



Ekonomsko poslovna fakulteta Maribor

**OPREDELITEV UPOŠTEVNIH TRGOV
V OKVIRU PRESOJE PREVZEMOV IN KONCENTRACIJ
PRI FINANČNIH STORITVAH**

**Raziskava v okviru projekta Prevzemi in koncentracije št. V5-0601-02
Ciljnega razvojnega programa konkurenčnost Slovenije 2001-2006**

Projektna skupina:
Mag. Ksenja Pušnik
Mag. Franjo Mlinarič
Mag. Monika Šlebinger
Dr. Peter Mikek

Maribor, april 2004

1 UVOD

Pričujoča raziskava je del projekta Ciljnega razvojnega programa konkurenčnost Slovenije 2001-2006 z naslovom *Prevzemi in koncentracije*. Njen namen je podati izhodišča za empirično analizo opredeljevanja upoštevni trgov finančnih storitev pri presoji koncentracij v Sloveniji ter izpostaviti najpomembnejša vprašanja z vidika varstva konkurence, s katerimi se lahko srečajo konkurenčne oblasti pri presoji koncentracij v obravnavanem trgu. Pri tem s pojmom koncentracija razumemo združitev oziroma prevzem ali pridobitev lastništva v drugem podjetju.

Proučevanje trgov finančnih storitev je z vidika presoje koncentracij zanimiv, ker bo razvoj v Sloveniji tudi na tem področju najverjetneje sledil trendom v razvitih evropskih državah, za katere so značilni demografski pritiski na obstoječa javna pokojninska zavarovanja, razvoj dodatnih pokojninskih programov, razvoj bančnega zavarovalništva in razvoj univerzalnih financ. S tem pa lahko pričakujemo nadaljnjo konsolidacijo finančnega sektorja in s tem povezane koncentracijske procese tudi v sektorju finančnih storitev v Sloveniji.

Urad za varstvo konkurence v Sloveniji je tako pred pomembnim izzivom: presojati potencialne koncentracije v finančnem sektorju tako, da ne bo obstajala nevarnost, da bi koncentracije ustvarile oziroma okrepile prevladujoči položaj v koncentracijo vključenih podjetij ter s tem izločile ali bistveno zmanjšale učinkovito konkurenco (13. člen zakona o varstvu konkurence).

Namen raziskave je raziskovalna skupina oblikovala na osnovi izhodišč Urada za varstvo konkurence Republike Slovenije. Raziskava se tako v skladu z dogovorom dotika posameznih vidikov presoje koncentracij v finančnem sektorju: metodološkega pristopa k opredeljevanju upoštevni produktivnih in geografskih trgov, analize panoge, ravni koncentracije in vstopnih ovir ter dodeljevanja pogojev in obveznosti v koncentracijo vključenih podjetij.

Namenu so prilagojeni cilji raziskave:

1. opredeliti finančne storitve,
2. analizirati trg finančnih storitev v Sloveniji,
3. oceniti uporabnost uveljavljenih metod za opredeljevanje upoštevni trgov finančnih storitev pri presoji koncentracij v Sloveniji;
4. opozoriti na potencialne probleme pri aplikaciji metod za opredeljevanje upoštevni trgov finančnih storitev v Sloveniji;
5. opozoriti na potencialne upoštevne trge, ki bi lahko bili predmet presoje koncentracij v Sloveniji, in sicer na osnovi pregleda opredelitve upoštevni proizvodnih in geografskih trgov finančnih storitev konkurenčnih oblasti v EU,
6. pregledati prakso pri dodeljevanju pogojev in obveznosti v EU in opozoriti na potencialne probleme pri dodeljevanju pogojev in obveznosti v sektorju finančnih storitev,
7. opozorili na izzive, ki čakajo konkurenčne oblasti v Sloveniji pri presoji koncentracij in pri opredeljevanju upoštevni trgov finančnih storitev.

Raziskavo pričenjamo po uvodnem poglavju z opredelitvijo finančnih storitev in prikazom dejavnikov, ki vplivajo na razvoj finančnih trgov oziroma finančnih storitev v poglavju 2.

V poglavju 3 podajamo splošen vpogled v konkurenco na trgu finančnih storitev v Sloveniji. Analiza daje odgovore na vsaj naslednja vprašanja: (i) katere so storitve na finančnem trgu v Sloveniji, (ii) koliko ponudnikov konkurira na posameznem delu finančnega trga, (iii) kolikšni so njihovi tržni deleži, (iv) kolikšna je raven koncentracije na posameznem trgu, (v) ali se potencialni konkurenti srečujejo pri vstopanju na trg z ovirami, (vi) kolikšna je koncentracija lastništva v podjetjih na trgu finančnih storitev, (vii) kako lahko nadaljnji razvoj vpliva na konkurenco na finančnih trgih v Sloveniji.

Poglavje torej podaja prvi in splošen vpogled v dejavnike, ki jih Urad za varstvo konkurence upošteva pri presoji koncentracij, ko ocenjuje nevarnosti za ustvarjanje oziroma krepitev prevladujočega položaja. Analiza je lahko tako izhodišče za bolj poglobljeno analizo strukture posameznih upoštevanih trgov v sektorju finančnih storitev za namene presoje konkretnega primera koncentracije v obravnavanem sektorju in je prispevek k razumevanju panoge.

Predmet poglavij 4 in 5 je opredeljevanje upoštevanih proizvodnih in geografskih trgov. Raziskava je namreč v skladu z izraženim interesom Urada za varstvo konkurence v prvi vrsti in predvsem usmerjena v prvo in pogosto ključno fazo presoje koncentracij: v opredelitev upoštevanih proizvodnih in geografskih trgov v obravnavanem sektorju. Pri tem namen raziskave ni opredeliti upoštevne proizvodne in geografske trge pri finančnih storitev v Sloveniji. Tovrstna analiza je lahko namreč le sestavni del konkretnega primera presoje koncentracij, poleg tega pa bi tovrstna analiza zahtevala podatke, ki javnosti niso dostopni, konkurenčne oblasti pa jih lahko dobijo le pri presoji predložene koncentracije. Pri tem pa se konkurenčne oblasti v Sloveniji soočijo s težavami pri pridobivanju dovolj kakovostnih podatkov.¹

Ker je cilj raziskave opozoriti na metode, ki bi jih bilo mogoče uporabiti pri opredeljevanju upoštevanih trgov finančnih storitev v Sloveniji, ter na potencialne probleme pri njihovi aplikaciji, smo v poglavju 4 na osnovi pregleda uveljavljenih pristopov konkurenčnih oblasti v izbranih državah k opredeljevanju upoštevanih trgov oziroma tržne moči in ekonomske literature ocenili primernost metod za opredeljevanje upoštevanih trgov finančnih storitev v Sloveniji. Hkrati podajamo analitičen okvir za uporabo izbrane metode pri konkretnem primeru presoje koncentracije v Sloveniji.

¹ Urad za varstvo konkurence v Sloveniji je v svojem Letnem poročilu 2000 izrazil zaskrbljenost s pridobivanjem podatkov, saj je ugotavljal, da »...mnoga podjetja nimajo podatkov, ki jih Urad potrebuje pri presoji, oziroma ne opravljajo analiz, na podlagi katerih bi pridobila podatke o položaju podjetja na upoštevni trgu. Podatki iz priglasitve mnogokrat niso zadoščali za odločitev in tako je Urad moral v daljši postopek presoje, da je pridobil podatke od drugih udeležencev na trgu.... Z uveljavitvijo obrazca, ki določa natančno vsebino in obliko priglasitve, je bilo delno rešeno vprašanje pridobivanja podatkov pri priglasiteljih... Kljub vsemu pa so mnogi udeleženci koncentracije še premalo seznanjeni s konkurenčno zakonodajo ter imajo težave pri določitvi upoštevanih trgov in izračunu tržnih deležev in podobno.« (Urad za varstvo konkurence 2000).

Pri presoji metod smo poleg njihovih teoretičnih pomanjkljivosti proučevali predvsem razpoložljivost podatkov za njihovo uporabo. Ker tudi Urad za varstvo konkurence, podobno kot druge konkurenčne oblasti ugotavlja zamenljivost povpraševanja zlasti s t.i. SSNIP testom, nas je predvsem zanimalo, kakšne so omejitve za uporabo metod, s pomočjo katerih lahko ta test operacionaliziramo, na trgu finančnih storitev v Sloveniji. Podrobneje smo prikazali uporabo logit modela povpraševanja, s pomočjo katerega se izognemo opredeljevanju trga, hkrati pa lahko z njegov pomočjo simuliramo učinke koncentracij in ocenimo, kakšna bo cena po koncentraciji.

V poglavju 5 podajamo pregled odločitev konkurenčnih oblasti o opredelitvi upoštevnih trgov v posameznem sektorju finančnih odločitev v EU s pristopom »case by case«. Poglavje odgovarja na vprašanje, (i) katere upoštevne trge so konkurenčne oblasti opredelile v posameznem sektorju finančnih storitev in zakaj, (ii) kateri dejavniki so imeli pri opredeljevanju upoštevnih trgov poglavitno vlogo v posameznem primeru ter (iii) katere so specifičnosti v posameznem primeru.

Poudarek je na odločitvah Evropske komisije, ker Evropska komisija ima in bo imela pomembno vlogo pri nadaljnjem razvoju finančnih trgov v smislu deregulacije, internacionalizacije in liberalizacije. Hkrati so praksa in odločitve Evropske komisije še kako relevantne za presajo koncentracij v članicah EU, kar bo Slovenija postala s prvim majem 2004.

V poglavju 6 obravnavamo področje, ki posega v *ex-ante* nadzor koncentracij. Gre za pogoje in obveznosti, ki jih uradi za varstvo konkurence naložijo v koncentracijo vključenim podjetjem v primeru, če bi predložena koncentracija predstavljala nevarnost za izločitev ali bistveno zmanjšanje učinkovite konkurence. Odločitev o soglasju h koncentraciji torej pogojuje izpolnitev pogojev, ki jih podjetjem naložijo konkurenčne oblasti.

Namen poglavja je opozoriti na ukrepe, ki lahko odpravijo nevarnost koncentracije za učinkovito konkurenco v finančnem sektorju, in na dejavnike, ki vplivajo na učinkovitost posameznega zdravila v obravnavanem sektorju. V ta namen smo: (i) podali pregled zdravil, ki so na voljo konkurenčnim oblastem pri presoji koncentracij, (ii) podali pregled obveznosti, h katerim so se pri presoji koncentracij v bančništvu, zavarovalništvu in dejavnosti pokojninskih skladov na ravni EU zavezala podjetja, (iii) opozorili na učinkovitost zdravil, (iv) izpostavili potencialne težave pri uporabi zdravil pri presoji koncentracij, ter (v) predlagali ukrepe za učinkovito uporabo zdravil v obravnavanem sektorju v praksi. Celovito podajamo pregled prakse Evropske skupnosti pri dodeljevanju pogojev in obveznosti v bančništvu, zavarovalništvu in dejavnosti pokojninskih skladov, med primeri na nacionalni ravni pa izpostavljamo tiste, ki so posebej relevantni z vidika raziskave.

Raziskavo zaključujemo z razpravo o aktualnih vprašanjih, s katerimi se lahko srečajo konkurenčne oblasti in tudi Urad za varstvo konkurence pri presoji koncentracij.

2 OPREDELITEV IN RAZVOJ FINANČNIH STORITEV

Finančni sistemi razvitih držav tržnega gospodarstva so dandanes sestavljeni iz različnih finančnih posrednikov in drugih finančnih institucij, finančnih instrumentov ter finančnih trgov, ki s svojim delovanjem omogočajo prenos finančnih prihrankov od gospodarskih celic s finančnimi presežki h gospodarskim celicam s finančnimi primanjkljaji. Zelo pomembna je v tem sistemu vloga finančnih posrednikov, saj varčevalci le manjši del svojih finančnih presežkov prenesejo neposredno na končne investitorje (Prohaska 1999, 4).

Standardna klasifikacija dejavnosti (NACE)² razvršča dejavnosti finančnega posredništva v tri večje skupine in sicer i) *finančno posredništvo, razen zavarovalništva in dejavnosti pokojninskih skladov*, ii) *zavarovalništvo in dejavnost pokojninskih skladov, razen obveznega socialnega zavarovanja* ter iii) *pomožne dejavnosti v finančnem posredništvu*. Omenjena delitev temelji na funkcionalnem načelu (Ribnikar 1996).

Finančne storitve, ki jih nudijo finančni posredniki in druge finančne institucije, lahko na osnovi marakeškega sporazuma o svetovni trgovinski organizaciji (Zakon o ratifikaciji 1995) in glede na smernice Evropske Komisije razdelimo na:

- zavarovalniške in z zavarovanjem povezane storitve,
- bančne storitve,
- druge finančne storitve (zlasti investicijske storitve).³

Evropska Komisija si prizadeva, da bi tudi na finančnem trgu uresničili cilj prostega pretoka blaga in storitev. Da bi pospešila razvoj enotnega trga finančnih storitev, je Evropska komisija glede poslovanja finančnih ustanov v drugi bančni smernici (Second Banking Coordination Directive, 89/646/EEC) uveljavila tri temeljna načela:

- *načelo enotne licence* (angl. single banking license ali single passport) pravi, da lahko finančna ustanova, ki je pridobila dovoljenje ene od članic držav Evropske unije, deluje na celotnem področju Evropske unije;
- *načelo nadzora domače države* (angl. home country principle) pravi, da nadzor nad finančno ustanovo opravlja država, kjer je registriran sedež ustanove;
- *načelo vzajemnega priznavanja* (angl. mutual recognition principle) določa, da veljajo predpisi matične države, kar pomeni, da lahko finančne ustanove v tuji državi (državi gostiteljici) opravljajo le tiste finančne storitve, ki jih lahko opravljajo v domači (matični) državi.

Namen načel enotnosti trga je pospešiti združevanje nacionalnih finančnih trgov in doseči »finančni univerzalizem«. To pomeni, da na prostoru Evropske unije ne bi več ločevali med vrstami finančnih posrednikov in storitvami, ki jih ponujajo. Tako bi nastal le en trg finančnih storitev v okviru Evropske unije. Čeprav gre za bančne smernice, veljajo gornja načela tudi za ostale finančne ustanove in storitve. Načela enotnosti bi naj omogočala

² Vse dejavnosti finančnega posredništva po standardni klasifikaciji so pregledno prikazane v prilogi na koncu tega poglavja.

³ Evropska komisija izpostavlja v svojih smernicah predvsem investicijske storitve.

združitvene procese med finančnimi ustanovami, večala konkurenco med ponudniki finančnih storitev in spodbujala ekonomijo obsega.

V nadaljevanju predstavljamo podskupine posameznih storitev, kot jih opredeljujejo smernice Evropske Komisije.⁴ Najprej predstavljamo zavarovalniške in z zavarovanjem povezane storitve. Pri teh storitvah Evropska Komisija kljub oblikovanju skupnega zavarovalniškega trga in uveljavljanju finančnega univerzalizma, ohranja delitev na storitve pozavarovanja in neposrednega zavarovanja, ki vključuje premoženjska in življenjska zavarovanja.⁵ Poleg teh omenimo še storitve posredovanja v zavarovanju ter druge pomožne storitve v zavarovalništvu, kamor sodijo svetovanje, presoja tveganj, likvidacija škod in podobno.

Ločitev storitev neposrednega in posrednega zavarovanja temelji na posebnih značilnostih obeh poslov, ki se nanašajo predvsem na vrednost poslov in značilnosti udeleženih strank. Pozavarovalni posli se običajno nanašajo na višje zneske, kot pa je to značilno za neposredno zavarovanje. Udeleženci v pozavarovalnih poslih so poklicni ponudniki, pri neposrednem zavarovanju pa gre za odnos med poklicnim ponudnikom na eni strani, ter zavarovalniškim nestrokovnjakom na drugi strani. Tudi ločitev neposrednega zavarovanja na življenjsko in splošno zavarovanje izhaja iz značilnosti proizvodov in storitev. Medtem ko premoženjska zavarovanja vsebujejo predvsem odločitve o zavarovanju tveganja, pa ima življenjsko zavarovanje poleg zavarovalne še varčevalno in naložbeno sestavino.

V nasprotju z zavarovalniškim trgom, na katerem je ohranjena delitev na neposredno in posredno zavarovanje, pa na trgu bančnih storitev Evropska Komisija uveljavlja finančni univerzalizem in razvoj enotnega trga bančnih storitev.⁶ Paleta bančnih storitev je zelo obsežna in zajema sprejemanje depozitov in drugih denarnih vlog, posojila, finančni zakup, opravljanje storitev plačilnega prometa, izdajanje in upravljanje plačilnih sredstev, jamstva in obveznosti, trgovanje za svoj račun ali za račun strank z instrumenti denarnega trga, s tujimi valutami, finančnimi terminskimi pogodbami in z opcijami, s tečajnimi in z obrestnimi instrumenti, s prenosljivimi vrednostnimi papirji in z drugimi prenosnimi instrumenti, sodelovanje pri izdajanju vrednostnih papirjev in nudenje storitev v zvezi z izdajami, svetovanje podjetjem glede kapitalske strukture in sorodnih vprašanj ter v zvezi s spojitvami in nakupi podjetij, denarno posredništvo, vodenje premoženja in svetovanje, storitve hrambe vrednostnih papirjev in skrbništva in storitve v zvezi s kreditnimi bonitetami.

Končno omenimo še investicijske storitve, kamor sodi i) sprejem in prenašanja naročil v zvezi z enim ali več instrumentov v imenu investitorjev in za račun drugega, ii) trgovanje s katerim koli od instrumentov za svoj račun, iii) vodenje investicijskih portfeljev v skladu s pooblastili investitorjev za vsako stranko posebej ter iv) jamstvo odkupa izdaje

⁴ Članice Evropske unije morajo poskrbeti, da vsebino smernic prenesejo v nacionalno zakonodajo.

⁵ Seznam smernic na področju zavarovalništva najdete v literaturi. Predvsem tretja generacija smernic je prispevala k odpravljanju ovir za ponujanje storitev na enotnem trgu, saj je uvedla enotno dovoljenje za opravljanje storitev, deregulirala in liberalizirala nadzor glede proizvodov in cen ter postavila poenotene minimalne zahteve glede naložb in tehničnih rezerv.

⁶ Seznam smernic na področju bančništva najdete v literaturi

katerega koli od instrumentov in/ali prodaja takih izdaj. Tudi za investicijske storitve velja načelo finančnega univerzalizma.⁷

Trgi finančnih storitev so v zadnjih desetih letih doživeli korenite spremembe, ki so posledica (Genetay in Molyneux 1998, 13, OECD 1998, 35):

- demografskih gibanj in s tem povezanih sprememb pri povpraševanju po finančnih proizvodih,
- spremenjenih varčevalnih navad ekonomskih subjektov, do katerih je prišlo zaradi spremenjenih ekonomskih razmer,
- zahtev uporabnikov, da dobijo širšo ponudbo finančnih proizvodov na enem mestu,
- tehnološkega razvoja, ki prinaša nove inovativne finančne proizvode in spodbuja ekonomije obsega,
- deregulacije in liberalizacije trgovanja s finančnimi storitvami in sprostitve pretoka kapitala,
- večje konkurence med različnimi finančnimi proizvodi in finančnimi posredniki ter
- globalizacije in pretoka znanja, zaradi katerih so uporabniki vedno bolj ozaveščeni in zahtevni in posledično tudi povprašujejo po bolj specializiranih (sofisticiranih finančnih proizvodih).

Demografska gibanja, kot so daljša življenjska doba in manjše število rojstev, močno pritiskajo predvsem na t.i. javne pokojninske sisteme s sprotnim kritjem (PAYG). Prav zato evropske države favorizirajo zasebno varčevanje za starost in ustanavljanje pokojninskih skladov. Nižje inflacijske stopnje so povečale pripravljenost ljudi za dolgoročno varčevanje. Zaradi tega je večje povpraševanje tako po varčevalnih proizvodih kot tudi po življenjskih zavarovanjih. Povečalo se je predvsem povpraševanje po tistih oblikah življenjskega zavarovanja, kjer naložbeno tveganje prevzame zavarovanec (»unit-linked« proizvodi).

Tehnološki razvoj je zmanjšal razlike med tradicionalno različnimi sektorji znotraj finančnih storitev (banke, zavarovalnice, vzajemni skladi ipd.). Lahko bi celo rekli, da je osnovna naloga finančnih institucij upravljanje s tveganjem. To pa pomeni, da vsi ponudniki, ki poslujejo na področju finančne industrije, tekmujejo na enem trgu – trgu storitev za upravljanje s tveganjem (OECD 1998). Orodja in postopki za upravljanje s tveganjem na enem področju (npr. ocenjevanje kreditnega tveganja v bankah) lahko namreč hitro prilagodimo in uporabimo tudi za oceno tveganja v drugih sektorjih (npr. v zavarovalništvu).

V zadnjih dvajsetih letih se je tudi razmahnilo povezovanje finančnih ustanov, še posebej bank in zavarovalnic. S povezovanjem finančnih institucij sta se v finančnem sektorju uveljavila dva izraza, in sicer univerzalne finance in bančno zavarovalništvo. Pri konceptu »univerzalnih financ« gre za celovito ponudbo finančnih storitev ene ali več finančnih skupin, s katero želimo na individualen način zadovoljiti vse oziroma čimveč

⁷ Smernici, ki urejata to področje, sta druga bančna smernica (89/646/EEC) prinaša model univerzalnega bančništva, Smernica o investicijskih storitvah na področju vrednostnih papirjev 93/22/EEC ter Smernica o investicijskih skladih, ki vlagajo v prenosljive vrednostne papirje (85/611/EEC).

potreb posameznih komitentov. Bančno zavarovalništvo pa označuje vstopanje bank v zavarovalniški sektor. V praksi se je izkazalo, da bančno zavarovalništvo pomeni predvsem povezovanje bančnih in zavarovalniških storitev zlasti na področju prodajnih poti (več o tem Adlešič 2003).

Število razpoložljivih finančnih proizvodov, ki zadovoljujejo iste potrebe, se je tako precej povečalo. V grobem bi lahko proizvode varčevalnega in zavarovalniškega trga strukturirali v naslednje skupine (OECD 1998, 36):⁸

- trg transakcijskih računov in storitev (vključuje še čeke, kreditne kartice),
- trg za kratkoročno financiranje (varčevanje) (kratkoročni depoziti, kratkoročni komercialni krediti, računi na denarnem trgu),
- trg za manj tvegano dolgoročno financiranje (varčevanje) (pokojninski programi z določenimi pokojninami, življenjska zavarovanja z vnaprej določenimi izplačili, dolgoročne obveznice ipd.);
- trg za bolj tvegano dolgoročno financiranje (varčevanje) (npr. pokojninski programi z določenimi prispevki, vzajemni skladi, življenjska zavarovanja, razni proizvodi za upravljanje s finančnimi tveganji kot so hedging deviznih tečajev, portfeljsko zavarovanje, izvedeni vrednosti papirji),
- trgi za različne oblike splošnih zavarovanj (npr. požar, obveznost, življenjsko zavarovanje).

Potencialne proizvode in ponudnike, ki nastopajo na različnih trgih varčevalnih in zavarovalniških storitev, predstavljamo v tabeli 1.

⁸ Upoštevamo le proizvodno, ne pa tudi geografske komponente.

TABELA 1: KONKURENČNI PROIZVODI NA VARČEVALNEM IN ZAVAROVALNIŠKEM TRGU

Finančne institucije (glede na običajno ločene regulatorne organe)	Finančni proizvodi	Transakcijske storitve	Kratkoročno varčevanje	Dolgoročno manj tvegano varčevanje	Dolgoročno bolj tvegano varčevanje	Splošno zavarovanje
Banke	Transakcijski računi	A	A			
	Varčevalni računi	B	A	A	B	
	Vezani depoziti		A	A	B	
Kreditne unije in gradbene zadruge	Transakcijski računi	A	A			
	Varčevalni računi	B	A	A	B	
	Vezani depoziti		A	A	B	
Vzajemni skladi	Transakcijski računi	A	A			
	Vzajemni skladi		B	A	A	
Pokojninski skladi	Določeni prispevki (DC)			B	A	
	Določene pokojnine (DB)			A	B	
Investicijske storitve	Izvedeni vrednostni papirji				B	
	Valutni hedging				B	
	Kreditni izvedeni papirji				B	
Življenjske zavarovalnice	»Čista« življenjska zavarovanja					A
	»Skupni« življenjski produkti		A	A		
Splošne zavarovalnice	Splošno zavarovanje					A
Organiziran trg (borza)	Delnice		B	A	A	
	Obveznice		B	A	A	
Prosto trgovanje z vrednostmi papirji	Delnice			B	A	
	Obveznice		B	B	A	
	Drugo premoženje (nepremičnine)			B	A	
Samooskrba	Samo-zavarovanje					B

Opombe: A proizvodi, ki si verjetno konkurirajo. B proizvodi, ki bi si lahko konkurirali.

Vir: OECD (1998, 38).

Na podoben način bi lahko strukturirali trg za kredite podjetjem in prebivalstvu na naslednje segmente:

- potrošniški krediti prebivalstvu (prekoračitve na tekočih računih, krediti – zavarovani in nezavarovani),
- nepremičninski krediti;
- krediti majhnim podjetjem (prekoračitve na tekočih računih, krediti – zavarovani in nezavarovani),
- financiranje majhnih podjetij,
- podjetniško financiranje (dolžniško, kapitalsko).

V tabeli 2 so prikazani možni proizvodi, ki lahko nastopajo na trgih za financiranje oziroma kredite.

TABELA 2: KONKURENČNI PROIZVODI NA TRGIH FINANCIRANJA IN KREDITIRANJA

Finančne institucije (glede na ločene nadzornike)	Finančni proizvodi	Potrošniški krediti	Kreditni za nepremičnine	Kreditni majhnim podjetjem	Financiranje majhnih podjetij	Podjetniško financiranje
Banke	Prekoračitev na transakcijskem računu	A		A		A
	Term loan	A		A		A
	Kreditne kartice	A		B		
	Kreditni za nepremičnine		A			
Kreditne unije in gradbene zadrage	Komercialna posojila			A		A
	Prekoračitev na transakcijskem računu	A		B		
	Term loan	A		B		
	Kreditne kartice	A				
	Kreditni za nepremičnine		A			
Vzajemni skladi	Komercialna posojila			B		
	Osebnna posojila	B				
Pokojninski skladi	Kreditni za nepremičnine		B			
	Osebnna posojila	B				
Finančna podjetja	Kreditni za nepremičnine		B			
	Osebnna posojila	A				
Trgovci na drobno	Potrošniški krediti	A				
	Kreditne kartice	A				
Življenjske zavarovalnice	Osebnna posojila	B				
	Kreditni za nepremičnine		B			
Venture capital	Delnice				A	B
Borza	Izdaja obveznic					A
	Izdaja delnic					A
Privatni stiki	Posojila	B	B	A		A
	Naložbe	B			A	A
Samooskrba	Privatno premoženje				A	B

Opombe: A proizvodi, ki si verjetno konkurirajo. B proizvodi, ki bi si lahko konkurirali.

Vir: OECD (1998, 40).

Potrošniki imajo tako na voljo zelo širok spekter finančnih proizvodov za zadovoljevanje svojih potreb. Za konkurenčne oblasti, ki morajo presoati ogroženost konkurence pri potencialnih združitvah finančnih institucij, pomeni to upoštevanje velikega števila potencialnih substitutov in potencialnih konkurentov. To nazorno prikazujeta tabeli 1 in 2. Tako bi lahko denimo potrebo potrošnikov po kratkoročnem varčevanju v državah OECD zadovoljili številni proizvodi, kot so transakcijski računi, varčevalni računi in vezani depoziti, ki jih ponujajo banke, kreditne unije in vzajemni skladi (tabela 1). Zato so lahko presoje koncentracij na področju finančnih storitev dokaj obsežne in zahtevne.

3 TRG FINANČNIH STORITEV V SLOVENIJI

V skladu z novo teorijo industrijske organizacije (New industrial organization theory) je analiza strukture trga pomembna pri proučevanju učinkov koncentracij vsaj z dveh vidikov:

- struktura trga določa, kako ponudniki poslujejo in kakšno vlogo imajo v družbi;
- tržne strukture imajo ekonomske posledice, saj vplivajo na delovanje trga.

Predmet pričujočega poglavja so naslednji trgi finančnih storitev v Sloveniji: bančništvo, zavarovalništvo, družbe za upravljanje in njihovi skladi ter leasing podjetja. Analiza bo dala odgovore vsaj na naslednja vprašanja: (i) koliko ponudnikov dejansko konkurira na posameznem trgu, (ii) v kolikšni meri obvladujejo trg ter (iii) kolikšna sta raven in trend koncentracije. V naslednjem poglavju bomo proučili naslednje elemente trga finančnih storitev v Sloveniji, ki so posebej pomembni z vidika varstva konkurence: tržno koncentracijo, faze trga, ovire vstopa in koncentracijo lastništva. Podajamo tudi vpogled v prihodnji razvoj trga v Sloveniji ter ga primerjamo z razvitimi evropskimi državami.

3.1 TRŽNA KONCENTRACIJA

Pri presoji koncentracij se konkurenčne oblasti med drugim srečujejo s pomembnim vprašanjem: kolikšna je koncentracija na posameznem trgu. V ekonomski teoriji poznamo številne mere koncentracije oziroma tržne moči, pri čemer so najpogosteje uporabljene mere, ki temeljijo na izračunu tržnih deležev.

Čeprav ima tržni delež kot mera tržne moči številne pomanjkljivosti⁹, lahko daje koristne informacije o konkurenci na posameznem trgu. Dobrodošel je predvsem v zgodnjih fazah proučevanja konkurence, saj lahko na njegovi osnovi ocenimo konkurenco in odkrijemo tiste trge, kjer bi lahko podjetja imela tržno moč. Tako lahko na primer na osnovi majhnega tržnega deleža sklepamo, da koncentracija verjetno ne bo povzročila problemov za konkurenco, na osnovi velikega tržnega deleža pa, da lahko obstaja nevarnost za konkurenco.

V pričujočem poglavju proučujemo koncentracije na posameznem segmentu trga finančnih storitev. Za podrobnejšo analizo bi sicer potrebovali predhodno natančno opredeljene proizvodne trge. Ker pa je namen raziskave podati vpogled v konkurenco na trgu finančnih storitev, bomo najprej proučili število in velikost ponudnikov na trgu, nato pa ocenili raven koncentracije na izbranem trgu finančnih storitev s pomočjo statističnih mer tržne moči.

Izbiro trgov in statističnih mer so pogojevali namen analize, značilnosti posameznih statističnih mer in dostopnost do podatkov. Tako smo raven koncentracije ocenjevali ločeno za naslednje ekonomske subjekte: (i) banke, (ii) zavarovalnice, (iii) družbe za upravljanje in njihovi skladi ter (iv) leasing podjetja.

⁹ Za razpravo glej na primer Pušnik (2001) in Kump in Bešter (2003).

3.1.1 Število in velikost ponudnikov

3.1.1.1 Finančne institucije

Na slovenskem finančnem trgu je konec leta 2002 poleg centralne banke poslovalo 49 drugih denarnih finančnih institucij ter 94 nedenarnih finančnih institucij. Skupno število finančnih institucij se je od leta 1997 zmanjšalo z 223 na 143.

Podroben pregled gibanja števila finančnih institucij na slovenskem finančnem trgu med leti 1997 in 2002 (tabela 3) kaže, da se število nekaterih finančnih institucij zmanjšuje, hkrati pa prihajajo na trg novi ponudniki, kot so pokojninske družbe, vzajemni pokojninski skladi in investicijske družbe, ki jih pred letom 2000 ni bilo ali pa so bili v drugih oblikah (npr. PID-i).

TABELA 3: ŠTEVILO FINANČNIH INSTITUCIJ NA SLOVENSLEM FINANČNEM TRGU

Institucija	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Druge denarne finančne institucije	104	100	99	92	69	49
Poslovne banke	28	24	25	25	21	20
Hranilnice	6	6	6	3	3	2
Hranilno kreditne službe	70	70	68	64	45	27
Nedenarne finančne institucije	118	103	102	99	99	94
Zavarovalnice	11	11	11	11	11	11
Pozavarovalnice	2	3	3	3	2	2
Pooblaščne investicijske družbe	59	46	46	43	35	30
Vzajemni skladi	15	15	17	19	18	18
Borzno posredniške družbe	31	28	25	23	20	17
Pokojninske družbe	-	-	-	-	6	6
Vzajemni pokojninski skladi	-	-	-	-	7	6
Investicijske družbe	-	-	-	-	-	4

Vir: Banka Slovenije (2003)

Padanje števila institucij kaže na živahno konsolidacijo slovenskega finančnega sektorja, kar ob kumulativni rasti bilančnih vsot napoveduje globalno povečevanje koncentracije. Tako se je število bank v letu 2002 v primerjavi z letom 1997 zmanjšalo za 29 %, število hranilno kreditnih služb pa kar za 61 %. Za dobrih 66 % se je zmanjšalo tudi število hranilnic. Pomembnejša padca beležimo še pri številu pooblaščenih investicijskih družb in številu borzno posredniških družb. Prvih je bilo v letu 2002 za 49 % manj kot v letu 1997, število drugih za 45 %.

Na slovenskem finančnem trgu po kriteriju bilančne vsote med institucijami prevladujejo poslovne banke, kar je značilno za kontinentalni del Evrope. Zaradi posebnega položaja, ki ga imajo centralne banke, smo upoštevali le druge denarne finančne institucije ter nedenarne finančne institucije. Skupni podatki v tabeli 4 kažejo, da se je od leta 1997 do 2002 povečal delež, ki ga imajo druge denarne finančne institucije v bilančni vsoti finančnega sistema, medtem ko se je delež nedenarnih finančnih institucij zmanjšal.

TABELA 4: STRUKTURA SLOVENSKEGA FINANČNEGA SISTEMA GLEDE NA VELIKOST BILANČNE VSOTE, BREZ CENTRALNE BANKE (V %)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Druge denar. finan. Institucije	69,6	69,4	69,0	71,1	73,1	73,3
Poslovne banke	68,2	67,9	67,5	69,5	71,7	72,2
Hranilnice	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2
Hranilno kreditne službe	1,1	1,3	1,2	1,3	1,2	0,8
Nedenarne finančne institucije	30,4	30,6	31,0	28,9	26,9	26,7
Zavarovalnice	4,8	5,3	5,7	6,1	6,2	7,0
Pozavarovalnice	1,1	1,1	1,1	1,1	1,0	1,0
Pooblaščenice investicijske družbe	18,1	17,0	15,4	12,6	10,1	5,1
Vzajemni skladi	0,1	0,1	0,2	0,2	0,3	0,9
Borzno posredniške družbe	0,6	0,6	1,0	0,5	0,4	0,4
Pokojninske družbe	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,3
Vzajemni pokojninski skladi	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
Investicijske družbe	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,2
Drugi	5,8	6,4	7,6	8,4	8,7	9,8
Skupaj	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Vir: Banka Slovenije (2003)

Med pomembnejšimi institucijami na finančnem trgu lahko na osnovi bilančne vsote tako izpostavimo banke, zavarovalnice in pooblaščenice investicijske družbe¹⁰. Konec leta 2002 je bilančna vsota poslovnih bank predstavljala 58,4 % bilančne vsote celotnega bančnega sistema (torej vključujoč centralno banko), nedenarne finančnih institucije 21,3 % in centralna banka 20,2 %.

V tabeli 5 posebej izpostavljamo strukturo nedenarnih finančnih institucij glede na velikost bilančne vsote v letih 1998 in 2002, da bi natančneje prikazali razmerja med ponudniki, katerih delež na finančnem trgu že nekaj let postopoma upada.

Med nedenarnimi finančnimi institucijami so bile najmočnejše zavarovalne družbe z 29,8 % bilančne vsote nedenarnih finančnih institucij. Sledijo jim pooblaščenice investicijske družbe in investicijske družbe. Pomen vzajemnih skladov je s 3,3-odstotnim deležem v bilančni vsoti nedenarnih finančnih institucij še majhen, vendar se njihov delež v strukturi povečuje. V skupnem odstotku prevladujejo sicer drugi, vendar gre za skupino, ki zajema zelo raznolike ponudnike, ki imajo sicer majhne tržne deleže, kot denimo podjetja, ki se ukvarjajo s finančnim posredništvom na področju poslovanja s kreditnimi karticami,

¹⁰ Delež, ki so ga predstavljali PID-i, se zaradi zahtev Zakona o investicijskih skladih in družbah za upravljanje (ZISDU) postopoma seli med investicijske družbe oz. finančne holdinge.

faktoringa, specializirana finančna podjetja ter pooblaščenici udeleženci trga vrednostnih papirjev.

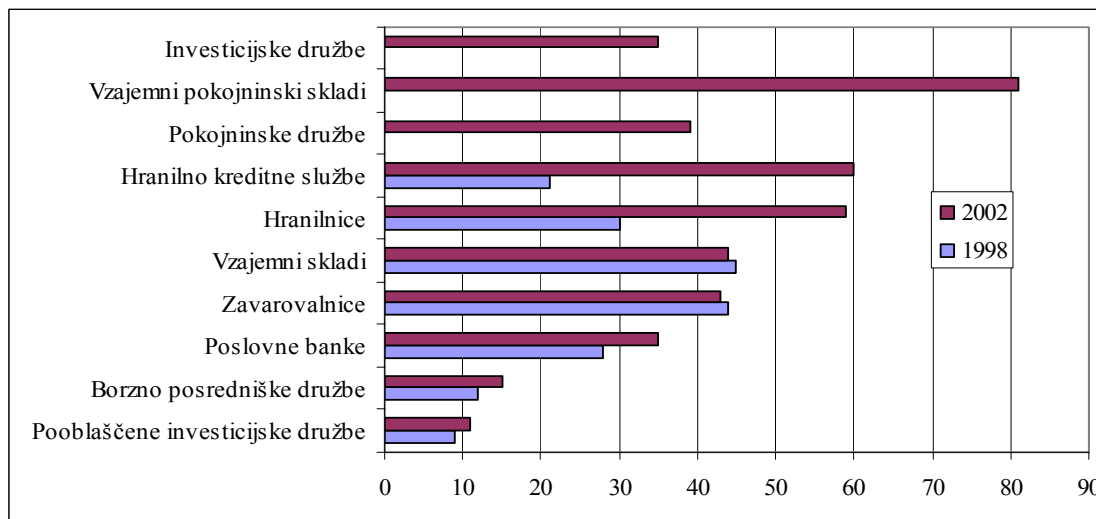
TABELA 5: POMEN NEDENARNIH FINANČNIH INSTITUCIJ GLEDE NA VELIKOST BILANČNE VSOTE, V %

	1998	2002
Drugi	21,0	36,8
Zavarovalnice	17,2	29,8
Pooblaščene investicijske družbe	55,6	19,2
Investicijske družbe	0,0	8,2
Pozavarovalnice	3,7	3,6
Vzajemni skladi	0,4	3,3
Borzno posredniške družbe	2,1	1,4
Pokojninske družbe	0,0	1,0
Vzajemni pokojninski skladi	0,0	0,3

Vir: Banka Slovenije (2003)

Deleži vodilne finančne institucije v bilančni vsoti na posameznem trgu oz. v ožji dejavnosti (Slika 1) kažejo, da kar na šestih trgih njihovi deleži presegajo 40 %.¹¹ Pri tem najbolj izstopajo vzajemni pokojninski skladi (81%). Ob upoštevanju kapitalskih povezav pa 40% delež presega tudi vodilna institucija med poslovnimi bankami.¹²

SLIKA 1: TRŽNI DELEŽI NAJVEČJE INSTITUCIJE NA POSAMEZNEM TRGU V BILANČNI VSOTI



Vir: Banka Slovenije (2003)

¹¹ V skladu z Zakonom o preprečevanju omejevanja konkurence (UL RS 56/1999) imajo prevladujoči položaj podjetja, katerih tržni delež prodaje ali nakupa blaga ali storitev v Sloveniji presega 40 odstotkov, dvoje ali več podjetij pa takrat, ko njihov skupni delež prodaje ali nakupa blaga ali storitev presega 60 odstotkov (10. člen).

¹² Pri analizi tržnih deležev ponudnikov finančnih storitev v bilančni vsoti ne smemo pozabiti na slabost primerjave teh tržnih deležev v tistih segmentih trga, kjer različne institucije ponujajo identične storitve oz. dobre substitute in tako bistveno zmanjšajo prisotno koncentracijo.

Najvišje deleže imajo vodilni finančni posredniki v najmanjših segmentih finančnega trga, kot so vzajemni pokojninski skladi, hranilno kreditne službe, hranilnice in vzajemni skladi. Med vsemi ponudniki samo borzno posredniške družbe ne poznajo konkurenta s prevladujočim položajem na trgu.

Razvoj od leta 1998 nam kaže, da so vodilni ponudniki finančnih storitev (razen v primeru zavarovalnic in vzajemnih skladov) pridobivali tržne deleže v bilančni vsoti. Razmeroma nova ponudba storitev vzajemnih pokojninskih skladov in pokojninskih družb pa je že v začetni fazi razvoja trga pokazala razmeroma visoko koncentracijo bilančne vsote tudi zaradi zakonskih rešitev (pogojev zakonodajalca glede ustanoviteljev, minimalnega števila zavarovancev, kapitalskih zahtev).

3.1.1.2 Banke

Poslovne banke so z vidika deleža v skupni bilanci finančnih posrednikov (72,2%) najpomembnejši akter trga finančnih storitev. Konec leta 2002 je na slovenskem finančnem trgu delovalo 20 poslovnih bank, od tega štiri hčerinske banke tujih bank in ena podružnica tuje banke. Njihovo število se je od leta 1998 zmanjšalo za 8, kar je posledica povezovanj, ki se nadaljuje tudi v letu 2003 in 2004 (npr. Abanka in banka Vipa).

Glede na velikost bilančne vsote konec lahko razdelimo banke v tri skupine:

1. velike banke, z bilančno vsoto nad 90 milijard tolarjev: NLB, NKBM, SKB, Banka Koper, Banka Celje, AbankaVipa, Gorenjska banka, ter Bank Austria Creditanstalt.
2. srednje banke, z bilančno vsoto med 30 in 90 milijard tolarjev: Krekova banka, SZKB, PBS, Probanka, Koroška banka, Banka Domžale, Banka Zasavje, SIB in Ljudska banka.
3. majhne banke, z bilančno vsoto pod 30 milijard tolarjev: Factor banka, Societe Generale, Hypo Alpe-Adria Bank in Kärntner Sparkasse.

V primerjavi z največjimi svetovnimi bankami so vse slovenske banke relativno majhne. Celo največja banka v Sloveniji – NLB je po obsegu bilančne vsote šele na 198. mestu med 300 vodilnimi bankami v Evropi in na 478. mestu med 1000 vodilnimi bankami na svetu. Med vodilnimi 10 bankami v Srednji Evropi pa na 9. mestu.¹³

Sicer so na denarnem finančnem trgu poslovale še 2 hranilnici in 27 hranilno kreditnih služb. Kljub visoki koncentraciji v tem segmentu finančnega trga, se z njimi posebej ne ukvarjamo, ker se v konkurenčnem smislu srečujejo z močno konkurenco bank in nimajo možnosti za omejevanje konkurence.

¹³ Vir: domače strani NLB.

TABELA 6: DELEŽI POSLOVNIH BANK GLEDE NA BILANČNO VSOTO

Kriterij	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Število	28	24	25	25	21	20
Delež bilančne vsote finančnega sistema (brez CB) v %	68,2	67,9	67,5	69,5	71,7	72,2
Delež najpomembnejše banke (NLB) brez kapitalsko povezanih bank v %	-	28	28	29	35	35
Delež najpomembnejše banke (NLB) skupaj z obvladovanimi bankami % ^a	-	-	-	-	39	45
Delež treh najpomembnejših bank (NLB, NKBM, SKB) v %	-	52	51	50	56	55
Delež treh najpomembnejših bank (NLB, NKBM, SKB) skupaj z obvladovanimi bankami v % ^a	-	-	-	-	60	66

^a Ocena avtorjev.

Vir: Banka Slovenije (2003)

3.1.1.3 Zavarovalnice

Zavarovalnice so poleg bank najpomembnejši segment trga finančnih storitev (upravljajo s tveganji), čeprav je njihov delež v bilančni vsoti finančnega sektorja le 7%. Konec prvega četrtletja 2003 je na slovenskem zavarovalniškem trgu delovalo 11 zavarovalnic in 2 pozavarovalnici.

Večina zavarovalnic se ukvarja s premoženjskimi in življenjskimi zavarovanji. Na področju zdravstvenega zavarovanja delujejo tri zavarovalnice, to so Vzajemna zdravstvena zavarovalnica, Triglav zdravstvena zavarovalnica¹⁴ in Adriatic.

Poleg omenjenih zavarovalnic imamo še Sklad obrtnikov in podjetnikov, ki opravlja pokojninska zavarovanja; Slovensko izvozno družbo, ki opravlja izvozna kreditna zavarovanja in Pozavarovalnici Sava Re ter Triglav Re. Na trgu se je pojavila tudi nova zavarovalnica NLB Vita, ki se bo ukvarjala z življenjskimi zavarovanji.

Število zavarovalnic je očitno zelo stabilno že dlje časa, zmanjšalo se je le število pozavarovalnic iz 3 na 2. Ob vedno večjem obsega posla in prodornih majhnih zavarovalnicah, je delež vodilne družbe v pobranih bruto premijah, začel celo malenkostno upadati preden se v letu 2002 vrne na izhodiščno raven iz leta 1998. Tudi prevladujoča družba Triglav se je torej morala v zadnjem času malce potruditi, da ne bi izgubila vodilnega deleža.

¹⁴ Poslovati bo pričela v letu 2004.

TABELA 7: DELEŽI POMEMBNEJŠIH ZAVAROVALNIC V POBRANIH BRUTO PREMIJAH

Kriterij	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Število	11	11	11	11	11	11
Delež bilančne vsote finančnega sistema (brez CB) v %	4,8	5,3	5,7	6,1	6,2	7,0
Delež najpomembnejše zavarovalnice v celotnih premijah (Triglav) v %	-	44	42	41	42	43
Delež treh najpomembnejših zavarovalnic (Triglav, Vzajemna ^a , ZM) ^b v %	-	79	78	77	77	77

^a Vzajemna konkurira z ostalimi le v segmentu zdravstvenega zavarovanja. ^b Na področje življenjskega zavarovanja se je začela pospešeno vključevati tudi KAD, ki pa ni upoštevana v podatkih Slovenskega zavarovalnega združenja.

Vir: Podatki Banka Slovenije (2003)

3.1.2 Raven tržne koncentracije

Čeprav je število ponudnikov lahko mera tržne moči na strani ponudbe na posameznem segmentu trga finančnih storitev, pa ne daje informacije o vplivu števila in velikosti ponudnikov na raven koncentracije. Za namene naše raziskave bomo proučevali raven koncentracije na posameznem segmentu finančnega sektorja v Sloveniji z naslednjimi statističnimi merami¹⁵:

- indeks koncentracije (m-firm concentration ratio),
- Herfindahl-Hirschman indeks (HHI index)¹⁶,
- Koeficient variance (Coefficient of Variance)¹⁷.

Indeks koncentracije in Herfindahl-Hirschman indeks sta meri absolutne koncentracije, Koeficient variance pa meri relativne koncentracije. Izračunali smo ju zato, da bi lahko proučili vpliv števila podjetij in vpliv neenakosti v porazdelitvi tržnih deležev na raven koncentracije (Monopolkomission). Indeks koncentracije in Herfindahl-Hirschman indeks namreč ne upoštevata vpliva števila podjetij na raven koncentracije. Indeks koncentracije upošteva le največja podjetja v trgu, Herfindahl-Hirschman indeks pa daje večjo težo večjim podjetjem na trgu in je zato prispevek manjših podjetij k njegovi vrednosti manj kot proporcionalen.

Izbiro trgov in statističnih mer so pogojevali namen analize, značilnosti posameznih statističnih mer in dostopnost do podatkov. Tako smo koncentracijo analizirali ločeno za

15 Najpogosteje uporabljene mere koncentracije so m-firm concentration ratio (CRk), Herfindahl or Hirschman-Herfindahl indeks (HHI), Hannah – Kay indeks (HK), Entropy index, Varianca logaritmov velikosti podjetja (Variance of logarithms of firms' sizes (σ^2), Koeficient disperzije (Coefficient of disparity) (DRj), Koeficient variance (the coefficient of variance) (V) in Ginijev koeficient (G). Koncentracijo pa lahko merimo tudi z merami, kot so Rosenbluth indeks, Pareto področje (the Pareto slope), Linda indeks in U indeks. Pregled in razpravo o značilnostih posameznih mer koncentracije in njihovo primernost za uporabo pri presoji koncentracij podaja na primer Pušnik (2001).

$$H \cong \sum_{i=1}^n s_i^2$$

16 HHI je vsota kvadratov tržnih deležev (s_i) vseh podjetij na trgu (n), torej

17 Koeficient variance (V) kaže razmerje med standardnim odklonom in aritmetično sredino. Analitična vez med koeficientom variance, številom podjetij na trgu (n) in HHI je naslednja: $HHI = (V^2 + 1)/n$.

naslednje ekonomske subjekte: (i) banke, (ii) zavarovalnice, (iii) družbe za upravljanje in njihovi skladi ter (iv) leasing podjetja. Raven koncentracije smo z omenjenimi statističnimi merami koncentracije ocenili za: (i) bančna posojila, depozite, provizije in zunajbilančne obveznosti, (ii) premoženjsko, zdravstveno in življenjsko zavarovanje, ter (iii) dodatno pokojninsko zavarovanje. To so tudi trgi z relativno najvišjo ravnijo koncentracije na slovenskem trgu finančnih storitev.¹⁸

3.1.2.1 Banke

Da bi lahko ocenili raven koncentracije po posameznih bančnih storitvah, prikazujemo v tabeli 8 tržne deleže poslovnih bank na naslednjih trgih: posojila, depoziti, provizije in zunajbilančne obveznosti. Izbiri trga je pogojevala uporabnost in dostopnost podatkov.

TABELA 8: TRŽNI DELEŽI V LETU 2001 PO POSAMEZNIH SEGMENTIH BANČNEGA TRGA

BANKA	Posojila ^a	Depoziti ^b	Provizije ^c	Zunajbilančne obveznosti ^d
NLB	33.6%	35.5%	30.9%	23.6%
NKBM	10.5%	12.8%	10.5%	4.0%
SKB	9.0%	9.2%	10.2%	4.0%
Abanka	7.6%	6.8%	8.5%	10.6%
Banka Koper	6.2%	6.7%	7.3%	8.6%
Banka Celje - NLB	6.8%	5.5%	7.0%	14.5%
Gorenjska banka	5.1%	4.7%	4.5%	8.6%
Bank Austria CA	4.0%	2.6%	2.6%	4.5%
Raiffeisen Krekova	2.2%	2.3%	1.7%	1.0%
PBS	1.4%	2.1%	2.9%	1.3%
Banka Vipva	1.8%	1.9%	1.6%	2.3%
Banka Domžale - NLB	1.4%	1.8%	1.7%	1.8%
Probanka	2.0%	1.6%	2.5%	1.2%
SZKM	1.4%	1.1%	0.9%	3.9%
Koroška banka - NLB	1.3%	1.4%	1.5%	2.1%
Hypo Alpe-Adria-bank	1.3%	0.7%	0.7%	3.4%
SIB	1.2%	0.8%	1.7%	0.9%
Volksbank	1.1%	0.7%	0.8%	2.1%
Banka Zasavje-NLB	1.1%	0.9%	1.2%	1.3%
Factor banka	1.0%	0.7%	1.1%	0.4%
Skupina NLB	44.7%	44.1%	45.1%	42.3%
Deleži trojice (NLB, NKBM in SKB)	63.6%	67.2%	63.0%	62.4%

^a Posojila osebam, ki niso banke. ^b Depoziti oseb, ki niso banke. ^c Skupne provizije. ^d Ocena obsega garancij na osnovi zunajbilančnih obveznosti. ^e Prva tri mesta zasedejo NLB, AbankaVipva in Gorenjska banka.

Vir: GVIN (2004)

18 Pri pojasnjevanju mer moramo zato imeti v mislih, da na primer indeks koncentracije pri posojilih vključuje le banke in ne tudi tistih finančnih institucij, ki morebiti ponujajo posojila. Podobno vključuje indeks koncentracije pri življenjskem zavarovanju le zavarovalnice in ne tudi drugih institucij, ki morebiti ponujajo tovrstne (zamenljive) finančne storitve.

Tržni deleži kažejo, da je koncentracija na vseh segmentih bančnega trga relativno visoka, saj obvladuje največja banka več kot 30 odstotkov bančnih posojil fizičnim in pravnim osebam, depozitov pravnim in fizičnim osebam ter provizije, skupaj z bančno mrežo pa ima prevladujoči položaj na vseh segmentih trga: njen tržni delež namreč presega 40 odstotkov.

Preostala dva vodilna ponudnika bančnih storitev (NKBM in SKB) v posameznih segmentih prispevata okoli 20 odstotkov. Pri deležu zunajbilančnih obveznosti pa omenjeni banki na drugem in tretjem mestu nadomestita AbankaVipa in Gorenjska banka.

Čeprav so preostali ponudniki dokaj razdrobljeni, imamo še tri enakovredne konkurente (Abanka, Banka Koper, Gorenjska banka), ki skupaj obvladujejo približno 19% posameznega trga.

TABELA 9: PREGLED KAZALCEV KONCENTRACIJE V BANČNEM SEKTORJU^{A, B}

Mera koncentracije ^c	Bilančna vsota	Krediti	Depoziti	Provizije	Zunajbilančne obveznosti
CR1	44.7%	44.1%	45.1%	42.3%	43.2%
CR2	56.5%	54.6%	57.9%	52.9%	53.8%
CR3	66.3%	63.6%	67.2%	63.0%	62.4%
HHI	2,372.9	2,296.3	2,424.5	2,186.1	2,220.1
Standardni odklon	3,23	9,69	9,68	9,82	9,34
Aritmetična sredina	3,42	5,56	5,42	5,70	5,49
V	0,95	1,74	1,79	1,72	1,57

^a Pri izračunu smo upoštevali kapitalske povezave NLB. ^b Lastni preračuni na osnovi podatkov GVIN 2001.

^c Vseh 16 bank je ponujalo vse našete oblike bančnih storitev.

Relativno visoko raven koncentracije na bančnem trgu potrjujejo tudi statistične mere koncentracije v tabeli 9. Tržni delež dveh največjih bank presega 50 odstotkov na vseh segmentih bančnega trga, ki v ekonomski literaturi sicer velja kot kritično za štiri največja podjetja.¹⁹ Vrednosti HHI so tudi za slovenski trg relativno visoke.

Koeficient variance kaže, da na raven koncentracije na slovenskem bančnem sektorju vpliva tudi neenakost v porazdelitvi tržnih deležev. Višja vrednost koeficienta kaže, da so tržni deleži podjetij pri depozitih bolj razpršeni kot pri kreditih.

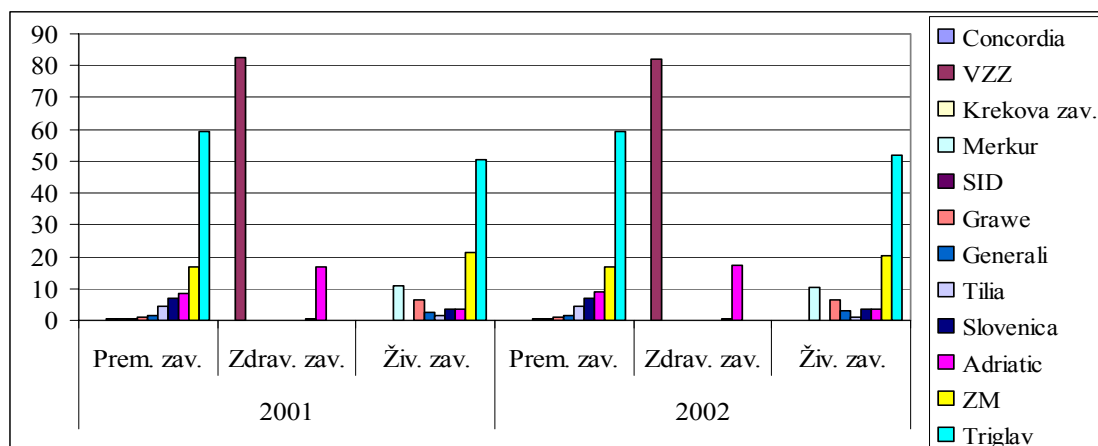
3.1.2.2 Zavarovalnice

Tržni deleži zavarovalnic pri treh najpomembnejših skupinah storitev, ki jih nudijo zavarovalnice (premoženjska, zdravstvena in življenjska zavarovanja), kažejo, da je raven koncentracije na teh trgih relativno visoka. Triglav ima prevladujoči položaj na trgu

¹⁹ Raven koncentracije je na upoštevnem trgu kritična, ko ima indeks koncentracije naslednje vrednosti: CR1 = 35%, CR4 = 50% in CR8 = 70%.

premoženjskega zavarovanja (59,1%) ter na trgu življenjskega zavarovanja (51,9%), Vzajemna pa verjetno enega največjih tržnih deležev nasploh (82,2%) na trgu zdravstvenega zavarovanja. Razmeroma nizke vrednosti pri proučevanju deležev vodilne družbe v celotnih premijah so bile torej zavajajoče.

SLIKA 2: TRŽNA KONCENTRACIJA NA TREH SEGMENTIH ZAVAROVALNIŠKEGA TRGA NA OSNOVI DELEŽEV V POBRANIH BRUTO PREMIJAH



Vir: Slovensko zavarovalno združenje (2004)

Na področju premoženjskega zavarovanja imata drugi dve največji zavarovalnici skupaj (ZM in Adriatic) okoli 25 odstotni delež, na področju življenjskega zavarovanja pa 30 odstotni delež. Med ostalimi tekmeci na področju premoženjskega in življenjskega zavarovanja sta omembe vredna le še Slovenica z 11 odstotnim deležem in Tilia s 5 odstotnih točk.

Kljub temu, da prevladujoči položaj Vzajemne pri zdravstvenem zavarovanju ne dopušča veliko prostora za tekmece, razpolaga Adriatic s 17,3% deležem, kar pomeni, da dva ponudnika popolnoma obvladujeta ta trg, kar kažejo tudi statistične mere koncentracije v tabeli 10.

V Sloveniji sta je trgu zavarovalniških storitev koncentracija bistveno višja kot na trgu bančnih storitev. Na vseh segmentih trga raven koncentracije presega kritično vrednost, če upoštevamo le zavarovalnice kot ponudnike tovrstnih storitev. Raven koncentracije je posebej visoka pri zdravstvenem zavarovanju, kjer vodilno podjetje (Vzajemna zdravstvena zavarovalnice) obvladuje več kot 80 odstotkov trga, dve največji podjetji pa skoraj celoten trg.

Če sodimo po vrednosti HHI, se je raven koncentracije med leti 2001 in 2002 okrepila pri premoženjskem in življenjskem zavarovanju, saj se je vrednost indeksa povečala kljub temu, da se število zavarovalnic na trgu ni spremenilo. Tržni delež vodilne zavarovalnice pri življenjskem zavarovanju se je med opazovanima letoma ob nespremenjenem številu zavarovalnic povečal (za 1,6 odstotne točke), večja pa je tudi razpršenost tržnih deležev zavarovalnic. Tudi razpršenost tržnih deležev je na trgu premoženjskega in zdravstvenega zavarovanja večja kot na trgu življenjskega zavarovanja in na trgu bančnih storitev.

TABELA 10: PREGLED KAZALCEV KONCENTRACIJE V ZAVAROVALNIŠKEM SEKTORJU

Mera koncentracije	2001			2002		
	Prem. zav.	Zdrav. zav.	Živ. zav.	Prem. zav.	Zdrav. zav.	Živ. zav.
CR1	59.1%	82.7%	50.3%	59.1%	82.2%	51.9%
CR2	75.9%	99.6%	71.7%	75.9%	99.5%	72.0%
CR3	84.5%	99.9%	82.6%	84.7%	99.9%	82.2%
HHI	3,921.4	7,125.0	3,179.0	3,924.4	7,056.3	3,277.8
Standardni odklon	17,36	24,93	15,07	17,36	24,79	15,40
Aritmetična sredina	9,09	9,09	9,09	9,10	9,08	9,08
V	1,91	2,74	1,66	1,91	2,73	1,70
Število zav.	10	4	9	10	4	9

Razmeroma novo področje za slovenske zavarovalnice se je odprlo s pokojninsko reformo, ki je predvidela oblikovanje skladov dodatnega pokojninskega zavarovanja. V tabeli 11 vidimo, da si ta trg zavarovalnice delijo s pokojninskimi družbami in ostalimi nosilci PIZ, zato smo pri ocenjevanju ravni koncentracije pri pokojninskem zavarovanju upoštevali tudi te ponudnike tovrstnih storitev.

TABELA 11: TRŽNI DELEŽI INSTITUCIJ, KI PONUJAJO DODATNO POKOJNINSKO ZAVAROVANJE, GLEDE NA ŠTEVILO ZAVAROVANCEV (V %)

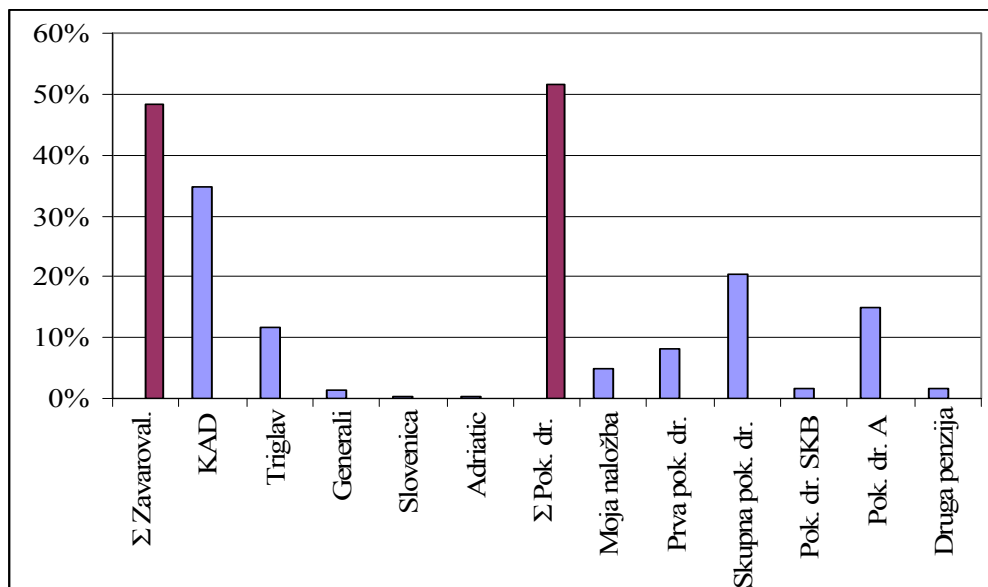
	2001/12	2002/3	2002/6	2002/9	2002/12	2003/3
Pokojninske družbe	55,44	53,69	54,95	56,29	59,97	59,79
Zavarovalnice	25,14	24,58	25,42	24,41	21,81	22,30
Vzajemni pokojninski skladi	19,42	21,73	19,63	19,30	18,22	17,92
Skupaj	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Vir: Banka Slovenije 2003

Konec marca 2003 je imelo dodatno pokojninsko zavarovanje pri pokojninskih družbah sklenjenih skoraj 60% zavarovancev, pri zavarovalnicah 22% in pri vzajemnih pokojninskih skladih 18% zavarovancev.

S pomočjo slike 3 lahko ugotovimo, da v tem tržnem segmentu ni družbe s prevladujočim položajem, najpomembnejša ponudnik pa je nedvomno KAD s 35% deležem. Meritev koncentracije s tržnim deležem največjih treh družb (KAD, Skupna pokojninska družba in Pokojninska družba A) pa pokaže 70% delež trga. Sicer pa je na trgu kar nekaj enakovrednih tekmecev.

SLIKA 3: DELEŽI PONUDNIKOV DODATNEGA POKOJNINSKEGA ZAVAROVANJA V LETU 2002 GLEDE NA ZBRANE BRUTO PREMIJE



Vir: Agencija za zavarovalni nadzor in Slovensko zavarovalno združenje (2004)

V letu 2003 je prišlo do novih sprememb, saj se je zaradi neizpolnjevanja zakonskih pogojev Pokojninska družba SKB pridružila k Pokojninski družbi A, Druga penzija pa k Prvi pokojninski družbi. Generali kot upravljalec vzajemnega pokojninskega sklada Leon 1 pa je objavil sklep o začetku postopka likvidacije sklada. Zavarovance vključene v pokojninski sklad Slovenice pa bo prevzela Prva pokojninska družba. Čeprav gre za sklade z majhnimi tržnimi deleži (okoli 1%), je mogoče zaznati okrepitev tretjega najmočnejšega ponudnika in rahel dvig HHI. Prenehanje delovanja treh ponudnikov pa najbolj občuti kazalnik DK2, ki meri relativno koncentracijo.

TABELA 12: PREGLED KAZALCEV KONCENTRACIJE NA TRGU DODATNEGA POKOJNINSKEGA ZAVAROVANJA (V % VPLAČANE BRUTO PREMIJE)

Mera koncentracije	2002	2003 ^a
CR1	34.6%	34.6%
CR2	55.0%	55.0%
CR3	69.9%	71.4%
HHI	2,074.6	2,154.3
DK2	2.0	1.2
Standardni odklon	10,8	11,4
Aritmetična sredina	9,1	12,5
V	1,12	0,91
Število družb na trgu	11	8

^a Ocena avtorjev na osnovi napovedanih združevanj skladov.

Vir: Slovensko zavarovalno združenje in MDDSZ.

Če merimo raven koncentracije glede na vplačane bruto premije, potem lahko sklenemo, da je raven koncentracije pri dodatnem pokojninskem zavarovanju relativno visoka, saj dva največja ponudnika obvladujeta 55 odstotkov trga. Ob vodilnem ponudniku sta na trgu prisotna še dva relativno močna ponudnika. Raven koncentracije je na tem trgu nižja kot v bančništvu in pri premoženjskem, zdravstvenem in življenjskem zavarovanju.

Ob zmanjšanju števila ponudnikov zaradi pričakovanih sprememb na trgu lahko pričakujemo, da se bo raven koncentracije nekoliko okrepila, razpršenost tržnih deležev pa nekoliko zmanjšala.

Kljub temu, da je trg dodatnega pokojninskega zavarovanja zelo mlad, so zakonski pogoji že zelo hitro poskrbeli za dokaj jasno sliko na trgu. Ker pa komitenti še nimajo veliko izkušenj z novo obliko varčevanja, lahko v prihodnosti pričakujemo premike v tržnih deležih tudi zaradi postopnega »zorenja« trga.

Koncentracija v segmentu pozavarovalnih storitev kaže na dve prevladujoči družbi Sava Re s približno 60% deležem, Triglav RE s 40% deležem. Oba deleža pa sta skozi čas zelo stabilna.

3.1.2.3 Družbe za upravljanje in njihovi skladi

Glede na podobnost finančnih storitev, ki jih ponujajo družbe za upravljanje v različnih oblikah skladov, smo se odločili najprej prikazati posebnosti vsake od oblik, nato pa proučevati koncentracijo na trgu upravljanja s premoženjem. V prilogi 6 pa podajamo podroben pregled pooblaščenih investicijskih družb, vzajemnih skladov in posebnih investicijskih družb, ki poslujejo na slovenskem finančnem trgu.

3.1.2.3.1 Investicijski skladi

Investicijske sklade je konec avgusta 2003 po podatkih Združenja družb za upravljanje investicijskih skladov upravljalo 17 družb za upravljanje (DZU) in 3 nove (Medvešek Pušnik, Vizija in Pomurska DZU), ki še nimajo urejenega poročanja združenju. Med članicami združenja jih je 7 (Arkada, Aktiva, Avip, Cap-invest, Intara, DUS Krona in S Hram) upravljalo izključno pooblaščne investicijske družbe (PID-e), 2 (Abančna DZU in Ilirika DZU) samo vzajemne sklade (VS), 1 (Nacionalna finančna družba) PID-e in investicijske družbe, 2 (Krekova družba in Primorski skladi) PID-e in vzajemne sklade ter 5 (KBM Infond, KD Investments, LB Maksima, Probanka ter Triglav) vse tri vrste skladov.

Družbe za upravljanje so avgusta 2003 upravljale 503,3 mrd. SIT kapitala. Najpomembnejše deleže v upravljanem premoženju imajo Nacionalna finančna družba (17,6%), KD Investments (14,4%), Triglav (11,3%), Krekova družba (10,1%), KBM Infond (7,8%) in Probanka (7,1%).

TABELA 13: TRŽNI DELEŽI DRUŽB ZA UPRAVLJANJE GLEDE NA UPRAVLJANE AKTIVE^A

DZU	Pooblaščenica investicijska družba	2003- avgust	Premoženje	DZU Skupaj	%
Arkada	<i>ARKADA ENA</i>	4,68%	12.028.432	12.028.432	4,68%
Aktiva	<i>ATENA PID</i>	6,92%	17.799.140	24.111.782	9,38%
	<i>AKTIVA AVANTI *</i>	0,90%	2.304.487		
	<i>NIKA PID 1 **</i>	1,56%	4.008.155		
AVIP	<i>VIPA INVEST</i>	7,78%	20.007.340	20.007.340	7,78%
CAP-INVEST	<i>CAPINVEST 2</i>	0,50%	1.287.226	21.844.605	8,50%
	<i>KS sklad 2</i>	3,63%	9.322.698		
	<i>KS sklad 4</i>	2,17%	5.568.840		
	<i>NIKA PID</i>	1,64%	4.207.439		
	<i>NIKA PID2</i>	0,57%	1.458.403		
INTARA	<i>MERCATA</i>	1,93%	4.968.969	8.871.863	3,45%
	<i>MERCATA 1</i>	1,52%	3.902.894		
KBM INFOND	<i>INFOND PID</i>	4,49%	11.539.011	11.539.011	4,49%
KD INVESTMENTS	<i>KD PID</i>	3,98%	10.236.334	10.236.334	3,98%
KREKOVA DRUŽBA	<i>PID ZVON ENA</i>	13,13%	33.744.125	46.988.812	18,28%
	<i>PID ZVON DVA</i>	5,15%	13.244.687		
DUS KRONA	<i>KRONA SENIOR</i>	4,47%	11.481.232	11.481.232	4,47%
LB MAKSIMA	<i>MAKSIMA PID</i>	2,56%	6.590.661	18.298.722	7,12%
	<i>POMURSKA INV. DRU.1</i>	3,76%	9.667.513		
	<i>POOBL. POM. INV. DRU.</i>	0,79%	2.040.548		
NFD	<i>NFD1 IS</i>	0,00%	0	40.455.642	15,74%
	<i>NFD2 IS</i>	13,85%	35.610.485		
	<i>TRDNJAVA</i>	1,32%	3.388.590		
	<i>TRDNJAVA 1</i>	0,57%	1.456.567		
PRIMORSKI SKLADI	<i>MODRA LINIJA</i>	3,49%	8.981.015	8.981.015	3,49%
PROBANKA	<i>ZLATA MONETA II</i>	3,01%	7.742.055	7.742.055	3,01%
S HRAM	<i>SETEV</i>	2,28%	5.848.610	5.848.610	2,28%
TRIGLAV	<i>TRIGLAV STEBER I</i>	0,00%	0	8.627.141	3,36%
	<i>TRIGLAV STEBER PID</i>	3,36%	8.627.141		
	<i>Skupaj</i>		257.062.596	257.062.596	100,00%

^a Podatki so v 1.000 SIT

Vir: Združenje družb za upravljanje investicijskih skladov (2003)

3.1.2.3.2 Investicijske družbe

Na poslovanje investicijskih družb je močno vplivala sprememba zakonodaje²⁰, ki se je približevala evropski ureditvi na tem področju. Tako se morajo pooblaščenice investicijske družbe (pidi) do konca leta 2003 preoblikovati v redno delniško družbo (t.i. finančni

²⁰ Zakon o spremembah in dopolnitvah zakona o Prvem pokojninskem skladu in preoblikovanju pooblaščenih investicijskih družb (ZPSPID-A).

holding) ali/in v investicijsko družbo. Čeprav je nov zakon o investicijskih skladih in družbah za upravljanje (ZISDU) ureja preoblikovanja PID-ov. Zato je v pripravi nova zakonodaja, ki naj bi uredila področje pravnega naslednika PID-ov.

Preoblikovanje so že opravili Triglav Steber 2, DBP Vizija, PID Maksima 1, PID Zlata Moneta 1, PID Nika 1 in Aktiva Avant 1. Tako je konec avgusta 2003 po podatkih združenja delovalo 28 PID-ov in 6 ID-ov. V tabeli 14 prikazujemo strukturo tržnih deležev za družbe, ki se še niso preoblikovale (»posebne«). Med njimi sta najpomembnejši NFD 1 IS in Triglav Steber 1.

Po podatkih Banke Slovenije so imele konec leta 2002 investicijske družbe 8,2 % bilančne vsote nedenarnih finančnih institucij na slovenskem finančnem trgu (tabela 4). Pokojninske družbe in vzajemni pokojninski skladi so imeli po tem kazalcu 1,3-odstoten delež.

TABELA 14: TRŽNI DELEŽI POSEBNIH INVESTICIJSKIH DRUŽB

Družba za upravljanje	Posebna investicijska družba	Znesek DZU v tisoč SIT	Deleži
TRIGLAV	TRIGLAV STEBER I	48.033.011	26,82%
N F D	NFD1 IS	47.999.777	26,80%
KBM-INFOND	INFOND ID	23.678.157	13,22%
KD INVESTMENTS	KD ID	21.065.565	11,76%
LB MAKSIMA	MAKSIMA ID	19.815.713	11,06%
PROBANKA	Zlata MONETA I	18.512.527	10,34%
Skupaj		179.104.751	100,00%

Vir: Združenje družb za upravljanje investicijskih skladov (2003)

3.1.2.3.3 Vzajemni skladi

Po podatkih Združenja družb za upravljanje investicijskih skladov je konec avgusta 2003 delovalo 17 vzajemnih skladov. Najpomembnejšo vlogo v tem segmentu ima KD Investments, ki upravlja s kar 61,3% vsega premoženja vzajemnih skladov (predvsem v skladih Galileo in Rastko). Na drugem mestu je VS Alfa Probanke s 13,8 % vsega premoženja vzajemnih skladov.

Tudi število vzajemnih skladov se povečuje. Med zadnjimi sta začela poslovati vzajemna sklada MP-Global.si in MP-Plus.si, ki ju upravlja Medvešek Pušnik DZU. Število investitorjev v vzajemne sklade močno narašča, saj se je v prvem polletju 2003 povečalo za 40 %.

Delež vzajemnih skladov se v strukturi nedenarnih finančnih institucij povečuje. Po podatkih Banke Slovenije so vzajemni skladi konec leta 2002 imeli glede na velikost bilančne vsote nedenarnih finančnih institucij 3,3 % delež. Največji vzajemni sklad (Galileo) je imel 42% tržni delež, trije največji pa kar 71% tržni delež (tabela 15).

TABELA 15: TRŽNI DELEŽI POSEBNIH VZAJEMNIH SKLADOV

Družba za upravljanje	Posebni vzajemni sklad	Deleži avg.03 v %	DZU skupaj	Premoženje v tisoč SIT	DZU skupaj v tisoč SIT
ABANČNA DZU	POLŽEK	1,60%	6,71%	1.074.329	4.506.457
	SOVA	0,92%		619.257	
	VIPEK	1,33%		893.924	
	ZAJČEK	2,86%		1.918.947	
ILIRIKA DZU	MODRA KOMBINACIJA	3,14%	3,14%	2.111.765	2.111.765
KBM-INFOND	VS HRAST	1,89%	6,19%	1.268.237	4.160.502
	VS SPD	1,51%		1.013.145	
	VS DELNIŠKI	2,80%		1.879.120	
KD INVESTMENTS	GALILEO	41,81%	61,28%	28.092.505	41.171.371
	RASTKO	15,31%		10.287.823	
	KD BOND	4,15%		2.791.043	
KREKOVA DRUŽBA	SKALA	5,52%	5,52%	3.711.700	3.711.700
LB MAKSIMA	LBM PIRAMIDA	0,92%	0,92%	616.137	616.137
PRIMORSKI SKLADI	PIKA	0,86%	2,17%	579.393	1.461.122
	ŽIVA	1,31%		881.729	
PROBANKA	ALFA	13,81%	13,81%	9.274.907	9.274.907
TRIGLAV	TRIGLAV RENTA	0,25%	0,25%	169.968	169.968
Skupaj				67.183.927	67.183.927

Vir: Združenje družb za upravljanje investicijskih skladov (2003)

Med ponudbo posebnih vzajemnih skladov močno izstopata najmočnejši igravec na trgu (KD INVESTMENTS) s kar 61,3 %, kar daje sklepati, da je tržna koncentracija v tem segmentu relativno visoka. Vzajemni skladi so vendarle posebna oblika investiranja prihrankov, ki z vidika povpraševalcev ni zamenljiva s produkti privatizacijskih skladov nekdanjih PID-ov. Pa tudi ponudba vzajemnih skladov ni popolnoma zamenljiva zaradi različno tveganih strategij nalaganja premoženja.

Analiza koncentracije s pomočjo deleža treh najpomembnejših družb na trgu (zraven vodilne še Probanka (13,8%) in Abančna DZU (6,7%)) pokaže, da sta najpomembnejša tekmeča relativna majhna (vsota deležev treh vodilnih družb znaša 81,8%). To dejstvo pa nivo tržne koncentracije še nekoliko poveča. Število in tržni deleži ostalih konkurentov pa tudi ne prispevajo bistveno k zmanjšanju koncentracije.

3.1.2.3.4 DZU-ji

Menimo, da lahko tržno koncentracijo DZU-jev opazujemo na osnovi deleža upravljane aktive, saj je osnovna storitev vseh družb za upravljanje identična. Nekoliko težav pri zamenljivosti njihovih »produktov« pa povzročajo: a) zaključna faza privatizacije in b) različen nivo tveganosti posameznih skladov, ki je posebej prilagojen določeni strukturi povpraševanja.

TABELA 16: TRŽNI DELEŽI DZU-JEV NE GLEDE NA OBLIKO UPRAVLJANIH SKLADOV

DZU	Tržni delež v%	DZU	Tržni delež v%
NFD	17.6	AVIP	4.0
KD INVESTMENTS	14.4	ARKADA	2.4
TRIGLAV	11.3	DUS KRONA	2.3
KREKOVA DRUŽBA	10.1	PRIMORSKI SKLADI	2.1
KBM INFOND	7.8	INTARA	1.8
LB MAKSIMA	7.7	S HRAM	1.2
PROBANKA	7.1	ABANČNA DZU	0.9
AKTIVA	4.8	ILIRIKA DZU	0.4
CAP-INVEST	4.3	Deleži 3 vodilnih družb	43.3

Vir: Združenje družb za upravljanje investicijskih skladov (2003)

Tabela 16 nam pokaže, da je v segmentu upravljanja premoženja vodilna Nacionalna finančna družba s 17,6%, kar kaže na relativno nizko stopnjo tržne koncentracije. Sledita pa ji zelo enakovredna tekmeča (obvladujeta po 14,4% oz. 11.3% tržni delež), kar še dodatno zmanjšuje nivo tržne koncentracije. Tako skupaj predstavljajo tri najpomembnejši udeleženci 43,3% tržni delež. Obstoje še najmanj treh enakovrednih tekmecev in še nekaj manjših pa daje celovito podobo o trgu z relativno nizko stopnjo koncentracije.

3.1.2.4 Leasing podjetja

Podobno kot nekatere druge nove finančne storitve na slovenskem finančnem trgu je tudi leasing zabeležil hitro rast obsega poslovanja. Konec junija 2003 je bilo v Združenju leasing podjetij Slovenije 32 članov.

Sledeča tabela nam na trgu leasing storitev kaže dokaj visoko koncentracijo zaradi največjega ponudnika Hypo leasing, ki obvladuje kar 40% vseh poslov oz. izkazuje prevladujoči položaj, njihov delež pa se vsako leto povečuje. Najpomembnejša konkurenta Summit in LB Leasing razpolagata z bistveno manjšima deležema trga (vsak po 8%), kar pomeni, da vodilne tri družbe predstavljajo 57% celotnega trga leasing storitev. Kljub temu pa se raven koncentracije bistveno ne povečuje, saj imajo tudi ostali konkurenti (najmanj 5 takih) dobre možnosti za konkuriranje.

TABELA 17: GIBANJE TRŽNIH DELEŽEV LEASING PODJETIJ GLEDE NA OPRAVLJEN PROMET

	2000 december	2001 december	2002 december	2003 marec	2003 junij
HYPO LEASING	34.57%	31.65%	33.20%	36.31%	40.24%
SUMMIT	2.24%	5.81%	5.54%	7.64%	8.76%
LB LEASING	8.14%	7.32%	7.06%	9.78%	8.30%
PORSCHE LEASING	8.75%	8.95%	6.47%	7.37%	7.18%
DEBIS AC LEASING	12.67%	13.32%	9.27%	5.84%	6.34%
RAIFFEISEN	0.00%	3.20%	8.43%	8.41%	5.89%
CA-SKB LEASING	10.46%	9.19%	5.64%	5.89%	4.68%
SPARKASSEN LEASING	3.03%	2.50%	1.96%	4.76%	4.04%
BKS-LEASING	1.35%	1.63%	1.74%	2.38%	2.56%
VBS LEASING+VBS HIŠA	2.73%	2.79%	2.63%	2.24%	2.10%
EUROFIN	0.00%	0.00%	2.39%	2.20%	2.06%
GORICA LEASING	1.92%	1.43%	1.74%	1.42%	1.51%
KBM LEASING	2.18%	2.37%	1.20%	0.79%	1.32%
PROBANKA LEASING	1.84%	0.88%	0.56%	0.47%	0.93%
VOGO LEASING	0.83%	1.03%	0.80%	0.78%	0.72%
MICRA T	0.80%	0.34%	0.66%	0.77%	0.72%
VB LEASING	0.77%	0.47%	0.43%	0.83%	0.63%
STEIERMARKISCHE	0.85%	1.36%	0.87%	0.63%	0.58%
KREKOVA	0.86%	0.72%	0.66%	0.45%	0.49%
KOVINTRADE	0.52%	0.47%	0.94%	0.31%	0.38%
AVTOTEHNA LEASING	1.12%	0.76%	0.32%	0.43%	0.36%
INTERRA	0.28%	0.27%	0.11%	0.14%	0.07%
AVTOMARKET	1.33%	0.69%	0.10%	0.00%	0.06%
IMMORENT	0.00%	0.00%	6.44%	0.00%	0.00%

Vir: Združenje leasing podjetij Slovenije (2003).

3.2 FAZE TRGOV

V poglavju o fazah trgov bomo na kratko predstavili pot in doseženo fazo v življenjskem ciklu posameznih storitev finančnega trga. Faze trga bomo razdelili v: a) uvajanje, b) rast in c) zrelost. Poznavanje faze trga je pomembno zaradi ocenitve vpliva združitve podjetij na raven koncentracije na posameznem trgu. V fazi uvajanja so praviloma ovire za vstop zelo nizke in število ponudnikov je veliko. Na rastočih trgih se verjetnost za stop popolnoma novega udeleženca nekoliko zmanjša, možni pa so vstopi podjetij iz sorodnih trgov, pojavljajo se tudi prve združitve. Zreli trgi pa že nosijo zasevke stagnacije, kjer se zadnje rezerve iščejo predvsem v združevanju nekdanjih tekmecev, kar lahko ob propadanju nekaterih drugih konkurentov močno poveča tržno koncentracijo.

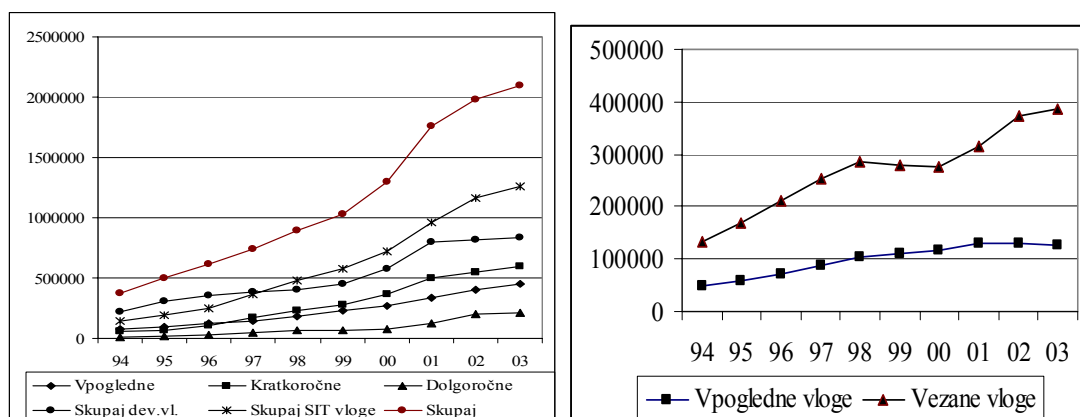
3.2.1 Banke

Klasične bančne storitve imajo zelo dolgo tradicijo, vedno znova pa se njihova ponudba poveča še za kakšno npr. elektronsko bančništvo ali zavarovalne storitve. Kot vidimo na sledečih slikah je bilo preteklo desetletje v bančnem sektorju zaznamovano z močno rastjo na segmentu sprejemanja depozitov, kakor na segmentu odobravanja posojil. Edina

izjema so vezane vloge podjetij in kratkoročna posojila prebivalstva. Rast prometa na najrazličnejših segmentih bančnih storitev pa kaže postopno umirjanje, ki se je pričelo v letu 2000.

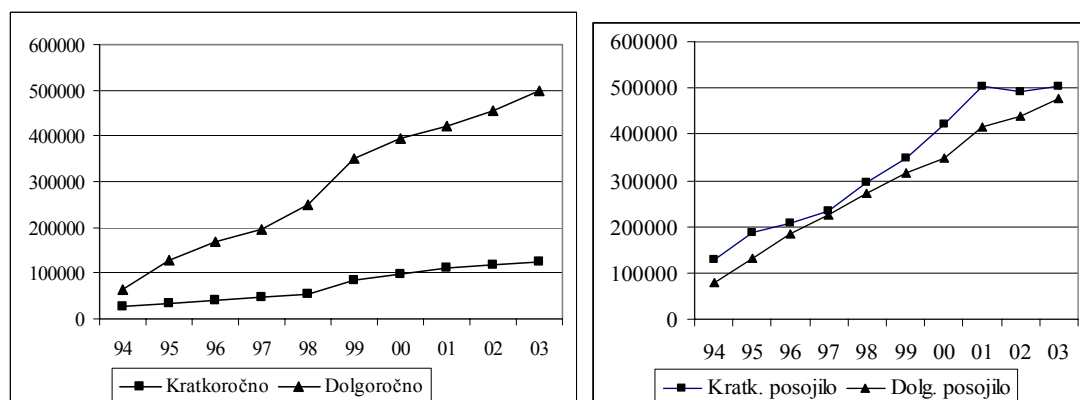
Tudi vlaganje kapitala bank v razvoj novih finančnih storitev oz. ustrezne kapitalske povezave kažejo, da so najpomembnejši bančni trgi v fazi zrelosti, zato bo morebitno novo združevanje bank oz. njihovo kapitalsko dodatno povečalo raven tržne koncentracije.

SLIKA 4: GIBANJE DEPOZITOV PREBIVALSTVA IN PODJETIJ



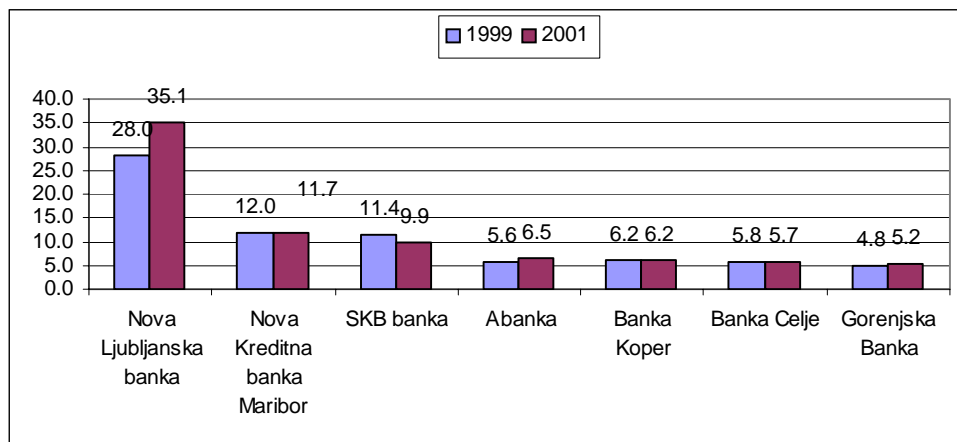
^a Podatki so v mio. SIT.
Vir: Banka Slovenije (2003)

SLIKA 5: GIBANJE POSOJIL PREBIVALSTVU IN PODJETJEM



^a Podatki so v mio. SIT.
Vir: Banka Slovenije (2003)

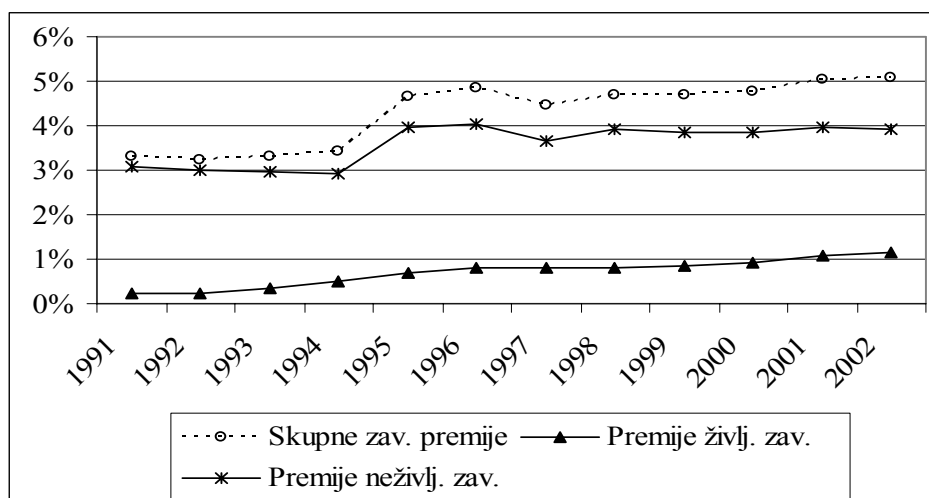
Prej zapisana pričakovanja lahko potrdimo tudi s prikazom sprememb tržne koncentracije v bančnem sektorju na osnovi deležev sedmih največjih bank v skupni bilančne vrednosti poslovnih bank od leta 1999 do 2001.

SLIKA 6: RAZVOJ TRŽNIH DELEŽEV BANK

Vir: GVIN (2004)

3.2.2 Zavarovalnice

Tudi zavarovalniške storitve spadajo med t.i. zrele finančne storitve, kar potrjuje tudi zelo umirjena rast deleža zavarovalnih premij v BDP (glejte sliko 7). Ne smemo pa prezreti, da niso vsi segmenti trga zavarovalniških storitev tako stabilni.

SLIKA 7: RAZVOJ DELEŽA ZAVAROVALNIH PREMIJ V BDP

Vir: Slovensko zavarovalno združenje (2003)

Tudi zaradi posebnosti naše tranzicijske zgodovine moramo razčleniti zavarovalne storitve na tri glavne skupine (premoženjsko, zdravstveno in življenjsko zavarovanje), da bi lahko opazovali burno dogajanje.

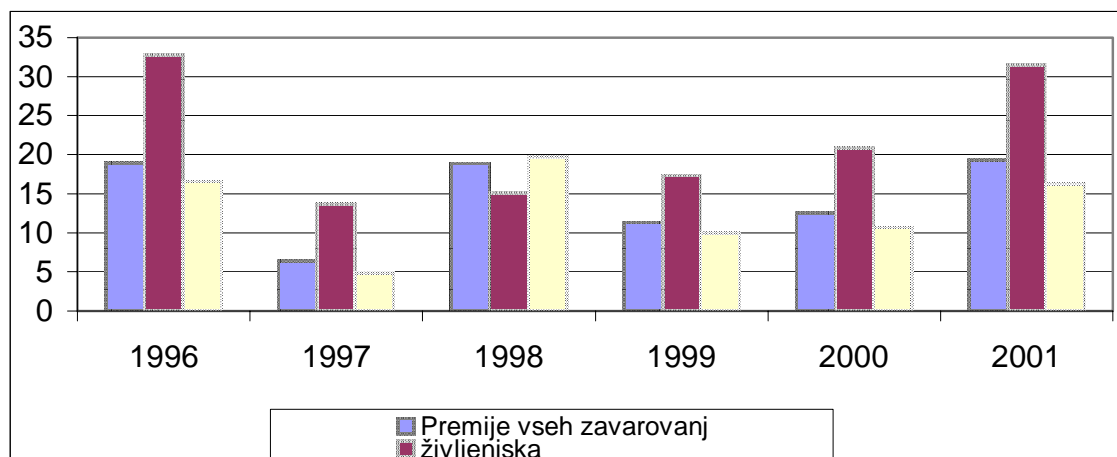
Trg premoženjskih zavarovanj je bil že v prejšnjem družbeno-ekonomskem sistemu dobro razvit, dinamika rasti bruto premij na sledeči sliki pa potrjuje, da gre za trg v fazi zrelosti, zato bi morebitno združevanje družb v tem segmentu imelo večji učinek na povečanje koncentracije.

Trg zdravstvenega zavarovanja je zaradi sistemskih sprememb šele v začetni fazi razvoja pravega trga. Čeprav gre za klasično zavarovalniško storitev, se »monopol« vodilne družbe (Vzajemna) šele počasi odpravlja. Na obzorju pa se zraven Adriatica že kažejo novi ponudniki (npr. Slovenica, Triglav, NLB Vita). Nove združitve oz. povezave v takšnih okoliščinah bi seveda zelo povečale nivo koncentracije.

V okviru življenjskega zavarovanja je potrebna še globlja členitev, saj ugotovimo, da je bilo dodatno nezgodno zavarovanje (37% vseh zavarovancev) in zavarovanje za smrt (47% vseh zavarovancev) že zelo razširjeno, zato bi združevanje družb v tem segmentu močno prispevalo h tržni koncentraciji. Prostovoljno dodatno pokojninsko zavarovanje in še nekatere oblike zavarovanja s kapitalizacijo pa predstavljajo tržni segment zavarovalniških storitev, ki se šele razvija. Prešel je že svojo »otroško« fazo, ki je izločila nekatere konkurente, pripravlja pa se na relativno visoke stopnje rasti. Posledično morebitno združevanje družb v tem segmentu (z vidika faze razvoja trga) ne bi bistveno prispevalo k povečanju tržne koncentracije.

Tudi slika 8 kaže, da je dinamika rasti življenjskih zavarovanj po letu 1996 daleč prehitevala dinamiko rasti vseh ostalih oblik zavarovanja. Tako so življenjska zavarovanja v letu 2001 porasla kar za več kot 31 %.

SLIKA 8: DINAMIKA RASTI BRUTO OBRAČUNANIH PREMIJ



Vir: Slovensko zavarovalno združenje(2003)

3.2.3 Družbe za upravljanje in njihovi skladi

S storitvami skladov pooblaščenih investicijskih družb se je finančni trg seznanil v procesu privatizacije slovenskega gospodarstva. S pojavom organiziranega trga kapitala, pa so hitro zaživel tudi vzajemni investicijski skladi.

Zaradi številnih nepričakovanih (netržnih) posegov države v segmentu PID-ov, so se predvsem vzajemni investicijski skladi razvijali v »normalnih« tržni pogojih in dosegli fazo zrelosti, tako glede rasti obsega prometa, kakor tudi ustalitve števila ponudnikov. Skupaj z dejstvom, da na tem segmentu finančnega trga že obstaja visoka koncentracija, bi novo združevanje družb znatno povečalo tržno koncentracijo. Normalizacijo v

celotnem segmentu storitev upravljanja s premoženjem, ki ga ponujajo DZU-ji pa lahko računamo šele, ko se dokončno preoblikujejo vsi PID-i.

3.2.4 Leasing družbe

Trg leasing storitev je eden tistih, ki bi lahko zaradi svoje več kot desetletne tradicije, enostavnosti storitve in preglednosti ponudnikov spadal med zrele trge. Toda visoke stopnje rasti prometa v vseh segmentih leasing storitev pričajo o tem, da še traja faza rasti.

TABELA 18: STRUKTURA LEASING POSLOV GLEDE NA OBLIKO POGODBE

Leta	Klasični leasing			Prodaja na kredit			Skupaj		
	v mio SIT	%	indeks	v mio SIT	%	indeks	v mio SIT	%	indeks
1998	20,923	46.8%	-	23,738	53.2%		44,661	100	
1999	43,038	59.5%	205.7	29,269	40.5%	123.3	72,307	100	161.9
2000	89,016	90.4%	206.8	9,442	9.6%	32.3	98,458	100	136.2
2001	106,657	85.6%	119.8	17,904	14.4%	189.6	124,561	100	126.5
2002	152,427	88.8%	142.9	19,271	11.2%	107.6	171,698	100	137.8

Vir: Banka Slovenije (2003)

Stopnje rasti celotnega prometa se gibljejo okoli 30% letno, pri tem pa najbolj prednjači leasing nepremičnin, ki skriva še velik potencial, ko se bo vzpostavil večji red na področju zemljiške knjige.

TABELA 19: STRUKTURA LEASING POSLOV GLEDE NA PREDMET POGODBE

Leta	Premičnine			Nepremičnine			Skupaj		
	v mio SIT	%	indeks	v mio SIT	%	indeks	v mio SIT	%	indeks
1998	39,855	89.2%	-	4,806	10.8%		44,661	100	
1999	63,501	87.8%	159.3	8,806	12.2%	183.2	72,307	100	161.9
2000	83,288	84.6%	131.2	15,169	15.4%	172.3	98,457	100	136.2
2001	98,695	79.2%	118.5	25,866	20.8%	170.5	124,561	100	126.5
2002	120,630	70.3%	122.2	51,069	29.7%	197.4	171,699	100	137.8

Vir: Banka Slovenije (2003)

Dokaj visoke stopnje rasti obsega leasing storitev kažejo, da morebitno združevanje konkurentov ne bi imelo velikega prispevka h koncentraciji zaradi razvojne faze trga, toda bližina zrelosti fazi vzbuja to nevarnost.

3.3 OVIRE VSTOPA IZ IZSTOPA

Proučevanje ovir vstopa je sestavni del ocenjevanja tržne moči, saj lahko (vodilen) konkurent na trgu v določenem obdobju zlorabi svojo tržno moč le, če se novi konkurent pri vstopu na trg sooča s pomembnimi ovirami (Harbord in Hoehn 1994). Le takrat lahko vodilno podjetje določi cene nad mejnimi stroški. Če so poglavitne ovire vstopa dolgoročne, se lahko cene ohranijo nad konkurenčno ravno. Koncentracija je lahko tako

na posameznem trgu običajno večja, kot kažejo statistične mere koncentracije, če se novi ponudniki pri vstopu na trg srečajo z bistvenimi ovirami.

Pri proučevanju vstopnih ovir se bomo za namene pričujoče raziskave omejili predvsem na ovire, ki jih potencialnim konkurentom prinašata regulativni in institucionalni okvir v bančništvu in zavarovalništvu (pri premoženjskem, zdravstvenem in življenjskem zavarovanju). Podrobnejši vpogled ovir na ozko opredeljenih upoštevnihih trgih pa lahko da ocena vstopnih ovir pri konkretnem primeru presoje koncentracij. Zaradi raznolikosti trga bančnih in zavarovalniških storitev je pri tem priporočljivo, da konkurenčne oblasti opravijo analizo ovir vstopa in izstopa tudi s pomočjo intervjujev obstoječih in potencialnih konkurentov.

3.3.1 Banke

Gradualistični pristop k procesu privatizacije bank ter omejevalna monetarna politika Banke Slovenije zaradi varovanja stabilnosti finančnega sistema sta v preteklosti vzpostavila visoke institucionalne vstopne ovire na trgih bančnih storitev. **V prvo skupino** omejitev bi lahko prištevali predvsem *devizne omejitve* in *dolgotrajne postopke pridobivanja licenc*, v **drugo skupino** pa prištevamo ovire zaradi *nedokončane privatizacije* najpomembnejših podjetij na trgu, kar ne dopušča tržne konsolidacije lastništva.

Uvedba pravil druge bančne direktive v domačo zakonodajo odpravlja potrebo po pridobivanju licenc in tako bistveno prispeva k večji verjetnosti ter hitrosti vstopa novih konkurentov. Konsolidacija finančnega sistema in bližnje vključevanje Slovenije v sistem menjalnih tečajev ERM II pa prispeva k zmanjševanju nekdanjih omejitev pri čezmejnem investiranju in financiranju.

Nedokončana privatizacija v NKBM še naprej onemogoča vstop novega lastnika (npr. Unicredito ali kateri koli drug lastnik), ki bi jasno opredelil strateške usmeritve banke. Izkušnje na bančnem trgu so namreč pokazale, da tudi velike tuje banke najraje vstopijo na naš trg preko že uveljavljenih bank, zato zaprte lastniške strukture prav gotovo predstavljajo vstopno oviro. To še posebej velja za državno lastništvo, ki ne ravna vedno v skladu z ekonomsko logiko.

Preostale ovire vstopa na trg bančnih storitev so:

- a. pomanjkanje natančnih informacij o »finančnih navad« komitentov, njihovi tveganosti, zanesljivosti oblik zavarovanja poslov itd.;
- b. promocijske akcije za nove stranke, ki predstavljajo manjši izpad prihodkov za uveljavljene ponudnike (manjši delež v celotnem številu strank) kot za nove;
- c. aktivno pregovarjanje obstoječih strank in ponujanje ugodnosti pri uveljavljenem ponudniku z namenom preprečiti prehod strank k novemu ponudniku;
- d. diferenciacija bančnih produktov, ki omogoča, da obstoječi komitenti praviloma kupuje dodatne storitve iste banke (npr. fizične osebe, ki imajo osebni transakcijski račun v določeni banki, tam odprejo tudi transakcijski za svoje podjetje ali družinske člane);

- e. visoki stroški za komitente (predvsem pravne osebe) pri zamenjavi banke (visoki stroški prilagajanja informacijskega sistema, obveščanja poslovnih partnerjev, tiskanja formularjev, korespondence, pomnjenja novih gesel ipd);
- f. omejenost lastne distribucijske mreže, katere vzpostavitev je dolgotrajna in draga, telefonsko in internetno bančništvo pa je glede na zahtevnost različnih bančnih storitev še ne more nadomestiti;
- g. pomembnost ugleda bančne institucije za poslovni uspeh, ki je povezan z njeno zgodovino in kakovostjo storitev (še posebej v okolju z visoko averzijo do tveganja in nizko obveščenostjo o ponudbi finančnih storitev);
- h. asimetrija znanja in informacij med obstoječim in potencialnim konkurentom pri ocenjevanju kreditne sposobnosti;
- i. ekonomija obsega za poslovno uspešnost finančnih institucij na relativno majhnem geografskem trgu.

Ovire vstopa torej izhajajo iz stroškovne in informacijske asimetrije, pomanjkanja izkušenj in distribucijske mreže ter lojalnosti bančnih komitentov. Posebej lojalnost naših gospodinjstev je zelo visoka, kar potrjuje tudi študija o varčevalnih navadah gospodinjstev (Kleindienst 1999). Raziskava je med drugim pokazala, da sta zaupanje in varnost med dejavniki izbire finančne institucije s 85% med tremi najpomembnejšimi dejavniki čisto na vrhu, medtem ko je nivo seznanjenosti s ponudbo finančnih institucij dokaj nizka (približno 1/3 ljudi je zelo slabo seznanjena s ponudbo poslovnih bank in zavarovalnic, pri ostalih finančnih ponudnikih je ta delež celo 2/3).

Lojalnost banki je relativno visoka tudi pri malih in srednje velikih podjetjih. Nedavna terenska raziskava med slovenskimi podjetji Inštituta za podjetništvo in management malih podjetij (Rebernik et al. 2004) kaže, da v Sloveniji večina malih in srednje velikih podjetij pridobiva kredite in uporablja druge bančne storitve zgolj pri eni banki, in da število bank, s katerimi ima podjetje stike, narašča z naraščanjem velikosti podjetja. Mala podjetja poslujejo zgolj z eno banko (52%).

Hkrati se slovenska podjetja ne odločajo pogosto za zamenjavo banke, kar je povezano s stroški izgubljenega časa pri odpiranju novega računa, prenosa podatkov o podjetju v novo banko, spremembo kontaktne osebe v banki ipd. (Rebernik et al. 2004). Najbolj pogosto naveden razlog zamenjave banke je nezadovoljstvo s poslovanjem z banko, v manjši meri pa dejavniki, povezani s pogoji in cenovnimi značilnostmi in kakovostjo storitev (Rebernik et al. 2004).

Relativno visoke vstopne pregrade so na domačem trgu vzpostavile tri največje banke, ki so celo desetletje osvajale trg brez tuje konkurence. Zato so razvile močno distribucijsko mrežo, vzpostavile kakovostne bonitetne službe in se dodobra usidrale v podzavest komitentov. Vendar tovrstna prednost v glavnem velja za večina poslov s prebivalstvom, ki kaže visoko stopnjo zaupanja in lojalnosti do domačih bank, zato kljub morebitnim nevšečnostim nerado zamenjuje »svojo« banko.

Toda z novimi generacijami bančnih komitentov, ki so vse bolj računalniško pismeni in imajo vse manj časa, se tudi v tem tržnem segmentu kažejo značilnosti, ki bodo konkurenčni boj še zaostrole. Do takrat pa je seveda razpolaganje z razširjeno mrežo

poslovalnic eden pomembnejših dejavnikov konkurence v segmentu storitev za prebivalstvo in za manjša podjetja.

V segmentu poslovanja s pravnimi osebami je tovrstna prednost izpuhtela skupaj z odpravo različnih omejitev v deviznem poslovanju. Predvsem velika slovenskega podjetja, ki so bila nezadovoljna z domačo bančno ponudbo, so si poiskala za partnerje tuje poslovne banke. Velika slovenska podjetja uporabljajo v veliki večini (64%) storitve dveh ali treh bank (Rebernik et al. 2004). Glavne prednosti vidijo velika podjetja v fleksibilnejši in ugodnejši ponudbi bančnih storitev ter mednarodno razširjeni poslovni mreži, ki lahko pomaga tudi povezanim podjetjem komitenta po svetu. Istočasno pa podjetje kupuje tudi svetovalne storitve, ki mu koristijo pri obvladovanju tujih trgov.

Zraven razširjenosti mreže poslovalnic postaja strateški instrument zanesljiva informacijska tehnologija, ki omogoča visoko ekonomijo obsega, ob tem pa močno poveča vstopne ovire konkurentov, saj bančni komitenti zelo neradi spreminjajo prirojene informacijske rešitve.

Vstopne ovire povzroča tudi ponudba celovitih finančnih rešitev, katerih ceno in stroške je za konkurente skoraj nemogoče ugotoviti. Trend razvoja gre celo v smeri celovite ponudbe bančnih in zavarovalniških storitev, s čimer lahko posamezen ponudnik v celoti pokrije vse finančne potrebe fizične oz. pravne osebe. V takšnem sistemu je mogoče s pomočjo različnih shem popustov, bonitet itd., v veliki meri zamegliti ceno (kot najpomembnejši element konkurence) tudi za potrošnika.

Naraščajoča geografska in vsebinska kompleksnost bančnih (oz. kar finančnih) storitev omogoča višjo stopnjo konkurenčnosti (večje število ponudnikov, lažja zamenjava med njimi, višja stopnja pripravljenosti zamenjave), istočasno pa v sebi že skriva nevarnosti za konkurenco na novih področjih (nepreglednost cen, kapitalsko povezovanje v globalne gigante, »zračenost« informacijskih sistemov ponudnikov in komitentov, stalno nadgrajevanje informacijskih sistemov itd.).

Uspešen vstop tujih konkurentov preko domačih bank (SKB Generali, Banka Koper, NLB, Reiffeisen Krekova) v zadnjih nekaj letih nakazuje, da so institucionalne in druge vstopne ovire vse manjše. Pojavljanje popolnoma novih ponudnikov zaradi majhnosti slovenskega trga verjetno ni pričakovati, zato bo najverjetneje konkurenčno situacijo pomembno spremenil predvsem konec privatizacije NKBM.

3.3.2 Zavarovalnice

Podobno kot na področju bančnih storitev opažamo tudi v zavarovalniškem sektorju predvsem institucionalne omejitve zaradi dodeljevanja licenc in počasnega procesa privatizacije, ki se ni zaključil niti v eni od dveh največjih zavarovalnic. Zakonske ovire v ZPIZ-1 pa so poskrbele, da je bila tuja konkurenca v glavnem izključena tudi pri vzpostavljanju novega trga - dodatnega pokojninskega zavarovanja.

Že omenjena druga bančna direktiva odpravlja najpomembnejše institucionalne ovire tudi v tem segmentu (v obliki pogojev za pridobitev licence, pogojev za ustanovitev itd.). Na

trgu zavarovalniških storitev lahko zasledimo nekaj poskusov prodora tuje konkurence (Generali, Grawe in Merkur), vendar tudi skupaj ne predstavljajo resnega tekmeca.

Na trg zavarovalniških storitev lahko opazimo še naslednje ovire:

1. asimetrija (pomanjkanje) informacij med obstoječimi in potencialnimi konkurenti o aktuarskih zakonitostih na slovenskem trgu zavarovalnih storitev, ki bi omogočal kalkulacijo primerne zavarovalne premije;
2. razširjena mreža lokalnih zavarovalnih agentov največjih zavarovalnic, ki imajo predvsem s fizičnimi osebami vzpostavljen dolgoletni osebni odnos;
3. uveljavljen sistem bonusov pri obveznem in kasko avtomobilskem zavarovanju, ki kvalitetnim komitentom, ki ne povzročajo škod, zagotavlja visoke popuste;
4. uveljavljen položaj dveh največjih zavarovalnic na trgu zdravstvenega zavarovanja, ki ne obeta znatnega porasta v prihodnosti;
5. sodelovanje med največjimi domačimi zavarovalnicami in bankami, ki daje velik ugled obstoječim konkurentom,;
6. nepreglednost zavarovalnih premij za pravne osebe.

Ovire vstopa se na trgu zavarovalniških storitev pojavljajo zaradi informacijske asimetrije, vsidranosti uveljavljenih zavarovalniških blagovnih znamk, bonusnih sistemov in razširjene mreže zavarovalnih agentov.

Kljub temu je na zavarovalniškem trgu mogoče pričakovati vstop tujih podjetij (velik potencial na področju življenjskih zavarovanj), pri čemer bo vstop najlažji na področju premoženjskega zavarovanja (najprej pravne potem tudi fizične osebe), pa tudi na področju dodatnega pokojninskega in življenjskega zavarovanja, ker so tudi ovire za prehod komitenta najnižje.

Na področju premoženjskega zavarovanja bo bonusni sistem pri avtomobilskem zavarovanju verjetno ohranjal najboljše komitente pri že uveljavljenih ponudnikih. Novi konkurenti na tem tržnem segmentu bodo na začetku v nekoliko slabšem položaju, saj si lahko med svojimi komitenti obetajo prevlado »svežih«¹ voznikov (najbolj tvegani) in komitentov z visokim malusom, ki jim zamenjava zavarovalnice ne predstavlja izgube, ampak morebiti celo dobiček. Uspešno konkuriranje za kakovostne komitente je mogoče le ob ponudbi, ki bo upoštevala dosežene bonuse pri prejšnji zavarovalnici. Gre torej za zelo visoko vstopno oviro, ki jo lahko premagajo le večji tuji konkurenti.

Pri pokojninskih skladih ovire vstopa niso visoke predvsem zaradi nizke razvojne faze tega trga. Kakršnekoli ovire, ki bi izhajale iz kalkulacije uspešnosti so relativno majhne zaradi znatnega potenciala za razvoj v prihodnosti in dokaj enostavnega prehoda med pokojninskimi načrti posameznih pokojninskih družb. Morebitno pomanjkanje aktuarskih informacij pa lahko novi ponudniki kompenzirajo z ocenami, ki so značilne za razvite družbe ter vključitvijo v večji portfelj, če gre za uveljavljene tuje pokojninske sklade oz. zavarovalnice.

Kot vstopna ovira za ponudnike pokojninskih skladov se lahko izkaže predvsem razpolaganje z distribucijsko mrežo (predvsem na področju individualnega pokojninskega zavarovanja) ter uveljavljenost »blagovne znamke«. Zaradi nekaterih »afere«² na področju finančnih naložb se je namreč nezaupanje do »novih«³ ponudnikov zelo povečalo.

Kljub obstoječim oviram menimo, da jih lahko uveljavljena konkurenčna družba, ki že deluje na evropskem trgu pokojninskega zavarovanja, brez večjih pravnih in ekonomskih težav premaga.

3.4 KONCENTRACIJA LASTNIŠTVA

Raven koncentracije na posameznem segmentu finančnega sektorja, ki jo kažejo tržni deleži, je lahko precejšena ali podcenjena tudi zaradi lastniške strukture. Ta vpliva na konkurenco predvsem takrat, ko lastniške vezi med ponudniki omogočajo koordiniran nastop na trgu. Za konkurenco so pomembne predvsem kapitalske povezave, ki postavljajo kontrolni delež v odvisni družbi.

3.4.1 Banke

Iz lastniške strukture slovenskega bančnega prostora, ki jo podajamo v prilogi 3, lahko razberemo, da ima največ kapitalskih udeležb vodilna banka NLB, ki obvladuje Banko Celje, Banko Domžale, Banko Zaslave in Koroško banko.

Kapitalske povezave zasledimo tudi med bančnim in zavarovalniškim sektorjem, saj ima največja zavarovalnica Triglav kontrolni delež v združeni banki Abanka Vipava, kar bo zaradi zanimivega distribucijskega kanala še prispevalo k obstoječi koncentraciji na trgu zavarovalniških storitev.

Sorazmerno velik neposreden delež lastništva ima v bančnem sektorju še vedno država (Republika Slovenija), saj ima poleg neposrednih lastniških deležev vpliv tudi preko državnih skladov (KAD in SOD). Lastniški deleži so še posebej visoki v NKBM (90%), Poštni banki (62%) in Ljubljanski banki (35,7%).

Povezovanje med NKBM in PBS, ki ga podpira tudi največji lastnik, bi lahko tako na segmentu bančnih storitev za prebivalstvo znatno povečal koncentracijo, saj bi se NKBM odprla pot do najbolj razvejanega distribucijskega kanala.

Lastniška struktura kaže tudi na razmeroma nizko prisotnost tujega kapitala v slovenskih bankah, ki ni medsebojno povezan. Čeprav se je delež tujega kapitala v bančnem sistemu uporabljal kot sinonim za povečanje konkurenčnosti, zadržanost do njegova vstopanja predvsem v državnih bankah ostaja. Tako je bila banka EBRD že dlje časa prisotna v NLB z zelo majhnim deležem, kasneje se pojavi še Generali v SKB banki, SanPaolo IMI v Banki Koper in KBC v NLB. Od tega sta samo SKB in Banka Koper prešli v večinsko tujo last. Ostale tuje banke so ustanovljene z večinskim tujim kapitalom, pomembnejši lastniki preostalih manjših bank pa so večinoma večja slovenska podjetja.

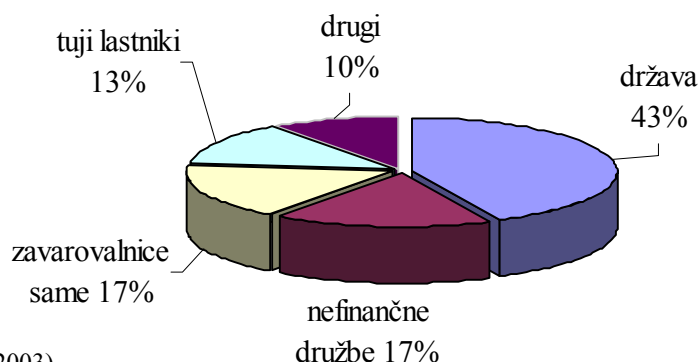
3.4.2 Zavarovalnice

Največji lastnik slovenskih zavarovalnic je z več kot 40-odstotnim deležem država (slika 9). Sledijo ji nefinančne družbe in zavarovalnice s po 17-odstotnim tržnim deležem. Natančnejše podatke o lastniški strukturi pa smo zbrali v prilogi 4.

Lastniška struktura vodilne družbe v tem segmentu je bila neznanka vse do konca leta 2003, ko je o tem vprašanju presojalo tudi ustavno sodišče. Nejasnost, ki se je vlekla skozi številne pravne instance, pa je za dlje časa onemogočala konsolidacijo zavarovalništva. Na koncu je KAD pridobil 35% delež, SOD 13% trajni delež in 37% delež v upravljanje (do dokončne razdelitve nenominiranega kapitala) ter 15% ostali lastniki. Tako je za 37% delež Triglava še vedno nemogoče pričakovati lastniško konsolidacijo v kratkem času.

Okoli 13 % delnic (glejte sliko 9) slovenskih zavarovalnic je v tujih rokah (čeprav občasno najdemo tudi podatke o večji udeležbi tujega kapitala, vse tja do 27,3 %). Večinski je delež tujega kapitala v zavarovalnicah Generali, Grawe in Merkur. Tuj kapital se v manjšem obsegu pojavlja tudi v zavarovalnici Adriatic in pozavarovalnici Sava. Opazna pa je kapitalska povezava zavarovalnice Slovenica in Adriatica preko KD Group, ki ima 97% delež v prvi in 51% delež v drugi. Takšna situacija pa že omogoča zaznavo povečane koncentracije in zahteva skupno opazovanje tržnih deležev obeh zavarovalnic.

SLIKA 9: Lastniška struktura zavarovalnic 2003 - prvo polletje



Vir: KDD (2003)

Lastniška struktura Zavarovalnice Maribor kaže na močno kapitalsko povezavo z NKBM (50% delež), ki želi na ta način okrepiti svojo vlogo finančnega stebra. Družbi tako povečujeta predvsem koncentracijo na trgu zavarovalnih storitev, ponujanje celovitih finančnih rešitev na enem mestu pa prispeva tudi h koncentraciji na trgu bančnih storitev. Nadaljnjih finančnih povezav med zavarovalnicami in bankami še ni opaziti, verjetnejše pa bodo nastale z dokončno privatizacijo Triglava.

Kapitalske povezave bank in zavarovalnic (glejte prilogo 4 in 5) lahko opazimo tudi pri NLB, ki je s Triglavom ustanovila Skupno pokojninsko družbo, v kateri imata obe družbi po 26,94% delež, in tako mogoče nakazala bodočo smer povezovanja. V tem segmentu pa je prisotna tudi NKBM, ki je skupaj z Zavarovalnico Maribor in Pozavarovalnico Sava ustanovila pokojninsko družbo Moja naložba.

Lastniška struktura pozavarovalnic je sledeča: Sava Re je v večinski lasti SOD (99,9%), ki ima 45,63% delež v Zavarovalnici Maribor; Triglav Re pa je v 87% lasti zavarovalnice Triglav.

Lastniška struktura družb za upravljanje in leasing družb pa kaže, da so v številnih družbah za upravljanje prisotne predvsem slovenske banke, podjetja in posamezniki, leasing družbe so v glavnem hčerinske družbe bank in prodajalcev avtomobilov.

3.5 RAZVOJ TRGA FINANČNIH STORITEV V PRIHODNJE

Ocena razvoja trga finančnih storitev je za presojo koncentracije še posebej pomembna, ko na osnovi pregleda trenutne tržne strukture ni mogoče izdati soglasja h predloženi koncentraciji. Ocena razvoja trga je pomembna predvsem v tistih primerih, ko se lahko konkurenčne razmere na tem trgu bistveno spremenijo. Takrat so koristne predvsem informacije o tem, kakšna bo dinamika obsega proizvodnje v posameznem tržnem segmentu, kako se bodo odpravljale vstopne in izstopne ovire ter kakšna bo tržna moč ponudnikov in povpraševalcev.

Za namene naše raziskave podajamo oceno razvoja dveh segmentov finančnih storitev: bančništva in zavarovalništva.

3.5.1 Banke

Visoko koncentracijo v bančnem sektorju lahko v domačih okvirih razumemo predvsem kot posledico jasne dolgoročne strategije NLB (znana približno 10 let), da oblikuje močan slovenski bančni steber najprej na področju svojega ključnega posla – bančnih storitev, istočasno pa s kapitalskimi povezavami sledi uveljavljanju koncepta finančnega konglomerata (Bankassurance, Allfinanz). NLB ima namreč pomemben delež v Skupni pokojninski družbi, d.d., pod svojo blagovno znamko pa so predstavili tudi bančno zavarovalne storitve v okviru družbe NLB Vita.

Oblikovanje podobnega bančnega stebra v sodelovanju med NKBM in SKB je propadlo že v preteklosti, v zadnjem času pa vse kaže na povezovanje med NKBM, Zavarovalnico Maribor ter morebiti Poštno banko Slovenije. Poštna banka Slovenije sicer nima pomembnega tržnega deleža (le 1,9% v letu 2002), razpolaga pa z zelo razvejanim distribucijskim omrežjem preko poštne okence, kar je lahko ključni konkurenčni dejavnik pri poslovanju s prebivalstvom.

Za ugotavljanje dinamike razvoj segmentov finančnega trga je koristna primerjava z nekaterimi tranzicijskimi in zahodno evropskimi državami (tabela 20). Med tranzicijskimi državami je Slovenija po gostoti in razširjenosti bančne mreže še najbližje izbranim državam EU. V primerjavi z evropskimi državami pa je število zaposlenih v »tranzicijskih« bankah (tudi v Sloveniji) še zmeraj relativno visoko, zato je pričakovati, da bo bančna ekonomika glavni gonilec povezovanja bank in informatizacije poslovnih procesov.

TABELA 20: UČINKOVITOST BANČNE MREŽE IN ZAPOSLENIH

	Število bank ^a	Število poslovalnic ^b	Število zaposlenih ^c	Povprečno število zaposlenih na poslovno enoto	Povprečno število prebivalcev na poslovno enoto
Poljska	713	4079	165227	40,51	9473,16
Nizozemska	158	5400	160000	29,63	2971,52
Češka	38	1732	40871	23,60	5928,46
Madžarska	41	1137	26316	23,15	8960,07
Slovenija	21	1052	21265	20,21	1893,62
Avstrija	907	4546	65027	14,30	1788,45
Belgija	113	6113	75843	12,41	1682,74
Italija	830	29270	339855	11,61	1977,92
Portugalska	51	5359	57412	10,71	1921,85

^a V državah EU so v številu bank zajete tuje banke, v tranzicijskih državah pa so upoštevane podružnice tujih bank. ^b Podružnice tujih bank niso zajete. ^c Upoštevani so redno zaposleni za poln delovni čas.

Vir: The European Banking Federation (2003)

Podatki o bilančni vsoti na zaposlenega in v BDP v tabeli 21 pa kažejo, da so banke v državah EU bistveno močnejše in večje, kot pa banke v tranzicijskih državah. Izjema med njimi je le Češka. Potemtakem nas glede na delež bilančne vsote naših bank v BDP, čaka še zelo dinamična rast in prilagoditev razmerja depozitov in kreditov.

TABELA 21: POMEN IN UČINKOVITOST BANČNEGA SEKTORJA

	Bilančna vsota na zaposlenega, v mio €	Bilančna vsota v % BDP	Delež depozitov v bilančni vsoti v % ^a	Delež kreditov v bilančni vsoti v % ^b
Slovenija	0,84	82,30	69,66	48,32
Češka	2,09	133,74	52,99	33,13
Madžarska	1,47	66,90	63,78	54,00
Poljska	0,72	60,51	57,97	41,49
Avstrija	9,04	277,42	58,58	47,10
Belgija	11,16	332,82	47,02	45,94
Italija	5,43	151,26	29,02	50,16
Nizozemska	10,93	407,66	64,13	58,74
Portugalska	5,19	242,35	45,59 ^c	54,56 ^c

Opombe: ^a Upoštevani so le podatki o vlogah nebančnih komitentov, tako rezidentov kot nerezidentov. ^b Upoštevani so le krediti za nebančne komitente. ^c Podatki o depozitih in kreditih za Portugalsko vključujejo tudi off-shore in tuje podružnice.

Vir: The European Banking Federation (2003)

Obdobje umirjenega razvoja je za naše banke skratka preteklost. Zaostanek v njihovi učinkovitosti bodo morale hitro odpraviti s širitvijo na evropski trg, če bodo želele prežiti ostro konkurenco. Za majhne domače banke pa bo dodaten pritisk povzročilo izpolnjevanje zahtev Baselskih standardov II, zato se bodo morala dokapitalizirati ali pridružiti večjim.

TABELA 22: ŠTEVILO IN DELEŽ VEČINSKO DOMAČIH BANK MED NAJVEČJIMI

Članice EU	Kandidatke za EU
Anglija 9/9 ^a =100%	Rusija 3/3=100%
Nemčija 10/10= 100%	Hrvaška 1/10=10%
Avstrija 9/10=90%	Slovaška 0/5=0%
Italija 7/8=89%	Poljska 1/10=10%
Irska 4/5=80%	Madžarska 0/9=0%
Portugalska 4/5=80%	Češka 0/5=0%
Grčija 4/5 =80%	Slovenija 2/3=66%

^a 9 bank od 9 je v večinski domači lasti oz. 100%.

Vir: Prirejeno po Štiblar (2001)

Za razvoj bančnega sektorja je zanimiva tudi primerjava lastniške strukture z nekaterimi tujimi državami v tabeli 22. Kot kažejo podatki iz leta 2001 in trenutne razmere na trgu, se Slovenija bolj nagiba k lastniški strukturi držav članic EU, kjer je bilo mnenje podobno kot ob začetku razvoja slovenskega bančništva, in sicer da z izgubo domače kontrole nad finančnim sektorjem izgubiš tudi možnosti za neodvisen lasten razvoj.

Kot kaže, lahko podoben vzorec velja tudi za edino še neprivatizirano banko (NKBM). To pomeni ohranjanje večinskega lastništva v slovenskih rokah in pripustitev tujega strateškega partnerja, ki lahko prinaša izkušnje, znanje, informacijsko tehnologijo in kontakte na mednarodnem finančnem trgu.

3.5.2 Zavarovalnice

Razvoj zavarovalniškega sektorja pri nas zaradi dolgoletnih sporov okoli lastništva Triglava in neprivatizirane druge največje zavarovalnice Maribor močno zamuja. Tabela 23 uvršča slovensko zavarovalništvo v širši kontekst in predstavlja nekatere pomembnejše zavarovalniške podatke za izbrane države. V primerjavi z navedenimi državami je v Sloveniji relativno majhno število zavarovalnic, kar glede na velikost države ni presenetljivo.

Zanimivejši so podatki o deležu življenjskih zavarovanj. Delež življenjskih zavarovanj v skupni premiji je bil v primerjavi s Slovenijo (21,4 %) manjši le na Hrvaškem (16,8 %) in v Turčiji. Na splošno so deleži življenjskih zavarovanj v razviti Evropi nad 60 % (z nekaterimi izjemami kot sta npr. Avstrija ali Portugalska); povprečje v EU znaša skoraj 66 %, kar je daleč nad slovenskim deležem.

Pod predpostavko, da že dosegamo 70% povprečja evropskega standarda, nam številne v kazalnikih preračunanih na prebivalca kažejo, da obstaja na slovenskem zavarovalniškem trgu še velik razvojni potencial (predvsem dodatno pokojninsko zavarovanje in različne oblike življenjskega zavarovanja), za katerega se bodo morale domače zavarovalnice v prihodnje potegovati skupaj s tujimi.

TABELA 23: KLJUČNI KAZALNIKI ZAVAROVALNIŠKEGA TRGA V EVROPSKIH DRŽAVAH^A

Država	Število		Premije		
	zav.	zaposl.	skupaj (mio)	življ. zav. (mio)	delež življ.
Švica	150	49,000	33,097	22,110	66.8%
Danska	260	13,600	11,830	7,528	63.6%
EU (15)	4,693	875,666	798,753	521,455	65.3%
Belgija	202	25,270	20,879	13,555	64.9%
Avstrija	80	29,276	12,479	5,876	47.1%
Italija	256	42,500	73,530	43,915	59.7%
Portugalska	88	13,500	8,045	4,549	56.5%
Slovenija	14	5,204	1,159	263	22.7%
Grčija	102	9,300	2,674	1,282	47.9%
Madžarska	23	29,387	1,693	699	41.3%
Hrvaška	23	5,003	695	126	18.1%
Turčija	62	10,003	1,962	367	18.7%

Država	Premije/št. preb.		Premije/BDP	Premije/	
	skupaj	življ. zav.		zav. (mio)	zaposl.
Švica	4,560	3,046	11.8	221	675,449
Danska	2,204	1,403	6.4	46	869,853
EU (15)	2,104	1,372	9.1	170	912,166
Belgija	2,029	1,317	8.1	103	826,237
Avstrija	1,533	722	5.9	156	426,254
Italija	1,267	757	6	287	1,730,118
Portugalska	803	454	6.5	91	595,926
Slovenija	581	132	5.1	83	222,713
Grčija	252	121	2.3	26	287,527
Madžarska	170	70	3.3	74	57,611
Hrvaška	157	28	3	30	138,917
Turčija	29	5	1.3	32	196,141

^a Vrednostni podatki so v EUR.

Vir: Slovensko zavarovalno združenje (2003)

Nekoliko bolje pa nam kaže pri zbranih premijah na zavarovalnico, kjer smo blizu Portugalski in prehitavamo celo Dansko, kar je dobro izhodišče za doseganje ekonomije obsega.

O velikem potencialu slovenskega zavarovalniškega trga pričajo tudi napovedi svetovno znane pozavarovalnice SwissRe v tabeli 24. Z vstopom v EU se bo najverjetneje še povečal delež tujih zavarovalnic pri nas. Pritisk na koncentracije zavarovalnic pa bo še večji zaradi zahtev po spoštovanju t.i. solventnosti I, ki je po vsebini podobna baselskim standardom za banke. Le-ta predvideva dvig minimalnega kapitala na 3 mio. €.

TABELA 24: NAPOVED SWISSRE ZA REALNO RAST PREMIJ V %

Neživljenjsko zav.	2003-2006	2007-2013
- razvite države	3.2	2.7
- nerazvite države	6.6	6.8
- Slovenija	4.7	4.0
Življenjsko zav.		
- razvite države	3.1	3.5
- nerazvite države	9.3	8.4
- Slovenija	15.0	10

Vir: Prirejeno po Štiblar (2003).

3.6 KONKURENCA NA TRGU FINANČNIH STORITEV

Na razvoj trga finančnih storitev v Sloveniji so vplivali predvsem naslednje okoliščine:

- gradualistični pristop k procesu privatizacije bank in zavarovalnic;
- privatizacijski model realnega sektorja;
- omejevalna monetarna politika Banke Slovenije zaradi občutljivosti menjalnega tečaja;
- tradicija bančno dominiranega gospodarstva;
- definiranje »nacionalnega interesa« v gospodarstvu;
- visoka zavarovalniška kultura na področju neživljenjskega zavarovanja;
- razmeroma pozna reforma pokojninskega sistema.

Model sanacije domačega finančnega sistema (bank in zavarovalnic) je pripeljal do visoke stopnje koncentracije tržne moči pri najpomembnejših ponudnikih na trgu, ki se s pomočjo lastniških povezav še povečuje. Bivšim državnim bankam in zavarovalnicam je omogočil prehodno obdobje, da so se sanirale in utrdile tržni položaj brez resnega ogrožanja s strani tuje konkurence. Ostali manj pomembni segmenti finančnega trga pa so nastajali in se razvijali v bolj konkurenčnih okoliščinah.

Zaključevanje privatizacijskih procesov, stabilizacija finančnega sistema in vključevanje v EU pa je sprožilo postopno širjenje upoštevni trgov, ker so zapovrstjo začele odpadati vstopne ovire na trgu finančnih storitev.

Na slovenskem finančnem trgu pa smo na osnovi naše raziskave opredelili sledeče med seboj povezane procese:

- upadanje števila ponudnikov finančnih storitev v različnih tržnih segmentih (poslovne banke, hranilnice in hranilno kreditne družbe, pooblašcene investicijske družbe), kar kaže na živahno konsolidacijo slovenskega finančnega sektorja, kar ob kumulativni rasti bilančnih vsot napoveduje globalno povečevanje koncentracije;
- porast števila finančnih storitev;
- pojav novih tržnih segmentov oziroma institucij (pokojninske družbe, vzajemni pokojninski skladi, investicijske družbe).

Med pomembnejšimi institucijami na finančnem trgu lahko na osnovi bilančne vsote izpostavimo poslovne banke, zavarovalnice in pooblašene investicijske družbe.

Najpomembnejši ekonomski subjekt so poslovne banke, saj upravljajo s 72% celotne bilančne vsote finančnega trga. Raven koncentracije je na slovenskem bančnem trgu tradicionalno relativno visoka, saj vodilna banka – NLB – skupaj s hčerinskimi bankami obvladuje več kot 44 odstotkov bilančne vsote poslovnih bank, kakor tudi več kot 40 odstotkov posameznega bančnega segmenta: posojil, depozitov in provizij. Vodilna banka ima le dva enakovredna konkurenta, ki skupaj obvladujeta okoli 20 odstotkov posameznega tržnega segmenta.

Koncentracija v bančništvu je v zadnjih letih naraščala, kar je razvidno tako iz stalnega padanja števila bank, kakor tudi iz naraščanja (posebej pospešeno v zadnjem času) tržnega deleža vodilne banke. Skupen tržni delež treh najpomembnejših konkurentov v bilančni vsoti bančnega sektorja znaša 66%, če upoštevamo še razširjene kapitalske povezave NLB; kar 69% tega deleža zavzema NLB. Takšne razlike v velikosti sicer ne vplivajo na obseg storitev, ki jih lahko opravljata drugi dve največji banki v skladu z dodeljeno licenco (glejte prilogo 2), gotovo pa sta v slabšem položaju pri dodeljevanju večjih posojil velikim komitentom, kjer hitreje naletita na ovire glede kreditne izpostavljenosti. Manjše banke pa so prav tako zaradi manjšega kapitala zakonsko izločene iz nekaterih bančnih poslov.

Raven koncentracije, ki jo kažejo statistične mere, je na slovenskem bančnem sektorju lahko podcenjena, saj se potencialni konkurenti pri vstopanju na zrele bančne trge soočajo s pomembnimi ovirami vstopa. Te izhajajo predvsem iz bančne regulative, razširjenosti distribucijskih kanalov, relativno visokih stroškov zamenjave banke in s tem povezano lojalnostjo konkurentov, diferenciacije bančnih storitev ter asimetrije informacij med obstoječimi in potencialnimi bankami. Ovire vstopa se sicer zmanjšujejo, vendar pa obstaja nevarnost, da so še vedno dovolj visoke, da ne bi preprečile potencialnih negativnih učinkov koncentracije na relativno koncentriranem slovenskem bančnem trgu.

Raven koncentracije je podcenjen tudi zaradi strukturnih povezav med obstoječimi bankami in drugimi finančnimi institucijami, ki izhajajo iz lastniških povezav. Hkrati banke vedno pogosteje vstopajo v nove tržne segmente. Pričele so se ukvarjati tudi z življenjskim oz. pokojninskim zavarovanjem, zato predstavljajo nove konkurente v tradicionalno zavarovalniškem sektorju.

Konkurenčna in monetarna oblast sta do sedaj podpirali procese združevanja bank v majhnem in relativno zaprtem prostoru, kar je omogočilo relativno visoko raven koncentracije v bančnem sektorju, ki pa je po razsežnosti popolnoma primerljiva z državami EU. Kljub povečevanju koncentracije pa v javnosti niso bili izraženi očitki niti uporabnikov bančnih storitev niti manjših konkurentov o morebitni zlorabi vodilnega tržnega položaja. Razlog je lahko v tem, da so se glavni igralci na trgu ukvarjali predvsem s prihajajočo konkurenco, ne pa z, sicer omejenimi, možnostmi zlorabe tržnega položaja.

Sodeč po statističnih merah je raven koncentracije na zavarovalniškem trgu v Sloveniji celo višja kot v bančništvu. Zavarovalnica Triglav ima prevladujoči položaj pri

premoženjskem in življenjskem, Vzajemna zdravstvena zavarovalnica pa pri zdravstvenem zavarovanju, kjer sodeč po pobranih bruto premijah obvladuje preko 80 odstotkov trga. Raven koncentracija na razmeroma novem trgu dodatnega pokojninskega zavarovanja, kjer se kot tekmeci srečujejo banke, zavarovalnice in pokojninske družbe je relativno nizka, čeprav se že kažejo prvi znaki konsolidacije. Gibanje zavarovalniških premij kaže na umirjen zrel trg, vendar pa je zanj značilna demonopolizacija trga zdravstvenega zavarovanja in dodatnega pokojninskega zavarovanja.

Segment upravljanja s premoženjem, ki ga pokrivajo družbe za upravljanje, je po svoji pomembnosti takoj za zavarovalnicami. Za ta del finančnega trga je značilna relativno visoka tržna koncentracija na področju vzajemnih skladov, kjer ima KD Investments z 61% prevladujoč položaj. Sicer pa segment upravljanja s premoženjem ne kaže relativno visoke koncentracije. Drugače pa je prevladujoči položaj na trgu leasing storitev, kjer je Hypo Leasing pravkar dosegel prag 40% tržnega deleža, vendar zaradi znatnega števila enakovrednih tekmecev ni večje nevarnosti za povečanje koncentracije. Ta trg beleži relativno visoke stopnje rasti.

Tudi za zavarovalništvo velja, da se potencialni ponudniki pri vstopu na te trge v Sloveniji srečujejo s pomembnimi ovirami. Ovire vstopa pogojujejo predvsem pomen ekonomije obsega za uspešnost poslovanja, institucionalne omejitve zaradi dodeljevanja licenc, razširjene mreže lokalnih zavarovalnih agentov, lojalnost strank ter asimetrija informacij. Vendar pa ovire vstopa niso tako visoke, da bi preprečile potencialnim konkurentom vstop na trg. Uveljavljena konkurenčna družba, ki že deluje na evropskem trgu pokojninskega zavarovanja, jih lahko brez večjih pravnih in ekonomskih težav premaga. Tudi lastniška struktura ne povzroča bistvenih nevarnosti za konkurenco v zavarovalništvu.

Lastniške povezave države pa lahko omogočijo nastanek pomembnega finančnega konglomerata iz NKBM, PBS in Zavarovalnice Maribor. Pri tem je tveganje, da bi lahko konglomerat (negativno) vplival na konkurenco v vseh segmentih trga finančnih storitev, predvsem zaradi tržnega položaja NKBM, PBS in Zavarovalnice Maribor na posameznem trgu, razvejane distribucijske mreže preko poštних okenc in zavarovalniških agentov ter ponujanja celovitih finančnih rešitev na enem mestu.

V smeri finančnega konglomerata pa se gibljejo tudi aktivnosti NLB in zavarovalnice Triglav pri dodatnem pokojninskem zavarovanju. Kapitalske povezave z družbami za upravljanje in leasing družbami pa lahko h temu samo še prispevajo.

4 OCENA KVALITATIVNIH IN KVANTITATIVNIH METOD ZA OPREDELITEV UPOŠTEVNIH TRGOV PRI PRESOJI KONCENTRACIJ NA TRGU FINANČNIH STORITEV V SLOVENIJI

Izbira metod(e) za opredelitev upoštevnega trga je odvisna od značilnosti sektorja, kjer prihaja do združevanja podjetij, ter od razpoložljivosti podatkov, potrebnih za presojo konkurence. Pri opredeljevanju upoštevnega trga in presoji koncentracij konkurenčni organi v Evropi sledijo ZDA in vedno pogosteje poleg kvalitativnih uporabljajo tudi kvantitativne metode.²¹

Po mnenju posebne skupine za področje raziskovalnih tehnik v okviru delovne skupine za koncentracije v Mednarodni mreži za konkurenco²² (ICN 2003a) je izhodišče za opredelitev upoštevnega trga kvalitativna analiza, kvantitativne metode pa so lahko le pripomoček pri presoji koncentracij. Zato je treba tudi rezultate najbolj rigoroznih kvantitativnih analiz zmeraj presojati skozi rezultate, ki smo jih dobili s kvalitativno analizo.

Običajno lahko že z enostavnimi kvantitativnimi metodami dobimo dovolj dobrih informacij o značilnostih obravnavnega sektorja in trgov, zato uporaba najbolj zahtevnih tehnik ni niti potrebna niti smiselna. Kompleksne kvantitativne metode nam lahko včasih sicer dajo boljši vpogled v posledice, ki jih bo imela združitev za konkurenco, kot enostavne metode. Njihova slabost pa je uporaba številnih predpostavk, ki so le približek realnosti, ter potreba po angažiranju večjega števila resursov. Poleg odpravljanja slabosti kvantitativnih metod je eden od ciljev njihovega nadaljnjega razvoja ta, da bi lahko z njimi presojali celovite učinke koncentracij za konkurenco. Ker pri uporabi takih metod ni treba opredeljevati upoštevnega trga, bi konkurenčni organi pridobili čas za temeljitejšo analizo potencialnih učinkov koncentracije na konkurenco.²³

Banke, zavarovalnice in drugi ponudniki finančnih storitev nudijo veliko število proizvodov, ki zadovoljujejo raznovrstne potrebe. Zato se je smiselno najprej s pomočjo kvalitativne analize seznaniti z značilnostmi obnašanja strank, značilnostmi proizvodov in namenom uporabe ter opredeliti nabor začetnih upoštevni proizvodnih trgov.²⁴

²¹ V septembru 2003 je prof. Lars-Hendrik Röller nastopil triletni mandate kot glavni ekonomist Direktorata za konkurenco pri Evropski komisiji. Ker je prof. Röller znan po svojem empiričnem delu, je mogoče njegovo imenovanje razumeti kot težnjo Evropske Komisije, da pri presoji koncentracij poveča uporabo kvantitativnih metod.

²² International Competition Network, <http://www.internationalcompetitionnetwork.org/mergers.html>.

²³ Primer take kvantitativne metode je ocena sistema povpraševanja, ki ga predstavljamo v poglavju 4.3.1. Ker je opredelitev upoštevnega trga le eden od korakov pri presoji koncentracij, Lexecon (1996a) predlaga, da ta korak opustimo, če je to mogoče.

²⁴ Slovenska Navodila o načinu in pogojih določanja upoštevnega trga (2000) v 3. členu določajo, da upoštevni proizvodni trg obsega vse tiste proizvode in/ali storitve, ki jih potrošnik in/ali uporabnik smatra za zamenljive ali nadomestljive, glede na njihove lastnosti, ceno ali namen uporabe. Upoštevni geografski trg pa nato obsega vsa področja, kjer si konkurenti na opredeljenem upoštevne proizvodnem trgu medsebojno konkurirajo pri prodaji ali nakupu proizvodov (4. člen Navodil).

Uporabo kvantitativnih metod pri opredelitvi upoštevnega trga v Sloveniji spodbuja 6. člen Navodil (2000). Ta člen določa, da se zamenljivost povpraševanja ugotavlja zlasti s predvidenim prehodom večjega števila potrošnikov na drug proizvod, v primeru, da se cena obravnavanega proizvoda dvigne za več kot 5 odstotkov, oziroma prehoda večjega števila potrošnikov na drugega ponudnika istega ali enakega proizvoda, v primeru dviga cene obravnavanega proizvoda za več kot 5 odstotkov. Gre za t.i. SSNIP test, ki ga uporabljajo tudi konkurenčni organi v Avstraliji, Braziliji, Kanadi, Novi Zelandiji, Veliki Britaniji, ZDA, na Irskem ter Evropska Komisija (ICN 2003b).²⁵

Kvantitativne metode, ki jih lahko uporabijo konkurenčni organi za presojo koncentracij, so pregledno prikazane denimo v Kump in Bešter (2003), Lexecon²⁶ (2004), ICN (2003a, c) in Massey (2000). V raziskavi Kumpove in Beštra, ki je bila opravljena v okviru istega projekta, kot pričujoča raziskava, so metode tudi podrobno predstavljene. Zaradi tega smo v tem poglavju izpustili predstavitev tehničnih značilnosti metod in se posvetili temu, da na osnovi teoretičnih spoznanj o prednostih in slabostih posameznih metod ocenimo njihovo primernost za opredelitev upoštevne trgov finančnih storitev v Sloveniji.

Urad za varstvo konkurence v Sloveniji ugotavlja zamenljivost povpraševanja zlasti s t.i. SSNIP testom, zato nas bo pri pregledu metod zanimalo predvsem, s pomočjo katerih metod lahko ta test operacionaliziramo na trgu finančnih storitev v Sloveniji. V prilogi 7 pa smo dodali še primer uporabe logit modela povpraševanja. Logit modeli povpraševanja namreč dajo dobre ocene prožnosti povpraševanja pri diferenciranih proizvodih, ki so značilni tudi za finančni sektor. Poleg tega se lahko z uporabo te metode izognemo zahtevnemu postopku natančnega opredeljevanja trga, hkrati pa lahko z njeno pomočjo tudi simuliramo učinke koncentracije in ocenimo, kakšna bo cena po koncentraciji.

Poleg ocene metod bomo pozornost namenili možnostim, ki jih ima Urad za varstvo konkurence za pridobitev relevantnih podatkov. Urad je namreč v svojem letnem poročilu za leto 2000 izpostavil (UVK 2001, 14), da so bile največje težave, s katerimi so se srečevali pri presoji koncentracij, povezane s tem, da mnoga podjetja nimajo podatkov, ki jih Urad potrebuje pri presoji, oziroma ne opravljajo analiz, na podlagi katerih bi pridobila podatke o položaju podjetja na upoštevne trgu. Glede na to, da so tako banke kot zavarovalnice relativno dobro informacijsko podprte, menimo, da pridobitev zelenih podatkov za presojo koncentracij v tem sektorju ne bi smela biti tako težavna kot v drugih panogah. Hkrati pa domnevamo, da bi imele banke, ki bi lahko občutile negativne posledice združitve svojih konkurentov, še večji motiv za to, da iz obstoječih informacijskih baz pridobijo podatke. Večja omejitev pri podatkih v finančnem sektorju

²⁵ Izraz SSNIP v angleščini pomeni Small but Significant Non-transitory increase in Price. Pri tem testu v iterativnem procesu določamo upoštevni trg na osnovi vprašanja, ali lahko hipotetični monopolist dlje časa (denimo 12 mesecev) trajno poveča ceno nekega proizvoda za denimo 5 %. Če je odgovor na zastavljeno negativen, je prožnost povpraševanja po takem izdelku visoka. Zato je treba v prvotno določen upoštevni trg vključiti najbližji nadomestek. V gradivu ICN (2003b) so podrobno predstavljeni še ostali dejavniki, ki jih pri opredeljevanju upoštevne trgov uporabljajo Avstralija, Brazilija, Kanada, Evropska unija, Finska, Nemčija, Irska, Japonska, Nova Zelandija, Romunija, Velika Britanija in ZDA.

²⁶ Lexecon je ekonomsko svetovalno podjetje, specializirano za raziskave na področju varstva konkurence. Svetovali so številnim podjetjem, ki so se združevala. [Http://www.lexecon.co.uk/index.php?lang=en](http://www.lexecon.co.uk/index.php?lang=en)

je lahko njihova primerljivost, saj lahko posamezne finančne institucije uporabljajo različne pristope pri razporejanju stroškov po proizvodih.

4.1 RAZISKAVE MNENJ IN OBNAŠANJA POTROŠNIKOV IN PONUDNIKOV

Konkurenčnim oblastem so lahko pri kvalitativni opredelitvi upoštevnega trga finančnih storitev v precejšnji pomoč podatki, pridobljeni z raziskavami obnašanja potrošnikov in ponudnikov. Z njihovo pomočjo lahko opredelimo zamenljivost povpraševanja in ponudbe, kakor tudi potencialno konkurenco. V tem smislu so koristne predvsem raziskave nacionalnih statističnih uradov, ki pokrivajo to področje z večletnimi raziskavami.

S tovrstnimi anketami spremljamo predvsem obnašanje gospodinjstev. Izjemno dobro in podrobno spremljajo obnašanje gospodinjstev ameriške Zvezne rezerve (*Federal Reserve Board*) v okviru *Survey of Consumer Finances*. Gospodinjstvom zastavljajo tako vprašanja o njihovem varčevanju kot o najetih kreditih. Na osnovi odgovorov lahko opredelijo finančne proizvode, po katerih povprašujejo gospodinjstva, ter institucije, pri katerih gospodinjstva te proizvode kupujejo.

Z anketo dobijo tudi podatke, ki so koristni za ugotavljanje upoštevnega geografskega trga. Anketni podatki zajemajo tudi socio-ekonomske značilnosti gospodinjstev, kar omogoča izvajanje vrste ekonomskih analiz.²⁷

Poleg podatkov o gospodinjstvih zbirajo Američani tudi podatke o majhnih podjetjih v okviru *National Survey of Small Business Finances*. Tudi ta anketa zastavlja podobna vprašanja, kot prej omenjena anketa za gospodinjstva. S pomočjo tovrstnih anket lahko bolje razumemo obnašanje gospodinjstev in podjetij glede varčevanja in izposojanja sredstev, hkrati pa so podatki osnova za modeliranje funkcij povpraševanja.

Na osnovi podatkov prej omenjenih anket so denimo Amel in Starr-McCluer (2002) in Kwast in drugi (1997) preverjali izhodišče ameriškega Ministrstva za pravosodje glede upoštevnega geografskega trga (lokalni za gospodinjstva in majhna podjetja) ter upoštevnega proizvodnega trga za bančne proizvode (gospodinjstva in majhna podjetja kupujejo bančne proizvode v povezanih skupinah oziroma *clustrih*). Ugotovila sta, da je primernost anketnih podatkov za neposredno opredelitev upoštevnega trga omejena. Anketni podatki namreč odražajo trenutno obnašanje gospodinjstev, pri upoštevem trgu pa nas zanima, kako bi se spremenilo obnašanje gospodinjstev ob zvišanju cen bančnih in drugih finančnih storitev. Poleg tega je treba upoštevati tehnološki napredek na področju elektronskega bančništva, ki lahko pomembno spremeni obnašanje gospodinjstev (Amel in Starr-McCluer 2002).

Ankete o finančnih navadah gospodinjstev najdemo tudi v drugih evropskih državah. Poleg običajnih anket potrošniških financ, kjer se vzorec anketiranih gospodinjstev spreminja, se vse bolj uveljavlja zbiranje t.i. longitudinalnih oziroma panelnih podatkov. Te dobimo tako, da skozi daljše časovno obdobje zbiramo podatke o istem gospodinjstvu.

²⁷ Podrobnejše informacije o anketi najdemo na spletni strani Federal Reserve. (<http://www.federalreserve.gov/pubs/oss/oss2/scfindex.html>).

Največ takih pregledov znova najdemo v Združenih državah Amerike²⁸, sledijo pa jim tudi v Evropi.²⁹

V Sloveniji lahko omenimo dve raziskavi, ki sta ugotavljali, kakšne so finančne navade gospodinjstev in podjetij. Kleindienst et al. (1999) sta opazovala varčevalne navade in mnenja gospodinjstev, v študiji v letu 2001 pa so Kleindienst et al. (2001) izvedli raziskavo o varčevalnih navadah in mnenju slovenskih investitorjev. Nekaj podatkov o značilnostih financiranja majhnih podjetij daje tudi raziskava Rebernika in soavtorjev (2004) o podjetniškem sektorju v Sloveniji. Še zmeraj pa v Sloveniji nimamo ankete, ki bi redno spremljala finančne navade gospodinjstev in podjetij na nacionalni ravni.³⁰ Menimo, da bi bilo smiselno podpreti zbiranje teh podatkov, še posebej glede na to, da so tovrstni podatki lahko izjemno koristni tudi za druge ekonomske analize.

Za konkurenčne oblasti primernejša metoda zbiranja podatkov je t.i. conjoint anketa. Pri teh anketah kupci izbirajo med različnimi izdelki. Odločitev temelji na primerjavi koristi, ki izhajajo iz lastnosti izdelka, ter stroškov. Prav za nakup bančnih in zavarovalnih storitev pa je značilno, da kupci poleg cene upoštevajo številne druge dejavnike, kot so ugled institucije in kakovost opravljenih storitev, kamor sodi prijaznost osebja, hitrost uveljavljanja škodnih dogodkov, pretekle izkušnje in podobno. Conjoint anketa omogoča, da sklepamo o sistemu vrednot anketirancev na osnovi njihovega vedenja, in ne na podlagi tega, da ocenjujejo sami sebe. Lexecon (1996b) navaja dobre izkušnje pri pridobivanju relevantnih in zanesljivih podatkov z anketami, kjer vprašani razvrščajo svoje preference, ni pa se jim treba odločati o vrednostnih postavkah.

Uporaba conjoint anket pri presojah koncentracij je zaenkrat še razmeroma redka. To anketo je denimo uporabilo ameriško Ministrstvo za pravosodje, da bi zavrgli pritožbo združujočih podjetij v primeru *ZDA/Vail Resorts, Inc.* (Baker in Rubinfeld 1999). Prav gotovo pa imajo te ankete velik potencial za konkurenčne oblasti, saj lahko na njihovi osnovi določimo koristnosti posameznih kupcev, oblikujemo funkcijo povpraševanja in ocenimo prožnost s pomočjo kvantitativnih metod, kot sta logit in probit, ter tako sodimo o upoštevnem trgu ter tržni moči podjetij.

Končno lahko dobi Urad za varstvo konkurence podatke od potrošnikov in dobaviteljev tudi neposredno z anketo v primeru konkretne presoje koncentracije. Pri tem lahko potrošnikom zastavi vprašanje, ali bi prenehali kupovati izdelek, katerega relativna cena

²⁸ Denimo *Health and Retirement Survey*, ki ga od leta 1992 vodijo na Univerzi v Michiganu (Mitchell idr. 1996, Gustman idr. 1997). Panel so pripravile tudi Zvezne rezerve, vendar le za obdobje 1983-1989 (*Survey of Consumer Finances Panel*).

²⁹ Na Nizozemskem sta dva panela. Prvega od leta 1984 vodi Statistični urad Nizozemske (*Socio-Economic Panel*, Alessie idr. 1997), drugega pa najdemo na Univerzi v Tilburgu (*CentERpanel*, Alessie and Kapteyn 2001). V Veliki Britaniji pa najdemo denimo *Panel Study of Income Dynamics*.

³⁰ Statistični urad izvaja Anketo o porabi gospodinjstev, ki pa je namenjena predvsem zbiranju podatkov o izdatkih gospodinjstev glede na namen porabe (hrana, pijača, obleka, obutev, stanovanje, zdravje ipd.), njihovih dohodkih in stanovanjskih razmerah. V prihodnje je v načrtu novo statistično raziskovanje o dohodkih in življenjskih pogojih (EU-SILC), ki pa znova ne bo pokrivalo varčevanja. Anketa bo namreč pokrivala področja kot so dohodek, osnovni stanovanjski pogoji, demografski podatki in izobraževanje, delovna aktivnost, zdravje in dostop do zdravstvenih storitev ter druge nedenarne kazalnike. Morda bi lahko našla analiza finance prostor v okviru projekta Podatkovna podpora reformam (zdravstveni, pokojninski, davčni, javnega sektorja, politiki plač) (SURS 2003).

se poveča in bi ga zamenjali z drugim (glej npr. Kump in Bešter 2003, 135). Problem takšnih neposrednih vprašanj, tudi pri finančnih storitvah, so pridobivanje »pravih« informacij, pristranskost odgovorov ter premajhno število vključenih potrošnikov. Da bi se temu izognili, je smiselno povezati tovrstne ankete z drugimi viri oziroma je bolje, da konkurenčni organ uporabi conjoint anketo. Pri izvajanju anket je za Urad smiselno, da se poveže z različnimi združenji v zavarovalništvu in bančništvu, kot je denimo Združenje bank Slovenije, ki imajo ustrezen interes za pridobivanje podatkov o navadah svojih strank.

4.2 CENOVNI TESTI

V okviru cenovnih testov lahko uporabljamo enostavne teste za opredeljevanje upoštevne trga, kot so primerjava absolutnih in relativnih gibanj cen ter cenovne korelacije. Ti censki testi so bili konec 80. ih let dopolnjeni z novimi empiričnimi metodami, ki temeljijo na dinamičnih modelih, kot so Horowitzova metoda delnega prilagajanja ter testiranje (Grangerjeve) vzročnosti. Večino teh testov so v tujini uporabili tudi na področju finančnih storitev. Primer države, ki za opredeljevanje upoštevne proizvodne trga pri bančnih združitvah upošteva gibanja cen proizvodov in razlike v relativnih cenah, je Kanada (Competition 2003, 12).

Da bi lahko na osnovi cenovnih testov opredelili upoštevne trge finančnih storitev, je treba določiti, kaj je cena finančne storitve. Pri bančnih storitvah je lahko to obrestna mera (na primer depoziti), cena za opravljeno storitev (na primer transakcijski računi, najem bančnega trezorja, plačilo položnic) ali kombinacija obojega (na primer krediti). Pri slednjem načinu zaračunavanja bančnih storitev je mogoče neposredno primerjati cene tako, da obrestne mere in ceno za opravljeno storitev povežemo v efektivno obrestno mero kot ceno bančne storitve.³¹ V zavarovalništvu je lahko cena proizvoda premija, ki pokriva določeno tveganje (na primer obvezno avtomobilsko zavarovanje, zdravstveno zavarovanje) in cena za opravljeno storitev (na primer pri dodatnem pokojninskem zavarovanju).

Pri analizah, ki temeljijo na cenah, je treba upoštevati, da lahko stranke zaradi popustov in bonitet plačajo različno ceno za isti izdelek. Pri poslovanju s prebivalci so obrestne mere za depozite in kredite običajno določene po ceniku. Toda banka lahko stranki, ki jo pozna in ki z njo dobro sodeluje, odobri višjo obrestno mero, če gre za depozit, oziroma nižjo obrestno mero, če gre za kredite. Sodelovanje stranke z banko se presoja skozi število drugih računov ali transakcij, ki jih ima stranka pri banki, velikost prilivov, število družinskih članov, ki so komitenti banke in podobno. Dejstvo je, da morajo stranke predložiti bankam veliko informacij o svojem poslovanju in svojih dohodkih, preden jim te odobrijo kredit. S temi informacijami pa lahko banka na osnovi lastnih baz podatkov segmentira trg.

Pri podjetjih je možna razpršenost kreditnih obrestnih mer še višja, saj so tako značilnosti kreditov kot njihove obrestne mere manj standardizirane. Veliko število tovrstnih odstopanj, kakor tudi velikost razlik v obrestnih merah in premijah so omejitve, zaradi katerih ne bomo mogli uspešno pojasniti gibanj cen z regresijskimi modeli in

³¹ Na tak način uporablja cene Kanadski urad za konkurenco (Competition 2003, 11).

ekonometričnimi metodami (Morrison 2003). Pri analizah v bančnem in zavarovalnem sektorju je zato pomembno, da upoštevamo dejansko končno obrestno mero/premijo, ki jo plača komitent.

Na omenjene značilnosti določanja cen finančnih storitev mora biti pri uporabi censkih analiz za opredelitev upoštevni trgov finančnih storitev pozoren tudi Urad za varstvo konkurence, saj je tudi za slovenski finančni sektor značilno diferenciranje cen. Kot smo že dejali v uvodu, pridobitev zelenih podatkov za presojo koncentracij ne bi smela biti težavna, glede na to, da je poslovanje tako bank kot zavarovalnic močno informacijsko podprto.

4.2.1 Relativna in absolutna gibanja cen ter korelacijski koeficient

Iz ekonomske teorije izhaja, da razlike v cenah niso najbolj ustrezna osnova za odločanje o obsegu upoštevne trga. Iz razlik v cenah namreč ni mogoče ugotoviti, v kolikšnem obsegu en izdelek predstavlja konkurenčno omejitev drugemu izdelku, kar je bistveni element za opredelitev upoštevne trga (Kump in Bešter 2003, 122).

Testi, ki temeljijo na opazovanju relativnih in absolutnih gibanj cen proizvodov, upoštevajo, da se cene proizvodov, ki sodijo v isti upoštevni proizvodni ali geografski trg, gibljejo podobno. Pri tem moramo upoštevati, da so razlike v ravni cen finančnih storitev posledica kakovostnih razlik v proizvodih, kot je denimo ročnost kredita ali depozita, tveganost naložbe, ki je v banki manjša kot v vzajemnem skladu, razlike v davčni obremenitvi donosov oziroma razlike v tveganju, ki ga želimo zavarovati v zavarovalništvu. Zato je pri uporabi censkih testov smiselno najprej opredeliti upoštevni trg na podlagi namena uporabe proizvoda oziroma značilnosti proizvoda, kot na primer kratkoročno varčevanje, ter nato preveriti opredelitev z gibanji cen. Poleg tega je treba pri primerjavah upoštevati obrestne mere in premije, po katerih je bila transakcija dejanska opravljena in ne po cenah iz cenika.

Ker na gibanja cen vseh finančnih proizvodov vplivajo podobni zunanji dejavniki, kot so inflacija, ukrepi centralne banke, ocene tveganosti in faza zavarovalnega cikla, bi bilo bolje kot absolutna gibanja primerjati relativna gibanja. Dodaten razlog za spremljanje relativnih cen je tudi diferenciranost finančnih izdelkov. V finančnem sektorju je zaradi značilnosti določanja cen in teoretičnih omejitev censkih testov, smiselno uporabiti enostavne censke primerjave bolj za to, da spoznamo sektor, kot pa za opredelitev upoštevne trga.

Pri uporabi korelacijskega koeficienta je treba upoštevati, da korelacijski koeficient opredeljuje »trg« v klasičnem ekonomskem smislu (Massey 2000). Ceni dveh proizvodov bosta popolnoma korelirana, če bo določena odstotna sprememba v ceni enega proizvoda vodila k konsistentni odstotni spremembi pri drugem proizvodu. Proizvodi, katerih cene so korelirane, bi naj tvorili isti upoštevni trg. Metoda je manj primerna za analizo konkurence, saj pogosto prihaja do lažne korelacije. Poleg tega metoda ne upošteva kakovostnih sprememb proizvodov v času.³²

³² Za razpravo o pomanjkljivosti metode glej Kump in Bešter (2003)

Uporabo korelacijskega koeficienta pri opredeljevanju upoštevnih trgov v finančnem sektorju omejujejo predvsem dinamične tehnološke spremembe in vpliv subjektivnih dejavnikov potrošnikov pri presojanju kakovosti posameznih finančnih storitev. Subjektivno dojetje kakovosti še povečuje uveljavljenost blagovnih znamk največjih finančnih institucij (na primer bank). Pri finančnih storitvah pa je tudi velika verjetno lažnih povezav zaradi sprememb v stroških, ki so enaki za vse proizvode (denimo pogoji pridobivanja sredstev pri centralni banki), inflacijska gibanja, stanje zavarovalnega cikla in podobno. Pri uporabi te metode bi zato bilo treba izločiti vpliv teh gibanj. Ker so te spremembe značilne tudi za slovenski finančni sektor, menimo, da opredelitev upoštevne trga s tem pristopom ni najbolj primerna.

4.2.2 Stacionarnost in dinamična cenovna regresija

S testom stacionarnosti preverjamo, kako hitro se relativne cene vrnejo v ravnovesje oziroma kako hitro se vrnejo v na dolgoročno raven. Če so konkurenčni pritiski dovolj močni, potem se bodo cene hitro vračale v ravnovesje. Uporaba analize stacionarnosti je relativno nova tehnika, ki se uporablja za opredelitev tako upoštevnega proizvodnega kot geografskega trga. Osnovna ideja je, da se bodo cene izdelkov, ki sodijo na isti upoštevni trg, skozi daljše obdobje podobno gibale. Če sta namreč izdelka na istem trgu, potem drug drugega omeujeta. Gre za dokaj robustno metodo, s katero ni povezano toliko ekonometričnih tveganj, kot denimo pri izračunavanju korelacijskega koeficienta, zato jo denimo Lexecon (2004, 13) izpostavlja kot bistveno izboljšavo analize korelacije cen.

Ker s stacionarnostjo ocenjujemo gibanja relativnih cen, se izognemo problemu ugotavljanja vpliva skupnih dejavnikov na gibanje cen, kar je še posebej relevantno v finančnem sektorju. Omenili smo že, da ima vpliv na gibanje obrestnih mer v bankah denimo inflacijska stopnja, v zavarovalništvu pa se premije gibljejo tudi kot posledica t.i. zavarovalniških ciklov. Z vidika finančnih trgov je ta pristop zanimiv. Podatki o cenah oziroma obrestnih merah ali premijah so namreč relativno enostavno dostopni, s tem da moramo upoštevati že omenjene zahteve glede izbire transakcijskih cen.

Problem testa je, da zahteva dolgo serijo podatkov, primerno variabilnost cen, vsaka cenovna vrsta pa mora biti nestacionarna, saj za stacionarnost testiramo količnik cen. Z vidika števila podatkov izvedba testa za slovenski finančni sektor ni vprašljiva, bolj vprašljiva pa je variabilnost posameznih cen. Nadalje ne sme na trgu priti do bistvenih strukturnih sprememb, kot so denimo izboljšave v kakovosti proizvodov. Menimo pa, da se prav to dogaja na slovenskem finančnem trgu, saj se izboljšuje kakovost izdelkov. Da bi lahko pravilno ocenili gibanje relativnih cen, bi bilo treba ustrezno izločiti te spremenljivke, ki se nanašajo na značilnosti strukture.

4.2.3 Testi hitrosti prilagoditve

Testi hitrosti prilagoditve temeljijo na spoznanju, da lahko različni šoki cene izdelkov začasno odmaknejo od ravnotežnih cen. V tem času se dejanske cene zopet počasi približujejo svojim ravnotežnim vrednostim. Torej je odmik od ravnotežne cene v času t odvisen od tega istega odmika v predhodnem obdobju. S testom lahko zato upoštevamo časovni zamik pri zamenjevanju enega proizvoda za drugega.

Ekonomsko teorija izpostavlja številne omejitve tega testa, zaradi katerih lahko dobimo napačne ocene. Te so lahko posledica prisotnosti avtokorelacije ter prisotnosti trenda oziroma značilnih sistematičnih sezonskih vplivov. Nadalje test predpostavlja, da prilagoditve sledijo določenemu vzorcu, hkrati pa je test občutljiv na pogostost zajemanja podatkov (Kump in Bešter 2003, 127). Omejitve za uporabo metode v slovenskem finančnem sektorju je ta, da so se obrestne mere v slovenskem bančnem prostoru zaradi razvoja finančnega sektorja in povečevanje učinkovitosti sistematično nižale in bi lahko torej imeli opraviti s problemom trenda. V zavarovalniškem sektorju pa so značilni sistematični sezonski vplivi, ki izhajajo iz zavarovalnih ciklov.

V finančnem sektorju sta s pomočjo testa hitrosti prilagoditve skušala Amel in Hannan (2000) v ZDA državah opredeliti kot samostojni upoštevni proizvodni trg depozitov poslovnih bank. Pri tem sta ocenjevala povpraševanje po depozitih, ki kaže odzivnost majhnih depozitov na spremembe obrestne mere. Zaradi omejitev, kot je denimo nezmožnost dostopa do finančnih sredstev, je potreben čas, da porabniki prilagodijo svoje varčevanje spremembam obrestne mere. Zato sta uporabila model prilagajanja s časovnim zamikom, da sta lahko upoštevala dinamiko povpraševanja po depozitih.

$$D_t^b - D_{t-1}^b = \lambda (\Gamma(X) - D_{t-1}^b) + \varepsilon_t$$

kjer $\Gamma(X)$ kaže ravnotežno razmerje med količino depozitov in pojasnjevalnimi spremenljivkami v vektorju X , D^b je količina depozitov bančnega sektorja, koeficient λ pa kaže hitrost prilagoditve. Majhna λ pomeni, da se količina depozitov v bančnem sektorju ne odziva na spremembe drugih spremenljivk (tudi cen proizvodov drugih finančnih institucij) in tako opredelimo upoštevni trg. Avtorja sta našla precej nizke ocene prožnosti, zato sta sklepala, da je upoštevni proizvodni trg za varčevalne račune, NOW in račune denarnega trga še zmeraj le bančni, brez drugih nebančnih institucij.

4.2.4 Grangerjev test vzročnosti

Z Grangerjevim testom vzročnosti preverjamo povezavo med gibanji dveh ali več različnih cen. Če najdemo med dvema časovnima vrstama cen vzročno povezavo po Grangerju³³, sklepamo, da sodita proizvoda ali lokaciji na isti upoštevni trg. S testom lahko preverjamo, katere cene v času sledijo drugim in ali se dve časovni vrsti cen določata vzajemno. Test je zelo občutljiv na primerno specifikacijo modela, kar povzroča pristranskost ocen (Massey 2000). Naslednji problem testa je tveganje avtokorelacije³⁴.

V ekonometriji je Grangerjev test zelo razširjen. Predlog Sladeve (1986), da bi test uporabili tudi za opredeljevanje upoštevni trgov, pa je naletel na resne kritike. Massey (2000) npr. povzema Kimmela (1987), ki pravi: "Takšni testi vzročnosti utegnejo biti med najslabšimi primeri zmede/zamenjave med statistično in ekonomsko značilnostjo".

Kljub temu pa so akademski ekonomisti uporabili Grangerjev test pri opredelitvi upoštevni trgov v finančnem sektorju. Feinberg in Rahman (2001) sta ugotovila, da so obrestne mere za nezavarovane osebne kredite in kredite za nove avtomobile pri

³³ Več o metodi najdemo v Granger (1969), Sims (1972).

³⁴ Glej npr. Kump in Bešter (2003).

"kreditnih bankah" (credit unions) "vzrok" za spremembe obrestnih mer za iste kredite v bankah. Povezava obstaja tudi v obratni smeri. Torej ti proizvodi spadajo na isti upoštevni trg. Tudi Khan in drugi (2000) so uporabili Grangerjev test vzročnosti pri preučevanju ponudbe dveh tipov kreditov: kreditov za nove avtomobile in nezavarovanih osebnih kreditov. Ugotavljali so, ali sodijo banke, ki ponujajo ene in druge kredite na isti upoštevni trg. Zaradi višjih stroškov zamenjave (switching costs) na trgu osebnih kreditov, je odzivnost cen posameznih bank na spremembe cen ostalih bank na tem trgu manjša. Zato je bolj verjetno, da posamezne banke na trgu osebnih kreditov ne sodijo na isti upoštevni trg.

4.3 PROŽNOST IN OCENE POVPRASEVANJA

Zaradi pomena prožnosti pri opredeljevanju upoštevnega trga, sta teorija in praksa razvili številne metode za njeno oceno. Konkurenčne oblasti številnih držav³⁵ namreč uporabljajo pri opredeljevanju upoštevnega trga SSNIP test, ki smo ga predstavili v začetku. Nekatero od teh metod posebej izpostavljamo (npr. diskretne modele izbora ali pa analizo kritične prožnosti), o drugih pa bomo na kratko razpravljali v nadaljevanju.

Prožnost ali elastičnost je ena od glavnih mer zamenljivosti proizvodov in pomaga odgovoriti, ali bi lahko uvrstili določeni proizvodi oziroma lokacije na isti upoštevni trg. V ekonomiji poznamo lastno prožnost povpraševanja in križno prožnost povpraševanja. Pri lastni prožnosti merimo, za koliko odstotkov bodo potrošniki zmanjšali povpraševanje po blagu A zaradi zvišanja njegove cene za odstotek. Pri križni prožnosti pa merimo, za kolikor odstotkov bodo potrošniki povečali povpraševanje po izdelku B oziroma število nakupov na lokaciji B zaradi zvišanja cene izdelka A za odstotek. Večja kot je križna prožnost med dvema proizvodoma (lokacijama), boljše nadomestki so taki proizvodi in lokacije.

Čeprav je teoretična opredelitev prožnosti enostavna, je ocena prožnosti v praksi precej zapletena. Neposredne ocene križne prožnosti imajo številne pomanjkljivosti. Werden (1998) opozarja, da povečanje cen enega proizvoda lahko povzroči zamenjavo s proizvodom B, vendar ni nujno, da velja tudi obratno. Ko izračunavamo prožnost med dvema proizvodoma, lahko hitro zanemarimo ostale proizvode. Tako lahko izračunamo nizke prožnosti med posameznimi pari diferenciranih proizvodov, čeprav noben od njih nima značilnosti večje tržne moči. Tudi v finančnem sektorju so nehomogeni, diferencirani proizvodi prej pravilo kot izjema. Tako utegnemo na primer izračunati nizke prožnosti povpraševanja med pari transakcijskih računov za gospodinjstva dveh bank, pa vendarle nobena od slovenskih bank z majhnim tržnim deležem verjetno ne more resno zlorabiti tržne moči.

Regresijska analiza in ekonometrične metode s svojim bogatim instrumentarijem so alternativa neposredni oceni križne prožnosti³⁶. S pomočjo teh metod najprej ocenjujemo

³⁵ Avstralija, Brazilija, Kanada, Evropska unija, Finska, Nemčija, Irska, Japonska, Nova Zelandija, Romunija, Velika Britanija in ZDA (ICN 2003b).

³⁶ Tudi v tem delu prikazujemo nekatere od njih ločeno: npr. diskretne modele izbora, analizo rezidualnega povpraševanja, modele sistemov povpraševanja...

funkcije povpraševanja in nato na njihovi osnovi računamo prožnosti.³⁷ V finančnem sektorju običajno uporabljajo za oceno funkcij povpraševanja bolj zapletene ekonometrične tehnike.

Pri uporabi regresijske analize za oceno prožnosti naletimo na nekaj skupnih problemov. Dva najbolj pereča problema sta specifikacija ustreznih funkcijskih oblik za povpraševanje in problem identifikacije pri oceni povpraševanja. Pri primerni specifikaciji, ki zagotavlja nepristranske ocene, ne izpustimo pomembnih spremenljivk in ne vključimo nepomembnih (Baker in Rubinfeld 1999). S problemom identifikacije se srečamo, kadarkoli želimo oceniti funkcijo povpraševanja (torej tudi prožnost) ali ponudbe. Na trgu namreč opazimo le ravnovesno ceno in ravnovesno količino. Podatki o tem pa niso zadostni, da bi lahko le na osnovi teh ocenili eno od omenjenih funkcij. Brez dodatnih "eksogenih" podatkov, ki določajo "premike" funkcij ponudbe in povpraševanja, ne moremo biti prepričani ali je dinamika gibanj posledica sprememb povpraševanja ali ponudbe. O tem v pregledu metod v kontekstu konkurenčne politike izčrpno razpravljata npr. Baker in Rubinfeld (1999).

V finančnem sektorju sta se Amel in Hannan (2000) izognila zapletom pri identifikaciji tako, da sta uporabila instrumentalne spremenljivke ter da sta v funkcijo vključila še t.i. »shift« spremenljivke.³⁸ Problemu identifikacije se je z uporabo diskretnih modelov izbora izognilo tudi ameriško Ministrstvo za pravosodje v primeru združitve *Aetna/Prudential*. Šlo je za združitev zavarovalnic, ki ponujata zdravstvena zavarovanja. Vendar pa je Monk (2003) v tem primeru izpostavil problem pristranskosti rezultatov zaradi izpuščenih pomembnih spremenljivk. Ta problem bi lahko po njegovem presegli z uporabo "nested" logit modela

4.3.1 Koeficient odklona

Koeficient odklona sodi med enostavnejše metode pri ugotavljanju zamenljivosti proizvodov in je še posebej uporaben, ko so izdelki diferencirani. Pri testu predpostavljamo, da se cena izdelka A poveča za 10 %. V skladu z ekonomsko teorijo lahko pričakujemo, da se bo zaradi tega povpraševanje po izdelku A zmanjšalo. S pomočjo koeficienta odklona dobimo odgovor na vprašanje, kakšen delež tega padca povpraševanja oziroma prodaje izdelka A se bo preusmeril k izdelku B (Lexecon 1996b).³⁹ Ko je vrednost koeficienta 1, se bo za ravno za toliko, kot je manjša prodaja izdelka A, povečala prodaja izdelka B. To pomeni, da sta izdelka dobro zamenljiva in sodita na isti upoštevni trg. Obratno bo v primeru, ko bo koeficient odklona 0. Kazalec odklona torej kaže, kako »blizu« sta neka izdelka, česar nam denimo tržni deleži ali pa HH indeks ne pokažejo.

³⁷ Primer ocene povpraševanja in prožnosti s preprosto regresijsko analizo najdemo v Baker in Rubinfeld (1999).

³⁸ "Shift" spremenljivke so tiste, ki vplivajo na premike le ene od funkcij v sistemu ponudbe in povpraševanja. Amel in Hannan (2000) sta na primer uporabila število prebivalcev in njihov dohodek ter obdavčeno obrestno mero pri vzajemnih skladih denarnega trga kot dejavnike.

³⁹ Koeficient odklona od A k B je količnik med dvema prožnostima. V števcu imamo križno prožnost povpraševanja po izdelku A z ozirom na ceno izdelka B, v imenovalcu pa nastopa lastna prožnost povpraševanja po izdelku B. Tehnično zahtevnejšo obravnavo koeficienta odklona najdemo v Werden (1996; povzeto po Lexecon 1996b).

Podatke za izračun lahko dobimo iz informacijskih baz. Za finančni sektor smo že večkrat opozorili, da to ne bi smel biti večji problem. Dobre rezultate pa dobimo tudi z anketami potrošnikov, predvsem če v njih zahtevamo, da anketiranci razvrščajo izdelke – t.i. conjoint anketa (Lexecon 1996b). Glavna prednost te metode pa je, da lahko s pomočjo koeficienta odklona ter podatka o pribitku na mejne stroške izračunamo tudi učinke koncentracije na spremembo cen izdelkov podjetij, ki se združujeta. Tako lahko s pomočjo koeficienta odklona preskočimo opredelitev upoštevnega trga ter ugotavljamo neposreden vpliv koncentracije za rast cen.

Ključni problem pri uporabi metode je določitev mejnih stroškov, zaradi česar dostikrat v analizah uporabimo povprečne ali pa povprečne spremenljive stroške. Omejitev za tovrstno analizo v finančnem sektorju Sloveniji je lahko pridobitev podatkov o povprečnih stroških proizvodov, kar so pokazali pogovori s predstavniki bančnega in zavarovalnega sektorja. Večje število slovenskih bank (še) nima razvitih sistemov za ločeno obravnavanje stroškov po bančnih proizvodih. V zavarovalnicah pa razdeljujejo stroške po večjih skupinah zavarovanj, kot so premoženjsko, avtomobilsko ipd., ne pa nujno tudi po posameznih proizvodih. Tudi če bi vse institucije lahko posredovale potrebne podatke, pa jih je zaradi različnih ključev razdeljevanja stroškov med seboj težko primerjati.⁴⁰

Zaradi omenjenih pomanjkljivosti se je za izračun spremembe cen uveljavil predvsem pristop na osnovi podatkov o tržnem deležu, ki je podrobneje predstavljen v Kump in Bešter (2003, 147). Model temelji na dokaj restriktivnih in nereálnih predpostavkah. Tako ne upošteva vstopa novih podjetij, repozicioniranja izdelkov in sinergij zaradi združitve. Zato dobljene ocene sprememb cen pogosto niso realne in predstavljajo zgornjo mejo verjetnega porasta cene. Prav v finančnem sektorju pa bi lahko pričakovali kot posledico združevanja repozicioniranje blagovnih znamk ter sinergijske učinke za učinkovitost zaradi združitve. Zato menimo, da ta metoda verjetno ni najbolj primerna za presojo učinkov v finančnem sektorju. Po mnenju Lexecon (1996b) je ta metoda zaradi teoretičnih omejitev na eni strani in nizkih zahtev po podatkih dobrodošla predvsem v začetni fazi analize, saj nakaže potencialno ogrožanje konkurence zaradi združitve.

4.3.2 Kritična prožnost povpraševanja

Implementacija testa hipotetičnega monopolista je mogoča tudi na osnovi ocene "*kritične prožnosti povpraševanja*". Massey (2000) podaja izpeljavo za izračun kritične prožnosti povpraševanja (ϵ), ki temelji na pogoju, da morajo biti dobički po povečanju cene večji ali enaki kot pred povečanjem cene:

$$\epsilon = 1 / (m + t) \quad (1)$$

Pri tem je m pribitek na mejne stroške (torej razlika P - MC; v bančništvu je to npr. razlika med efektivnimi obrestmi in mejnimi stroški ali pri zavarovalnicah med premijo in mejnimi stroški) in t minimalno povečanje cene, za katerega menimo, da je značilno (v ZDA 5 %, v Sloveniji vsaj 5 %, v EU pa med 5 in 10 %)⁴¹. Večji ko je torej pribitek na

⁴⁰ Na podoben problem delitve stroškov je pri analizi združitve časopisov opozorila Pušnikova (2001).

⁴¹ International Competition Network (2003b).

mejne stroške, večja je tržna moč takega ponudnika in nižja bo prožnost povpraševanja po takem ali takih proizvodih (tudi finančnih)⁴².

Glavna prednost metode je, da potrebujemo za izračun kritične prožnosti le podatek o pribitku na mejne stroške (t je dan z vrednostjo, ki opredeljuje značilno povečanje cene). Ker obstajajo ovire za dostop do teh podatkov v finančnem sektorju, o čemer smo več pisali v prejšnjem poglavju, je metoda omejeno uporabna za presojo koncentracij na trgu finančnih storitev v Sloveniji.

Ko imamo oceno kritične prožnosti, pa moramo oceniti le dejansko prožnost povpraševanja. Če je ta pred združitvijo večja od kritične prožnosti, bo zmanjšanje prodaje zaradi višje cene dovolj veliko, da bi zmanjšalo dobiček (Massey 2000). Očitno je, da obstajajo v tem primeru za obravnavan proizvod dobri substituti, zaradi česar je treba upoštevni proizvodni ali geografski trg opredeliti širše.

4.3.3 Ocene sistema povpraševanja

Metoda ocene sistema povpraševanja (AIDS - Almost Ideal Demand System⁴³ ali tudi NIDS – Nearly Ideal Demand System⁴⁴) pravzaprav ne sodi med metode, s pomočjo katerih bi opredeljevali upoštevne trge. Z njeno pomočjo presojamo učinke koncentracije. Lexecon (1996a) opozarja, da lahko s to metodo analiziramo tudi sinergijske učinke ter posledice predlaganih zdravil za ohranjanje konkurence. Z uporabo ocene sistema povpraševanja lahko opredelitev upoštevnega trga kar preskočimo.

Odlika metode je v tem, da je njen rezultat relativno podrobna matrika tržnih prožnosti, ki jo lahko v kombinaciji z drugimi metodami (npr. analiza kritične prožnosti...) uporabimo pri opredeljevanju upoštevni proizvodni in geografskih trgov. Vendar pa je po mnenju Lexecon (1996a) pričakovati, da bo smiselno to metodo zaradi zahtev po podatkih uporabiti predvsem v t.i. sektorju »hitro gibljivih potrošnih dobrin« (t.i. fast moving consumer goods).

Načelno je ta metoda uporabna tudi za finančni sektor, saj omogoča dezagregirano opazovanje za številne diferencirane proizvode. Teh pa je v finančnem sektorju pri enem proizvajalcu precej. Vendar njena aplikacija v finančnem sektorju zahteva nekaj prilagoditev. Čeprav se zdi z vidika realističnih uporabljenih podatkov precej mikavna, pa je poleg tega zelo zahtevna glede zbiranja podatkov. Te zbiramo elektronsko na osnovi zelo razpršene mreže, v kateri beležijo dejanske transakcije. V trgovinah so to optični čitalci, v finančnih inštitucijah pa so to lahko računalniški terminali, saj se praktično vse transakcije neposredno vnesejo v računalnike. Vendar kljub temu težav pri pridobivanju potrebnih podatkov ne gre podcenjevati, saj je to povezano s kombiniranjem podatkov iz različnih podatkovnih baz. Pri tem lahko pričakujemo, da bodo banke v Sloveniji v tuji lasti imele bolj razvite sisteme in tako enostavneje in lažje prišle do podatkov.

⁴² Dobrine, ki jih zaznamujejo visoki stalni stroški ali strmo naraščajoče krivulje stroškov, bodo imeli nižje kritične prožnosti povpraševanja, kot pa dobrine, ki imajo nizke stalne stroški in relativno položne krivulje stroškov (Massey 2000).

⁴³ Predstavitev je tudi v Kump in Bešter (2003).

⁴⁴ Deaton and Muellbauer (1981).

Primernost te metode omejujejo tudi možni ekonometrični zapleti pri ocenjevanju. Primer je uporaba instrumentalnih spremenljivk zaradi možnih težav pri vzajemnih povezavah med spremenljivkami ali izračunavanje cenovnih indeksov pri posameznih ravneh ocenjevanja.

Pri metodi ocenimo tri ravni povpraševanja po proizvodih. Najnižja raven je ocena povpraševanja po posameznem proizvodu znotraj vrste proizvoda. V bančništvu je to lahko na primer "transakcijski račun za občane pri banki X". Srednja raven je ocena povpraševanja po različnih vrstah izdelkov. V bančništvu so to lahko na primer "transakcijski računi za občane" vseh bank, "transakcijski računi za majhna in srednja podjetja"... Najvišja raven pa je povpraševanje po celotni skupini izdelkov. Primer je lahko analiza po povezanih proizvodih (clusters), kjer v bančništvu lahko povežemo več proizvodov za npr. majhna in srednja podjetja ali pa za gospodinjstva.

4.3.4 Model rezidualnega povpraševanja

Metoda analize rezidualnega povpraševanja je ena od operacionalizacij testa hipotetičnega monopolista (SSNIP test). O hipotetičnem položaju monopolista lahko sklepamo na osnovi ocene prožnosti rezidualnega povpraševanja⁴⁵. Če lahko podjetje večji delež stroškov prevali na potrošnike, to pomeni, da ima veliko tržno moč.⁴⁶

Ocena prožnosti rezidualnega povpraševanja je tehnično in podatkovno zahtevna metoda (Lexecon, 2004). Pri konkretnem primeru potrebujemo podatke o spremenljivki, ki vpliva na stroške posameznega podjetja, in še o drugi spremenljivki, ki vpliva na stroške celotne skupine opazovanih podjetij. Te pa je težko natančno opredeliti in poiskati. Oceno poiščemo v dveh korakih, pristop pa zahteva uporabo časovnih vrst, kjer nam zopet pogosto "nagaja" avtokorelacija. Specifikacija enačb je zahteven vsebinski problem, saj napačno vključene (ali pa izpuščene) spremenljivke povzročajo pristranske ocene (Massey 2000)⁴⁷.

Poleg tega ta pristop ne temelji na marshaljanski predpostavki "*ceteris paribus*". *Ceteris paribus* pomeni, da ugotavljamo spremembo obsega povpraševanja zaradi spremembe cene, medtem ko ostajajo druge spremenljivke, vključno s cenami drugih proizvodov, nespremenjene. Zaradi tega je metoda rezidualnega povpraševanja in prožnosti manj primerna za opredelitev upoštevnih trgov in analizo tržne moči. V ZDA so ta pristop celo izrecno zavrnil in opredelili, da je primerna mera *lastna prožnost* povpraševanja (in ne rezidualnega povpraševanja). Navodila za koncentracije iz 1992⁴⁸ so namreč izrecno

⁴⁵ To je tisti del tržnega povpraševanja, ki ga ne zadovoljijo drugi ponudniki. Prožnost rezidualnega povpraševanja odraža konkurenčne omejitve, ki jih za posamezno podjetje, ki se obnaša kot Stackelberg vodja postavlja delovanje ostalih ponudnikov na tem trgu. Stackelberg vodja pri svojih odločitvah o optimalnih ukrepih (strategiji) upošteva pričakovan odziv drugih igralcev v igri ali na trgu: torej tudi njihov odziv na njegove odločitve o spremembi cene.

⁴⁶ Implementacija, ki sta jo razvila Scheffman in Spiller (1987), je na kratko predstavljena v Kump in Bešter (2003).

⁴⁷ Podrobneje o pomanjkljivostih te metode razpravljajo tudi Kammerschen in Kohler (1993) in Kaserman in Zeisel (1996).

⁴⁸ DOJ/FTC Horizontal Merger Guidelines, Section 1.0, »Market Definition, Measurement and Concentration.«

opredelila, da je treba pri opredelitvi upoštevnega trga upoštevati predpostavko *ceteris paribus*, kar pomeni, da je prodaja drugih proizvodov nespremenjena (Addanki 2001, 5).

Kljub omenjenim pomanjkljivostim so analizo rezidualnega povpraševanja uporabili akademski ekonomisti pri opredelitvi upoštevni trgov v finančnem sektorju.⁴⁹

4.3.5 Diskretni modeli izbora – logit in probit

Z uporabo nekaterih metod simulacije za oceno učinkov združitve se lahko izognemo neprijetnemu in pasti polnemu terenu določanja upoštevni trgov. Pri Lexeconu menijo (2004): "Simulacije koncentracij so tehnika presojanja, ki lahko obide potrebo za dolgo in zapleteno razpravo o opredelitvi upoštevnega trga. To je sicer tehnično zahteven pristop, ki kombinira prožnosti povpraševanja s podmeno o naravi konkurence, da bi lahko neposredno ocenili enostranske učinke predlagane združitve na cene in outpute udeležencev na trgu." Take simulacije uporabljajo pri presoji možnih učinkov dejanskih združitve v sektorjih z diferenciranimi proizvodi tudi konkurenčne oblasti (npr. Ministrstvo za pravosodje v ZDA).

Prednosti simulacij za konkurenčne oblasti je več. Prva prednost je ta, da učinke koncentracij presojamo na osnovi kvantificiranega modela oligopola, namesto da bi sklepali o posledicah na osnovi tržnih deležev. Nadalje je mogoče parametre v modelu prilagoditi značilnostim sektorja, ki ga preučujemo. To je pomembna prednost v primerjavi z analizo na osnovi tržnih deležev, kjer je meja, ki jo konkurenčna oblast uporabi pri sodbi o tržni moči, fiksno določena. Poleg tega se s kvantifikacijo modela izognemo subjektivnim dejavnikom pri odločanju (Werden 1997).

Po mnenju Werdena (1997) je tak pristop še posebej ustrezen za trge, kjer imamo diferencirane proizvode. Sicer pa je model uporaben za vse proizvode, za katere lahko ocenimo povpraševanje na osnovi podrobnih podatkov, ki so na voljo v kratkih časovnih razmakih. Za trge z bančnimi, zavarovalniškimi in drugimi finančnimi proizvodi je značilno veliko diferenciranih proizvodov in zato aplikacija te metodologije pri združitvah na teh trgih ni presenetljiva. Razprava o verižni nadomestljivosti ("chain substitutability") v bančnem sektorju, kjer sodoben razvoj finančnih instrumentov zamegljuje mejo med transakcijskimi in varčevalnimi značilnostmi posameznih instrumentov (glej poglavje o bančništvu), prav tako opozarja na uporabnost te metode v finančnem sektorju.

Nekatere podmene modela se zdijo na prvi pogled precej restriktivne. Tako denimo upoštevamo, da podjetje proizvaja samo en diferenciran proizvod, da konkurenca temelji le na cenah ter da so mejni stroški konstantni. Značilnosti finančnega sektorja so pomembno drugačne. Banke in zavarovalnice ponujajo vrsto različnih proizvodov, konkurenca med njimi pa ni odvisna le od njihovih cen, ampak tudi od kakovostnih dejavnikov. Kljub temu je uporaba te metode pri večjih monopolnih presojah koncentracij pri diferenciranih proizvodih dala spodbudne rezultate (Werden 1997).

⁴⁹ Amel in Hannan (2000) sta z njo opredelila upoštevni trg depozitov v bančništvu ločeno od depozitov v nebančnih institucijah.

To metodo je uporabilo ameriško Ministrstvo za pravosodje v primeru združitve *Aetna/Prudential*⁵⁰. Gre za zavarovalnici, ki se ukvarjata z zdravstvenimi zavarovanji, Ministrstvo je presojalo, ali dve vrsti zdravstvenih zavarovanj sodita na isti upoštevni trg ali ne. Na osnovi ocene povpraševanja so ocene lastnih prožnosti povpraševanja okrog -3, medtem ko je kritična prožnost znašala -6.⁵¹ Če je ocenjena prožnost povpraševanja nižja od kritične, bi lahko bilo povečanje cene danega proizvoda donosno, zato je trg tega izdelka samostojni upoštevni proizvodni trg. Ministrstvo za pravosodje je odločilo, da sta proizvoda HMOs in PPOs na različnih upoštevni trgih.

Sicer nekoliko drugačnim virom podatkov je odločitev Ministrstva testiral Monk (2003). Izpostavil je problem specifikacije modela povpraševanja ter s tem povezano pristranskost rezultatov. Ko je dodal dve, po njegovem mnenju pomembni spremenljivki⁵², in z diskretnim modelom izračunal prožnosti, so bile te bistveno višje in so znašale -11. Zaradi manjkajočih spremenljivk so torej ocenjene prožnosti nižje od »pravih«, zaradi česar je upoštevni trg opredeljen ožje, kot bi bilo primerno. Monk je nato testiral rezultate še s pomočjo »nested logit« modela. Tudi rezultati tega pristopa so potrdili, da sodijo izdelki HMOs in PPOs na isti upoštevni trg.

Probit modeli so vsebinsko zelo blizu logit modelom in prav tako sodijo med diskretne modele izbora, kjer imamo opraviti z diskretno odvisno spremenljivko. Razlika je le v privzeti obliki kumulativne funkcije porazdelitve (CDF) rezidualov. Cohen (2003) je denimo uporabil probit model za preverjanje domneve, ali sodijo banke in hranilnice na ločene proizvodne trge. Rezultati so pokazali, da sodijo banke in hranilnice na isti upoštevni trg.

4.4 ANALIZA KRITIČNE IZGUBE

Implementacija testa hipotetičnega monopolista je mogoča tudi na osnovi ocene "kritične izgube", ki jo uporabimo v primeru, ko ni mogoče oceniti prožnosti povpraševanja (Harris in Simmons 1989). Podobno kot pri analizi kritične prožnosti tudi tukaj velja, da v primeru, ko je dejanska izguba manjša od kritične izgube pri x % povečanju cene, potem je upoštevni trg opredeljen. Kritično izgubo izračunamo takole (Massey 2000):

$$Ki = t / (m + t) \quad (2)$$

kjer je **Ki** kritična izguba, **t** povečanje cene in **m** pribitek na mejne stroške. - m). Torej lahko dejansko ocenjeno izgubo primerjamo s kritično izgubo, da odgovorimo na vprašanje, ali je upoštevni trg opredeljen primerno.

Podatki o mejnih stroških pogosto niso neposredno na voljo, zato sta Harris in Simons (1989) predlagala, da kot primerno "proxy" spremenljivko zanje uporabimo povprečne spremenljive stroške.

⁵⁰ Podjetji sta se združevali v letu 1999.

⁵¹ Kritična prožnost pokaže, za koliko odstotkov je smiselno povečati cene, ne da bi to povzročilo izgubo. Več o tem v poglavju 4.4.

⁵² V model je vključil pomen koristi posameznih skladov in izbor delodajalcev.

Omejitev za tovrstno analizo v Sloveniji je lahko pridobitev podatkov o povprečnih spremenljivih stroških, kar smo omenili že pri kazalcu odklona in analizi kritične prožnosti. Dodatna pomanjkljivost metode je, da je treba poiskati podatke o stroških za vse udeležence na takem trgu in ne le podjetij, ki se združujeta (Horowitz 2002).⁵³

Metodo so uporabili tudi pri opredeljevanju upoštevnih trgov v bančništvu. Horowitz (2002) poroča o primeru ekskluzivnih pravil, ki sta jih uvedla Visa in Mastercard, ter z njimi onemogočila izdajanje kreditnih kartic za nebančne lastnike omrežij (non-bank owned networks). Pri tem so metodo kritične izgube uporabili pri opredeljevanju dveh relevantnih proizvodnih trgov: a) trga za kreditne kartice za splošno uporabo in b) trga za storitve omrežja, ki je potrebno za normalno uporabo takih kartic (infrastruktura za njihovo uporabo, npr. za avtorizacije in elektronski plačilni promet kot so POS terminali). V tem primeru so konkurenčne oblasti uporabile metodo kritične izgube, da so pokazale, da bi bilo majhno, značilno povečanje cene donosno (torej je tak trg primerno opredeljen). Vladni ekonomist je najprej na osnovi podatkov za Visa ocenil referenčne cene. Za banke, ki so izdajale kreditne kartice za splošne namene, je ocenil, da je pribitek na mejne stroške 26 %. Pri tem je pokazal, da bi te banke morale izgubiti 16 % svojega prometa, če bi se cene povečale za 5 %, da bi to povečanje povzročilo izgubo. Tudi za primernost opredelitve drugega upoštevnega trga (storitev omrežja) je uporabil analizo kritične izgube in ugotovil, da bi 10 % povečanje cene vodile le v 0,2 % povečanje celotnih stroškov teh bank.

Predstavljena metoda ne odgovarja na vprašanje, kako ravnati, ko posamezno podjetje že ima v izhodišču veliko tržno moč⁵⁴. Massey (2000) poroča, da je Evropska komisija že opozorila na tako možnost: "Na splošno in še zlasti pri analizi združitve, upoštevamo tržno ceno. To pa morda ne bo primerno, ko je taka cena že v preteklosti bila določena v razmerah brez zadostne konkurence. Še zlasti pri presoji zlorabe dominantnega položaja je treba upoštevati tudi dejstvo, da je tržna cena morda že precej poskočila v preteklosti."

Metoda zahteva rangiranje nadomestkov, saj jih postopoma vključujemo v upoštevni trg. Werden (1998) ponuja nekaj alternativnih mer za rangiranje substitutov. Ti merijo na različne načine nadomestljivost med posameznimi proizvodi (zato mere vključujejo odzivnost količine/izdatkov/deleža enega proizvoda na spremembe prodaje/cene drugega proizvoda). Rangiranje na finančnih trgih lahko izvedemo na osnovi značilnostih finančnih proizvodov kot je npr. likvidnost ali pa dospetje in ne nazadnje tudi namen posameznih finančnih proizvodov. V modernem svetu s številnimi inovacijami postajajo različni finančni proizvodi vzajemno vse bolj nadomestljivi in nastaja večje število dobrih nadomestkov, kar govori v prid uporabi te metode v finančnem sektorju.

⁵³ Horowitz (2002) opozarja, da je metodo treba prilagoditi, ko podjetje ponuja več kot en izdelek, ima komplementarne ali pa stranske izdelke, ko obstaja "feedback" učinek zaradi morebitnih manjših stalnih stroškov na osnovi manjše prodaje (npr. licence na osnovi prodaje)...

⁵⁴ Massey (2000) govori o "celofanski napaki", pri kateri konkurenčne oblasti niso upoštevale, da so udeleženci morda že imeli v izhodišču precej večjo tržno moč. To velja tudi za naš finančni sistem – glej poglavje 3.

4.5 TRŽNA KONCENTRACIJA IN CENE

Višjo raven koncentracije pogosto povezujemo z večjo tržno močjo, ki znova vodi v višje cene. Torej bi bilo mogoče pričakovati, da bo višja raven tržne koncentracije sovpadala z višjimi cenami. S pomočjo analize korelacije med tržno koncentracijo in ravniyo cen dobijo konkurenčni organi dva podatka, in sicer, kateri je upoštevni trg, ter kako koncentriran mora biti upoštevni trg, da bi prišlo do zvišanja cen nad konkurenčno raven cen (Lexecon 1997). Pri tem je treba izpostaviti, da s primerjavo tržne koncentracije in cen ne pojasnjujemo gibanja cen, temveč skušamo le pokazati, da koncentracija ne vpliva na raven cen. Vendar Werden (1997) opozarja, da ta povezava ni samodejna. Če obstajajo zadostne omejitve, ki podjetjem z visokimi tržnimi deleži preprečujejo zlorabo te tržne moči, višja raven tržne koncentracije ne pomeni nujno tudi višjih cen.

Pri preučevanju omenjene povezave uporabljamo različne mere koncentracije. Te so lahko povezane s tržnimi deleži. Vendar so te za samo določitev upoštevni trgov neprimerni, saj lahko tržne deleže izračunamo šele, ko so trgi že opredeljeni. Bolj pogosto pa raven koncentracije merimo z razmerjem med cenami in mejnimi stroški (glej npr. Massey 2000 ali za finančni sektor Horowitz 2002). Podobno kot pri analizi kritične izgube pogosto uporabljamo pribitek na mejne stroške, ki je lahko odvisen od niza pojasnjevalnih spremenljivk.

Razvoj ekonomske teorije in ekonometričnih metod omogočata tudi neposredno ocenjevanje tržnega obnašanja in moči za posamezno podjetje. Kahai in drugi (1996), na primer, uporabijo model dominantnega podjetja/konkurenčne "meje" (dominant firm/competitive fringe model - DM/CF), da z njim ocenijo rezidualno prožnost povpraševanja za AT&T.

Pri omenjenih metodah izpostavljamo dve težavi. Prvič, treba je upoštevati primerno ceno. Ko imamo opraviti s heterogenimi proizvodi ali s skupinami proizvodov, kot je to pri analizi skupin povezanih proizvodov (clusters) v bančništvu, moramo poiskati ceno za tako skupino. Lexecon (2004), na primer, predlaga oblikovanje ustreznega cenovnega indeksa, ki ga lahko izračunamo kot s količino tehtano aritmetično sredino.

Drugič, nujna je skrbna interpretacija rezultatov. Cena morda ni povezana s koncentracijo na opazovanem možnem trgu zaradi dveh razlogov. Prvi je ta, da je primeren upoštevni trg širši od tistega, za katerega smo izračunali koncentracijo. Drugi razlog pa je lahko, da je trg pravilno opredeljen, ampak obstajajo druge omejitve za zlorabo tržne moči. Razloga sta lahko visoka stopnja zamenljivosti ponudbe in nizke ovire za vstop novih ponudnikov. Lahko pa se zaradi narave sektorja (denimo presežne kapacitete) podjetja težko dogovarjajo o določitvi cen nad konkurenčno ravniyo. Argument, ki bi veljal predvsem v finančni industriji, tudi v Sloveniji, tako v bančništvu kot zavarovalništvu, je predvsem visoka zamenljivost ponudbe.

V finančnem sektorju je tako analizo uporabil Moore (1998), ko je raziskoval vpliv tehnoloških sprememb v bančništvu na opredeljevanje geografskih trgov, in se spraševal "Ali je razdalja mrtva?" Hiter razvoj elektronskih komunikacij in finančne inovacije zmanjšujejo ovire, ki jo je med potencialne kupce in prodajalce na finančnih trgih postavljala geografska oddaljenost. Najprej je uporabil univariantni pristop, kjer je

povezal HH indeks z donosnostjo. Nato pa je nadaljeval z regresijsko analizo in skušal pojasniti donos posameznih sredstev s pojasnjevalnimi spremenljivkami, kot so HH indeks, populacija, razmerje med potrošniškimi krediti in vsemi sredstvi, delež kmetijskih ali nepremičninskih kreditov v vseh sredstvih, dohodek na prebivalca... Ugotavlja, da je še pred desetletjem bila značilna povezava med dobičkonosnostjo in številom konkurentov, ki so poslovali v geografski bližini.

V nasprotju s tem pa lahko danes opazimo, da je ta povezava šibkejša. Taki rezultati so skladni z vedno večjim pomenom fizično bolj oddaljenih konkurentov, ki poslujejo tudi preko elektronskih medijev (elektronsko bančništvo). Zato je verjetno primerno geografske trge v bančništvu opredeljevati širše⁵⁵. Tudi v Sloveniji je razvoj na tem področju hiter in postaja s prihodom tujih bank še bolj dinamičen. Torej se tudi pri nas zmanjšuje pomen fizične oddaljenosti in zahteva širše opredeljevanje geografskih trgov.

Tudi Kahn in drugi (2000) so proučili vpliv tržne koncentracije v bančništvu na obrestne mere. Ugotavljajo, da ima tržna koncentracija statistično značilen vpliv na trgu za osebne kredite, ne pa na trgu za avtomobilске kredite. Ugotavljajo tudi, da je skladno z značilnostmi zlorabe tržne moči obrestne mere za osebne kredite poraste po pomembnih združitvah. Nasprotno pa njihovi rezultati kažejo, da obrestne mere za avtomobilске kredite po združitvah večih udeležencev na tem trgu padejo. To je skladno z ekonomijami obsega pri ponudbi avtomobilskih kreditov.

4.6 OSTALE METODE

4.6.1 Posredni dejavniki⁵⁶

Cilj uporabe posrednih dejavnikov pri opredeljevanju upoštevanih trgov je ta, da nam pomagajo razumeti, kaj zmanjšuje zamenljivost povpraševanja in ponudbe ter kakšna so gibanja na trgu finančnih storitev. Gre za razne podatke kot so stroški zamenjave, raziskave proizvajalcev in njihovi poslovni načrti ter primerjave cen in povprečnih stroškov bank. Nikakor pa na osnovi teh podatkov ne moremo neposredno določati upoštevanih trgov.

Med posrednimi dejavniki omenimo najprej podatke o stroških zamenjave izdelka. V bančnem sektorju denimo bodo zaradi odprtja transakcijskega računa pri drugi banki nastali stroški obveščanja naših plačnikov o novih številkah. Na strani ponudbe bodo verjetno stroški zamenjav manjši, saj zahtevajo finančni proizvodi podobna znanja s področja upravljanja s tveganji.

Dober vpogled v gibanja na trgu finančnih storitev nam dajo tudi poslovni načrti, raziskave ter razna poročila, ki jih banke in zavarovalnice pripravljajo za svoje regulatorne organe. Potencialno moč banke na nekem trgu pa nam lahko da tudi razlika med ceno storitev in vrednostjo povprečnih stroškov, kar pa zahteva poznavanje lastnih cen storitev.

⁵⁵ Zanimiva je opredelitev geografskih trgov v bančništvu, kot jih je pripravil FED v Dallasu: glej <http://www.dallasfed.org/banking/apps/mkdef.html>

⁵⁶ Primerjaj strukturo s Kump in Bešter (2003, 137).

4.6.2 Eksperimentalna ekonomija

Ena od relativno novih pa vendarle precej razširjenih in uporabnih metod je tudi eksperimentalna ekonomija. Uporabljamo jo lahko za dva namena. Prvi je opredelitev upoštevanih trgov ali presoja učinkov združitve. Drugi pa je študij zanesljivosti in primernosti metod, ki se uporabljajo v konkurenčni politiki. Pri tem pravzaprav ne gre toliko za posamezno metodo kot za celovit eksperimentalni pristop k reševanju ekonomskih vprašanj (Handbook 1995).

Temeljna pogoja za razvoj eksperimentalnih metod v ekonomiji sta bila razvoj teorije oligopola in računalniške tehnologije. Povezani računalniki so omogočili tudi interakcije med več vpletenimi subjekti. Čeprav pri nas teh metod še nismo zasledili, pa nekateri zametki v obliki poslovnih iger že obstajajo.

Čeprav je lahko eksperimentiranje v ekonomiji predrago, prezahtevno in tudi sicer povsem nemogoče, so področja, kjer je mogoče na osnovi eksperimentalnih metod priti do sklepov na nekatera jasno zastavljena vprašanja. Eno do njih je konkurenčna politika. (glej na primer Davis in Wilson 2001), saj so eksperimentalno ekonomijo v tujini (ZDA, pa tudi v Evropi) nekateri avtorji uporabljajo tudi pri presoji učinkov prevzemov (Davis in Wilson 2002). Na primer, Davis in Holt (1994) sta uporabila laboratorijske metode in primerjala tri različne scenarije. Ugotavljata, da je oblikovanje tržne moči tesno povezano z višanjem cen.

Pri oblikovanju eksperimenta je treba jasno opredeliti povezave med spremenljivkami, "pravila igre" in primerno oblikovati motivacijo (dejanski zaslužek ali korist ob koncu eksperimenta). Realistična opredelitev ključnih parametrov je izjemnega pomena za izide eksperimenta. V eksperiment lahko vključimo poljubno število posameznikov, ki se odzivajo na spremembe v njihovem ekonomskem okolju, kot jim jih posreduje računalnik. Na primer, računalnik vas obvesti, da imate na voljo določeno vsoto denarja in vam ponudi nekaj različnih naložbenih možnosti. Ko se na to odzovejo vsi sodelavci v eksperimentu vam računalnik posreduje vaš donos, ki ga ob koncu dejansko dobite izplačanega.

Vendar so eksperimentalne metode uporabne predvsem kot povezava med teorijo in politiko. (Davis in Wilson 2002). Politika je vedno bolj ali manj izpeljana iz ustreznih teorij in eksperimenti so ena od poti za eksplicitno naslanjanje politik na teorijo. Poleg tega eksperimenti omogočajo študij elementov, ki niso eksplicitno upoštevani pri izbrani metodi presoje, ker niso vključeni v standardne modele oligopolov (npr. spremenljivi mejni stroški).

Eksperimentalne prijeme lahko uporabljamo tudi pri preverjanju metod za presoje koncentracij. Davis (2002), na primer, primerja pomembnost predpostavk Cournotovega ali Bertrandovega tipa konkurence v ALM. Ugotavlja, da ALM dobro izloči "neproblematične" združitve. Pri presojah prevzemov je pomembna primerna specifikacija povpraševanja po posameznih proizvodih. Crooke et al. (1997) so preverjali vpliv posameznih različnih specifikacij povpraševanja. Primerjava "Almost Ideal Demand System", logit, linearnega in povpraševanja s konstantno prožnostjo je pokazala, da se pri njih velikostni red spremembe cene po družitvi precej razlikuje. Tako Davis in

Wilson (forthcoming) z eksperimentalno metodo preverjata ustreznost Antitrust Logit Modela (ALM) modela, ki ga pri presojanju prevzemov kot simulacijsko orodje uporablja DOJ. Študija opozarja, na nekatere pomanjkljivosti metode in nujno po primerni specifikaciji ekonomskega okolja (Davis in Wilson 2002 npr. študirata asimetrične prodajalce).

Eksperimentalna ekonomija torej lahko ponudi alternativne načine za preverjanje zanesljivosti in primernosti metod za konkurenčno politiko ter pri opredelitvi upoštevnih trgov in presoji koncentracij tudi v finančnem sektorju.

4.6.3 Metode za opredelitev geografskega upoštevnega trga

Tudi za opredelitev geografskih trgov lahko uporabimo metode, ki smo jih obravnavali v drugih poglavjih. Tukaj pa razpravljamo še o tistih, ki se uporabljajo le za geografsko opredelitev. To so testi trgovinskih tokov, test uvozne penetracije ter uvozne ovire in transportni stroški.

Transportni stroški so pri finančnih proizvodih v primerjavi s fizičnimi proizvodi skorajda zanemarljivi. Številne finančne proizvode je mogoče prenašati s preprostim klikom na miško v elektronski obliki in morda celo nimajo fizične oblike. Seveda transportni stroški tudi pri prenosu finančnih proizvodov obstajajo, vendar so relativno zanemarljivi. Izračun razmerja med vrednostjo proizvoda in njegovimi transportnimi stroški zato pri finančnih proizvodih ni smiseln.

Transportni stroški, ki jih je pri opredeljevanju geografskih trgov treba upoštevati, so tisti, ki so povezani s prevozom posamezne stranke do finančne institucije (čas, prevoz). Gre za relativne stroške osebnega stika. Ti so odvisni od velikosti potrebnega kredita ali depozita. Večji kot so zneski, dalj so posamezniki pripravljene potovati, in več časa porabiti pri tem. Tako upoštevni trg opredelimo kot lokalni, kadar so potrebni pogosti obiski banke in so vrednosti opravljenih transakcij relativno majhne. To še posebej velja za majhna podjetja in gospodinjstva. V Ameriki je centralna banka pripravila "Pregled potrošniških financ" (Survey of Consumer Finances, FRB 2003), ki kaže na pomen transportnih stroškov pri opredeljevanju geografskih trgov.

Tudi preučevanje dnevniških migracij nam da podatke o geografskem trgu za posamezne proizvode. Glede na to, da velik delež ljudi potuje na delo v večja mesta oziroma v bolnice in nakupovalne centre, je lahko trg širši tudi za proizvode, ki jih sicer opredeljujemo lokalno.

S pomočjo podatkov o *uvoznih ovirah* in *testi penetracije* je mogoče pojasniti tokove kapitala in s tem povezano ožjo opredelitev geografskih trgov. Uvozne ovire je mogoče interpretirati kot omejitve kapitalskih tokov. Slovenija je v letih 1989 in 1999 odpravila večino omejitev za tokove kapitala med državami. To pomeni, da so tokovi kapitala precej lažji in je zato treba geografske trge pri številnih finančnih proizvodih razširiti preko slovenskih meja.

Tudi teste "*trgovinskih*" tokov je mogoče prilagoditi za uporabo v finančnem sektorju. Elzinga-Hogaryjev test (Kump in Bešter 2003) je mogoče uporabiti v Sloveniji, saj

upoštevata dva kriterija, ki jih je mogoče ustrezno prilagoditi. Če sta kazalca LOFI ("little out from inside") in LIFO ("little in from outside") majhna, potem podjetji ne spadata na isti upoštevni trg. V primeru finančnih storitev torej igrajo vlogo "trgovinski tokov" tokovi kapitala.