

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

**TRŽNA KONCENTRACIJA V SLOVENSKI TEKSTILNI, OBLAČILNI IN
USNJARSKI INDUSTRIJI**

Ljubljana, september 2007

HELENA ARSIĆ

IZJAVA

Študentka Helena Arsić izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom mag. Nine Ponikvar, in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 10.09.2007

Podpis:

KAZALO

1. UVOD	1
2. PRISTOP K ANALIZI PANOGE	2
2.1. PARADIGMA TRŽNA STRUKTURA – OBNAŠANJE PODJETIJ – USPEŠNOST PODJETIJ.....	2
2.2. PORTERJEV PRISTOP	4
3. TRŽNA KONCENTRACIJA	5
3.1. MERE TRŽNE KONCENTRACIJE	6
3.1.1. Koncentracijska krivulja	6
3.1.2. Koeficient koncentracije	7
3.1.3. Herfindahl-Hirschmanov indeks	8
3.1.4. Entropija	8
3.1.5. Ginijev koeficient in Lorenzova krivulja	9
3.2. DETERMINANTE TRŽNE KONCENTRACIJE	10
3.2.1. Ekonomije obsega	10
3.2.2. Diferenciacija proizvodov	12
3.2.3. Potrebni začetni kapital	13
3.2.4. Velikost in rast trga	13
3.2.5. Delež uvoza	13
3.2.6. Ekonomska politika.....	14
4. DELOVNO INTENZIVNE PANOGE V SLOVENIJI	15
4.1. PREDSTAVITEV TEKSTILNE, OBLAČILNE IN USNJARSKE PANOGE.....	15
4.2. RAZMERE V TEKSTILNI, OBLAČILNI IN USNJARSKI PANOGI.....	17
5. EMPIRIČNA ANALIZA TRŽNE KONCENTRACIJE	19
5.1. EMPIRIČNE ANALIZE DINAMIKE TRŽNE KONCENTRACIJE	20
5.2. PODATKI	22
5.3. GIBANJE ŠTEVILA PODJETIJ V TEKSTILNI, OBLAČILNI IN USNJARSKI PANOGI.....	23
5.3.1. Gibanje števila podjetij v tekstilni panogi (DB 17).....	24
5.3.2. Gibanje števila podjetij v oblačilni panogi (DB 18)	24
5.3.3. Gibanje števila podjetij v usnjarski panogi (DC 19).....	25
5.4. KONCENTRACIJSKE KRIVULJE V TEKSTILNI, OBLAČILNI IN USNJARSKI PANOGI ZA LETO 1994 IN LETO 2003	26
5.4.1. Koncentracijske krivulje v tekstilni panogi (DB 17)	27
5.4.2. Koncentracijske krivulje v oblačilni panogi (DB 18)	29
5.4.3. Koncentracijske krivulje v usnjarski panogi (DC 19).....	32
5.5. GIBANJE TRŽNE KONCENTRACIJE V TEKSTILNI, OBLAČILNI IN USNJARSKI PANOGI NA PODLAGI CR ₄ IN HHI	32

5.5.1. Gibanje tržne koncentracije v tekstilni panogi (DB 17) na podlagi CR ₄ in HHI.....	33
5.5.2. Gibanje tržne koncentracije v oblačilni panogi (DB 18) na podlagi CR ₄ in HHI.....	35
5.5.3. Gibanje tržne koncentracije v usnjarski panogi (DC 19) na podlagi CR ₄ in HHI	37
5.6. TREND TRŽNE KONCENTRACIJE V TEKSTILNI, OBLAČILNI IN USNJARSKI PANOGI	38
5.6.1. Trend tržne koncentracije v tekstilni panogi (DB 17).....	39
5.6.2. Trend tržne koncentracije v oblačilni panogi (DB 18)	40
5.6.3. Trend tržne koncentracije v usnjarski panogi (DC 19).....	41
6. SKLEP	42
LITERATURA.....	44
VIRI.....	47
PRILOGE	

1. UVOD

Delovno intenzivne panoge tekstilne, oblačilne in usnjarske industrije, ki so predmet preučevanja mojega diplomskega dela, so imele v preteklosti relativno veliko vlogo v razvitih gospodarstvih in tudi v jugoslovanskem oziroma slovenskem prostoru. Od osamosvojitve slovenske države naprej pa se zdi, da se podjetja iz omenjenih panog neprestano soočajo zgolj s težavami, saj le redko slišimo o uspešnih tekstilnih, oblačilnih ali usnjarskih podjetjih, zelo pogosto pa o nujnosti prestrukturiranja, odpuščanju delavcev ali celo zapiranju podjetij. Kot ključni razlog se navajajo visoki stroški dela v slovenskem gospodarstvu. Zaradi globalizacije trga in vstopanja podjetij iz držav z nižjo ceno delovne sile, naša podjetja kljub intenzivnim naporom izgubljajo konkurenčno prednost pri proizvodnji doma ter so posledično prisiljena seliti proizvodnjo v manj razvite države s cenejšim ključnim proizvodnim dejavnikom, t.j. delo. Omenjeni procesi vodijo do zapiranja nekaterih ter do zmanjševanja obsega poslovanja drugih podjetij iz tekstilne, oblačilne in usnjarske panoge. Prav zato je ključno vprašanje, na katerega poskušam odgovoriti v okviru tega diplomskega dela, kaj se je v letih od osamosvojitve naprej dogajalo s tržno koncentracijo v omenjenih panogah.

Namen mojega diplomskega dela je torej preučiti tržno koncentracijo v slovenski tekstilni, oblačilni in usnjarski industriji, ki imajo po standardni klasifikaciji dejavnosti SKD oznake DB 17, DB 18 in DC 19. Glede na teoretično in empirično literaturo so ključne determinante tržne koncentracije ekonomije obsega, diferenciacija proizvodov, potrebni začetni kapital, velikost in rast trga, delež uvoza, ekonomska politika in podobno. Tržna koncentracija meri stopnjo tržne dominantnosti in je odvisna od števila podjetij na trgu in njihove relativne velikosti. Teorija navaja in predlaga različne mere tržne koncentracije, ki so podrobneje predstavljene v nadaljevanju in jih večinoma upoštevam tudi v empirični analizi.

Diplomsko delo je razdeljeno na dva dela. Prvi del je teoretičen, v drugem delu pa k analizi tržne koncentracije pristopim empirično. V teoretičnem delu na kratko razložim dva pristopa k analizi panoge, to sta pristop zagovornikov tradicionalne šole (strukturalistov) in Porterjev model petih sil konkurenčnosti. Nadaljujem s poglavjem, ki ga v celoti namenim tržni koncentraciji in sicer njeni splošni opredelitvi ter meram in determinantam tržne koncentracije. Nato opišem značilnosti tekstilne, oblačilne in usnjarske industrije ter predstavim razmere v omenjenih panogah z vidika tržne koncentracije.

V empiričnem delu svojega diplomskega dela najprej na kratko povzamem pretekle študije dinamike tržne koncentracije, nato analiziram gibanje števila podjetij v panogah SKD 17-19 v obdobju 1994-2003. Sledi analiza koncentracijskih krivulj za leti 1994 in 2003 ter analiza gibanja tržne koncentracije na podlagi koeficienta koncentracije štirih največjih podjetij v panogi in Herfindahl-Hirschmanovega indeksa za celotno obdobje 1994-2003. Gibanje tržne koncentracije v panogah SKD 17-19 preučim tudi s trendom tržne koncentracije.

V zaključku razkrijem svoje ugotovitve v zvezi z dinamiko tržne koncentracije v slovenski tekstilni, oblačilni in usnjarski industriji v obdobju od leta 1994 do leta 2003.

2. PRISTOP K ANALIZI PANOGE

Za analizo panoge lahko uporabimo razlago zagovornikov tradicionalne šole (strukturalistov), ki so svojo teorijo postavili v okvir paradigme tržna struktura - obnašanje podjetij - uspešnost podjetij¹, lahko pa jo analiziramo s Porterjevim modelom petih sil konkurenčnosti.

2.1. PARADIGMA TRŽNA STRUKTURA – OBNAŠANJE PODJETIJ – USPEŠNOST PODJETIJ

Paradigma tržna struktura - obnašanje podjetij - uspešnost podjetij temelji na izhodišču, da tržna struktura v neki panogi narekuje obnašanje podjetij v določeni smeri, obnašanje podjetij pa se nato odraža v njihovih poslovnih rezultatih (Olive, 2002, str. 9).

Pojem tržna struktura se nanaša na organizacijske karakteristike trga, ki določajo razmerja na trgu med kupci, prodajalci in med potencialnimi novimi prodajalci. Med elemente tržne strukture med drugim štejemo število prodajalcev in število kupcev na trgu, stopnjo diferenciacije proizvodov, stopnjo vertikalne integracije in vstopne pogoje. Ti elementi nam pojasnjujejo, kdaj in zakaj delovanje trgov odstopa od modela popolne konkurence (Martin, 1994, str. 5).

Pojem obnašanje podjetij označuje način prilagajanja podjetij tržnim impulzom. Podjetje se tržnim razmeram prilagaja s cenovno politiko, medsebojno koordinacijo in interakcijo, dogovarjanjem ter poslovno politiko, znotraj slednje pa z diferenciacijo proizvodov, pospeševanjem prodaje, raziskavami in razvojem ter inovacijami (Petrin et al., 2001, str. 4, 5).

Povezava med tržno strukturo in obnašanjem podjetja se pogosto prikazuje z Lernerjevim indeksom, ki ga izračunamo z naslednjo formulo (Cabral, 2000, str. 155):

$$L = \sum_{i=1}^n s_i \frac{P - MC_i}{P} = \frac{HHI}{\varepsilon} \quad (1)$$

P ... cena

MC_i ... mejni stroški

s_i ... tržni delež podjetja i

HHI ... Herfindahl-Hirschmanov indeks (mera tržne koncentracije)

ε ... cenovna elastičnost povpraševanja

V primeru popolne konkurence, ko je cena enaka mejnim stroškom, je vrednost Lernerjevega indeksa enaka 0. Čim bolj se približujemo monopolni tržni strukturi, tem večja je stopnja pribitka in tem bolj se vrednost indeksa približuje vrednosti 1 (Prašnikar, Debeljak, 1998, str. 317). Enačba pa tudi potrjuje, da obstaja direktna povezava med tržno koncentracijo in stopnjo

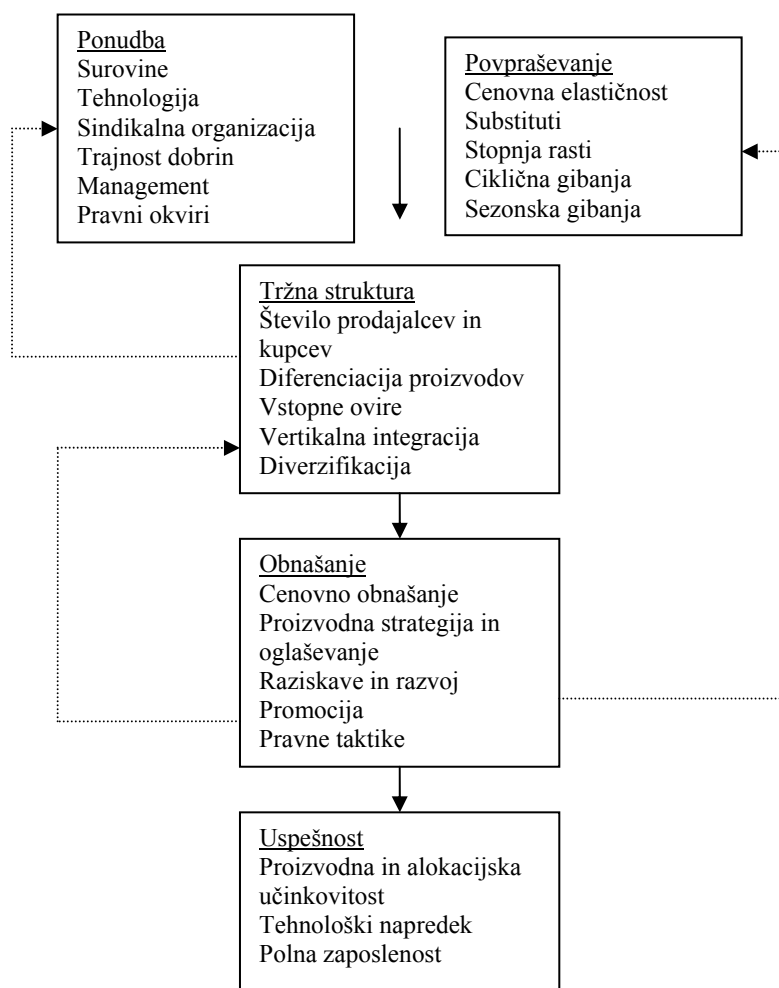
¹ Angl. je Structure – Conduct – Performance in SCP Paradigm. Petrin, Dmitrović, Pretnar uporabljajo izraz struktura – obnašanje – rezultati, Prašnikar in Debeljak pa tržna struktura – obnašanje podjetij – uspešnost podjetij.

monopolne moči, in sicer višji kot je HHI, večja je tržna moč (Cabral, 2000, str. 115; Sawyer, 1991, str. 81).

Pojem uspešnost podjetij se nanaša na končne rezultate gospodarjenja, ki jih merimo s ceno, kakovostjo, količino in stroški. Poglavitni indikatorji uspešnosti podjetja pa so relativna tehnična učinkovitost, višina cen v odnosu do dolgoročnih stroškov, profitna stopnja, stroški pospeševanja prodaje v razmerju do stroškov proizvodnje in stopnja tehnološkega napredka (Petrin et al., 2001, str. 4, 5).

Slika 1 prikazuje predelavo Schererjeve in Rossove ilustracije modela tržna struktura – obnašanje podjetij – uspešnost podjetij.

Slika 1: Ilustracija modela tržna struktura – obnašanje podjetij – uspešnost podjetij



Vir: Olive, 2002, str. 10.

Predelava Schererjeve in Rossove ilustracije paradigme (1990) prikazuje najmočnejša vzročna razmerja z neprekinjenimi puščicami, povratne učinke pa s prekinjenimi puščicami. Z ilustracije je razvidno, da so osnovne okoliščine povpraševanja in ponudbe pomemben element pri

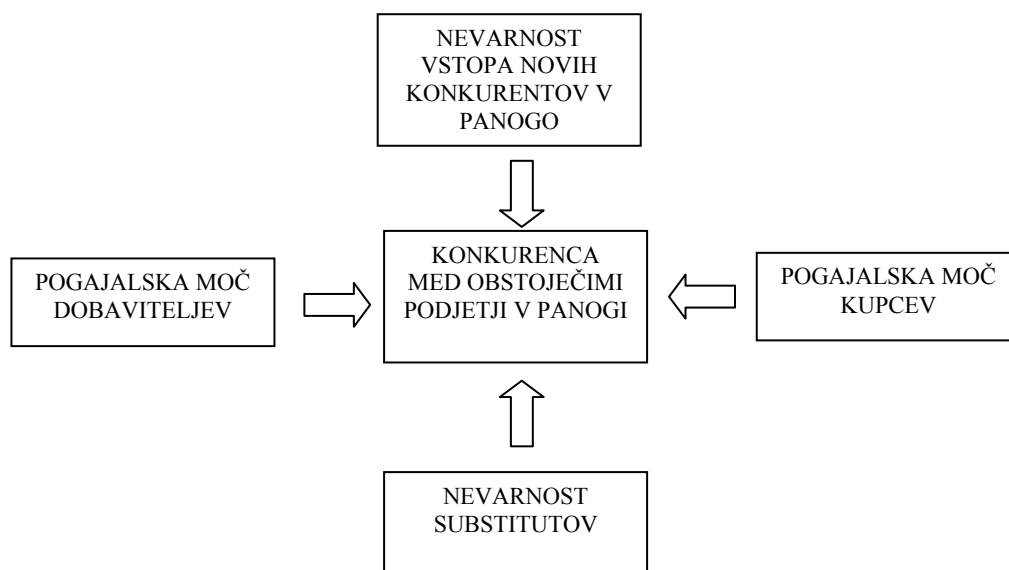
določanju tržne strukture. Nizka raven povpraševanja lahko privede do zmanjšanja števila podjetij v industriji, tehnologija kot determinanta ponudbe pa lahko močno vpliva na strukturo stroškov. Poleg povpraševanja in ponudbe na tržno strukturo zelo verjetno vplivajo tudi zgodovinski in politični dejavniki (Olive, 2002, str. 9).

Povraten vpliv obnašanja podjetij na strukturo ter na povpraševanje in ponudbo je v začetnem obdobju preučevanja paradigme tržna struktura - obnašanje podjetij - uspešnost podjetij označen kot šibek. Takšna ugotovitev pa ostaja predmet razprave, še posebej v zvezi z eksogenostjo industrijske koncentracije, in nobenega dvoma ni, da je to vplivalo na nekatere trenutne modele, ki označujejo vse spremenljivke kot endogene. Od 70. let 20. stoletja dalje je zaznati tudi povečan poudarek na strateškem obnašanju podjetja pri določanju tržne strukture, obnašanja in uspešnosti (Olive, 2002, str. 9). S tem se je ukvarjal tudi Michael E. Porter, ki je skušal združiti načela industrijske organizacije s strateškim managementom (Barney, 1991, str. 99).

2.2. PORTERJEV PRISTOP

Michael E. Porter (1980) je nauke industrijske organizacije, predvsem klasično paradigmo tržna struktura – obnašanje podjetij – uspešnost podjetij, povezal z nekaterimi novimi koncepti, najbolj s strukturnimi značilnostmi panoge, ki igrajo ključno vlogo pri tem, koliko bo konkurenčnost oziroma uspešnost podjetja odvisna tudi od njega samega in ne le od značilnosti njegovega okolja (Barney, 1991, str. 99, 100). To nam prikazuje njegov model petih sil konkurenčnosti, predstavljen na Sliki 2, ki pravi, da so podjetja v katerikoli panogi pod vplivom petih konkurenčnih sil, in sicer nevarnosti vstopa novih konkurentov v panogo, tekmovalnosti podjetij v panogi, pritiska substitutov, pogajalske moči dobaviteljev in pogajalske moči kupcev (Porter, 1979, str. 141).

Slika 2: Dejavniki konkurence v panogi



Vir: Porter, 1979, str. 141.

Konkurenca med obstoječimi podjetji v panogi: v večini panog so podjetja medsebojno odvisna, tekmovalnost med njimi pa je določena predvsem z načinom njihovega obnašanja. Čim večji je odziv podjetij na spremembe v panogi (zaradi konkurenčnega premika enega podjetja), tem težje je posameznemu podjetju uveljaviti konkurenčne prednosti. Stopnja intenzivnosti konkurence je odvisna tudi od tržnih pogojev, torej od povpraševanja, stroškov, oblike konkurence ter vstopnih in izstopnih ovir. Čim večje so izstopne ovire, tem težji je položaj podjetij v panogi in tem bolj se morajo podjetja boriti za svoj obstoj. Možnost doseganja nadpovprečnih donosov je v visoko konkurenčnih panogah omejena prav zaradi višjih stroškov konkurence, panoga pa je zato manj privlačna (Porter, 1980, str. 17-20).

Nevarnost vstopa novih konkurentov v panogo: čim večje so vstopne ovire, tem težji je vstop podjetij v panogo in tem bolj sproščeno je obnašanje obstoječih podjetij zaradi manjše nevarnosti izgubljanja tržnega deleža. Nova podjetja povečujejo stopnjo konkurence v panogi, preko boja za kupce pa pritiskajo na zniževanje cen in/ali zviševanje stroškov in s tem zmanjšujejo privlačnost panoge (Prašnikar, Debeljak, 1998, str. 328).

Pogajalska moč kupcev: kupčevo občutljivost na cene določajo velikost dobička kupcev, pomembnost proizvodov ter stopnja njihove diferenciacije in standardizacije. Cenovno občutljivi kupci uveljavljajo svojo moč z zahtevami po nižjih cenah in dvigu kakovosti proizvodov. Na takšen način povečujejo konkurenčnost v panogi, posledično znižujejo donosnost in s tem zmanjšujejo privlačnost panoge (Nickols, 2003).

Pogajalska moč dobaviteljev: za posamezno podjetje v panogi so dobave inputov izrednega pomena. Dobavitelji zato lahko preko teženj po povečevanju cen nabavnih proizvodov oziroma zniževanju njihove kakovosti in količinskem omejevanju pritiskajo na zniževanje stopnje donosa v panogi. Visoka pogajalska moč dobaviteljev pa zaradi povečevanja stroškov vodi v neprivlačnost panoge (Besanko et al., 2004, str. 363, 364).

Nevarnost substitutov: substituti, ki nadomeščajo originalne produkte ali storitve, zmanjšujejo dobičke obstoječih podjetij v panogi, podobno kot to povzročajo novi konkurenti, ki vstopajo v panogo in zmanjšujejo posel obstoječih ponudnikov. Ta sprememba pa vpliva na rivalstvo znotraj panoge ter na vstopne in izstopne iz panoge (Besanko et al., 2004, str. 363).

3. TRŽNA KONCENTRACIJA

V nadaljevanju svojega diplomskega dela podrobneje obravnavam tržno koncentracijo v skladu z načeli strukturalistov, ki so svojo teorijo in raziskovanja postavili v okvir paradigme tržna struktura – obnašanje podjetij – uspešnost podjetij. Pri tem upoštevam tudi osnovna izhodišča Porterjevega pristopa, saj se oba pristopa z vidika obravnave tržne koncentracije dopolnjujeta.

Tržna koncentracija je najpomembnejši element tržne strukture. Meri stopnjo tržne dominantnosti in je odvisna od števila podjetij in njihove relativne velikosti (Burgess, 1989, str. 75-77). V nekaterih panogah dominira nekaj večjih podjetij, v drugih pa je število podjetij precej

večje, s čimer se spreminja tudi stopnja koncentracije panoge (Prašnikar, Debeljak, 1998, str. 313, 314).

3.1. MERE TRŽNE KONCENTRACIJE

Stopnjo tržne koncentracije lahko merimo na več načinov, in sicer s koncentracijsko krivuljo, koeficientom koncentracije, Herfindahl-Hirschmanovim indeksom, Ginijevim koeficientom, Lorenzovo krivuljo in entropijo.

Osnova za merjenje tržne koncentracije je tržni delež posameznega podjetja, ki ga izračunamo kot delež prodaje podjetja v celotni prodaji panoge (skupine, podskupine) oziroma kot delež zaposlenih tega podjetja v celotnem številu zaposlenih panoge (skupine, podskupine). Enačba 2 ponazarja izračun tržnega deleža z vidika prodaje (Hrovatin, 1996, str. 126):

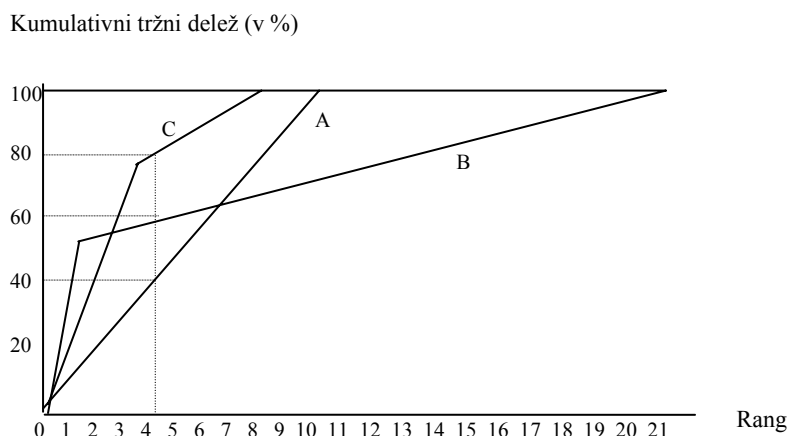
$$\text{Tržni delež} = \frac{\text{Celotni prihodek podjetja}}{\text{Celotni prihodek panoge}} \quad (2)$$

Določena monopolna moč je prisotna že, če ima neko podjetje 15 odstotni tržni delež v panogi. O veliki tržni moči pa govorimo, kadar ima podjetje več kot 40 odstotkov tržnega deleža v panogi. Dejanska tržna moč je seveda odvisna tudi od cenovne elastičnosti povpraševanja po proizvodih tega podjetja. Čim bolj neelastično je povpraševanje in čim manj substitutov ima proizvod, tem večja je dejanska tržna moč podjetja (Hrovatin, 1996, str. 126).

3.1.1. Koncentracijska krivulja

Tržno koncentracijo lahko predstavimo s krivuljo, ki se pogosto imenuje koncentracijska krivulja. Le-ta prikazuje kumulativne tržne deleže vseh podjetij na trgu (Burgess, 1989, str. 76).

Slika 3: Krivulja koncentracije



Vir: Pepall, Richards, Norman, 2000, str. 55.

Slika 3 (na str. 6) prikazuje tri panoge A, B in C. Na absciso nanašamo število podjetij, na ordinato pa njihove kumulativne tržne deleže. Podjetja so razvrščena po velikosti tržnega deleža. Začnemo s podjetjem, ki ima največji tržni delež, in zaključimo s podjetjem, ki ima najmanjši tržni delež. Seštevek tržnih deležev vseh podjetij v panogi znaša skupaj 100 odstotkov. Panoga A ima 10 podjetij z 10 odstotnim tržnim deležem. Panoga B ima 21 podjetij. Največje podjetje v panogi B ima 55 odstotni tržni delež. Tržni delež ostalih dvajsetih podjetij pa znaša 2,25 odstotkov. Panoga C ima 3 podjetja s 25 odstotnim tržnim deležem in 5 podjetij s 5 odstotnim tržnim deležem (Pepall, Richards, Norman, 2000, str. 55, 56).

V primeru, da podjetja razpolagajo z enakimi tržnimi deleži, je koncentracijska krivulja premica z naklonom $1/n$, pri čemer n predstavlja število podjetij. Manjše število podjetij na trgu se torej zrcali v bolj strmi koncentracijski krivulji. Če imajo podjetja različne tržne deleže, je koncentracijska krivulja konkavna funkcija. Le-ta postane bolj konkavna ob padanju števila podjetij. Bolj strma in bolj konkavna krivulja pa nakazuje večjo stopnjo koncentracije (Tremblay, Iwasaki, Tremblay, 2005, str. 309). Čeprav je koncentracijska krivulja samo ilustrativna, iz nje izhajajo vse ostale meritve tržne koncentracije (Petrin et al., 2001, str. 19).

3.1.2. Koeficient koncentracije

Stopnjo tržne koncentracije najpogosteje merimo s koeficientom koncentracije CR_n ². Izračunamo ga z naslednjo formulo (Sleuwaegen, Dehandschutter, 1986, str. 194):

$$CR_n = \sum_{i=1}^n s_i \quad (3)$$

s_i ... tržni delež podjetja i

Koeficient koncentracije predstavlja neponderirano vsoto tržnih deležev največjih n podjetij na trgu. Če ga izražamo v odstotkih, zavzema vrednosti med 0 in 100. Koncentracijska stopnja blizu 0 pomeni, da je trg zelo tekmovalen. 100 odstotna koncentracijska stopnja pa pomeni zelo koncentriran oligopol ali celo monopol, če znaša koncentracijska stopnja enega podjetja 100 odstotkov. Koeficient koncentracije se najpogosteje izračunava za štiri (CR_4) ali osem (CR_8) podjetij (Caves, Porter, 1980, str. 3). To je tudi največja pomanjkljivost tega koeficienta, saj vsebuje informacije le o deležih največjih podjetij in ne upošteva števila vseh podjetij na trgu. Na primer: 60 odstotkov pri CR_4 lahko pomeni, da ima eno samo podjetje 54 odstotkov tržnega deleža, ostalih 23 podjetij pa ima po 2 odstotka tržnega deleža. Lahko pa tudi pomeni, da imajo štiri največja podjetja po 15 odstotkov tržnega deleža, trg pa si delijo še s štirimi manjšimi podjetji z 10 odstotnimi tržnimi deleži. Oba primera zahtevata drugačno analizo. V prvem primeru gre za dominantno podjetje, v drugem pa gre za oligopol (Martin, 1994, str. 113-115).

² V literaturi se CR označuje tudi kot K (Petrin et al., 2001, str. 19) ali C (Paci, Usai, 1998, str. 345).

3.1.3. Herfindahl-Hirschmanov indeks

Mera, ki odpravlja pomanjkljivost koeficienta koncentracije, je Herfindahl-Hirschmanov indeks. Za industrijo z N podjetji ga izračunamo kot (Sleuwaegen, Dehandschutter, 1986, str. 194):

$$HHI = \sum_{i=1}^N s_i^2 \quad (4)$$

s_i ... tržni delež podjetja i

Herfindahl-Hirschmanov indeks³, ki ga označujemo kot HHI, se uporablja kot kazalec koncentracije na trgu in se izračuna kot vsota kvadratov deležev posameznih podjetij na celotnem trgu (Pepal, Richards, Norman, 2002, str. 55-57).

HHI lahko doseže vrednost blizu 0, kadar obstaja veliko število zelo majhnih podjetij z zanemarljivim tržnim deležem (popolna konkurenca), in maksimum 1 (monopol), ko eno samo podjetje kontrolira 100 odstotni trg (Pepal, Richards, Norman, 2002, str. 55-57). Kadar je tržni delež izražen v odstotkih, se vrednost HHI giblje med 0 in 10.000. Višja vrednost HHI pomeni večjo tržno koncentracijo, nižjo konkurenčnost in večjo tržno moč posameznih podjetij (Cabral, 2000, str. 155).

Pomanjkljivost Herfindahl-Hirschmanovega indeksa je, da je za njegov izračun potrebno pridobiti veliko več informacij kot za izračun koeficienta CR_4 . Slednji potrebuje podatke tržnih deležih štirih največjih podjetij v panogi, pri HHI pa je potrebno izračunati tržne deleže vseh podjetij v panogi, pri čemer je problematično pridobivanje potrebnih informacij. Nadalje se problem pojavlja tudi pri izračunavanju tržnih deležev na kvadrat. Nobenega teoretičnega ali kakršnegakoli drugega razloga ni, da bi se kvadrirali tržni deleži vseh podjetij. Kvadriranje vsakega tržnega deleža sicer daje večjo pomembnost podjetju z večjim tržnim deležem, ampak ti deleži bi lahko bili tudi kubirani ali pa izračunani na četrto, peto ali šesto potenco. Pomanjkljivost indeksa je tudi, da 61,25 odstotkov pri CR_4 pomeni, da znaša seštevek tržnih deležev prvih štirih podjetij 61,25 odstotkov, medtem ko nam številka 1.177 pri HHI ne pove veliko (Herfindahl Index, 2007).

3.1.4. Entropija

Koncept entropije sicer izhaja iz fizike, vendar je uporaben tudi v verjetnosti kot mera izgube informacije oziroma kot mera neurejenosti sistema.

³ Herfindahl index je dobil ime po ekonomistu Orris C. Herfindahl, ki se mu pripisuje prva uporaba omenjenega indeksa za analizo koncentracije. Vendar pa so po ponovnih pregledih ugotovili, da je ekonomist Albert O. Hirschman ta indeks uporabil že prej. Tako se pogosto uporablja izraz Herfindahl-Hirschmanov indeks (Herfindahl Index, 2007).

Formula za izračun entropije je naslednja (Sawyer, 1991, str. 29):

$$E = \sum_{i=1}^T s_i \log\left(\frac{1}{s_i}\right) \quad (5)$$

s_i ... tržni delež podjetja i

T ... število podjetij v industriji

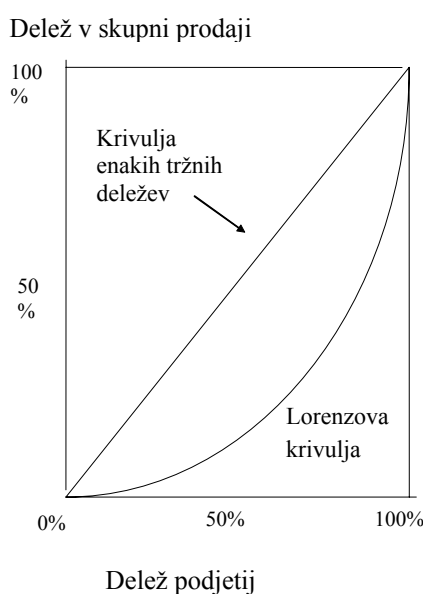
Pri preverjanju koncentracije na trgu lahko uporabimo entropijo kot mero razpršenosti tržnih deležev posameznih podjetij, pri čemer sta tržna koncentracija in entropija obratno sorazmerni. To pomeni, da čim višja je entropija, tem manjša je tržna koncentracija in obratno. Vrednost entropije lahko variira med $\log T$ (ko so podjetja na trgu podobne velikosti), lahko pa je blizu vrednosti nič (ko je na trgu eno samo podjetje) (Curry, George, 1983, str. 208, 209; Sawyer, 1991, str. 29, 30).

Indeks entropije ima v primerjavi s koeficientom koncentracije in Herfindahl-Hirschmanovim indeksom določene prednosti, saj upošteva celotno distribucijo tržnih deležev podjetij v industriji in ne samo največjih entitet, medtem ko koeficient koncentracije eksplicitno, Herfindahl-Hirschmanov indeks pa implicitno prikazujeta le spremembe v največjih podjetjih (Aiginger, Davies, 2004, str. 234, 235).

3.1.5. Ginijev koeficient in Lorenzova krivulja

Lorenzova krivulja (Slika 4) je kumulativna frekvenčna krivulja, s katero lahko primerjamo porazdelitev posamezne spremenljivke z uniformno porazdelitvijo, ki predstavlja enakomerno porazdelitev (Mrkaić, Pezdir, 2006, str. 33).

Slika 4: Lorenzova krivulja



Vir: Petrin et al., 2001, str. 22.

Enakomerna porazdelitev je predstavljena z diagonalno linijo. Večji kot je odklon Lorenzove krivulje od te diagonale, večja je neenakost deleža skupne prodaje glede na delež podjetij. V primeru, da bi bilo na trgu eno samo podjetje, ki bi posledično s svojim obnašanjem določalo celotno tržno strukturo, bi bila Lorenzova krivulja pravokotna na absciso (zavzela bi vse vrednosti za y ob konstantni vrednosti za x). V primeru neskončnega števila podjetij z izjemno majhnim tržnim deležem pa bi bila Lorenzova krivulja enaka oziroma zelo blizu abscise (vse vrednosti za x zavzemajo vse vrednosti za y) (Mrkaić, Pezdir, 2006, str. 33, 34).

Ginijev koeficient je eden izmed standardnih kazalcev koncentracije in temelji na Lorenzovi krivulji (Pfajfar, Arh, 1998, str. 244-251). Po definiciji zavzema Ginijev koeficient vrednost med 0 in 1, kjer predstavlja 0 popolno enakost tržnih deležev (popolna konkurenca) in 1 popolno neenakost tržnih deležev (monopol).

Ginijev koeficient izračunamo z naslednjo formulo (Sawyer, 1991, str. 30):

$$G = \frac{1}{T} \sum_{i=1}^T (T - 2i + 1)s_i \quad (6)$$

s_i ... tržni delež podjetja i

T ... število podjetij v industriji

Oblika Lorenzove krivulje in vrednost Ginijevega koeficienta sta občutljivi za napake v opredelitvi števila podjetij v panogi. Čimbolj vključujemo v panogo mejna podjetja (kadar v obravnavani panogi prevladuje majhno število enakih podjetij), tem večje je znamenje stopnje neenakosti. Ginijev koeficient lahko za duopolista z enako velikima tržnima deležema znaša 0, čeprav je na takem trgu navzoča monopolistična moč. To je tudi temeljna slabost Ginijevega koeficienta kot mere tržne koncentracije (Sawyer, 1991, str. 30).

3.2. DETERMINANTE TRŽNE KONCENTRACIJE

Ker ima koncentracija pomemben vpliv na tržno strukturo, so se industrijski ekonomisti vrsto let ukvarjali z raziskavami o determinantah tržne koncentracije, med katere štejemo ekonomije obsega, diferenciacijo proizvodov, potrebni začetni kapital, velikost in rast trga, delež uvoza ter ekonomsko politiko.

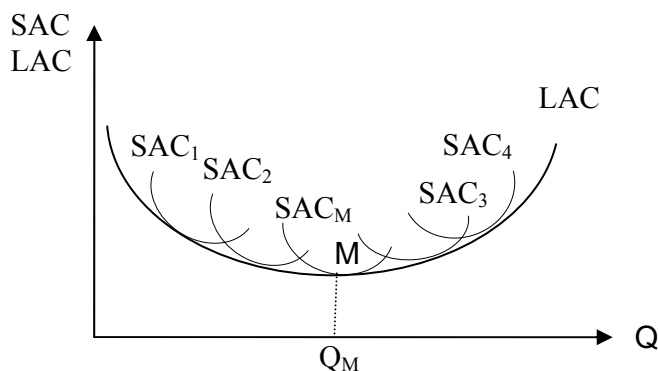
3.2.1. Ekonomije obsega

Ekonomije obsega obstajajo, dokler ob povečevanju obsega proizvodnje dolgoročni povprečni stroški padajo. Podjetje mora povečevati svoj obseg proizvodnje, dokler obstajajo pozitivne ekonomije obsega, saj na ta način dobiva tisti obseg proizvodnje in tisto velikost, ki omogočita produciranje z minimalnimi povprečnimi stroški (Tajnikar et al., 2000, str. 231).

Na Sliki 5 (str. 11) prikazujem krivuljo dolgoročnih stroškov LAC, ki je ovojnica krivulj kratkoročnih povprečnih stroškov SAC, in ekonomije obsega. Pojavljanje ekonomij obsega se

kaže kot padanje povprečnih stroškov ob povečanju obsega proizvodnje in ob ostalih nespremenjenih pogojih. Točka Q_M pa prikazuje učinkoviti obseg proizvodnje z minimalnimi dolgoročnimi stroški LAC. Minimalni učinkoviti obseg je opredeljen kot tisti obseg proizvodnje, pri katerem povprečni stroški prvič dosežejo svoj minimum (Sawyer, 1985, str. 42). Za podjetja, ki se odločajo o svojem obsegu proizvodnje, je smiselno, da skušajo dosegati minimalni učinkoviti obseg, saj bi bili pri kateremkoli obsegu, ki je manjši od le-tega, njihovi stroški na enoto proizvoda višji, kar bi vplivalo tudi na nižji dobiček podjetja kot celote (Besanko et al., 2004, str. 303).

Slika 5: Ekonomije obsega ter krivulje povprečnih stroškov



Vir: Hrovatin, 1996, str. 62.

Pri obliki krivulje povprečnih stroškov se najpogosteje predpostavlja U obliko krivulje. V praksi se je pokazalo, da te krivulje zelo pogosto nimajo tipične oblike črke U, pač pa so bolj podobne črki L, kar pomeni, da obstaja izrazita ekonomija obsega pri nizkem obsegu proizvodnje, nato pa obstaja večje območje poslovanja pri konstantnih donosih obsega brez izrazite težnje, da bi povprečni stroški z velikostjo obrata začeli naraščati (Tajnikar et al., 2000, str. 123; Besanko et al., 2004, str. 73, 74).

Ekonomije obsega lahko nastopijo zaradi različnih razlogov. Specializacija delovnih procesov je prvi razlog za nastop ekonomij obsega. Z večanjem obsega proizvodnje je mogoče delovne procese razdeliti na manjše naloge, ki jih izvajajo zaposleni, specializirani le za izvajanje navedenih operacij. Ti so bolj usposobljeni, bolj produktivni in posledično povzročajo nižje stroške dela. Poleg tega je pri obratih z večjimi proizvodnimi zmogljivostmi delež stalnih stroškov na enoto zmogljivosti običajno bistveno manjši kot pri obratih z manjšimi zmogljivostmi. Navedenima razlogoma za padanje povprečnih stroškov z večanjem obsega proizvodnje velja dodati še zmanjševanje cene proizvodnih dejavnikov z večanjem obsega proizvodnje. Podjetje, ki proizvaja več, je bolj zanimivo za dobavitelje in so mu le-ti pripravljene prodajati pod ugodnejšimi pogoji kot podjetju z manjšimi potrebami.

Z večanjem obsega proizvodnje začne ekonomije obsega počasi izginjati. Večje zmogljivosti zahtevajo večje proizvodne obrate, več opreme in več zaposlenih. Upravljanje, koordinacija in integracija poslovnih aktivnosti postajajo z večanjem podjetja čedalje bolj zapletene. Večje podjetje zahteva kompleksnejšo organizacijsko strukturo in več ravni upravljanja. Poveča se

pretok in možnost popačenja informacij ter se hkrati povečuje možnost zmanjšanja kakovosti sprejemanja odločitev. Zaradi več in bolj razmejenih ravni upravljanja ter večje specializacije dela se različni deli podjetja med seboj odtujijo, kar vodi do zmanjšanja delovne morale in motiviranosti. Vse to posredno povečuje stroške upravljanja podjetja (Prašnikar, Debeljak, 1998, str. 209).

Minimalni učinkoviti obseg v primerjavi s celotnim povpraševanjem v panogi vpliva tudi na konkurenčnost v panogi in možnost vstopanja novih podjetij. Kadar je minimalni učinkoviti obseg glede na celotno povpraševanje v panogi razmeroma nizek, lahko v takšni panogi pričakujemo večje število podjetij in s tem tudi nižjo stopnjo tržne koncentracije. V tem primeru so namreč vstopne ovire manjše. Vstopne ovire pa so največje, če minimalni učinkoviti obseg presega tisti obseg proizvodnje, pri katerem se zadovoljuje celotno povpraševanje v panogi (Kambhampati, 1998, str. 135, 136).

Industrije, ki jih povezujemo z majhnim obsegom proizvodnje (npr. usnje in usnjeni izdelki, obutev in oblačila, leseno pohištvo), imajo ponavadi nizke stopnje tržne koncentracije. Težke industrije in tiste, v katerih se masovno proizvaja (npr. proizvodnja kovin, motorna kolesa), pa imajo običajno visoke stopnje tržne koncentracije. Vendar pa so nekatere industrijske kategorije (npr. hrana, pijača, tobačni izdelki, pisarniška oprema) kljub temu, da ne izkazujejo ravno precejšnjih ekonomij obsega, nadpovprečno visoko koncentrirane (Sawyer, 1981, str. 35).

3.2.2. Diferenciacija proizvodov

Namen diferenciacije proizvodov je narediti podoben proizvod dejansko ali navidezno različen od konkurentovega, in sicer s spreminjanjem nekaterih ali vseh značilnosti, ki so podobnima proizvodoma skupne. Proizvajalec skuša z različicami proizvodov ugajati različnim skupinam potrošnikov in doseči zvestobo kupcev. Podjetja diferencirajo svoje proizvode v odnosu do svojih konkurentov z ustvarjanjem blagovne znamke, kvaliteto, spreminjanjem zunanjega videza (embalaže), etiketiranjem, dodatnimi storitvami (npr. garancija) in podobnim. Diferenciacija proizvodov se še posebej doseže z oglaševanjem ter raziskavami in razvojem. Raziskave in razvoj so potrebne za spreminjanje fizičnih lastnosti proizvoda, oglaševanje pa za prepričevanje kupcev, da je proizvod dejansko drugačen in boljši (Lancaster, 1987, str. 988-990).

Diferenciacija proizvodov lahko pomembno zavira vstop novih podjetij v panogo. Bolj kot so proizvodi diferencirani, tem manj je krivulja povpraševanja elastična. V takih primerih sprememba cene vodi do manjše selitve kupcev med posameznimi ponudniki (Tajnikar et al., 2000, str. 232). Tudi empirične študije kažejo, da za večino industrij proizvodna diferenciacija predstavlja večjo vstopno oviro ali zaradi prednosti, ki jih imajo obstoječa podjetja pred potencialnimi konkurenti, ali zaradi ekonomij obsega pri doseganju proizvodne diferenciacije. Tržna koncentracija pa se bolj poveča v industrijah, ki proizvajajo diferencirane potrošniške dobrine kot pa v industrijah, ki proizvajajo proizvodne dobrine (Mueller, Hamm, 1974, str. 515).

3.2.3. Potrebni začetni kapital

Minimalni učinkoviti obseg in diferenciacija proizvodov vodita do večjega potrebnega začetnega kapitala, ki je pomembna vstopna ovira. To toliko bolj velja v kapitalno intenzivnih panogah, če je treba poleg v izgradnjo proizvodnih in prodajnih zmogljivosti vložiti sredstva še v razvijanje izdelka in pripravo prodaje ter pokrivati morebitne začetne izgube. Čim večji je obseg kapitala, potrebnega za ustanovitev, tem večja je verjetnost, da bo podjetnik naletel na problem, kako ga zagotoviti. Banke ponavadi novim podjetjem zaračunavajo višjo obrestno mero kot obstoječim podjetjem zaradi večje stopnje tveganja finančnih naložb v še neznano podjetje. Ravno ta razlika v obrestni meri omogoča obstoječim podjetjem tržno moč in prednost pred novimi podjetji (Tajnikar et al., 1989, str. 31; Petrin et al., 2001, str. 91).

3.2.4. Velikost in rast trga

Značilnost hitro rastočih industrij so manjše vstopne ovire, saj večji trg prenese več podjetij. Vstop novih podjetij je tako lažji in hitrejši, kar povzroča padanje tržne koncentracije (Mueller, Hamm, 1974, str. 514). Počasi rastoče industrije ali industrije z negativno stopnjo rasti pa lahko predstavljajo veliko oviro za vstop novih podjetij. Ob počasni rasti industrije vodilna podjetja z največjimi tržnimi deleži in viri ohranjajo obseg proizvodnje, povečujejo tržni delež in tako zvišujejo stopnjo tržne koncentracije (Caves, Porter, 1980, str. 11).

Najpomembnejša značilnost majhnih gospodarstev je majhnost domačega trga. Velikost nekaterih panog je manjša od optimalne, a tudi v primeru, ko se v panogi doseže proizvodna učinkovitost, majhna gospodarstva v večini panog ne morejo prenesti večjega števila konkurentov. V majhnih gospodarstvih je ob prisotnosti ekonomij obsega zelo težko najti ravnotežje med produktivno učinkovitostjo in konkurenčnimi pogoji (Kump, Bešter, 2003, str. 85-112).

3.2.5. Delež uvoza

Poleg domačih potencialnih ponudnikov so pomembni tudi tuji ponudniki in njihov vstop na domači trg. Čim manjše bodo ovire za njihov vstop, tem manjša bo tržna koncentracija, saj bo potencialna tuja konkurenca v znatni meri vplivala na cenovno obnašanje že obstoječih podjetij.

Ker tuji konkurenti že proizvajajo na svojem domačem trgu, lahko takoj vstopijo na nov trg in vplivajo na tržno strukturo, zato so toliko bolj pomembni v primerjavi s potencialnimi domačimi konkurenti, ki morajo podjetje še ustanoviti. Vpliv tujih konkurentov na vstop v panogo je lahko večji od vpliva potencialnih domačih konkurentov tudi takrat, kadar tuji konkurenti kupujejo produkcijske faktorje po nižji ceni, kar pripelje do nižjih stroškov za tuje konkurente, ki vstopajo na domači trg. Domnevamo lahko, da bodo panoge z visoko potencialno tujo konkurenco imele nižjo stopnjo tržne koncentracije in obratno (Petrin et al., 2001, str. 94, 95).

3.2.6. Ekonomska politika

Ekonomska politika vpliva na stopnjo tržne koncentracije neposredno in posredno. Neposredno vpliva s protimonopolno politiko, posredno pa s fiskalno politiko, državnimi subvencijami in nakupi ter patentno politiko (Petrin et al., 2001, str. 96).

Slovensko protimonopolno politiko ureja Zakon o preprečevanju omejevanja konkurence (Uradni list RS, št. 56/1999 in 37/2004). Le-ta enako kot zakonodaja EU prepoveduje koncentracije, ki povečujejo moč enega ali več podjetij, posamično ali skupno, pri tem pa bistveno zmanjšujejo ali onemogočajo učinkovito konkurenco na upoštevanem trgu. V skladu z omenjenim zakonom o prevladujočem tržnem položaju govorimo, ko podjetje glede določenega blaga ali storitve nima konkurentov ali ima na trgu le nepomembno konkurenco ali ima v primerjavi s konkurenti občutno boljši položaj glede na tržni delež, možnosti za financiranje, možnosti za nakup in prodajo ali glede na dejstva, ki druga podjetja ovirajo pri vstopu na trg. Pristojna institucija za izvajanje zakona je Urad Republike Slovenije za varstvo konkurence.

Konkurenčna politika se mora osredotočiti na preprečevanje oblikovanja in vzdrževanja vstopnih ovir, spodbujanje inovacij ter prilagajanje izdelkov, proizvodnje in distribucije, da bi omogočili vstop novim podjetjem ter povečali konkurenco v oligopolnih in monopolnih panogah. Vendar pa konkurenčna politika v majhnih gospodarstvih ne more enostavno prevesti preprostih pravil velikih gospodarstev, ki neproblematične koncentracije ločijo od tistih, ki imajo škodljive učinke za konkurenco (primer so mejniki pri vrednosti HHI ali tržnih deležih) (Kump, Bešter, 2003, str. 85-112).

Fiskalna politika vpliva na stopnjo tržne koncentracije takrat, kadar znižuje davčne obremenitve podjetij, ki se združijo s podjetjem, ki je pred bankrotom. Država s pospeševanjem združevanja podjetij sicer ohranja delovna mesta, vendar hkrati negativno vpliva na intenzivnost konkurence. Posreden vpliv države na rast tržne koncentracije se dosega tudi s subvencijami, ki omogočajo absolutno stroškovno prednost pred ostalimi konkurenti v panogi, ter z nakupi, ki omogočajo večji tržni delež. Na stopnjo tržne koncentracije kot pomembna vstopna ovira vpliva tudi zunanjetrgovinska politika z različnimi carinami, kvotami in prelevmani. Če so domači proizvajalci v odnosu do tujih konkurentov visoko zaščiteni, to omogoča visoko stopnjo tržne koncentracije in obratno (Petrin et al., 2001, str. 97).

Očiten dokaz vpliva državne politike na stopnjo industrijske koncentracije so tudi patentni zakoni, ki podjetjem podeljujejo monopolne pravice za nove izume in modele (Tremblay, Iwasaki, Tremblay, 2005, str. 317). Slovenska zakonodaja določa, da patent traja dvajset let, model pa eno ali več petletnih obdobj od datuma vložitve prijave (Zakon o industrijski lastnini, 2001, Uradni list RS, št. 45/2001).

4. DELOVNO INTENZIVNE PANOGE V SLOVENIJI

Večina empiričnih preučevanj tržne koncentracije je omejena na predelovalne dejavnosti, in sicer iz več razlogov. Predelovalna dejavnost zajema v razvitih tržnih gospodarstvih velik del zaposlenih in velik del družbenega proizvoda kljub rastočemu pomenu storitvenih dejavnosti (relativno glede na ostale dejavnosti). Z vidika konkurenčnih prednosti nekega gospodarstva je predelovalna dejavnost na svetovnem trgu še vedno najpomembnejša gospodarska dejavnost (Petrin et al., 2001, str. 49). Za predelovalne dejavnosti je tudi značilno, da imajo v primerjavi s storitvenimi dejavnostmi na voljo več razpoložljivih podatkov, ker je output lažje merljiv.

Za preučevanje delovno intenzivnih panog sem se odločila, ker njihov pomen v predelovalnih dejavnostih pada (Stanovnik et al., 2000, str. 25). Delo namreč predstavlja velik del proizvodnih stroškov, vse več podjetij pa se odloča za selitev proizvodnje v manj razvite države s cenejšo delovno silo, saj z "drago" domačo delovno silo niso konkurenčna. To povzroči še posebno velik socialni problem, ki nastane s presežkom težko zaposeljive delovne sile (Nordas, 2004, str. 3). Zanimalo me je predvsem, kako so omenjene razmere vplivale na tržno koncentracijo.

4.1. PREDSTAVITEV TEKSTILNE, OBLAČILNE IN USNJARSKE PANOGE

Za delovno intenzivne panoge je značilen velik delež vložka dela v proizvodnjo končnega izdelka in zaposlovanje pretežno nekvalificiranih delavcev ob relativno nizkih plačah.

Med delovno intenzivne panoge, ki jih preučujem, spadajo proizvodnja tekstilij, proizvodnja oblačil ter proizvodnja usnja. Po standardni klasifikaciji dejavnosti (SKD) imajo te dejavnosti naslednje oznake (Pojasnila k SKD 2002, 2006, str. 86-89) :

DB 17 Proizvodnja tekstilij

17.10 Priprava in predenje tekstilnih vlaken

17.20 Tkanje tekstilij

17.30 Plemenitenje tekstilij

17.40 Proizvodnja tekstilnih izdelkov, razen oblačil

17.50 Proizvodnja drugih tekstilij

17.51 Proizvodnja preprog in talnih oblog

17.52 Proizvodnja vrvi, vrvic in mrež

17.53 Proizvodnja netkanih tekstilij in izdelkov iz njih, razen oblačil

17.54 Proizvodnja drugih tekstilij

17.60 Proizvodnja pletenih in kvačkanih materialov

17.70 Proizvodnja pletenih in kvačkanih izdelkov

17.71 Proizvodnja nogavic

17.72 Proizvodnja pletenih in kvačkanih oblačil

DB 18 Proizvodnja oblačil; strojenje in dodelava krzna, proizvodnja krznenih izdelkov

- 18.10 Proizvodnja usnjenih oblačil
- 18.20 Proizvodnja drugih oblačil in dodatkov
- 18.21 Proizvodnja delovnih oblačil
- 18.22 Proizvodnja drugih vrhnjih oblačil
- 18.23 Proizvodnja spodnjega perila
- 18.24 Proizvodnja športnih in drugih oblačil, pokrival ter dodatkov
- 18.30 Strojenje in dodelava krzna; proizvodnja krznenih izdelkov

DC 19 Proizvodnja usnja, usnjenih izdelkov

- 19.10 Strojenje in dodelava usnja
- 19.20 Proizvodnja usnjene galanterije
- 19.30 Proizvodnja obutve

Tekstilna industrija (DB 17), ki je ponavadi bolj kapitalsko intenzivna kot oblačilna industrija, je visoko avtomatizirana, še posebej v razvitih državah. Proizvodnja je sestavljena iz treh osnovnih operacij, in sicer iz predenja, tkanja in končne dodelave, ki se običajno izvedejo v isti tovarni. Zaradi avtomatizacije procesov je v tej veji industrije zaposlene relativno manj nekvalificirane delovne sile kot v oblačilni industriji. Tekstilna industrija je z vidika prilagajanja okusu potrošnika tudi manj fleksibilna kot oblačilna industrija (Nordas, 2004, str. 7).

Danes postajajo vse pomembnejše tehnične ali industrijske tekstilije, ki v tekstilni industriji predstavljajo najhitreje rastoči segment. Tehnične tekstilije so opredeljene kot tekstilni materiali in proizvodi, ki so proizvedeni zaradi njihovih tehničnih in izvedbenih lastnosti in ne zaradi njihove estetske ali dekorativne vrednosti. Tehnične tekstilije so namenjene končni uporabi pri transportu, notranji opremi in športni opremi, zaščitnih in varovalnih oblačilih, kirurških in medicinskih pripomočkih, na področju gradnje cest ipd. Proces proizvodnje tehničnih tekstilij zahteva relativno dražjo opremo in bolj kvalificirane delavce. Prav zato se danes proizvodnja tehničnih tekstilij pretežno še vedno odvija v razvitih državah (A New World Map in Textiles and Clothing, 2004, str. 3, 4).

V oblačilni industriji (DB 18) se osnovna produkcijska tehnologija v zadnjem stoletju ni bistveno spremenila. Blago se razreže, razdeli po posameznih skupinah oblačil in sešije. Delavec se specializira za določeno delovno operacijo, ki je le košček celotnega proizvodnega procesa. Produktivnost posameznih delov proizvodnje in koordinacijo med posameznimi operacijami so povečale inovacije. Ena večjih inovacij je bil avtomatični stroj za rezanje, ki so ga vpeljali leta 1969 in je avtomatiziral del proizvodnje. Del proizvodnje, kjer se kosi oblačil sestavljajo in sešijejo, pa še vedno ostaja delovno intenziven in tako predstavlja velik strošek za podjetje. Podjetja poskušajo znižati stroške tako, da prestavijo proizvodnjo v države, kjer je cena dela nižja, lahko pa poskušajo znižati stroške tudi z večjo produktivnostjo ali celo s prenosom teh stroškov na proizvajalce vložkov – tekstila (Nordas, 2004, str. 5, 6).

Oblačilna industrija ima več segmentov. En segment predstavlja množično proizvodnjo nizko kvalitetnih in standardnih proizvodov, kot so majice, uniforme in belo spodnje perilo. Ta proizvodnja poteka predvsem v manj razvitih državah (Nordas, 2004, str. 3). Drugi segment oblačilne industrije so proizvodi z visoko dodano vrednostjo, kjer so za konkurenčnost zelo pomembni oblikovanje, raziskave in razvoj izdelka. Še posebej intenzivno se uporablja človeški kapital v oblikovanju in trženju izdelkov na področju visoke mode, pa tudi na področju športnih oblačil, kjer sta oblika obleke in material, iz katerega je narejena, enako pomembna (Nordas, 2004, str. 1).

Tudi proizvodnja usnja in izdelkov iz usnja (DC 19) sodi med tradicionalne delovno intenzivne dejavnosti (Strojenje kože in krzna, 2007, str. 1). Pri proizvodnji usnja je poglavitno strojenje usnja. To je pretvarjanje surovih kož ali krzna v usnje, primerno za proizvodnjo cele vrste izdelkov. Celotni proces sestavlja zaporedje kompleksnih kemičnih reakcij⁴ in mehanskih procesov. Ker lahko na kakovost kož najbolj vpliva kmet, ga je potrebno ustrezno motivirati in nagraditi z namenom, da bo svoje delo prilagodil na način, ki bo z uporabo dražjih kemikalij in tehnik omogočal kar najboljšo kakovost kož in preprečil morebitne izgube.

K večji konkurenčnosti Evrope v usnjarski industriji prispeva vse večja osveščenost potrošnikov glede okoljskih in socialnih vprašanj in vse boljše razumevanje potencialne škode, ki jo lahko povzročijo nekatere kemikalije, ki se uporabljajo pri obdelovanju usnja. Potrošniki namreč želijo vse pogosteje vedeti, kje in kako je bil kupljen izdelek narejen (Pripravljanje usnjarskega sektorja na prihodnje izzive, 2004, str. 3-5).

4.2. RAZMERE V TEKSTILNI, OBLAČILNI IN USNJARSKI PANOGI

Za slovenske predelovalne dejavnosti je značilno, da so največjo intenzivnost strukturnih sprememb doživele v začetnem tranzicijskem obdobju (1990-1993), ko smo bili v slovenskem prostoru soočeni s procesom izgradnje institucionalnega sistema v podporo tržnemu gospodarstvu, globoko gospodarsko recesijo in izrazito nestabilnim makroekonomskim okoljem. V poznejših obdobjih, ko so bila osnovna makroekonomska neravnovesja v večji meri odpravljena, se je intenzivnost strukturnih sprememb pričela trendno zniževati. Slovenija je postala normalno delujoče tržno gospodarstvo, konjunkturnih oziroma recesijskih pritiskov za strukturno prilagajanje je bilo vse manj.

V takih razmerah je za intenzivnejše strukturno prilagajanje odločilna prisotnost aktivne industrijske politike, ki z razvojnimi ukrepi vzpodbuja gospodarske subjekte v smeri tehnološke

⁴ EU je 18. decembra 2006 sprejela novo zakonodajo na področju kemikalij – REACH (registracija, evaluacija in avtorizacija kemičnih substanc), ki je stopila v veljavo 1. junija 2007 (REACH, 2007). V usnjarski industriji se bojijo, da bo vse skupaj pripeljalo do tega, da bodo številne kritične substance vzete iz obtoka oziroma se jih ne bo smelo uporabljati, če bodo gospodarsko trajnostne. To bo slabo vplivalo na inovacije, poleg tega ne bo mogoče doseči zastavljenih ciljev, saj se bodo pojavile težave, ki ne bodo za vse enake – le-te bodo najbolj vplivale na lokalne akterje in ne toliko na dobavitelje iz držav izven EU. Najbolj prizadeti bodo tradicionalni sektorji, kot sta tekstilni in usnjarski (Pripravljanje usnjarskega sektorja na prihodnje izzive, 2004, str. 3).

in organizacijske preobrazbe, inovativnosti in konkurenčnosti. Vendar pa se je po analizi strukturnih sprememb v predelovalni dejavnosti, ki jo je izvedel UMAR, pokazalo, da je tempo uvajanja nekaterih strukturnih reform (umikanje države iz neposrednega nadzora gospodarstva, povečevanje fleksibilnosti trga dela, reforma finančnega sektorja, urejanje lastništva nepremičnin, vzpodbujanje neposrednih tujih investicij, ukrepi za vzpodbujanje konkurenčnosti, odpravljanje administrativnih ovir pri ustanavljanju podjetij) prepočasen, razvojna sredstva pa prenizka in da bodo za preboj v konkurenčnosti v prihodnje potrebni večji in intenzivnejši premiki, ki bodo temeljili na tehnološkem prestrukturiranju, večjih vlaganjih v raziskave in razvoj, v informacijsko komunikacijske tehnologije ter inovacijsko dejavnost (Kovačič, Kmet Zupančič, Kušar, 2003, str. 33, 34).

V slovenski tekstilni, oblačilni in usnjarski industriji (SKD 17-19) pa težavam tudi po sedemnajstih letih kar ni videti konca (Priloga 1). V prvo krizo so podjetja zapadla zaradi izgube jugoslovanskega trga, drugi val stečajev in odpuščanj delavcev se je začel leta 2002 z odpovedovanjem dodelavnih poslov tujih podjetij, ki so svojo proizvodnjo selila na trge s cenejšo delovno silo, višek krize pa je bil dosežen z odpravo kvot za uvoz tekstilnih izdelkov iz Kitajske januarja 2005. Številnim podjetjem niso pomagali ne prestrukturiranje in krčenje števila delavcev ne novi upravitelji in državna pomoč. Od okoli 70 tisoč zaposlenih leta 1990 jih je konec leta 2005 ostalo samo še 24.100, njihovo število pa naj bi se v prihodnosti še zmanjšalo (Priatelj, 2007). Razlog za to je prenizka dodana vrednost glede na strošek delovne sile (Damijan, Polanec, 2005).

Slovenska delovna sila je sorazmerno draga in je zato izpostavljena pritisku iz držav, ki razpolagajo s cenejšo delovno silo, imajo nižje takse in prispevke ter nižje standarde varovanja okolja (Stanovnik et al., 2000, str. 27, 28). Po podatkih Cirmanove in preostalih (2003) so bili v letu 2002 stroški dela na uro v slovenski obutveni industriji, ki je primerljiva s tekstilno, kar za 23-krat večji kot denimo v Bangladešu, za 8-krat večji kot na Kitajskem, 7-krat večji kot v Romuniji, 6-krat večji kot v Bolgariji ter 3-krat večji kot na Slovaškem. Slovenija ob zdajšnji sestavi delovno intenzivne proizvodnje, ki temelji na dodelavnih poslih, v teh dejavnostih torej ne more biti konkurenčna (Damijan, Polanec, 2005).

V letu 1995 je dodana vrednost (Priloga 2) v obravnavanih industrijah v Sloveniji znašala 61,6 milijarde tolarjev in predstavljala 12,2-odstotni delež v predelovalnih dejavnostih. V letu 2003 je dodana vrednost znašala 96,2 milijarde tolarjev in predstavljala 7,9-odstotni delež v predelovalnih dejavnostih. V letu 2005 pa so obravnavane industrije skupaj ustvarile 89,1 milijarde tolarjev, kar je predstavljalo 6,6 odstotka dodane vrednosti v celotni predelovalni industriji D. Višina dodane vrednosti na zaposlenega je bila od leta 1997 najugodnejša v proizvodnji tekstilij, sledila je proizvodnja oblačil, najnižja vrednost pa je bila dosežena v proizvodnji usnja in izdelkov iz usnja. Vse tekstilne in usnjarske dejavnosti pa so zaostajale za povprečjem dodane vrednosti predelovalnih dejavnosti (Poslovanje družb tekstilne, oblačilne in usnjarske predelovalne industrije v letu 2005, 2006, str. 5; Interno gradivo GZS).

Rezultati poslovanja družb tekstilne, oblačilne in usnjarsko predelovalne industrije kažejo, da je bilo ob koncu leta 1996 v tekstilni, oblačilni in usnjarsko predelovalni dejavnosti registriranih 639 družb (Priloga 3), v letu 2003 jih je bilo še 610 in v letu 2005 samo še 584 (Interno gradivo GZS).

V letu 1995 so tekstilna, oblačilna in usnjarska podjetja dosegla 177,2 milijarde tolarjev prihodkov (Priloga 4), kar je predstavljalo 10,3 odstotka vseh prihodkov v predelovalnih dejavnostih. V letu 2003 so omenjene dejavnosti dosegle 405,4 milijard tolarjev prihodkov, kar je predstavljalo 10,6 odstotka vseh prihodkov v predelovalnih dejavnostih (Interno gradivo GZS). V letu 2005 pa so dosegle 320 milijard tolarjev prihodkov, kar je predstavljalo 6,7 odstotka vseh prihodkov v predelovalnih dejavnostih (Poslovanje družb tekstilne, oblačilne in usnjarsko predelovalne industrije v letu 2005, 2006, str. 3).

V letu 1995 so podjetja tekstilnih, oblačilnih in usnjarsko predelovalnih dejavnosti izvozila (Priloga 5) v vrednosti 1.000 milijonov dolarjev ter uvozila v vrednosti 763 milijonov dolarjev. V primerjavi z vrednostjo skupnega izvoza predelovalnih dejavnosti predstavlja izvoz tekstilcev in usnjarjev 12,03-odstotni delež. V letu 2003 so podjetja tekstilnih, oblačilnih in usnjarsko predelovalnih dejavnosti izvozila v vrednosti 1.261 milijonov dolarjev ter uvozila v vrednosti 937 milijonov dolarjev. V primerjavi z vrednostjo skupnega izvoza predelovalnih dejavnosti predstavlja izvoz tekstilcev in usnjarjev 9,8-odstotni delež. Med posameznimi skupinami dejavnosti od leta 1996 predstavlja največji delež izvoza proizvodnja tekstilij, sledi proizvodnja oblačil ter nato proizvodnja usnja in izdelkov iz usnja (Interno gradivo GZS).

V eni največjih kriz so se leta 2005 znašli tudi drugi evropski proizvajalci tekstilij in oblačil, medtem ko so tisti, ki so del proizvodnje že prej premaknili na Kitajsko, poželi večje dobičke (Priatelj, 2007). Nesmiselno je torej preprečevati selitev proizvodnje v te države oziroma to preprečevati s posebnimi subvencijami, pomočmi ali davčnimi olajšavami. Zaradi razlik v razvitosti in s tem v produktivnosti in višini plač je takšen proces selitve proizvodnje normalen. Medtem ko nekateri dvomijo o upravičenosti selitve proizvodnje v manj razvite države, saj le-ta prinaša s seboj očitni problem odpuščanja težko zaposljivih domačih delavcev, drugi menijo, da naj slovenska podjetja selijo delovno intenzivne faze proizvodnega procesa v cenejše države, vendar naj se večina dodane vrednosti še vedno ustvari v matičnih podjetjih doma, kjer te proizvode razvijajo, tržijo in prodajajo. V ta namen je potrebno delavce spodbuditi k prekvalifikaciji, mladim pa omogočiti kvalitetno izobraževanje (Damijan, Polanec, 2005). Vendar pa je zlasti v panogah z nizkimi stopnjami donosnosti zaposlovanje visoko izobraženih kadrov težavno, saj se ti zaradi neprivlačne perspektive zaposlujejo drugje, predvsem v storitvenem sektorju (Petrin, Dmitrović, 2000, str. 25).

5. EMPIRIČNA ANALIZA TRŽNE KONCENTRACIJE

V tem poglavju najprej na kratko povzamem empirične študije, ki so se v preteklosti ukvarjale z dinamiko tržne koncentracije. Nadalje predstavim podatke in opozarjam na konceptualne probleme, ki so povezani s panožno analizo. Nadaljujem z analizami, ki sem se jih v svojem

diplomskem delu lotila. To so gibanje števila podjetij v panogah SKD 17-19 v obdobju 1994-2003, koncentracijske krivulje v panogah SKD 17-19 za leti 1994 in 2003, gibanje tržne koncentracije v panogah SKD 17-19 na podlagi CR_4 in HHI in trend tržne koncentracije v panogah SKD 17-19.

5.1. EMPIRIČNE ANALIZE DINAMIKE TRŽNE KONCENTRACIJE

Za slovenski trg ni bilo opravljenih veliko empiričnih analiz dinamike tržne koncentracije, obstoječe študije, ki jih predstavljam v nadaljevanju, pa so starejšega datuma.

Tržno koncentracijo v predelovalnih dejavnostih na jugoslovanskem trgu je preučeval Drutter (1965), ki je primerjal stopnje koncentracije v letih 1959, 1963 in 1969. Raziskovalni center Ekonomske fakultete je leta 1989 izvedel raziskavo, v kateri je bila narejena primerjava koeficientov za leta 1978, 1987 in 1988, vendar pa primerjava stopnje koncentracije z izračuni Drutterja zaradi spremembe enotne klasifikacije dejavnosti ni bila možna (Tajnikar et al., 1989, str. 6). Rezultati raziskave so pokazali, da se je tržna struktura leta 1987 in 1988 izboljšala v nizkokoncentriranih panogah, poslabšala pa v visokokoncentriranih panogah. Koncentriranost jugoslovanske industrije je bila kljub zmanjšanju koncentracije v visokokoncentriranih panogah visoka. Višja je bila celo od stopnje ameriškega gospodarstva, ki je takrat veljalo za najbolj koncentrirano v svetovnem gospodarstvu (Tajnikar et al., 1989, str. 95).

Petrinova in ostali (2001) so merili tržno koncentracijo v industriji Slovenije v letih 1989-1991, in sicer s CR_4 na trgu končnih proizvodov. Avtorji raziskave so ugotovili, da so imele leta 1989 vse panoge vrednost koeficienta koncentracije nad 50, pri čemer je bil tržni delež izražen v odstotkih. Primerjava stopnje tržne koncentracije ponudbe panog v letih od 1989 do 1991 je pokazala, da se je stopnja koncentracije v splošnem zmanjševala. Narejena je bila tudi primerjava med koncentracijo ponudbe po industrijskih panogah v Sloveniji za leto 1991 in v SFRJ za leti 1973 ter 1988. Primerjava je pokazala, da je bila stopnja koncentracije ponudbe v industriji največja v Sloveniji. Primerljivost je bila sicer otežkočena, saj je možno, da podjetja niso bila enotno klasificirana v industrijske skupine. Raziskava je kljub temu dala dovolj dobro podobo o ravni tržne koncentracije v obravnavanem obdobju v Sloveniji v primerjavi z drugimi gospodarstvi. Struktura slovenskega gospodarstva je imela po ugotovitvah Petrinove in ostalih (2001) premalo majhnih podjetij⁵ z majhnim številom zaposlenih, saj je bilo v majhnih enotah v industriji zaposlenih komaj 9%, medtem ko je bilo v razvitih zahodnih državah v povprečju v majhnih enotah v industriji zaposlenih kar 30%. Po letu 1989 se je delež zaposlenih v majhnih podjetjih povečal, predvsem v storitvenih dejavnostih. Med drugim tudi zaradi dejstva, da je ustanovitev industrijskega podjetja zahtevnejša, in sicer tako z vidika velikosti trga kot z vidika velikosti kapitala, potrebne za njegovo ustanovitev (Petrin et al. 2001, str. 49-72).

⁵ Zaradi pomanjkanja malih podjetij v gospodarstvu se je pojavil izraz "socialistična črna luknja", ki označuje izrazito pomanjkanje, skoraj neobstoje malih podjetij (Petrin et al., 2001 str. 69).

Mrkaić in Pezdir (2006) sta preučevala tržno koncentracijo v slovenskih storitvenih dejavnostih, natančneje za panogo SKD 52 v obdobju 1995-2002. Tržno koncentracijo sta med drugim merila s Herfindahl-Hirschmanovim indeksom, Ginijevimi koeficientom, indeksom koncentracij, eksponentnimi indeksi in entropijo. Avtorja sta analizirala tudi gibanje števila podjetij po posameznih dejavnostih v obdobju 1995–2002 ter vstop in izstop podjetij s trga. Ugotovila sta, da je v omenjeni panogi prevladovala visoka tržna koncentracija v preučevanem obdobju (Mrkaić, Pezdir, 2006, str. 21-112).

Dinamiko tržne koncentracije na tujih trgih je obravnavalo kar nekaj avtorjev, a je večina študij starejšega datuma. Enega izmed pregledov obstoječih študij s področja koncentracije je prispeval Schmalensee (1989). V omenjenem pregledu ugotavlja, da so številni avtorji predstavili aksiomatične argumente v prid določenim meram koncentracije, vendar pridobljena teorija ne narekuje izbire mere koncentracije. Nadalje navaja, da večina avtorjev uporablja koeficiente koncentracije, ker so le-ti dostopni v podatkih, pridobljenih s strani vlade, in ker so se alternativne mere koncentracije v številnih študijah izkazale za visoko korelirane. Toda tudi izbira med visoko koreliranimi merami koncentracije lahko vpliva na pridobljene rezultate, kar so v svojih študijah prikazali Kwoka (1981) ter Sleuwaegen in Dhandschutter (1986). Schmalensee (1977), Micheline in Pickford (1985) pa so v svojih študijah prikazali, da se koeficienti koncentracije lahko uporabijo za izpeljavo dobrih ocen Herfindahl-Hirschmanovega indeksa. To pomeni, da se iz objavljenih podatkov lahko pridobijo tudi dobre ocene drugih mer koncentracije (Schmalensee, 1989, str. 966, 967).

Novejše študije, ki so se ukvarjale s tržno koncentracijo, so maloštevilne. Od tujih avtorjev, ki so preučevali dinamiko industrijske koncentracije, najprej omenjam Bird (1999), ki je v svoji študiji preučevala trende in stopnje koncentracije v indonezijski proizvodnji za obdobje 1975-1993. Raziskave se je lotila z izračunavanjem CR_4 . Analiza trendov v obravnavanem obdobju pa je pokazala, da je povprečna stopnja koncentracije padala, kar je značilno za hitro rastoč majhen industrijski sektor (Bird, 1999, str. 43-73).

Cortes (1998) se je v svoji empirični študiji ukvarjal z oceno trenda tržne koncentracije v japonskih proizvodnih in neproizvodnih panogah v obdobju od leta 1983 do 1992. V analizi je uporabil mere tržne koncentracije CR_4 , CR_{10} in HHI, s pomočjo katerih je ugotovil, da je bilo japonsko gospodarstvo v zadevnem obdobju izrazito oligopolistično, stopnja koncentracije pa se je trendno povečevala (Cortes, 1998, str. 271-281).

Medtem ko večina avtorjev preučuje tržno koncentracijo v celotnih predelovalnih dejavnostih, so Tremblay, Iwasaki in Tremblay (2005) tržno koncentracijo preučevali panožno, in sicer za mikro in makro pivovarne v ZDA. Raziskave so se lotili s primerjavo koncentracijskih krivulj od leta 1970 do leta 2003. Gibanje tržne koncentracije so prikazali tudi z najpogostejšima merama tržne koncentracije, in sicer s CR_4 in HHI za obdobje 1970-2003, ter z varianco. Ugotovili so, da je tržna koncentracija v obravnavanem obdobju strmo narasla (Tremblay, Iwasaki, Tremblay, 2005, str. 308-314).

Po vzoru omenjenih empiričnih študij, ki so v preteklosti obravnavale dinamiko tržne koncentracije, bo potekala tudi moja analiza dinamike tržne koncentracije v slovenski tekstilni, oblačilni in usnjarski industriji.

5.2. PODATKI

Empirična analiza tržne koncentracije temelji na finančnih podatkih o slovenskih proizvodnih podjetjih (SKD 17-19) za obdobje 1994-2003, ki so v svoji realni vrednosti izraženi v slovenskih tolarjih. Primarni vir podatkov je baza podatkov GV-IN. Iz interne baze podatkov Statističnega urada Republike Slovenije pa so bili pridobljeni podatki o uvozu na 5-številčni ravni klasifikacije SKD, indeksih cen proizvajalcev ter podatki o indeksih industrijske proizvodnje na 3-številčni ravni klasifikacije SKD. Za namen analize je bil sklop podatkov zožen z izločitvijo podjetij, za katera industrija na 2- ali 5-številčni ravni klasifikacije SKD ni definirana. Nadalje so bila izločena podjetja brez zaposlenih, z ničelnimi prihodki od prodaje in podjetja z ničelnimi sredstvi ali ničelnimi fiksnimi sredstvi. Torej sem pri analizah zajela 12 panog, ki imajo po SKD oznake DB 17 (17.400, 17.530, 17.540, 17.710 in 17.720), DB 18 (18.100, 18.210, 18.220 in 18.240) in DC 19 (19.200 in 19.300).

Baza podatkov je osnovana večinoma na računovodskih podatkih podjetij, zato je potrebno upoštevati dvojje. Ker finančni podatki izvirajo iz uradnih računovodskih izkazov podjetij, pogosto ne odražajo dejanskih prihodkov in odhodkov podjetij, vezanih na proizvodni proces, saj so zelo verjetno prirejani z namenom zmanjšanja davčnega bremena podjetij. Prav tako lahko obstajajo v računovodskih podatkih nedoslednosti, ki bi se sicer dale izslediti, oceniti in razložiti na ravni posameznega podjetja, a je zaradi obširnosti baze podatkov to skoraj nemogoče.

Podjetja so v panoge razvrščena po statistično definirani SKD klasifikaciji, ki upošteva proizvodni princip. Zato lahko panožna analiza na ravni podpodročij dejavnosti prikaže izkrivljeno sliko, saj izdelki v očeh končnih kupcev ne pomenijo substitutov, čeprav vsi temeljijo na podobnih osnovnih surovinah in postopkih. Široko opredeljena panoga pogosto združuje množico med sabo zelo različnih podjetij, zato postane vsebinsko smiselna šele na nižjih ravneh, kjer ponudbo sestavljajo predvsem izdelki z visoko stopnjo križne elastičnosti. Prav iz tega razloga v svoji analizi obravnavam dejavnosti po petstopenjski nomenklaturi SKD.

Problem se pojavlja tudi v tem, da le redka podjetja proizvajajo izključno proizvode, ki sodijo v isto panogo. Večina podjetij deluje v različnih dejavnostih, ki v računovodskih izkazih niso ločene, zato so razvrščena v klasifikaciji po pretežni dejavnosti. S konglomeratnim povezovanjem podjetij se število različnih izdelkov v okviru posameznega podjetja še povečuje, kar zmanjšuje uporabnost analize na ravni statistično opredeljene panoge, kamor so podjetja uvrščena po načelu pretežne dejavnosti.

Omembe vredno je tudi dejstvo, da čeprav v panogi obstaja manjše število domačih podjetij, to še ne pomeni, da imamo dejansko opravka z visoko koncentracijo. Del ponudbe na domačem trgu lahko pomenijo tudi tuji ponudniki, ki v nacionalnih statističnih podatkih niso zajeti. Tuji

konkurenti lahko prek uvoza pomembno vplivajo na poslovne odločitve domačih podjetij. Po drugi strani pa so domača podjetja v majhnih gospodarstvih prisiljena velik del svoje proizvodnje izvažati (Prašnikar, Debeljak, 1998, str. 332, 333).

5.3. GIBANJE ŠTEVILA PODJETIJ V TEKSTILNI, OBLAČILNI IN USNJARSKI PANOGI

Tabela 1 vsebuje podatke o številu podjetij v oddelkih SKD 17-19 v letih 1994-2003. V preučevanem obdobju je bilo največje število podjetij v panogi 18.220, najmanjše pa v panogi 17.530. Število podjetij se je v glavnem povečevalo ali pa ostalo nespremenjeno. Izjemi sta panogi 17.720 in 18.220, kjer se je število podjetij v obravnavanem obdobju zmanjševalo.

Pričakujem, da bo empirična analiza pokazala povezavo med številom podjetij na trgu in ravnijo tržne koncentracije v naslednji smeri – manjše kot je število podjetij na trgu, višja je tržna koncentracija in večje kot je število podjetij, manjša je tržna koncentracija (Mrkaić, Pezdir, 2006, str. 80).

Tabela 1: Gibanje števila podjetij od leta 1994 do leta 2003 po petstopenjski nomenklaturi SKD (DB 17, DB 18, DC 19)

PANOGE	ŠTEVILO PODJETIJ									
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
17.400	24	28	26	30	29	33	39	33	45	52
17.530	5	5	4	5	6	6	7	7	6	5
17.540	27	36	38	41	42	42	42	41	43	38
17.710	13	15	14	16	14	15	15	12	14	13
17.720	23	22	23	26	25	22	23	22	22	16
18.100	5	6	8	11	9	8	8	7	10	7
18.210	6	7	7	9	9	9	10	9	8	7
18.220	154	167	162	190	173	170	161	135	138	134
18.230	6	6	6	8	11	11	11	10	13	13
18.240	11	14	14	17	18	20	22	21	20	23
19.200	15	21	21	22	23	20	23	22	24	23
19.300	24	24	25	33	28	32	31	25	23	25

Vir: GV-IN; Lastni izračuni.

Gibanje števila podjetij lahko prikažemo tudi grafično. V ta namen dane podatke preračunamo v indekse z bazno osnovo v letu 1994 (Priloga 6) z naslednjo formulo (Pfajfar, Arh, 1998, str. 64):

$$I_{t/1994} = 100 \frac{n_t}{n_{1994}} \quad (7)$$

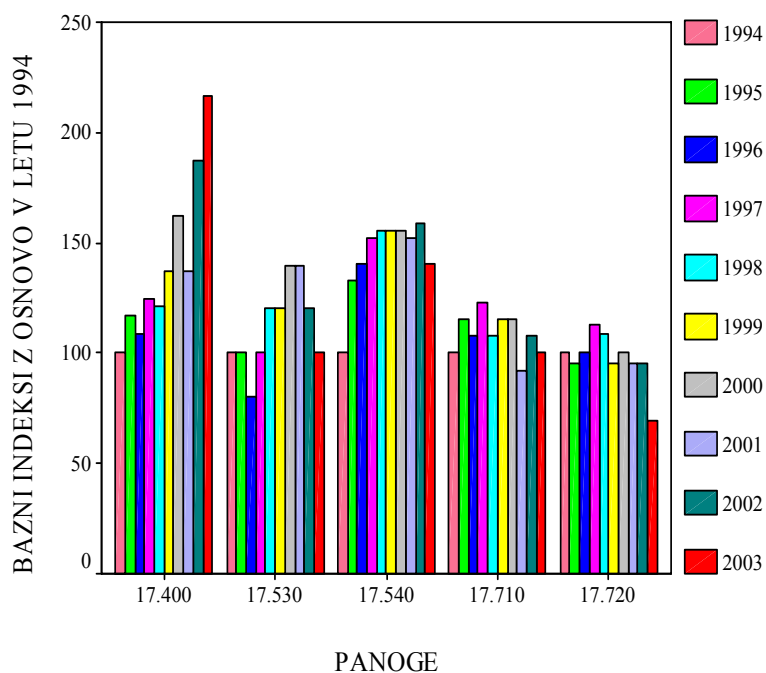
n_t ... število podjetij v primerjani časovni enoti

n_{1994} ... število podjetij v letu 1994, ki je izbrano za osnovo primerjave

5.3.1. Gibanje števila podjetij v tekstilni panogi (DB 17)

Na podlagi izračunanih indeksov z bazno osnovo v letu 1994 (Priloga 6) je na Sliki 6 predstavljeno gibanje števila podjetij v tekstilni panogi v obdobju 1994-2003, ločeno po 5-stopenjski SKD klasifikaciji.

Slika 6: Gibanje števila podjetij v tekstilni panogi od leta 1994 do leta 2003, prikazano z indeksi z bazno osnovo v letu 1994



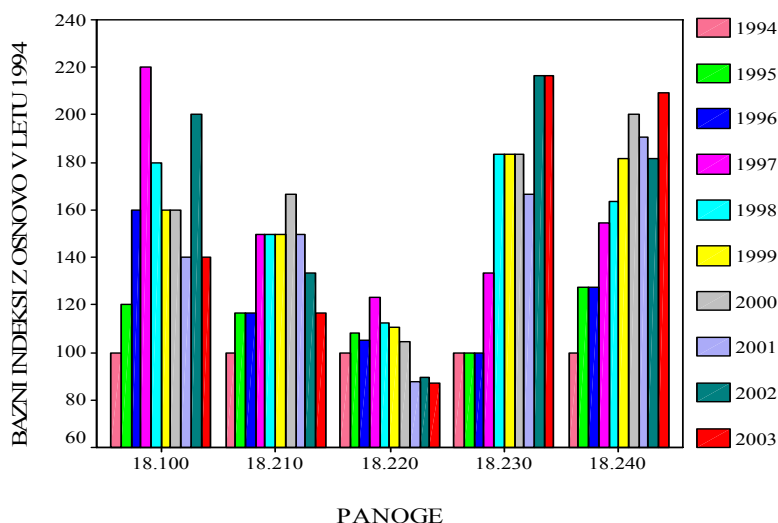
Vir: Priloga 6.

Število podjetij se je v panogi 17.400 v obravnavanem obdobju skoraj podvojilo, kar nam na Sliki 6 prikazuje ordinata, kjer je v letu 2003 bazni indeks z osnovo v letu 1994 narasel čez 200. Tudi v panogah 17.530 in 17.540 se je število podjetij v glavnem skozi celotno obdobje povečevalo. Za panogo 17.530 sta bili izjemi leto 1996 in leto 2003, za panogo 17.540 pa je bila izjema leto 2003. Glede na to, da se je v omenjenih panogah število podjetij v glavnem povečevalo, predvidevam, da je tržna koncentracija padala. Za panogi 17.710 in 17.720 pa so indeksi z bazno osnovo v letu 1994 za celotno obdobje prikazovali dokaj enakomerno gibanje števila podjetij, zato predvidevam, da se gibanje tržne koncentracije ni spreminjalo. Torej v tekstilni industriji ni enotne dinamike števila podjetij.

5.3.2. Gibanje števila podjetij v oblačilni panogi (DB 18)

Na podlagi izračunanih indeksov z bazno osnovo v letu 1994 (Priloga 6) je na Sliki 7 prikazano gibanje števila podjetij v oblačilni panogi v obdobju 1994-2003, ločeno po 5-stopenjski SKD klasifikaciji.

Slika 7: Gibanje števila podjetij v oblačilni panogi od leta 1994 do leta 2003, prikazano z indeksi z bazno osnovo v letu 1994



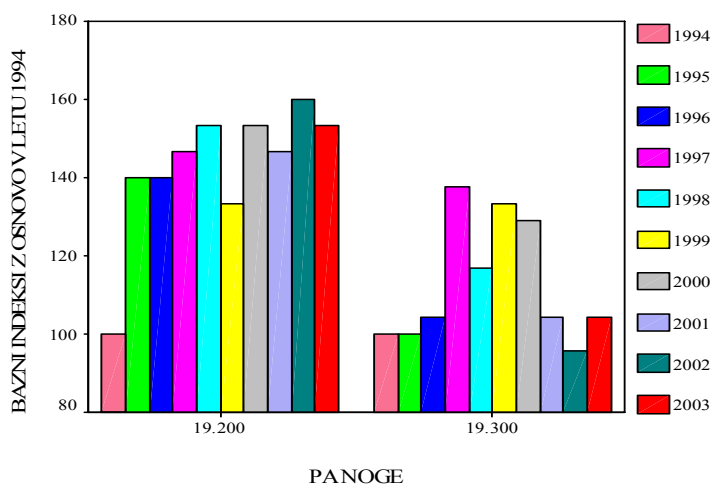
Vir: Priloga 6.

Iz Slike 7 je razvidno, da se je število podjetij v panogah 18.230 in 18.240 konstantno povečevalo in se je v desetletnem obdobju v obeh panogah podvojilo, kar nam prikazuje ordinata, kjer je leta 2003 bazni indeks z osnovo v letu 1994 narasel čez 200. Glede na povečevanje števila podjetij v omenjenih panogah predvidevam, da je tržna koncentracija padala. V panogah 18.100, 18.210 in 18.220 pa se je število podjetij najprej povečevalo, nato pa je pričelo padati, zato predvidevam, da je tržna koncentracija najprej padala, potem pa pričela naraščati. Tudi v oblačilni industriji ni enotne dinamike števila podjetij.

5.3.3. Gibanje števila podjetij v usnjarski panogi (DC 19)

Na podlagi izračunanih indeksov z bazno osnovo v letu 1994 (Priloga 6) je na Sliki 8 prikazano gibanje števila podjetij v usnjarski panogi od leta 1994 do leta 2003, ločeno po 5-stopenjski SKD klasifikaciji.

Slika 8: Gibanje števila podjetij v usnjarski panogi od leta 1994 do leta 2003, prikazano z indeksi z bazno osnovo v letu 1994



Vir: Priloga 6.

V usnjarski industriji se je število podjetij v panogi 19.200 skozi celotno obdobje v glavnem povečevalo, zato predvidevam, da je tržna koncentracija v tej panogi padala. V panogi 19.300 pa se je število podjetij najprej povečevalo, in sicer do leta 1997, ko je doseglo svoj maksimum. Bazni indeks z osnovo v letu 1994 je v tem letu znašal skoraj 140. Po letu 1997 pa je število podjetij v panogi 19.300 pričelo upadati, zato predvidevam, da je tržna koncentracija najprej padala, potem pa naraščala. Tudi v usnjarski industriji ni enotne dinamike števila podjetij.

5.4. KONCENTRACIJSKE KRIVULJE V TEKSTILNI, OBLAČILNI IN USNJARSKI PANOGI ZA LETO 1994 IN LETO 2003

Koncentracijska krivulja prikazuje kumulativne tržne deleže vseh podjetij na trgu. Narišemo jo tako, da začnemo s podjetjem, ki ima največji tržni delež, in nadaljujemo do podjetja, ki ima najmanjši tržni delež (Pepall, Richards, Norman, 2000, str. 55, 56).

Formula za izračun kumulativnega tržnega deleža je naslednja (Košmelj, Rovan, 2001, str. 75):

$$MS_n = \sum_{i=1}^n MS_i \quad (8)$$

n ... število podjetij

MS_i ... tržni delež i -tega podjetja

Seštevek tržnih deležev vseh podjetij v panogi teoretično znaša 100 odstotkov (Pepall, Richards, Norman, 2000, str. 55, 56). V podatkih, ki sem jih pridobila za svojo analizo, pa sta v tržnem deležu podjetja upoštevana še uvoz in izvoz iz panoge, zato kumulativni tržni delež v moji analizi ni 100 odstoten. Tržni delež domačega podjetja na domačem trgu je izračunan kot razmerje med prodajo posameznega podjetja na domačem trgu (skupna prodaja podjetja - prodaja podjetja na tujih trgih) in skupno prodajo panoge na domačem trgu (skupna prodaja domačih podjetij v panogi - izvoz domačih podjetij + uvoz).

Formula za izračun tržnega deleža (Tepina, 2004, str. 25) je naslednja:

$$MS_i = \frac{S_i}{S_n} \quad (9)$$

S_i ... prihodki od prodaje proizvodov in storitev na domačem trgu i -tega podjetja

$S_n = S + Im - Ex$... vsota skupnih prihodkov od prodaje domačih podjetij in uvoza v panogi

V Tabeli 2 so prikazani podatki o številu podjetij in kumulativnih tržnih deležih za leti 1994 in 2003, ločeno po 5-stopenjski SKD klasifikaciji za oddelke SKD 17-19.

Tabela 2: Število podjetij in kumulativni tržni delež (v %) v oddelkih SKD 17-19 za leti 1994 in 2003

PANOGE	ŠTEVILO PODJETIJ V LETU 1994	ŠTEVILO PODJETIJ V LETU 2003	KUMULATIVNI TRŽNI DELEŽ (V %) ZA LETO 1994	KUMULATIVNI TRŽNI DELEŽ (V %) ZA LETO 2003
17.400	24	52	76,63	84,22
17.530	5	5	61,00	16,69
17.540	27	38	30,71	13,15
17.710	13	13	55,01	28,39
17.720	23	16	59,31	28,54
18.100	5	7	8,40	21,11
18.210	6	7	68,84	66,36
18.220	154	134	50,56	16,82
18.230	6	13	37,66	15,86
18.240	11	23	13,77	16,13
19.200	15	22	30,91	6,23
19.300	23	25	48,79	21,96

Vir: GV-IN; Lastni izračuni.

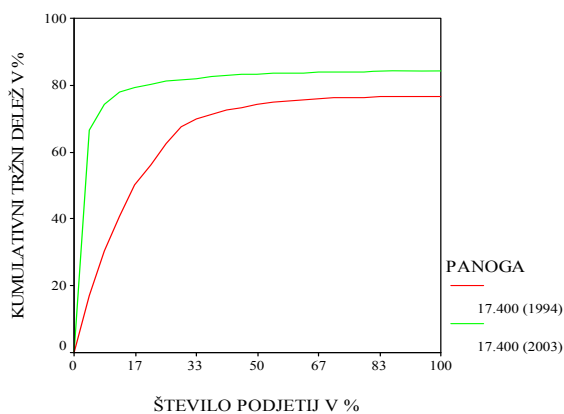
V analizo koncentracijske krivulje sem vključila samo podatke za prvo in zadnje leto, da bi ugotovila, kakšna je razlika v številu podjetij in kumulativnemu tržnemu deležu na začetku in na koncu preučevanega desetletnega obdobja. Za takšno analizo sem se odločila tudi zaradi lažje ponazoritve na slikah.

5.4.1. Koncentracijske krivulje v tekstilni panogi (DB 17)

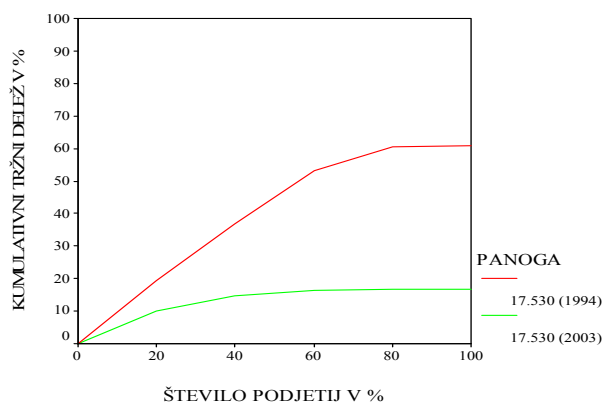
Na podlagi izračunanih kumulativnih tržnih deležev za obe preučevani leti (glej Tabelo 2) v nadaljevanju predstavljam koncentracijske krivulje za leti 1994 in 2003, ločeno po 5-stopenjski SKD klasifikaciji za tekstilno panogo (DB 17).

Slika 9: Prikaz koncentracijskih krivulj za leti 1994 in 2003 v panogah 17.400 in 17.530

a) Panoga 17.400



b) Panoga 17.530

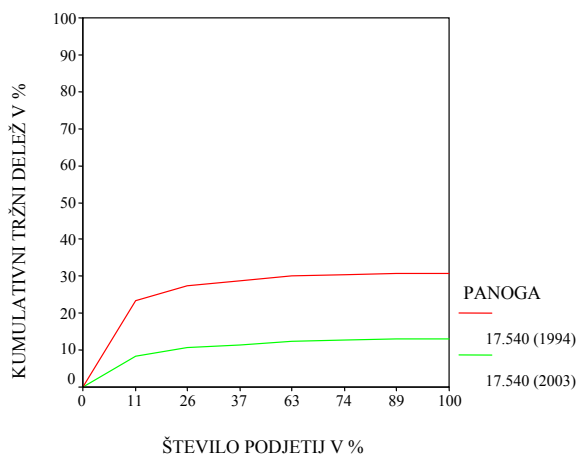


Vir: Podatki iz Tabele 2.

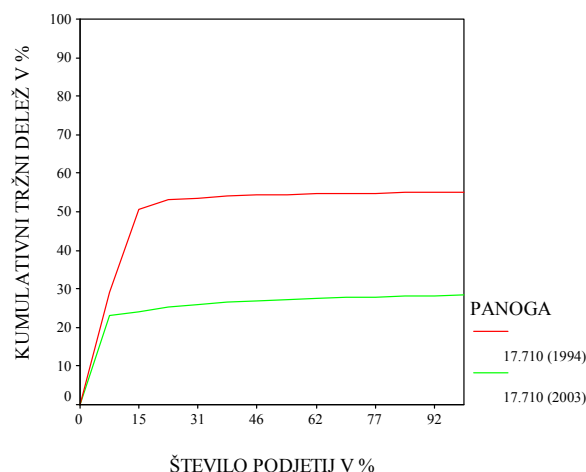
Koncentracijska krivulja panoge 17.400 za leto 2003 se nahaja višje od koncentracijske krivulje za leto 1994, saj je kumulativni tržni delež v letu 2003 znašal 84,22%, v letu 1994 pa 76,63%, kar pomeni, da je bil delež domače prodaje panoge v obravnavanih letih visok glede na skupno prodajo panoge in uvoz. Ker se koncentracijska krivulja za leto 2003 nahaja višje od koncentracijske krivulje za leto 1994 in je bolj strma in konkavna, lahko sklepam, da je bila tržna koncentracija v letu 2003 višja kot v letu 1994. Koncentracijska krivulja panoge 17.530 se za leto 1994 nahaja precej višje od koncentracijske krivulje za leto 2003, saj je kumulativni tržni delež v letu 1994 znašal 60,99%, medtem ko je v letu 2003 znašal le še 16,69%. Delež domače prodaje panoge v primerjavi s skupno prodajo panoge in uvozom se je torej precej zmanjšal. Prav tako pa je koncentracijska krivulja panoge 17.530 za leto 1994 precej bolj strma in konkavna v primerjavi s koncentracijsko krivuljo za leto 2003, kar nam pove, da se je tržna koncentracija v letu 2003 v primerjavi z letom 1994 znižala.

Slika 10: Prikaz koncentracijskih krivulj za leti 1994 in 2003 v panogah 17.540 in 17.710

a) Panoga 17.540



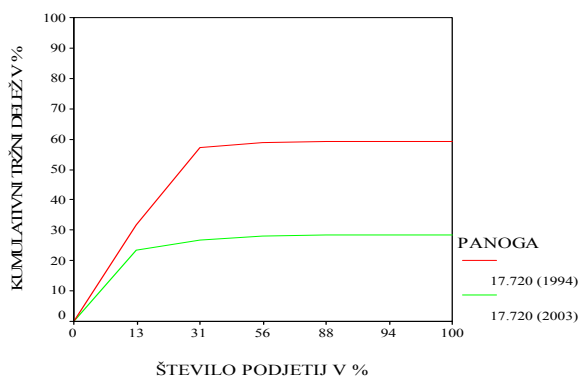
b) Panoga 17.710



Vir: Podatki iz Tabele 2.

Koncentracijska krivulja panoge 17.540 se za leto 2003 nahaja precej nižje od koncentracijske krivulje za leto 1994, saj je kumulativni tržni delež v letu 1994 znašal 30,71%, v letu 2003 pa se je znižal za več kot polovico, in sicer na 13,15%. Delež domače prodaje panoge v primerjavi s skupno prodajo panoge in uvozom se je torej precej zmanjšal. Koncentracijska krivulja panoge 17.710 se za leto 1994 nahaja višje od koncentracijske krivulje za leto 2003, saj je kumulativni tržni delež v letu 1994 znašal 55,01%, v letu 2003 pa le še 28,38%. To pomeni, da je bila panoga v obravnavanem obdobju bolj izvozno orientirana. Iz obeh slik pa je razvidno, da sta koncentracijski krivulji za leto 1994 v obeh panogah precej bolj strmi in konkavni v primerjavi s koncentracijskima krivuljama za leto 2003, kar nam pove, da se je tržna koncentracija v letu 2003 v primerjavi z letom 1994 znižala.

Slika 11: Prikaz koncentracijskih krivulj za leti 1994 in 2003 v panogi 17.720



Vir: Podatki iz Tabele 2.

V panogi 17.720 je kumulativni tržni delež v letu 1994 znašal 59,31%, v letu 2003 pa le še 28,54%, kar nam prikazuje koncentracijska krivulja za leto 1994, ki je precej višja od koncentracijske krivulje za leto 2003. Delež domače prodaje panoge v primerjavi s skupno prodajo panoge in uvozom se je torej precej znižal. Prav tako pa je koncentracijska krivulja za leto 1994 precej bolj strma in konkavna v primerjavi s koncentracijsko krivuljo za leto 2003, kar nam pove, da se je tržna koncentracija v letu 2003 v primerjavi z letom 1994 znižala.

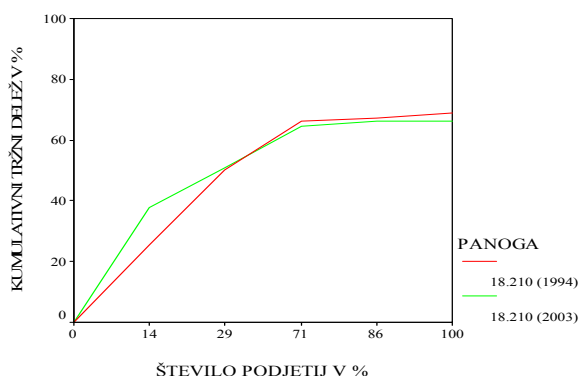
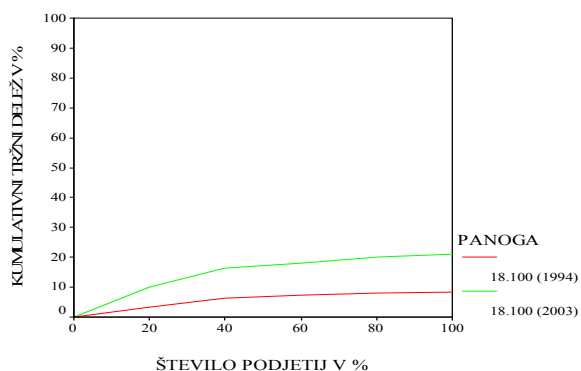
5.4.2. Koncentracijske krivulje v oblačilni panogi (DB 18)

Na podlagi izračunanih kumulativnih tržnih deležev za obe preučevani leti (glej Tabelo 2 na str. 27) v nadaljevanju predstavljam koncentracijske krivulje za leti 1994 in 2003, ločeno po 5-stopenjski SKD klasifikaciji za oblačilno panogo (DB 18).

Slika 12: Prikaz koncentracijskih krivulj za leti 1994 in 2003 v panogah 18.100 in 18.210

a) Panoga 18.100

b) Panoga 18.210



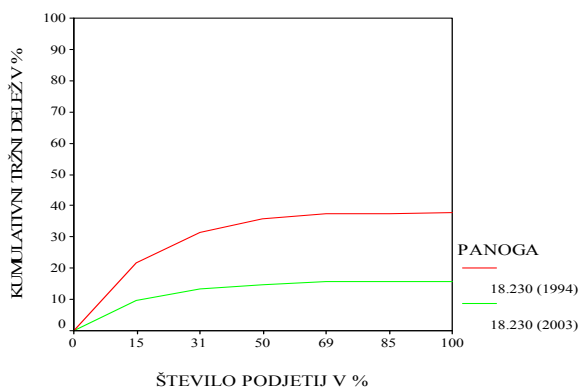
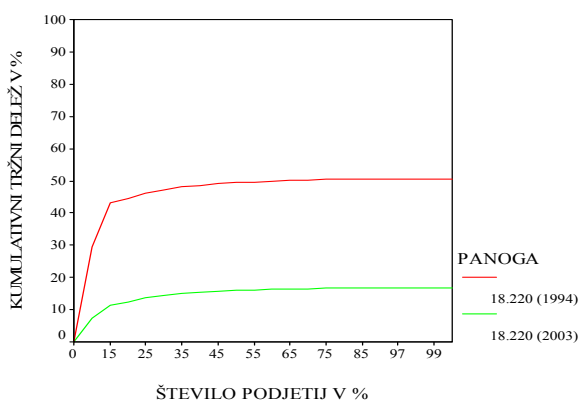
Vir: Podatki iz Tabele 2.

V panogi 18.100 je kumulativni tržni delež v letu 1994 znašal 8,40%, v letu 2003 pa 21,11%. Koncentracijska krivulja za leto 2003 se nahaja višje od koncentracijske krivulje za leto 1994. Iz tega lahko sklepamo, da se je delež domače prodaje panoge v primerjavi s skupno prodajo panoge in uvozom povečal. Ker se koncentracijska krivulja za leto 2003 nahaja višje od koncentracijske krivulje za leto 1994 in je bolj strma in konkavna, lahko sklepam, da je tržna koncentracija v obravnavanih letih narasla. Kumulativni tržni delež v panogi 18.210 je v letu 1994 znašal 68,84%, v letu 2003 pa 66,36%. Koncentracijski krivulji sta si precej podobni, zato sklepam, da je delež domače prodaje panoge v primerjavi s skupno prodajo panoge in uvozom v obravnavanem obdobju ostal dokaj nespremenjen. Tržna koncentracija v obravnavanih letih je prav tako ostala nespremenjena.

Slika 13: Prikaz koncentracijskih krivulj za leti 1994 in 2003 v panogah 18.220 in 18.230

a) Panoga 18.220

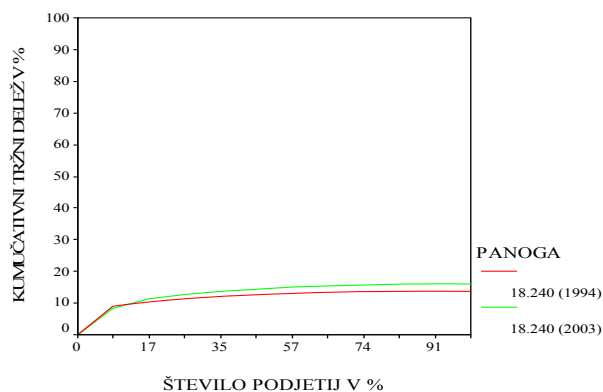
b) Panoga 18.230



Vir: Podatki iz Tabele 2.

Kumulativni tržni delež v panogi 18.220 je v letu 1994 znašal 50,56%, v letu 2003 pa le še 16,82%, kar nam prikazuje koncentracijska krivulja za leto 1994, ki se nahaja precej višje kot koncentracijska krivulja za leto 2003. Delež domače prodaje panoge v primerjavi s skupno prodajo panoge in uvozom se je torej precej znižal. Tudi v panogi 18.230 je bil kumulativni tržni delež v letu 1994 precej višji od kumulativnega deleža v letu 2003, saj je leta 1994 znašal 37,66%, leta 2003 pa samo še 15,86%. Ugotavljam, da se je delež domače prodaje panoge glede na skupno prodajo panoge in uvoz precej zmanjšal. Iz obeh slik pa je razvidno, da sta koncentracijski krivulji za leto 1994 v obeh panogah precej bolj strmi in konkavni v primerjavi s koncentracijskima krivuljama za leto 2003, kar nam pove, da se je tržna koncentracija v letu 2003 v primerjavi z letom 1994 znižala.

Slika 14: Prikaz koncentracijskih krivulj za leti 1994 in 2003 v panogi 18.240



Vir: Podatki iz Tabele 2.

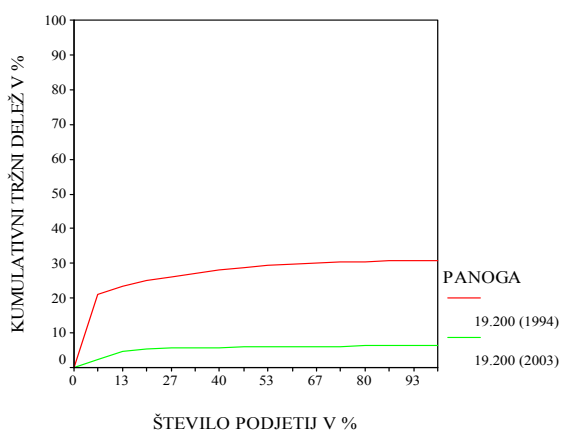
Kumulativni tržni delež v panogi 18.240 je v letu 1994 znašal 13,77%, v letu 2003 pa 16,13%. Koncentracijski krivulji za leti 1994 in 2003 sta si precej podobni, delež domače prodaje panoge glede na skupno prodajo panoge in uvoz je torej ostal dokaj nespremenjen. Tržna koncentracija je v obravnavanih letih prav tako ostala nespremenjena.

5.4.3. Koncentracijske krivulje v usnjarski panogi (DC 19)

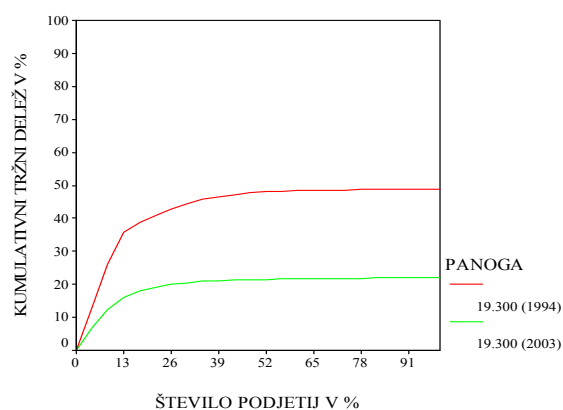
Na podlagi izračunanih kumulativnih tržnih deležev za obe preučevani leti (glej Tabelo 2 na str. 27) v nadaljevanju predstavljam koncentracijske krivulje za leti 1994 in 2003, ločeno po 5-stopenjski SKD klasifikaciji za usnjarsko panogo (DC 19).

Slika 15: Prikaz koncentracijskih krivulj za leti 1994 in 2003 v panogah 19.200 in 19.300

a) Panoga 19.200



b) Panoga 19.300



Vir: Podatki iz Tabele 2.

Koncentracijska krivulja panoge 19.200 se za leto 1994 nahaja precej nad koncentracijsko krivuljo za leto 2003. Kumulativni tržni delež je v letu 1994 znašal 30,91%, v letu 2003 pa samo še 6,23%, kar nam pove, da se je delež domače prodaje panoge v primerjavi s skupno prodajo panoge in uvozom zelo znižal. Koncentracijska krivulja panoge 19.300 se za leto 1994 nahaja precej nad koncentracijsko krivuljo za leto 2003. V letu 1994 je kumulativni tržni delež znašal 48,79%, v letu 2003 pa le še 21,96%. Delež domače prodaje panoge v primerjavi s skupno prodajo panoge in uvozom se je torej precej znižal. Iz obeh slik pa je razvidno, da sta koncentracijski krivulji za leto 1994 v obeh panogah precej bolj strmi in konkavni v primerjavi s koncentracijskima krivuljama za leto 2003, kar nam pove, da se je tržna koncentracija v letu 2003 v primerjavi z letom 1994 znižala.

5.5. GIBANJE TRŽNE KONCENTRACIJE V TEKSTILNI, OBLAČILNI IN USNJARSKI PANOZI NA PODLAGI CR₄ IN HHI

V tem delu empirične analize preučujem dinamiko tržne koncentracije v tekstilni (DB 17), oblačilni (DB 18) in usnjarski panogi (DC 19) s pomočjo najpogostejših mer tržne koncentracije, in sicer s CR₄ in HHI.

CR₄ je neponderirana vsota tržnih deležev največjih štirih podjetij na trgu. Največja pomanjkljivost tega koeficienta je, da ne upošteva vseh podjetij na trgu.

Formula za izračun CR₄ je naslednja (Sleuwaegen, Dehandschutter, 1986, str 194):

$$CR_n = \sum_{i=1}^4 s_i \quad (10)$$

s_i ... tržni delež podjetja i

V teoriji obstajajo arbitrarna merila glede velikosti tržne koncentracije v skladu z velikostjo CR₄. Vrednosti CR₄ so pogosto izražene v odstotkih. Ponavadi so razdeljene na kvartile, in pomenijo naslednje stopnje tržne koncentracije (Bird, 1999, str. 47, 48):

- 0 - 24 CR₄ – zelo nizka koncentracija
- 25 - 49 CR₄ – nizka koncentracija
- 50 - 74 CR₄ – srednja koncentracija
- 75 - 100 CR₄ – visoka koncentracija

HHI se uporablja kot kazalec koncentracije na trgu in se izračuna kot vsota kvadratov deležev posameznih podjetij na celotnem trgu (Pepal, Richards, Norman, 2002, str. 55-57). Z upoštevanjem vseh podjetij na trgu odpravlja pomanjkljivost CR₄ (Martin, 1994, str. 113-115; Sawyer, 1991, str. 28-30).

Formula za izračun HHI je naslednja (Sleuwaegen, Dehandschutter, 1986, str. 194):

$$HHI = \sum_{i=1}^N s_i^2 \quad (11)$$

s_i ... tržni delež podjetja i

Kadar je tržni delež izražen v odstotkih, vrednost HHI niha med 0 in 10.000. Glede na vrednost HHI določimo stopnjo tržne koncentracije (Cortes, 1998, str. 272):

- HHI < 1000 – koncentracija na trgu je nizka
- 1000 < HHI < 1800 – koncentracija na trgu je srednje visoka
- HHI > 1800 – koncentracija na trgu je visoka

5.5.1. Gibanje tržne koncentracije v tekstilni panogi (DB 17) na podlagi CR₄ in HHI

V Tabeli 3 in 4 so prikazani lastni izračuni za CR₄ in HHI v tekstilni panogi (DB 17) od leta 1994 do leta 2003.

Tabela 3: Izračun CR₄ za tekstilno panogo (DB 17) od leta 1994 do leta 2003

PANOGE	CR ₄									
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
17.400	50,09	35,22	36,98	35,66	34,64	30,01	74,64	78,64	75,92	74,37
17.530	60,59	58,60	51,56	49,90	38,57	34,88	31,90	17,71	18,99	16,60
17.540	25,09	19,73	16,73	14,20	9,75	9,47	8,56	7,18	7,34	8,35
17.710	53,59	53,44	32,33	24,16	26,28	30,19	35,92	31,71	26,45	25,86
17.720	40,62	37,88	25,85	28,61	35,26	30,30	31,82	29,86	25,26	26,31

Vir: GV-IN; Lastni izračuni.

Tabela 4: Izračun HHI za tekstilno panogo (DB 17) od leta 1994 do leta 2003

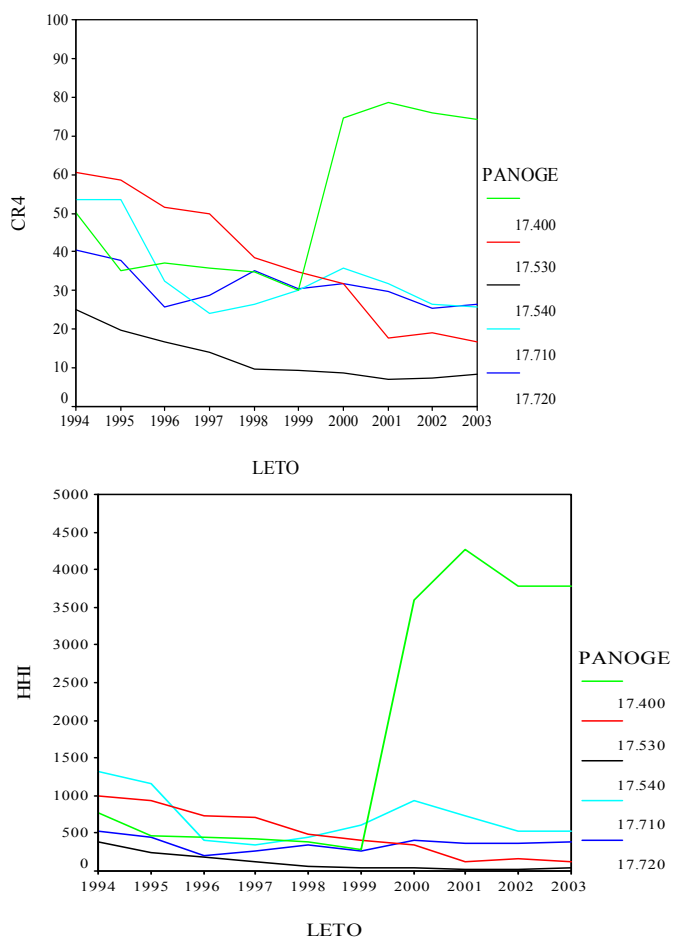
PANOGE	HHI									
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
17.400	778	458	441	425	388	289	3.591	4.276	3.779	3.780
17.530	1.005	942	737	703	493	406	339	132	165	126
17.540	385	234	184	119	55	50	39	25	27	34
17.710	1.314	1.159	414	345	441	613	933	735	536	534
17.720	532	446	199	255	347	262	413	375	373	394

Vir: GV-IN; Lastni izračuni.

S pomočjo lastnih izračunov (glej Tabelo 3 in 4) sem prikazala gibanje (Slika 16) CR₄ in HHI v tekstilni panogi (DB 17) od leta 1994 do leta 2003. Na ta način sem hotela ugotoviti, kako se je spreminjala tržna koncentracija v tekstilni industriji v preučevanem obdobju.

Slika 16: Dinamika CR₄ in HHI po petstopenjski nomenklaturi SKD od leta 1994 do leta 2003 v panogah 17.400, 17.530, 17.540, 17.710 in 17.720a) CR₄

b) HHI



Vir: Podatki iz Tabele 3 in 4.

Izmed vseh panog v tekstilni industriji najbolj izstopa panoga 17.400 (gre za proizvodnjo tekstilnih izdelkov, razen oblačil), saj sta se CR₄ in HHI za to panogo v preučevanem obdobju precej spreminjala. Iz območja srednje tržne koncentracije v letu 1995 je CR₄ v naslednjem letu padel na območje nizke tržne koncentracije, kjer je ostal relativno stabilen do leta 1999, ko je zopet začel naraščati in v letu 2001 prešel na visoko raven tržne koncentracije. HHI pa se je od leta 1994 do leta 1999 v panogi 17.400 nahajal na območju nizke tržne koncentracije, v letu 2000 pa nenadoma prešel na območje visoke tržne koncentracije. CR₄ za panogo 17.530 se je od začetka preučevanega obdobja do leta 1997 nahajal na območju srednje tržne koncentracije, nato pa sorazmerno padel in že v letu 2001 dosegel območje zelo nizke tržne koncentracije. HHI za panogo 17.530 je sorazmerno padel, in sicer s spodnje meje območja srednje koncentracije v prvem letu na območje nizke tržne koncentracije v naslednjih letih preučevanega obdobja. CR₄ in HHI sta se na začetku obdobja za panogo 17.710 nahajala na območju srednje koncentracije, potem pa prešla na območje nizke tržne koncentracije. Za panogi 17.540 in 17.720 pa je razvidno na obeh slikah, da sta se CR₄ in HHI skozi celotno preučevano obdobje nahajala na področju nizke koncentracije.

5.5.2. Gibanje tržne koncentracije v oblačilni panogi (DB 18) na podlagi CR₄ in HHI

V Tabeli 5 in 6 so prikazani lastni izračuni za CR₄ in HHI v oblačilni panogi (DB 18) od leta 1994 do leta 2003.

Tabela 5: Izračun CR₄ za oblačilno panogo (DB 18) od leta 1994 do leta 2003

PANOGE	CR ₄									
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
18.100	7,96	11,85	13,01	17,56	14,33	17,36	7,93	9,66	15,45	17,99
18.210	65,90	62,27	36,42	30,10	32,52	29,10	28,65	50,60	57,66	60,26
18.220	23,69	21,77	10,03	8,44	8,10	7,60	6,46	6,47	7,25	5,95
18.230	37,47	36,05	23,31	23,81	23,50	21,81	18,64	16,45	16,45	13,30
18.240	12,14	11,11	7,85	9,27	10,96	11,25	11,14	11,67	11,29	11,30

Vir: GV-IN; Lastni izračuni.

Tabela 6: Izračun HHI za oblačilno panogo (DB 18) od leta 1994 do leta 2003

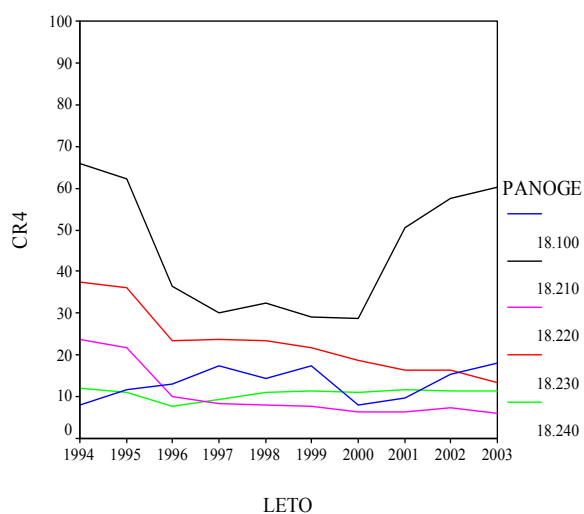
PANOGE	HHI									
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
18.100	22	47	68	105	70	106	21	36	83	118
18.210	1.441	1.294	372	259	316	240	234	815	1.313	1.625
18.220	268	231	45	33	31	27	19	19	25	16
18.230	588	551	240	237	239	220	158	117	94	58
18.240	85	72	28	32	47	49	47	49	45	47

Vir: GV-IN; Lastni izračuni.

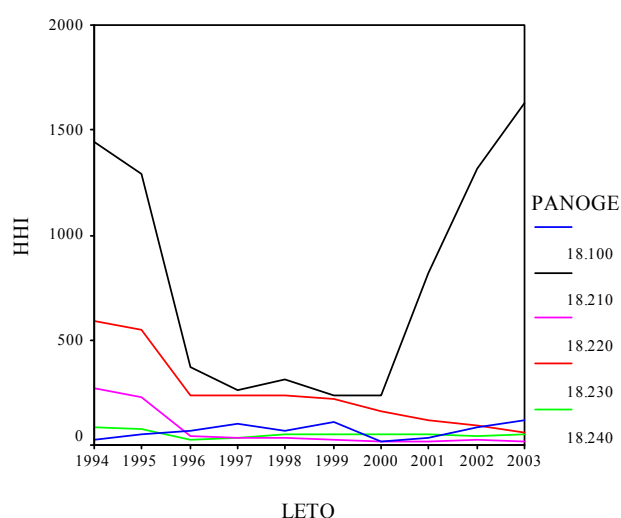
S pomočjo lastnih izračunov (glej Tabelo 5 in 6 na str. 34) sem prikazala gibanje (Slika 17) CR₄ in HHI v oblačilni panogi (DB 18) od leta 1994 do leta 2003. Na ta način sem hotela ugotoviti, kako se je spreminjala tržna koncentracija v oblačilni industriji v preučevanem obdobju.

Slika 17: Dinamika CR₄ in HHI po petstopenjski nomenklaturi od leta 1994 do leta 2003 v panogah 18.100, 18.210, 18.220, 18.230 in 18.240

a) CR₄



b) HHI



Vir: Podatki iz Tabele 5 in 6.

V oblačilni industriji najbolj izstopa panoga 18.210 (gre za proizvodnjo delovnih oblačil). Iz območja srednje tržne koncentracije je CR₄ v letu 1996 padel na območje nizke tržne koncentracije, kjer je ostal stabilen do leta 2000, ko je zopet začel naraščati in v letu 2001 znova prešel na območje srednje tržne koncentracije. HHI nam prikazuje zelo podobno gibanje kot CR₄, le da je tržna koncentracija znova dosegla območje srednje koncentracije v letu 2002 in ne v letu 2001. Vse ostale panoge (18.100, 18.220, 18.230 in 18.240) so se nahajale na območju zelo nizke koncentracije skozi celotno preučevano obdobje, kar je razvidno iz obeh slik.

5.5.3. Gibanje tržne koncentracije v usnjarski panogi (DC 19) na podlagi CR₄ in HHI

V Tabeli 7 in 8 so prikazani lastni izračuni za CR₄ in HHI v usnjarski panogi (DC 19) od leta 1994 do leta 2003.

Tabela 7: Izračun CR₄ za usnjarsko panogo (DC 19) od leta 1994 do leta 2003

PANOGE	CR ₄									
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
19.200	26,22	21,47	21,80	14,57	12,96	8,52	8,05	5,97	4,77	5,16
19.300	38,79	37,85	32,16	22,14	26,41	29,47	24,61	23,17	20,48	17,95

Vir: GV-IN; Lastni izračuni.

Tabela 8: Izračun HHI za usnjarsko panogo (DC 19) od leta 1994 do leta 2003

PANOGE	HHI									
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
19.200	460	281	186	84	62	24	21	11	7	9
19.300	457	443	313	178	272	273	188	161	125	98

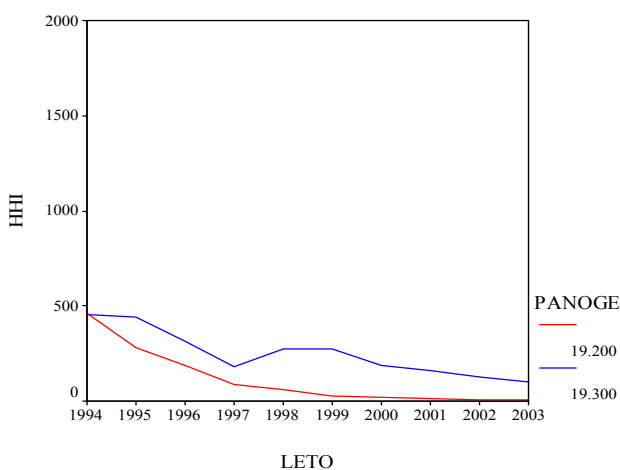
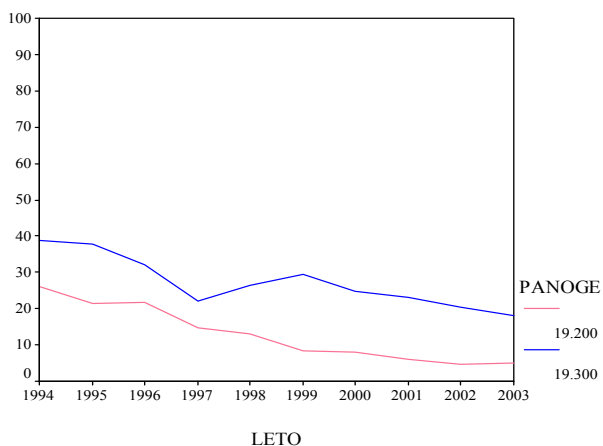
Vir: GV-IN; Lastni izračuni.

S pomočjo lastnih izračunov (glej Tabela 7 in 8 na str. 35 in 36) sem prikazala gibanje (Slika 18) CR₄ in HHI v usnjarski panogi (DC 19) od leta 1994 do leta 2003. Na ta način sem hotela ugotoviti, kako se je spreminjala tržna koncentracija v usnjarski industriji v preučevanem obdobju.

Slika 18: Dinamika CR₄ in HHI po petstopenjski nomenklaturi od leta 1994 do leta 2003 v panogah 19.200 in 19.300

a) CR₄

b) HHI



Vir: Podatki iz Tabele 7 in 8.

Iz obeh slik je razvidno, da sta se tako CR₄ kot HHI skozi celotno obdobje nahajala na območju nizke tržne koncentracije, koncentracija v usnjarski industriji pa je skozi celotno preučevano obdobje sorazmerno padala.

5.6. TREND TRŽNE KONCENTRACIJE V TEKSTILNI, OBLAČILNI IN USNJARSKI PANOGI

Da bi ugotovila, ali obstaja v slovenskih delovno intenzivnih panogah statistično značilen trend v dinamiki tržne koncentracije, sem za panoge na drugi stopnji SKD klasifikacije izračunala časovni trend. Izračun trenda tržne koncentracije temelji na vrednostih HHI za celotno desetletno obdobje (1994-2003). Ker pa je število opazovanih enot razmeroma majhno, je zaradi majhnega števila stopinj prostosti domneve razmeroma težko preizkušati. Za izračunavanje dinamike tržne koncentracije s pomočjo trenda bi bilo potrebno razpolagati s podatki za daljše časovno obdobje. Analizo začnem s prikazom razsevnih grafikonov za vsako panogo posebej. Iz njih je namreč že deloma razvidno, ali je korelacijska odvisnost med spremenljivkama pozitivna ali negativna, linearna ali nelinearna, visoka ali nizka ali je sploh ni (Pfajfar in Arh, 1998, str. 178).

Linearno funkcijo trenda za HHI zapišemo z naslednjo enačbo (Rogelj, 2003, str. 217):

$$HHI = \alpha + \beta X \quad (12)$$

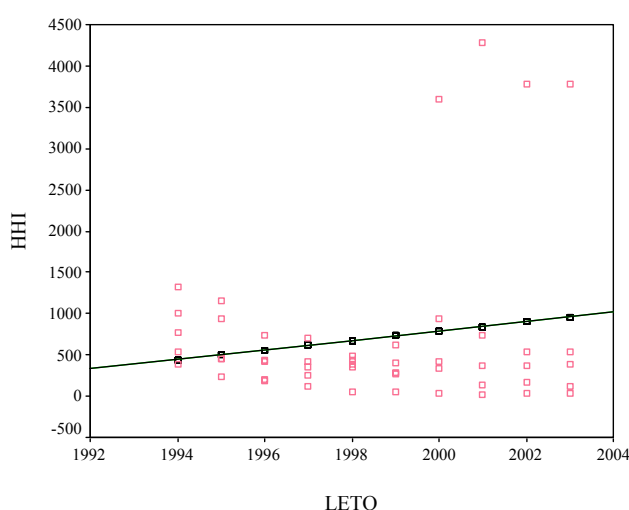
α, β ...oceni parametrov za linearne funkcije trenda

5.6.1. Trend tržne koncentracije v tekstilni panogi (DB 17)

Na podlagi linearnega trenda, ki sem ga izračunala s pomočjo programa SPSS (Priloga 7), skušam ugotoviti osnovno smer gibanja HHI v tekstilni industriji (DB 17) v obdobju od leta 1994 do leta 2003.

Na Sliki 19 prikazujem razsevni diagram za gibanje HHI v obdobju 1994-2003 v tekstilni panogi (DB 17).

Slika 19: Razsevni diagram za gibanje HHI v obdobju 1994-2003 v tekstilni panogi (DB 17)



Vir: Priloga 7.

Na razsevnom grafikonu lahko vidimo, da je razsev točk približno v obliki razpotegnjenega razseva točk na neki ravni, vzporedni abscisni osi. To pomeni, da tehnični čas v preučevanem obdobju ni značilno vplival na HHI v tekstilni panogi.

To potrjuje ocena korelacijskega koeficienta, ki znaša 0,169 in pomeni, da med HHI in tehničnim časom v obravnavanem obdobju ni bilo močne korelacije. Na podlagi ocenjene vrednosti determinacijskega koeficienta pa ugotavljam, da je bilo samo 2,8 odstotka variance vrednosti HHI v tekstilni panogi (DB 17) pojasnjene z linearnim vplivom tehničnega časa.

Ocena linearnega trenda za HHI v tekstilni panogi (DB 17) je:

$$HHI_{DB17} = 700,53 + 57,33X, \quad (13)$$

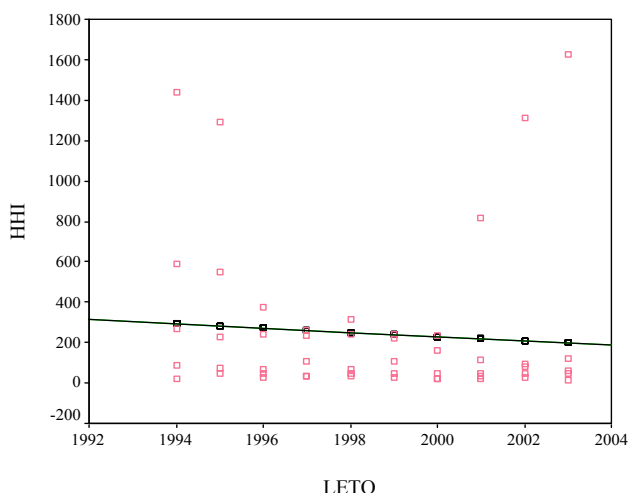
kjer je ocena regresijskega koeficienta linearne funkcije trenda enaka 57,33, kar pomeni, da je HHI v obdobju 1994-2003 v tekstilni panogi (DB 17) vsako leto v povprečju naraščal za 57,33. Ocena regresijske konstante znaša 700,53, kar pomeni, da je bila vrednost HHI v obdobju 1994-2003 po posameznih letih različna, v povprečju pa je na leto znašala 700,53. Vendar pa t-preizkus za preverjanje statistično značilne različnosti regresijskega koeficienta β od 0 ne omogoča zavrnitve ničelne domneve ($t = 1,185$; $P = 0,242$). Trend je torej statistično neznačilen.

5.6.2. Trend tržne koncentracije v oblačilni panogi (DB 18)

Na podlagi linearne trenda, ki sem ga izračunala s pomočjo programa SPSS (Priloga 8), skušam ugotoviti osnovno smer gibanja HHI v oblačilni industriji (DB 18) v obdobju od leta 1994 do leta 2003.

Na Sliki 20 prikazujem razsevni diagram za gibanje HHI v obdobju 1994-2003 v oblačilni panogi (DB 18).

Slika 20: Razsevni diagram za gibanje HHI v obdobju 1994-2003 v oblačilni panogi (DB 18)



Vir: Priloga 8.

Na razsevni grafikonu lahko vidimo, da je razsev točk približno v obliki razpotegnjenega razseva točk na neki ravni, vzporedni abscisni osi, kar pomeni, da tehnični čas v preučevanem obdobju ni značilno vplival na HHI v oblačilni panogi.

To potrjuje ocena korelacijskega koeficienta, ki znaša -0,077 in pomeni, da med HHI in tehničnim časom v obravnavanem obdobju ni bilo močne korelacije. Na podlagi ocenjene vrednosti determinacijskega koeficienta pa ugotavljam, da je bilo samo 6 odstotkov variance vrednosti HHI v oblačilni panogi (DB 18) pojasnjene z linearnim vplivom tehničnega časa.

Ocena linearne trenda za HHI v oblačilni panogi (DB 18) je:

$$HHI_{DB18} = 246,04 - 10,30X \quad (14)$$

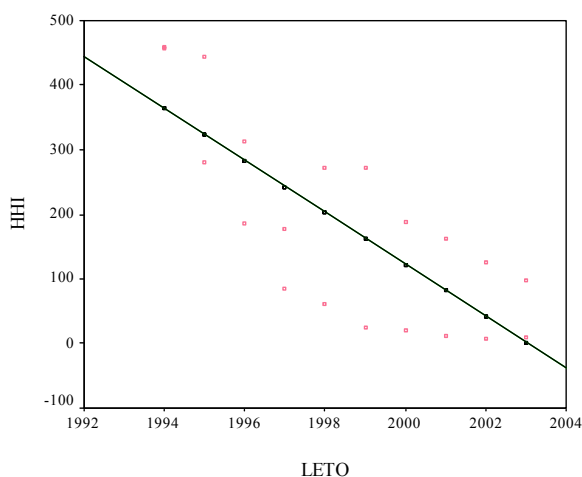
Ocena regresijskega koeficienta linearne funkcije trenda je enaka -10,30, kar pomeni, da je HHI v obdobju 1994-2003 v oblačilni panogi DB 18 vsako leto v povprečju padal za 10,30. Ocena regresijske konstante znaša 246,04, kar pomeni, da je bila vrednost HHI v obdobju 1994-2003 po posameznih letih različna, v povprečju pa je na leto znašala 246,04. Vendar pa t-preizkus za preverjanje statistično značilne različnosti regresijskega koeficienta β od 0 ne omogoča zavrnitve ničelne domneve ($t = -0,538$; $P = 0,593$). Trend je torej statistično neznačilen.

5.6.3. Trend tržne koncentracije v usnjarski panogi (DC 19)

Na podlagi linearne trenda, ki sem ga izračunala s pomočjo programa SPSS (Priloga 9), skušam ugotoviti osnovno smer gibanja HHI v usnjarski industriji (DC 19) v obdobju od leta 1994 do leta 2003.

Na Sliki 21 prikazujem razsevni diagram za gibanje HHI v obdobju 1994-2003 v usnjarski panogi (DC 19).

Slika 21: Razsevni diagram za gibanje HHI v obdobju 1994-2003 v usnjarski panogi (DC 19)



Vir: Priloga 9.

Na razsevni grafikonu lahko vidimo, da je HHI v preučevanem obdobju v usnjarski panogi (DC 19) padal, kar nam kaže padajoč razpotoženi razsev točk. Nepojasnjeni odkloni posameznih točk od točk na regresijski premici niso veliki, zato sklepam, da ni bilo velikega vpliva neznanih dejavnikov, linearni vpliv tehničnega časa na HHI v usnjarski panogi (DC 19) pa je bil razmeroma velik.

To potrjuje tudi ocena korelacijskega koeficienta za usnjarsko panogo (DC 19), ki znaša -0,779 in pomeni, da je bila povezanost med HHI in tehničnim časom linearna, negativna in močna. Na podlagi ocenjene vrednosti determinacijskega koeficienta pa ugotavljam, da je bilo 60,6 odstotkov variance vrednosti HHI v usnjarski panogi (DC 19) pojasnjene z linearnim vplivom tehničnega časa.

Ocena linearne trenda za HHI v usnjarski panogi (DC 19) je:

$$HHI_{DC19} = 182,6 - 40,21x, \quad (15)$$

kjer je ocena regresijskega koeficienta linearne funkcije trenda enaka -40,21, kar pomeni da je HHI v obdobju 1994-2003 v usnjarski panogi (DB 19) vsako leto v povprečju padal za 40,21. Ocena regresijske konstante znaša 182,6, kar pomeni, da je bila vrednost HHI v obdobju 1994 - 2003 po posameznih letih različna, v povprečju pa je na leto znašala 182,6. Na podlagi vzorčnih podatkov zavrnem ničelno domnevo pri zanemarljivi stopnji značilnosti in sprejemem sklep, da je regresijski koeficient β različen od 0. To pomeni, da se je v preučevanem obdobju HHI v povprečju zniževal. Trend je torej statistično značilen.

6. SKLEP

Namen mojega diplomskega dela je bil preučiti dinamiko tržne koncentracije v slovenski tekstilni, oblačilni in usnjarski panogi v obdobju od leta 1994 do leta 2003.

Analize tržne koncentracije sem se najprej lotila z gibanjem števila podjetij v obravnavanih panogah v obdobju 1994-2003 in nadaljevala s prikazovanjem koncentracijskih krivulj. Nato sem gibanje tržne koncentracije analizirala s pomočjo najpogostejših mer tržne koncentracije, to je s koeficientom koncentracije štirih največjih podjetij v panogi in Herfindahl- Hirschmanovim indeksom tržne koncentracije. Gibanje tržne koncentracije sem preučila tudi s trendom tržne koncentracije, merjene s Herfindahl-Hirschmanovim indeksom.

Za tekstilno in oblačilno industrijo na podlagi izračunov, tabel in grafičnih prikazov dinamike tržne koncentracije, ni bilo mogoče ugotoviti enotnega trenda tržne koncentracije v obdobju od leta 1994 do leta 2003, medtem ko je v usnjarski panogi prisoten značilen negativen trend v tržni koncentraciji. Zanimivo je, da se je kljub navidezni krizi v preučevanih panogah število podjetij v glavnem povečevalo, kar je v nasprotju s pričakovanji. Očitno so panoge, ki so bile v preteklosti zaznamovane z nekaj velikih podjetij postale bistveno bolj razdrobljene v smislu večjega števila manjših podjetij.

V tekstilni in oblačilni industriji se je število podjetij na peti ravni standardne klasifikacije dejavnosti v glavnem skozi celotno preučevano obdobje 1994-2003 povečevalo ali pa je ostalo nespremenjeno. Izjema je bila panoga 18.220, kjer je število podjetij v panogi padalo. Na podlagi podatkov o številu podjetij skozi preučevano obdobje sem pričakovala upad tržne koncentracije. To so potrdili tudi grafični prikazi koncentracijskih krivulj, iz katerih je razvidno, da je bila tržna koncentracija v večini panog tekstilne in oblačilne industrije nižja kakor v letu 1994. S pomočjo koncentracijskih krivulj sem tudi ugotovila, da se je v teh panogah delež domače prodaje panoge glede na skupno prodajo na domačem trgu v preučevanem obdobju zelo znižal oziroma da so bila podjetja v omenjenem obdobju bolj in bolj izpostavljena konkurenci iz tujine. Na podlagi številčnih mer koncentracije, t.j. koeficienta tržne koncentracije štirih največjih podjetij v panogi ter Herfindahl-Hirschmanovega indeksa tržne koncentracije, sem ugotovila podobno. Hkrati pa se

je dinamika tržne koncentracije bistveno razlikovala med 5-stopenjskimi panogami znotraj panoge, opredeljene na drugi ravni standardne klasifikacije dejavnosti. Razlike v dinamiki tržne koncentracije po 5-stopenjskih panogah je potrdil tudi izračun linearnega trenda, ki ni pokazal značilne skupne dinamike vseh panog znotraj tekstilne oziroma oblačilne panoge.

Tudi v usnjarski panogi se je število podjetij v glavnem skozi celotno preučevano obdobje povečevalo. Posledično pričakovano padanje tržne koncentracije so potrdili prikazi koncentracijskih krivulj ter upadanje koeficienta tržne koncentracije štirih največjih podjetij v panogi in Herfindahl-Hirschmanovega indeksa tržne koncentracije. V primeru usnjarske industrije je omenjeno potrdil tudi izračun linearnega trenda tržne koncentracije, merjene s Herfindahl-Hirschmanovim indeksom. Na tej podlagi ugotavljam, da so imele vse panoge znotraj usnjarske industrije precej podobno dinamiko z vidika tržne koncentracije.

Čeprav se je v večini preučevanih industrij in panog znotraj posameznih industrij v preučevanem obdobju število podjetij povečevalo, pa empirična analiza kaže, da so imele različne panoge različno dinamiko. Iz analiz mer tržne koncentracije in trenda tržne koncentracije po posameznih panogah ugotavljam, da tekstilne, oblačilne in usnjarske industrije ne moremo obravnavati na agregatni ravni oz. v paketu, temveč je potrebna podrobna analiza posameznih panog, opredeljenih na čim nižjem nivoju statističnih klasifikacij dejavnosti. Hkrati pa empirični rezultati kažejo tudi, da je v proučevanih panogah bistveno naraščala izpostavljenost domačih podjetij tuji konkurenci.

LITERATURA

1. Aiginger Karl, Davies Stephen W.: Industrial Specialization and Geographic Concentration: Two sides of the same coin? Not for the European Union. *Journal of Applied Economics*, Buenos Aires, 7(2004), 2, str. 231-248.
2. Barney Jay B.: Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, Greenwich, 17(1991), 1, str. 99-120.
3. Besanko David et al.: *Economics of Strategy*. 3 rd Edition. New York : John Wiley & Sons, Inc., 2004. 632 str.
4. Bird Kelly: Concentration in Indonesian manufacturing, 1975-93. *Bulletin of Indonesian Economic Studies*, London, 35(1999), 1, str. 43-73.
5. Burgess Giles H.: *Industrial Organization*. Englewood Cliffs (N.J.) : Prentice-Hall, 1989. 384 str.
6. Cabral Luis M.B.: *Introduction to Industrial Organization*. Cambridge, Massachusetts, London : MIT Press, 2000. 354 str.
7. Caves Richard E., Porter Michael E.: The Dynamics of changing Seller Concentration. *Journal of industrial economics*, Oxford, 29(1980), 1, str. 1-15.
8. Cortes Bienvenido S.: Trends in Industrial Concentration in Japan, 1983-92. *International Review of Applied Economics*, London, 12(1998), 2, str. 271-281.
9. Curry Bruce, George Ken D.: Industrial Concentration: A Survey. *Journal of industrial economics*, Oxford, 31(1983), 3, str. 203-252.
10. Damijan Jože P., Polanec Sašo: Liberalizacija trga dela, davčna reforma in preprečevanje izvoza delovnih mest. *Finance*, Ljubljana, 2005, 2, str 8-9.
11. Hrovatin Nevenka: *Uvod v gospodarstvo*. 1.del. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1996. 132 str.
12. Kambhampati Uma S.: Market structure dynamics in Indian industry. *Bulletin of Economic Research*, Oxford, 50(1998), 2, str. 133-153.
13. Košmelj Blaženka, Rovan Jože: *Statistični obrazci in tabele*. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2001. 76 str.

14. Kovačič Gorazd, Kmet Zupančič Rotija, Kušar Janez: Strukturne spremembe v predelovalnih dejavnostih v Sloveniji. Delovni zvezek 2 / 2003. Ljubljana : Urad Republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj, 2003. 43 str.
15. Kump Nataša, Bešter Janez: Opredelitev upoštevne trga v okviru presoje prevzemov in koncentracij. Ljubljana : Inštitut za ekonomska raziskovanja, 2003. 169 str.
16. Lancaster Kelvin J.: Product Differentiation. Eatwell John, Milgate Murray, Newman Peter, eds., The New Palgrave: A Dictionary of Economics. Vol. 1. New York : Stockton Press, 1987, str. 988-990.
17. Martin Stephen: Industrial Economics: Economic Analysis and Public Policy, 2nd ed. New York : Macmillan Publishing Company, 1994. 623 str.
18. Mrkaić Mićo, Pezdir Rado: Ovire za konkurencu v slovenskem gospodarstvu in ukrepi za odpravo. Ljubljana : ICK in Fakulteta za organizacijske vede. 184 str.
[URL: www.slovenijajutri.gov.si/fileadmin/urednik/dokumenti/MrkaicPezdir.pdf], 2006.
19. Mueller Willard F., Hamm Larry G.: Trends in Industrial market concentration, 1947 to 1970. Review of Economics and Statistics, Amsterdam, 56(1974), 4, str. 511-520.
20. Nordas Hildegunn K.: The Global Textile and Clothing Industry post the Agreement on Textiles and Clothing. Geneva : WTO Publications. 37 str.
[URL: http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/discussion_papers5_e.pdf], 2004.
21. Olive Michael: Price and Markup Behaviour in Manufacturing: A Cross Country Study. Cheltenham (UK), Northampton (MA) : Edward Elgar Publishing, USA, 2002. 153 str.
22. Paci Raffaele, Usai Stefano: Inovative efforts, technological opportunity and changes in market structure in Italian manufacturing, Economics of Innovation and New Technology, London, 7(1998), 4, str. 345-369.
23. Pepall Lynne, Richards Daniel J., Norman George: Industrial Organization: Contemporary Theory and Practice. 2nd ed. Cincinnati (Ohio) : South-Western, 2002. 724 str.
24. Petrin Tea et al.: Organizacija in struktura trga. 1. del. 5. izd. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2001. 109 str.
25. Petrin Tea, Dmitrović Tanja: Povečevanje konkurenčne sposobnosti slovenskih proizvodnih podjetij. Ljubljana : Ministrstvo za gospodarske dejavnosti, 2000. 32 str.
26. Pfajfar Lovrenc, Arh Franc: Statistika 1. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1998. 252 str.

27. Porter Michael E.: How Competitive Forces Shape Strategy. Harvard Business Review, Boston, 57(1979), 2, str. 137-145.
28. Porter Michael E.: Competitive Strategy: Techniques for Analysing Industries and Competitors. New York : Free Press, 1980. 396 str.
29. Prašnikar Janez, Debeljak Žiga: Ekonomski modeli za poslovno odločanje. Ljubljana : Gospodarski vestnik, 1998. 435 str.
30. Prijatelj Maja: Konec oblačnosti nad slovensko oblačilno industrijo. MM Revija, Ljubljana, 311, 2007.
31. Rogelj Roman: Statistika 2. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2002. 294 str.
32. Rovan Jože, Turk Tomaž; Analiza podatkov s SPSS za Windows. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2001. 262 str.
33. Sawyer Malcolm C.: The Economics of Industries and Firms: Theories, evidence and policy, 2nd ed. London : Routledge, 1991. 322 str.
34. Schmalensee Richard: Inter-Industry Empirical Analysis. Schmalensee Richard, Willig Robert D., eds., The Handbook of Industrial Organization. Vol 2. Amsterdam : North-Holland, 1989. str. 951-1009.
35. Sleuwaegen Leo, Wim Dehandschutter: The critical choice between the Concentration ratio and the H-index in assesing industry performance. Journal of industrial economics, Oxford, 35(1986), 2, str.193-208.
36. Stanovnik Peter et al.: Gospodarstvo in dolgoročni prostorski razvoj Slovenije. Ljubljana : Inštitut za ekonomska raziskovanja, 2000. 175 str.
37. Tajnikar Maks et al.: Preučevanje in analiziranje vzrokov visoke stopnje tržne koncentracije na domačem trgu in možnosti protimonopolnega delovanja z ekonomskega vidika. Ljubljana : Raziskovalni center Ekonomske fakultete, 1989. 99 str.
38. Tajnikar Maks et al.: Upravljalvska ekonomika z vajami. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2000. 347 str.
39. Tepina Monika: Vhodne tuje neposredne investicije in tržna struktura. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2004. 40 str.

40. Tremblay Victor J., Iwasaki Natsuko, Tremblay Carol Horton: The Dynamics of Industry Concentration for U.S. Micro and Macro Brewers. Review of Industrial Organization, Netherlands, 26(2005), 3, str. 307-324.

VIRI

1. A New World Map in Textiles and Clothing. OECD Policy Brief. 8 str.
[URL: <http://www.oecd.org/dataoecd/43/14/33824605.pdf>], 2004.
2. Herindahl Index.
[URL: http://www.amosweb.com/cgi-bin/awb_nav.pl?s=wpd&c=dsp&k=Herfindahl+index], 27.02.2007.
3. Nickols Fred: The Basics a la Michael Porter. 4 str.
[URL: <http://home.att.net/~OPSINC/porterbasics.pdf>], 2003.
4. Poslovanje družb tekstilne, oblačilne in usnjarsko predelovalne industrije v letu 2005, Ljubljana : Gospodarska Zbornica Slovenije. 8 str.
[URL: http://www.gzs.si/slo/panoge/zdruzenje_za_tekstilno_oblacilno_in_usnjarsko_prede_lovalno_industrijo/predstavitev/analize_poslovanja/slovenija/29235], 2006.
5. Pripravljanje usnjarskega sektorja na prihodnje izzive, Ljubljana : Gospodarska Zbornica Slovenije. 7str.
[URL: <http://www.gzs.si/pripone/8262/oei18399d8262a225a9550a.doc>], 2004.
6. Strojenje kože in krzna. Ljubljana : Agencija Republike Slovenije za okolje in prostor. 21 str.
[URL: http://okolje.arso.gov.si/ippcnew-2004-11-16/pages.php?op=print&id=BREF_POV], 11.01.2007.
7. Pojasnila k SKD 2002. Ljubljana : Statistični urad Republike Slovenije. 190 str.
[URL: <http://www.stat.si/klasje/klasje.asp>], 26.11.2006.
8. REACH. Urad Republike Slovenije za kemikalije.
[URL: http://www.uk.gov.si/si/delovna_podrocja/reach/], 01.07.2007.
9. Zakon o industrijski lastnini (Uradni list RS, št. 45/2001).
10. Zakon o preprečevanju omejevanja konkurence (Uradni list RS, št. 56/1999, 37/2004).

PRILOGE

PRILOGA 1

Število zaposlenih v podjetjih iz tekstilne, oblačilne, usnjarske panoge in predelovalne dejavnosti v obdobju 1994-2003

LETO	ŠTEVILO ZAPOSLENIH						
	DB - 17	DB - 18	DB	DC	SKUPAJ	D	Delež v D
1994			39.730	11.454	51.184		20,6
1995	9.451	27.477	36.928	10.661	47.589	250.744	18,98
1996	15.047	17.620	32.667	9.513	42.180	222.889	18,92
1997	14.715	16.666	31.381	7.995	39.376	214.855	18,33
1998	14.547	15.150	29.697	6.923	36.620	211.380	17,32
1999	14.496	14.854	29.350	7.629	36.979	211.616	17,47
2000	13.099	14.142	27.241	7.107	34.348	211.154	16,27
2001	13.073	12.898	25.970	7.079	33.049	210.309	15,71
2002	12.547	12.532	25.079	7.474	32.553	217.017	15
2003	12.258	10.940	23.198	6.818	30.016	210.809	14,24

VIR: Interno gradivo GZS.

PRILOGA 2

Dodana vrednost v predelovalnih dejavnostih, tekstilni, oblačilni in usnjarski panogi v obdobju 1995-2003 (v 1000 SIT)

LETO	DODANA VREDNOST						
	DB - 17	DB - 18	DB	DC	SKUPAJ	D	Delež v D
1995	10.802	37.395	48.197	13.389	61.586	503.494	12,23
1996	24.636	26.446	51.082	13.236	64.319	526.273	12,22
1997	28.580	27.095	55.675	13.944	65.417	587.826	11,13
1998	33.249	27.464	60.713	11.035	65.294	630.082	10,36
1999	36.230	26.998	63.228	13.850	67.478	678.618	9,94
2000	37.422	27.651	65.073	18.051	68.722	737.415	9,32
2001	48.798	34.446	83.244	24.069	83.756	889.229	9,42
2002	45.666	27.956	73.622	22.595	72.024	824.445	8,74
2003	47.722	26.877	74.598	21.048	69.374	877.972	7,9

Vir: Interno gradivo GZS.

PRILOGA 3

Število družb v tekstilni, oblačilni in usnjarski panogi v obdobju od leta 1996-2003

LETO	ŠTEVILO DRUŽB		
	DB	DC	SKUPAJ
1996	561	78	639
1997	571	85	656
1998	569	83	652
1999	562	86	648
2000	546	85	631
2001	528	81	609
2002	540	81	621
2003	530	80	610

VIR: Interno gradivo GZS.

PRILOGA 4

Prihodki v predelovalnih dejavnostih, tekstilni, oblačilni in usnjarski panogi v obdobju 1995-2003 (v 1000 SIT)

LETO	PRIHODKI						
	<i>DB - 17</i>	<i>DB - 18</i>	DB	DC	SKUPAJ	D	Delež v D
1995	77.943	53.422	131.365	45.879	177.244	1.825.485	10,3
1996	82.087	56.662	138.749	43.480	182.229	2.036.066	11,17
1997	94.824	62.211	157.035	46.236	203.271	2.350.438	11,56
1998	114.980	65.193	180.173	48.908	229.081	2.611.354	11,4
1999	123.923	63.602	187.525	49.264	236.789	2.767.379	11,69
2000	190.811	65.940	256.751	61.355	318.106	3.271.041	10,28
2001	256.561	69.164	325.725	69.515	395.240	3.696.894	9,35
2002	251.395	67.572	318.967	74.655	393.622	4.062.489	10,32
2003	256.736	62.534	319.270	86.140	405.410	4.318.868	10,65

Vir: SURS.

PRILOGA 5

Izvoz v predelovalnih dejavnostih, tekstilni, oblačilni in usnjarski panogi v obdobju 1995-2003
(v 1000 USD)

LETO	IZVOZ						
	DB - 17	DB - 18	DB	DC	SKUPAJ	D	Delež v D
1995	340.995	393.745	734.740	265.696	1.000.436	6.295.267	12,03
1996	411.711	368.315	780.026	232.117	1.012.143	6.903.594	14,66
1997	401.419	367.021	768.440	210.418	978.858	7.130.248	13,73
1998	474.419	367.782	842.201	204.900	1.047.101	7.839.871	13,36
1999	484.733	308.499	793.232	194.580	987.812	7.684.699	12,85
2000	480.815	285.360	766.175	202.548	968.723	7.957.755	12,17
2001	549.742	299.876	849.618	214.256	1.063.874	8.500.611	12,52
2002	570.501	250.894	821.395	221.406	1.042.801	9.383.179	11,11
2003	677.195	293.494	970.689	290.673	1.261.362	12.817.908	9,84

Vir: Interno gradivo GZS.

Uvoz v predelovalnih dejavnostih, tekstilni, oblačilni in usnjarski panogi v obdobju 1995-2003
(v 1000 USD)

LETO	UVOZ						
	DB - 17	DB - 18	DB	DC	SKUPAJ	D	Delež v D
1995	282.838	300.478	583.316	179.858	763.174	4.606.543	16,57
1996	292.224	277.242	569.466	151.805	721.271	4.587.777	15,72
1997	287.942	271.359	559.301	151.079	710.380	4.686.852	15,16
1998	342.669	267.296	609.965	138.179	748.144	5.311.762	14,08
1999	329.654	216.890	546.544	125.006	671.550	5.028.391	13,36
2000	335.679	212.942	548.621	143.085	691.706	5.087.923	13,6
2001	384.859	215.466	600.325	156.462	756.787	5.305.347	14,26
2002	371.903	178.992	550.895	176.255	727.150	5.675.914	12,81
2003	458.344	215.674	674.041	263.459	937.478	7.744.178	12,11

Vir: Interno gradivo GZS.

PRILOGA 6

Gibanje števila podjetij od leta 1994 do leta 2003 po petstopenjski nomenklaturi SKD (oddelek 17, 18, 19) prikazano z indeksi z bazno osnovo v letu 1994

PANOGA	ŠTEVILO PODJETIJ									
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
17.400	100,0	116,7	108,3	125,0	120,8	137,5	162,5	137,5	187,5	216,7
17.530	100,0	100,0	80,0	100,0	120,0	120,0	140,0	140,0	120,0	100,0
17.540	100,0	133,3	140,7	151,9	155,6	155,6	155,6	151,9	159,3	140,7
17.710	100,0	115,4	107,7	123,1	107,7	115,4	115,4	92,3	107,7	100,0
17.720	100,0	95,7	100,0	113,0	108,7	95,7	100,0	95,7	95,7	69,6
18.100	100,0	120,0	160,0	220,0	180,0	160,0	160,0	140,0	200,0	140,0
18.210	100,0	116,7	116,7	150,0	150,0	150,0	166,7	150,0	133,3	116,7
18.220	100,0	108,4	105,2	123,4	112,3	110,4	104,5	87,7	89,6	87,0
18.230	100,0	100,0	100,0	133,3	183,3	183,3	183,3	166,7	216,7	216,7
18.240	100,0	127,3	127,3	154,5	163,6	181,8	200,0	190,9	181,8	209,1
19.200	100,0	140,0	140,0	146,7	153,3	133,3	153,3	146,7	160,0	153,3
19.300	100,0	100,0	104,2	137,5	116,7	133,3	129,2	104,2	95,8	104,2

Vir: GV-IN; Lastni izračuni.

PRILOGA 7

Regression SKD 17

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
HHI	700,53	986,68	50
X	,0000	2,9014	50

Model Summary(b)

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,169(a)	,028	,008	982,63

a Predictors: (Constant), X

b Dependent Variable: HHI

Coefficients(a)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	700,531	138,965		5,041	,000
	X	57,334	48,381	,169	1,185	,242

a Dependent Variable: HHI

PRILOGA 8

Regression SKD 18

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
HHI	246,04	386,13	50
X	,0000	2,9014	50

Model Summary(b)

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,077(a)	,006	-,015	388,96

a Predictors: (Constant), X

b Dependent Variable: HHI

Coefficients(a)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	246,041	55,008		4,473	,000
	X	-10,298	19,151	-,077	-,538	,593

a Dependent Variable: HHI

PRILOGA 9

Regression SKD 19

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
HHI	182,61	152,21	20
X	,0000	2,9469	20

Model Summary(b)

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,779(a)	,606	,584	98,14

a Predictors: (Constant), X

b Dependent Variable: HHI

Coefficients(a)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	182,605	21,945		8,321	,000
	X	-40,213	7,640	-,779	-5,263	,000

a Dependent Variable: HHI