



Munich Personal RePEc Archive

Patterns of Competition in Food Industry of Yugoslavia

Bukvić, Rajko

Geographical Institute “Jovan Cvijić” Serbian Academy of Sciences
and Arts

9 December 2002

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/70403/>
MPRA Paper No. 70403, posted 01 Apr 2016 13:38 UTC

OBLICI KONKURENCIJE U PREHRAMBENOJ INDUSTRIJI JUGOSLAVIJE

Bukvić, Rajko¹

Izvod

U radu se analiziraju oblici konkurencije u prehrambenoj industriji Jugoslavije, koja se inače smatra jednim od konkurentnijih delova privrede. Analiza je zasnovana na podacima Zavoda za obračun i plaćanje i Zavoda za statistiku, korišćenjem standardnih metodoloških postupaka za merenje koncentracije ponude.

Pokazano je da je u ovim industrijskim granama (proizvodnja prehrambenih proizvoda, proizvodnja pića, proizvodnja stočne hrane i proizvodnja i prerada duvana) stepen koncentracije ponude veoma visok, sa jakim monopolskim i oligopolskim strukturama u proizvodnji mnogih proizvoda.

Ovi rezultati potvrđuju da tržište još nije zasićeno, odnosno da pruža značajan prostor za dalji razvoj ove industrije, i to kako u smislu povećanja broja proizvođača, tako i u smislu intenziviranja razmene ovih proizvoda na prostorima balkanskih zemalja, ali i u većem okruženju.

Ključne reči: konkurencija, prehrambena industrija, tržište, ponuda

Uvod

Prehrambena industrija se smatra jednim od najkonkurentnijih delova jugoslovenske privrede. Relativno mali broj empirijskih analiza, rađenih uglavnom na nivou cele industrije i na bazi podataka Zavoda za obračun i plaćanja (odnosno, Službe društvenog knjigovodstva i Službe za platni promet) sugerisao je ovakve zaključke, i to kako kada je u pitanju bila prethodna Jugoslavija, tako i kada je reč o SR Jugoslaviji, odnosno Srbiji. Specifična težina ovakvih ocena povećana je velikim udelom koji ove grane imaju u okviru ukupne industrije (oko 21% ukupno). Ovakvom utisku, pored toga, doprinosi i (za naše prilike) veliki broj proizvođača svrstanih u ove delatnosti, kao i uvreženo mišljenje da su Srbija i Jugoslavija oduvek bile, odnosno da će ostati, pretežno poljoprivredno-prehrambena zemlja.

U ovom radu analiziraćemo stepen konkurentnosti u ovom delu jugoslovenske privrede. Analiza će obuhvatiti prehrambenu industriju (prema do skora važećoj klasifikaciji delatnosti², koja je prihvaćena zbog odgovarajućeg

¹ Dr Rajko Bukvić, Republički zavod za razvoj, Beograd.

² Jedinstvena klasifikacija delatnosti (JKD) iz 1976. godine, sa kasnijim dopunama.

grupisanja podataka koji čine analitičku osnovu za empirijske analize: proizvodnja prehrambenih proizvoda, proizvodnja pića, proizvodnja stočne hrane, proizvodnja i prerada duvana³).

Za analitičke potrebe biće obračunati i korišćeni odgovarajući pokazatelji koncentracije ponude, označeni kao Kn, koji pokazuju učešće n najvećih proizvođača u odgovarajućoj proizvodnji, odnosno HH (Herfindahl-Hirschman) indeks, koji se obračunava kao zbir kvadrata učešća svih proizvođača u ukupnoj proizvodnji (odnosno, odgovarajućoj ukupnoj izlaznoj veličini). Pored podataka ZOP-a (završni računi preduzeća za odgovarajuću godinu), u radu su korišćeni i podaci o fizičkom obimu proizvodnje odgovarajućih proizvoda iz navedenih grana. U oba slučaja analiziraju se podaci za 2000. godinu.

U ovom radu se ne razmatraju problemi spoljne trgovine, odnosno uvoza i izvoza odgovarajućih proizvoda.⁴

Kompleksno sagledavanje tržišnih struktura i konkurencije na nekom tržištu, naravno, mora da obuhvati i ove probleme, ali i probleme barijera (pravnih, odnosno administrativnih i ekonomskih), a to sve prevazilazi ambicije i zadatke koje je autor sebi ovom prilikom postavio.

Stepen koncentracije u prehrambenoj industriji SFRJ i postojeće stanje prema podacima ZOP-a

Istraživanja tržišnih struktura u bivšoj Jugoslaviji bila su pre sporadična nego sistematska⁵, i svakako su na svoj način odražavala opšte poglede na mesto

³ Ove grane, prema JKD, obuhvataju: 013010 Mlevenje i ljuštenje žitarica; 013021 Proizvodnja hleba i peciva; 013022 Proizvodnja testenina; 013030 Prerada i konzervisanje voća i povrća; 013041 Klanje stoke; 013042 Prerada i konzervisanje mesa; 013043 Prerada i konzervisanje ribe; 013050 Prerada i konzervisanje mleka; 013060 Proizvodnja šećera; 013071 Proizvodnja kakao-proizvoda; 013072 Proizvodnja bombona i slatkiša; 013073 Proizvodnja keksa i srodnih proizvoda; 013074 Proizvodnja industrijskih kolača; 013080 Proizvodnja biljnih ulja i masti; 013091 Proizvodnja skroba i prerađevina; 013099 Proizvodnja začina, kavovina i ostalih prehrambenih proizvoda; 013111 Proizvodnja alkohola biljnog porekla; 013112 Proizvodnja piva; 013113 Proizvodnja vina; 013114 Proizvodnja vinskog destilata, vinjaka i rakije od grožđa i vina; 013115 Proizvodnja rakije od voća; 013119 Proizvodnja ostalih alkoholnih pića; 013121 Proizvodnja osvežavajućih pića; 013122 Proizvodnja mineralne vode; 013200 Proizvodnja stočne hrane; 013310 Proizvodnja fermentisanog duvana; 013320 Prerada duvana. Nazivi delatnosti u tabelama i grafikonima koji slede nisu posebno navođeni.

⁴ To ne znači da autor nije svestan značaja tih problema i njihovog uticaja na konkurentnost razmatranog dela privrede (odnosno, privrede ukupno). Naprotiv. Međutim, njihovo uključivanje bi usložnilo predmet razmatranja i značajno proširilo obim ovog referata, tako da je moralo biti ostavljeno za neku drugu priliku.

tržišta u privrednom sistemu i privrednom razvoju zemlje. S prevladavanjem tzv. dogovorne ekonomije tokom 70-tih i 80-tih godina tržište je bilo potisnuto, i ovih istraživanja praktično nije ni bilo. Iz tih razloga i nema sistematskih i sređenih podataka o evoluciji tržišnih struktura, odnosno o koncentraciji ponude u njenoj privredi, odnosno industriji, a shodno tome ni u delu industrije koji je predmet razmatranja u ovom radu.

Po pravilu, ova istraživanja bila su zasnovana na podacima SDK i na izračunavanju koeficijenta K4, koji pokazuje učešće 4 najveća preduzeća u ukupnom prihodu odgovarajuće delatnosti (podgrupe delatnosti po do skora važećoj JKD, odnosno grupacije kako je ovaj nivo grupisanja preduzeća uobičajeno nazivan).

Imajući u vidu od strane naših autora prihvaćenu podelu koncentrisanosti prema vrednostima koeficijenta K4⁶, podaci iz tabele 1 pokazuju vrlo male promene tokom posmatranog perioda, kao i sledeću opštu sliku: u šest grupacija (u 1987. i 1988) stepen koncentracije je bio vrlo visok, u sedam visok, u pet srednji, u osam nizak, dok u jednoj grupaciji uopšte nije bilo registrovanih preduzeća.

Primenjujući isti metodološki postupak na ukupan poslovni prihod preduzeća, dobijene su sledeće prosečne vrednosti koeficijenta K4 za grupacije iz prehrambene industrije Srbije (bez Kosova i Metohije) u 2000. godini (poslednje dve kolone u tabeli 1). Kao što se vidi, stepen koncentrisanosti je u celini veći nego u odgovarajućim grupacijama u SFRJ pred kraj 80-tih godina, a raspored koncentrisanosti se proširio i na poslednju grupu u gore prihvaćenoj podeli (grupa sa vrlo niskim stepenom koncentracije, u kojoj se nalaze dve podgrupe delatnosti). Naravno, treba imati u vidu i činjenicu da privredno područje nije uporedivo, ali je svakako od značaja istaći da je broj proizvođača u 2000. godini, iako na znatno smanjenom području, značajno veći nego u 1987. i 1988: u 1988. bilo je 444 preduzeća, a u 2000. čak 1882, ili preko 4,2 puta više! I pored svega, međutim, daleko je najveći broj grupacija koje su se našle u klasi sa vrlo visokim (11) i visokim stepenom koncentracije (8 grupacija), ili zajedno 19 grupacija, odnosno preko 70% od njihovog ukupnog broja u ovom delu industrije, dok je u

⁵ Videti detaljniji pregled u tekstu ovog autora: *Istraživanja tržišnih struktura u privredi druge Jugoslavije, Ekonomika, br. 1-2, 1999.*

⁶ U pitanju je sledeća podela: 1) vrlo visok stepen koncentracije ($K4=100$), 2) visok stepen koncentracije ($K4$ između 75 i 99), 3) srednji stepen koncentracije ($K4$ između 50 i 75), 4) nizak stepen koncentracije ($K4$ između 25 i 50), i 5) vrlo nizak stepen koncentracije ($K4$ manji od 25). Ova klasifikacija bila je opšteprihvaćena u razmatranjima navedene problematike u Jugoslaviji. Treba istaći da su strani autori davali drugačije, i strože, klasifikacije u zavisnosti od vrednosti ovog pokazatelja (videti, npr., F. M. Scherer, *Industrial Market Structure and Economic Performance, Chicago, 1971, str. 60-61.*).

tri grupacije i dalje stepen koncentrisanosti vrlo visok (odnosno vrednost pokazatelja K4 iznosi 100).

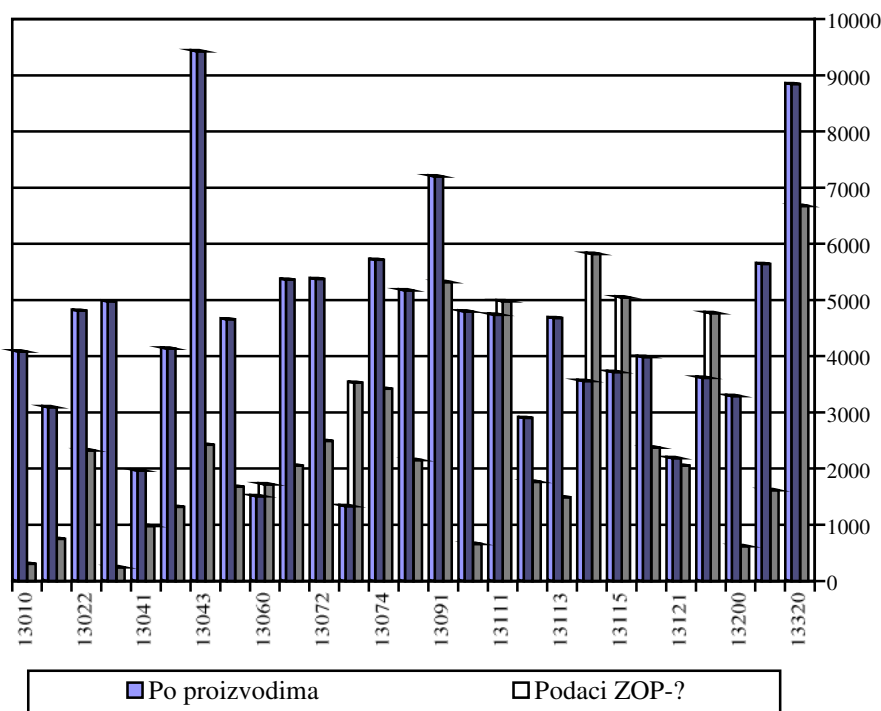
Tabela 1. Koncentracija ponude i broj preduzeća u prehrambenoj industriji SFRJ u 1978, 1987. i 1988. i u Srbiji u 2000. godini

Tab.1. Other concentration and number of enterprises in food industry of SFRY in 1978,1987,1988, and in Serbia in 2000.

Šifra	K4	N	K4	N	K4	N	K4	N
	1978.	1978.	1987.	1987.	1988.	1988.	2000.	2000.
013010	29	47	29	50	28	53	24,7	146
013021	73	20	51	32	52	32	45,1	183
013022	100	1	100	1	100	1	69,8	37
013030	47	27	50	37	48	39	21,0	233
013041	44	27	42	33	40	36	54,6	67
013042	42	22	41	27	41	27	61,8	122
013043	88	7	86	10	86	10	83,2	10
013050	49	23	42	37	43	37	61,7	96
013060	66	11	48	18	43	19	76,4	19
013071	96	5	75	9	75	9	80,5	21
013072	100	4	100	3	100	3	88,7	23
013073	97	5	86	6	86	6	96,9	13
013074	100	1	100	1	100	1	96,7	21
013080	73	10	65	13	57	15	83,8	14
013091	100	2	100	2	100	2	100	3
013099	85	10	65	16	66	16	40,6	370
013111	-	-	-	-	-	-	100	7
013112	44	24	40	20	39	21	71,6	19
013113	54	17	42	30	45	30	66,0	44
013114	100	3	100	1	100	1	97,0	16
013115	98	5	99	5	99	5	93,2	28
013119	99	5	100	3	100	3	85,6	14
013121	100	1	93	6	94	6	69,2	134
013122	100	3	99	5	98	5	95,0	16
013200	65	8	51	16	53	16	43,1	210
013310	48	29	55	42	54	43	72,2	12
013320	97	5	77	8	76	8	100	4

Izvor: T. Petrin, Analiza uzrokov koncentracije organizacijskih enot v industriji in trgovini Jugoslavije v letih 1954-1976, Ljubljana, 1981, str. 344-350; N. Hrovatin, Tržna koncentracija v industriji SFRJ v letih 1987 in 1988, Ljubljana, 1989, str. 15-20. Za 2000. sopstveni obračun na osnovu podataka ZOP-a (Srbija bez Kosova i Metohije).

Grafikon 1. Prosečne vrednosti HHI po grupacijama u 2000.
Graph. 1. Average values HHI per groups in 2000.



Na grafikonu 1 predstavljene su prosečne vrednosti HH indeksa po grupacijama, dobijene na dva načina: 1) uprosečavanjem vrednosti HH indeksa za odgovarajuće proizvode na nivou grupacija i 2) obračunavanjem vrednosti HH indeksa na osnovu podataka ZOP-a po grupacijama. Prosečni indeksi na osnovu podataka za proizvode jednostavne su aritmetičke sredine vrednosti HH indeksa za pojedinačne proizvode, što svakako dovodi do gubitka određenih informacija, ali su rezultati i ovako veoma ilustrativni i informativni, tako da navedeni nedostatak nema, za potrebe ovog rada, nekog većeg značaja. Stepen koncentracije ponude u najvećem broju grupacija je izrazito visok i prelazi uobičajenu granicu za visoko koncentrisana tržišta od 1800⁷. Zapravo, prosečnu vrednost HH

⁷ Treba imati u vidu da je uobičajena sledeća podela u zavisnosti od vrednosti HH indeksa: 1) niska koncentrisanost (vrednosti HHI manje od 1000), 2) srednja koncentrisanost (HHI između 1000 i 1800), 3) visoka koncentrisanost (HHI veći od 1800, ali

indeksa manju od 1800 imaju samo dve grupacije: Proizvodnja šećera (1508) i Proizvodnja keksa i srodnih proizvoda (1330). Prihvatajući korigovanu podelu, iz gore citirane studije, dobija se da se u samo još dve grupacije (Klanje stoke, 1963, i Proizvodnja osvežavajućih pića, 2184) vrednost HH indeksa nalazi između 1800 i 2600, dakle da pripada visoko koncentrisanim tržištima. U preostalim grupacijama (ukupno 21) vrednosti HH indeksa bile su u grupi veoma visoko koncentrisanih., pri čemu su u grupacijama Prerada i konzervisanje ribe (9428) i Prerada duvana (HHI) one vrlo blizu maksimumu.

Na grafikonu se, takođe, vide i odgovarajuće vrednosti HH indeksa, obračunate na osnovu podataka ZOP-a. Kao što se vidi, ovi podaci po pravilu, i to značajno, potcenjuju stvarni stepen koncentrisanosti. Samo u šest grupacija dobijene vrednosti HH indeksa veće su od obračunatih na prethodni način (proizvodnja šećera, proizvodnja keksa i srodnih proizvoda, proizvodnja alkohola biljnog porekla, proizvodnja vinskog destilata, proizvodnja rakije od voća i proizvodnja mineralne vode), pri čemu su u proizvodnji šećera i proizvodnji alkohola biljnog porekla ove razlike minimalne. Razlog ovog potcenjivanja su osobenosti klasifikacije delatnosti (njena mala raščlanjenost, naročito u granama, odnosno grupacijama koje proizvode finalne proizvode)⁸, i jedan je od najvažnijih razloga za korišćenje podataka za pojedinačne proizvode.

U tabeli 2. prikazane su komentarisane prosečne vrednosti HH indeksa po grupacijama, kao i njihove osnovne statistike, te broj proizvoda obuhvaćenih u

manje od 10000), i 4) apsolutna koncentrisanost (HHI jednak 10000). Navedenu podelu koriste i američka antimonopolska tela u pravilima koja primenjuju prilikom razmatranja, odnosno odobravanja ili neodobravanja, horizontalnih integracija u američkoj privredi. (Videti: The U. S. Department of Justice and Federal Trade Commision, 1992 Horizontal Merger Guidelines, with April 8, 1997, Revisions to Section 4 on Efficiency.) S obzirom na generalno izrazito visok stepen koncentracije ponude u jugoslovenskoj privredi, ovu podelu bilo je uputno malo modifikovati, što je u nedavnoj analizi antimonopolske politike u SR Jugoslaviji učinjeno raščlanjavanjem treće gore navedene na dve posebne grupe: visoko koncentrisana ponuda, kod koje se vrednosti HH indeksa kreću između 1800 i 2600, i veoma visoko koncentrisana ponuda, u kojoj su vrednosti HH indeksa iznad 2600, ali i ispod 10000. (Videti: B. Begović i dr., Antimonopolska politika u SR Jugoslaviji, Beograd, 2002.)

⁸ *Kako se vidi u tabeli 2, u grupacijama kod kojih je stepen koncentracije na osnovu podataka ZOP-a veći od stepena koncentracije na osnovu podataka o proizvodnji pojedinačnih proizvoda, zastupljen je mali broj proizvoda, i to: 3, 2, 3, 2, 2 i 1, respektivno. Iako se preduzeća pored osnovne delatnosti (prema kojoj su razvrstana u odgovarajuću grupaciju, u okviru koje se sumiraju njihovi završni računi) bave i drugim delatnostima, odnosno proizvodnjom proizvoda koji pripadaju ne samo toj, već i drugim grupacijama (drugim rečima, ne važi pretpostavka jedna delatnost = jedan proizvod), očigledno je da obuhvatnost, odnosno raščlanjenost klasifikacije delatnosti značajno utiče na veličinu obračunatih koeficijenata koncentrisanosti.*

okviru svake grupacije, dobijene na osnovu podataka o proizvodima. Kao što se vidi, od ukupno 27 grupacija u 12 postoji bar po jedan proizvod kod kojeg HH indeks ima maksimalnu vrednost. Takvih proizvoda je, inače, u celom skupu od 218 proizvoda ukupno 31, ili čak 14,2%, što se mora oceniti kao mnogo, i kao iznenađujući rezultat, posebno imajući u vidu važeće stereotipe o velikom stepenu konkurentnosti u ovoj industriji. Detaljnija obrada rezultata analize po pojedinačnim proizvodima sledi u nastavku ovog teksta.

Broj proizvoda u okviru pojedinih grupacija veoma je različit, i kreće se od 1 (već pomenute Prerada i konzervisanje ribe i Proizvodnja osvežavajućih pića, kao i Proizvodnja mineralne vode), pa do čak 56 (Prerada i konzervisanje voća). Veći broj proizvoda, zbog pomenutog uprosečavanja vrednosti HH indeksa na nivou grupacija, znači i veći gubitak informacija, tako da je, uz ostalo, i ovo nalagalo da se analiza spusti na nivo proizvoda. Treba podvući i velike razlike, odnosno veliku potcenjenost rezultata na osnovu podataka ZOP-a, što je naravno vezano za raščlanjenost klasifikacije delatnosti, odnosno broj i homogenost proizvoda u pojedinim delatnostima.

Rezultati klaster analize pokazatelja koncentracije ponude Kn

Radi dobijanja preciznije slike o stepenu koncentracije u posmatranim delatnostima, obračunati su na nivou pojedinačnih proizvoda, pored HH indeksa, i vrednosti pokazatelja Kn (za n od 1 do 6). Pored osnovnih informacija koje ovi pokazatelji pružaju sami po sebi, oni su poslužili i za grupisanje ovih proizvoda u manji broj sličnih grupa. Radi toga primenjena je na serije pokazatelja Kn za sve pojedinačne proizvode klaster analiza, na osnovu koje su izdvojene slične grupe proizvoda.⁹ Kao što pokazuje grafikon 2, ovim postupkom su vrlo uspešno grupisani proizvodi u slične grupe – klasterne.

Izuzimajući prvi klaster, u kome se nalaze potpuni monopoli (sa samo jednim proizvođačem), a kojih u ovom skupu ima 31¹⁰, svi ostali proizvodi svrstani su u deset osnovnih klastera, u kojima se oblici konkurencije (odnosno, koncentracije) kreću od klasičnih i kvazi duopolnih situacija, preko raznih tipova oligopola do potpune konkurencije.

Svih jedanaest izdvojenih klastera moguće je ustvari grupisati u manji broj, konkretno u četiri velike grupe, i to sledeće:

⁹ Sličan postupak, na podacima ZOP-a iz završnih računa privrede Srbije za 1994. godinu, primenjen je u radu: R. Bukvić i B. Hinić, *Oblici konkurencije na robnim tržištima u Jugoslaviji, Mesečne analize i prognoze*, br. 5, 1995.

¹⁰ Nabranjanje pojedinačnih proizvoda u okviru pojedinih izdvojenih klastera u nastavku teksta je izostalo.

Tabela 2. Prosečan stepen koncentracije i osnovne statistike HH indeksa po grupacijama

Tab. 2. Average level of concentration and basic statistics HH index per groups

Šifra delatnosti	Broj proizvoda	HH indeksi			
		prosek	st.dev.	MAX	MIN
013010	12	4081,4	0,3	10000,0	256,8
013021	10	3090,7	0,3	8594,0	322,3
013022	3	4809,5	0,1	5348,2	3900,2
013030	56	4974,5	0,3	10000,0	1265,3
013041	13	1963,4	0,1	5267,1	579,1
013042	19	4133,4	0,3	10000,0	720,7
013043	1	9427,7	-	9427,7	9427,7
013050	20	4654,7	0,3	10000,0	1108,4
013060	3	1508,2	0,0	1624,7	1377,5
013071	6	5362,7	0,4	10000,0	2136,4
013072	3	5372,8	0,4	10000,0	2815,6
013073	2	1329,9	0,0	1465,3	1194,5
013074	3	5714,3	0,4	10000,0	3544,7
013080	11	5173,1	0,3	10000,0	1747,7
013091	8	7199,4	0,2	10000,0	4272,5
013099	11	4793,7	0,2	6782,3	2022,9
013111	3	4738,0	0,3	8324,3	2424,1
013112	3	2900,3	0,1	3821,9	1591,5
013113	3	4677,6	0,5	10000,0	1678,6
013114	2	3559,8	0,1	4591,7	2527,9
013115	2	3716,6	0,1	4135,5	3297,7
013119	3	3988,0	0,1	5591,7	2624,8
013121	1	2184,2	-	2184,2	2184,2
013122	1	3613,9	-	3613,9	3613,9
013200	13	3291,5	0,2	6941,6	492,3
013310	2	5640,5	0,6	10000,0	1281,1
013320	4	8842,7	0,2	10000,0	5370,8

Izvor: Obračunato na osnovu podataka Saveznog zavoda za statistiku o obimu proizvodnje odgovarajućih proizvoda u okviru navedenih grupacija.

1. monopol (klaster C1, 31 proizvod);
2. duopoli i kvazi oligopoli:
 - 2.1. kvazi monopol, odnosno kvazi duopol (C2, 23);

- 2.2. klasični duopol (C7, 20);
- 2.3. oligopol na prelazu u kvazi monopol (C6, 22);
- 2.4. oligopol sa dominantnim vodećim (C3, 37);
- 3. oligopoli:
 - 3.1. oligopol (C11, 21);
 - 3.2. oligopol (C8, 14);
 - 3.3. oligopol (C4, 15)
 - 3.4. oligopol , ili oligopol na prelazu u konkurenciju (C10, 15);
- 4. konkurencija;
 - 4.1. konkurencija (C9, 15);
 - 4.2. potpuna konkurencija (C5, 5).

Kao što se vidi, izdvojena su samo dva klastera sa zaista konkurentnom strukturom¹¹, i sa ukupno svega 20 proizvoda. Svakako, potrebno je istaći da je kod nekih od navedenih proizvoda (hleb, npr.) stepen konkurencije objektivno veći, jer nisu obuhvaćene zanatske radnje, čiji udeo u ukupnoj proizvodnji nije zanemarljiv i pored male veličine svake od takvih radnji (pekara)¹², dok se s druge strane jedan deo potreba podmiruje naturalno. Naravno, ovu drugu korekciju treba imati u vidu i kod ostalih (prehrambenih) proizvoda.

Od ostalih klastera nešto je veća konkurentnost kod klastera C10, sa 15 proizvoda. S manjim izuzecima u proizvodnji ovih proizvoda ima oko 25 pa do čak 40 proizvođača, ali je učešće nekoliko vodećih, kao što se vidi i na grafikonu, vrlo veliko, zbog čega je klaster s pravom svrstan u oligopole, ali uz dodatak da je u pitanju oligopol na prelazu u konkurenciju.

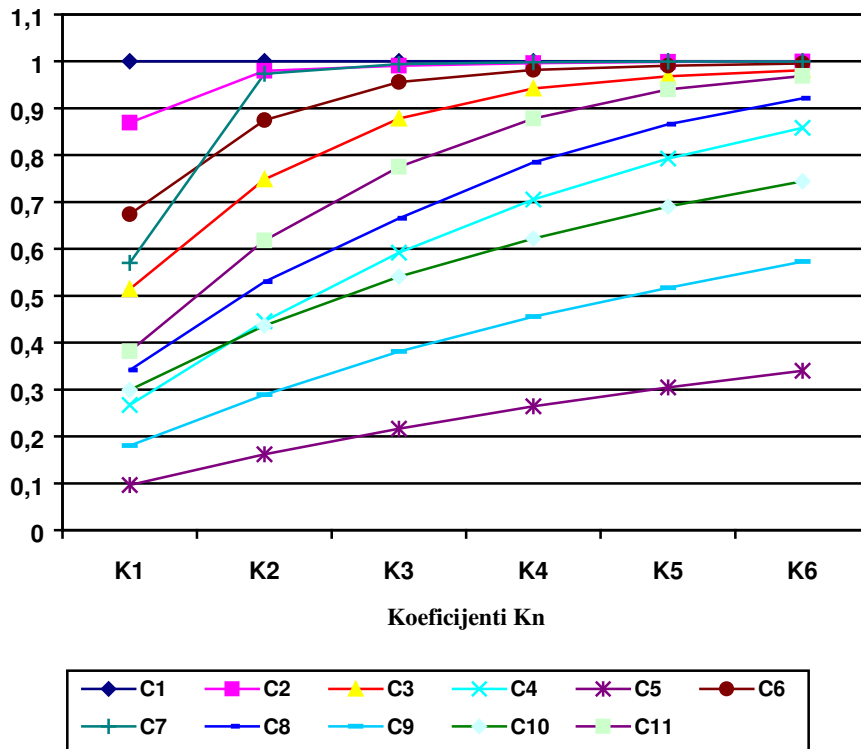
Naredna grupa (klasteri C4, C8 i C11) predstavlja oligopolske strukture, razlikujući se međusobno samo po veličini učešća prvog (najvećeg) proizvođača, a shodno tome i kumulativa najvećih proizvođača, iskazanog pokazateljima Kn. Ovim klasterima je obuhvaćeno ukupno 50 proizvoda.

¹¹ Prema oštrijim kriterijumima, koji su već spomenuti (tako F. M. Scherer, op. cit., str. 60. smatra da se oblik tržišta približava oligopolu ponude tamo gde četiri najveća proizvođača pokrivaju 40 ili više procenata ponude datog tržišta), klaster C9 bio bi ubrojan u oligopolsku strukturu. Iz tih razloga i razdvajanje ova dva konkurentna klastera na dva odvojena ima svoj smisao i svoju logiku.

¹² Neki od ovih proizvoda (konkretno, hleb), odnosno odgovarajućih proizvodnji, izrazito su lokalno orijentisani, odnosno relevantno tržište znatno je manje nego celo tržište Republike, odnosno SR Jugoslavije, koje se u ovom radu razmatra. Jasno je, naime, da proizvođač hleba iz jednog grada ne može biti konkurentan u drugom gradu, a često ni u drugim delovima istog grada (zbog visokih transportnih troškova i kratkog roka trajanja proizvoda). Stoga, formalna upotreba pokazatelja koncentracije mora biti podvrgnuta i logičkoj kontroli, što je u slučaju pomenutog proizvoda (hleb), a i u drugim slučajevima, vrlo evidentno.

Grafikon 2. Koncentracija ponude po klasterima
Graph 2. Offer concentration per clusters

Koncentracija ponue po klasterima



Sledeća grupa obuhvata četiri klastera, od kojih prva dva predstavljaju kvazi duopol (ili kvazi monopol) i klasični duopol, i kao takvi u ovoj grupi su najmanje konkurentni. Kao kvazimonopolska određena je struktura kod klastera C2, sa 23 proizvoda. Iako se u proizvodnji ovih proizvoda pojavljuju dva, a nekada i više, proizvođača, učešće vodećeg je u proseku skoro 90%, zbog čega oni i jesu kvazi monopol. Nešto je drugačija struktura kod klastera C7, u kojem se nalaze po dva podjednako jaka proizvođača, tako da je struktura klasično duopolska., iako se kod nekih proizvoda pojavljuje i još jedan, ili više malih (skoro neprimetnih) proizvođača. U ovom klasteru nalazi se 20 proizvoda.

Vrlo blizak navedenim je i klaster C6, identifikovan kao oligopol na prelazu u kvazi monopol, u kojem se u odgovarajućoj proizvodnji pojavljuje tri, pa i više proizvođača, ali je najveći toliko dominantan da faktički ima monopolski

položaj. Ovaj klaster ima 22 proizvoda (između ostalih i ostale proizvode od šljiva, kao izuzetak¹³).

Najzad, poslednji klaster u okviru ove grupe C3, identifikovan kao oligopol s dominantnim učešćem vodećeg proizvođača (oko 50% od ukupne proizvodnje), najbrojniji je od svih izdvojenih i obuhvata 37 proizvoda.

Zaključak

Empirijske analize u ovom radu pokazale su da je u prehrambenoj industriji, odnosno u posmatranim industrijskim granama (proizvodnja prehrambenih proizvoda, proizvodnja pića, proizvodnja stočne hrane i proizvodnja i prerada duvana) stepen koncentracije ponude nasuprot uobičajenim mišljenjima veoma visok, sa jakim monopolskim i oligopolskim strukturama u proizvodnji mnogih proizvoda, i to bez obzira na značajno povećanje broja preduzeća u odnosu na stanje u SFRJ.

Ovi rezultati potvrđuju da tržište industrijskih prehrambenih proizvoda kod nas još nije zasićeno, odnosno da pruža značajan prostor za dalji razvoj ove industrije, i to kako u smislu povećanja broja proizvođača, tako i u smislu intenziviranja razmene ovih proizvoda na prostorima balkanskih zemalja, ali i u većem okruženju, što će svakako uticati i na povećanje drugih performansi date proizvodnje, kao što su kvalitet, cena i dr.

¹³ U proizvodnji ovog proizvoda (odnosno, ovih proizvoda) postoje samo dva proizvođača, ali je njihov međusobni odnos takav (7:3) da se ne uklapaju ni u kvazi duopole ni u klasične duopole, tako da iako je proizvod formalno svrstan u ovaj klaster, on očigledno predstavlja specifičan slučaj.

Literatura

1. ANDRIJAŠEVIĆ, J. Tržište i tržišne strukture u privredi Jugoslavije, Institut društvenih nauka, Beograd, 1975, 203 str.
2. BEGOVIĆ, B.;BUKVIĆ, R.;MIJATOVIĆ,B.;PAUNOVIĆ,M.;SEPI, R., HIBER, D.,Antimonopolska politika u SR Jugoslaviji , Centar za liberalno-demokratske studije, Beograd, 2002, 212 str.
3. BUKVIĆ, R.; Regionalni aspekt primarne raspodele u jugoslovenskoj privredi, doktorska disertacija, Ekonomski fakultet, Beograd, 1997, xiv+424+lxvii str.
4. BUKVIĆ, R.,, Istraživanja tržišnih struktura u privredi druge Jugoslavije, Ekonomika (Beograd), godina XXXV, broj 1-2, 1999, str. 4-16.
5. BUKVIĆ, R.; HINIĆ, B., Oblici konkurencije na robnim tržištima u Jugoslaviji, Mesečne analize i prognoze (Beograd), godina II, broj 5, 1995, str. 58-66.
6. PETRIN, TEA Analiza vzrokov koncentracije organizacijskih enot v industriji in trgovini Jugoslavije v letih 1954-1976, doktorska disertacija, Ekonomska fakulteta Borisa Kidriča, Ljubljana, 1981, /1/+IX+367 str.
7. SCHERER, M.F., Industrial Market Structure and Economic Performance, Rand McNally & Company, Chicago, 1971, xi+576 pp.
8. The U. S. Department of Justice and Federal Trade Commision, 1992 Horizontal Merger Guidelines, with April 8, 1997, Revisions to Section 4 on Efficiency.
9. HROVATIN, NEVENKA, Tržna koncentracija v industriji SFRJ v letih 1987 in 1988, v: Maks Tajnikar (vodja raziskave), Preučevanje in analiziranje vzrokov visoke stopnje tržne koncentracije na domačem trgu in možnosti protimonopolnega delovanja z ekonomskega vidika, Ekonomska fakulteta Borisa Kidriča v Ljubljani, Ljubljana, 1989, str. 4-23.

PATTERNS OF COMPETITION IN FOOD INDUSTRY OF YUGOSLAVIA

Dr Rajko Bukvić

Summary

The article considers the patterns of competition in Yugoslav food industry. This industry means as one of the most competitively part of Yugoslav economy. The analysis is based on the official statistical data of ZOP and Statistical Bureau, by the using of standard methodological method for the measurement of supply concentration.

It is showed that in this industry (manufacture of food products, beverages and tobaco) the supply concentration is very high, with strong monopolistic and oligopolistic structures in production of many product.

These results accept the conclusion that the market of food production in Yugoslavia isn't satisfied, and that gives the possibilities for further development of this industry, e.g. the improvement of new production and expansion of exchange of food products on the Balkans and with other countries.

Key Words: competition, food industry, market, supply.