

5 OPREDELITEV UPOŠTEVNIH TRGOV FINANČNIH STORITEV PRI PRESOJI KONCENTRACIJ V EU

Število primerov v EU s področja finančne industrije je relativno majhno, saj so združitve še vedno omejene na nacionalno raven.⁵⁷ Po drugi strani pa doslej ni bilo potrebe po poglobljenih raziskavah o učinkih koncentracij tudi na nacionalni ravni, saj koncentracije v bančništvu, zavarovalništvu in dejavnosti pokojninskih skladov v EU doslej niso predstavljale nevarnosti za konkurenco tudi na najožje opredeljenih trgih.

V bančnem sektorju na ravni EU, na primer, so le štiri združitve od skupno 134 predlaganih bančnih združitev vzbudile resne dvome glede njihove združljivosti s skupnim trgom: to so bile združitve med Bank Austria in Creditanstalt (VI/M.873- Bank Austria / CreditAnstalt), Allianz / Dresdner (VI/M.2431 - Allianz / Dresdner), Nordbanken / Postgirot (VI/M.2567-Nordbanken/Postgirot) in SEB/Foerenings Sparbanken (VI/M.2380-SEB/FSB). Zadnjo koncentracijo so stranke opustile še pred zaslišanjem in ostale tri je Komisija odobrila pod določenimi pogoji. V Veliki Britaniji pa konkurenčna oblast v zadnjih desetih letih ni soglašala z združitvijo v finančnem sektorju le v dveh primerih: *Lloyds/Abbey National* (bančništvo) in *Unum/Provident* (pozavarovalništvo).

Evropska komisija je tako v večini primerov pustila natančno opredelitev upoštevnihih (predvsem produktnih) trgov odprto, čeprav so vpletene strani predlagale svojo opredelitev trgov. Za to so vsaj trije razlogi: 1) dejavnosti vpletenih podjetij so bile na ravni Evropske unije le malo pomembne, 2) dejavnosti vpletenih podjetij se niso prekrivale ali 3) trgi so bili zelo razdrobljeni in je na njih delovalo veliko konkurentov. Kljub temu pa je pregled odločitev Evropske komisije pri odločitvah o koncentracijah v finančnem sektorju pomemben, saj nacionalnim konkurenčnim oblastem daje dober vpogled v elemente, postopke in sklepe komisije pri teh presoajah. To je še posebej pomembno, ker morajo nacionalne konkurenčne oblasti pri presoji koncentracij slediti tudi zakonodaji oziroma priporočilom Evropske komisije.

V pričujočem poglavju podajamo pregled prakse Evropske komisije in konkurenčnih oblasti v EU pri opredeljevanju upoštevnihih proizvodnih in geografskih trgov za tri glavne kategorije finančnih storitev: finančno posredništvo (J.65 NACE klasifikacija), zavarovalništvo in pokojninsko zavarovanje (J.66 NACE klasifikacija) in pomožne dejavnosti pri finančnem posredništvu (J.67 NACE klasifikacija).

⁵⁷ Povedano drugače, med podjetji, ki imajo vsako več kot dve tretjini njunega EU prometa v eni od držav članic. Promet je pravzaprav vsota obrestnih in podobnih dohodkov, dohodkov od vrednostnih papirjev, dohodkov od delnic (shares) in drugih vrednostnih papirjev z variabilnimi donosi, dohodkov od delnic v povezanih podjetjih, neto dobička od finančnih operacij in drugih dohodkov iz rednega poslovanja ter drugih dohodkov (OECD 2000).

5.1 BANČNIŠTVO

Evropska komisija je tradicionalno delila bančne storitve v štiri glavne podskupine:

- poslovanje z gospodinjstvi (retail banking),
- poslovanje s podjetji (corporate banking),
- investicijsko bančništvo (investment banking) in
- finančni trgi (financial markets).⁵⁸

Delitev v te štiri skupine običajno najdemo v odločitvah konkurenčnih oblasti tudi v drugih državah, kot npr. v VB, ZDA, Avstraliji in Kanadi. Osnovna shema je v številnih različicah, ki ustrezajo značilnostim posameznih držav, pa tudi potrebam posameznih konkurenčnih oblasti. Kahwaty et al. (2003), na primer, ugotavljajo, da konkurenčne oblasti običajno delijo bančne storitve na poslovanje z gospodinjstvi (retail banking), bančne storitve za majhna/in srednje velika podjetja (MSP) ter elektronska plačila in prenose sredstev.

Pregled primerov smo strukturirali v naslednje skupine: poslovanje z gospodinjstvi (retail banking), poslovanje s podjetji (corporate banking), investicijsko bančništvo, finančne trge in elektronsko bančništvo. Nekateri elementi teh podjetij se prepletajo, zato jih omenjamo na večjih mestih.

5.1.1 Poslovanje z gospodinjstvi

Znotraj bančništva je najbolj segmentiran trg bančno poslovanje z gospodinjstvi (retail/customer banking). Pregled prakse EU pri opredeljevanju upoštevnihi trgov v tem sektorju ter raziskava Kahwaty et al. sta pokazala, da konkurenčne oblasti pogosto opredeljujejo proizvodne trge po posameznih proizvodih. Ti imajo določene značilnosti in jih je zato najboljše obravnavati ločeno.

Zanimivo je, da Evropska komisija poleg pristopa na osnovi proizvodov presoja združitve tudi na osnovi skupin povezanihi proizvodov in oblikuje proizvodne trge tudi za te skupine proizvodov. Tak način presojanja so utemeljili z dejstvom, da je več bančnih storitev tako za posameznike kot tudi za MSP med seboj tesno povezanihi na ravni distribucije. Ti pogosto kupujejo bančne storitve pri eni izpostavi banke, preko enega telefonskega ali internetnega centra. Skupinam povezanihi proizvodov (clusters) se bomo posvetili še v nadaljevanju.

Udeleženci v EU primerih so predlagali številne možne opredelitve produktov, vključno z univerzalnim bančništvom, transakcijskimi računi, trgi depozitov, krediti za posameznike...⁵⁹ Podobna delitev je mogoča tudi z vidika posojilojemalca. Najpogosteje omenjeni proizvodni trgi vključujejo: transakcijske račune, osebne kredite, hipotečne kredite, kreditne kartice, hranilne račune in instrumente na investicijskih trgih.

58 Case št. IV/342 Fortis/CGER, case št. IV/M.573 - ING/Barings, case št. IV/M.981 - Fortis/ASLK-CGER etc.

59 Case št. IV/342 Fortis/CGER.

5.1.1.1 Transakcijski računi

Transakcijske račune (current/transaction accounts) v večini primerov obravnavajo Evropska komisija ali konkurenčne oblasti kot posamezen upoštevni proizvodni trg⁶⁰. Glavni namen transakcijskih računov je, da omogočajo denarne transakcije in so v tej svoji funkciji le relativno omejeno nadomestljivi z drugimi (bančnimi) produkti. Te račune posamezne banke pogosto uporabljajo tudi za druge bančne storitve, kot sta na primer, odobravanje kreditov ali hipotekarnih posojil. Tako transakcijske račune banke pogosto vidijo kot "vrata" še za druge finančne proizvode. Na primer, delež finančnih proizvodov, ki jih svojim komitentom s transakcijskimi računi pri njih proda Lloyds je precej višji kot pa pri prodaji teh proizvodov drugim, ki nimajo transakcijskih računov v pri tej banki (Kahwaty et al. 2003).

Transakcijske račune običajno odpiramo lokalno. Ta lokalna komponenta je pri njih tako močna, da lahko na njeni osnovi tudi *upoštevni geografski trg* v veliki večini primerov opredelimo kot lokalni. V majhni Sloveniji utegne biti to kar celotna regija ali pa celo država, saj je oddaljenost komitentov od posameznih bank izjemno majhna.

5.1.1.2 Hranilni računi

Hranilni računi (saving accounts) so po svoji naravi bliže *naložbenim proizvodom* kot pa transakcijskim računom. Z vidika motivacije imetnikov za njihov nakup, likvidnosti in plačilne funkcionalnosti imajo ti računi drugačne značilnosti od naložbenih proizvodov. Zato jih konkurenčne oblasti konsistentno obravnavajo ločeno, včasih pa celo skupaj z drugimi naložbenimi proizvodi⁶¹. Podobno kot pri kreditih, tudi trgi za hranilne račune in investicijske proizvode za posameznike kažejo precej močnejšo konkurenco kot pa trgi za transakcijske račune. Odvisno od potreb analize včasih konkurenčne oblasti tudi te razdelijo dalje glede na ročnost posameznih depozitov/instrumentov.

Med hranilnimi proizvodi konkurenčne oblasti v EU obravnavajo različne tipe skladov na enem proizvodnem trgu. To utemeljujejo z izjemno visoko stopnjo zamenljivosti med posameznimi skladi. Vzemimo za primer *vzajemne sklade*. Ti posameznikom omogočajo, da lahko, v nasprotju z drugimi investicijskimi možnostmi, izbirajo med različnimi kombinacijami finančnih naložb in s tem razpršijo svoj portfelj. Prav tako komitentom ponujajo storitve upravljanja s premoženjem. Zaradi visoke stopnje nadomestljivosti jih zato uvrščajo na ene sam proizvodni trg.

Hranilne račune in druge investicijske proizvode geografsko ponujajo tudi na daljavo in zato je treba *upoštevni geografski trg* opredeliti precej širše kot pri transakcijskih računih. Na primer, komisija EU je menila, da so za te proizvode primerno geografsko opredeljeni trg nacionalni, saj so ponudniki delovali na nacionalni ravni in enake proizvode ponujali

60 EU Case št. IV/M573- ING/Barings, Lloyds TSB Group/Abbey National - UK, Commonwealth Bank of Australia and Colonial Bank – Australia.

61 EU case št. VI/M.2567, Commonwealth/Colonial - Australia or Royal Bank of Canada/Bank of Montreal - Canada

na celotnem ozemlju posamezne države. Podobno se je odločila avstralska konkurenčna oblast in trg določila kot "celotna država"⁶².

5.1.1.3 Krediti in hipoteke

Kredite in hipoteke (loans and mortgages) običajno ločimo v dva posebna trga, saj imata oba kredita različne značilnosti in namene uporabe⁶³. Tudi pri kreditih utegnejo konkurenčne oblasti ločiti med posameznimi proizvodnimi trgi znotraj kreditov glede na njihovo ročnost.

Poseben primer kreditov so *dovoljeni limiti in druge prekoračitve na transakcijskih računih*. To obliko kreditov konkurenčne oblasti obravnavajo skupaj s krediti na istem proizvodnem trgu (visoka stopnja nadomestljivosti).

Med tradicionalnimi bančnimi krediti in hipotečnimi krediti le zelo nizka raven nadomestljivosti, kot so opozorile kanadske konkurenčne oblasti. Edina izjema za to pravilo so bili relativno bogati, kjer je bila nadomestljivost med obema kategorijama nekoliko večja. Hipotečni krediti so pri nas relativno nova kategorija in se trg z njimi šele razvija, vendar pa jih pri presoji združitev ne kaže več zanemarjati. Podobno je tudi s stanovanjskimi krediti.

Posebna oblika kredita so tudi *kreditne kartice*. Krediti na osnovi kreditnih kartic so precej dražji. Zato je njihova nadomestljivost z drugimi bančnimi krediti in hipotečnimi krediti prav tako precej omejena. O opredelitvi trgov pri tem segmentu bomo malo več povedali v okviru elektronskega bančništva.

Leasing je oblika kredita pri kateri lastništvo preide na uporabnika šele, ko ta poplača dolg. *Factoring* storitve pa obsegajo nakup terjatev in gospodarjenje z njimi. Obe storitvi konkurenčne oblasti uvrščajo na dva ločena proizvodna trga.

Na splošno so trgi pri kreditih dosti bolj konkurenčni kot pa pri transakcijskih računih. Na teh trgih obstaja visoka stopnja nadomestljivosti med posameznimi proizvodi. Poleg bank na teh trgih nastopa tudi precej veliko število nebančnih ponudnikov, ki zastrujejo konkurenco. K ostrejši konkurenci pa prispeva tudi cela vrsta možnih oblik kreditov.

Upoštevni geografski trg za proizvode v tej skupini je precej širok. Podobno kot pri hranilnih računih ga konkurenčne oblasti pogosto opredelijo kot nacionalni trg. Vendar je mogoče kredite ponujati tudi preko telefonov, interneta in drugih kanalov na daljavo. Zato je treba v posameznih primerih upoštevni trg razširiti tudi preko državnih meja. To je pomembno še zlasti za majhna odprta gospodarstva, kjer lahko posamezniki z lahkoto najemajo kredite tudi v bližnji tujini.

Natančna določitev upoštevnega trga je odvisna od udeležencev pa tudi od potreb konkurenčnih oblasti. Oglejmo si primer opredelitve proizvodnih in geografskih trgov pri

62 Commonwealth/Colonial case

63 EU case št. VI/M.2567 Nordbanken/Postgirot, Toronto Dominion Bank/Canadian Imperial bank of Commerce - Canada.

poslovanju z gospodinjstvi ter malimi in srednje velikimi podjetji za združitev Westpac/Bank of Melbourne – Australia (OECD 2000, 22).

TABELA 25: OPREDELITEV PROIZVODNIH IN GEOGRAFSKIH TRGOV PRI PRESOJI ZDRUŽITVE WESTPAC/BANK OF MELBOURNE-AUSTRALIA

Proizvodni trg	Geografski trg
Depoziti (vezani in investicijskega tipa)	Zvezna država (state wide)
Stanovanjski krediti (hipoteke)	Nacionalni trg (national)
Osební krediti	Regionalni trg
Storitve povezane s kreditnimi karticami	Zvezna država (state wide)
Transakcijski računi	Zvezna država (state wide)
Poslovanje z MSP (skupina povezanih proizvodov - cluster - vključuje: transakcijske račune, fizično deponiranje, posojila, obdelava kreditnih kartic in elektronski prenos sredstev na prodajnih mestih).	Lokalni trg (kvečjemu trg zvezne države)

Vir: OECD 2000.

5.1.2 Poslovanje s podjetji

Pri poslovanju s podjetji (corporate banking) bomo ločili bančno poslovanje za velika podjetja in poslovanje z majhnimi in srednje velikimi podjetji (MSP). Ta pristop je skladen s prakso komisije EU, čeprav ta MSP skupaj s poslovanjem za gospodinjstva oziroma posameznike uvršča v skupino »retail banking«.

5.1.2.1 Poslovanje z velikimi podjetji

Poslovanje z velikimi podjetji (corporate banking for large customers) vključuje vrsto bančnih proizvodov za podjetja, javni sektor, finančne institucije in tudi mednarodne kredite. Med proizvode te skupine štejemo tudi investicijske kredite, roll-over kredite, kratkoročne proizvode kot so diskontni krediti in drugi kratkoročni krediti za podjetja, garancijski krediti, kolektivni investicijski skladi, komercialni papirji in swap posli.

Velika podjetja imajo dostop tako do domačih, kakor tudi to tujih finančnih trgov. V primerjavi z MSP velike korporacije precej lažje nosijo breme stalnih stroškov pri kupovanju/uporabi bančnih proizvodov, zbiranju informacij itd. Zanje je namreč značilno, da poslujejo z velikimi vsotami in se zato breme stalnih stroškov lažje porazdeli. V primerjavi z MSP so tako dosti manj ranljiva na potencialno izkoriščanje tržne moči s strani bank, saj se lahko za svoje likvidnostne potrebe obrnejo tako na trge kapitala kot na tuje ponudnike.

Dostop do mednarodnih finančnih in tudi trgov kapitala pa pomeni, da so ponudniki, s katerimi imajo opraviti precej močnejši konkurenti. Zaradi močnejše konkurence in relativno visoke nadomestljivosti teh finančnih virov pa se dvomi o negativnem vplivu koncentracije na konkurenco v tem segmentu pojavljajo dosti redkeje (če sploh).

5.1.2.2 Majhna in srednje velika podjetja

Na področju »corporate banking« povzročajo koncentracije najpogosteje nevarnost za konkurenco pri MSP-jih (OECD 2000), zato se v nadaljevanju osredotočamo na njih. Omenili smo že, da so podjetja kot majhne ekonomske celice v primerjavi z večjimi korporacijami dosti bolj izpostavljene možnosti pritiskov, ki so posledica tržne moči posameznih bank ali bančnih skupin. MSP so v nasprotju z velikimi podjetji tesno povezana z lokalnimi izpostavami bank. Zato jih EU skupaj z bančnim poslovanjem za posameznike vključuje v skupino »retail banking«. Vendar bomo zaradi njihove podjetniške narave poslovanje z MSP obravnavali tukaj.

Pregled bančnega poslovanja z MSP v različnih državah z vidika opredelitve relevantnega trga kaže, da je najpomembnejša značilnost pri MSP, da običajno kupujejo različne finančne proizvode/storitve pri tisti banki, kjer imajo svoje poslovne transakcijske račune (Kahwaty et al. 2003). Za to je več razlogov. Prvič, pri takem poslovanju obstajajo za banko ekonomije izbora, zato so banke pripravljene ponuditi proizvode pod ugodnejšimi pogoji. Drugič, banke lahko pri taki obliki sodelovanja nadzirajo in spremljajo (monitor) ekonomsko uspešnost MSP in s tem povezana tveganja na osnovi aktivnosti na poslovnem transakcijskem računu takega podjetja. Tretjič, MSP težje nosijo stalne stroške nakupov finančnih proizvodov v tujini ali na trgih kapitala (ali pa jim ti sploh niso dostopni). Četrto, MSP imajo precej večje potrebe po lokalnih depozitnih storitvah. Petič, za MSP je dosti pomembnejše, da razvijajo iz vzdržujejo dobre osebne stike z bančniki na lokalni ravni. Ti ta podjetja zato dobro poznajo in lažje ocenijo tveganja, ki utegnejo biti povezana s poslovanjem z njimi (OECD 2000). Zaradi teh razlogov številne banke ponujajo kredite MSP samo, če imajo ti pri njih odprte tudi transakcijske račune (npr. v Kanadi).

Na področju bančnih storitev za MSP so se konkurenčne oblasti najpogosteje ukvarjale s krediti in poslovnimi transakcijskimi računi (to so storitve, ki jih MSP najpogosteje kupujejo). Alternativni viri financiranja za MSP vključujejo tudi osebna posojila in druge bančne proizvode, prodajo delnic, leasing in factoring. Toda konkurenčne oblasti v večini primerov niso našle dobrih nadomestkov za poslovne bančne kredite. Podobno se je izkazalo, da tudi osebni transakcijski računi niso dobri nadomestki za poslovne transakcijske račune. Zato so v večini primerov proizvodni trg opredelili kot skupine povezanih proizvodov (clusters), ki so vključevale tudi posojila, hranilne račune in občasno tudi druge storitve⁶⁴.

5.1.2.3 Geografski trg in bančno poslovanje s podjetji

Upoštevni geografski trg za velika podjetja kar hitro preseže nacionalne okvire. Kljub temu pa je EU komisija do zdaj ugotavljala, da so bančni trgi za podjetja v glavnem še vedno nacionalni. Tudi za zagotavljanje storitev mednarodnega plačevanja je komisija

64 Case Toronto Dominion/Canada Trust, Commonwealth Bank of Australia/ Colonial, Lloyds TSB Group/Abbey National, Wells Fargo&Company/First Interstate Bancorp-US or Banco Central Hispano/Banco Santander-Spain (Kathway et al., 2003).

EU ugotovila, da so te storitve predvsem nacionalne, saj zahtevajo tesno sodelovanje med banko in posameznim podjetjem.⁶⁵

Evropske konkurenčne oblasti se zavedajo močnih lokalnih tendenc za proizvode namenjene MSP, vendar pa zaradi dejavnosti ponudnikov teh proizvodov po vsej državi običajno *upoštevni geografski trg* opredelijo kot nacionalni. Tudi številne druge konkurenčne oblasti so za upoštevni geografski trg pri proizvodih za MSP menile, da ima zelo močno lokalno orientacijo (OECD 2000). MSP (pa tudi potrošniki) so v precejšnji meri izpostavljeni izkoriščanju tržne moči posameznih bank, ki so prisotne na lokalnem trgu. Omejitve vstopa na tej ravni so namreč lahko zaradi asimetričnih informacij, bančne infrastrukture in drugih dejavnikov precej visoke.

Opredelitev geografskih trgov je običajno nekoliko širša za kredite in relativno ožja za transakcijske račune. Tukaj je zelo verjetno, da bodo ponudniki od daleč imeli opraviti s podjetji, ki bi jih lokalne banke opredelile kot tiste z visokim tveganjem. Nasprotno pa bodo lahko lokalne banke dovolj dobro spremljale ekonomsko uspešnost MSP, da bodo verjetno lahko ponujale svoje proizvode na lokalnem trgu tistim podjetjem, ki so jih ocenile z relativno nižjim tveganjem. Torej imamo opraviti z neko vrsto negativne selekcije in težavami zaradi asimetričnih informacij.

V tej zvezi je zanimiva raziskava potrošniških financ (Survey of Consumer Finances), ki ga je opravila Federal Reserve v ZDA (FRB 2003). Velikost lokalnih trgov za MSP so določili na osnovi študija oddaljenosti posameznih komitentov od podružnic bank in vzorcev dnevnih migracij. Ugotovili so, da so leta 1998 več kot 94% čekovnih računov MSP kupila/odprla na lokalni ravni. Tako visok delež lokalne prodaje bančnih proizvodov MSP je precej stabilen. Od 1989, ko je znašal okoli 96%, se je ta delež komajda spremenil.

5.1.3 Investicijsko bančništvo

Sem štejemo proizvode/storitve kot finančno svetovanje za podjetja, trgovanje z vrednostnimi papirji (delnicami in obveznicami), odkup primarnih emisij delnic in obveznic ter izvedenih finančnih instrumentov. Finančno svetovanje ni namenjeno samo podjetjem, ampak tudi javnim ustanovam. Sem štejemo tudi svetovanje pri prevzemih, združitvah ali prodajah, javnih ponudbah, privatizaciji, prestrukturiranju podjetij, razdružitvah in premoščanju kriznih finančnih razmer v podjetjih. Nabor teh različnih proizvodov lahko služi tudi za primerno opredelitev proizvodnih trgov.

Ponudbo teh proizvodov zaradi potrebnega poznavanja nacionalne zakonodaje, računovodske regulative in drugih nacionalnih posebnosti opredelimo kot nacionalno (OECD 2000) Vpletene strani so zlasti pri mednarodnih združitvah poudarjale mednarodno naravo transakcije. Kljub temu pa je EU komisija upoštevala potrebo po nacionalni prisotnosti ponudnika zaradi primernega poznavanja regulative in trga. Zato je na osnovi storitve, ki je s tega vidika nacionalna kot upoštevni trg opredelila nacionalni trg⁶⁶.

65 Case št. IV/M.596 - Mitsubishi Bank/Bank of Tokyo

66 Case št. IV/ M.1108 - Schweizerische Bankgesellschaft / Schweizerischer Bankverein.

5.1.4 Finančni trgi

Proizvodi, ki jih konkurenčne oblasti uvrščajo na *finančne trge* vključujejo operacije denarnega trga, trgovanje z obveznicami, delnicami, devizami in drugimi vrednostnimi papirji (kot so na primer zakladne menice ali pa komercialni vrednostni papirji, ki jih izdajajo banke in podjetja).

Na tem področju ni bilo mnogo združitvev, ki bi vzbujala dvome o učinkoviti konkurenci. Za to je več razlogov:

1. Finančni trgi so zelo razpršeni (segmentirani).
2. Številni finančni instrumenti imajo dobre nadomestke, karo velja tudi za te, ki jih ponujajo na finančnih trgih. Relativno preprosto je zamenjati državno obveznico za denimo delnico v nekem podjetju.
3. Nabor finančnih storitev se izjemno hitro spreminja. Finančne inovacije so na tem področju še zlasti dinamične. Nov proizvod je relativno lahko razviti in ga ponuditi na trgu.
4. Omejitve za gibanje kapitala so se v zadnjih desetletjih zelo zmanjšale in mnoge od omejitev so celo povsem odstranili. Številne proizvode in storitve ponujajo daleč preko državnih meja po vsem svetu. Podobno je z delovanjem ponudnikov, ki v veliki meri niso več omejeni na nacionalni prostor in delujejo celo na več celinah ali pa na več finančnih trgih na različnih lokacijah hkrati.
5. Iz omenjenega izhajajoča močna in globalna konkurenca s celo paleto različnih proizvodov in prav tako celo paleto domačih in tudi mednarodnih ponudnikov posameznih proizvodov.

Zato so lahko upoštevni proizvodni trgi tako raznoliki, kolikšen je razpon različnih obstoječih in tudi novih finančnih storitev in instrumentov. Kot primer lahko služi EU primer *State Street Corporate/Deutsche Bank Global Securities*⁶⁷, pri katerem so proizvodni trg opredelili kot "*global custody services*"⁶⁸ in "*fund administration*"⁶⁹. Toda tudi v tem primeru konkurenčna oblast upoštevnega trga ni natančno opredelila, saj združitvev ni prinašala resnih dvomov o morebitni škodi za konkurenco.

Iz povedanega sledi tudi, da so *geografski trgi* pri proizvodih finančnega trga mednarodni. Tako je sodila tudi komisija EU⁷⁰. Za nekatere komponente, ki jih ponudniki zagotavljajo lokalno (čeprav gre za mednarodna podjetja), pa utegnejo konkurenčne oblasti upoštevni trg omejiti na ožje področje. Nekatere druge (kot je primer upravljanje premoženja) pa se je komisija EU odločila, da trge opredeli globalno⁷¹.

67 Case št. VI/M3027 *State Street Corporate/Deutsche Bank Global Securities*, M.1384 *Deutsche Bank/Bankers Trust*, M.1618 *Bank of New York/Royal Bank of Scotland*; M.1979 *CDC/Banco Urquijo/JV*.

68 *Custody services* vključujejo naslednje vrste storitev: hranjenje sredstev /finančnih instrumentov; predložitev in sprejem vrednostnih papirjev za "reception", opravljanje poslov povezanih z dohodkom in dividendami, ureditev možnih davčnih olajšav ali povrnjenih obračunanih davkov.

69 *Custodians* may also provide the following types of "value added" services to their custody clients: foreign exchange trading services; securities lending; performance measurement and risk analysis; and management of cash accounts and cash funds linked to securities held in custody.

70 EU primer št. VI/M.597 - *Swiss Bank Corporation / S.G. Warburg*.

71 EU primer št. VI/M.3027 - *State Street Corporation / Deutsche Bank Global Securities*.

Ker je mogoče te proizvode ponujati lokalno, nacionalno, pa tudi mednarodno, utegne biti dejanska opredelitev geografskega trga precej neprijetna in težavna naloga, ki je odvisna od posameznega primera.

5.1.5 Elektronsko bančništvo

Pri presoji koncentracij v sodobnih razmerah je nujno upoštevati tudi razvoj elektronskega bančništva. Pri *elektronskem prenosu sredstev* (electronic funds transfer) in *plačilnih sistemih* (payment systems) so Kahwaty et al. (2003) ugotovili, da konkurenčne oblasti ločijo vsaj dva proizvodna trga: trge plačilnih sistemov »na drobno« (retail payment system markets), ki so vključevali tudi kreditne in debetne kartice in »grosistične« (wholesale) trge. Zaradi pomembnosti bomo kreditne in debetne kartice obravnavali posebej.

5.1.5.1 Kreditne/debetne kartice

Pri plačilnih karticah je komisija EU opredelila dva trga, ki sta povezana s plačilnimi karticami. Prvi je bil to trg za izdajanje splošnih mednarodnih plačilnih kartic. Pri teh obstaja konkurenca med več različnimi velikimi plačilnimi sistemi, kakršna sta na primer Mastercard in Visa. Ti sistemi delujejo mednarodno in so med seboj relativno konkurenčni. Drugi pa je bil trg za zagotavljanje storitev povezanih s plačilnimi karticami. Na tem trgu imamo opraviti s konkurenco med posameznimi bankami in drugimi finančnimi institucijami, ki so prisotne na posameznih trgih.

Da ostaja opredelitev upoštevnega trga empirično vprašanje, potrjujejo tudi plačilne kartice. Posamezne konkurenčne oblasti te trge namreč razčlenijo na različne načine. To je odvisno predvsem od namena analize in palete storitev, ki jih posamezne stranke pri združitvi ponujajo na trgu. Oglejmo si zanimiv primer iz Kanade (OECD 2000). Tam so konkurenčne oblasti v primeru združevanja štirih največjih kanadskih bank trg za storitve povezane s plačilnimi karticami opredelili proizvodni trg zelo podrobno.

TABELA 26: PRIMER RAZČLENITVE TRGA KREDITNIH KARTIC V KANADI

1. Izdajanje kreditnih kartic za splošne namene podjetjem	
2. Izdajanje kreditnih kartic posameznim potrošnikom	
3. Pridobivanje primarnih prodajalcev - to so storitve, ki jih trgovcem ponujajo podjetja za kreditne kartice in tem omogočajo, da lahko pri plačilu sploh sprejemajo kreditno ali debetno kartico (kot v Sloveniji npr. »POS« terminali in podobno. Pri tem so ločili med:	
3. (a) Finančnimi institucijami, ki ponujajo samo izvedbo plačila pri plačilu s kartico. Znotraj teh so nadalje razdelili proizvodne trge po posameznih institucijah:	3. (b) Tistimi finančnimi institucijami, ki poleg tega dodatno ponujajo še ustrezne računalniške terminale in programsko opremo.
4. (a) Visa	4. (b) Mastercard
5. Storitve omrežja za kreditne kartice - sistem, ki posameznim lastnikom kartic omogoča, da njihove kartice sprejemajo na čim večjem številu prodajnih mest.	

Vir: OECD 2000.

Tako podrobna razčlenitev je bila verjetno posledica združevanja največjih bank v državi. Ko bi imeli opravka z manjšimi ponudniki storitev povezanih s kreditnimi karticami bi bila razčlenitev tega proizvodnega trga precej manj podrobna (OECD 2000).

5.1.5.2 *Drugi trgi plačilnih sistemov »na drobno«*

Trge plačilnih sistemov na drobno so konkurenčne oblasti uporabile za določanje pogojev za uporabo komunikacijskega/računalniškega omrežja, ki podpira take proizvode elektronskega bančništva. Med te pogoje štejemo na primer pogoje za priključitev na tako omrežje, pogoje za dejansko posamezno vključitev v tako omrežje (npr. ko dejansko poteka plačilo s kartico v neki trgovini), cene, ki jih za tako priključitev zaračunavajo in podobno. Te storitve v glavnem uporabljajo razpršeni uporabniki, kot so trgovine in storitvena podjetja v svojih izpostavah in drugi, kjer potrošniki plačujejo z elektronskimi sredstvi.

5.1.5.3 *Grosistični trgi*

Grosistični proizvodni trgi v okviru elektronskega bančništva pa se osredotočajo na obdelavo podatkov, preklapljanje med posameznimi omrežji, bankomate ali celo storitve elektronskih omrežij, ki jih deli več uporabnikov. Tako so na primer dostop do bankomatov opredelili kot ločen proizvodni trg, če so banke potrebovale dostop do elektronskih omrežij svojih konkurentov.

5.1.5.4 *Geografski trgi in elektronsko bančništvo*

Izredno hiter razvoj računalniške podpore za bančništvo in njegove proizvode, njena mednarodna narava in globalna integracija finančnih trgov pomenijo, da bodo geografski trgi tukaj verjetno vsaj nacionalni in utegnejo prav hitro prerasti nacionalne meje, še zlasti v majhnih gospodarstvih.

5.2 *ZAVAROVALNIŠTVO IN DEJAVNOST POKOJNINSKIH SKLADOV*

Evropska komisija je do 12. februarja 2004 obravnavala 138 primerov prijavljenih koncentracij v dejavnosti J-66, to je Zavarovalništvo in dejavnosti pokojninskih skladov, razen obveznega socialnega zavarovanja. Osnova za odločanje komisije o načrtovanih združitvah je Uredba Sveta št. 4064/89 z 21. decembra 1989.

Pri presojanju koncentracij je Evropska komisija⁷² običajno razvrstila zavarovalniške storitve (proizvode) v tri skupine zavarovanj: **življenjsko** in **premoženjsko** (splošno) **zavarovanje** kot obliki neposrednega zavarovanja ter **pozavarovanje** kot obliko posrednega zavarovanja. Kot poseben trg pa je Evropska komisija opredelila še trg **posredovanja zavarovalniških proizvodov**.⁷³

72 Med drugimi primeri COMP/M.3035-Berkshire Hathaway/Converium/Gaum/JV, IV/M.2676-Sampo/Varma Sampo/IF Holding/JV, COMP.1886-CGU/Norwich Union, M.1307-Marsh&McLennan/Sedgwick, IV/M.1172-Fortis AG/Generale Bank, M.1280-KKR/Willis Corroon, IV/M.862 – Axa/UAP, IV/M.812 – Allianz/Vereinte in IV/M. 759- Sun Alliance/Royal Insurance.

73 Na podoben način razvršča zavarovalniške in z zavarovanjem povezane storitve tudi Marakeški sporazum o svetovni trgovinski organizaciji (Zakon 1995), v katerem najdemo naslednje skupine storitev: i)

Ločitev neposrednega in posrednega zavarovanja temelji na posebnih značilnostih pozavarovalnih poslov. Te sklepajo poklicni ponudniki zavarovalniških storitev, nanašajo pa se na velike zneske. Tudi ločitev neposrednega zavarovanja na življenjsko in splošno zavarovanje izhaja iz posebnih značilnosti proizvodov in storitev. Premoženska zavarovanja vsebujejo predvsem odločitev o zavarovanju tveganja, oziroma s samozavarovanjem tudi nošenje celotnega bremena. V nasprotju s tem pa življenjsko zavarovanje vsebuje poleg komponente zavarovanja še varčevalno in naložbeno sestavino.

Podobno kot v bančnem sektorju je tudi v zavarovalniški dejavnosti Evropska komisija pustila natančno opredelitev upoštevanih (predvsem produktnih) trgov v večini primerov odprto. Izmed že omenjenih razlogov⁷⁴ je bila za zavarovalniško dejavnost še posebej značilna razdrobljenost trgov, na katerih je delovalo veliko konkurentov. K temu so prispevali: a) različna nacionalna zakonodaja na področju zavarovalništva, b) razlike v sistemih posredovanja zavarovalniških proizvodov, c) razlike v lastniški strukturi zavarovalnic ipd. Vendar pa lahko v zadnjem obdobju opazujemo trend k večji koncentraciji, kar je med drugim posledica deregulacije, združitvenih aktivnosti in novih distribucijskih kanalov.⁷⁵

5.2.1 Neposredno življenjsko zavarovanje

Življenjsko zavarovanje ima dva namena. Na eni strani je to zavarovanje pred prezgodnjo smrtjo, hkrati pa življenjsko zavarovanje omogoča tudi varčevanje za starost. Zavarovanje pred tveganjem (smrti), je lastnost, ki je značilna za razne oblike premoženjskih zavarovanj. Druga lastnost, to je varčevanja za starost, pa povezuje življenjsko zavarovanje s splošnimi finančnimi dejavnostmi.

Pri opredeljevanju upoštevne trga življenjskega zavarovanja Evropska komisija upošteva tveganje, ki ga krijejo posamezni zavarovalni proizvodi. Z vidika potrošnika (torej povpraševanja) bi zato lahko na trgu življenjskega zavarovanja opredelili toliko proizvodnih trgov oziroma proizvodov, kot je različnih tveganj. Različni zavarovalniški proizvodi namreč običajno niso zamenljivi, saj imajo različne oblike zavarovanja različne značilnosti, premije in namen. Potrošnik torej ne zamenjujejo med različnimi oblikami tveganj oziroma zavarovalniškimi proizvodi, ki krijejo posamezna tveganja.

Z vidika ponudbe pa Evropska komisija v svojih odločitvah o presoji prevzemov na splošno ugotavlja, da tvorijo različne oblike življenjskega zavarovanja enoten proizvodni trg. Pogoji zavarovanja posameznih tveganj so namreč pri različnih zavarovalniških proizvodih precej podobni. Ponudba zavarovalnih proizvodov zahteva podobne vire in sposobnosti, vključno z managementom tveganj, informacijskim sistemom in

neposredno zavarovanje; ii) pozavarovanje in retrocesijo (pozavarovanje pozavarovatelja), iii) posredovanje v zavarovanju ter iv) pomožne storitve (svetovanje, presoja tveganj, likvidacija škod itd.).

74 1) dejavnosti vpletenih podjetij so bile na ravni Evropske unije le malo pomembne, 2) dejavnosti vpletenih podjetij se niso prekrivale ali 3) trgi so bili zelo razdrobljeni in je na njih delovalo veliko konkurentov.

75 Po podatkih Parsons idr. (2003) je bilo denimo leta 1980 v zahodnoevropskih državah skoraj 7000 zavarovalnic. Njihovo število se je v zadnjih dvajsetih letih zmanjšalo. V letu 2002 je bilo v Evropi 3000 neodvisnih zavarovalnic.

managementom zahtevkov. Posledično lahko zavarovalnica relativno hitro ponudi nov proizvod, ki pokriva drugačno tveganje. Večina večjih zavarovalnic pa tako že danes ponujajo zavarovanje različnih tveganj.

V odvisnosti od tega, kakšno obravnavo so podjetja predlagala za pokojninske proizvode, lahko združitve na področju življenjskega zavarovanja, ki jih je presojala Evropska komisija, v grobem razdelimo v dve skupini.

V prvo skupino smo uvrstili združitve, kjer so podjetja predlagala pokojnine kot posebni trg. Možne opredelitve proizvodnih trgov življenjskega zavarovanja so:

- individualno in skupno življenjsko zavarovanje (*Fortis AG/Generale Bank*⁷⁶),
- individualno in skupinsko življenjsko zavarovanje ter življenjsko zavarovanje z naložbeno komponento (*Fortis/ASR*)⁷⁷,
- življenjske zavarovalne police, investicijske police in pokojnine (*CGU/Norwich Union*⁷⁸ in *Axa/GRE*⁷⁹).

Primer, v katerem je Evropska komisija opredelila trg življenjskega zavarovanja, je bil *Generali/Ina*⁸⁰. Na tem trgu je Evropska komisija opredelila posebej dva trga: **trg zavarovanja trajanja človeškega življenja** (t. im. Ramo I, ki vključuje smrtno, življenjsko in mešano zavarovanje) in **trg življenjskih zavarovanj, povezanih z investicijskimi skladi** (t.i. Ramo III, ki vključuje življenjska zavarovanja z naložbeno komponento). Ta dva trga sta predstavljala približno 90 % celotnega italijanskega trga za življenjska zavarovanja. Združeno podjetje bi bilo na tem trgu največji igralec, zaradi česar je bila združitev dovoljenja pod pogoji (glej poglavje 6).

Trg življenjskega zavarovanja je Komisija posebej obravnavala tudi v primeru *Allianz/Dresdner*⁸¹, kjer je šlo za združitev banke in zavarovalnice v Nemčiji. Podjetja sta menili, da združitev bančnih proizvodov (varčevalni proizvodi in skladi) ter zavarovalniških proizvodov (kapitalska in življenjska zavarovanja, skladi) omogoča nastanek novega upoštevnega proizvodnega trga za privatno varčevanje za starost. K temu bi naj največ prispevala reforma dotedanjega obveznega pokojninskega zavarovanja v Nemčiji. Demografska gibanja namreč še posebej močno pritiskajo na t.i. pokojninske sisteme s sprotnim kritjem (PAYG). Prav zato evropske države favorizirajo različne oblike zasebnega varčevanja za starost. Pri presoji trga za privatno varčevanje v Nemčiji se je izkazalo, da bi imelo združeno podjetje ca. 15-20 % tržni delež na tem trgu. Ker pa gre za trg, ki je šele v nastajanju in na katerem je precej drugih konkurentov (denimo Deutsche Bank, skupina Commerzbank/Generali, skupina Sparkasse), visok tržni delež ni zaustavil združitve.

V primeru *Allianz/Dresdner* pa je Komisija preučevala tudi, kakšno prednost bi lahko imelo združeno podjetje na področju življenjskega zavarovanja zaradi nižjih stroškov na

76 IV/M.1172.

77 IV/M.2225.

78 COMP. 1886.

79 M.1453. To delitev je Komisija uporabila za trg življenjskih zavarovanj v Veliki Britaniji.

80 Glejte na primer IV/M.1712.

81 M.2431.

račun centralne koordinacije proizvodnih in distribucijskih aktivnosti, nadalje zaradi dostopa do podatkov o strankah kakor tudi zaradi akumuliranega znanja obeh panog. Vendar pa so imele poleg teh dejavnikov pri potencialni krepitvi moči pomembno vlogo tudi kapitalske povezave med *Allianz/Dresdner* in *Münchener Rück/Ergo*. Novo združeno podjetje *Allianz/Dresdner* bi bilo namreč okrog 30-35 % lastnik *Münchener Rück/Ergo* in tako najpomembnejši posamezni delničar. *Allianz/Dresdner* bi lahko nadzirala poslovanje *Münchener Rück/Ergo*, hkrati pa sta imeli podjetji na nemškem trgu življenjskega zavarovanja skupni tržni delež okrog 20-25 %. Ker so drugi ponudniki na tem trgu bistveno zaostajali, je Komisija odobrila združitev ob pogoju, da *Allianz/Dresdner* zmanjša lastništvo v *Münchener Rück/Ergo* (glej poglavje 6).

Združeno obravnavanje proizvodov življenjskega zavarovanja in pokojnin oziroma varčevanja za starost na enotnem upoštevnem trgu so predlagala tudi podjetja v primerih AEGON UK/GRE, Winterthur Life/Colonial, CGU/Hibernian, in AEGON/Guardian Life⁸² Po mnenju predlagateljev so namreč med proizvodi precejšnje podobnosti:

- v obeh primerih imajo proizvodi dolgoročni značaj,
- nakup proizvoda terja plačilo premije;
- ponudniki se srečujejo s podobnim tveganjem glede življenjske dobe posameznega potrošnika;
- proizvodi so lahko zamenljivi, saj jih pogosto ponuja isto podjetje, hkrati pa so ponudniki pogosto podvrženi istemu regulacijskemu sistemu;
- obe skupini proizvodov lahko naprej razčlenimo na proizvode, namenjene posameznikom ali skupinam.

Vendar pa Evropska komisija v večini obravnavanih primerov ni sprejela stališča do opredelitve upoštevnih trgov, saj predlagane združitve niso vodile do ali utrdile dominantnega položaja podjetij na trgu ter so bile usklajene s skupnim trgom.

Kljub temu, da Evropska komisija ugotavlja, da je zavarovalniški trg znotraj EU vedno bolj odprt, pa pri življenjskem zavarovanju opredeljuje geografski trg še vedno kot nacionalni. Razlog za to so razlike v distribucijskih kanalih, značilnosti tržne strukture, fiskalni predpisi in regulacija zavarovalniškega trga med državami.⁸³

5.2.2 Neposredno premoženjsko (splošno) zavarovanje

Tudi pri opredeljevanju upoštevnega trga premoženjskega zavarovanja Evropska komisija upošteva tveganje, ki ga krijejo posamezni zavarovalni proizvodi. Z vidika potrošnika (torej povpraševanja) bi zato lahko na tem trgu opredelili toliko proizvodnih trgov oziroma proizvodov, kot je različnih tveganj. V nasprotju s tem pa Evropska komisija z vidika ponudbe v svojih odločitvah o presoji prevzemov na splošno ugotavlja, da tvorijo različne oblike premoženjskega zavarovanja enoten proizvodni trg.

82 Glejte denimo primere IV/M.1691 AEGON UK/GRE, COMP/M. 1989 Winterthur Life/Colonial, COMP/M.1777 CGU/Hibernian, IV/M.1691 AEGON/Guardian Life.

83 Glejte npr. COMP/M.2225-Fortis/ASR, IV/M.1172 – Fortis AG/Generale, IV/M.862-Axa/UAP, IV/M.812-Allianz/Vereinte, IV/M.759-Sun Alliance/Royall Insurance, IV/M.512 – UAP/Provincial

Podjetja so na trgu premoženjskih zavarovanj opredeljevala več različnih segmentov: zavarovanje zračnega prostora (aerospace) zavarovanje, pomorsko zavarovanje, komercialno in nepremičninsko zavarovanje, kreditno zavarovanje, nezgodno in zdravstveno zavarovanje, požarno zavarovanje in zavarovanje drugih poškodb lastnine, zavarovanje splošne odgovornosti, zavarovanje motornih vozil, zavarovanje transportne odgovornosti ipd.

V primeru Berkshire Hathaway/Converium/Gaum/JV⁸⁴ je Komisija dopustila možnost, da je zračno zavarovanje zaradi narave in velikosti tveganja poseben upoštevni trg znotraj zavarovalniškega trga. Ta trg bi lahko z vidika potrošnikov razdelili še glede na posamezna tveganja kot npr. na letalsko zavarovanje, zavarovanje izdelkov/letališč, zavarovanje proti vojni/terorizmu ipd. V nasprotju s povpraševanjem pa na strani ponudbe zavarovanj v zračnem prostoru obstaja visoka stopnja zamenljivosti.

Komisija je v velikem številu primerov tudi dopustila možnost, da sta pri premoženjskem zavarovanju posebej opredeljena upoštevna trga za *privatno (osebno) zavarovanje* in *komercialna zavarovanja*.⁸⁵ Vendar pa Evropska komisija v večini obravnavanih primerov ni sprejela dokončnega stališča do opredelitve upoštevni trgov, saj predlagane združitve niso vodile do ali utrdile dominantnega položaja podjetij na trgu ter so bile usklajene s skupnim trgom.

Eno od redkih področjih, kjer je Komisija sprejela odločitev na področju zavarovalništva, je *delcredere* zavarovanje, ki je ena ob oblik kreditnega zavarovanja.⁸⁶ V prvih odločitvah (npr. *Allianz/AGF*⁸⁷ in *Allianz-Hermes*⁸⁸) je Komisija v okvir delcredere zavarovanja vključila tudi kreditno zavarovanje kapitalskih dobrin, medtem ko je v naslednjih odločitvah (npr. *Gerling/NCM*⁸⁹) to zavarovanje upoštevala kot poseben upoštevni proizvodni trg.⁹⁰

Zavarovanje kapitalskih dobrin namreč pokriva tveganje pred nezmožnostjo plačila nakupa infrastrukturnih dobrin na domačem ali tujem trgu. V nasprotju z ostalimi oblikami delcredere zavarovanj, kjer gre za kratkoročne posle, gre pri zavarovanju kapitalskih dobrin za srednje- oziroma dolgoročne posle. Še dodaten razlog za posebno obravnavo pa je dejstvo, da so za kapitaliska zavarovanja sklenjene posebne (individualne) zavarovalne police, medtem ko pri ostalih oblikah delcredere zavarovanja, to je pri domačem in izvoznem kreditnem zavarovanju, uporabljamo standardne pogodbe.

84 COMP/M.3035.

85 Glejte na primer COMP/M.3035 Berkshire Hathaway/Converium/Gaum/JV, COMP/M.2676-Sampo/VargmaSampo/IF Holding/JV in COMP. 1886 CGU/Norwich Union.

86 Evropska komisija je opredelila štiri segmente kreditnega zavarovanja: (i) »delcredere« zavarovanje, (ii) potrošniško kreditno zavarovanje, (iii) zavarovanje jamstva in (iv) zavarovanje zvestobe. Prvi trije produkti nudijo ponudnikom proizvodov in storitev zaščito pred nezmožnostjo plačila dolžnika ali zamude plačila, medtem ko pokriva zavarovanje zvestobe notranje tveganje, ki izhaja iz nezakonitega ravnanja zavarovančevih zaposlenih.

87 IV/M.1082

88 IV.M.813.

89 COMP/M.2602.

90 Delcredere zavarovanje sestoji še iz domačega kreditnega zavarovanja in izvoznega kreditnega zavarovanja.

V vseh primerih obravnave delcredere zavarovanj pa je Komisija zavrnila, da bi kot proizvode za kreditno zavarovanje upoštevali še druge proizvode in sicer samozavarovanje, kreditna pisma (akreditivi) ali »factoring« storitve.⁹¹ V primerih *Allianz/AGF* in *Allianz-Hermes* je menila, da »factoring« storitve in akreditivi še niso dovolj razviti, da bi bili zamenljivi s kreditnim zavarovanjem. V primeru *Gerling/NCM* pa zavrnitev temelji na tržni analizi, ki je pokazala, da podjetja factoring storitve uporabljajo predvsem kot vir financiranja, ne pa za kreditno zavarovanje. Akreditivi so sicer po svoji vlogi bližje funkciji kreditnega zavarovanja, vendar pa je postopek za pridobitev kreditnega pisma (akreditiva) relativno drag, povezan z obsežnimi administrativnimi postopki in pokriva le eno transakcijo.

Evropska Komisija običajno opredeljuje **geografski trg** za premoženjsko zavarovanje kot **nacionalni**. Razlog za to so razlike v distribucijskih kanalih, značilnosti tržne strukture, še vedno fiskalni predpisi in regulacija zavarovalniškega trga med državami.⁹² To velja predvsem za osebna zavarovanja, medtem ko pri komercialnih zavarovanjih, še posebej velikih, dopušča možnost, da je upošteveni geografski trg širši od nacionalnega⁹³. Primer sta letalsko zavarovanje pri *Allianz/Vereinte*⁹⁴ in *Berkshire Hathaway/Converium/Gaum JV*⁹⁵. Podoben pogled je imela Komisija tudi v primeru *Axa/UAP*⁹⁶, kjer je šlo za zavarovanje velikih tveganj v transportu (zavarovanje plovbe in zavarovanje prostora).

Eden redkih primerov, ko je Komisija določila upošteveni geografski trg, je bil v primeru *AXA/GRE*⁹⁷. Pri tem primeru je Komisija upoštevala poseben trg za Luksemburg. Trg premoženjskega zavarovanja je bil že pred združitvijo močno koncentriran, združitev pa bi koncentracijo še okrepila. Imeli bi dva močna vodilna igralca, hkrati pa bi se okrepile strukturne povezave med prvim in tretjim največjim ponudnikom. Posledica je manjša motivacija za medsebojno tekmovanje, kar bi se še posebej poznalo na področju zavarovanja motornih vozil, zavarovanja odgovornosti in zavarovanja premoženja. Vse skupaj pa je treba upoštevati še v kontekstu celotnega razvoja premoženjskega zavarovanja v Luksemburgu. Število ponudnikov namreč stalno pada, novih ponudnikov pa ni pričakovati, glede na to, da gre za relativno majhen in zrel trg. Zato je Komisija dovolila združitev le ob upoštevanju posebnih pogojev (glej poglavje 6).

5.2.3 Posredno zavarovanje

Dosedanji pregled prakse EU pri opredeljevanju upoštevnih zavarovalniških trgov kaže, da je Evropska komisija običajno upoštevala **pozavarovanje** kot poseben upošteveni trg.⁹⁸

91 Turk (2000) jih prevaja kot oskrbovanje terjatev.

92 Glejte npr. COMP/M.2225-Fortis/ASR, IV/M.1172 – Fortis AG/Generale, IV/M.862-Axa/UAP, IV/M.812-Allianz/Vereinte, IV/M.759-Sun Alliance/Royall Insurance, IV/M.512 – UAP/Provincial

93 Glejte npr. IV/M.2676 – Sampo/Varmo/IF Holding/JV, IV/M.862-Axa/UAP.

94 Glejte npr. No IV/M.812.

95 Glejte npr. COMP/M.3035.

96 Glejte npr. IV/M.862

97 M.1453.

98 Glejte denimo primere COMP/M.3035 Berkshire Hathaway/Converium/Gaum/JV; IV/M.1306-Berkshire Hathaway/General Re, IV/M.1280-KKR/Willis Corroon IV/M.1172-Fortis AG/Generale Bank;, IV/M. 1043-BAT/Zürich, IV/M.759 Sun Alliance/Royal Insurance, IV/M.520 – Direct Line / Bankinter, , IV/M.518 - Winterthur / Schweizer Rueck; Case No IV/M.512 – UAP/Provincial, IV/M.498 – Commercial Union / Groupe Victoire, IV/M.491 - General RE /Koelnische RE, IV/M.433 ERC/NRG Victory.

Razlogov za takšno odločitev je več. Bistvo pozavarovanja je porazdelitev tveganj med zavarovalnicami. S tem, ko pozavarovalnica prevzame del ali celotno tveganje zavarovalnice, omogoči slednji, da poveča obseg zavarovanja in diverzificira svoja tveganja v času in prostoru. Za pozavarovanje je značilno še, da poslovni stiki nastajajo med zavarovalnicami, torej poklicnimi ponudniki zavarovalniških storitev. Zaradi tega je problem asimetrije informacij bistveno manjši, hkrati pa pri tej obliki zavarovanja ni treba imeti posebnih drobno prodajnih distribucijskih kanalov.

Podobno kot neposredno zavarovanje, bi lahko tudi pozavarovanje razdelili na življenjsko oziroma premoženjsko pozavarovanje.⁹⁹ Tudi pri delitvi trga pozavarovalnih storitev z vidika povpraševanja in z vidika ponudbe lahko ponovno uporabimo spoznanja, predstavljena pri neposrednem zavarovanju. To pomeni, da je mogoče z vidika povpraševanja opredeliti toliko proizvodnih trgov, kot je različnih tveganj. Na strani ponudbe pa po mnenju Komisije tudi različne oblike pozavarovanj tvorijo enoten upoštevni trg, četudi se pozavarovalnice specializirajo za kritje določenih tveganj.¹⁰⁰ Ker so pogoji pozavarovanja posameznih tveganj dokaj podobni, lahko pozavarovalnice hitro in enostavno ponudijo pozavarovanje za različne vrste tveganj.¹⁰¹ Relativno nizke ovire za to, da pozavarovalnica ponudi pozavarovanje za nova tveganja, so posledica naslednjih dejavnikov:

- postopek za pridobitev dovoljenja za sklepanje pozavarovalnih poslov za druge (nove) oblike tveganj je enostaven,
- za trženje novih produktov pozavarovalnica ne potrebuje novih distribucijskih kanalov, temveč lahko uporabi posrednike (brokerje),
- relevantna znanja za ponudbo novih produktov je možno pridobiti z »recruitment« relativno enostavno in hitro.

Podobno kot pri neposrednem premoženjskem zavarovanju pa bi lahko tudi pri pozavarovanju večjih in specifičnih tveganjih, kot denimo zračno zavarovanje¹⁰², to upoštevali kot posebni upoštevni trg.

Pri vseh oblikah **pozavarovanja** (življenjsko in premoženjsko) pa Komisija opredeljuje upoštevni geografski trg kot globalen.¹⁰³ To je posledica dejstva, da za opravljanje te dejavnosti ni treba imeti obsežne distribucijske verige. Nadalje sklepajo pozavarovalne posle stranke, ki imajo ustrezna znanja s tega področja, zato je tudi potreba po nadzoru in regulativi nacionalnih institucij bistveno manjša kot pri neposrednem zavarovanju.

99 Glejte denimo primere IV/M.1306-Berkshire Hathaway/General Re, IV/M.1017-Hannover Re/Skandia and IV/M.880 Schweizer Re/Uniorias.

100 V primeru COMP.1886. CGU/Norwich Union so denimo stranke predlagale razdelitev pozavarovanja na pogodbeno (zajema pozavarovanje portfelja poslovnih aktivnosti in večjega števila tveganj) ter fakultativno pozavarovanje (pozavarovanje na osnovi posamezne police).

101 Glejte denimo M. 1150 Schweizer Rück/NCM..

102 COMP/M.3035-Berkshire Hathaway/Converium/Gaum JV.

103 Glejte npr. IV/M.1306-Berkshire Hathaway/General Re; IV/M. 862-AXA/UAP, IV/M.828 - Schweizer Rueck / Mercantile & General Reinsurance Company, IV/M.813-Allianz/Hermes, IV/M.759 Sun Alliance/Royal Insurance, IV/M.520 – Direct Line / Bankinter, IV/M.498 – Commercial Union / Groupe Victoire).o IV/M.491 - General RE /Koelnische RE

5.2.4 Posredovanje v zavarovanju in druge zavarovalniške storitve

Poleg zgoraj predstavljenih proizvodnih trgov neposrednega in posrednega zavarovanja, je Komisija kot poseben upoštevni proizvodni trg opredelila trg zavarovalniških brokerjev ter trg storitev odkupa zavarovalniških/pozavarovalnih tveganj in upravljanje s policami v imenu zavarovalnic in pozavarovalnic.

Zavarovalniški posredniki ponujajo kombinacijo storitev tako zavarovalnici kot končnim porabnikom. V nasprotju s posredniki pa zavarovalnice in pozavarovalnice tržijo lastne produkte in imajo komercialni interes pri njihovi prodaji končnim strankam. Posredniki omogočajo končnim strankam, da na enem mestu dobijo različne informacije, posrednik pa jim svetuje in predstavi prednosti posameznih zavarovalniških proizvodov. Plačilo za svoje delo prejme posrednik običajno od zavarovalnice, čigar izdelek proda. Za zavarovalnico je tako posredništvo pravzaprav storitev promocije in distribucije proizvodov.

Posle zavarovalniškega posredništva je Komisija obravnavala v primeru Marsh&McLennan/Sedgwick¹⁰⁴. Združevali sta se podjetji, ki sta bili aktivni kot zavarovalniška brokerja. Podjetje Marsh & McLennan je bilo na prvem mestu, podjetje Sedgwick pa na tretjem mestu na svetu glede na zaslužke od brokerskih aktivnosti.

Podjetji sta Komisiji pri presoji združitve predlagali, da naj kot upoštevni trg opredeli celoten trg za distribucijo zavarovalniških proizvodov in skupaj upošteva različne distribucijske (posredniške) kanale kot so brokerji, zavarovalniški agenti, banke, vezani agenti in zavarovalnice. Njun predlog je še bil, da naj Komisija ne segmentira trga naprej glede na vrsto proizvodov (vrsta tveganja in obseg zavarovalnega kritja) ter glede na velikost strank (posamezniki, majhna/srednja velika podjetja, velika podjetja).

Komisija predlogu ni sledila in je za presojno analize konkurence kot upoštevni trg določila, podobno kot v primeru *KKR/Willis Corroon*¹⁰⁵, trg za zavarovalniške brokerje. Znotraj tega pa je opredelila trga za privatne stranke (prebivalstvo) in podjetja, predvsem velika podjetja. Razloge podajamo v nadaljevanju. Ker pa predlagana združitev ni vodila ali utrjevala dominantnega položaja podjetij na trgu ter je bila usklajena s skupnim trgom, Evropska komisija ni sprejela dokončnega stališča do opredelitve upoštevni trgov.

Analiza, ki jo je opravila Komisija, je pokazala, da se storitve brokerjev bistveno razlikujejo od storitev drugih zavarovalniških posrednikov. Brokerji so posredniki med (po)zavarovalnicami (ponudba) in njihovimi strankami (povpraševanje). Delajo v imenu svojih naročnikov, njihova naloga pa je najti najprimernejšega in najbolj konkurenčnega ponudnika za zavarovanje določenega tveganja. Ker delajo brokerji v imenu in interesu svojih naročnikov, so njihove storitve posebej iskane, ko potrebujejo naročniki neodvisen nasvet. Hkrati pa brokerji svojim strankam nudijo poleg sklenitve zavarovanja še paleto drugih storitev, kot je ugotavljanje in ocena tveganja, neodvisno svetovanje, ocenjevanje zavarovalnic, neodvisne aktuarske storitve, podpora pri uveljavljanju odškodninskih

104 M.1307.

105 M.1280-KKR/Willis Corroon

zahtevkov ipd. Te storitve so posebej zanimive za velika podjetja, vendar pa jih ne morejo denimo pričakovati od zavarovalniških agentov.

Tudi na strani ponudbe je raziskava Komisije pokazala, da imajo zavarovalniški brokerji večji spekter znanj, ki jim omogoča kompleksno svetovanje in iskanje najboljšega zavarovanja na celotnem zavarovalniškem trgu.

Raziskava je pokazala še, da je smiselno ločevati med storitvami, ki jih brokerji nudijo podjetjem in prebivalstvu (vključujoč majhna podjetja). Prvi namreč povprašujejo po celotni paleti storitev, saj so tveganja, s katerimi se soočajo, bolj raznovrstna in je zato potreba po svetovanju večja. V nasprotju z velikimi podjetji so tveganja pri majhnih podjetjih in prebivalstvu bolj standardizirana, zato stranke pričakujejo od ponudnika le sklenitev (po)zavarovanja. To pa lahko naredi bodisi broker, zavarovalniški agent, (po)zavarovalnica ali kak drug posrednik. Zato je smiselno opredeliti posredniški trg za velika podjetja kot posebni upoštevni proizvodni trg.

Obe podjetji sta bili mnenja, da takšna členitev znotraj podjetniškega sektorja ni potrebna. Dejstvo je namreč, da z vidika povpraševanja potrebe podjetij postopno rastejo in jih ne moremo presekati v smislu velika/majhna podjetja. Na strani ponudbe pa zadovoljevanje potreb strank ni bistveno drugačno, če gre za veliko ali malo podjetje, kot velja to denimo na področju računovodstva. Ker pa združitev ni povzročila tveganja, da bi prišlo do zlorabe konkurence, Komisija ni sprejela dokončne odločitve glede upoštevnega trga.

Medtem ko je na področju distribucije neposrednega zavarovanja trg ločen, pa je smiselno pri posredovanju pozavarovanja vključiti tako posrednike kot pozavarovalnice, ki neposredno sklepajo zavarovanja. Ker pa predlagana združitev ni vodila ali utrjevala dominantnega položaja podjetij na trgu ter je bila usklajena s skupnim trgom, Evropska komisija ni sprejela dokončnega stališča do opredelitve upoštevne trgov.

Na trg posredovanja zavarovalniških storitev imajo močan vpliv združevanja bank in zavarovalnic. Po združitvi lahko namreč podjetje uporablja raznovrstne distribucijske kanale za prodajo zavarovalniških in bančnih proizvodov, kot so bančne podružnice, zavarovalniški agenti, internet, klicni centri ipd. Tako bi lahko denimo v primeru združitve *CU Italia/Banca delle Marche/JV*¹⁰⁶ kot poseben distribucijski trg upoštevali trženje proizvodov življenjskega in neživljenjskega zavarovanja preko bank. Ker pa predlagana združitev ni vodila ali utrjevala dominantnega položaja podjetij na trgu ter je bila usklajena s skupnim trgom, Evropska komisija ni sprejela dokončnega stališča do opredelitve upoštevne trgov.

V okviru storitev, povezanih z zavarovalniško dejavnostjo, je komisija opredelila še proizvodni trg storitev odkupa zavarovalniških/pozavarovalnih tveganj in upravljanje s policami v imenu zavarovalnic in pozavarovalnic.¹⁰⁷ Komisija se je strinjala, da je trg za prevzemnike prodaje zavarovanj (underwriter) skupen za zavarovalnice in pozavarovalnice. Ocena tveganja se namreč ne razlikuje bistveno, če gre za

106 IV/M.1627.

107 Glejte npr. COMP/M.3035- Berkshire Hathaway/Converium/Gaum/JV.

(po)zavarovalnico. Hkrati pa so storitve prevzema prodaje zavarovanja in nudenje storitev managementa komplementarne in zato tvorijo enoten upoštevni trg. To odraža na eni strani zahteve strank, ki običajno iščejo ponudnike, ki nudijo obe storitvi, hkrati pa tudi ponudniki nimajo bistvenih težav pri ponujanju obeh. To je potrdila tudi preiskava komisije. Nadaljnja členitev bi lahko bila še glede na vrste tveganj. Tudi tukaj velja, da je na ponudbeni strani relativno velika zamenljivost, vendar pa bi lahko v konkretnem primeru upoštevali tudi poseben trg za zračno posredovanje, glede na velikost in specifičnosti sektorja. Razprava ni bila izvedena, ker ni bilo tveganja.

V primeru trga za **zavarovalniške brokerje** direktnih zavarovalniških produktov je upoštevni geografski trg nacionalen. Stranke namreč običajno koristijo storitve posrednikov, ki poslujejo na določenem nacionalnem trgu. Sicer pa so med državami EU precejšnje razlike v uporabi različnih posrednikov pri produktih neposrednega zavarovanja.¹⁰⁸ Komisija zato dopušča možnost, da je upoštevni geografski trg definiran širše od nacionalne ravni. To velja še posebej za velika podjetja in multinacionalke, ki običajno koristijo storitve enega posrednika (brokerja) za zavarovanje določenih tveganj v različnih državah, v katerih podjetje posluje. Hkrati pa brokerji prispevajo tudi k internacionalizaciji zavarovalniške industrije, saj pri iskanju najboljših rešitev za svoje stranke iščejo zavarovalne ponudbe pri najrazličnejših svetovnih zavarovalnicah.

Pri posredovanju pozavarovalnih produktov Komisija opredeljuje upoštevni geografski trg kot globalen, kar je v skladu z globalno naravo pozavarovalnih storitev in manjšo stopnjo regulacije tega zavarovanja. Vendar pa Evropska komisija v omenjenih primerih ni sprejela dokončnega stališča do opredelitve upoštevni trgov, saj predlagane združitve niso vodile do ali utrdile dominantnega položaja podjetij na trgu ter so bile usklajene s skupnim trgom.

5.3 DRUGE FINANČNE STORITVE

Po Standardni klasifikaciji dejavnosti so pomožne dejavnosti v finančnem posredništvu uvrščene v skupino J.67. Med obravnavami primeri na ravni EU predstavljamo področje revizije in računovodstva. Temu področju je tako stroka kot javnost posvetila v zadnjem času precejšnjo pozornost, kar je predvsem posledica dogodkov povezanih s podjetji Enron in Andersen.

Pri presojanju koncentracij, ki imajo potencialne evropske učinke, je Evropska komisija običajno razvrstila revizijske in računovodske storitve v naslednje skupine storitev: **revizorske in računovodske storitve, pravno svetovanje in storitve, ki zagotavljajo podjetju skladnost z ureditvijo in predpisi ter podjetniško finančno svetovanje.**¹⁰⁹ V

¹⁰⁸ V Avstriji, na Danskem in Finskem, v Franciji, Nemčiji, Grčiji, Italiji, v Portugalski in na Švedskem kar 75 – 95 % vseh zavarovalniških produktov prodajo neposredno zavarovalnice. V nasprotju s tem pa v Belgiji, na Nizozemskem, na Irskem in v Veliki Britaniji med 45 % – 90 % vseh zavarovalniških poslov sklenejo posredniki (brokerji).

¹⁰⁹ Glejte med drugim COMP/M.2824 Ernst & Young / Andersen Germany; COMP/M.2816 Ernst&Young/Andersen France, COMP/M.2810 Deloitte & Touche/Andersen UK, IV/M.1016 Price Waterhouse/Coopers & Lybrand, paragraphs 20,22

dveh primerih pa je Komisija opredelila še trg *storitve svetovanja managementu* ter *trg storitev plačilne nesposobnosti*¹¹⁰.

Revizorske in računovodske storitve zajemajo zakonsko predpisane in druge revizije računovodskih izkazov podjetij ter druge z revizijo povezane računovodske storitve kot so: splošne računovodske storitve, oceno poslovnega tveganja, interna revizija, transakcijske storitve, priprava poročil za uvrstitev podjetja na borzo in svetovanje pri uporabi mednarodnih računovodskih standardov. Pravni predpisi v številnih državah sicer ne dopuščajo, da bi lahko računovodsko podjetje nudilo eni stranki tako računovodske in druge, z revizijo povezane storitve kot tudi revizorske storitve.¹¹¹ Takšne pravne omejitve zmanjšujejo zamenljivost storitev z vidika potrošnika, zaradi česar bi morda bilo treba upoštevati poseben produktni trg za revizorske in drug trg za računovodske in z revizijo povezane računovodske storitve. Ker pa je zamenljivost med temi storitvami z vidika ponudbe razmeroma visoka, Komisija uvršča vse storitve v en upoštevni produktni trg.¹¹²

Znotraj tega trga pa je po mnenju Komisije poseben upoštevni trg za revizorske in računovodske storitve za podjetja, ki kotirajo na borzi ter velika podjetja.

Razlogi za takšno odločitev so naslednji:

- izvedba storitev v velikih podjetjih zahteva precejšnja sredstva (ljudje),
- za podjetja, ki so uvrščena na borzo, je pomembno, da revizijo računovodskih izkazov opravijo priznana in ugledna podjetja,
- multinacionalna podjetja potrebujejo zaradi mednarodnega poslovanja podporo v različnih državah,
- storitve za velika podjetja, še posebej pa podjetja znotraj nekaterih reguliranih sektorjev, kot sta bančništvo in zavarovalništvo, zahtevajo poglobljena znanja s tega področja.

Po mnenju Komisija so edini ponudniki, ki lahko delujejo na tem trgu, računovodska podjetja, znana kot »Velikih pet«¹¹³. Le ta lahko namreč zadostijo vsem omenjenim zahtevam.

Znotraj trga pravnega svetovanja komisija kot posebni produktni trg upošteva trg za davčno svetovanje. Tovrstne storitve namreč zahtevajo veliko specializacijo in nenehno izobraževanje zaradi pogostih in precejšnjih sprememb v davčni zakonodaji. Ti dejavniki zmanjšujejo možnost zamenjave storitev s splošnim davčnim svetovanjem.

Tako na področju pravnega kot davčnega svetovanja pa bi lahko oblikovali še dodaten trg glede na to, ali gre za uporabo predvsem nacionalne (davčne) zakonodaje ali pa vključujejo storitve svetovanja tudi mednarodno dimenzijo. V kolikor je potrebno mednarodno svetovanje, je treba v svetovanje vključiti več podjetij iz več različnih držav.

110 V primeru Deloitte & Touche/Andersen UK je bil opredeljen prvi trg, v primeru Price Waterhouse/Coopers & Lybrand pa oba.

111 To velja denimo v Nemčiji in ZDA.

112 Kljub temu, da revizor ne sme nuditi drugih računovodskih storitev stranki, za katero opravlja revizijo, pa lahko te druge storitve ponudi drugim strankam.

113 »Velikih pet« tvorijo podjetja Andersen Worldwide, Ernst & Young, PricewaterhouseCoopers, Deloitte Touche Tohmatsu in KPMG.

Pri tem lahko med seboj sodelujejo nacionalna podjetja, ali pa gre za podjetje, z razširjeno mrežo enot.¹¹⁴

Pri upoštevnom geografskem trgu pa so trgi zaradi razlik v zahtevah glede znanja strokovnjakov, zakonodaje, predpisov, praviloma nacionalni (upoštevni trgi za revizorske in računovodske storitve za velika in mala podjetja, davčno svetovanja in storitve, ki zagotavljajo podjetju skladnost z ureditvijo in predpisi).¹¹⁵ Pri davčnem in pravnem svetovanju bi lahko bil geografski trg nacionalen ali pa širši. Tudi davčni in pravni nasveti, ki se nanašajo na mednarodna vprašanja, so povezani z nacionalno zakonodajo in zahtevajo od ponudnika storitve, da pozna nacionalnih pravni okvir, v katerem svetuje in deluje. Tako sta torej povezana mednarodni vidik in nacionalni vidik, zato je potrebno sodelovanje med konkurenčnimi oblastmi.

Trg storitev svetovanja managementu ter podjetniškega finančnega svetovanja je zaradi nacionalnih in mednarodnih vidikov lahko večji od nacionalne ravni.

114 Raziskava Komisije je pokazala, da stranke preferirajo, da ima svetovalno podjetje mrežo enot pred nacionalnimi povezami (COMP/M.2824 Ernst & Young / Andersen Germany).

115 (COMP/M.2824 Ernst&Young/Andersen Germany; COMP/M.2816 Ernst&Young/Andersen France; IV/M.1016 Price Waterhouse/Coopers & Lybrand).

6 POGOJI IN OBVEZNOSTI PRI PRESOJI KONCENTRACIJ NA TRGU FINANČNIH STORITEV

Opredelitvi upoštevni trgov sledi pri presoji koncentracij pomemben korak: analiza učinkov koncentracije za konkurenco, ki daje odgovor na vprašanje, ali je predložena koncentracija skladna s pravili konkurence na produktnem in geografskem upoštevni trgu. Če raziskava pokaže dvom v učinkovito konkurenco, se konkurenčne oblasti odločajo, ali s priglašeno koncentracijo soglašati, ali jo preprečiti ali pa z njo soglašati pod določenimi pogoji.

V ZDA in v EU se vse bolj uveljavlja praksa, da dobijo soglasje tudi koncentracije, ki predstavljajo grožnjo za konkurenco. Vendar le pod pogojem, da se vpletena podjetja zavežejo k določenemu ravnanju, ki bo odpravilo negativne učinke koncentracije za konkurenco na določenem upoštevni trgu. Obveza tako podjetjem omogoča, da dobijo soglasje tudi koncentracijo, ki bi jih drugače konkurenčne oblasti prepovedale.

Gre za *ex-ante* nadzor koncentracij s tako imenovanimi »antitrust remedies« ali »merger remedies«, ki v ekonomski literaturi pomenijo instrumente, ki ustvarjajo pogoje za vzpostavitev učinkovite konkurence na upoštevni trgu po koncentraciji v primeru, ko bi ta lahko ogrozila učinkovito konkurenco. Tovrstni instrumenti torej odpravljajo potencialne negativne učinke koncentracije za konkurenco. Ker postane z uporabo teh instrumentov koncentracija z vidika konkurence »zdrava«, bomo v pričujoči raziskavi za omenjene instrumente uporabljali krajši izraz »zdravilo«.¹¹⁶

Pomen tovrstnih instrumentov se za politiko konkurence z naraščanjem števila koncentracij, ki postavljajo dvome v učinkovito konkurenco, in z naraščanjem pomena učinkovitosti tudi pri presoji koncentracij v EU, povečuje. Kljub temu pa ostajajo zdravila še vedno dokaj neraziskano področje ekonomske analize. Ekonomska literatura je namreč pri pojasnjevanju zdravil dokaj skopa in fragmentirana, saj je na voljo nekaj prispevkov (Burke 1998, Motta et al. 2002, Jenny 2003, Rubinfeld 2003, Blanc and Shelanski 2003), ki pa podajajo le pregled uporabe zdravil v posameznih sektorjih v EU in ZDA in so usmerjeni le v uvajanje in izvajanje zdravil. Celovite empirične analize, ki pa bi odgovorila na vprašanje, ali so zdravila učinkovit instrument ekonomske politike in ali vodijo k zastavljenim ciljem, pa še vedno ni na voljo.

Namen pričujočega poglavja ni podati odgovore na vsa vprašanja, s katerimi se pri uvajanju zdravil v presoji koncentracij srečujejo konkurenčne oblasti. Naš namen je podati pregled zdravil, ki so na voljo konkurenčnim oblastem pri presoji koncentracij (podpoglavje 1), podati pregled obveznosti, h katerim so se pri presoji koncentracij v bančništvu in zavarovalništvu na ravni EU zavezala podjetja (podpoglavje 2), opozoriti na izbiro, ki je na voljo konkurenčnim oblastem (podpoglavje 3) ter opozoriti na potencialne težave pri uporabi teh instrumentov ekonomske politike pri presoji koncentracij (podpoglavje 4).

¹¹⁶ Angleški izraz "remedy" pomeni sredstvo, zdravilo.

6.1 »ZDRAVILA« V POLITIKI KONKURENCE

Ekonomska teorija in praksa razvrščata instrumente za ustvarjanje pogojev za vzpostavitev učinkovite konkurence po koncentraciji v dve skupini (Commission notice 2001):

1. *strukturna zdravila,*
2. *ne-strukturna ali vedenjska zdravila.*

Znotraj obeh skupin je konkurenčnim oblastem oziroma podjetjem na voljo vrsta zdravil, ki naj bi preprečili grožnjo za konkurenco. Preden pa bomo podrobneje pojasnili posamezna zdravila, naj poudarimo, da ta med seboj niso zamenljiva, zato jih ni mogoče uporabiti pri presoji vseh koncentracij. Po drugi strani pa so lahko zdravila komplementarna, kar pomeni, da je konkurenco mogoče vzpostaviti s paketom različnih strukturnih in ne-strukturnih zdravil. To velja predvsem v primerih, ko bi predložena koncentracija lahko ogrozila konkurenco na večjih upoštevnihih trgih.

6.1.1 Strukturna »zdravila«

Strukturna zdravila vplivajo na razporeditev lastninskih pravic in na število podjetij na upoštevnihih trgu, in sicer tako, da podjetja odprodajo premoženje oziroma dele svojega premoženja.

Konkurenčne oblasti izbirajo med:

1. dezinvestiranjem/odprodajo celotne dejavnosti ali poslovne enote (ciljnega podjetja),
2. dezinvestiranjem/odprodajo (dela) lastniških deležev v »joint venture«;
3. odpravo osebnih vezi med upravami podjetij na upoštevnihih trgu oziroma tako imenovane »interlocking directorates«,

Cilj **dezinvestiranja vitalne dejavnosti** je ustvariti pogoje bodisi za *vstop novega podjetja* na trg bodisi za *okrepitev položaja obstoječega konkurenta* na upoštevnihih trgu. Z združitvijo nastalo podjetje namreč ne bo imelo na določenem upoštevnihih trgu dominantnega položaja, če bo njegovo premoženje oziroma podružnico kupilo podjetje, ki še ni poslovalo na trgu, ali pa podjetje, ki do nakupa na upoštevnihih trgu ni imelo pomembnega tržnega položaja. Da pa bi lahko dezinvestiranje omogočilo učinkovito konkurenco, mora biti kupec podjetje, ki lahko *samostojno dolgoročno uspešno posluje* in *trajno učinkovito konkurira* podjetjem na trgu (Commission notice 2001).

Dezinvestiranje lastniških deležev v konkurentu in **odpravljanje vezi med upravami podjetij** sta namenjeni *odpravljanju strukturnih povezav*, ki nastanejo, ko so podjetja vertikalno integrirana. S tem pa zdravilo povečuje spodbude za konkuriranje na trgu.

6.1.2 Vedenjska »zdravila«

Medtem ko strukturna zdravila vplivajo na razporeditev lastninskih pravic v koncentracijo vključenih podjetij, ne-strukturna zdravila omejujejo lastninske pravice v koncentracijo vključenih podjetij: vključujejo obveze v združitvihih vključenih podjetij, da

ne bodo izkoriščala določenega premoženja, ki jim je na voljo, ali pa bodo konkurentom omogočila dostop do določenega premoženja.

Koncentracije lahko namreč predstavljajo grožnjo konkurenci ne le zaradi tveganja, da bo po združitvi nastalo podjetje imelo na trgu dominantni položaj, ali ker bi lahko strukturne povezave z vodilnimi podjetji na trgu omejevale konkurenco. Grožnja konkurenci lahko obstaja tudi zato, ker bi lahko podjetja na primer sklepala z vodilnimi podjetji na trgu pogodbene sporazume, ki bi omejevali konkurenco. Pogosto obstaja tudi tveganje, da bi podjetja omejevala vstop podjetij na upoštevni trg s tem, ko bi nadzirala infrastrukturo ali ključno tehnologijo. Lahko pa podjetja tudi preprečujejo dostop do določenega premoženja obstoječim in potencialnim podjetjem, ki konkurirajo podjetjem v njihovi vertikalni vrednostni verigi (dobaviteljem, distributerjem in kupcem).

Vedenjska zdravila torej:

- odpravljajo izključne dogovore v primeru, ko bi imelo podjetje po združitvi zaradi dolgoročnih dogovorov med ponudniki in distributerji na relevantnem trgu dominantni položaj;
- spodbujajo vstop na trg z zagotavljanjem dostopa do infrastrukture in ključne tehnologije za nove ponudnike v primeru, ko bi združitev povečala ovire vstopa na upoštevni trg z nadziranjem infrastrukture in ključne tehnologije, vključno s patenti, know-howom ali drugih pravic intelektualne lastnine.

Literatura ločuje več skupin ne-strukturnih zdravil (Motta et al. 2002):

- **Čista vedenjska sredstva:** v prevzem vključena podjetja se obvežejo, da bodo konkurentom omogočila dostop do infrastrukture oziroma ključne tehnologije in/ali ne bodo sprejela ukrepov, ki bi diskriminirali konkurente (na primer, ne bodo dala ponudbe konkurentu, ki je manj zanimiv z vidika kakovosti in cene kot lastna podružnica).
- **Pogodbena ne-strukturna sredstva (ali quazi strukturna sredstva):** v prevzem vključena podjetja se lahko na primer obvežejo, da bodo konkurentom odstopila licenco za uporabo ključne tehnologije ali se bodo odrekla izključnim dolgoročnim pogodbam (ali delu pogodb), s katerimi imajo dostop do ključnega premoženja.
- **Vertikalna »varovalna stena« (angl. firewall):** podjetja se obvežejo, da med različnimi enotami oziroma deli vertikalno integriranega podjetja ne bodo krožile informacije, ključne za konkurenco (klavzula o »ne-razkritju«)¹¹⁷. To zdravilo se uporablja na primer takrat, kadar je podjetje A hkrati dobavitelj podjetja B in podjetja C. Podjetje B je sestavni del njegovega vertikalno integriranega podjetja A, podjetje C pa je konkurent podjetja B. V tem primeru obstaja tveganje, da bi za konkurenco pomembne informacije o podjetju C prešle preko podjetja A na podjetje B.

Konkurenčne oblasti v EU in v ZDA dajejo pri presoji koncentracij prednost strukturnim zdravilom pred ne-strukturnimi, ker so učinkovitejše pri odpravljanju negativnih učinkov koncentracij kot ne-strukturna zdravila. Posebno mesto ima še posebej dezinvestiranje

¹¹⁷ Konkurenčne oblasti v ZDA so odobrile vrsto vertikalnih prevzemov, ki so bili predmet uporabe klavzule o ne-razkritju in/ali ne-diskriminatorskih zahtev za vertikalno integrirana podjetja.

vitalne dejavnosti, ki mu pri presoji prevzemov dajejo prednost konkurenčne oblasti tako v ZDA kot v EU (Parker in Balto 2000, Commission notice 2001, Blanc in Shelanski 2003, Motta et al. 2003).

Zdravila se torej razlikujejo po tem, katere negativne učinke koncentracij odpravljajo in v katerih primerih. Poleg tega se razlikujejo po tem, koliko nadzora konkurenčnih oblasti potrebujejo. Medtem ko strukturna zdravila ne zahtevajo posebnega nadzora, morajo uresničevanje vedenjskih zdravil in pogodbenih dogovorov konkurenčne oblasti skrbno in dolgotrajno spremljati ter nadzirati. Po drugi strani pa so strukturna zdravila bolj tvegana od vedenjskih, saj jih ni mogoče preklicati ali ukiniti: če na primer dezinvestirano premoženje kupi podjetje, ki po dezinvestiranju ne posluje uspešno ali na trgu ne konkurira učinkovito, je za konkurenco škoda že narejena in je ni mogoče več preprečiti.

6.2 PRAKSA UPORABE POGOJEV IN OBVEZNOSTI PRI PRESOJI KONCENTRACIJ NA TRGU FINANČNIH STPRITEV V EU

6.2.1 Pristop k dodeljevanju pogojev in obveznosti

Evropska komisija dodeljuje zdravila v skladu z drugim pododstavkom člena 6 (2) Merger Regulation 4064/89 oziroma posebnim Obvestilom o »merger remedies« (Commission notice 2001), ki je v skladu z Council Regulation No 4062/89 in Commission Regulation No 447/89).

Zdravila Evropska komisija dodeljuje v primeru, ko pri presoji učinka koncentracije ugotovi, da bo koncentracija ustvarila ali okrepila dominanten položaj, ki bi ogrozil učinkovito konkurenco na skupnem trgu ali na pomembnem delu skupnega trga. V tem primeru namreč koncentracija v skladu z Merger Regulation 4064/89 ni skladna s skupnim trgom.

Pristop do zdravil pri presoji koncentracij sledi podobnemu vzoru kot v ZDA. Pravzaprav sta zakonodaja in praksa na omenjenem področju na ravni EU nastali na osnovi izkušenj in ob sodelovanju konkurenčnih oblasti v ZDA (Monti 2003).

Vrste tovrstnih instrumentov politike konkurence in sam postopek dodeljevanje podrobno pojasnjuje omenjeno Obvestilo o »merger remedies« (Commission notice 2001). Med drugim podrobno opredeljuje zahteve, ki jih morajo izpolniti podjetja, ko Evropski komisiji predlagajo zdravila za odpravljanje potencialnih negativnih učinke predložene koncentracije, kakor tudi ukrepe za spremljanje izvajanja zdravil.

Z izdajo obvestila je Evropska komisije želela zagotoviti dvoje:

- da bi s strani podjetij predlagana zdravila odpravila potencialne konkurenčne probleme, ki jih izpostavlja Evropska komisija, ter s tem preprečila ustvarjanje ali okrepitev dominantnega položaja;
- da je predlagana zdravila mogoče izvesti učinkovito in v kratkem obdobju.

Da bi uresničila zastavljena cilja, Evropska komisija pri presoji prevzemov vpletenim podjetjem naloži *obveze* (*Commitments*), ki vključujejo pogoje in obveznosti. *Pogoji* so

zahteva za izpolnitev vseh meril, ki vodijo k želenim strukturnim spremembam na trgu, *splošne obveznosti* pa so vsi izvedbeni koraki, ki zagotavljajo izpolnitev obvez za doseganje želenih strukturnih sprememb. Obvestilo Evropske komisije podrobno razmejuje med pogoji in obveznostmi, da bi zagotovilo izpolnjevanje obvez. Če pogoji niso izpolnjeni, odločitev Evropske komisije o skladnosti koncentracije s skupnim trgom ne velja več.

Pri ocenjevanju, ali bo določen ukrep zagotovil pogoje za trajno učinkovito konkurenco na upoštevem trgu, Evropska komisija upošteva vse relevantne dejavnike, kot so tip, stopnja in obseg ukrepa ter tudi verjetnostjo, da bodo v koncentracijo vključena podjetja ukrep uspešno, v celoti in pravočasno izvedla. Te dejavnike presoja skozi strukturo in značilnosti trga, kjer bi koncentracija lahko ogrozila konkurenco, ter položaj podjetij na trgu.

6.2.2 Pregled primerov v bančništvu in zavarovalništvu

Evropska komisija je med leti 1991 in 2004 soglašala s koncentracijo v 108 primerih, od teh jih je v bančništvu in zavarovalništvu sedem: *Bank Austria/Creditanstalt*¹¹⁸, *ALLIANZ/AGF*¹¹⁹, *AXA/GRE*¹²⁰, *Generali/INA*¹²¹, *Allianz/Dresdner*¹²², *Nordbanken/Postgirot*¹²³ in *Gerling/NCM*¹²⁴.

Če sodimo po številu primerov, kjer je Evropska komisija soglašala s predloženo koncentracijo na osnovi dodatnih pogojev in obveznosti, potem lahko sklenemo, da v bančništvu in zavarovalništvu instrumenti za vzpostavljanje konkurence doslej niso imeli pomembne vloge pri presoji koncentracij. Od 138 prijavljenih koncentracij v bančništvu, so soglasje s pogoji in obveznostmi dobile tri koncentracije.

Kljub majhnemu številu primerov pa lahko trdimo, da so zdravila pomemben instrument za vzpostavljanje konkurence v obravnavanem sektorju, saj so v vseh sedmih primerih združitvev, ki so ogrožala konkurenco, podjetja dobila soglasje za združitev, ko so sprejela pogoje in obveznosti. V vseh primerih so namreč predlagane obveze odpravile dvome Evropske komisije v učinkovito konkurenco po koncentraciji.

Dezinvestiranje lastniških deležev in glasovalnih pravic

Pregled prakse Evropske komisije v spodnji tabeli 27 kaže, da je k pogojem in obveznostim v bančništvu in zavarovalništvu pristopila na enak način, kot v drugih sektorjih.

118 Case Comp/M. 873

119 Case No. IV/M.1082

120 Case No. IV/M.1453

121 Case No. IV/M.1712

122 Case No. IV/M. 2431

123 Case No. IV/M.2567

124 Case No. M.2602

TABELA 27: POGOJI IN OBVEZNOSTI V BANČNIŠTVU TER ZAVAROVALNIŠTVU IN DEJAVNOST POKOJNINSKIH SKLADOV

PRIMER	DATUM OBJAVE	INSTRUMENT
Gerling/NCM (M.2602)	11/12/2001	Dezinvestiranje Gerlingovega kreditnega zavarovalništva na Danskem in Nizozemskem.
NORDBANKEN/ POSTGIROT (IV/M.2567)	08/11/2001	<u>Trg plačilnih sistemov:</u> <ul style="list-style-type: none"> • Paket obvez za zmanjšanje vpliva Nordbanken kot delničarja drugega največjega podjetja na trgu na Švedskem Bankgirotu: najprej sklenitev sporazuma med delničarji, nato odprodaja dela lastništva v Bankgirotu in umik iz uprave, delovnih skupin in drugih teles v Bankgirotu; • Nordbanken se je odrekla glasovalni pravici v Privatgirotu in članstvu v upravi Privatgirota ter se umaknila iz delovnih in drugih skupin v Privatgirotu in iz članstva v Sporazumu delničarjev Privatgirota.
ALLIANZ/DRESDNER (IV/M.2431)	19/07/2001	<u>Trg neživljenjskega zavarovanja:</u> <ul style="list-style-type: none"> • Allianz in Dresdner bosta znižali lastniške deleže v Münchner Rück/Ergo na 20,5 % do konca 2003; • Do konca 2003 Allianz in Dresdner ne bosta izkoriščali več kot 20,5 % glasovalnih pravic na letnih srečanjih delničarjev Münchner Rück/Ergo.
GENERALI/INA (IV/M.1712)	12/01/2000	<u>Trg življenjskega zavarovanja:</u> <ul style="list-style-type: none"> • Generali bo prodal kontrolni delež v treh podružnicah, ki poslujejo na trgu življenjskega zavarovanja. • Generali bo prodal lastniški delež v zavarovalnici Fondiaria. • INA bo prodala kontrolni delež v bančno-zavarovalniškem podjetju Bnl vita in Banco di Napoli. • Generali in INA morata odpraviti povezave med upravami (interlocking directorates).
AXA/GRE (IV/M.1453)	08/04/1999	Odprava strukturnih vezi med AXA in Le Foyer na trgu <u>neživljenjskega zavarovanja</u> z: <ul style="list-style-type: none"> • GRE bo prodal lastniški delež v Le Foyer kupcu, ki ni neposredno ali posredno povezan z AXE, ali: • AXE bo dezinvestiral dela zavarovalniškega portfelja.
ALLIANZ /AGF (IV/M.1082)	8/05/1998	Trg delcredere kreditnega zavarovanja: <ul style="list-style-type: none"> • prodaja lastniškega deleža AGF v Coface kupcu, ki ne pripada AGF/Allianz; • podjetja bodo odpravila vse osebne vezi med podjetji, ki jih nadzirata Allianz in/ali AGF, ter podjetji, ki pripadajo Coface.
BANK AUSTRIA/ CREDITANSTALT (Comb/M.873)	10/02/1997	<u>Bančni sektor in gradbeništvo:</u> <ul style="list-style-type: none"> • Bank Austria bo prodala lastniški delež v horizontalnem konkurentu banki GiroCredit in zmanjšala lastniški delež v vertikalnem konkurentu Österreichische Kontrollbank. • Bank Austria ne bo povečala vpliva v podjetju Investkredit. • Bank Austria bo prodala delež v Universale ali Staug.

V skladu z Objavo o zdravilih (Evropska komisija 2001) je ***prednost dala na splošno strukturnim zdravilom, ki so namenjeni odpravljanju strukturnih in osebnih vezi med konkurenti***, in sicer na trgih poslovanja z gospodinjstvom, življenjskega zavarovanja, neživljenjskega zavarovanja, kreditnega zavarovanja in plačilnih sistemov. ***Najpogosteje so se podjetja zavezala, da bodo prodala lastniške deleže in/ali se odpovedala delu glasovalnih pravic v potencialnem konkurentu in/ali odpravile osebne vezi med konkurenti.***

Primer je združitev med bančnima skupinama Bank Austria in Creditanstalt, ki poslujeta v vseh segmentih bančnega trga oziroma trga finančnih storitev v Avstriji in sta imele pred združitvijo lastniške deleže tudi v podjetjih v gradbeništvu in nizkih stavbah, na nepremičninskem trgu in v zavarovalništvu. Podrobna analiza konkurence je pokazala, da bi prevzem Creditanstalta s strani Bank Austria, ki je bil del privatizacije Creditanstalt, ustvaril podjetje, ki bi imelo pomemben tržni delež na vseh segmentih bančnega sektorja v Avstriji. Tržni položaj podjetij bi povečevale še ovire vstopa v bančni sektor in podružnice v finančnem sistemu javnega sektorja (kot sta izvozno kreditno zavarovanje in dodeljevanje subvencioniranih posojil). Zato je združitev povzročila nevarnost za ustvarjanje oziroma krepitev dominantnega položaja v bančnem in finančnem sektorju.

Dvom v skladnost koncentracije s pravili konkurence je postavila združitev tudi na trgu gradbeništva, saj bi Bank Austria, ki je že imela tesne povezave z nekaj velikimi podjetji v gradbeništvu in nizkih gradnjah, preko Creditanstalt neposredno prevzela tudi poglobljen lastniški delež v enem od vodilnih avstrijskih podjetij na tem trgu Universale.

Bank Austria je predlagala vrsto ukrepov, ki bi odpravili tveganje za konkurencu v bančnem in finančnem sektorju, kakor tudi v gradbeništvu. Bank Austria je obljubila, da bo prodala lastniški delež v poglobljenem horizontalnem konkurentu GiroCredit banki in zmanjšala lastništvo, ki ga bo *Bank Austria/Creditanstalt* imelo v poglobljenem vertikalnem konkurentu Österreichische Kontrollbank. Ta ukrep bi bistveno zmanjšal tržni delež *Bank Austria/Creditanstalt* na manj kot 20 % pri poslovanju z gospodinjstvom in na 20-30 % pri poslovanju s podjetji (corporate banking).

Bank Austria je tudi obljubila, da ne bo povečala svojega vpliva v podjetju Investkredit, kjer sta lastništvo pred združitvijo pridobila bank Austria in GiroCredit. Hkrati se je Bank Austria obvezala, da bo prodala bodisi svoj delež v Universale bodisi delež v podjetju Staug, še enem velikem gradbenem podjetju. Z vidika Evropske komisije bi oba ukrepa odpravila grožnjo za konkurencu.

Analiza konkurence je tudi v primeru *Allianz/Dresdner* pokazala na številne strukturne in ekonomske povezave med bančno-zavarovalniško skupino *Allianz/Dresdner* in njenim poglobljenim konkurentom skupino Münchener Rück/Ergo, ki bi se z združitvijo med Allianz in Dresdner še okrepili. Dvome Evropske komisije je odpravila zaveza Allianz, da bo do konca leta 2003 zmanjšala lastniški delež v osrednjem konkurentu Münchener Rück na 20,5 % in da ne bo izkoriščala več kot proporcionalnega dela glasovalnih pravic na letnih skupščinah tega podjetja. S tem prevzemom ne bo ogrozil konkurence med tema dvema velikima bančno-zavarovalniškima konkurentoma.

Strukturna zdravila so bila sprejeta tudi pri združitvi *Norbanken/Postgirot* potem, ko je Evropska komisija izrazila zaskrbljenost glede skupnega dominantnega položaja podjetij *Postgirot* in *Bankgirot* na trgu plačilnih sistemov. Združitev med švedsko bančno skupino *Nordea* in švedskim ponudnikom finančnih storitev *Postgirot bank AB* bi namreč skupini *Nordea* zagotovil pomemben nadzor nad obstoječima plačilnima sistemoma na Švedskem, saj je *Nordea* že pred združitvijo imela pomemben lastniški delež v ponudniku drugega plačilnega sistema *Bankgirotu*. Z združitvijo pa bi pridobila še popolni nadzor nad plačilnim sistemom *Postgirota*. *Nordea* se je zavezala, da bo zmanjšala lastniški delež v konkurentu *Bankgirotu* na največ 10 % in se v skladu s tem odrekla delu lastniških pravic. Obvezala pa se je tudi, da bo prodala lastniški delež v *Privatgirotu*, konkurentu *Postgirota* na trgu finančnih storitev, ki so povezane s plačilnim sistemom.

Preprečevanje osebnih vezi

Problem za konkurenco na bančnem in zavarovalniškem trgu predstavljajo tiste strukturne povezave, ki izhajajo iz osebnih vezi med konkurenti na trgu. V primeru *Generali/INA* so bili direktorji podjetij *Generali* in *INA* hkrati člani uprav in/ali izvršilnih organov v ostalih konkurentih na trgu življenjskega zavarovanja. Ker bi lahko tovrstne osebne vezi predstavljale oviro učinkoviti konkurenci, sta se morali podjetji *Generali* in *INA* obvezati, da bosta odpravili tako imenovane »interlocking directorship«.

Norbanken je v primeru *Nordbanken/Postgirot* zagotovila, da bodo vsi njeni predstavniki v upravi, delovnih skupinah in ostalih telesih odstopili iz svojega položaja, ter da vse poslovne informacije, ki so na voljo v omenjenih telesih, ne bodo dostopne *Nordbanken*.

Pomen strukturnih povezav za konkurenco v sektorju zavarovalništva podaja primer *Allianz/AGF*. Relativno visok tržni delež, ki bi ga imeli vodilni evropski zavarovalnici v tržnih nišah z visoko ravniyo specializacije in relativno majhnim številom ponudnikov, ni predstavljal grožnje konkurenci. Dvom v skladnost združitve s pravili konkurence so postavili obstoječe strukturne povezave med *AGF* in poglavitnim konkurentom na trgu *delcredere* zavarovanja.

Novo podjetje bi sicer imelo na evropskem trgu kreditnega zavarovanja več kot dvakrat večji tržni delež kot drugi največji ponudnik ter več kot trikrat večji tržni delež kot tretji največji ponudnik; podoben bi bil rezultat v Italiji, kjer sta imeli *Allianz* in *AGF* že pred združitvijo dominanten položaj in kjer je bil njun tržni delež mnogo večji od tržnega deleža tretjega največjega ponudnika. Vendar pa so na trgu številni globalni konkurenti, na trg pa vstopajo tudi nova podjetja. Poleg tega bi združitev vodila le k zanemarljivemu porastu tržnega deleža v Italiji.

Allianz in *AGF* sta Evropski komisiji predložila predlog obveznosti, ki bi spremenil strukturne povezave med *AGF* in *Coface* tako, da bi lahko obe podjetji konkurirali na trgu *delcredere* zavarovanj kot samostojni podjetji. *AGF* se je tako obvezala, da bo po presoji prodala določen odstotek delnic v *Coface* kupcu, ki ne pripada skupini

AGF/Allianz. Poleg tega bodo podjetja odpravile vse osebne povezave med podjetji, ki si jih lastita ali jih nadzirata Allianz in/ali AGF, ter podjetji, ki pripadajo Coface.

Dezinvestiranje dejavnosti oziroma podružnice

*Na ravni Evropske unije je bil doslej v bančništvu in zavarovalništvu le en primer strukturnega zdravila, ki mu Evropska komisija in nacionalne konkurenčne oblasti sicer namenjajo največjo pozornost, to je dezinvestiranje dejavnosti oziroma podružnice.*¹²⁵ Nemški zavarovalniški koncern Gerling-Konzern Versicherungs-Beteiligungs AG (Gerling), ki je nameraval prevzeti nizozemsko izvozno-kreditna agencijo NCM Holding N.V. (NCM), se je odpovedal dejavnosti kreditnega zavarovalništva na Danskem in Nizozemskem. Evropska komisija je namreč po pregledu potencialnih negativnih učinkov prevzema na posameznih nacionalnih trgih sodila, da predlagani prevzem predstavlja tveganje, da bo po združitvi nastalo novo podjetje ustvarilo ali okrepilo dominantni položaj na trgu kreditnega zavarovanja obeh držav.

Dezinvestiranje obsega le portfelj kreditnih zavarovalnih polic Gerlinga na Danskem in Nizozemskem in ne tudi njegovih mednarodnih kreditnih zavarovalnih polic, ki jih ponujajo Gerlingove Nizozemske in Danske podružnice. Paket premoženja za prodajo obsega tudi zaposlene, povezano otipljivo premoženje in preskrbo dostopa do vseh dokumentov, ki so potrebni za izvajanje dejavnosti. Na ta način naj bi namreč bili ustvarjeni pogoji, da bi kupec premoženja lahko uspešno posloval in konkuriral na trgu.

Prodaja premoženja naj bi zmanjšala horizontalno koncentracijo in hkrati preprečila vertikalno integriranje factoringa in kreditnega zavarovalništva na Danskem trgu. Z dezinvestiranjem so namreč ustvarjeni pogoji za ustanovitev novega neintegriranega kreditnega zavarovalca, s čemer bo ohranjeno število neintegriranih kreditnih zavarovalcev, ki nudijo storitve factoring podjetjem.

Nasprotno pa je dezinvestiranje dejavnosti oziroma podružnice z vidika nacionalnih konkurenčnih oblasti najpomembnejša strukturna obveza v bančnem sektorju v mnogih primerih. V Italiji je, na primer, konkurenčna oblast podala soglasje k združitvi Banca Intesa in Comit, ko sta se podjetji obvezali, da bosta prodali podružnice na tistih področjih, kjer bo skupni delež dosegel 30 %. V Švici je bila prodaja bančne podružnice primer združitve med švicarsko banko SBG in SBV v UBS leta 1998 z namenom, da bi bila združitev skladna s pravili konkurence na lokalnih trgih poslovanja z gospodinjstvom in poslovanja s podjetji.

V Franciji je leta 2003, na primer, konkurenčna oblast podala soglasje k koncentraciji med francoskima bankama Crédit Agricole in Crédit Lyonnais pod pogojem, da v enem letu dezinvestirata 85 lokalnih podružnic v 18 okrožjih, kjer bi tržni delež presegal 45 %, ter da v dveh letih ne odpreta novih podružnic v 32 okrožjih, kjer je tržni delež med 40 in 45 odstotki. Paketa zdravil obsega le 1 % mreže podružnic novo nastalega podjetja.

¹²⁵ Dezinvestiranje podružnic bi lahko bil predmet združitve med bankama SEB in FSB, če banki ne bi odstopili od združitve.

Uporabljena zdravila so komplementarna, saj je dvome v učinkovito konkurenco v večini primerov odpravil paket strukturnih zdravil. To kaže na kompleksnost vprašan učinkovite konkurence. K združitvi med zavarovalnico Generali, ki posluje v Italiji in v tujini, in eno od največjih italijanskih zavarovalnic INA je Evropska komisija podala soglasje, ko sta se podjetji zavezali k številnim obveznostim. Generali se je zavezal k prodaji kontrolnih deležev v treh podružnicah, ki poslujejo na trgu življenjskega zavarovanja in prodaji lastniškega deleža zavarovalnici Fondiaria. INA pa se je zavezala k prodaji kontrolnega deleža v bančno-zavarovalniškem podjetju Bnl Vita in Banco di Napoli. Ker so dodatno grožnje konkurenci predstavljale osebne vezi med podjetji INA in Generali ter konkurenti, saj so bili pred združitvijo direktorji obeh podjetij hkrati člani uprav ali/in ostalih organov konkurentov, sta se obe podjetji zavezali, da bosta odpravili tovrstne vezi (interlocking directorship).

Vedenjska zdravila

Poleg strukturnih zdravil nacionalne konkurenčne oblasti predvsem v bančnem sektorju uporabljajo tudi vedenjska zdravila. Ta so bila predvsem namenjena preprečevanju izkoriščanja povečane tržne moči po združitvi ter posrednemu spodbujanju novih vstopov ali krepitve obstoječega konkurenta.

Primer vedenjskega zdravila je obljuba podjetij, da po združitvi ne bodo izkoristile povečane tržne moči oziroma, da po združitvi ne bodo povišale cene bančnih proizvodov. Tako se je na primer z združitvijo nastala United Bank of Switzerland (UBS) leta 1998 med drugim obvezala, da do 31. decembra 2004 ne bo spremenila posojilnih pogojev pri posojilih podjetjem v višini pod 4 milijoni švicarskih frankov (OECD 2000).

Drug primer je obveza podjetij, da bodo znižala ovire vstopa za nova podjetja na bančni trg, ali obveza, da bodo znižala ovire za širitev obstoječega konkurenta na trgu. Primer najdemo v Italiji, kjer je centralna banka, ki je zadolžena za spoštovanje zakonodaje s področja varstva konkurence v tej državi, za določen čas omejila z združitvijo nastalo Sardinjsko banki pri odpiranju novih poslovnih enot na področjih, kjer bi lahko ogrozili konkurenco. Konkurenčna oblast je tako povečala možnosti za tekmovanje preostalim podjetjem na trgu, vendar na račun učinkovitosti Sardinjske banke povečala možnosti (OECD 2000).

Ocenjevanje predlaganih zdravil konkurence na zavarovalniškem trgu so primer sodelovanja Evropske komisije z nacionalnimi konkurenčnimi uradi. Primer je zlasti Generali/INA, kjer je italijanska konkurenčna oblast zagotavljala potrebne podatke.

6.3 IZBIRA UČINKOVITEGA INSTRUMENTA KONKURENČNE POLITIKE

Možnost, da dajejo soglasje k predloženi koncentraciji le pod določenimi pogoji, širi instrumentarij nosilcev politike konkurence. Njihova vloga je tukaj bolj podobna panožnim regulatorjem kot pa konkurenčnim oblastem. Razloga za to sta vsaj dva. Prvič, konkurenčne oblasti ukrepajo ex-ante, torej preden do združitve pride, kar omogoča konkurenčnim oblastem, da vplivajo na predloženo koncentracijo in poslovne načrte

podjetij. Drugič, konkurenčne oblasti lahko vplivajo na stopnje donosa tehnologije in infrastrukture ter celo razporejajo premoženje v določeni panogi. Izbira ustreznega instrumenta za preprečevanje negativnih učinkov koncentracij je zato še kako pomembna.

V teoriji industrijske ekonomike in pri konkurenčnih oblasteh je sprejeto stališča, da so strukturni ukrepi najboljši instrument za odpravljanje potencialnih negativnih učinkov koncentracij (Motta et al. 2003) ter da jih je lažje uvesti kot ne-strukturna zdravila. Tako tudi Evropska komisija poudarja uporabo strukturnih zdravil, pri čemer daje še posebno težo dezinvestiranju dejavnosti/podružnice oziroma fizičnega premoženja. To je razvidno tudi iz Objave Evropske komisije o zdravilih (Commission notice 2001), ki pravi, da je najučinkovitejša pot do učinkovite konkurence poleg prepovedi združitve zagotavljanje pogojev za pojav novega konkurenta ali okrepitev obstoječega konkurenta z dezinvestiranjem.

Razlog za poudarjanja pomena dezinvestiranja je v tem, da je:

- bolj učinkovit od ostalih zdravil, saj vpliva na organizacijo podjetja in s tem preprečuje protikonkurenčne učinke, ki izhajajo iz horizontalne in vertikalne integracije podjetij;
- izvedba cenejša, saj sodi v skupino ekonomskih instrumentov, ki s spodbudami zagotavljajo družbeno želeno vedenje podjetij, za razliko od regulatornih (diskrecijskih) instrumentov, ki zapovedujejo določeno vedenje podjetij (Lévêque 2003).

Takšno stališče izhaja iz dejstva, da sodi Evropska komisija o učinkovitosti dezinvestiranja na osnovi dveh kriterijev: *uresničitve cilja* in *minimiziranja stroškov izvedbe ukrepa*. Tako je v obvestilu o zdravilih jasno opredelila, da daje dezinvestiranju prednost pred drugimi zdravili, saj po njenem mnenju dezinvestiranje: »... preprečuje enkrat za vselej pojav ali okrepitev dominantnega položaja in ne zahteva srednje- in dolgoročnega spremljanja...« (Commission notice 2001).

S tem pa Evropska komisija zanemarja ostala kriterija, ki v teoriji opredeljujeta učinkovitost - *administrativne stroške oblikovanja in izvajanja* dezinvestiranja, ki morajo biti minimalni, ter *učinkovitost prevzema*, ki mora biti maksimalna. To je razumljivo, saj je cilj Evropske komisije pri presoji koncentracij maksimiranje blaginje potrošnika in ne blaginje nasploh.

Kljub zanemarjanju administrativnih stroškov in učinkovitosti pa je učinkovitost zdravila, kot je dokaj ohlapno opredeljena v omenjenem obvestilu, skladna z ekonomsko teorijo (Lévêque 2003). Razlog je v tem, da:

- administrativne stroške nosijo v koncentracijo vključena podjetja in ne Evropska komisija;
- kriterij učinkovitosti (po predpostavki) upoštevajo v prevzem vključena podjetja, ko oblikujejo predloge za zdravila;
- v interesu podjetij je, da prodajo premoženje najboljšemu ponudniku in s tem dosežejo učinkovito alokacijo resursov.

Tako dezinvestiranje uresničuje zastavljeni cilj z minimalnimi stroški: administrativni stroški in izguba učinkovitosti prevzema sta minimalna, dezinvestirano premoženje pa učinkovito izkoriščeno.

Vendar pa so tudi ta priporočila za izbiro zdravila v posameznih primerih dokaj ohlapna. Razlog je v tem, da ekonomska teorija uporabi tovrstnih instrumentov za preprečevanje negativnih učinkov koncentracij pri presoji koncentracij doslej ni posvetila posebne pozornosti. Na voljo je le nekaj prispevkov (Burke 1998, Motta et al. 2002, Gonzales 2003, Jenny 2003, Rubinfeld 2003, Blanc and Shelanski 2003), ki pa podajajo le delni vpogled v prakso uporabe zdravil pri presoji koncentracij v EU in ZDA v posameznih sektorjih.

Najobsežnejša raziskava je doslej narejen pregled presoje združitve v ZDA (Federal Trade Commission 1999), s katero je Urad za konkurenco FTC proučeval razloge za dejstvo, da dezinvestiranje v nekaterih primerih ni uresničilo zastavljenih ciljev. Raziskava ugotavlja, je večina (75 %) primerov dezinvestiranja bilo uspešnih, preostali pa so ogrozili konkurenco zaradi sklepanja /tajnih) dogovorov, ki so preprečili uspešno poslovanje kupca premoženja. Vendar pa je urad za konkurenco pri FTC uporabil dokaj enostavno metodo za presojno učinkovitosti dezinvestiranja: ali je kupec dezinvestiranega premoženja še posloval na trgu leto po dezinvestiranju.

O učinkovitosti dezinvestiranja v bančništvu lahko sodimo na osnovi dveh raziskav. Raziskava Burke (1998) je na primer pokazala, da je dezinvestiranje bančnih podružnic učinkovito zdravilo za konkurenco. Rezultati kažejo, da so na trgu »preživele« številne dezinvestirane bančne poslovalnice, da so bili na trgu bolj uspešni večji kot manjši kupci dezinvestiranih podružnic in da kupci, ki jih je izbrala ameriška konkurenčna oblast (Department of Justice), niso bili boljši od drugih.

Pilloff (2002) je proučeval poslovanje 751 bančnih poslovalnic, ki so bile dezinvestirane v združitvah med junijem 1989 in junijem 1998. Ugotavlja, da je prodaja podružnic na lokalnih trgih, kjer se dejavnosti prevzemnika in prevzetega podjetja bistveno prepletajo, učinkovito zdravilo konkurence. Dezinvestirane poslovalnice so dolgoročno uspešne, rast njihovih depozitov je primerljiva z rastjo ostalih bank. Raziskava tudi potrjuje tezo, da raste uspešnost dezinvestirane poslovalnice z velikostjo kupca.

Celovite empirične analize, ki bi odgovorila na vprašanje, ali so bila zdravila dejansko učinkovita pri odpravljanju negativnih učinkov za konkurenco in ali so uresničila svoje cilje, še vedno ni na voljo. Razlogi so vsaj naslednji (Blanc in Shelanski 2003):

- pomanjkanje izkušenj z uporabo zdravil in omejeno število primerov koncentracij z vključenimi zdravili;
- pomanjkanje interesa ekonomske teorije za proučevanje vprašanj, ki se odpirajo pri uveljavljanju in izvajanju zdravil;
- kompleksnost analitičnega dela, ki vključuje tako predvidevanja o učinkih koncentracij za konkurenco kot predvidevanja o učinkih zdravil za konkurenco;
- neodločnost o končnem cilju, ki bi ga naj konkurenčne oblasti pri uveljavljanju zdravil zasledovale (ali je končni cilj ekonomske politike ponovno vzpostaviti

konkurenco ali je cilj nekaj več, na primer podpirati domača podjetja pri poslovanju).

Konkurenčne oblasti se tako pri izbiri učinkovitega instrumenta, ki bi preprečil negativne učinke predložene koncentracije za konkurenco lahko oprejo na redke raziskave o učinkih zdravil ter prakso konkurenčnih oblasti pri presoji koncentracij z dodatnimi pogoji in obveznostmi. Možnost za uspeh povečuje sposobnost konkurenčnih oblasti in podjetij, da se učinkovito soočijo s pastmi pri uvajanju in uresničevanju pogojev in obveznosti.

6.4 POTENCIALNE TEŽAVE PRI UPORABI ZDRAVIL

Konkurenčne oblasti se pri presoji koncentracij v bančništvu, zavarovalništvu in dejavnosti pokojninskih skladov srečujejo s podobnimi vprašanji kot pri presoji koncentracij v drugih gospodarskih panogah. V nadaljevanju bomo podrobneje osvetlili potencialne pasti pri uporabi zdravil¹²⁶.

6.4.1 Potencialne težave strukturnih zdravil

Kljub temu, da je bilo dezinvestiranje dejavnosti oziroma podružnice na ravni EU doslej le primer ene koncentracije, bomo poglavje pričeli s tem strukturnim zdravilom. Nacionalne konkurenčne oblasti so že doslej poudarile pomembnost in tudi težave tega zdravila za odpravljanje nevarnosti za konkurenco. Poleg tega pa lahko pričakujemo, da bo v finančnem sektorju pomembno vlogo pri presoji koncentracij v prihodnje imela ravno zaveza v koncentracije vključenih podjetij, da prodajo (dezinvestirajo) podružnice na (lokalnih) trgih, kjer bi koncentracija lahko ogrozila učinkovito konkurenco. To velja še posebej, če se spomnimo, da je upoštevni geografski trg pri mnogih bančnih in zavarovalniških proizvodih lokalni.

Izbira kupca

Prva past za učinkovitost dezinvestiranja dejavnosti/podružnice je povezana z izbiro »primerne kupca« dejavnosti/podružnice. Kupec, na primer, bančne podružnice je lahko podjetje, ki doslej še ni opravljalo bančništva na določenem lokalnem trgu, ali podjetje, ki se na tem trgu že ukvarja z bančništvom – seveda pod pogojem, da z nakupom podružnice ne pridobi dominantnega položaja.

Izkušnje kažejo, da je z vidika blaginje (oziroma cene premoženja) najboljša izbira »agresivni« kupec (Motta 2003). Predpostavimo, da imamo na voljo dva potencialna kupca, katerih ponudba se razlikuje le v odnosu do trga. Prvi kupec se zavzema za mehko cenovno politiko in neformalne poslovne dogovore s prodajalcem podružnice, drugi pa za agresivno cenovno politiko. Verjetnost je velika, da bo pričakovani dobiček drugega kupca večji od prvega, zato bo drugi kupec pripravljen plačati višjo ceno za dezinvestirano premoženje kot prvi.

126 Za razpravo o pasteh pri uporabi zdravil glej na primer Parker and Balto (2000), Motta et al (2003).

Eden o bistvenih kriterijev pri izbiri kupca je njegova poslovna uspešnost. Vprašanje, ki si ga zastavljajo konkurenčne oblasti, je torej, ali lahko podružnica pod okriljem novega (potencialnega) lastnika dolgoročno in uspešno posluje na lokalnem trgu – torej, ali je potencialni kupec »učinkovit konkurent«. Le v tem primeru namreč koncentracija ne bo ogrozila konkurence na upoštevnem trgu.

V bančništvu in tudi zavarovalništvu je pomembno, da ima kupec podružnice določene izkušnje z opravljanjem dejavnosti in da ima na upoštevnem trgu določen ugled. Primera sta že omenjena združitev med švicarsko banko SBG in SBV ter nameravana združitev med Lloyds TSB in Abbey National v Veliki Britaniji.

V Švici sta se banki SBG in SBV zavezali, da bosta prodali podružnice ter s tem zmanjšali svoj tržni položaj na trgih poslovanja z gospodinjstvom in podjetji. Podružnice so bile v odkup ponujene švicarski verige trgovin Migros. To podjetje je sicer imelo v lasti obsežno distribucijsko mrežo, vendar pa mu je manjkalo izkušenj v bančništvu in zaupanja vredna blagovna znamka pri poslovanju z gospodinjstvom. Posledica je bila, da mu je uspelo pridobiti relativno malo število komitentov, kar pa je bistven dejavnik uspešnosti.

Konkurenčna oblast v Veliki Britaniji pa je v primeru združitve med Lloyds TSB in Abbey National zavrnila dezinvestiranje podružnice kot instrumenta za odpravljanje dvomov v učinkovito konkurenco. Po njenem mnenju bi prodaja podružnic vplivala na konkurenco le, če bi skupaj s podružnico k novemu lastniku prešel pomemben delež računov komitentov. Podružnica se mora torej »prodati skupaj s komitenti«. Ker je konkurenčna oblast ocenila, da je rezultat nepredvidljiv in da je s prodaje podružnice nepredvidljiv povezanih preveč negotovosti, k predloženi združitvi ni podala soglasja. Združitev *Lloyds/Abbey National* je ena od dveh združitvev.

Prenosu komitentov pri prodaji bančnih podružnic daje velik pomen Department of Justice v ZDA. Tako je pri združitvi med Nations Bank in Bank of America leta 1998, na primer, DJ presodila številne pogoje za uspešen prenos komitentov, preden je h združitvi podala soglasje,

Izbira paketa premoženja

Primera kažeta na drugi dejavnik uspešnosti dezinvestiranja: izbiro ustreznega paketa premoženja. Čeprav je premoženje na prvi pogled lahko prodati, pa v praksi ni lahko oblikovati paketa premoženja, ki naj ga vključene strani odprodajo. Razlog je tudi v tem, da pogosto ni lahko določiti (pravne) ločnice med posameznim delom premoženja podjetja, še posebej v tistih gospodarskih panogah, kjer so podjetja med seboj horizontalno in vertikalno integrirana oziroma so del konglomeratov oziroma kjer je značilno združeno, komplementarno in neotipljivo premoženje.

Primer je tudi premoženje, ki se uporablja hkrati pri proizvodnji različnih produktov oziroma storitev. Tovrstno premoženje je sicer mogoče razdeliti, vendar je povezano z relativno visokimi stroški in povzroča izgubo koristi od ekonomije obsega. Še posebej se

težave pojavijo pri neotipljivem premoženju (blagovnih znamkah, know-how), kjer so lastninske pravice pogosto nejasne in kjer pogosto kupcu niso na voljo vse informacije. Zato je dezinvestiranje pogosto dolgotrajno in povezano z relativno visokimi stroški, lahko pa vpliva tudi na (relativno nizko) učinkovitost koncentracije tudi z relativno nizko učinkovitostjo koncentracije.

Prodaja bančne (ali zavarovalniške) podružnice bo učinkovit instrument za preprečevanje nevarnosti za učinkovito konkurenco, če bo paket poleg fizičnega premoženja vključeval tudi vsa razmerja med komitenti (oziroma strankami) in ključne zaposlene. Slednje je še posebej pomembno v bančništvu (pa tudi v zavarovalništvu), ker dajejo komitenti (predvsem majhna in srednje velika podjetja) velik pomen svetovanju s strani zaposlenega, ki z njimi dolgoročno sodeluje in pozna njihove potrebe.

Težave pri oblikovanju »paketa premoženja«, ki je predmet dezinvestiranja (kot je bil na primer pri Gerling/NCM), izhajajo iz asimetrije informacij med prodajalcem in kupcem premoženja, pa tudi med v koncentracijo vključena podjetja in konkurenčnimi oblastmi. Paket ukrepov namreč predlaga prodajalec, ki ima običajno več informacij od kupca in tudi od konkurenčnih oblasti.

Poleg tega ima prodajalec interes, da oblikuje oziroma predlaga takšen paket ukrepov, ki z vidika kupca (to je konkurenta) ne vključuje pravega premoženja. Prodajalec lahko v postopku prodajanja podružnice tudi sprejema odločitve, ki bodo zmanjšale vrednost premoženja. Tako lahko na primer pred prodajo ključno premoženje, ko so ključni zaposleni, prenese iz podružnice v matično podjetje.

Problem je toliko večji, ker so znanje in informacije konkurenčnih oblasti o specifičnem gospodarskem sektorju omejene. Konkurenčne oblasti sicer imajo možnost, da pri presoji koncentracij pridobijo čim več informacij od konkurentov, kupcev in potrošnikov, (gre za tako imenovano tržno testiranje zdravila)¹²⁷, vendar pa obstaja dvom v verodostojnost in relevantnost tako zbranih informacij. Zato dezinvestiranje dejavnosti/podružnice ni najbolj učinkovit ukrep za spodbujanje novih vstopov na upoštevni trg.

Možnost sklepanja (tajnih) dogovorov

Dezinvestiranje/odprodaja - še posebej če se z odprodajo okrepi položaj že obstoječega konkurenta – lahko poveča tveganje, da se v gospodarski dejavnosti sklepajo tajni dogovori (angl. collusion), in sicer zaradi simetrije in multitržnih pogodb. Tveganje je toliko večje, ker imajo običajno prednost tisti kupci, ki že poslujejo na upoštevni trgu, ali pa poslujejo na sorodnem produktnem trgu ali drugem geografskem trgu. Če je kupec premoženja obstoječi konkurent, potem je tveganje, da bo imelo na upoštevni trgu dominanten položaj eno podjetje. Vendar pa po drugi strani naraste tveganje, da bodo podjetja ob simetrični porazdelitvi kapacitet, tržnih deležev in ostalega premoženja sklepala tajne dogovore. Podobno je pri kupcu, ki posluje na sorodnem proizvodnem trgu ali na istem proizvodnem, a različnem geografskem upoštevni trgu.

127 Glej obravnavane primere v tabeli.

Verjetnost sklepanja tajnih dogovorov je relativno visoka v bančništvu in zavarovalništvu, kjer je ključen dejavnik uspešnosti dezinvestiranja med drugim prenos človeškega kapitala, ki je bil prej zaposlen v enem od v koncentracijo vključenih podjetij. Neformalne povezave med podjetij so lahko tako relativno močne, kar pa olajšuje tajna dogovarjanja.

Nevarnost za sklepanja dogovorov je tudi v primerih, kjer je med prodajalcem in kupcem potrebna določena oblika sodelovanja. Primer je podjetje, ki mu inpute ali tehnično podporo zagotavlja prodajalec premoženja, kar je lahko primer prenosa informacijskega sistema.

Pogajalska moč

Pri obravnavanju pasti uporabe strukturnih zdravil moramo izpostaviti tudi vprašanje pogajalske moči, saj so pogoji in obveznosti predmet pogajanj med konkurenčno oblastjo in v koncentracijo vključenih podjetij. Oblikovanje ustreznega instrumenta je običajno v pristojnosti v koncentracijo vključenih podjetij. Tako tudi Obvestilo Evropske komisije pravi, da je »odgovornost za oblikovanje in predlaganje zdravila na strani podjetij in ne Komisije (Evropska komisija 2001). Nalog vpletenih podjetij je tudi, da priskrbijo dokaze o učinkovitosti zdravila. Vendar pa je v praksi oblikovanje tovrstnih instrumentov dejansko posledica pogajanj med podjetji, ki predlagajo zdravilo, in Evropsko komisijo.

Če daje postopek oblikovanja zdravila v praksi večjo moč konkurenčni oblasti, obstaja tveganje, da bodo sprejeta zdravila strožja kot bi bilo potrebno za odpravljanje nevarnosti za učinkovito konkurenco. S tem pa lahko uporaba zdravil pripelje do izgube učinkovitosti priglašene koncentracije.

Sklenemo lahko, da so pri uporabi strukturnih zdravil težave zaradi treh dejavnikov:

1. obstoja asimetrije informacij med v prevzem vključenimi podjetji in konkurenčnimi oblastmi oziroma konkurenti;
2. pomanjkanja vzpodbud za v koncentracijo vključena podjetja za vedenje, ki bi lahko vzpostavila učinkovito konkurenco na relevantnem trgu po koncentraciji;
3. možnosti, da bo koncentracija poleg *enostranskega učinka* (angl. unilateral effect), to je nastanka dominantnega položaja enega podjetja (prevzemnika) na trgu, povzročilo tudi »*pro-collusive*« *učinek*, to je nastanek združenega dominantnega položaja (angl. joint dominance) prevzemnika in prevzetega podjetja na trgu, ki lahko pripelje do sklepanja tajnih dogovorov.

Prvi dva dejavnika veljata za vse oblike dezinvestiranja, ki so namenjena odpravljanju strukturnih in ekonomskih vezi med konkurenti.

6.4.2 Potencialne težave ne-strukturnih zdravil

Nacionalne konkurenčne oblasti so presojele tudi vedenjska zdravila v bančništvu in zavarovalništvu. V mnogih primerih so vedenjska zdravila instrument, ki podpira strukturna zdravila. Pri bančnih združitvah so primer vedenjskih zdravil zaveza k zmanjšanju cen določenih storitev za gospodinjstva, spodbujanju prehoda komitentov na

deinvestirano podružnico, ohranjanju portfelja ciljnega podjetja določeno obdobje, ponujanju novih inovativnih proizvodov itd. Prenos razmerij s komitenti na novega lastnika lahko v primeru prodaje podružnice podjetja spodbudijo s komitentom, da bodo njihovi računi avtomatsko prešli na novega lastnika, razen če se bodo komitenti odločili drugače.

Omenjena vedenjska zdravila so bila primer presoje konkurenčne oblasti v Veliki Britaniji pri prevzemu Abbey National s strani Lloyds TSB. Vendar pa je konkurenčna komisija zavrnila predloge *Lloyds TSB/Abbey National* za vedenjska zdravila, ker naj bi pomembno vplivali na delovanje tržnih sil in naj ne bi varovali konkurence. Zato po mnenju komisije vedenjska zdravila niso primerne za odpravljanje nevarnosti za konkurenco pri združitvah med bankami.

Vedenjska zdravila niso ravno učinkovita, kadar obstaja tveganje, da bi priglašena koncentracija izključila konkurenco na upoštevem trgu (foreclosure). To velja še posebej v primeru vertikalne koncentracije, kjer imata izključitev ali diskriminacija konkurence različne bolj ali manj očitne oblike. Primeri so, ko vertikalno integrirana enota (i) poviša cene ali zmanjša kakovost inputov, ki jih dobavlja konkurentu matičnega podjetja, (ii) konkurentu ne dobavi pošiljke in se pri tem izgovarja na ne dovolj velike kapacitete, (iii) zavlačuje z dobavo inputov ali pa (iv) zavrne servis opreme, ki jo je dobavila konkurentu.

Tveganje za izključitev ali diskriminacijo konkurenta lahko konkurenčne oblasti sicer zmanjšajo tako, da uresničevanje sprejetih obvez skrbno spremljajo in nadzirajo. Vendar pa je tovrstno vedenje v praksi težko odkriti, saj lahko diskriminatorno vedenje nastane na različnih ravneh vertikalno integriranega podjetja in lahko ima različne oblike.

Primerno zdravilo za preprečevanje tovrstnih problemov konkurence je lahko vertikalna »firewalls«. Vendar pa so tudi s tem zdravilom povezani dvomi v njegovo uspešno izvedbo v praksi¹²⁸. Odprto ostaja namreč predvsem vprašanje, kako je mogoče preprečiti komuniciranje med različnimi deli istega podjetja.

Pri uresničevanju vedenjskih zdravil lahko nastanejo težave tudi takrat, ko naj bi konkurentom zagotovila dostop do ključne tehnologije ter s tem pospešila vstop novih podjetij na upoštevni trg. Uresničevanje teh ciljev namreč zahteva, da v prevzem vključeno podjetje in podjetje, ki naj bi mu bil omogočen dostop do ključne tehnologije, v določenem prehodnem obdobju medsebojno sodelujeta. Le učinkovito sodelovanje med njima bi namreč omogočilo, da bi bil vstop podjetja na upoštevni trg uspešen. Ker pa je podjetje, ki bi dobilo dostop do ključne tehnologije, običajno dejanski ali potencialni konkurent v prevzem vključenih podjetij, slednja nimajo interesa, da bi z njim v določenem prehodnem obdobju učinkovito sodelovala. Primer je na primer informacijska tehnologija v bančništvu in zavarovalništvu.

128 Podrobno analizo presoje prevzemov v ZDA, kjer je bila ta oblika zdravila vključena, podajata na primer Klass in Salinger (1995).

6.5 PRIPOROČILA

Pri izbiri ustreznega zdravila imajo konkurenčne oblasti pred očmi osrednji cilj, to je, da predložena koncentracija ne bi imela negativnih učinkov za konkurenco. Vendar pa ne velja trditev, da je zdravilo, ki v teoriji »ozdravi« določen problem, nujno uspešno tudi v praksi. Prav tako ne velja pravilo, da je zdravilo, ki je bilo uspešno v enem primeru, nujno uspešno tudi v drugem. Razlogov za to je več. Med stranmi, ki jih uporaba zdravil zadeva – to so v koncentracijo vključena podjetja, konkurenčno oblastjo in konkurenti – informacije niso vedno enakomerno razporejene. Zdravila lahko zadevajo podjetja, ki imajo drugačen interes kot konkurenčne oblasti, ali pa jih je v praksi težko uporabiti.

Pri uporabi instrumentov za vzpostavitev učinkovite konkurence po združitvi ostaja vrsta vprašanj odprtih, kar pa je izziv tako za ekonomsko teorijo in ekonomsko politiko. Konkurenčnim oblastem je zaradi ohlapnosti ekonomske teorije pri odločanju o tem, katero zdravilo izbrati, trenutno na voljo praksa konkurenčnih oblasti v ostalih državah in redke raziskave na omenjenem področju. Vsekakor pa je treba odločitev o zdravilu nujno sprejemati ob upoštevanju specifičnosti dejavnosti ter socio-kulturnega in institucionalnega okvira.

Glede na razvoj finančnega sektorja v Sloveniji lahko pričakujemo, da bodo pri presoji koncentracij imela pomembno vlogo zdravila, ki so namenjena odpravljanju strukturnih in ekonomskih vezi med konkurenti. Vendar pa lahko v Sloveniji uporabo strukturnih zdravil otežujejo velikost trga, koncentracija lastništva (oziroma navzkrižno lastništvo) in druge značilnosti panoge, ki med drugim večajo tveganje, da se bodo podjetja o pomembnih odločitvah med seboj dogovarjala. To pa lahko manjša konkurenco in okrepi tržni položaj obeh podjetij (pro-collusive učinek) na upoštevnem trgu. Nevarnost je toliko večja, če vemo, da je eden od ključnih dejavnikov za uspešno prodajo podružnice prenos ključnih zaposlenih.

Presoja zdravil naj sledi dvostopenjskemu pristopu: 1) presoditi je treba možnost za nastanek dominantnega položaja enega podjetja na trgu (enostranski učinek) in 2) možnost za nastanek združenega dominantnega položaja oziroma ustvarjanja pogojev za sklepanje tajnih dogovorov (»pro-collusive« učinek). Konkurenčne oblasti naj sprejmejo predlagano sredstvo le v primeru, da predložena koncentracija ne povzroča obeh učinkov.

Konkurenčne oblasti morajo tudi zagotoviti, da je kupec dezinvestiranega premoženja izbran sistematično ter da je vnaprej znan, saj takšna izbira veča verjetnost, da je izbrani kupec premoženja »primeren kupec«. Pri tem pa morajo biti še posebej pozorne ne le, da pride premoženje v last poslovno uspešnega podjetja, temveč tudi, da predložena koncentracija ne bo ustvarila pogojev za sklepanje tajnih dogovorov. Učinkovit tržni vstop kupca dezinvestiranega premoženja namreč še ne pomeni, da je na upoštevnem trgu vzpostavljena konkurenca. Tako kupec kot prodajalec imata interes, da med seboj silovito ne konkurirata, ampak da skleneta tajne dogovore.

Konkurenčne oblasti naj svojo pogajalsko moč uporabijo za preprečevanje prakse, ki bi lahko ustvarila pogoje za sklepanje tajnih dogovorov. Na primer, če obstojajo sporazumi

o izmenjavi informacij ali druga praksa (na primer klavzula o najboljši ceni), ki spodbujajo sklepanje tajnih dogovorov in niso nastali zaradi spodbujanja učinkovitosti, morajo konkurenčne oblasti od v koncentracijo vključena podjetja zahtevati, da umaknejo članstvo v takšnih dogovorih.

Strukturna zdravila je v bančništvu in zavarovalništvu v Sloveniji smiselno podpreti tudi z vedenjskimi zdravili. Da pa bi bila tovrstna vedenjska zdravila uspešna pri vzpostavljanju učinkovite konkurence, morajo konkurenčne oblasti njihovo uresničevanje dolgotrajno spremljati in nadzirati. Ker pa konkurenčne oblasti običajno za to nimajo dovolj potrebnega znanja, izkušenj in informacij, je smiselno, da so vedenjska zdravila predmet nadzora panožnih regulatorjev, ki razpolagajo s specifičnim znanjem in informacijami o panogi. Da bi zagotovili učinkovitost tovrstnih meril, je torej nujno, da konkurenčne oblasti vključijo panožne regulatorje (čimprej) v presojo njihove učinkovitosti v samem procesu presoje skladnosti koncentracij s pravili konkurence.

Izkušnje konkurenčnih oblasti s pogoji in obveznostmi kažejo, da morajo pri presoji primernosti posameznega zdravila v konkretnem primeru koncentracije upoštevati vse dejavnike, ki vplivajo na njegovo uspešnost, ter h koncentraciji podati soglasje le, če izid ni nedvoumen in če ni bistvenih negotovosti. Ali bo na primer zaveza podjetij, da v določenem primeru koncentracije prodajo (dezinvestirajo) bančne (ali zavarovalniške) podružnice na določenem upoštevnem (lokalnem) trgu, preprečila nevarnost za učinkovito konkurenco, bo odvisno od večjih dejavnikov:

- kupec podružnice mora biti poslovno uspešen, najbolje v dejavnosti podružnice, in mora imeti na upoštevnem trgu določen ugled;
- poslovno uspešna mora biti tudi podružnica (ali podružnice), ki se prodaja(jo);
- podjetja morajo konkurenčni oblasti posredovati vse informacije, potrebne za oceno vpliva na konkurenco na upoštevnem geografskem trgu;
- prodaja podružnice mora vključevati tudi prenos vseh razmerij z komitenti;
- prodaja podružnice mora vključevati tudi prenos ključnih zaposlenih;
- prodajalec se mora obvezati, da bo spodbujal prenos komitentov in osebja v dezinvestirano podružnico;
- preprečiti je treba sklepanja dogovorov med kupcem in prodajalcem.

7 RELEVANTNA VPRAŠANJA Z VIDIKA VARSTVA KONKURENCE

Pregled teoretičnih in empiričnih raziskav o opredeljevanju upoštevnih trgov ter prakse pri opredeljevanju upoštevnih trgov finančnih storitev v ZDA, Evropi in drugod, izpostavlja naslednja z vidika varstva konkurence najpomembnejša vprašanja na trgu finančnih storitev.

Kje so meje upoštevnih proizvodnih trgov?

Na trgu finančnih storitev so se v zadnjih desetletjih zgodile temeljne spremembe, ki so predvsem posledica demografskih sprememb in s tem povezanih sprememb pri povpraševanju po finančnih proizvodih, spremenjenih varčevalnih navadah prebivalstva, tehnološkega razvoja, deregulacije in liberalizacije trgovanja na področju finančnih storitev in tujih naložb ter globalizacijskih procesov.

Kot odgovor na omenjene procese lahko na finančnih trgih opazimo dinamičen razvoj finančnih proizvodov, ki poskušajo zadovoljiti povečano povpraševanje potrošnikov po bolj specializiranih in sofisticiranih finančnih proizvodih. Po eni strani se torej število razpoložljivih finančnih proizvodov, ki jih lahko uporabimo za zadovoljevanje posameznih potreb, povečuje, po drugi strani pa se zmanjšujejo razlike med tradicionalno različnimi sektorji znotraj finančnih storitev (banke, zavarovalnice, vzajemni skladi ipd.). Finančne institucije tako postajajo institucije, katerih osnovna naloga je upravljanje s tveganjem. Orodja in postopki za upravljanje s tveganjem na enem področju (npr. ocenjevanje kreditnega tveganja v bankah) je namreč mogoče hitro prilagoditi in uporabiti tudi za oceno tveganja v drugih sektorjih (npr. v zavarovalništvu).

Posledica takšnega razvoja je naraščajoča konkurenca med različnimi finančnimi proizvodi in finančnimi posredniki, ki zadovoljujejo enake/podobne potrebe potrošnikov. Z večjo povpraševalno in ponudbeno zamenljivostjo pa se zamegljujejo tudi meje proizvodnih trgov. Za konkurenčne oblasti, ki presojujejo ogroženost konkurence pri koncentracijah finančnih institucij, to pomeni, da morajo pri opredeljevanju upoštevnih proizvodnih trgov upoštevati veliko število potencialnih substitutov in potencialnih konkurentov.

Posledično je konkurenčnim oblastem na voljo široka paleta proizvodov, ki bi lahko tvorili upoštevni proizvodni trg. Tako bi lahko denimo samostojni upoštevni proizvodni trg tvorili, varčevalni računi ki jih ponujajo različne finančne institucije in ne le banke, saj zadovoljujejo enake (ali podobne) potrebe porabnikov po plasiranju presežnih sredstev. K temu trgu bi lahko dodali še življenjska zavarovanja z naložbeno komponento. Po drugi strani pa bi lahko proizvodni trg opredelili ožje. Tako bi denimo pri depozitih samostojna trga lahko tvorili depoziti z manjšim zneskom na eni strani in depoziti z večjim zneskom na drugi strani, če obe vrsti proizvodov zadovoljujeta različne potrebe potrošnikov. Druga delitev bi lahko bila glede na ročnost, ali pa tudi glede na

ponudnika. Vemo namreč, da je varnost varčevanja zaradi jamstva za vloge v bankah višja, kot pa denimo pri drugih finančnih institucijah.

V bančništvu sta bili posebne pozornosti konkurenčnih oblasti deležni dve skupini storitev: (i) bančne storitve za majhna in srednje velika podjetja, vključno s posojili in transakcijskimi računi, ter (ii) transakcijski računi za individualne komitente in gospodinjstva. Izkušnje namreč kažejo, da lahko banke pri teh skupinah proizvodov bolj kot pri drugih uveljavljajo tržno moč. Čeprav je mednarodna primerljivost tovrstnih storitev omejena, menimo, da so bančne storitve za majhna in srednje velika podjetja tudi v Sloveniji samostojen upoštevni trg, saj se potrebe majhnih in srednje velikih podjetij razlikuje od potreb gospodinjstev in velikih podjetij.

Tudi v Sloveniji demografska in ekonomska gibanja spreminjajo potrošne in varčevalne navade porabnikov. Zaradi demografskih in ekonomskih gibanj so potrebne spremembe davčne, pokojninske in drugih zakonodaj, kar ponovno vpliva na potrošno/varčevalne navade gospodinjstev in podjetnikov. Seveda pa na spremembe povpraševalnih navad močno vpliva tudi ponudba in spoznanje, kaj vse imamo pravzaprav kot potrošniki na voljo. Slednje je v ekonomski teoriji znano kot Sayev zakon, po katerem ponudba kreira lastno povpraševanje. Zaradi teh dinamičnih procesov na trgu finančnih storitev menimo, da bodo tudi za opredeljevanje upoštevni trgov v Sloveniji vedno bolj relevantni dejavniki, ki vplivajo na opredelitev upoštevni trgov v tujini.

Hkrati pa je tudi za Slovenijo smiselno, da Urad za varstvo konkurence pomembno težo nameni vidiku učinkovitosti, saj lahko pričakujemo, da bodo koncentracijski procesi v Sloveniji posledica predvsem tovrstnih motivov. Pri tem pa je pomembno, da konkurenčna oblast podpira le tiste strategije zunanje rasti, ki ne bodo šle na račun koristi za potrošnike. Čeprav je povečevanje učinkovitosti relevanten razlog za koncentracijo med bankami, pa morajo biti konkurenčne oblasti posebej kritične do tistih koncentracij, kjer so podjetja dovolj velika, da bi že lahko izkoristila vse ekonomije obsega.

Zaradi pregovorne previdnosti in konzervativnosti Slovencev ter slabih izkušenj, ki so jih imeli porabniki z nekaterimi skladi, hranilnicami in drugimi podjetji, ki se ukvarjajo s finančnim posredovanjem, pa bo v Sloveniji nekaj časa verjetno smiselno ločeno obravnavati storitve bančnega in storitve drugih sektorjev.

Kje so meje upoštevnih geografskih trgov?

Razvoj trgov finančnih storitev zapira in hkrati širi meje geografskih upoštevni trgov. Predvsem za bančništvo je značilno, da razvoj tehnologije (predvsem elektronskega bančništva) ne le znižuje transakcijske in informacijske stroške, ampak hkrati širi upoštevne geografske trge, saj odpravlja vidne in nevidne omejitve za ponujanje (in povpraševanje po) finančnih storitev izven domačega trga preko povezovanj s podjetji na tem trgu. To pa bi širilo meje geografskih trgov za nekatere finančne storitve, kot so upravljanje premoženja in ponujanja velikih posojil, pa tudi posojil gospodinjstvom (na primer stanovanjskih in hipotekarnih posojil).

Integracijski procesi v Evropi in razvoj (informacijske) tehnologije zapirata razdalje med geografskimi trgi tudi v Sloveniji. Zato bo moral slovenski urad za varstvo konkurence pri presoji koncentracij v finančnem sektorju upoštevati širšo (nad)nacionalno dimenzijo trga. Še posebej, ker lahko na slovenskem trgu finančnih storitev pričakujemo nadaljevanje že začete zgodbe o vključitvi slovenskega gospodarstva v skupni evropski trga kapitala. O slovenskem finančnem trgu bo morda kmalu skoraj nesmiselno govoriti.

Na to je konkurenčna oblast v Sloveniji že opozarjala in ob vsaki utemeljeni priložnosti tudi širila opredelitev geografskega upoštevnega trga preko meja države. V prihodnje bo to še toliko bolj relevantno zlasti na področju standardiziranih finančnih storitev, ki so ob pomoči sodobne informacijske tehnologije vedno manj vezane na določen prostor in čas. Drugače je pri finančnih storitvah, ki so z vidika potrošnika tipično lokalnega značaja in pogosto v veliki meri vezane na osebno sodelovanje s finančno institucijo, kot so transakcijski računi za gospodinjstva in za mala in srednje velika podjetja. Po drugi strani pa lahko posojila in finančne instrumente najemajo gospodinjstva tudi izven meja Slovenije.

Izkušnje razvitih držav kažejo, da lahko upoštevni geografski trg v finančnem sektorju členimo glede na značilnosti proizvodov in glede na značilnosti potrošnikov. Z vidika uporabnikov finančnih storitev so upoštevni trgi za velika podjetja tako v bančništvu kot v zavarovalništvu globalni, saj na eni strani razpolagajo z večjimi sredstvi, po drugih strani pa so večja podjetja v Sloveniji v veliki meri aktivna na tujih trgih. Za majhna podjetja in prebivalstvo pa so trgi običajno lokalni oziroma nacionalni. Na širino opredelitve geografskega trga bo pomembno vplivalo, kakšen delež celotnih stroškov/prihodkov ali izdatkov/prejemkov predstavljajo stroški bančnih ali zavarovalnih storitev. Tako bodo verjetno pri kreditih in depozitih, ki se nanašajo na večje zneske, porabniki, tako gospodinjstva kot podjetja, pripravljena razmisliti tudi o ponudnikih v bolj oddaljenih krajih.

K opredeljevanju upoštevni trgov s »cluster« pristopom?

Konkurenčnim oblastem sta pri opredelitvi upoštevni trgov na voljo predvsem dva pristopa: ali opredeljujejo upoštevni proizvod na ravni posameznega proizvoda ali pa na ravni povezanih skupin (clusters) posameznih proizvodov/porabnikov. Praksa številnih bančnih in zavarovalniških koncentracij kaže, da je opredeljevanje upoštevne proizvodne trge s slednjim pristopom relativno preprosto, še posebej ko gre za storitve za gospodinjstva in za majhna in srednje velika podjetja. Tako so v skupino običajno združili posojila in druge storitve za gospodinjstva in posojila in storitve za mala in srednje velika podjetja (OECD 2000, 19).

Ta pristop bi lahko bil smiseln za opredeljevanje upoštevni trgov pri storitvah za majhna in srednja velika podjetja v Sloveniji, saj rezultati že omenjene raziskave med slovenskimi podjetji (Rebernik 2004) kažejo, da v Sloveniji večina malih in srednje velikih podjetij pridobiva kredite in uporablja druge bančne storitve zgolj pri eni banki.

Vendar pa ima ta pristop tudi slabosti. Prav mogoče namreč je, da imajo proizvodi, ki so povezani v skupine, različen geografski trg, pa tudi različno naravo konkurence (OECD 2000). Poleg tega lahko različne proizvode združimo v *cluster* le, če so izpolnjeni naslednji pogoji:

- potrošniki se pri poslovanju z večjim številom bank srečujejo z visokimi transakcijskimi stroški;
- stroški najemanja storitev, ki tvorijo *cluster*, so višji, če jih potrošnik najame pri isti banki kot če jih najame pri različnih bankah;
- različne storitve tvorijo *cluster*, če je povpraševanje po posamezni storitvi odvisno od cene vseh storitev v *clustru* in ne od lastne cene te storitve;
- različne storitve tvorijo *cluster*, če jih banke ponujajo v paketu po ceni *clustra* (OECD 2000).

Če omenjenim pogojem ni zadoščeno, lahko ocenjena raven koncentracije na osnovi *cluster* pristopa precenjuje dejansko raven koncentracije na posameznem trgu. To tveganje je lahko večje, ker je za odločitev o združevanju proizvodov v *clustre* treba pridobiti dovolj kakovostne podatke, ki običajno niso na voljo. Tako na primer kanadski urad za varstvo konkurence (Competition 2003, 14) svojo odločitev o združevanju proizvodov sprejema na osnovi informacij i) iz anket ali bančnih podatkov o nagnjenosti strank, da kupujejo izdelke pri eni instituciji, ii) o številu storitev, ki so jih v povprečju kupili komitenti in številu povprečnih nakupov na komitenta pri določeni instituciji, iii) na osnovi anketnih podatkov o preferencah potrošnikov ter iv) na osnovi podatkov o tem, kako so reagirali kupci združenih proizvodov na spremembe njihovih relativnih cen.

Verjetno smiseln pristop k opredeljevanju upoštevnih trgov je praksa nekaterih razvitih državah (EU, Kanadi in Veliki Britaniji), ki pri presoji koncentracij na trgu finančnih storitev opredeljujejo upoštevne trge v skladu z obema pristopoma tako, da tradicionalni pristop k opredeljevanju upoštevnih trgov po proizvodnih trgih dopolnijo z analizo povezanih skupin kot dodatno merilo.

Metodološka vprašanja opredelitve upoštevnih trgov finančnih storitev

Pri opredeljevanju upoštevnih trgov običajno upoštevamo poleg zamenljivosti povpraševanja tudi zamenljivost ponudbe ter potencialno konkurenco. Temu načelu sledi tudi slovenska zakonodaja. Vendar pa menimo, da bi bilo pri opredeljevanju upoštevnih trgov finančnih storitev verjetno smiselno, da konkurenčne oblasti najprej določijo upoštevne trge na osnovi zamenljivosti povpraševanja.

Banke, zavarovalnice in drugi ponudniki finančnih storitev nudijo veliko število proizvodov, ki zadovoljujejo raznovrstne potrebe. V finančnem sektorju je zamenljivost ponudbe relativno visoka, saj gre v osnovi pri vseh finančnih proizvodih za upravljanje s tveganjem, ponudniki pa potrebujejo za opravljanje storitev relativno podobne inpute. Iskanje vseh možnih ponudnikov v fazi opredeljevanja upoštevnega trga je časovno zahtevno.

Zato bi veljalo slediti denimo ameriškemu in kanadskemu pristopu¹²⁹, kjer v prvem koraku opredelijo upoštevni trg na osnovi zamenljivosti povpraševanja, na strani ponudbe in potencialne konkurence pa upoštevajo le dejansko konkurenco. Na osnovi tako opredeljenih upoštevni trgov ugotovijo raven koncentracij in tržne deleže, ter nato le pri tistih trgih, kjer je ogrožena konkurenca, upoštevajo še zamenljivost ponudbe in potencialno konkurenco.

Pri opredeljevanju upoštevnega trga in presoji koncentracij konkurenčne oblasti v Evropi sledijo ZDA in vedno pogosteje poleg kvalitativnih metod uporabljajo tudi kvantitativne. Po mnenju posebne skupine za področje raziskovalnih tehnik v okviru delovne skupine za koncentracije v Mednarodni mreži za konkurenco¹³⁰ (ICN 2003a) je izhodišče za opredelitev upoštevnega trga kvalitativna analiza, kvantitativne metode pa so lahko le pripomoček pri presoji koncentracij. Izbira metod(e) za opredelitev upoštevnega trga je odvisna od značilnosti sektorja, kjer prihaja do združevanja podjetij ter od razpoložljivosti podatkov, potrebnih za presozo koncentracije.

Za bančni in zavarovalniški sektor je še posebej značilno, da imajo poleg cene pomemben vpliv na odločitve o nakupu neke storitve druge lastnosti, in sicer tako proizvoda in ponudnika kot tudi potrošnika. Zato se je v tem sektorju smiselno najprej s pomočjo kvalitativne analize seznaniti z lastnostmi, obnašanjem in strategijami tako potrošnikov kot ponudnikov, z fizičnimi in tehničnimi značilnostmi proizvodov ter namenom uporabe proizvodov. Šele na osnovi teh informacij je smiselno opredeliti nabor začetnih upoštevni proizvodnih trgov.

Ker so tako banke kot zavarovalnice v Sloveniji dobro informacijsko podprte, menimo, da ima Urad za varstvo konkurence možnosti za uporabo kvantitativnih metod, ki lahko zmanjšajo očitke o subjektivnosti njegovih odločitev. Omejitev za uporabo tovrstnih metod pa je še vedno lahko kakovost podatkov. Obstaja namreč tveganje, da podatki med seboj niso zamenljivi v prostoru in v času vsaj iz dveh razlogov: (i) različnega (vsebinskega) zajemanja podatkov ter (ii) številnih (strukturnih) sprememb, s katerimi se je soočilo slovensko bančništvo in zavarovalništvo.

Zaradi obsega dela in resursov, s katerimi razpolaga konkurenčna oblast, je še posebej v majhnih gospodarstvih dolgoročno smiselno razvijati uporabo tistih kvantitativnih metod, ki omogočajo presozo celotnih učinkov koncentracij, ne da bi bilo pri tem treba posebej opredeljevati upoštevni trg. Takšni so na primer logit modeli povpraševanja, ki imajo sicer tveganja, a so jih konkurenčne oblasti v ZDA že uporabile tudi na zavarovalniškem področju. Ker pa denimo razni modeli povpraševanja zahtevajo dokaj podrobne podatke, je vprašanje, v kolikšni meri jih lahko konkurenčna oblast uporabi tudi pri presoji združitvev v drugih sektorjih.

K pridobivanju kvalitetnih podatkov za presozo koncentracij v Sloveniji lahko ima pomembno vlogo tudi Urad za varstvo konkurence, in sicer v smislu informiranja javnosti. Urad lahko namreč s svojimi aktivnostmi prispeva k temu, da se bodo podjetja

¹²⁹ (Competition Bureau 2003, 9).

¹³⁰ International Competition Network, <http://www.internationalcompetitionnetwork.org/mergers.html>.

bolj zavedala, da je tudi njihov interes, da bo postopek presoje koncentracij končan hitro, ter da bo odločitev Urada korektno upoštevala vsa dogajanja na trgu. K slednjemu pa lahko precej prispeva uporaba kvantitativnih metod, kar seveda zahteva zadostne in prave podatke.

Tudi v Sloveniji bi bilo smiselno, da bi podjetja oblikovala t.i. »bazo konkurenčnih podatkov«, kot je denimo izpostavil Lexecon (1998). V bistvu gre za podatke, ki bi jih naj oziroma jih večja/uspešnejša podjetja že spremljajo, kot so denimo podatki o cenah, prodanih količinah, šokih, ki so prizadeli njihovo panogo, stroških in tržnih delež. Urad za varstvo konkurence naj te zahteve izpostavi preko organizacij kot sta Statistični urad in Ajpes, ki po novem zbira tudi podatke o samostojnih podjetnikih, raznih združenj.

Kateri dejavniki večajo tveganje za učinkovito konkurenco?

V finančnem sektorju so dejavniki konkurenčnosti predvsem ekonomije obsega in razpona, asimetrija informacij med obstoječimi in potencialnimi konkurenti, diferenciacija proizvodov, segmentacija potrošnikov in dostop do ključne infrastrukture. Tveganja za učinkovito konkurenco na trgu finančnih storitev izhajajo zato predvsem iz značilnosti trga, ki so povezani s temi dejavniki konkurenčnosti.

Ključno vlogo pri zadovoljevanju potreb gospodinjestev ter malih in srednje velikih podjetij ima za banke in zavarovalnice razvita mreža poslovalnic. Omogoča jim namreč, da s potrošnikom vzpostavijo osebne vezi in da jim lahko prodajo paket različnih proizvodov, tudi bolj kompleksnih in s tem bolj donosnih. Pogosto so na primer transakcijski računi gospodinjestev ali podjetij razlog, da se ti poslužujejo tudi ostalih proizvodov iste banke, kot so na primer vzajemni skladi ali hipotekarna posojila.

Tovrstna prodaja proizvodov je namreč za finančne institucije nujna, saj zmanjšuje relativno visoke fiksne stroške poslovanja mreže poslovalnic in večja njihovo učinkovitost. S tem pa vpliva na pomemben dejavnik konkurence na trgu – to je obstoj ekonomij obsega in razpona. Gre za t.i. koncept »sodelovanja z banko«. Če ima stranka ali družinski člani transakcijski račun ali pa opravlja druge storitve pri banki, lahko računa na določen pribitek/znižanje obrestne mere pri varčevanju/kreditih oziroma je verjetnost, da dobi odobren kredit, večja.

Zaradi pomena razvite mreže poslovalnic so lahko ovire vstopa na določene bančne in zavarovalne trge relativno visoke. Potencialni konkurent ima namreč dve možnosti: (i) da izgradi mrežo poslovalnic sam, ali pa (ii) da prevzame ali pa se združi z obstoječim podjetjem na trgu, ki že ima razvito mrežo poslovalnic. Prva pot je povezana z relativno visokimi stroški in relativno visokim poslovnim tveganje, druga pa je primerna le za razvijajoče se trge in ne za zasičene trge. Vendar pa so lahko tudi v tem primeru stroški integriranja nove poslovalnice relativno visoki.

To potrjujejo tudi vstopi novih konkurentov na evropski trg za gospodinjstva ter mala in srednje velika podjetja v zadnjih letih. Nobeni izmed internetnih bank ali drugemu ponudniku, ki niso imeli razvite mreže poslovalnic, doslej ni uspelo pridobiti

pomembnega deleža na trgu. Tistim novim ponudnikom, ki pa so imeli mrežo poslovalnic, pa pogosto ni uspelo pridobiti velikega števila komitentov, če v bančnem sektorju niso imeli uveljavljene blagovne znamke.

Naslednjo oviro vstopa lahko predstavlja lojalnost strank banki oziroma zavarovalnici. Ta je predvsem pri bankah pogosto pogojena z relativno visokimi stroški, ki jih nosi komitent pri zamenjavi banke. Primer so denimo transakcijski stroški, ki jih ima komitent s tem, ko mora o novem računu obvestiti različne institucije. Poleg teh »oprijemljivih« stroškov gre predvsem za druge, »nematerializirane« stroške, saj si potrošniki v daljšem poslovanju z banko ustvarijo »ime« in »ugled«, na osnovi katerega pridobijo določene ugodnosti. Hkrati pa stranke na finančnem področju dajejo veliko pomen na zaupanju temelječem poslovnem odnosu z banko ali ki se gradi vrsto let.

Lojalnost v zavarovalniškem sektorju pa je pogosto tudi posledica dejstva, da veliko strank v času, ko so zavarovani, ne doživi škode in tako ne uveljavlja odškodnine. Zato tudi nima možnosti, da bi preverila dejansko kakovost zavarovalnega proizvoda in postopkov zavarovalnic. Tako so odvisni predvsem od izkušenj in subjektivnih mnenj znancev in prijateljev.

Koncentracija lahko ogroža konkurenco tudi zaradi tega, ker asimetrije informacije med obstoječim podjetjem in potencialnim konkurentom na trgu preprečujejo vstop novih konkurentov na trg. Poznavanje komitentov in panoge so pomemben dejavnik pri ocenjevanju bonitete komitenta in s tem dobičkonosnosti.

Pri mnogih finančnih proizvodih je cenovna prožnost povpraševanja lahko relativno nizka, medtem ko so stroški pridobivanja dodatnega potrošnik večji kot stroški ohranjanja potrošnika. Predvsem banke z relativno obsežno bazo komitentov morda nimajo interesa za agresiven konkurenčen boj s cenami, saj nižjih cen običajno ne morejo omejiti le na nove komitente. Močan konkurenčni dejavnik so zato diferenciacija proizvodov in segmentacija potrošnikov.

Omenjeni dejavniki večajo nevarnost za konkurenco v primeru koncentracij tudi v Sloveniji. Kolikšen je vpliv posameznega dejavnika presega namen pričujoče raziskave. Če pa lahko sodimo iz zadnjih dogodkov v slovenskem bančništvu, pa lahko predpostavimo, da sta relativno pomemben dejavnik konkurenčnosti v slovenskem bančništvu konzervativnost in lojalnost potrošnikov. Kljub velikim težavam vodilne banke pri vzpostavitvi informacijskega sistema je relativno majhno število komitentov zamenjalo banko.

Ali pri presoji koncentracij uporabiti e-ante nadzor?

Omenjene značilnosti dejavnosti omogočajo, da lahko imajo koncentracije na trgu finančnih storitev negativne učinke za konkurenco. Praksa je pokazala, da lahko koncentracije na trgu finančnih storitev predvsem:

- ustvarijo ali okrepijo položaj podjetja ali več podjetij na upoštevnem trgu;

- ustvarijo ali okrepijo strukturne in ekonomske vezi med vodilnimi podjetji na trgu,
- omejijo ali preprečijo dostop do ključne infrastrukture.

Omenjena tveganja za konkurenco zmanjšujejo ali opravljajo različni instrumenti. V ZDA in v EU se vse bolj uveljavlja praksa, da dobijo soglasje konkurenčnih oblasti tudi koncentracije, ki sprva predstavljajo grožnjo za konkurenco – vendar le pod določenimi pogoji. V koncentracijo vključena podjetja imajo namreč možnost, da konkurenčnim oblastem predlagajo ukrepe, ki bi lahko odpravili dvome konkurenčne oblasti o skladnosti koncentracije s pravili EU in zagotovili učinkovito konkurenco po koncentraciji. Če konkurenčna oblast presodi, da bodo predloženi ukrepi odpravili nevarnost za konkurenco, poda soglasje h koncentraciji.

Pomen tovrstnega *e-ante* nadzora koncentracij s tako imenovanimi »antitrust ali merger remedies« se z naraščanjem števila koncentracij, ki postavljajo dvome v učinkovito konkurenco, in z naraščanjem pomena učinkovitosti tudi pri presoji koncentracij v EU, povečuje. Kljub temu pa ostajajo tovrstni instrumenti še vedno dokaj neraziskano področje ekonomske analize, saj je ekonomska literatura pri pojasnjevanju zdravil dokaj skopa in fragmentirana. Tudi celovite empirične analize, ki bi odgovorila na vprašanje, ali so bila zdravila dejansko učinkovita pri odpravljanju negativnih učinkov za konkurenco in ali so uresničila svoje cilje, še vedno ni na voljo.

Konkurenčne oblasti se tako pri izbiri učinkovitega instrumenta, ki bi preprečil negativne učinke predložene koncentracije za konkurenco, lahko oprejo na redke raziskave o učinkih zdravil ter na prakso konkurenčnih oblasti pri presoji koncentracij z dodatnimi pogoji in obveznostmi. Vendar pa ne velja, da je zdravilo, ki je bilo uspešno v enem primeru, nujno uspešno tudi v drugem. Zato je primernost posameznega instrumenta nujno presojati v vsakem primeru posebej, in sicer ob upoštevanju značilnosti proizvoda, specifičnosti dejavnosti ter socio-kulturnega in institucionalnega okvira.

Praksa kaže, da omenjeni instrumenti niso nujno učinkoviti pri odpravljanju nevarnosti za konkurenco. Največje nevarnosti predstavljajo: (i) asimetrija informacij med v prevzem vključenimi podjetji in konkurenčnimi oblastmi oziroma konkurenti, (ii) pomanjkanje vzpodbud, da podjetja, ki se združujejo, ravnajo tako, da bi vzpostavila učinkovito konkurenco na relevantnem trgu po koncentraciji; ter (iii) možnost, da koncentracija ne ustvarja le dominantnega položaja enega podjetja na trgu (unilateral effect), temveč dveh med seboj povezanih podjetij (pro-collusive učinek).

Tovrstni instrumenti za odpravljanje nevarnosti za konkurenco bodo vsekakor imeli pomembno vlogo tudi v Sloveniji. Pričakujemo pa lahko, da bodo pri presoji koncentracij imela pomembno vlogo predvsem strukturna zdravila, ki odpravljajo nevarnost za pojav prevladujočega položaja enega ali dveh podjetij na upoštevnem trgu ter nevarnost sklepanja ekonomskih vezi med podjetji, ki bi lahko ogrozili konkurenco. Na majhnem slovenskem trgu smo namreč že priča relativno visoki ravni koncentracije v bančništvu in zavarovalništvu ter tudi lastniškimi povezavam in dogovorom med konkurenti. Na tako

majhnem trgu, kot je Slovenija, pa se je verjetno težko izogniti tudi osebnim vezem med konkurenti, na kar opozarja (širša) javnost tudi v drugih gospodarskih panogah.

V Sloveniji je verjetno smiselno tudi, da strukturna zdravila v bančništvu in zavarovalništvu v Sloveniji podprejo vedenjska zdravila. Vendar pa je to smiselno le, če lahko v Sloveniji zagotovimo spremljanje in nadziranje uresničevanja sprejetih obvez podjetij. Slednje je pomembno predvsem zato, ker konkurenčne oblasti običajno nimajo potrebnega znanja, izkušenj, informacij ter instrumentov, da bi lahko nadzirala uresničevanje sprejetih pogojev in obveznosti ter s tem vplivala na njihovo učinkovitost. Zato je smiselno, da so zdravila predmet nadzora panožnih regulatorjev, ki razpolagajo s specifičnim znanjem in informacijami o panogi. Da pa bi zagotovili učinkovitost tovrstnih meril, je nujno, da panožni regulatorji sodelujejo tudi pri presoji koncentracij oziroma pri odločanju o izbiri posameznega zdravila.

Tudi za Urad za varstvo konkurence je pomembno, da pri odločanju o pogojih in obveznostih v primeru koncentracij, ki bi lahko ogrozila konkurenco, upošteva naslednja priporočila, ki so se v praksi pokazala kot ključna:

- konkurenčne oblasti naj sprejmejo predlagan ukrep le, če ni dvomov, da bo odpravil nevarnost za konkurenco na upoštevnem trgu;
- v primeru dezinvestiranja naj bo izbira kupca premoženja sistematična, kupec naj bo vnaprej znan in naj bo »primeren« (pri dezinvestiranju podružnice mora biti kupec poslovno uspešen, najbolje v dejavnosti podružnice, in mora imeti na upoštevnem trgu določen ugled);
- konkurenčne oblasti naj pogajalsko moč, ki jo imajo v postopku dodeljevanja pogojem in obveznosti v primerjavi s podjetji, uporabijo za preprečevanje prakse, ki bi lahko ustvarila pogoje za sklepanje tajnih dogovorov;
- konkurenčne oblasti naj se izognejo tistim ukrepom, ki zahtevajo dolgoročno spremljanje in nadzor;
- konkurenčnih oblasti naj pri presoji primernosti posameznega predlaganega zdravila upoštevajo vse dejavnike, ki vplivajo na njegovo uspešnost, ter h koncentraciji podati soglasje le, če izid ni dvoumen in če ni bistvenih negotovosti.

Kakšne učinke povzročajo koncentracije v finančnem sektorju?

Koncentracijski procesi odpirajo tudi na trgih finančnih storitev (tudi v Sloveniji) podobna vprašanja, o katerih tečejo sodobne (teoretične) razprave v strokovni in širši javnosti:

1. ali je prevzeme mogoče pojasniti z neoklasično predpostavko o maksimiranju dobička (Manne 1965, Firth 1980), ali s predpostavko o maksimiranju koristi za management (Baumol 1959, Marris 1963, Jensen 1988, Roll 1986, Mueller 1995),
2. ali povzročajo prevzemi neto koristi posameznim ekonomskim subjektom (podjetjem, lastnikom podjetij in zaposlenim) ter kakšnega predznaka so (Alberts et al. 1989, Caves 1989, Hviid 1993, Hartman 1996, Chakravaty 1998, Avkiran 1999, Hartman 1996 in 2001),
3. ali koristi prevzemov za družbo presegajo koristi posameznih ekonomskih subjektov oziroma kakšnega predznaka so (Salant, Switzer in Reynolds 1983,

- Farrell in Shapiro 1990, Chakravaty 1998, Polasky in Mason 1998, Avkiran 1999, Kleinert in Klodt 2000), in
4. ali naj ekonomska politika spodbuja prevzeme ali naj jih zavira (Farrell in Shapiro 1990; Greaney 1994; Colangelo 1995 in 1997; Kerber 1994 in 1999; Krugman 1996, Schütz 2000; Kerber 2001; Hartman 2001, Hölscher).

Kljub številnim hipotezam, s katerimi teoretiki in praktiki pojasnjujejo prevzeme (vodoravne, navpične in diagonalne) in njihove ekonomske učinke, so razprave osredotočene predvsem na posledice prevzemov na tržno moč in tržno učinkovitost¹³¹. Prevzemi lahko po eni strani preko povečevanja tržne moči zmanjšujejo konkurenco in posledično negativno vplivajo na potrošnike oziroma družbeno blaginjo - na primer preko višjih cen, prerazdeljevanja dohodkov na škodo ekonomsko šibkejših subjektov, zaviranja inovativnosti in inventnosti, negativnih posledic na delovanje trgov delovne sile in tržnih mehanizmov, spremenjene narave političnih in finančnih institucij.

Po drugi strani pa lahko koncentracije povečujejo učinkovitost podjetij, saj znižujejo proizvodne in transakcijske stroške. Tako z izkoriščanjem prednosti ekonomije obsega/razpona, sinergij, razvoja znanja in visokih standardov kakovosti posledično prispevajo k blagostanju celotne družbe. Eno osrednjih vprašanj ekonomske politike zato je, kako zagotoviti, da se bodo pozitivni učinki prevzemov in združitvev dejansko prenesli tudi na potrošnike in se ne bodo kazali le v obliki monopolnih »ekstra« dobičkov.

Tako kot v ostalih gospodarskih panogah tudi rezultati empiričnih raziskav učinkov koncentracij na trgu finančnih storitev ne dajejo enoznačnega odgovora na vprašanje, ali povzročajo koncentracije neto koristi posameznim ekonomskim subjektom oziroma družbi kot celoti. Na področju finančnih storitev so bili predmet empiričnega proučevanja predvsem učinki horizontalnih koncentracij v bančništvu v ZDA in EU na raven koncentracije oziroma tržno moč (Collins in Baker 2001, Houston 2001, Corvoisier in Gropp 2002, Marquez 2002, Elfakhani, Ghantous, Baalbaki 2003, DeLong 2003). Po drugi strani pa so empirične raziskave na ostalih trgih finančnih storitev relativno redke. To ni presenetljivo, saj je na bančnih trgih raven koncentracije običajno višja kot na zavarovalniških trgih.

Sprva so empirične raziskave tržne moči preverjale domnevo, da dobičkonosnost bank narašča s tržno koncentracijo in/ali tržnim deležem. Ta pozitivna zveza je bilo dokaz, da lahko banke z visokim tržnim deležem izkoristijo svojo tržno moč za povišanje cen. Ker pa lahko imajo banke visok tržni delež zaradi večje učinkovitosti in ne zaradi večje tržne moči (tako imenovani problem endogenosti), so tovrstne empirične raziskave potrdile le domnevo, da bolj učinkovite banke ustvarijo več dobička (Kahwaty 2003, 129). Prve raziskave torej ne dajejo odgovora na vprašanje, ali koncentracija sama po sebi ustvarja priložnosti za izkoriščanje tržne moči na trgu bančnih storitev.

Kasnejše empirične raziskave so poskušale preseči pomanjkljivost omenjenih raziskav. Večina med njimi je z različnimi (ekonometričnimi) metodami ob upoštevanju učinkovitosti proučevala razmerje med tržno koncentracijo in cenami/dobički. Rhoadesov

¹³¹ Za razpravo o učinkih združitvev glej na primer Bešter (1996) in Pušnik (2001).

(1996) pregled novejših raziskav o učinkih koncentracij v bančnem sektorju kaže, da so te potrdile pozitivno korelacijo med cenami in tržno koncentracijo: na trgih, kjer je raven koncentracije višja, so v povprečju višje tudi cene bančnih storitev.

Tudi Berger in Hannan (1997) dokazujeta, da so pri dani ravni učinkovitosti cene bančnih storitev višje (torej obrestne mere za posojila so višje in obrestne mere za depozite so nižje), ko je tržna koncentracija višja.

Punt in Rooij (1999) sta pri proučevanju učinkov bančnih prevzemov v Evropi dokazala statistično značilno pozitivno razmerje med tržnim deležem/ koncentracijo ter donosnostjo. Raziskava je pokazala, da so bili bančni prevzemi v zadnjih letih uspešni, saj sta se po konsolidaciji bančnega sektorja v povprečju povečali (X) učinkovitost in dobičkonosnost. Avtorja pa hkrati nista našla dokazov, da bi se zaradi povečane tržne moči povišale tudi cene nad konkurenčno raven.

Rezultati raziskave Goldberga in Raia (1996) kažejo, da v enajstih evropskih državah na nacionalni ravni ni statistično značilne povezave med neto obrestnimi maržami in koncentracijo. Po drugi strani pa so imele banke z višjim tržnim deležem v povprečju tudi višje neto marže.

Berger (1995) pri proučevanju učinkovitosti bank na agregatni ravni ni našel korelacije med dobičkonosnostjo in tržno koncentracijo. Po drugi strani pa je v tretjini proučevanih primerov ugotovil, da imajo banke z večjim tržnim deležem tudi višjo dobičkonosnost. Na osnovi tega je Berger sklepal, da lahko večje banke ustvarijo dobiček na račun razpoznavnosti svoje blagovne znamke in/ali lokacijskih prednosti.

Do podobnih rezultatov sta prišla v drugi raziskavi Berger in Hannan (1998). Ta raziskava je tudi pokazala, da so cene bančnih storitev pozitivno povezane s koncentracijo. Ta očiten konfliktni rezultat - s koncentracijo so korelirani dobički ne pa tudi cene - sta pojasnila s tem, da se višji dobički zapravijo za »mirno življenje« managerjev.

Raziskava DeLonga (2003) kaže, da prevzemi in združitve med bankami ne ustvarjajo vrednosti ter da povečujejo dolgoročno uspešnost bank v dveh primerih: (i) če je prevzeta banka relativno neučinkovita, (ii) če prevzemnik in prevzeta banka zmanjšata stroške bankrota.

McIntosh (2002) je poskušal na osnovi podatkov o prihodkih, premoženju in obrestih petih največjih bank v Kanadi med leti 1976 in 1996 predvideti učinek bančnih združitve na cene in družbeno blaginjo. Ugotovil je, da proizvodna funkcija bank izkazuje statistično značilne naraščajoče donose obsega. Hkrati je simuliral napovedane združitve v letu 1998 in predvidel, da bi združitve kljub večji koncentraciji znižale ceno bančnih storitev. Razlog je v tem, da bi se z združitvijo povečala tudi učinkovitost bank.

Na osnovi pregleda empiričnih raziskav o učinkih koncentracij v bančništvu torej ni mogoče sklepati o tem, ali (horizontalne) združitve med bankami preko povečanja tržne

moči zmanjšujejo konkurenco in posledično negativno vplivajo na potrošnike in/ali povečujejo učinkovitost bank, saj empirični rezultati niso enoznačni. Zato je učinke koncentracij smiselno presojati v vsakem primeru združitve posebej.

Kljub temu pa iz pregleda empiričnih raziskav sledi koristna implikacija za nosilce politike konkurence, tudi za Urad za varstvo konkurence v Sloveniji. Pri presoji skladnosti koncentracij s pravili konkurence je smiselno, da konkurenčne oblasti upoštevajo tudi vidik učinkovitosti. Pri tem pa je pomembno, da konkurenčna oblast podpira le tiste koncentracije, kjer bo imel koristi od večje učinkovitosti tudi potrošnik.

Z vidika varstva konkurence je zanimiva tudi raziskava Jamesa (1987), ki je med drugim proučeval vpliv politike konkurence na učinek koncentracije. Na osnovi rezultatov raziskave je sklenil, da reguliranje procesov združevanj v finančnem sektorju, katerega cilj je spodbujati konkurenco med potencialnimi prevzemniki, znižuje dobiček prevzetega podjetja. To pa lahko vodi do zmanjšanja procesov združitve in s tem preprečuje učinkovito porazdelitev resursov oziroma premoženja v panogi.

8 LITERATURA IN VIRI

- 1) Addanki, S. (2001). Market Definition Using Econometrics: An Apparent Paradox Explained [online]. NERA Newsletter: Antitrust Insights November/December. Dosegljivo na: http://www.nera.com/wwt/newsletter_issues/4795.pdf [25.2.2004].
- 2) Adlešič, I. (2003). Položaj zavarovalnic pri povezovanju z drugimi finančnimi institucijami. Magistrsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- 3) Alberts, W.W., Varaiya, N.P. (1989). Assessing the Profitability of Growth by Acquisition. *International Journal of Industrial Organization* 7: 133 – 149.
- 4) Alessie, R.J.M., Kapteyn, A. (2001). New data for understanding saving. *Oxford Review of Economic Policy* 1: 55-69.
- 5) Alessie, R.J.M., Kapteyn, A., Klijn, F. (1997). Mandatory pensions and personal savings in the Netherlands. Progress Report 45. Tilburg: Center for Economic Research.
- 6) Amel, D. F, Hannan, T. H.(2000). Defining Banking Markets According to Principles Recommended in the Merger Guidelines. *Antitrust Bulletin*. Vol 45. No. 3 (Fall) pp. 615-639.
- 7) Amel, D.F., Starr-McCluer, M. (2002). Market definition in banking: Recent evidence. *V Antitrust Bulletin* 1(Spring): 63-89. [online]. Dosegljivo na: <http://proquest.umi.com/pqdlink?index=6&did=000000124923411&SrchMode=3&sid=1&Fmt=6&VInst=PROD&VType=PQD&RQT=309&VName=PQD&TS=1080737893&clientId=14813> [15.09.03].
- 8) Amparo, S.J.R. (2003). Credit Insurance in Europe - Impact, Measurement & Policy Recommendations . CEPS Research Reports.
- 9) Attanasio, O.P., Bank, J. (2001). The assessment: Household saving – issues in theory and policy. *Oxford Review of Economic Policy* 1: 1-19.
- 10) Avkiran, N.K. (1999). The evidence on efficiency gain: The role of mergers and the benefit to the public. *Journal of Banking & Finance* 23: 991 – 1013.
- 11) AZN - Agencija za zavarovalni nadzor. (2003). Struktura zavarovalnega trga. [online]. Dosegljivo na: <http://www.a-zn.si/slo/client/default.asp?r=-1&n=333&p=content> [18.11.03].
- 12) Baer, W.J., Feinstein, D.L., Meisner, M.D. Fixing the problem: recent developments in US merger remedies. [online]. Dosegljivo na: http://www.globalcompetitionreview.com/ara/us_merger_rem.cfm [20.11.03].
- 13) Baker, J.B., Rubinfeld, D.L. (1999). Empirical Methods Used in Antitrust Litigation. *V American Law and Economics Review* 1/2: 386–435.
- 14) Berger, A., Hannan, T.H. (1997). Using measures of firm efficiency to distinguish among alternative explanations of structure-performance relationship. *Managerial Finance*. 23: 6 – 31.

- 15) Bešter, J. (1996). Prevzemi podjetij in njihovi učinki na delničarje, managerje, zaposlene, upnike in državo. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
- 16) Blanc, Le G. (2003). Telecommunications Mergers in the EU and US: A Comparative Institutional Analysis. V: Lévêque, F., Shelanski, H. (2003). Merger remedies in American and European union competition law. Edward Elgar, 172 – 207.
- 17) BS – Banka Slovenije (2003). Bilten Banke Slovenije. Ljubljana: BS.
- 18) Burke, J. (1998). Divestiture as an antitrust remedy in bank mergers. Finance and Economics Discussion Series. Št. 14/98. [online]. Dosegljivo na: <http://www.federalreserve.gov/pubs/feds/1998/199814/199814pap.pdf> [18.12.03].
- 19) Caves, R.E. (1989). Mergers, Takeovers and Economic Efficiency. International Journal of Industrial Organization 7: 151 – 174.
- 20) Caves, R.E. (1989). Mergers, Takeovers and Economic Efficiency. International Journal of Industrial Organization 7: 151 – 174.
- 21) Chakravaty, S.R. (1998). Efficient Horizontal Mergers. Journal of Economic Theory 82: 277 – 289.
- 22) Cohen, A. (2003). Market structure and market definition: the case of small market banks and thrifts. [online]. Dosegljivo na: <http://www.federalreserve.gov/pubs/feds/1997/199752/199752pap.pdf> [20. Februar 2004].
- 23) Colangelo, G. (1995). Vertical vs. horizontal integration: pre-emptive merging. The Journal of Industrial Economics 3: 323 – 337.
- 24) Colangelo, G. (1997). Vertical vs. horizontal integration: pre-emptive merging: a correction. The Journal of Industrial Economics 1: 115.
- 25) Collins, M., Baker, M. (2001). Sectoral differences in English bank asset structures and the impact of mergers. Business history Vol. 43, št. 4.
- 26) Evropska Komisija. (2001) Commission notice on remedies 2. marec 2001. [online]. Dosegljivo na: <http://europa.eu.int/comm/competition/mergers/legislation/>.
- 27) Competition Bureau of Government of Canada. (2003). The Merger Enforcement Guidelines as Applied to a Bank Merger. [online]. Dosegljivo na: <http://strategis.ic.gc.ca/pics/ct/ct02484e.pdf> [25.2.2004].
- 28) Corvoisier, S., Gropp, R. (2002). Bank concentration and retail interest rates. Journal of banking and finance. Vol. 26. Št. 11.
- 29) Crooke, P., Foreb, L., Tschantz, S., Werden, G.J. (1997). Properties of Computed Post Merger Equilibria. Manuscript.
- 30) Deaton, A.S., Muellbauer, J. (1980). An Almost Ideal Demand System. American Economic Review. 70. str.:312-26.
- 31) DeLong, G.L. (2003). The announcement effects on U.S. versus non-U.S. bank mergers: Do they differ? Journal of financial research. Vol. 26. Št. 4.

- 32) Direktiva EU o investicijskih skladih (2001) Direktiva Sveta Evropskih skupnosti 85/611/EEC, dopolnjena z direktivami 88/220/EC, 95/26/EC, 2000/64/EC, 2001/107/EC in 2001/108/EC;
- 33) Douglas, D., Davis, B., Wilson, J. (2002). Experimental Methods and Antitrust Policy in Holt, C.A., Mark, I.R. (eds.) Research in Experimental Economic. Vol 9. JAI Press, Greenwich 61-94.
- 34) Douglas, D.D. (2002). Davis Strategic Interactions. Market Information and Mergers in Differentiated Product Markets: An Experimental Investigation. International Journal of Industrial Organization. 20 (9) 1277-1312.
- 35) Douglas, D.D., Bart, J.W. (2000) Differentiated Product Competition and the Antitrust Logit Model: And Experimental Analysis. Journal of Economic Behaviour and Organization. [online]. Dosegljivo na: <http://www.people.vcu.edu/~dddavis/working%20papers/Differentiated%20Product%20Competition%20and%20the%20Antitrust%20Logit%20Model.pdf> [09.11.03].
- 36) Douglas, D.D., Bart, J.W. (2001). Horizontal Merger Analysis and Laboratory Experiment. Research summary. [online]. Dosegljivo na: www.antitrust.org [10.09.03].
- 37) Douglas, D.D., Bart, J.W. (2003). Using Experimental Economics to Evaluate Simulation Prediction for Mergers, manuscript.
- 38) Dowling, D. (2004). Analysis of the 2002 Statutory Returns in the Irish Insurance Market and Related Matters Paper prepared on behalf of the Competition Authority. [online]. Dosegljivo na: <http://www.tca.ie/> [25.2.2004].
- 39) Druga smernica Sveta o premoženjskih zavarovanjih. 88/357/EEC (OJ L172, 4.7.1988)
- 40) Druga smernica Sveta o življenjskih zavarovanjih. 90/619/EEC (OJ L330, 29.11.1990).
- 41) Elfakhani, S., Ghantous, R.F., Baalbaki, I. (2003). Mega-megers in the US banking industry. Applied financial economics. Vol. 13. Št. 8.
- 42) Evropska Komisija. Konkurenca [online]. Dosegljivo na: http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html
- 43) Evropska Komisija. Konkurenca – pregled primerov. [online]. Dosegljivo na: <http://europa.eu.int/comm/competition/mergers/cases>
- 44) Europe Economics. (2003). Study on Irish Non-life Insurance with particular reference to Motor Insurance, Employer's Liability and Public Liability Insurance. [online]. Dosegljivo na: <http://www.tca.ie/> [25.2.2004].
- 45) Farrell, J., Shapiro C. (1990). Horizontal mergers: An Equilibrium Analysis. The American Economic review 80(1): 107 – 126.
- 46) Federal trade commission. [online]. Dosegljivo na: <http://www.ftc.gov>

- 47) Feinberg, R. M., Rahman Aatur A.F.M. (2001). A Causality Test of the Relationship between Bank and Credit Union Lending Rates in Local Markets. *Economics Letters*. May, pp. 271-275.
- 48) Feldman, R. (2003). Health Insurance Monopoly: Market Definition. [online]. Federal Trade Commission and Department of Justice Hearings on Health Care and Competition Law and Policy. Dosegljivo na: <http://www.ftc.gov/ogc/healthcarehearings/docs/030423feldman.pdf> [25.2.2004].
- 49) Feldman, R., Finch, M., Dowd, B., Cassou, S. (1989). The Demand for Employment-Based Health Insurance Plans. *Journal of Human Resources* 24(1):115-142.
- 50) Foer, A.A. Toward guidelines for merger remedies. [online]. Dosegljivo na: <http://www.ftc.gov/bc/bestpractices/foerarticle.pdf> [04.01.03].
- 51) FRB - Federal Reserve Board. (2003). Survey of Consumer Finances. Dosegljivo na: <http://www.federalreserve.gov/pubs/oss/oss2/scfindex.html> [22.2.2004].
- 52) FRBD - Federal Reserve Bank of Dallas. (2004). Geographic Market Designation [online]. Dosegljivo na: <http://www.dallasfed.org/banking/apps/mkdef.html> [25.2.2004].
- 53) FTC – Federal Trade Commission. (2003). Public Hearing Transcript. Health Care and Competition Law and Policy, 23.4.2003. [online]. Dosegljivo na: <http://www.ftc.gov/ogc/healthcarehearings/030423ftctrans.pdf> [25.2.2004].
- 54) Genetay, N., Molyneux, P. (1998). *Bancassurance*. London: MacMillan Press Ltd.
- 55) Gilles, B., Shelanski, H. (2003). Telecommunications Mergers in the EU and US: A Comparative Institutional Analysis. In: *Merger remedies in American and European union competition law* Lévêque, François and Howard Shelanski (ed.). Edward Elgar. 137-159.
- 56) Goldberg, L., Rai, A. (1996). The Structure-Performance Relationship for European Banking. *Journal of Banking and Finance*.
- 57) Gonzalez, A. (2003). Divestitures and the screening of efficiency gains in merger control. [online]. Dosegljivo na: <http://www.usdoj.gov/atr/public/speeches/200354.htm> [28.11.03].
- 58) Government of Canada – Competition Bureau. The merger enforcement guidelines as applied to a bank merger. [online]. Dosegljivo na: <http://strategis.ic.gc.ca/pics/ct/ct02484e.pdf> [14.02.04].
- 59) Greaney, T.L. (1994). Antitrust, Company Law and Corporate „Mega - Mergers“: A Comparison of American and European Union Approaches. Saarlandes: Europa Institut der Universitaet des Saarlandes.
- 60) Gustman, A.L., Mitchell, O.S., Samwick, A.A., Steinmeier, T.L. (1997). Pension and Social Security Wealth in the Health and Retirement Study. [online]. NBER. Dosegljivo na: <http://papers.nber.org/paper/w5912> [15.05.2002].
- 61) GV-IN. (2004). Finančni podatki o bankah. [online]. Dosegljivo na: <http://www.gvin.com/> [15.12.03].

- 62) Hannan, T H., Prager, A.R. (1997). Do Substantial Horizontal Mergers Generate Significant Price Effect? Evidence from the Banking Industry. *The Journal of*
- 63) Harbord, David and Tom Hoehn. 1994. Barriers to Entry and Exit in European Competition Policy. *International Review of Law and Economics* 14: 411-435
- 64) Harris, Simmons J. J. (1989). Focusing Market Definition: How Much Substitution is Necessary. *Journal of Research in Law and Economics*. p. 209.
- 65) Hartman, R.S. (1996). Predicting The Efficiency Effects Of Mergers. *Journal of Forensic Economics* 9(3): 295 – 323.
- 66) Hartman, R.S. (2001). Price – Performance Competition and the Merger Guidelines. *Review of Industrial Organization* 1(18): 53 – 77.
- 67) Hogan, V., Harmon, C. (2003). The Non-Life Insurance market in Ireland: Prospects for Empirical Analysis Paper prepared on behalf of the Competition Authority. [online]. Dosegljivo na: <http://www.tca.ie/> [25.2.2004].
- 68) Horwitz, R.B. (2002). The Use of Critical Loss in and Beyond Merger Analysis. [online]. Clayton Act Newsletter 2. [online]. Dosegljivo na: <http://www.dechert.com/library/Use%20of%20Critical%20Loss%202002%20Horwitz.pdf> [25.2.2004].
- 69) Hviid, M., Prendergast, C. (1993). Merger failure and merger profitability. *The Journal of Industrial Economics* 4: 371 -386.
- 70) ICN – International Competition Network. (2003a). The Role of Economists and Economic Evidence in Merger Analysis. [online]. Mergers Working Group - Investigative Techniques in Merger Review Subgroup. Second Annual ICN Conference, Mérida, Mexico. Dosegljivo na: <http://www.internationalcompetitionnetwork.org/Role%20of%20Economists.pdf> [25.3.2004].
- 71) ICN – International Competition Network. (2003b). Analysis of Merger Guidelines – Market Definition. [online]. Mergers Working Group –Analytical Framework Subgroup. Second Annual ICN Conference, Mérida, Mexico. Dosegljivo na: <http://www.internationalcompetitionnetwork.org/MarketDefinition.pdf> [25.3.2004].
- 72) ICN – International Competition Network. (2003c). Report on Developing Reliable Evidence in Merger Cases. [online]. Mergers Working Group - Investigative Techniques in Merger Review Subgroup. Second Annual ICN Conference, Mérida, Mexico. Dosegljivo na: <http://www.internationalcompetitionnetwork.org/Reliable.pdf> [25.3.2004].
- 73) *Industrial Economics*. 46 (4). December 1998. pp. 433-452.
- 74) International Competition Network (2004). Market Definition. [online]. Dosegljivo na: <http://www.internationalcompetitionnetwork.org/MarketDefinition.pdf> [20.03.2004]
- 75) James, C. (1987). Acquisitions in banking. FRBSF Economic Letter. Issue Jul 31.

- 76) Jenny, F. (2003). Design and implementation of Merger remedies in High-Technology Industries. In: Merger remedies in American and European union competition law Lévêque, François and Howard Shelanski (ed.). Edward Elgar. 160-171.
- 77) Kagel, J.H., Roth, A.E. (1995). The Handbook of Experimental Economics. Princeton University Press.
- 78) Kahai, S.K., Kaserman, D.L., Mayo, J.W. (1996). Is the "Dominant Firm" Dominant? An Empirical analysisi of AT&T's Market Power, Journal of Law and Economics. Vol. 29 (oktober). 499-517.
- 79) Kahn, C., Pennacchi, G., Sopranzetti B (2000). Bank Consolidation and the Dynamics of Consumer Loan Interest Rates. [online]. Dosegljivo na <http://www.business.uiuc.edu/gpennacc/brm0802.pdf> [25.03.2004]
- 80) Kahwaty, H.J., Baziliauskas, A., Evans, J. (2003). Study of Competition in the Provision of Non-investment Banking Services in Ireland: Phase 1 Report. Provided to the Competition Authority. [online]. Dosegljivo na: <http://www.tca.ie/>
- 81) Kammerschen, D.R. and Kohler J. (1993), Residual demand analysis of the ready-to-eat breakfast cereal market, Antitrust Bulletin, Vol. 28, No. 4, 903-42
- 82) Kaserman, D.L., Zeisel H. (1996). Market Definition: Implementing the Department of Justice Merger Guidelines. Antitrust Bulletin. (Fall) Vol. 41, No.3, 665-90.
- 83) KDD – Klirinško depotna družba. (2003). [online]. Dosegljivo na: http://www.kdd.si/about_kdd/contact/
- 84) Kerber, W. (1994). Die Europäische Fusionskontrollpraxis und die Wettbewerbskonzeption der EG. Bayreuth: Verlag P.C.O.
- 85) Kerber, W. (1999). Europaeisch Fusionskontrolle: Entwicklungslinien und Perspektiven. Philipps - Universitaet Marburg. Fachbereich Wirtschaftswissenschaften. Volkswirtschaftliche Beitrage. Nr. 12.
- 86) Kerber, W. (2001). Comment – A Utopia? Government Without Territorial Monopoly. Journal of Institutional and Theoretical Economics 1(157): 180-187.
- 87) Klass, M.W., Salinger, M.A. (1995). Do New Theories of Vertical Foreclosure Provide Sound Guidance for Consent Agreement in Vertical Merger Cases? The Antitrust Bulletin. Vol. XL, No 3: 667-698.
- 88) Kleindienst, R. Simoneti, M. (1999). Razvoj trga kapitala v Sloveniji : varčevalne navade in mnenja gospodinjstev – 1999. Ljubljana : Central & Eastern European Privatization Network.
- 89) Kleindienst, R., Rems, M., Simoneti, M. (2001). *Projekt razvoja trga kapitala v Sloveniji. Raziskava Varčevalne navade in mnenja slovenskih investorjev – 2001.* Ljubljana: Časnik Finance.
- 90) Kump, N., Bešter, J. (2003). Opredelitev upoštevnega trga v okviru presoje prevzemov in koncentracij. Ljubljana: IER.

- 91) Kwast, M.L., Starr-McCluer, M., Wolken, J.D. (1997). Market definition and the analysis of antitrust in banking. V *Antitrust Bulletin* 4: 973 – 995.
- 92) Lerner, A. (2003). Health Insurance Monopoly Issues - Market Definition. [online]. Federal Trade Commission and Department of Justice Hearings on Health Care and Competition Law and Policy, 23.4.2003. Dosegljivo na: <http://www.ftc.gov/ogc/healthcarehearings/docs/030423lerner.pdf> [25.2.2004].
- 93) Lévêque, F., Shelanski, H. (2003). Merger remedies in American and European union competition law. Edward Elgar.
- 94) Lexecon (1998). Don't Throw Out Your Numbers. [online]. Lexecon Competition Memo 4.12.1998. Dosegljivo na: <http://www.lexecon.co.uk/publications/media/1998/numbers.pdf> [25.2.2004].
- 95) Lexecon. (1996a). New Developments in Merger Analysis Part 1: Doing Away with Market Definition. [online]. Lexecon Competition Memo 31.7.1996. Dosegljivo na: http://www.lexecon.co.uk/publications/media/1996/merger_analysis_part1.pdf [25.2.2004].
- 96) Lexecon. (1996b). New Developments in Merger Analysis Part 2: Not all developments are hi-tech [online]. Lexecon Competition Memo 28.10.1996. Dosegljivo na: http://www.lexecon.co.uk/publications/media/1996/merger_analysis.pdf [25.2.2004].
- 97) Lexecon. (1997). Too Concentrated? [online]. Lexecon Competition Memo 3.1.1997. Dosegljivo na: http://www.lexecon.co.uk/publications/media/1997/too_concentrated.pdf [25.2.2004].
- 98) Lexecon. (2004). An introduction to Quantitative Techniques in Competition Analysis. [online]. Dosegljivo na: http://www.lexecon.co.uk/publications/media/quantitative_techniques.pdf [25.2.2004].
- 99) Marquez, R. (2002). Competition, adverse selection, and information dispersion in the banking industry. *Review of financial studies*. Vol. 15. Št. 3.
- 100) Massey P. (2000). Market Definition and Market Power in Competition Analysis: Some Practical Issues. *The Economic and Social Review*, Vol 31, October 2000, pp. 309-328.
- 101) Massimo, M., Polo, M., Vasconcelos, H. (2002). Merger remedies in European Union: an Overview. [online]. Dosegljivo na: <http://www.iue.it/Personal/Motta/RemediesMPV10.pdf> [03.12.03].
- 102) MDDSZ- Ministrstvo za delo, družino in socialne zadeve. (2004). Dodatno pokojninsko zavarovanje. [online]. Dosegljivo na: http://www.sigov.si/mddsz/delo/dodatno_zavarovanje1.htm [20.01.04].
- 103) Ministrstvo za ekonomske odnose in razvoj. (1996). Strategija ekonomskih odnosov s tujino-od pridruženega do polnopravnega članstva v Evropski Uniji. Ljubljana.

- 104) Mitchell, O., Olson, J., Steinmeier, T. (1996). Construction of the earnings and benefits file (EBF) for use with the Health and Retirement Survey. [online]. NBER. Dosegljivo na: <http://papers.nber.org/papers/w5707> [15.05.2002].
- 105) Monk, D. (2003). Defining Markets in the Health Insurance Industry. [online]. Federal Trade Commission and Department of Justice Hearings on Health Care and Competition Law and Policy, 23.4.2003. Dosegljivo na: <http://www.ftc.gov/ogc/healthcarehearings/docs/030423davidmonk.pdf> [25.2.2004].
- 106) Monti, M. (2003). The Commission notice on merger remedies - one year after CERNA. [online]. Dosegljivo na: http://europa.eu.int/rapid/start/cgi/guesten.ksh?p_action.gettxt=gt&doc=SPEECH/02/10|0|RAPID&lg=EN [13.01.04]
- 107) Moore, R.R. (1998). Concentrations, Technology and Market Power in Banking: Is distance dead? V Financial Industry Studies, Federal Reserve Bank of Dallas. [online]. Dosegljivo na: <http://www.dallasfed.org/banking/fis/fis9802.pdf> [29.3.2004].
- 108) Morrison, T. (2003.) Economic Elements of Class Certification [online]. NERA Newsletter: Antitrust Insights May/June. Available: http://www.nera.com/wwt/newsletter_issues/6065.pdf [25.2.2004].
- 109) Motta, M. (2004). Competition policy: Theory and practice. Cambridge.
- 110) Navodilo o načinu in pogojih določanja upoštevne trga. (2000). ULRS. 83/00.
- 111) OECD. (2000). Mergers in financial services. [online]. Dosegljivo na: <http://www.oecd.org/dataoecd/34/22/1920060.pdf>
- 112) OECD. (1998). Competition and related regulation issues in the insurance industry DAFE/CLP(98)20 [online]. Dosegljivo na: <http://www.oecd.org/daf/cpl> [10.2.2004].
- 113) Parker, R.G., Balto, D.A. (2000). The Evolving Approach to Merger Remedies. Antitrust Report. May 2000. [online]. Dosegljivo na: <http://www.ftc.gov/speeches/speech1.htm> [26.10.04].
- 114) Parsons, C., Dickinson, G., Greenford, B., Verrall, R. (2003). Report on the economics and regulation of insurance, with particular reference to Motor, Employers' Liability Insurance and Public Liability Insurance in the Republic of Ireland for the Competition Authority and Department of Enterprise, Trade and Employment, under the Government of Ireland. [online]. Cass Business School, City of London. Dosegljivo na: <http://www.tca.ie/> [25.2.2004].
- 115) Pilloff, S.J. (2002). What's happened at divested bank offices? An empirical analysis of antitrust divestitures in bank mergers. Finance and Economics Discussion Series 2002-60. Board of Governors of the Federal Reserve System (U.S.). [online]. Dosegljivo na: <http://www.federalreserve.gov/pubs/feds/2002/200260/200260pap.pdf> [20.09.03].
- 116) Polasky, S., Mason, C.F. (1998). On the Welfare Effects of Mergers: Short Run vs. Long Run. The Quarterly Review of Economics and Finance 38 (1): 1 – 24.

- 117) Prohaska, Z. (1998). Investicijski skladi. Ljubljana: Bančni vestnik 48, 11, str. 7-10.
- 118) Prva smernica Sveta o premoženjskih zavarovanjih. 73/239/EEC (OJ L228, 16.8.1973)
- 119) Prva smernica Sveta o življenjskih zavarovanjih. 79/267/EEC (OJ L63, 13.5.1979).
- 120) Punt L.W., Rooij von M. (1999). The profit-structure relationship, efficiency and mergers in the European banking industry: an empirical assessment. [online] Dosegljivo na: <http://econpapers.hhs.se/paper/dnbwormem/604.htm>
- 121) Pušnik, K. (2001). Economic effect of mergers and acquisitions: the case of daily newspaper industry in Slovenia. Ekonomsko-poslovna fakulteta Maribor. magistrsko delo.
- 122) Rebernik, M., et al. (2004). Slovenski podjetniški observatorij 2003. Inštitut za podjetništvo in management malih podjetij. Maribor: Ekonomsko poslovna fakulteta Maribor.
- 123) Rhoades, S. (1996). Competition in bank Mergers: Directons for Analysis from Available Evididence. The Antitrust Bulletin. Summer: 339-364.
- 124) Ribnikar, I. (1996). Kreditne institucije. Ljubljana: Bančni vestnik, 47, 6, str. 59-60.
- 125) Rubinfeld, D.L. (2003). Access Remedies in High-Technology Antitrust cases. In: Merger remedies in American and European union competition law Lévéque, François and Howard Shelanski (ed.). Edward Elgar. 137-159.
- 126) Salant, S.W., Switzer, S., Reynolds, R.J. (1983). Losses from horizontal merger: the effects of an exogenous change in industry structure on Cournot - Nash equilibrium. The Quarterly Journal of Economics 2: 185 – 199.
- 127) Scheffman, D. (2003). Critical Loss - Analysis, Federal Trade Commission. EU Merger Taskforce presentation. Brussels.
- 128) Scheffman, D.T., Siller, P. T. (1987). Geographic Market Definition Under the US Department of Justice Merger Guidelines. 30 Journal of Law and Economics.
- 129) Scherer, F. M. (1970). Industrial market Structure and Economic Performance. Rand Mc. Nally College Publishing Company, Chicago.
- 130) Schwartz, S. (2002). The Bottom Line on the Persistence of Profits [online]. NERA Newsletter: Antitrust Insights May/June. [online]. Dosegljivo na: http://www.nera.com/wwt/newsletter_issues/5312.pdf [25.2.2004].
- 131) Second Banking Coordination Directive, 89/646/EEC
- 132) Siems, T.F., Barr, R.S. (1998) Benchmarking the productive efficiency of U.S. Banks. Financial Industry Studies. Dallas: Federal Reserve Bank. [online]. Dosegljiva na: <http://www.dallasfed.org/banking/fis/fis9802.pdf>
- 133) Smernica o posredovanju v zavarovalništvu. 77/92/EEC (OJ L 26/14, 31.1.1977).

- 134) SURS –Statistični urad Republike Slovenije. (2003). Zapisnik 2. seje sosveta za statistiko življenjske ravni, 4.11.2003. [online]. Dosegljivo na: http://www.stat.si/doc/sosvet/ziv_raven/sos21_zap_2.doc [25.2.2004].
- 135) SZZ – Slovensko zavarovalno združenje. (2003). Baza podatkov o zavarovalnicah. [online]. Dosegljivo na: <http://www.zav-zdruzenje.si/> [20.11.03].
- 136) Štiblar, F. (2001). Vpliv lastništva na uspešnost corporate governance bank v Sloveniji. Št. 331. Ljubljana: Ekonomski inštitut pravne fakultete.
- 137) Štiblar, F. (2003). Zavarovalništvo Slovenije na poti v Evropsko Unijo. Št. 352. Ljubljana: Ekonomski inštitut pravne fakultete.
- 138) The European Banking Federation. (2003). [online]. Dosegljivo na: <http://www.fbe.be/> [24.11.03].
- 139) Tretja smernica Sveta o premoženjskih zavarovanjih 92/49/EEC (OJ L228, 11.8.1992).
- 140) Tretja smernica Sveta o življenjskih zavarovanjih 92/96/EEC (OJ L360, 9.12.1992).
- 141) Turk, I. (2000). Pojmovnik računovodstva, financ in revizije. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.
- 142) US-Department of Justice/Federal Trade Commission (1992). Horizontal Merger Guidelines. Washington D. C.
- 143) Werden, G. J. (1998). Demand Elasticities in Antitrust Analysis. Antitrust Journal. vol. 66. pp. 363-414.
- 144) Werden, G.J. (1996). Simulating the effects of differentiated products mergers. Economic Analysis Group Discussion Paper., US Department of Justice.
- 145) Wu, L. (2003). Two Methods of Determining Elasticities of Demand and Their Use in Merger Simulation [online]. NERA Newsletter: Antitrust Insights January/February. Dosegljivo na: http://www.nera.com/wwt/newsletter_issues/5786.pdf [25.2.2004].
- 146) Zakon o ratifikaciji Marakeškega sporazuma o ustanovitvi Svetovne trgovinske Organizacije. (1995). ULRS. 10/95.
- 147) ZBan - Zakon o bančništvu. (1999). ULRS.7/99. 05/02/99.
- 148) ZBH - Zakon o bankah in hranilnicah. (1991). ULRS. 1/91. 25.06.91.
- 149) ZBS – Združenje bank Slovenije. (2003). Lastniška struktura bank. [online]. Dosegljivo na: http://www.zbs-giz.si/slo/bancni_sektor/ownership_structure_of_the_slove.htm [03.12.03]
- 150) ZDU – Združenje družb za upravljanje investicijskih skladov. (2003). Struktura premoženja skladov. [online]. Dosegljivo na: <http://www.zdu-giz.si/port.php> [20.10.03].
- 151) ZISDU - Zakon o investicijskih skladih in družbah za upravljanje. (2002). ULRS. 110/2002. 18.12.2002.

- 152) ZPIZ – Zakon o pokojninskem in invalidskem zavarovanju. (1999). ULRS 106/99, 23.12.99.
- 153) ZPomK – Zakon o preprečevanju omejevanja konkurence. (1999) .ULRS 56/1999.
- 154) ZPSPID - Zakon o prvem pokojninskem skladu in preoblikovanju pooblaščenih investicijskih družb. 2002. ULRS 58/2002, 04.07.2002.
- 155) ZZavar - Zakon o zavarovalništvu. (2000). ULRS 13/2000. 17/02/2000.

**PRILOGA 1: FINANČNO POSREDNIŠTVO PO STANDARDNI KLASIFIKACIJI
DEJAVNOSTI^a**

SKD oznaka	NAZIV DEJAVNOSTI
J	FINANČNO POSREDNIŠTVO
65	<i>FINANČNO POSREDNIŠTVO, RAZEN ZAVAROVALNIŠTVA IN DEJAVNOSTI POKOJNINSKIH SKLADOV</i>
65.1	Denarno posredništvo
65.11	Dejavnost centralne banke
65.110	Dejavnost centralne banke
65.12	Drugo denarno posredništvo
65.121	Dejavnost bank
65.122	Dejavnost hranilnic
65.2	Drugo finančno posredništvo
65.21	Finančni zakup (leasing)
65.210	Finančni zakup (leasing)
65.22	Drugo kreditiranje
65.220	Drugo kreditiranje
65.23	Drugo finančno posredništvo, d. n.
65.230	Drugo finančno posredništvo, d. n.
66	<i>ZAVAROVALNIŠTVO IN DEJAVNOST POKOJNINSKIH SKLADOV, RAZEN OBVEZNEGA SOCIALNEGA ZAVAROVANJA</i>
66.0	Zavarovalništvo in dejavnost pokojninskih skladov, razen obveznega socialnega zavarovanja
66.01	Življenjsko zavarovanje
66.010	Življenjsko zavarovanje
66.02	Dejavnost pokojninskih skladov
66.020	Dejavnost pokojninskih skladov
66.03	Druga zavarovanja, razen življenjskega
66.030	Druga zavarovanja, razen življenjskega
67	<i>POMOŽNE DEJAVNOSTI V FINANČNEM POSREDNIŠTVU</i>
67.1	Pomožne dejavnosti v finančnem posredništvu, razen zavarovalništva in dejavnosti pokojninskih skladov
67.11	Dejavnost finančnih trgov
67.110	Dejavnost finančnih trgov
67.12	Posredništvo z vrednostnimi papirji
67.120	Posredništvo z vrednostnimi papirji
67.13	Pomožne dejavnosti, povezane s finančnim posredništvom
67.130	Pomožne dejavnosti, povezane s finančnim posredništvom
67.2	Pomožne dejavnosti v zavarovalništvu in pokojninskih skladih
67.20	Pomožne dejavnosti v zavarovalništvu in pokojninskih skladih
67.200	Pomožne dejavnosti v zavarovalništvu in pokojninskih skladih

^a Velja od 25.01.2002.

Vir: ULRS (2002)

**PRILOGA 2: OBSEG STORITEV, KI SO JIH LAHKO BANKE NA OBMOČJU
RS OPRAVLJALE Z DNEM 31.12.2003**

BANKE:

ABANKA d.d. LJUBLJANA

Ima dovoljenje za naslednje druge finančne storitve:

- factoring;
- izdajanje garancij in drugih jamstev;
- kreditiranje, vključno s potrošniškimi krediti, hipotekarnimi krediti in financiranjem komercialnih poslov;
- trgovanje s tujimi plačilnimi sredstvi, vključno z menjalniškimi posli;
- trgovanje z izvedenimi finančnimi instrumenti;
- zbiranje, analiza in posredovanje informacij o kreditni sposobnosti pravnih oseb;
- izdajanje in upravljanje drugih plačilnih instrumentov (npr. plačilne in kreditne kartice, potovalni čeki, bančne menice);
- posredovanje pri prodaji zavarovalnih polic, po zakonu, ki ureja zavarovalništvo;
- oddajanje sefov;
- storitve v zvezi z vrednostnimi papirji, po zakonu, ki ureja trg vrednostnih papirjev;
- upravljanje pokojninskih skladov po zakonu, ki ureja pokojninske sklade;
- opravljanje storitev plačilnega prometa;
- opravljanje skrbniških storitev.

BANK AUSTRIA CREDITANSTALT d.d. LJUBLJANA

Ima dovoljenje za naslednje druge finančne storitve:

- factoring;
- izdajanje garancij in drugih jamstev;
- kreditiranje, vključno s potrošniškimi krediti, hipotekarnimi krediti in financiranjem komercialnih poslov;
- trgovanje s tujimi plačilnimi sredstvi, vključno z menjalniškimi posli;
- trgovanje z izvedenimi finančnimi instrumenti;
- posredovanje pri prodaji zavarovalnih polic, po zakonu, ki ureja zavarovalništvo;
- izdajanje in upravljanje drugih plačilnih instrumentov (npr. plačilne in kreditne kartice, potovalni čeki, bančne menice);
- storitve v zvezi z vrednostnimi papirji, po zakonu, ki ureja trg vrednostnih papirjev;
- opravljanje storitev plačilnega prometa;
- opravljanje skrbniških storitev.

BANKA CELJE d.d., bančna skupina Nove Ljubljanske banke

Ima dovoljenje za naslednje druge finančne storitve:

- factoring;
- izdajanje garancij in drugih jamstev;
- kreditiranje, vključno s potrošniškimi krediti, hipotekarnimi krediti in financiranjem komercialnih poslov;
- trgovanje s tujimi plačilnimi sredstvi, vključno z menjalniškimi posli;
- trgovanje z izvedenimi finančnimi instrumenti;

- izdajanje in upravljanje drugih plačilnih instrumentov (npr. plačilne in kreditne kartice, potovalni čeki, bančne menice);
- oddajanje sefov;
- opravljanje storitev plačilnega prometa.

BANKA KOPER d.d.

Ima dovoljenje za naslednje druge finančne storitve:

- factoring;
- izdajanje garancij in drugih jamstev;
- kreditiranje, vključno s potrošniškimi krediti, hipotekarnimi krediti in financiranjem komercialnih poslov;
- trgovanje s tujimi plačilnimi sredstvi, vključno z menjalniškimi posli;
- trgovanje z izvedenimi finančnimi instrumenti;
- posredovanje pri prodaji zavarovalnih polic, po zakonu, ki ureja zavarovalništvo;
- izdajanje in upravljanje drugih plačilnih instrumentov (npr. plačilne in kreditne kartice, potovalni čeki, bančne menice);
- oddajanje sefov;
- storitve v zvezi z vrednostnimi papirji, po zakonu, ki ureja trg vrednostnih papirjev;
- upravljanje pokojninskih skladov po zakonu, ki ureja pokojninske sklade;
- opravljanje storitev plačilnega prometa;
- opravljanje skrbniških storitev.

FACTOR BANKA d.d.

Ima dovoljenje za naslednje druge finančne storitve:

- factoring;
- izdajanje garancij in drugih jamstev;
- kreditiranje, vključno s potrošniškimi krediti, hipotekarnimi krediti in financiranjem komercialnih poslov;
- trgovanje s tujimi plačilnimi sredstvi, vključno z menjalniškimi posli;
- trgovanje z izvedenimi finančnimi instrumenti;
- zbiranje, analiza in posredovanje informacij o kreditni sposobnosti pravnih oseb;
- izdajanje in upravljanje drugih plačilnih instrumentov (npr. plačilne in kreditne kartice, potovalni čeki, bančne menice);
- storitve v zvezi z vrednostnimi papirji, po zakonu, ki ureja trg vrednostnih papirjev;
- upravljanje pokojninskih skladov po zakonu, ki ureja pokojninske sklade;
- opravljanje storitev plačilnega prometa.
- opravljanje skrbniških storitev.

GORENJSKA BANKA, d.d., KRANJ

Ima dovoljenje za naslednje druge finančne storitve:

- factoring;
- izdajanje garancij in drugih jamstev;
- kreditiranje, vključno s potrošniškimi krediti, hipotekarnimi krediti in financiranjem komercialnih poslov;
- trgovanje s tujimi plačilnimi sredstvi, vključno z menjalniškimi posli;
- trgovanje z izvedenimi finančnimi instrumenti

- izdajanje in upravljanje drugih plačilnih instrumentov (npr. plačilne in kreditne kartice, potovalni čeki, bančne menice);
- oddajanje sefov;
- storitve v zvezi z vrednostnimi papirji, po zakonu, ki ureja trg vrednostnih papirjev;
- opravljanje storitev plačilnega prometa.

HYPO ALPE - ADRIA - BANK d.d.

Ima dovoljenje za naslednje druge finančne storitve:

- factoring;
- izdajanje garancij in drugih jamstev;
- kreditiranje, vključno s potrošniškimi krediti, hipotekarnimi krediti in financiranjem komercialnih poslov;
- trgovanje s tujimi plačilnimi sredstvi, vključno z menjalniškimi posli;
- trgovanje z izvedenimi finančnimi instrumenti;
- izdajanje in upravljanje drugih plačilnih instrumentov (npr. plačilne in kreditne kartice, potovalni čeki, bančne menice);
- oddajanje sefov;
- opravljanje storitev plačilnega prometa.

KOROŠKA BANKA d.d., SLOVENJ GRADEC, bančna skupina Nove Ljubljanske banke

Ima dovoljenje za naslednje druge finančne storitve:

- factoring;
- izdajanje garancij in drugih jamstev;
- kreditiranje, vključno s potrošniškimi krediti, hipotekarnimi krediti in financiranjem komercialnih poslov;
- trgovanje s tujimi plačilnimi sredstvi, vključno z menjalniškimi posli;
- izdajanje in upravljanje drugih plačilnih instrumentov (npr. plačilne in kreditne kartice, potovalni čeki, bančne menice);
- oddajanje sefov;
- opravljanje storitev plačilnega prometa.

RAIFFEISEN KREKOVA BANKA D.D.

Ima dovoljenje za naslednje druge finančne storitve:

- factoring;
- izdajanje garancij in drugih jamstev;
- kreditiranje, vključno s potrošniškimi krediti, hipotekarnimi krediti in financiranjem komercialnih poslov;
- trgovanje s tujimi plačilnimi sredstvi, vključno z menjalniškimi posli;
- trgovanje z izvedenimi finančnimi instrumenti;
- izdajanje in upravljanje drugih plačilnih instrumentov (npr. plačilne in kreditne kartice, potovalni čeki, bančne menice);
- oddajanje sefov;
- storitve v zvezi z vrednostnimi papirji, po zakonu, ki ureja trg vrednostnih papirjev;
- opravljanje storitev plačilnega prometa.

NOVA KREDITNA BANKA MARIBOR d.d.

Ima dovoljenje za naslednje druge finančne storitve:

- factoring;
- izdajanje garancij in drugih jamstev;
- kreditiranje, vključno s potrošniškimi krediti, hipotekarnimi krediti in financiranjem komercialnih poslov;
- trgovanje s tujimi plačilnimi sredstvi, vključno z menjalniškimi posli;
- trgovanje z izvedenimi finančnimi instrumenti;
- posredovanje pri prodaji zavarovalnih polic, po zakonu, ki ureja zavarovalništvo;
- izdajanje in upravljanje drugih plačilnih instrumentov (npr. plačilne in kreditne kartice, potovalni čeki, bančne menice);
- oddajanje sefov;
- opravljanje storitev plačilnega prometa.

NOVA LJUBLJANSKA BANKA d.d., LJUBLJANA

Ima dovoljenje za naslednje druge finančne storitve:

- factoring;
- izdajanje garancij in drugih jamstev;
- kreditiranje, vključno s potrošniškimi krediti, hipotekarnimi krediti in financiranjem komercialnih poslov;
- trgovanje s tujimi plačilnimi sredstvi, vključno z menjalniškimi posli;
- trgovanje z izvedenimi finančnimi instrumenti;
- zbiranje, analiza in posredovanje informacij o kreditni sposobnosti pravnih oseb;
- posredovanje pri prodaji zavarovalnih polic, po zakonu, ki ureja zavarovalništvo;
- izdajanje in upravljanje drugih plačilnih instrumentov (npr. plačilne in kreditne kartice, potovalni čeki, bančne menice);
- posredovanje pri sklepanju posojilnih in kreditnih poslov;
- oddajanje sefov;
- opravljanje storitev plačilnega prometa;
- storitve v zvezi z vrednostnimi papirji, po zakonu, ki ureja trg vrednostnih papirjev;
- opravljanje skrbniških storitev.

POŠTNA BANKA SLOVENIJE d.d.

Ima dovoljenje za naslednje druge finančne storitve:

- factoring;
- izdajanje garancij in drugih jamstev;
- kreditiranje, vključno s potrošniškimi krediti, hipotekarnimi krediti in financiranjem komercialnih poslov;
- trgovanje s tujimi plačilnimi sredstvi, vključno z menjalniškimi posli;
- izdajanje in upravljanje drugih plačilnih instrumentov (npr. plačilne in kreditne kartice, potovalni čeki, bančne menice);
- opravljanje storitev plačilnega prometa.

PROBANKA d.d.

Ima dovoljenje za naslednje druge finančne storitve:

- factoring;

- finančni zakup (leasing);
- izdajanje garancij in drugih jamstev;
- kreditiranje, vključno s potrošniškimi krediti, hipotekarnimi krediti in financiranjem komercialnih poslov;
- trgovanje s tujimi plačilnimi sredstvi, vključno z menjalniškimi posli;
- izdajanje in upravljanje drugih plačilnih instrumentov (npr. plačilne in kreditne kartice, potovalni čeki, bančne menice);
- oddajanje sefov;
- storitve v zvezi z vrednostnimi papirji, po zakonu, ki ureja trg vrednostnih papirjev
- upravljanje pokojninskih skladov po zakonu, ki ureja pokojninske sklade;
- opravljanje storitev plačilnega prometa.

SKB BANKA d.d. LJUBLJANA

Ima dovoljenje za naslednje druge finančne storitve:

- factoring;
- finančni zakup (leasing);
- izdajanje garancij in drugih jamstev;
- kreditiranje, vključno s potrošniškimi krediti, hipotekarnimi krediti in financiranjem komercialnih poslov;
- trgovanje s tujimi plačilnimi sredstvi, vključno z menjalniškimi posli;
- trgovanje z izvedenimi finančnimi instrumenti;
- zbiranje, analiza in posredovanje informacij o kreditni sposobnosti pravnih oseb;
- posredovanje pri prodaji zavarovalnih polic, po zakonu, ki ureja zavarovalništvo;
- izdajanje in upravljanje drugih plačilnih instrumentov (npr. plačilne in kreditne kartice, potovalni čeki, bančne menice);
- oddajanje sefov;
- posredovanje pri sklepanju posojilnih in kreditnih poslov;
- storitve v zvezi z vrednostnimi papirji, po zakonu, ki ureja trg vrednostnih papirjev;
- opravljanje storitev plačilnega prometa.

SLOVENSKA INVESTICIJSKA BANKA d.d.

Ima dovoljenje za naslednje druge finančne storitve:

- factoring;
- finančni zakup (leasing);
- izdajanje garancij in drugih jamstev;
- kreditiranje, vključno s potrošniškimi krediti, hipotekarnimi krediti in financiranjem komercialnih poslov;
- trgovanje s tujimi plačilnimi sredstvi, vključno z menjalniškimi posli;
- izdajanje in upravljanje drugih plačilnih instrumentov (npr. plačilne in kreditne kartice, potovalni čeki, bančne menice);
- oddajanje sefov;
- opravljanje storitev plačilnega prometa.

SLOVENSKA ZADRUŽNA KMETIJSKA BANKA d.d. LJUBLJANA

Ima dovoljenje za naslednje druge finančne storitve:

- factoring;

- izdajanje garancij in drugih jamstev;
- kreditiranje, vključno s potrošniškimi krediti, hipotekarnimi krediti in financiranjem komercialnih poslov;
- trgovanje s tujimi plačilnimi sredstvi, vključno z menjalniškimi posli;
- zbiranje, analiza in posredovanje informacij o kreditni sposobnosti pravnih oseb;
- izdajanje in upravljanje drugih plačilnih instrumentov (npr. plačilne in kreditne kartice, potovalni čeki, bančne menice);
- storitve v zvezi z vrednostnimi papirji, po zakonu, ki ureja trg vrednostnih papirjev;
- opravljanje storitev plačilnega prometa.

VOLKSBANK - LJUDSKA BANKA d.d.

Ima dovoljenje za naslednje druge finančne storitve:

- factoring;
- izdajanje garancij in drugih jamstev;
- kreditiranje, vključno s potrošniškimi krediti, hipotekarnimi krediti in financiranjem komercialnih poslov;
- trgovanje s tujimi plačilnimi sredstvi, vključno z menjalniškimi posli;
- trgovanje z izvedenimi finančnimi instrumenti;
- izdajanje in upravljanje drugih plačilnih instrumentov (npr. plačilne in kreditne kartice, potovalni čeki, bančne menice);
- opravljanje storitev plačilnega prometa.

BANKA DOMŽALE d.d., DOMŽALE, bančna skupina Nove Ljubljanske banke

Ima dovoljenje za naslednje druge finančne storitve:

- factoring;
- izdajanje garancij in drugih jamstev;
- kreditiranje, vključno s potrošniškimi krediti, hipotekarnimi krediti in financiranjem komercialnih poslov;
- trgovanje s tujimi plačilnimi sredstvi, vključno z menjalniškimi posli;
- izdajanje in upravljanje drugih plačilnih instrumentov (npr. plačilne in kreditne kartice, potovalni čeki, bančne menice);
- oddajanje sefov;
- opravljanje storitev plačilnega prometa.

BANKA ZASAVJE d.d., TRBOVLJE, bančna skupina Nove Ljubljanske banke

Ima dovoljenje za naslednje druge finančne storitve:

- factoring;
- izdajanje garancij in drugih jamstev;
- kreditiranje, vključno s potrošniškimi krediti, hipotekarnimi krediti in financiranjem komercialnih poslov;
- trgovanje s tujimi plačilnimi sredstvi, vključno z menjalniškimi posli;
- izdajanje in upravljanje drugih plačilnih instrumentov (npr. plačilne in kreditne kartice, potovalni čeki, bančne menice);
- oddajanje sefov;
- opravljanje storitev plačilnega prometa.

Podružnica:

**KÄRNTNER SPARKASSE AG, CELOVEC,
PODRUŽNICA V SLOVENIJI**

Ima dovoljenje za naslednje druge finančne storitve:

- izdajanje garancij in drugih jamstev;
- trgovanje s tujimi plačilnimi sredstvi, vključno z menjalniškimi posli;
- zbiranje, analiza in posredovanje informacij o kreditni sposobnosti pravnih oseb;
- posredovanje pri sklepanju posojilnih in kreditnih poslov;
- opravljanje storitev plačilnega prometa.

HRANILNICE:

DELAVSKA HRANILNICA d.d. LJUBLJANA

Ima dovoljenje za naslednje druge finančne storitve:

- izdajanje garancij in drugih jamstev;
- kreditiranje, vključno s potrošniškimi krediti, hipotekarnimi krediti in financiranjem komercialnih poslov;
- trgovanje s tujimi plačilnimi sredstvi, vključno z menjalniškimi posli;
- izdajanje in upravljanje drugih plačilnih instrumentov (npr. plačilne in kreditne kartice, potovalni čeki, bančne menice);
- opravljanje storitev plačilnega prometa.

HRANILNICA LON d.d., KRANJ

Ima dovoljenje za naslednje druge finančne storitve:

- factoring;
- izdajanje garancij in drugih jamstev;
- kreditiranje, vključno s potrošniškimi krediti, hipotekarnimi krediti in financiranjem komercialnih poslov;
- trgovanje s tujimi plačilnimi sredstvi, vključno z menjalniškimi posli;
- zbiranje, analiza in posredovanje podatkov o kreditni sposobnosti pravnih oseb;
- izdajanje in upravljanje drugih plačilnih instrumentov (npr. plačilne in kreditne kartice, potovalni čeki, bančne menice);
- oddajanje sefov;
- posredovanje pri sklepanju posojilnih in kreditnih poslov;
- opravljanje storitev plačilnega prometa.

PRILOGA 3: LASTNIŠKA STRUKTURA BANK NA DAN 31.12.2002

Banka	Pomembnejši lastniki	Deleži
Abanka Vipava, d.d.	Zavarovalnica Triglav d.d.	28,07
	FMR d.d.	8,60
	Poteza naložbe d.o.o.	7,44
	Hit d.d.	6,22
	Vipava d.d.	5,60
Bank Austria Creditanstalt, d.d.	Bank Austria Creditanstalt AG, Dunaj	99,98
Banka Celje, d.d.	NLB d.d.	29,37
	SOD d.d.	9,36
	NFD 1 Investicijski sklad d.d.	5,53
	Gomar d.d.	4,35
	Unior d.d.	3,32
Banka Domžale, d.d.	NLB d.d., Ljubljana	40,00
	Helios, TBLUS d.o.o.	9,93
	FIN 2000 d.o.o.	6,81
	Factor banka d.d.	5,97
	LHB Finance d.o.o.	5,31
Banka Koper, d.d.	SanPaolo IMI s.p.a.	62,10
	Istrabenz d.d.	15,00
	Intereuropa d.d.	10,00
	Luka Koper d.d.	5,00
	Manjšinski delničarji	5,63
Banka Zasavje, d.d.	NLB d.d.,	40,00
	Primorje d.d.	5,75
	Banka Zasavje d.d., bančna skupina NLB	4,98
	Poteza naložbe d.o.o.	4,24
	Svea d.d.	4,08
Delavska hranilnica, d.d.	Zavarovalnica Maribor d.d.	8,42
	SKEI Gorenje sklad SVS	8,41
	Cementarna d.d.	5,19
	Sindikati Klinični center Ljubljana	4,73
	Sindikati družbenih in državnih organov Slovenije	4,44
Factor banka, d.d.	Autocommerce d.d.	38,04
	Aktiva Invest d.d.	12,18
	Arkada ena d.d.,	9,98
	Promos Holding A.G., Zurich	9,00
	Hiram Holding & Finanz AG, Švica	6,00
Gorenjska banka, d.d.	Sava d.d., Kranj	28,7
	Merkur, Trgovina in storitve, d.d.	17,4
	Živila, Trgovina in gostinstvo, d.d.	4,7
	Zavarovalnica Triglav d.d., OE Kranj	3,9
	Iskraemeco d.d.	3,6

Hranilnica Lon, d.d.	Vreček Jakob	8,26	
	Erzar Stanislav	5,91	
	GBD Fin d.o.o.	4,11	
	Factor Leasing d.o.o.	3,73	
	Benčina Janez	3,45	
Hypo Alpe Adria Bank, d.d.	Hypo Alpe Adria Bank AG Celovec	100	
	Kärntner Sparkasse, podružnica	Kärntner Sparkasse AG, Celovec	100
Koroška banka, d.d.	NLB d.d.	41,33	
	Zlata Moneta I. d.d.	8,88	
	Veritas d.d.	8,57	
	Petrol d.d.	6,18	
	Istrabenz d.d.	5,12	
	Nova kreditna banka Maribor, d.d.	Republika Slovenije	90,00
KAD d.d.		5,00	
SOD d.d.		5,00	
Nova ljubljanska banka, d.d.	Republika Slovenija	35,70	
	KBC Bank N.V.	34,00	
	SOD, d.d.	5,10	
	KAD, d.d.	5,00	
	EBRD	5,00	
Poštna banka Slovenije, d.d.	Republika Slovenija	62,00	
	Pošta Slovenije d.o.o.	38,00	
Probanka, d.d.	Perutnina Ptuj d.d.	13,50	
	Pivovarna Laško d.d.	6,84	
	Avtotehna d.d.	5,06	
	Puh, d.d.	5,47	
	Cetis, d.d.	3,86	
	Raiffeisen Krekova banka, d.d.	Raiffeisen International Beteiligungs AG	97,05
Société Générale S.A., Paris		97,13	
Genefinance S.A., Paris		2,14	
Centralni depo-nezamenjene SKBP		0,22	
Universal-Investment GMBH		0,05	
Kemijski inštitut		0,02	
Slovenska investicijska banka, d.d.		JP Energetika d.o.o.	78,78
	Kapitalska družba d.d.	11,32	
Slovenska izvozna družba, d.d.	Republika Slovenija	91,15	
	Podjetja in ostali	2,77	
	Factor banka d.d.	1,98	
	NLB d.d.	1,70	
	Druge banke	1,47	
	Slovenska zadružna kmetijska banka, d.d.	Zveza HKS Slovenije p.o.	18,67
		KD Holding d.d.,	8,76
Raiffeisen Krekova banka d.d.		6,64	
HKS Panonka p.o.		2,84	
Zveza bank, Celovec		2,80	
Volksbank – Ljudska banka,	Österreichische Volksbank Wien	78,14	

d.d.	GZ-Bank AG Frankfurt am Main	6,84
	WGZ-Bank AG Dusseldorf	3,42
	Banca Agricola Mantovana	3,00
	Banca Popolare dell'Emilia Romagna, Modena	3,00
Zveza hranilno kreditnih družb Slovenije, p.o.	Mercator KZ Cerknica	8,49
	KGZ Škofja Loka	4,99
	Gozdno gospodarstvo Postojna	4,16
	KZ Pesnica	4,52
	KZ Vrhnika	4,24
	HKS Ptuj	3,81

Vir: Združenje bank Slovenije (2002)

**PRILOGA 4: LASTNIŠKA STRUKTURA NAJPOMEMBNEJŠIH
ZAVAROVALNIC**

Zavarovalnica/Vir	Lastniki	Deleži
ADRIATIC Letno poročilo 2002	Slovenica, Zavarovalniška hiša, d.d.	59,19
	Banka Koper, d.d.	17,69
	Modra linija holding, d.d.	15,86
	Pozavarovalnica Sava	12,84
	P.F.C.I., d.o.o.	1,82
	Ostali	0,59
	Lastne delnice	0,01
SLOVENICA	KD Holding, d.d.	84,54
Domače strani podjetja 31.12.2003	ID KD, d.d.	13,36
	KD NALOŽBE, d.d.	1,17
	Ostali delničarji	6,93
TILIA	Pozavarovalnica Sava	99,47%
Domače strani podjetja 13.06.2003	Ostali	0,53%
Zavarovalnica Maribor Letno poročilo 2002	Nova KBM	49,96
	Pozavarovalnica Sava	45,63
	Probanka	2,6
	Perutnina Ptuj	0,79
	Pinus Rače	0,15
	Jugobanka	0,15
	Manjši delničarji	0,72
Zavarovalnica Triglav	KAD	35
	SOD	13+37 ^a
	Ostali	15
Pozavarovalnica/Vir		
SAVA RE Poslovno poročilo 2002	Slovenska odškodninska družba	99,9%
TRIGLAV RE Poslovno poročilo 2002	Zavarovalnica Triglav	87%

^a 13% delež bo ostal SOD-u, ki je začasni skrbnik preostalega nenominiranega kapitala, ki se razdelil upravičencem.

PRILOGA 5: LASTNIŠKA STRUKTURA POKOJNINSKIH DRUŽB

Pokojninska družba	Lastniki	Deleži
Pokojninska družba d.d.	A, Adria Mobil d.o.o. Aktiva invest d.d. Alpos d.d. AMZS d.d. Autocommerce d.d. Cankarjeva založba d.d. Delavska hranilnica d.d. Dnevnik d.d. DZS d.d. Factor banka d.d. GH union d.d. Holding hidria d.o.o. Lek d.d. Luka Koper d.d. Mobitel d.d. Petrol d.d. PS Mercator d.d. Remos d.o.o. Sava Kranj d.d. SKB d.d. Sloenske železarne d.d. Socius d.d. Talum d.d. Tehniška založba d.d. Viator&Vektor d.d. Vizija d.o.o. Zavarovalnica Maribor d.d.	Nihče ne presega 7,6%
Prva pokojninska družba	BTC d.d. Belinka Holding d.d. Dej d.o.o. Donit Tesnit d.d. FMR d.d. Imos Holding d.d. Iskra Holding d.d. Lesonit d.d. Poštna Banka Slovenije d.d. Poteza - Storitve d.o.o. Salonit Anhovo d.d. Termo d.d.	Deleži niso znani

Skupna družba, d.d.	pokojninska	NLB d.d.	26,94
		Zavarovalnica Triglav, d.d.	26,94
		Gorenjska banka d.d.	25,10
		Iskra avtoelektrika d.d.	4,15
		Banka Celje d.d.	2,21
		Skupna d.d.	2,07
		Iskratel d.o.o.	1,96
		Aerodrom Ljubljana d.d.	1,04
		Kompas turizem d.d.	1,04
		Pivovarna Union d.d.	1,04
		Plama-pur d.d.	1,04
		Radenska d.d.	1,04
		Era d.d.	0,78
		Alpetour špedicija in transport d.d.	0,52
		Delo d.d.	0,52
		Gorenje d.d.	0,52
		Pivovarna Laško d.d.	0,52
		Premogovnik Velenje d.d.	0,52
		Rogaška crystal d.d.	0,52
		SCT d.d.	0,52
Unior d.d.	0,52		
Vele d.d.	0,52		
Moja naložba, d.d.		NKBM, d.d.	45%
		Zavarovalnica Maribor, d.d.	20%
		Pozavarovalnica Sava	20%
		Merkur, zavarovalnica d.d.	10%
		Zavarovalnica Tilia	5%

Vir: Domače strani podjetij (2004)

PRILOGA 6: PREGLED TRŽNIH DELEŽEV DZU-JEV

DZU	Pooblaščen investicijska družba			Vzajemni sklad			Posebne investicijske družbe			PREMOŽENJE DZU SKUPAJ	
	Ime	DZU skupaj	%	Ime	DZU skupaj	%	Ime	DZU skupaj	%	DZU SKUPAJ	%
Abančna DZU				<i>POLŽEK SOVA VIPEK ZAJČEK</i>	4,506,457	6.71%				4,506,457	0.9%
Arkada	<i>ARKADA ENA</i>	12,028,432	4.68%							12,028,432	2.4%
Aktiva	<i>ATENA PID AKTIVA AVANTI * NIKA PID 1 **</i>	24,111,782	9.38%							24,111,782	4.8%
AVIP	<i>VIPA INVEST</i>	20,007,340	7.78%							20,007,340	4.0%
CAP-INVEST	<i>CAPINVEST 2 KS sklad 2 KS sklad 4 NIKA PID NIKA PID 2</i>	21,844,605	8.50%							21,844,605	4.3%
ILIRIKA DZU				<i>MODRA</i>	2,111,765	3.14%				2,111,765	0.4%
INTARA	<i>MERCATA MERCATA 1</i>	8,871,863	3.45%							8,871,863	1.8%
KBM INFOND	<i>INFOND PID</i>	11,539,011	4.49%	<i>VS HRAST VS SPD VS DELNIŠKI</i>	4,160,502	6.19%	INFOND ID	23,678,157	13.22%	39,377,670	7.8%
KD INVESTMENTS	<i>KD PID</i>	10,236,334	3.98%	<i>GALILEO RASTKO KD BOND</i>	41,171,371	61.28%	KD ID	21,065,565	11.76%	72,473,270	14.4%
KREKOVA DRUŽBA	<i>PID ZVON ENA PID ZVON DVA</i>	46,988,812	18.28%	<i>SKALA</i>	3,711,700	5.52%				50,700,512	10.1%
DUS KRONA	<i>KRONA SENIOR</i>	11,481,232	4.47%							11,481,232	2.3%
LB MAKSIMA	<i>MAKSIMA PID POMURSKA INV. DRU. I POOBL. POM. INV. DRU.</i>	18,298,722	7.12%	<i>LBM PIRAMIDA</i>	616,137	0.92%	MAKSIMA ID	19,815,713	11.06%	38,730,572	7.7%
NFD	<i>NFD1 IS NFD2 IS TRDNJAVA TRDNJAVA 1</i>	40,455,642	15.74%				NFD1 IS	47,999,777	26.80%	88,455,419	17.6%
PRIMORSKI SKLADI	<i>MODRA LINIJA Zlata MONETA II</i>	8,981,015	3.49%	<i>PIKA ŽIVA</i>	1,461,122	2.17%	Zlata MONETA I	18,512,527	10.34%	35,529,488	7.1%
PROBANKA		7,742,055	3.01%	<i>ALFA</i>	9,274,907	13.81%				5,848,610	1.2%
S HRAM	<i>SETEV</i>	5,848,610	2.28%							5,848,610	1.2%
TRIGLAV	<i>TRIGLAV STEBER PID</i>	8,627,141	3.36%	<i>TRIGLAV RENTA</i>	169,968	0.25%	TRIGLAV STEBER I	48,033,011	26.82%	56,830,120	11.3%
	Skupaj	257,062,596	100.00%		67,183,927	100.00%		179,104,751	100%	503,351,274	100%

PRILOGA 7: PRIMER UPORABE LOGIT MODELA POVPRASEVANJA

Logit modeli povpraševanja imajo številne zaželene značilnosti in so zato v praksi tudi pogosto najdemo. Logit modeli povpraševanja tukaj ne pomenijo običajne analize v okviru logit modelov, kot jih poznamo v ekonometriji. Vendar je tudi tukaj odvisna spremenljivka, ki kaže izbor, diskretna in zavzame vrednosti 0 in 1. Opraviti imamo s posebno obliko logit modela, kjer je povpraševanje po posameznem proizvodu specificirano takole:

$$Y = e^{-(X\beta + \varepsilon)} \quad (1)$$

V enačbi (1) predstavlja Y povpraševano količino proizvoda (denimo potrošniškega kredita), X predstavlja vektor cen in/ali drugih mogočih pojasnjevalnih dejavnikov (efektivne obrestne mere), ε pa so slučajni vplivi. Enačba (1) je predpostavka o obliki funkcije povpraševanja, na osnovi katerega bomo v kombinaciji z rezultati ocene modela koristnosti (2) kasneje izračunali ustrezne verjetnosti in posledično elastičnosti.

Pristop izpeljemo na osnovi naključnega modela koristnosti, kjer potrošniki izbirajo med končnim številom **diskretnih** možnosti (n). Tukaj povezujemo posredno koristnost potrošnika k , ki ga povezujemo z izborom proizvoda i :

$$U_{ik} = \alpha_i - \beta p_i + v_{ik} \quad (2)$$

β je koeficient, ki je skupen vsem potrošnikom in proizvodom, α_i pa kaže splošno zaznane razlike v kakovosti posameznih proizvodov i . v_{ik} so naključni odkloni in predstavljajo individualne, specifične kakovostne značilnosti posameznega proizvoda.

Tukaj predstavljamo enostaven primer izračuna ene take simulacije ("flat logit"). Izračun bomo nazorno predstavili po posameznih korakih. Pri tem se bomo usmerili na konkreten izračun in nekoliko zanemarili izpeljavo, ki jo lahko najdemo npr. v Werden (1977), McFadden (1974) ali številnih drugih prispevkih.

1. Korak: Podatki

Potrebujemo podatke o individualnih koristnostih posameznih proizvodov in cenah teh proizvodov. Podatke o cenah lahko zberemo iz različnih virov. Pri tem upoštevamo, da je cena v bančništvu efektivna obrestna mera in v zavarovalništvu zavarovalna premija.

Koristnosti posameznih proizvodov pa je nemogoče meriti neposredno, temveč posredno. Posredno korist lahko predstavimo na osnovi diskretnega izbora med alternativnimi proizvodi. Podatke zberemo z anketo, v kateri posamezniki izbirajo med alternativnimi diferenciranimi proizvodi. Ker metoda upošteva, da vsak proizvajalec proizvaja le en proizvod, to pomeni tudi izbiro med proizvajalci. Pri tem posamezniki poznajo cene posameznih proizvodov. Izbranemu izdelku pripišemo vrednost 1, vsem ostalim pa vrednost 0. Torej nam da en potrošnik pravzaprav več opazovanj: parov podatkov ($1, p_i$) za izbrani proizvod in ($0, p_j$) za vse neizbrane proizvode ($j = 1, \dots, n$). Zbiranje podatkov utegne biti precej zamudno, pa tudi drago.

Ko so podatki zbrani, jih vnesemo v preglednico za ustrezn program. Spremenljivke vključujejo nepravo (dummy) spremenljivko, ki ima vrednost 1 za izbran proizvod, in nič za

proizvod, ki ni izbran, ter vektor cen. Tukaj bomo pokazali primer za 3 proizvode (A, B, C) s cenami 3, 3,2 in 3,5. Spodnja tabela kaže izmišljen primer urejenih podatkov v tabelarni obliki, pripravljenih za izračune v programu Soritec. Tukaj smo podali primer le za 10 posameznikov. Za vse praktične analize je to bistveno premajhno število podatkov. Koliko je tisto pravo število podatkov natančno ne moremo odgovoriti. Na splošno pa velja, da je večje število boljše. To velja še zlasti, če nismo prepričani o reprezentativnosti posameznega vzorca (kar je pravzaprav splošno vprašanje pri vsakem statističnem raziskovanju).

Da moremo upoštevati tudi splošno zaznane razlike v kakovosti posameznih proizvodov (α_i) moramo dodati tudi ustrezno število nepravih (dummy) spremenljivk, ki so nič povsod, razen pri opazovanjih za posamezen proizvod. Na primer, D1 je v tabeli nič povsod razen v vrsticah 11-20, kar ustreza drugemu proizvodu. $\alpha_2 = \alpha_1 + b_{(D1)}$ je torej vsota konstante za prvi proizvod in koeficienta pri D1. Ta kaže splošno zaznane kakovostne značilnosti drugega proizvoda. Podobno je D2 povsod nič, razen pri tretjem proizvodu (to je v vrsticah 21-30). α_3 izračunamo na analogen način: $\alpha_3 = \alpha_1 + b_{(D2)}$.

Primer urejenih podatkov

Opazovanje ¹³²	Cena	U	D1	D2
1	3.00000000	1.00000000	0	0
2	3.00000000	0.00000000	0	0
3	3.00000000	1.00000000	0	0
11	3.00000000	1.00000000	1	0
...
18	3.20000000	1.00000000	1	0
19	3.20000000	0.00000000	1	0
20	3.50000000	1.00000000	1	0
21	3.50000000	1.00000000	0	1
...
27	3.50000000	0.00000000	0	1
28	3.50000000	0.00000000	0	1
29	3.50000000	1.00000000	0	1
30	3.50000000	0.00000000	0	1

2. Korak: Ocena parametra β iz enačbe (2)

Na prvi pogled je ocena parametra β preprosta reč. Vendar površna presoja tukaj močno vara. Ocena β je ekonometrično precej zahteven postopek, ki skriva celo vrsto možnih težav. Ne smemo pozabiti, da je odvisna spremenljivka v enačbi (2) diskretna (binarna) spremenljivka. Zaradi njene nezveznosti pa ne moremo uporabiti običajnih preprostejših ekonometričnih prijemov in jo moramo oceniti z iterativno ML metodo (maximum likelihood - metodo maksimalnega verjetja).

Večina sodobnih ekonometričnih programskih paketov vsebuje tudi program za ocenjevanje enačb z binarnimi diskretnimi spremenljivkami, zato sam izračun ni posebno zahteven.

¹³² Vsak potrošnik s svojim izborom pravzaprav določi več "opazovanj". Za proizvod, ki ga izbere par $(1, p_i)$ in še za vse proizvode, ki jih ne izbere pare $(0, p_j)$. V našem primeru vsak potrošnik "poda" 3 take pare, saj imamo 3 proizvode.

Pazljivi pa moramo biti pri interpretaciji posameznih koeficientov in tudi drugih ekonometričnih rezultatov.¹³³ Tukaj bomo pokazali izračun z uporabo programa Soritec, ki vsebuje podprogram Limdep. Ta je namenjen izračunom enačb z diskretnimi odvisnimi spremenljivkami. Vendar lahko najdemo ustrezna programska orodja skorajda v vsakem sodobnem ekonometričnem/matematičnem programskem paketu (npr. precej razširjen Eviews¹³⁴, SAS, RATS ali kateri drugi).

Ocena enačbe (2) nam da v Soritecu takele rezultate:

LOGIT : dependent variable is U																			
Using 1-30																			
Convergence achieved after 4 iterations																			
Variable	Coefficient	Std Err	T-stat	Signf															
CONST	6.07885	6.14002	0.990038	0.331															
CENA	-1.79524	1.86190	-0.964197	0.344															
D1	0.3341	0.799166	-0.418061	0.679															
D2	0.022149	0.000	0.000	1.000															
No. Observations = 30 Pseudo R-Squared = 0.888313 Log Likelihood = -2.31501 Likelihood ratio = 36.8254 Chi-squared, d.f. = 3 Event classification: predicted and actual **an event is "predicted" if the estimated** **probability is at least 50%**																			
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2"></th> <th colspan="2">Actual</th> </tr> <tr> <th colspan="2"></th> <th>Yes</th> <th>No</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <th rowspan="2">Predicted</th> <th>Yes</th> <td>6</td> <td>3</td> </tr> <tr> <th>No</th> <td>10</td> <td>11</td> </tr> </tbody> </table>							Actual				Yes	No	Predicted	Yes	6	3	No	10	11
		Actual																	
		Yes	No																
Predicted	Yes	6	3																
	No	10	11																

Tukaj se ne bomo spuščali v interpretacijo vseh posameznih rezultatov. Namesto tega bomo iz rezultatov izluščili parameter β . V rezultatih je to koeficient pri spremenljivki CENA in je za ta primer enak -1.79524. Negativno vrednost smo tudi pričakovali, saj je višja cena v večini primerov (vendar ne čisto vedno) povezana z nižjo koristnostjo za ekonomske subjekte. β je za vsa opazovanja enaka in je v kasnejših izračunih dan parameter.

3. Korak: Izračun verjetnosti

Potem, ko smo poiskali β , lahko izračunamo verjetnosti π_i , (interperetacija rezultatov v logit modelih ni enaka kot pri standardnih regresijskih modelih!), da bodo potrošniki kolektivno izbrali določenega prodajalca i . Te verjetnosti so podane z naslednjo enačbo (Werden 1997):

¹³³ Ta je za naš namen tukaj manj pomembna, nekatere primere pa lahko najdemo v učbenikih ekonometrije (razširjen je npr. začetni učbenik ekonometrije Gujarati 2003 ali pa Green 1993), pa tudi v priročnikih za uporabo ekonometričnih programov. Poleg tega bi podrobnejša analiza morebitnih ekonometričnih zapletov pri tem precej presejala namen te študije.

¹³⁴ Nekaj informacij o uporabi teh in takih modelov v Eviews programu lahko najdemo tudi v "Pomoči" v programu samem, npr. pod naslovi Multinomial Logit (mlogit1.prg) ali pa Estimating Binary Models in Eviews.

$$\pi_i = \frac{e^{(\alpha_i - \beta p_i)}}{\sum_1^3 e^{(\alpha_j - \beta p_j)}} \quad (3)$$

Izraz v števcu izračunamo tako, da v enačbo, ki smo jo ocenili v koraku 2 vstavimo posamezne cene. Za prvi proizvod (i=1) je torej:

$$\text{Števec} = e^{(6.07885 - 1.79524 * 3)} \quad (4)$$

Kar ustreza naslednjemu ukazu v programu Soritec:
set Š1=exp(alpha1+beta*cena1)

Na enak način poiščemo tudi števec za drugi in tretji proizvod. Ko smo poiskali te vrednosti jih seštejemo in vsakega posameznega delimo z dobljeno vsoto. V Soritecu:

set pvsota=Š1+Š2+Š3
set pi1=Š1/pvsota

Proizvod (i)	π_i
A (i=1)	0.47442
B (i=2)	0.268295
C (i=3)	0.257284
Vsota	1

To so torej verjetnosti, da bodo potrošniki kolektivno izbrali posamezni proizvod/ponudnika. Verjetnost, da bodo izbrali prvega ponudnika je torej 0.47442.

Korak: Izračunamo prožnosti

Tukaj pokažemo izračun agregatne cenovne prožnosti, cenovnih prožnosti za posamezne izdelke/proizvajalce in križnih prožnosti.

a) Agregatno cenovno prožnost (η) izračunamo v skladu z naslednjo enačbo (Davis in Wilson forthcoming):

$$\eta = \beta \bar{p} \pi_n \quad (5)$$

β smo že izračunali, povprečna je tehtana aritmetična sredina cene, pri čemer so uteži ustrezni tržni deleži π_n pa je verjetnost izbire zunanjega izdelka. Za naš primer je to π_3 (0.257284). Posamezne teoretične tržne deleže si pa izračunamo takole (Davis in Wilson forthcoming):

$$s_i = \pi_i / (1 - \pi_3) \quad i = 1,2 \quad (6)$$

Ta izračun nam da $s_1=0.638764$ in $s_2 = 0.361236$. Zato je povprečna enaka 3.07225, od koder končno poiščemo agregatno cenovno prožnost. $\eta = 0.932345$. Ti izračuni ustrezajo naslednjim ukazom v Soritecu:

set s1=pi1/(1-pi3)
set s2=pi2/(1-pi3)

$$\begin{aligned} \text{set pprecna} &= s1 * \text{cena1} + s2 * \text{cena2} \\ \text{set ni} &= \beta * \text{pprecna} * \pi_3 \end{aligned}$$

η meri zamenljivost med "notranjimi" in "zunanji" izdelki,

b) Cenovne prožnosti za posamezne izdelke podaja naslednja enačba:

$$\eta_i = \beta * p_i * (1 - \pi_i) \quad i = 1, 2, 3 \quad (7)$$

Primer Soritec ukaza:

$$\text{set ni1} = \beta * \text{cena1} * (1 - \pi_1)$$

Cenovne prožnosti za posamezne proizvode so torej takele: $\eta_1 = -1.8598$, $\eta_2 = -2.76180$ in $\eta_3 = -3.06618$. So negativne, ko bi pričakovali na osnovi teorije (1 odstotno povečanje cene zmanjša povpraševano količino za x odstotkov).

c) Križne prožnosti med "notranjimi" proizvodi podaja naslednja enačba:

$$\eta_{ij} = \beta * p_j * \pi_j \quad j = 2 \quad (8)$$

Kar ustreza naslednjim ukazom v Soritecu:

$$\text{set ni12} = \beta * \text{cena2} * \pi_2 = 1.01267$$

To podaja prožnosti za posamezne izdelke in tudi križne prožnosti. Te prožnosti so lahko osnova za študij konkurenčnih razmer na trgu diferenciranih izdelkov, kjer delujejo trije proizvajalci. V našem primeru lahko opazimo precej visoke cenovne prožnosti za posamezne izdelke (med 1,8 in okoli 3). Križna prožnost je pozitivna, kar pomeni, da sta proizvoda A in B nadomestka. Velikostni red blizu ena pa opozarja, da je stopnja nadomestljivosti med njima relativno omejena.

4. Korak: Izračun pribitka na mejne stroške

Nadaljnji koraki so namenjeni simulaciji učinkov možne združitve. V popolni konkurenci proizvajalci nimajo možnosti, da bi lahko na trgu s prostim vstopom in izstopom zaračunavali cene nad mejnimi stroški. Zato lahko pribitek (mark-up) na mejne stroške uporabimo kot mero monopolnega položaja za posameznega proizvajalca.¹³⁵ Pribitek na mejne stroške ob privzetih predpostavkah (Bertrandov tip konkurence, kjer podjetja tekmujejo s cenami) podaja naslednja enačba (Davis in Wilson forthcoming):

$$p_i - mc_i = \frac{\bar{p}}{\beta \bar{p} (1 - s_i) + \eta s_i} \quad (9)$$

¹³⁵ Mogoče je izračunati tudi posamezne cene in količine. Vendar so ti izračuni očitni, zato se bomo tukaj omejili kar na izračun pribitka.

To ustreza naslednjemu ukazu v Soritecu (za prvi proizvod):

$$mc_l = (\text{pprecna} / ((\beta * \text{pprecna} * (1 - s_l)) + (\eta * s_l)))$$

Kar nam da pribitek 1.61307 za prvi proizvod/podjetje in 1.15866 za drugi proizvod/podjetje. To sta pribitka v obeh podjetjih pred združitvijo. Kaj pa se zgodi z združitvijo proizvajalcev A in B.

$$p_j - mc_j = p_k - mc_k = \frac{\bar{p}}{\beta \bar{p} (1 - s_m) + \eta s_m} \quad (10)$$

kjer velja $s_m = s_j + s_k$; torej je skupen tržni delež seštevek tržnih deležev pred združitvijo.

V našem primeru ustreza to naslednjemu ukazu v Soritecu:

$$\text{set mcmer} = \text{set mcmer} = (\text{pprecna} / ((\beta * \text{pprecna} * (1 - s_m)) + (\eta * s_m)))$$

Pribitek se po združitvi obeh podjetij poveča kar na 3.29518 ali za 184 %. Ta izračun neposredno podaja učinke združitve na blaginjo oziroma na potrošnike v našem izmišljenem in malce poenostavljenem primeru. Povečanje pribitka kaže na močno zvišanje stopnje monopoliziranosti v takem sektorju oziroma pri taki skupini diferenciranih proizvodov.

Konkurenčne oblasti uporabljajo tudi bolj zapletene "nested" logit modele, ki omogočajo dvo ali večstopenjski proces odločanja pri izboru posameznega proizvoda (torej nekakšno drevesno strukturo v odločitvenem procesu). Vsakemu vozlišču v tej strukturi pripišemo določeno vrednost glede na njegov relativni pomen in to upoštevamo pri izračunih. Izračuni so sicer nekoliko bolj zapleteni, vendar sledijo enaki logiki, kot smo jo predstavili tukaj. Nekoliko več o tem je mogoče najti v Werden (1997), ki je tako analizo uporabljal pri presoji združitev pri svojem delu v okviru DOJ.

UKAZI ZA IZRAČUN PRIMERA Z LOGIT MODELOM POVPRASEVANJA

```
read (logitcrp1.sal)
  uporabim dummy spremenljivke, da bodo "pobrale" alphe
- našem primeru potrebujem poleg konstante še dve nepravi spremenljivki
logit u cena d1 d2
set beta=-1.179524
set alpha1=6.07885
set alpha2=alpha1-0.3341
set alpha3=alpha1-0.022149
use 1 1
set cena1=3
set cena2=3.2
set cena3=3.5
set pp1=exp(alpha1+beta*cena1)
set pp2=exp(alpha2+beta*cena2)
set pp3=exp(alpha3+beta*cena3)
set pvsota=pp1+pp2+pp3
set p1=pp1/pvsota
set p2=pp2/pvsota
set p3=pp3/pvsota
print p1 p2 p3
  set s1=p1/(1-p3)
  set s2=p2/(1-p3)
  print s1 s2
set pprecna=s1*cena1+s2*cena2
print pprecna
set ni=-beta*pprecna*p3
print ni
set ni1=beta*cena1*(1-p1)
set ni2=beta*cena2*(1-p2)
set ni3=beta*cena3*(1-p3)
print ni1 ni2 ni3
set ni12=-beta*cena2*p2
print ni12
set mc1=(pprecna/((-beta*pprecna*(1-s1))+(ni*s1)))
set mc2=(pprecna/((-beta*pprecna*(1-s2))+(ni*s2)))
print mc1 mc2
set mcmer=(pprecna/((-beta*pprecna*(1-(s1+s2)))+(ni*(s1+s2))))
print mcmer
```

PRILOGA 8: VIRI JAVNO DOSTOPNIH INFORMACIJ

Proučevane institucije	Najpomembnejši viri:
Poslovne banke: - pregled bančnega sektorja - tržni deleži na osnovi bilančnih podatkov - lastniška struktura	Banka Slovenije GVIN Združenje bank Slovenije
Zavarovalnice: - tržni deleži po posameznih skupinah storitev - lastniška struktura	Slovensko zavarovalno združenje Slovensko zavarovalno združenje
Pokojninske družbe: - tržni deleži po posameznih skupinah storitev - lastniška struktura - stroški dodatnega pokojnin. zav	Agencija za zavarovalni nadzor in Slovensko zavarovalno združenje Domače strani pokojninskih družb in MDDSZ.
Investicijske družbe:	Združenje družb za upravljanje
Leasing družbe:	Združenje leasing podjetij Slovenije

SEZNAM TABEL

TABELA 1: Konkurenčni proizvodi na varčevalnem in zavarovalniškem trgu	9
TABELA 2: Konkurenčni proizvodi na trgih financiranja in kreditiranja	10
TABELA 3: Število finančnih institucij na slovenskem finančnem trgu	12
TABELA 4: Struktura slovenskega finančnega sistema glede na velikost bilančne vsote, brez centralne banke (v %)	13
TABELA 5: Pomen nedenarnih finančnih institucij glede na velikost bilančne vsote, v %	14
TABELA 6: Deleži poslovnih bank glede na bilančno vsoto	16
TABELA 7: Deleži pomembnejših zavarovalnic v pobranih bruto premijah	17
TABELA 8: Tržni deleži v letu 2001 po posameznih segmentih bančnega trga	18
TABELA 9: Pregled kazalcev koncentracije v bančnem sektorju ^{a, b}	19
TABELA 10: Pregled kazalcev koncentracije v zavarovalniškem sektorju	21
TABELA 11: Tržni deleži institucij, ki ponujajo dodatno pokojninsko zavarovanje, glede na število zavarovancev (v %)	21
TABELA 12: Pregled kazalcev koncentracije na trgu dodatnega pokojninskega zavarovanja (v % vplačane bruto premije)	22
TABELA 13: Tržni deleži družb za upravljanje glede na upravljane aktive ^a	24
TABELA 14: Tržni deleži posebnih investicijskih družb	25
TABELA 15: Tržni deleži posebnih vzajemnih skladov	26
TABELA 16: Tržni deleži DZU-jev ne glede na obliko upravljanih skladov	27
TABELA 17: Gibanje tržnih deležev leasing podjetij glede na opravljen promet	28
TABELA 18: Struktura leasing poslov glede na obliko pogodbe	32
TABELA 19: Struktura leasing poslov glede na predmet pogodbe	32
TABELA 20: Učinkovitost bančne mreže in zaposlenih	40
TABELA 21: Pomen in učinkovitost bančnega sektorja	40
TABELA 22: Število in delež večinsko domačih bank med največjimi	41
TABELA 23: Ključni kazalniki zavarovalniškega trga v evropskih državah ^a	42
TABELA 24: Napoved SwissRe za realno rast premij v %	43
TABELA 25: Opredelitev proizvodnih in geografskih trgov pri presoji združitve Westpac/Bank of Melbourne- Australia	71
TABELA 26: Primer razčlenitve trga kreditnih kartic v Kanadi	75
TABELA 27: Pogoji in obveznosti v bančništvu ter zavarovalništvo in dejavnost pokojninskih skladov	93

SEZNAM SLIK

SLIKA 1: Tržni deleži največje institucije na posameznem trgu v bilančni vsoti	14
SLIKA 2: Tržna koncentracija na treh segmentih zavarovalniškega trga na osnovi deležev v pobranih bruto premijah	20
SLIKA 3: Deleži ponudnikov dodatnega pokojninskega zavarovanja v letu 2002 glede na zbrane bruto premije	22
SLIKA 4: Gibanje depozitov prebivalstva in podjetij	29
SLIKA 5: Gibanje posojil prebivalstvu in podjetjem	29
SLIKA 6: Razvoj tržnih deležev bank	30
SLIKA 7: Razvoj deleža zavarovalnih premij v BDP	30
SLIKA 8: Dinamika rasti bruto obračunanih premij	31
SLIKA 9: Lastniška struktura zavarovalnic 2003 - prvo polletje	38

SEZNAM PRILOG

PRILOGA 1: Finančno posredništvo po standardni klasifikaciji dejavnosti	129
PRILOGA 2: Obseg storitev, ki so jih lahko banke na območju RS opravljale z dnem 31.12.2003	130
PRILOGA 3: Lastniška struktura bank na dan 31.12.2002	137
PRILOGA 4: Lastniška struktura najpomembnejših zavarovalnic	140
PRILOGA 5: Lastniška struktura pokojninskih družb	141
PRILOGA 6: Pregled tržnih deležev DZU-jev	143
PRILOGA 7: Primer uporabe logit modela povpraševanja	144

KAZALO VSEBINE

POVZETEK.....	i
SEZNAM TABEL.....	xi
SEZNAM SLIK.....	xii
SEZNAM PRILOG.....	xii
1 UVOD	1
2 OPREDELITEV IN RAZVOJ FINANČNIH STORITEV	5
3 TRG FINANČNIH STORITEV V SLOVENIJI	11
3.1 TRŽNA KONCENTRACIJA	11
3.1.1 Število in velikost ponudnikov	12
3.1.1.1 Finančne institucije.....	12
3.1.1.2 Banke	15
3.1.1.3 Zavarovalnice	16
3.1.2 Raven tržne koncentracije	17
3.1.2.1 Banke	18
3.1.2.2 Zavarovalnice	19
3.1.2.3 Družbe za upravljanje in njihovi skladi	23
3.1.2.3.1 Investicijski skladi	23
3.1.2.3.2 Investicijske družbe	24
3.1.2.3.3 Vzajemni skladi	25
3.1.2.3.4 DZU-ji	26
3.1.2.4 Leasing podjetja.....	27
3.2 FAZE TRGOV	28
3.2.1 Banke	28
3.2.2 Zavarovalnice	30
3.2.3 Družbe za upravljanje in njihovi skladi.....	31
3.2.4 Leasing družbe.....	32
3.3 OVIRE VSTOPA IZ IZSTOPA	32
3.3.1 Banke	33
3.3.2 Zavarovalnice	35
3.4 KONCENTRACIJA LASTNIŠTVA.....	37
3.4.1 Banke	37
3.4.2 Zavarovalnice	37
3.5 RAZVOJ TRGA FINANČNIH STORITEV V PRIHODNJE	39
3.5.1 Banke	39
3.5.2 Zavarovalnice	41
3.6 KONKURENCA NA TRGU FINANČNIH STORITEV	43

4 OCENA KVALITATIVNIH IN KVANTITATIVNIH METOD ZA OPREDELITEV UPOŠTEVNIH TRGOV PRI PRESOJI KONCENTRACIJ NA TRGU FINANČNIH STORITEV V SLOVENIJI.....46

4.1	RAZISKAVE MNENJ IN OBNAŠANJA POTROŠNIKOV IN PONUDNIKOV ...	48
4.2	CENOVNI TESTI	50
4.2.1	<i>Relativna in absolutna gibanja cen ter korelacijski koeficient.....</i>	<i>51</i>
4.2.2	<i>Stacionarnost in dinamična cenovna regresija</i>	<i>52</i>
4.2.3	<i>Testi hitrosti prilagoditve</i>	<i>52</i>
4.2.4	<i>Grangerjev test vzročnosti.....</i>	<i>53</i>
4.3	PROŽNOST IN OCENE POVPRASEVANJA	54
4.3.1	<i>Koeficient odklona.....</i>	<i>55</i>
4.3.2	<i>Kritična prožnost povpraševanja.....</i>	<i>56</i>
4.3.3	<i>Ocene sistema povpraševanja</i>	<i>57</i>
4.3.4	<i>Model rezidualnega povpraševanja.....</i>	<i>58</i>
4.3.5	<i>Diskretni modeli izbora – logit in probit.....</i>	<i>59</i>
4.4	ANALIZA KRITIČNE IZGUBE	60
4.5	TRŽNA KONCENTRACIJA IN CENE.....	62
4.6	OSTALE METODE	63
4.6.1	<i>Posredni dejavniki.....</i>	<i>63</i>
4.6.2	<i>Eksperimentalna ekonomija</i>	<i>64</i>
4.6.3	<i>Metode za opredelitev geografskega upoštevnega trga</i>	<i>65</i>

5 OPREDELITEV UPOŠTEVNIH TRGOV FINANČNIH STORITEV PRI PRESOJI KONCENTRACIJ V EU67

5.1	BANČNIŠTVO	68
5.1.1	<i>Poslovanje z gospodinjstvi</i>	<i>68</i>
5.1.1.1	<i>Transakcijski računi.....</i>	<i>69</i>
5.1.1.2	<i>Hranilni računi.....</i>	<i>69</i>
5.1.1.3	<i>Kreditni in hipoteke</i>	<i>70</i>
5.1.2	<i>Poslovanje s podjetji.....</i>	<i>71</i>
5.1.2.1	<i>Poslovanje z velikimi podjetji</i>	<i>71</i>
5.1.2.2	<i>Majhna in srednje velika podjetja.....</i>	<i>72</i>
5.1.2.3	<i>Geografski trg in bančno poslovanje s podjetji</i>	<i>72</i>
5.1.3	<i>Investicijsko bančništvo.....</i>	<i>73</i>
5.1.4	<i>Finančni trgi.....</i>	<i>74</i>
5.1.5	<i>Elektronsko bančništvo.....</i>	<i>75</i>
5.1.5.1	<i>Kreditne/debetne kartice.....</i>	<i>75</i>
5.1.5.2	<i>Drugi trgi plačilnih sistemov »na drobno«.....</i>	<i>76</i>
5.1.5.3	<i>Grosistični trgi</i>	<i>76</i>
5.1.5.4	<i>Geografski trgi in elektronsko bančništvo.....</i>	<i>76</i>
5.2	ZAVAROVALNIŠTVO IN DEJAVNOST POKOJNINSKIH SKLADOV	76
5.2.1	<i>Neposredno življenjsko zavarovanje</i>	<i>77</i>
5.2.2	<i>Neposredno premoženjsko (splošno) zavarovanje</i>	<i>79</i>
5.2.3	<i>Posredno zavarovanje</i>	<i>81</i>
5.2.4	<i>Posredovanje v zavarovanju in druge zavarovalniške storitve</i>	<i>83</i>
5.3	DRUGE FINANČNE STORITVE	85

6	POGOJI IN OBVEZNOSTI PRI PRESOJI KONCENTRACIJ NA TRGU FINANČNIH STORITEV	88
6.1	»ZDRAVILA« V POLITIKI KONKURENCE	89
6.1.1	<i>Strukturna »zdravila«</i>	89
6.1.2	<i>Vedenjska »zdravila«</i>	89
6.2	PRAKSA UPORABE POGOJEV IN OBVEZNOSTI PRI PRESOJI KONCENTRACIJ NA TRGU FINANČNIH STPRITEV V EU	91
6.2.1	<i>Pristop k dodeljevanju pogojev in obveznosti</i>	91
6.2.2	<i>Pregled primerov v bančništvu in zavarovalništvu</i>	92
6.3	IZBIRA UČINKOVITEGA INSTRUMENTA KONKURENČNE POLITIKE	96
6.4	POTENCIALNE TEŽAVE PRI UPORABI ZDRAVIL	99
6.4.1	<i>Potencialne težave strukturnih zdravil</i>	99
6.4.2	<i>Potencialne težave ne-strukturnih zdravil</i>	102
6.5	PRIPOROČILA	104
7	RELEVANTNA VPRAŠANJA Z VIDIKA VARSTVA KONKURENCE	106
8	LITERATURA IN VIRI	118

PRILOGE