

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**OBRAVNAVA SAMOSTOJNIH POKLICEV Z VIDIKA
PRIDOBIVANJA BANČNIH FINANČNIH VIROV V OKVIRU
BANČNIŠTVA ODNOSOV**

Ljubljana, september 2016

ROMANA KAMŠEK

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisana Romana Kamšek, študentka Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtorica predloženega dela z naslovom Obravnava samostojnih poklicev z vidika pridobivanja bančnih finančnih virov v okviru bančništva odnosov, pripravljene v sodelovanju s svetovalko prof. dr. Andrejo Cirman.

IZJAVLJAM

1. da sem predloženo delo pripravila samostojno;
2. da je tiskana oblika predloženega dela istovetna njegovi elektronski obliki;
3. da je besedilo predloženega dela jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem poskrbela, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam oziroma navajam v besedilu, citirana oziroma povzeta v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani;
4. da se zavedam, da je plagiatorstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku Republike Slovenije;
5. da se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega dela dokazano plagiatorstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom;
6. da sem pridobila vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označila;
7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnala v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobila soglasje etične komisije;
8. da soglašam, da se elektronska oblika predloženega dela uporabi za preverjanje podobnosti vsebine z drugimi deli s programsko opremo za preverjanje podobnosti vsebine, ki je povezana s študijskim informacijskim sistemom članice;
9. da na Univerzo v Ljubljani neodplačno, neizključno, prostorsko in časovno neomejeno prenašam pravico shranitve predloženega dela v elektronski obliki, pravico reproduciranja ter pravico dajanja predloženega dela na voljo javnosti na svetovnem spletu preko Repozitorija Univerze v Ljubljani;
10. da hkrati z objavo predloženega dela dovoljujem objavo svojih osebnih podatkov, ki so navedeni v njem in v tej izjavi.

V Ljubljani, dne 02.09.2016

Podpis študentke: _____

KAZALO

UVOD	1
1 ZNAČILNOSTI FINANCIRANJA MALIH PODJETIJ	7
1.1 Opredelitev značilnosti malega podjetja	7
1.2 Zagotavljanje finančnih virov malim podjetjem	9
1.3 Zagotavljanje finančnih virov iz vidika cikla finančne rasti podjetja	13
1.4 Vloga zasebnega kapitala v malem podjetju	17
1.4.1 Privarčevana sredstva lastnika	18
1.4.2 Družina in prijatelji	18
1.4.3 Strateški partnerji	18
1.4.4 Poslovni angeli	19
1.4.5 Vlagatelji tveganega kapitala	19
1.4.4 Poslovni angeli	20
1.5 Vloga zasebnih dolžniških trgov	20
1.5.1 Kreditne kartice	22
1.5.2 Komercialni kredit	22
1.5.3 Oblike financiranja malih podjetij pri bankah	23
1.5.4 Drugi kreditodajalci	24
1.6 Proces odobravanja bančnih posojil	26
2 VLOGA BANKE PRI ZAGOTAVLJANJU FINANČNIH VIROV V POGOJIH ASIMETRIJE INFORMACIJ	30
2.1 Reševanje problema asimetrije informacij	30
2.2 Pojav kreditnega omejevanja	31
2.2.1 Modeli kreditnega omejevanja	32
2.2.2 Pojav kreditnega omejevanja v praksi	33
2.3 Vrsta informacij v procesu odločanja o odobritvi posojila	34
2.4 Vrsta posojilnih tehnologij	37
2.4.1 Transakcijsko bančništvo	40
2.4.1.1 Posojanje na osnovi finančnih poročil	40
2.4.1.2 Tehnologija kreditni scoring za mala podjetja	40
2.4.1.3 Posojanje na osnovi sredstev podjetja	41
2.4.1.4 Ostale tehnologije posojanja: factoring in komercialni kredit	42
2.4.2 Bančništvo odnosov	43
2.4.2.1 Prednosti bančništva odnosov	45
2.4.2.2 Stroški bančništva odnosov	46
2.4.2.3 Empirične raziskave na področju bančništva odnosov	47
3 OPREDELITEV SAMOSTOJNIH POKLICEV	52
3.1 Opredelitev pojma samostojni poklic	52
3.2 Značilnosti samostojnih poklicev	54
3.2.1 Regulacija samostojnih poklicev	56
3.2.2 Davčni vidik opravljanja samostojnega poklica	58

3.2.3 Priprava letnih poročil, objava in vodenje evidenc.....	59
4 RAZISKAVA: DOSTOPNOST DO BANČNIH FINANČNIH VIROV ZA SAMOSTOJNE POKLICE.....	60
4.1 Splošni podatki o raziskavi	60
4.2 Vzorec in opisne statistike	61
4.3 Splošne ugotovitve raziskave o dostopnosti do bančnih finančnih virov za samostojne poklice	63
4.4 Metodologija in preverjanje hipotez	70
4.4.1 Vpliv bančništva odnosov na pridobivanje bančnih finančnih virov	70
4.4.1.1 Trajanja bančnega odnosa.....	71
4.4.1.2 Širina bančnega odnosa.....	73
4.4.1.3 Intenzivnost bančnega odnosa	74
4.4.1.4 Ekskluzivnost bančnega odnosa.....	75
4.4.2 Vpliv starosti in informacijske nepreglednosti samostojnega poklica na pridobivanje bančnih finančnih virov	76
4.4.3 Obravnava prošnje za financiranje glede na oddelek	85
SKLEP.....	86
LITERATURA IN VIRI.....	92
PRILOGE	
KAZALO TABEL	
Tabela 1: Tehnologije posojanja	38
Tabela 2: Posamezni samostojni poklic v raziskavi in v celotni populaciji po številu in v %	61
Tabela 3: Samostojni poklic v raziskavi glede na spol po številu in v %	61
Tabela 4: Samostojni poklic v raziskavi glede na starostno skupino po številu in v %.....	62
Tabela 5: Samostojni poklic v raziskavi glede na število let poslovanja po številu in v %.....	62
Tabela 6: Samostojni poklic v raziskavi glede na način vodenja poslovnih knjig (normirani ali dejanski stroški) v številu in v %	62
Tabela 7: Samostojni poklic glede na trajanje sodelovanja z banko, pri kateri je zaprosil za financiranje v številu in %	65
Tabela 8: Zahtevano zavarovanje s strani banke glede na namen porabe sredstev v številu in v %	67
Tabela 9: Rezultat prošnje za financiranje glede na trajanje bančnega odnosa izražena s številom let sodelovanja z banko v številu.....	71
Tabela 10: Ocena rezultata prošnje za financiranje glede na trajanje odnosa z banko	72
Tabela 11: t-test - trajanje odnosa z banko.....	72
Tabela 12: Ocena rezultata prošnje za financiranje glede na število produktov pri glavni banki.....	73

Tabela 13: t-test – število produktov pri glavni banki.....	73
Tabela 14: Rezultat prošnje za financiranje glede na pogostost stikov z banko v številu ..	74
Tabela 15: Ocena rezultata prošnje za financiranje glede na pogostost stikov z banko.....	74
Tabela 16: t-test – pogostost stikov z banko	75
Tabela 17: Rezultat prošnje za financiranje glede na to ali je prošnja pri glavni banki ali drugi banki v številu	75
Tabela 18: Test Hi-kvadrat – ekskluzivnost bančnega odnosa	76
Tabela 19: Samostojni poklici, ki zaprosijo za financiranje pri banki glede na število let poslovanja v številu in %.....	77
Tabela 20: Financiranje preko zasebnih privarčevanih sredstev lastnika glede na število let poslovanja (manj kot 2 leti / 2 in več let) v številu	78
Tabela 21: Test Hi-kvadrat – odvisnost samostojnega poklica od lastnih sredstev lastnika glede na število let poslovanja (manj kot 2 leti / 2 in več let poslovanja).....	79
Tabela 22: Financiranje preko sredstev družine in prijateljev glede na število let poslovanja (manj kot 2 leti / 2 in več let) v številu.....	79
Tabela 23: Test Hi-kvadrat – odvisnost samostojnega poklica od sredstev družine in prijateljev glede na število let poslovanja (manj kot 2 leti / 2 in več let poslovanja)	80
Tabela 24: Samostojni poklici, ki ne zaprosijo za financiranje pri banki zaradi pričakovane zavrnitve in drugih razlogov glede na število let poslovanja (manj kot 2 leti / 2 leti in več) v številu in %.....	81
Tabela 25: Test Hi-kvadrat – razlog pričakovane zavrnitve, da samostojni poklic ne zaprosi za financiranje glede na število let poslovanja (manj kot 2 leti / 2 in več let poslovanja)	82
Tabela 26: Lastni viri financiranja pri samostojnih poklicih glede na število let poslovanja (Manj kot 2 leti / 2 leti in več) v številu in %.....	83
Tabela 27: Prošnja za financiranje pri banki s strani samostojnih poklicev glede na število let poslovanja (manj kot 2 leti / 2 leti in več) v številu in %.....	83
Tabela 28: Samostojni poklici, ki ne zaprosijo za financiranje pri banki (zaradi pričakovane zavrnitve ali drugih razlogov) glede na to ali že imajo obstoječe posojilo pri banki ali ne v številu.....	84
Tabela 29: Test Hi-kvadrat – razlog, da samostojni poklic ne zaprosi za financiranje glede na obstoj/neobstoj predhodnega posojila.....	85
Tabela 30: Obravnava samostojnih poklicev, ki zaprosijo za financiranje pri banki, glede na oddelek v številu in %	86

KAZALO SLIK

Slika 1:	Viri financiranja malega podjetja po fazah življenjskega cikla, tipu financiranja in organizacijski obliki	10
Slika 2:	Viri financiranja malega podjetja	12
Slika 3:	Viri financiranja in cikel finančne rasti podjetja	13
Slika 4:	Financiranje preko posojila	21
Slika 5:	Notranji model določanja bonitet	27
Slika 6:	Kreditni postopek	28
Slika 7:	Produkti, ki jih samostojni poklic uporablja pri svoji glavni banki in drugih bankah v %	63
Slika 8:	Samostojni poklic glede na pogostost stikov z banko v %	63
Slika 9:	Samostojni poklic glede na razlog zakaj ne zaprosi za financiranje pri banki in glede na število let poslovanja v %	65
Slika 10:	Lastna sredstva samostojnih poklicev glede na število let poslovanja v %	65
Slika 11:	Namen porabe bančnih finančnih virov s strani samostojnih poklicev v %	66
Slika 12:	Zahtevana dokumentacija s strani banke v primeru oddane prošnje za financiranje s strani samostojnih poklicev v %	68
Slika 13:	Ocena samostojnih poklicev kako posamezna trditev vpliva na to, da je pridobivanja posojila pri bankah težko (1-splošno ne vpliva, 2-delno vpliva, 3-zelo vpliva), izraženo v povprečju	68

UVOD

V magistrski nalogi se ukvarjam z vprašanjem dostopnosti do različnih virov financiranja za samostojne poklice v različnih življenjskih fazah podjetja oziroma podjetnika s poudarkom na pridobitvi posojil pri bankah. Z izrazom samostojni poklici v slovenskem prostoru razumemo fizične osebe, ki opravljajo dejavnost samostojno, torej ne v okviru svojega podjetja ali v obliki zaposlitve na osnovi pogodbe o zaposlitvi ali druge pogodbe. Tem poklicev je skupno, da je za njihovo opravljanje potrebna visoka strokovna usposobljenost, da se opravljajo osebno, neodvisno in s polno osebno odgovornostjo, ter so zaradi zagotavljanja kakovosti storitev zanje značilni strogi izobrazbeni in poklicni standardi (e-VEM Državni portal za poslovne subjekte in samostojne podjetnike, 2015a). Samostojni poklici, statistično gledano v Sloveniji, ne predstavljajo velikega deleža bančnih komitentov, saj je v Sloveniji trenutno registriranih 5.915 subjektov, ki jih lahko uvrstimo med samostojne poklice, kar je 2,9 % vseh registriranih pravnih oseb v Sloveniji (Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve, 2016a).

Pojem samostojni poklic se uporablja v večini držav Evropske unije (v nadaljevanju EU), v svetu pa je bolj pogosta uporaba pojma samostojna poklicna dejavnost. V državah EU še ni enotne definicije, ki bi opredelila pojem samostojnih poklicev. EU za potrebe statistike vključuje samostojni poklic med podjetja. Podjetje je opredeljeno kot »najmanjša kombinacija pravnih enot, to je organizacijska enota, ki proizvaja blago ali storitve, ki razpolaga z določeno stopnjo avtonomnosti pri sprejemanju odločitev, zlasti glede razporeditve njegovih tekočih sredstev. Podjetje je lahko ena pravna enota.« (Svet evropskih skupnosti, 1993, str. 14). S pojmom pravna enota pa razume tudi fizične osebe, ki samostojno opravljajo gospodarsko dejavnost, kamor sodijo tudi samostojni poklici.

Samostojni poklici so običajno organizirani v obliki majhnih podjetij oziroma praks. Samostojni poklic mora na začetku opravljanja svoje dejavnosti, kot vsak drugi podjetnik, investirati v dejavnost ustrezno količino lastnih sredstev in čas, da si zagotovi ustrezno tehnologijo za opravljanje poklica in pridobiti ustrezno izobrazbo. Kot vsi podjetniki se tudi samostojni poklic sooča z administrativnimi ovirami, davki ter zagotovitvijo zadostne količine finančnih sredstev, kot ugotavlja Evropska komisija (European Commission, 2015) pa samostojnim poklicem v glavnem niso dostopne subvencije in programi financiranja, ki so drugače na voljo malim in srednje velikim podjetjem v okviru EU.

Zadostna količina finančnih sredstev je ključna za vsako podjetje, da lahko normalno posluje in raste (Beck & Demirguc-Kunt, 2006). Za mala podjetja je značilno, da imajo slabši dostop do zunanjega financiranja, kar lahko omejuje njihovo rast (Berger & Udell, 1998). Predpostavljam, da je za samostojne poklice tako kot za mala podjetja značilno, da imajo, v primerjavi z večjimi podjetji omejen dostop do različnih virov financiranja in so zato močno odvisni od bančnih posojil. Obstoječe raziskave ugotavljajo, da je financiranje preko bančnih posojil poleg sredstev lastnika najpomembnejši finančni vir uveljavljenih

malih podjetij (Berger & Udell, 1998; Cressy, 2006; Dunkelberg & Scott, 2011; Petersen & Rajan, 1994).

V magistrski nalogi skozi pregled teorije ter izvedeno empirično raziskavo ugotavljam, katere so najpogostejše oblike financiranja za samostojne poklice, kakšna je dostopnost do bančnih posojil, kaj jih omejuje ter kaj vpliva na odobritev le-teh pri bankah. Hkrati preučujem možne pristope, ki jih banke uporabljajo za preverjanje kreditne sposobnosti samostojnih poklicev in kateri so najpogostejši bančni produkti, preko katerih si samostojni poklici zagotavljajo ustrezna sredstva za tekoče likvidnostno in dolgoročno investicijsko financiranje pri bankah.

Odgovore na vprašanje glede različnih oblik financiranja za samostojne poklice iščem znotraj teorije in empiričnih raziskav na področju financiranja malih podjetij ter podjetniških financ. Samostojni poklici so posebna kategorija znotraj poslovnih financ, saj so kombinacija tako zasebnih in poslovnih financ in se oboje pogosto prepleta tudi pri ugotavljanju kreditne sposobnosti malega podjetja oziroma podjetnika, kot tudi pri določanju pogojev posojila. Na kreditno sposobnost malega podjetja pogosto vpliva tudi zasebno premoženje podjetnika, saj ta služi kot zavarovanje pri posojilih podjetja ali pa lastnik kot porok posredno jamči s svojim premoženjem v primeru, da posojilo ne bi bilo poplačano. Ker so samostojni poklici že v osnovi organizirani tako, da je njihova odgovornost neomejena, odgovarjajo s svojim celotnim osebnim premoženjem za odplačilo posojil do finančnih institucij, ne glede na formalno jamstvo ali zastavo osebnih zavarovanj. Berger in Udell (1998) pravita, da je v primeru samostojnih podjetnikov (tudi samostojnih poklicev) in drugih pravnih oblik, kjer je odgovornost lastnika neomejena, tako velik del zunanjega financiranja finančnih institucij vsaj delno tudi notranje financiran v smislu, da je lastnik zakonsko obvezan, da prevzame obveznost, če posojilo ni bilo poplačano.

Pri oblikovanju raziskovalnih hipotez izhajam iz predpostavke o odvisnosti virov financiranja od življenjskega cikla samostojnega podjetnika in pomanjkanja kakovostnih informacij za presojo o kreditni sposobnosti oziroma informacijski nepreglednosti (angl. *opacity*) samostojnih poklicev ter problemov asimetrije informacij med banko in posojilojemalci. Po Berger in Udellu (1998) informacijska nepreglednost malih podjetij izhaja iz tega, da ne razpolagajo z revidiranimi računovodski izkazi, pogosto nimajo poslovnih sredstev, ki jih je mogoče zlahka oceniti ali zastaviti kot zavarovanje pri financiranju in nimajo zgodovine odplačevanja, na osnovi katere bi se lahko odločali zunanji financerji.

Banke uporabljajo v procesih odobravanja posojil in pridobivanju ustreznih informacij o kreditni sposobnosti potencialnih posojilojemalcev različne pristope. Teorija finančnega posredništva opredeljuje bančništvo odnosov kot najprimernejši pristop za mala informacijsko nepregledna podjetja, kot opredelim tudi samostojne poklice, saj najbolje

rešuje probleme asimetrije informacij med banko in njenim komitentom (Boot, 2000; Elyasiani & Goldberg, 2004). Predpostavko o informacijski nepreglednosti samostojnih poklicev izpeljem iz tega, da banka nima na razpolago javno objavljenih informacij o boniteti samostojnih poklicev (ni objave letnih poročil, pri »normirancih« so davčni obračuni pavšalni), da banke ne poznajo dobro statusa samostojnega poklica, da gre pri samostojnih poklicih za prepletanje zasebnih in poslovnih financ, da samostojni poklici izkazujejo v svojih bilancah malo stvarnega premoženja (opredmetenih stalnih sredstev), ki bi ga lahko dali v zavarovanje posojila.

V okviru bančništva odnosov pridobi banka skozi dolgoročni odnos s stranko kakovostne zasebne informacije o podjetju in lastniku podjetja, na osnovi katerih je sposobna presojati o kreditni sposobnosti malega podjetja, kar povečuje dostopnost do bančnih posojil. Empirične raziskave znotraj bančništva odnosov so dokazale, da moč bančnega odnosa poveča dostopnost do bančnih posojil (Berger & Udell, 1995; Boot, 2000; Boot & Thakor, 1994; Cole, 1998; Elyasiani & Goldberg, 2004), dostopnost do posojil narašča z dolžino bančnega odnosa (Petersen & Rajan, 1994, Ongena & Smith, 2000) z večanjem števila finančnih storitev, ki jih ima pri banki (Cole, 1998; Petersen & Rajan, 1994), in zmanjšuje dostopnost do posojila, če ima podjetje bančni odnos pri različnih bankah (Berger & Udell, 1995; Cenni, Monferrà, Salotti, Sangiorgi, & Torluccio, 2015; Cole, 1998; Petersen & Rajan, 1994).

Na osnovi teoretskih in empiričnih izhodišč bančništva odnosov izpeljem predpostavko, da moč bančnega odnosa vpliva na pridobitev bančnih finančnih virov za samostojne poklice. Predpostavljam, da so bančni finančni viri lažje dostopni tistim samostojnim poklicem, pri katerih je moč bančnega odnosa večja, pri čemer na moč odnosa vplivajo:

- trajanje odnosa z banko,
 - *H1: z dolžino bančnega odnosa se poveča možnost za pridobitev bančnih finančnih virov;*
- širina odnosa (število produktov, ki jih banka zagotavlja stranki),
 - *H2: z večanjem števila produktov pri banki se povečuje možnost pridobitve bančnih finančnih virov;*
- intenzivnost odnosa (pogostost stikov z banko),
 - *H3: pogostost stikov s kreditnim referentom banke povečuje možnost pri pridobitvi bančnih finančnih virov;*
- ekskluzivnost odnosa (ali koristi podjetje finančne storitve pri eni banki ali več bankah),
 - *H4: samostojni poklic ima večjo možnost pridobitve bančnih finančnih virov pri svoji, glavni banki, kjer ima poslovni račun.*

Preko bančnega odnosa in pogostih stikov, še posebej v primeru, ko vodi svoje zasebne in poslovne finance pri isti banki, si komitent s statusom samostojnega poklica lahko poveča možnost pridobitve kredita.

Ker je stopnja informacijske nepreglednosti največja ravno na začetku poslovanja malega podjetja (Berger & Udell, 1998), predpostavljam, da je posojilo tudi za samostojne poklice v tem obdobju težko dosegljivo, zato se morajo financirati preko drugih, nebančnih finančnih virov. Predpostavljam, da sta najpomembnejša finančna vira novoustanovljenih in mladih samostojnih poklicev lastna sredstva lastnika in sredstva sposojena od družine in prijateljev, ker je financiranje bank možno šele, ko pridobijo znatno količino opredmetenih osnovnih sredstev, ki jih lahko zastavijo v zavarovanje posojila, ko že imajo na voljo zaključene računovodske izkaze in določeno zgodovino poslovanja, ki jo banka spremlja in tako pridobiva informacije o samostojnem poklicu preko bančnega odnosa.

H5: Glavni finančni viri za mlade samostojne poklice, ki poslujejo manj kot 2 leti, so privarčevana sredstva lastnika in izposojena sredstva od družine in prijateljev.

H6: Mladi samostojni poklic, ki posluje manj kot 2 leti, ne zaprosi za posojilo pri banki zaradi pričakovane zavrnitve.

Obstoječe raziskave ugotavljajo, da so glavni finančni viri uveljavljenih malih podjetij bančna posojila ter notranji viri financiranja v obliki sredstev lastnika in zaslužki iz dejavnosti (Berger & Udell, 1998; Cressy, 2006; Dunkelberg & Scott, 2011; Petersen & Rajan, 1994). Število let poslovanja pozitivno vpliva na to, da podjetje sploh zaprosi za financiranje pri banki, pri čemer imajo uveljavljena podjetja tudi večje možnosti za odobritev financiranja (Vos, Jia-Yuh Yeh, Carter, & Tagg, 2007).

H7: Najpomembnejši finančni vir uveljavljenih samostojnih poklicev (število let poslovanja - 2 in več let) so zaslužki, ki jih ustvari samostojni poklic iz dejavnosti in financiranje pri bankah.

Najpomembnejši razlog, da samostojni poklic ne zaprosi za posojilo, je strah pred pričakovano zavrnitvijo banke. Najverjetnejšo zavrnitev posojila, v primeru nove prošnje za posojilo, pričakuje samostojni poklic, ki posluje manj kot 2 leti, in kot ugotavljajo Vos et al. (2007) zaradi strahu pred zavrnitvijo za posojilo sploh ne zaprosi. Predpostavljam, da samostojni poklic, ki že ima predhodno posojilo, ne bo zaprosil za posojilo, ker pričakuje zavrnitev, kot ugotavljata v raziskavah Cole (1998) in Chakraborty (2011), obstoj predhodnega posojila zmanjšuje možnost pridobitve novega posojila.

H8: Samostojni poklic v primeru, da ima že obstoječe posojilo pri banki, ne bo zaprosil za posojilo zaradi pričakovane zavrnitve.

Pri samostojnih poklicih se pogosto prepletajo finance fizične in pravne osebe, tako poteka tudi obravnava pri bankah. Predpostavljam, da ima posameznik več stikov z banko kot fizična oseba in iz tega vidika je bančni odnos intenzivnejši na področju poslovanja s fizičnimi osebami. Glede na to, da banka razpolaga z zasebnimi informacijami lastnika nosilca dejavnosti, lažje in hitreje oceni kreditno sposobnost le-tega kot pa kreditno sposobnost za dejavnost, ki jo nosilec opravlja. Kot pravita Berger in Udell (1998) širino bančnega odnosa predstavljajo tudi produkti, ki jih ima pri banki lastnik podjetja kot fizična oseba ter poudarjata pomen informacij, ki jih lahko banka pridobi o lastniku malega podjetja, ki so prav tako pomembne v procesu odobravanja posojila. Le-te so omogočene preko zagotavljanja osebnih posojil, kreditnih kartic, depozitov, bančnih računov, s katerimi se dodatno okrepi bančni odnos, prav tako pa se banki povečajo viri zaslužka. Banka pri malih podjetjih pogosto zahteva vodenje produktov fizične osebe pri isti banki.

Predvidevam, da je možnost pridobitve financiranja kot fizične osebe hitrejša, glede na boljše tržne pogoje v okviru poslovanja s fizičnimi osebami, za komitenta tudi bolj optimalna, zato bo samostojni poklic zaprosil za financiranje kot fizična oseba.

H9: Večji del financiranja za samostojne poklice pri bankah poteka na oddelku za poslovanje s fizičnimi osebami.

Osnovni namen magistrske naloge je obravnava različnih vidikov pojma in statusa samostojnega poklica v Sloveniji, z namenom predstaviti osnovna izhodišča za obravnavo in ugotavljanje kreditne sposobnosti pri odobravanju bančnih posojil.

Za preučevanje samostojnih poklicev sem se odločila, ker ocenjujem, da je le-to v slovenskem prostoru še neraziskano. Obstoječe raziskave v Sloveniji in svetu preučujejo možnosti financiranja za mala in srednje velika podjetja, medtem ko je področje samostojnih poklicev še neobdelano. Z raziskavo sem pri komitentih s statusom samostojnega poklica preverila, kateri finančni viri so najpomembnejši v določenih življenjskih fazah samostojnega poklica, kako pomemben in pogost vir financiranja so bančni produkti in kako so dostopni samostojnim poklicem. Namen raziskave je ugotoviti, kakšen pristop je uporabila banka v procesih odločanja, katere informacije je zahtevala banka v postopku preverjanja kreditne sposobnosti samostojnega poklica ter kakšne so bile zahteve banke v postopku odobravanja posojila glede potrebne dokumentacije in zavarovanja. V okviru raziskave preverjam, ali pri samostojnih poklicih drži predpostavka, da bančništvo odnosov povečuje možnost pridobitve posojila, saj je moje osnovno raziskovalno izhodišče, da je bančništvo odnosov najprimernejši pristop pri odobravanju posojil samostojnim poklicem in da ta pristop povečuje možnosti pridobitve posojila.

Glede na dostopne vire ocenjujem, da gre za prvo raziskavo, ki pri slovenskih komitentih, samostojnih poklicih ugotavlja odnos banke do tovrstnih komitentov in dostopnost do finančnih virov za ta segment. Magistrska naloga lahko služi kot orodje bankam in drugim

finančnim institucijam pri obravnavi samostojnih poklicev in ocenjevanju njihove kreditne sposobnosti.

Cilj magistrske naloge je postaviti osnovna izhodišča za obravnavo samostojnega poklica v bankah, to je oblikovati kriterije za presojo kreditne sposobnosti, in glede na izsledke raziskave predlagati ustrezen pristop za obravnavo pri banki. S pomočjo rezultatov raziskave želim oceniti dostopnost do finančnih virov pri bankah za samostojne poklice. Glede na izsledke raziskave želim podati predloge za izboljšanje odnosa med banko in komitentom ter podati ključne predloge za optimizacijo postopkov odobritve posojil pri komitentih s statusom samostojnega poklica.

Magistrska naloga je sestavljena iz teoretičnega in empiričnega dela. Teoretični del vključuje poglobljen pregled, analize domače in tuje strokovne literature ter prispevkov iz obravnavanega področja (metoda deskripcije). V nalogi povzemam izsledke obstoječih raziskav, ki posegajo na proučevano področje (metoda kompilacije). Preučila sem tudi obstoječe empirične raziskave s področja bančništva odnosov za mala podjetja, jih primerjala s svojimi izsledki raziskave ter ugotavljala skladnosti in razlike med njimi (metoda komparacije).

V okviru magistrske naloge sem izvedla raziskavo o dostopnosti finančnih virov pri bankah za samostojne poklice v Sloveniji. Z vprašalnikom sem ugotavljala glavne vire financiranja, obravnavo samostojnih poklicev, dostopnost bančnih posojil, glavne ovire, dokumentacijo za presojanje kreditne sposobnosti idr. Uporabljena je bila kvantitativna metoda raziskovanja, za zbiranje podatkov je bil uporabljen strukturiran anketni vprašalnik. Zbrani podatki so statistično obdelani s programom SPSS, hipoteze pa so statistično preverjene s pomočjo ustreznih statističnih metod.

Največja omejitev omenjene raziskave je bila slaba odzivnost na vprašalnik, ki izhaja iz vsebine raziskave, saj se nanaša na zasebne informacije o financah samostojnih poklicev, obseg omejuje tudi dejstvo, da raziskava ni potekala v okviru določene institucije, temveč sem podatke zbirala kot fizična oseba, pri čemer je stopnja zaupanja anketirancev manjša in posledično manjša tudi stopnja odgovorov.

Pisanje magistrske naloge je omejevalo tudi pomanjkanje tako domače kot tuje strokovne literature, ki bi se ukvarjala z vprašanjem samostojnih poklicev in bi omogočala primerjavo že narejenih raziskav.

Magistrska naloga sestoji iz štirih poglavij, v katerih na osnovi teorije in empiričnih raziskav financiranja malih podjetij iščem stične točke s financiranjem samostojnih poklicev. V prvem poglavju opredelim pojem malo podjetje, njegove osnovne značilnosti, možne finančne vire, omejitve ter razpoložljive oblike bančnih posojil.

V drugem poglavju opišem, kako banka rešuje problem asimetrije informacij med posojilojemalci in banko v procesih odobravanja posojil. Navedem različne pristope oziroma tehnologije posojanja v bančništvu, vrste informacij, na osnovi katerih banka presoja o kreditni sposobnosti posojilojemalca, in določim, za kakšne vrste komitentov je primeren posamezni pristop in vrsta informacij. Kot najprimernejši pristop v bankah za obravnavo samostojnih poklicev opredelim bančništvo odnosov, zato pojasnim, kaj je značilno za bančništvo odnosov ter kaj so njegove prednosti in slabosti. V drugem poglavju povzemam ugotovitve obstoječih empiričnih raziskav o bančništvu odnosov.

V tretjem poglavju opredelim pojem samostojnega poklica v Sloveniji in Evropi, osnovne značilnosti statusa samostojnega poklica ter njegovo pojavnost v slovenskem in evropskem prostoru.

V četrtem poglavju so predstavljeni zasnova in potek raziskave (vzorec, uporabljene metode zbiranja in obdelave podatkov, hipoteze) ter ugotovitve raziskave.

Četrtemu poglavju sledi sklep, navedba literature in virov ter priloge.

1 ZNAČILNOSTI FINANCIRANJA MALIH PODJETIJ

1.1 Opredelitev značilnosti malega podjetja

Obstajajo številne opredelitve malega podjetja, ki so večinoma določene na osnovi kvantitativnih kriterijev. Najpogosteje uporabljen kriterij za razlikovanje med velikim in malim podjetjem je število zaposlenih, poleg tega pa se uporablja še razlikovanje na osnovi prihodkov od prodaje, vrednosti sredstev podjetja in vrednosti kapitala (Hatten, 2012). Ker so samostojni poklici enoosebne pravne oblike, sodijo po velikosti v skupino najmanjših, mikro podjetij. Zato se v nadaljevanju osredotočam na značilnosti, po katerih se mala podjetja razlikujejo od velikih, ki so določene na osnovi kvalitativnih kriterijev.

Kot navaja Ang (1992), je pojem malo podjetje tako širok, da je nemogoče reči, da obstaja tipično malo podjetje. Mala podjetja se lahko razlikujejo glede na to, ali so novoustanovljena ali obstoječa, glede na njihovo pravnoorganizacijsko strukturo, kdo nadzoruje podjetje in kdo ima glasovalne pravice, ter ali gre za hitrorastoče ali podjetje z zmerno rastjo. Kljub temu pa lahko rečemo, da za večino malih podjetij veljajo skupne značilnosti, ki jih v večjih podjetjih ne najdemo in Ang (1991; 1992) jih opredeli kot:

- Prepletanje osebnih in poslovnih financ
Lastniki in menedžerji malih podjetij pogosto sprejemajo poslovne odločitve tudi na podlagi tega, kako bodo vplivale na njihovo zasebno blaginjo. Izbira organizacijske oblike, kjer odgovornost ni omejena, vpliva na to, da poslovno in osebno tveganje

nista ločena, pri korporativnih pravnih oblikah pa to velja v primeru, ko se v zavarovanje posojila zastavlja osebno premoženje lastnika ali zahteva njegovo osebno poroštvo. Pri malih podjetjih je pomembno, s koliko osebnega premoženja razpolaga lastnik.

- **Krajša življenjska doba**
Poslovanje malega podjetja je večinoma odvisno od ene osebe, zato je tudi prenehanje podjetja definirano z umikom ali smrtjo te osebe.
- **Neformalni odnosi**
Medtem ko so pri velikih podjetjih odnosi določeni na osnovi formalnih pogodb, so za mala podjetja značilni neformalni odnosi z družino in prijatelji, ki predstavljajo tudi prvi vir financiranja malega podjetja. Pri zagotavljanju finančnih sredstev in odnosih z drugimi deležniki je pri malem podjetju bistven ugled lastnika.
- **Medgeneracijsko vprašanje**
Podobno kot pri družinskih podjetjih, lahko za mala podjetja rečemo, da je zelo pomembno njihovo nasledstvo in da se preko tega nasledstva vsaj delno prenese že vzpostavljen ugled in dobro ime na naslednike.
- **Večje možnosti za napake**
Za lastnike malih podjetij je značilno, da so pogosto brez predhodnih poslovnih izkušenj ali ustrezne formalne izobrazbe in posledično tudi neustrezno opremljeni za spremembe v poslovnem svetu. Raziskovalci ocenjujejo, da so napake pri manjših podjetjih pogostejše ter izhajajo iz prevelikega samozaupanja ali nevednosti.

Cressy (2006) opredeli tipične značilnosti malega podjetja, ki predstavlja 95 % vseh podjetij v Evropi in Severni Ameriki:

- po velikosti je mikro podjetje (ima manj kot 10 zaposlenih),
- vodeno je s strani lastnika,
- podjetnike vodi želja po neodvisnosti in želja biti sam svoj šef,
- v večini niso naravnani k hitri rasti, temveč k dolgoročnemu stabilnemu preživetju,
- glavna ekonomska funkcija je zagotavljanje zaposlitve lastnika, saj so ti v večini primerov samozaposleni,
- največkrat gre za organizacijske oblike z neomejeno odgovornostjo,
- podjetja oziroma podjetniki plačujejo osebne davke.

Osteryoung, Newman in Davies (1997) definirajo malo podjetje še v dveh opredelitvah:

- podjetje ne nastopa na javnih kapitalskih trgih,
- obstaja dejanska ali potencialna potreba, da lastniki podjetja osebno garantirajo pri obstoječem ali načrtovanem financiranju.

Podobno kot Ang (1992), Osteryoung et al. (1997) opredelijo kot bistveno značilnost malega podjetja osebno izpostavljenost lastnika malega podjetja do posojilodajalcev. V mnogih primerih, ko podjetje zaprosi za posojilo, banka zahteva osebno poroštvo lastnika. V tem primeru bo banka preverila premoženje podjetja kot tudi premoženje lastnika podjetja za zavarovanje tega posojila. Prisotnost osebnega poroštva zelo poveča tveganje lastnika malega podjetja v primerjavi z lastnikom velikega podjetja. Poroštvo je lahko formalno ali neformalno. O formalnem poroštvu govorimo v primeru, ko banka zahteva poroštvo lastnika pri posojilu ali zavarovanje posojila z njegovim zasebnim premoženjem. V primeru neformalnega osebnega poroštva pa govorimo v primeru pravne osebe, kjer je osebna odgovornost lastnika neomejena, lastnik pa odgovarja s svojim celotnim premoženjem vsem posojilodajalcem.

Banka v primeru majhnih podjetij ne ločuje financ podjetja in njegovega lastnika, zato se želi zavarovati tako, da preko osebnega poroštva posredno pridobi pravico do celotnega premoženja v primeru neplačila kredita. V primeru Osteryoung, Newmann in Davisove definicije so podjetja, kjer banka ne zahteva poroštva, vsaj srednje velika podjetja (Osteryoung et al., 1997).

Hatten (2012) v kriteriju, da podjetje razumemo kot malo, poleg števila zaposlenih, ki mora biti manjše od 100, navaja še, da je to tako samostojno vodeno, upravljano kot tudi financirano. Podjetje običajno vodi eden ali največ nekaj ljudi. Kot pomemben kriterij, da gre za malo podjetje navaja tudi, da ima podjetje relativno malo vpliva v svoji dejavnosti.

1.2 Zagotavljanje finančnih virov malim podjetjem

Pri izbiri finančnih virov si mora, kot navaja Tajnikar (2000), malo podjetje zastaviti naslednja vprašanja:

- v kateri fazi življenjskega cikla se nahaja;
- za kakšen namen potrebuje sredstva, pri čemer se že zoži izbor razpoložljivih virov in
- kakšen finančni vir je ustrezen glede na pravnoorganizacijsko obliko podjetja.

Tajnikar (2000) pravi, da je bistvena razlika v vrsti finančnega vira in obsega potrebnih sredstev glede na to, ali govorimo o malem podjetju ali dinamičnem (hitro rastočem) podjetju. Mala podjetja običajno potrebujejo sredstva v začetni fazi za nakup strojev, zagonski kapital in stroške zaposlenih v obdobju, ko podjetje še ne ustvarja lastnih prihodkov. Kasneje potrebuje sredstva za financiranje rasti do optimalne velikosti. Ko doseže optimalno velikost, so potrebe po financiranju bistveno manjše, običajno nastanejo v primeru nakupa nove oziroma zamenjave stare opreme podjetja. Drugačne pa so potrebe rastočega podjetja.

Slika1: Viri financiranja malega podjetja po fazah življenjskega cikla, tipu financiranja in organizacijski obliki

FAZA ŽIVLJENJSKEGA CIKLA	TIP FINANCIRANJA	GLAVNI VIRI	ORGANIZACIJSKA OBLIKA
Razvojna faza	Semensko financiranje	Podjetnik Družina in prijatelji	Samozaposleni, d.o.o., d.d.
Ustanovna faza	Zagonsko financiranje	Podjetnik Družina in prijatelji Poslovni angeli Tvegani kapital	Samozaposleni, d.o.o., d.d.
Faza preživetja	Prva runda financiranja	Tvegani kapital Poslovne banke	d.o.o., d.d.
Faza hitre rasti	Druga runda financiranja Mezzanine financiranje Likvidnostno financiranje	Tvegani kapital Poslovne banke Investicijske banke	d.d.

Vir: C. J. Leach in R. W. Melicher, *Entrepreneurial Finance (5th ed.)*, 2015, str. 270, Slika 8.1.

Na Sliki 1 so prikazani različni finančni viri v različnih življenjskih fazah podjetja in možnosti uporabe posameznega vira glede na pravnoorganizacijsko obliko. Zunanje vire potrebuje podjetje v vseh življenjskih fazah: fazi razvoja, ustanovitve, preživetja in hitre rasti. Semenski kapital v fazi razvoja podjetnik večinoma zagotovi z lastnimi sredstvi in s sredstvi, ki jih zagotovi družina in prijatelji. Nekatera podjetja se razvijajo in rastejo v skladu s sredstvi, ki jih podjetje ustvari v okviru svojega poslovanja, drugim podjetjem pa to ne zadošča in potrebujejo zunanje financiranje. Zunanji viri financiranja, kot so poslovni angeli in vlagatelji tveganega kapitala, so dostopni zgolj redkim hitrorastočim podjetjem z določenimi organizacijskimi oblikami (pri organizacijski obliki kot je samozaposlen, financiranje preko zunanjega kapitala ni možno). Poslovne banke vstopajo v podjetje z dolžniškim financiranjem šele v fazi preživetja in fazi hitre rasti, ko podjetje že izkaže določeno uspešno poslovanje (Leach & Melicher, 2015). Več o financiranju malega podjetja po posameznih življenjskih fazah je napisano v okviru cikla finančne rasti v poglavju 1.3.

Osteryoung et al. (1997) ločijo mala podjetja na dva tipa:

- tip »življenjski slog« (angl. *life-style*) in
- podjetniški tip (angl. *entrepreneurial*).

Prvi tip »življenjski slog« ni usmerjen k rasti, vodi ga običajno lastnik, njegov glavni cilj je zagotavljanje zaposlitve, vir plačila ter uresničitev lastnih ciljev. Podjetniški tip je usmerjen k rasti in dobičku, zato tak tip podjetja privablja zunanje investitorje. To ne

pomeni, da prvi tip ne želi rasti, vendar je manj usmerjen k maksimiranju dobička kot drugi tip. Ne glede na pravnoorganizacijsko obliko podjetja, vsako podjetje sodi v enega izmed obeh tipov. Približno 95 % malih podjetij je tipa življenjski slog, 5 % pa sodi v podjetniški tip (Osteryoung et al., 1997).

Pri zgornjih dveh tipih se razlikuje tudi način financiranja. Pri podjetniškem tipu je večino financiranja zunanega, medtem ko je pri tipu življenjski slog financiranje pretežno notranje. Veliko večje potrebe po finančnih virih ima podjetniški tip, saj so njegove finančne potrebe zaradi hitre rasti bistveno večje (Osteryoung et al., 1997).

Longenecker, Petty, Palich in Hoy (2014) opredelijo štiri osnovne značilnosti malega podjetja, ki vplivajo na to, kako je podjetje financirano, te so:

- ekonomski potencial podjetja,
- velikost in starost podjetja,
- oblika sredstev, ki jih ima podjetje in
- osebne preference lastnika pri odločitvi glede kapitala ali posojila.

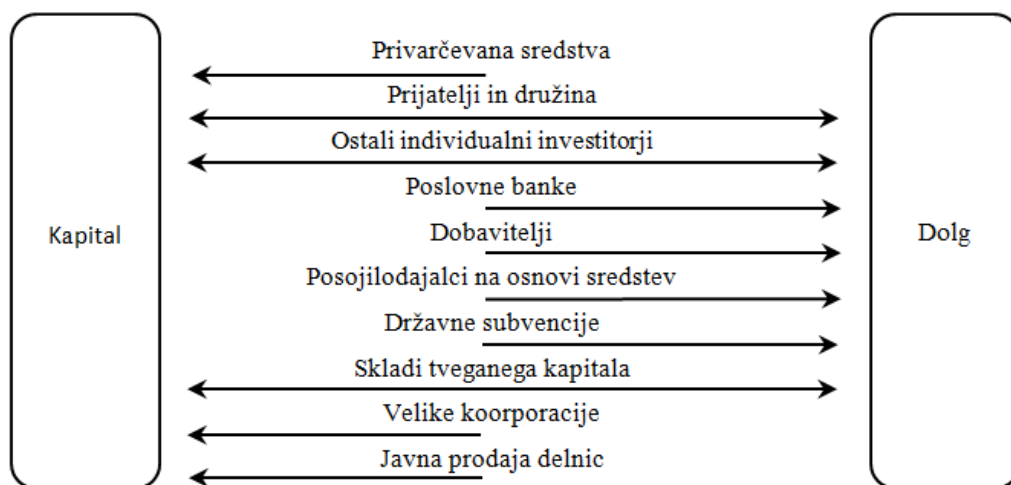
Longenecker et al. (2014) navajajo, da ima podjetje, ki ima potencial za hitro rast in doseganje visokih donosov za investitorje, boljše možnosti za pridobitev finančnih virov kot pa podjetje, ki deluje kot »življenjski slog«, saj prvi privablja investitorje. Prav tako imajo večja in starejša podjetja boljši dostop do bančnega posojila kot manjša in mlajša podjetja, ki si morajo v prvih letih svojega poslovanja zagotoviti finančna sredstva preko osebnih posojil in kreditnih kartic; kasneje, ko si že pridobijo določeno kreditno zgodovino, pa imajo možnost pridobiti tudi bančno posojilo. Položaj podjetja znotraj njegovega življenjskega cikla je za pridobitev finančnih sredstev zelo pomemben. Dostopnost do financiranja je odvisna tudi od tega, kakšne vrste sredstev izkazuje podjetje v svojih bilancah. Podjetje, ki razpolaga z opredmetenimi poslovnimi sredstvi, kot so nepremičnine, oprema, zemljišče, vozila, ima veliko večjo možnost pridobitve posojila, saj lahko ta sredstva služijo kot zavarovanje posojila. Medtem ko imajo neopredmetena osnovna sredstva, kot so dobro ime ali pretekla vlaganja v razvoj, morda veliko vrednost za podjetje, pa so bistveno manj pomembna pri zavarovanju posojila, saj za banko nimajo prave vrednosti.

Lastnik mora odločitev glede financiranja preko kapitala ali posojila sprejeti že na začetku svojega življenjskega cikla. Ta odločitev lahko vpliva na potencialno dobičkonosnost podjetja, njegovo finančno tveganje ter lastnikovo pravico glasovanja v podjetju. Pri financiranju pretežno s kapitalom je finančno tveganje prvotnega lastnika nizko, potencialna dobičkonosnost je manjša, saj se oboje porazdeli med več investitorjev, glasovalne pravice pa se prav tako porazdelijo med ostale investitorje. Pri financiranju pretežno preko posojil pa sta finančno tveganje in potencialna donosnost za lastnika večja, lastnik pa ohrani tudi vse glasovalne pravice (Longenecker et al., 2014).

Slaba stran posojila je, da je bolj tvegano kot kapital, saj bo banka zahtevala plačilo posojila, kljub temu da podjetje posluje z izgubo, in prisilila podjetje, da gre v stečaj, v kolikor ne bo izpolnjevalo svojih finančnih obveznosti. Kapital je manj obvezujoč v primeru izgube, saj investitorji ne morejo zahtevati večjega donosa, kot je bil dejansko ustvarjen (Longenecker et al., 2014).

Slika 2 prikazuje različne vire financiranja malega podjetja glede na to, ali gre za dolžniški ali lastniški finančni vir. Posojila zagotavljajo banke, dobavitelji, posojilodajalci, ki posojajo na osnovi sredstev in država. Kapital je za večino malih podjetij omejen na privarčevana sredstva lastnika. Drugi viri kot so prijatelji in družina, individualni investitorji, skladi tveganega kapitala (zelo redko), večje korporacije lahko zagotavljajo financiranje v obliki posojil ali kapitala (Longenecker et al., 2014).

Slika 2: Viri financiranja malega podjetja



Vir: J. G. Longenecker, W. J. Petty, L. E. Palich & F. Hoy, *Small Business Management: Launching and Growing Entrepreneurial Ventures* (17th ed.), 2014, str. 321, Slika 12.4.

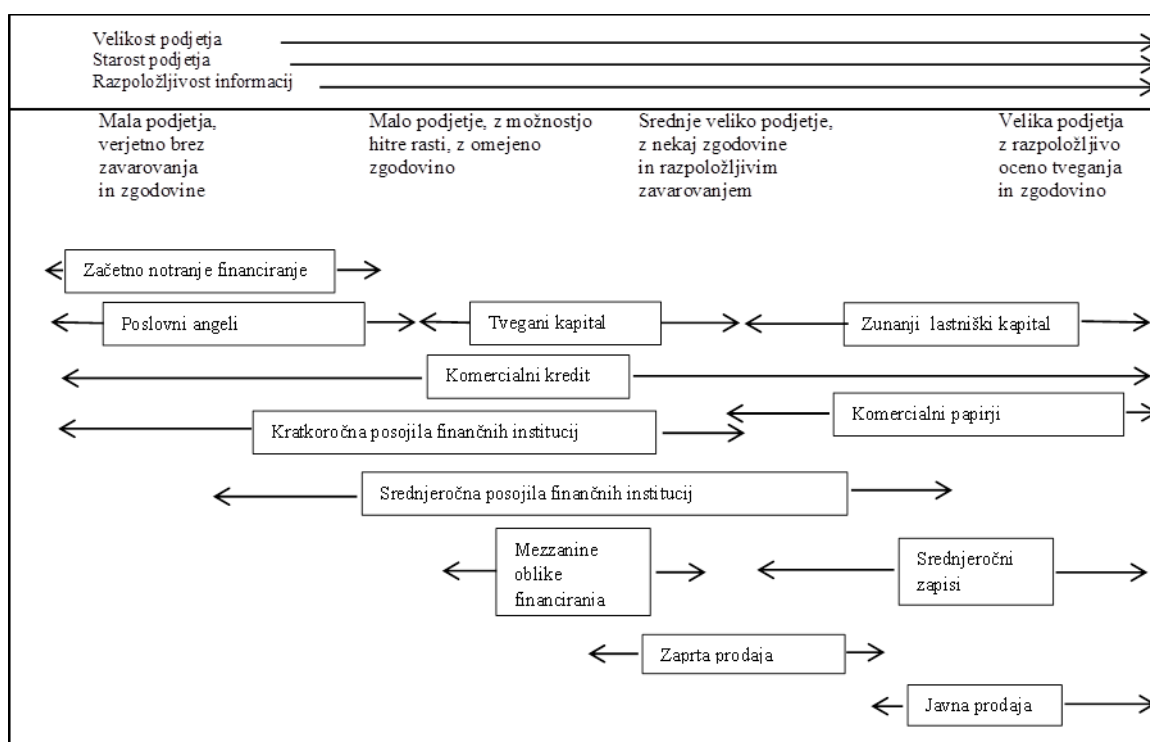
Berger in Udell (1998) kot ključno značilnost financiranja malih podjetij opredelita informacijsko nepreglednost (angl. *informational opacity*) oziroma pomanjkanje razpoložljivih informacij, na osnovi katerih bi finančne institucije lahko presojele o kreditni sposobnosti malih podjetij. Informacijska nepreglednost malih podjetij izhaja iz dejstva, da večina malih podjetij ne razpolaga z revidiranimi finančnimi poročili, mala podjetja ne vstopajo na javne kapitalske trge in posledično nimajo ustrezne bonitetne ocene, pogodbeni razmerja s strankami in dobavitelji so zasebne narave. V primerjavi z večjimi in bolj transparentnimi podjetji mala podjetja zaradi zgoraj navedenih razlogov ne morejo ustrezno izkazati svoje kakovosti in ugleda. Po Bergerju in Udellu (1998) je omejena razpoložljivost informacij ključna lastnost, ki ločuje finance malega podjetja od velikih podjetij in s čimer je definirana tudi dostopnost do različnih finančnih virov malim podjetjem, kar je podrobneje opisano v poglavju 1.3.

1.3 Zagotavljanje finančnih virov z vidika cikla finančne rasti podjetja

Teorija življenjskega cikla podjetja raziskuje različne stopnje rasti podjetja, znotraj katerih se potrebe po finančnih sredstvih zagotavljajo z različnimi finančnimi viri. Teorija predvideva, da ima podjetje v različnih fazah življenjskega cikla različne potrebe po finančnih sredstvih, hkrati pa opredeljuje najpomembnejši finančni vir v vsaki posamezni fazi ter njegovo dostopnost (Mac an Bhaird, 2010).

Berger in Udell (1998) na Sliki 3 prikažeta cikel finančne rasti, kjer se finančne potrebe in možnosti podjetja spreminjajo v skladu z njegovo rastjo, izkušnostjo in razpoložljivostjo informacij.

Slika 3: Viri financiranja in cikel finančne rasti podjetja



Vir: A. Berger in G. F. Udell, *The economics of small business finance: the roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle*, 1998, str. 623, Slika 1.

Iz Slike 3 je razvidno, da se morajo manjša, mlajša in informacijsko bolj nepregledna podjetja, ki so prikazana na levem delu, opreti na začetno notranje financiranje, komercialni kredit in poslovne angele. Začetno notranje financiranje predstavljajo sredstva, ki jih zagotovi lastnik ob ustanovitvi, ter sredstva, pridobljena od družine in prijateljev. Ko podjetje zraste, pridobi dostop tudi do posredniških financ na strani kapitala (tvegani kapital) in na strani dolžniškega kapitala (banke in finančne institucije). Pri nadaljnji rasti

lahko podjetje vstopi na trge javnega kapitala in trge dolžniškega kapitala (Berger & Udell, 1998).

Podjetja v začetni fazi so informacijsko najbolj nepregledna in najtežje izkažejo svojo kreditno sposobnost, zato je financiranje iz zunanjih posredniških finančnih virov za njih nedosegljivo. Začetno notranje financiranje je potrebno v prvi fazi, ko se oblikuje produkt in poslovni model in takrat so sredstva podjetja predvsem neopredmetena. Notranje financiranje je potrebno ponovno ob začetku izvajanja dejavnosti, ko je formalni poslovni načrt že oblikovan in je ta lahko osnova za pridobitev sredstev od poslovnih angelov. Dostop do tveganega kapitala pridobi podjetje kasneje, ko je produkt že testiran na trgu ter je potrebno financirati njegovo polno proizvodnjo in prodajo. Financiranje preko bank je dostopno šele na določeni stopnji rasti podjetja, ko dosežejo določeno stopnjo proizvodnje in ko so v finančnih izkazih podjetja prisotna opredmetena poslovna sredstva, kot so terjatve do kupcev, zaloge in oprema, ki jih je možno zastaviti v zavarovanje posojila. Posojilne pogodbe so lahko v obliki posojila dobaviteljev (komercialni kredit), bančnega posojila ali posojila drugih finančnih institucij (Berger & Udell, 1998).

Berger in Udell (1998) predvidevata, da teorija cikla rasti ne ustreza popolno malim podjetjem ter da velikost, starost in razpoložljivost informacij ne korelirajo popolno. Mala podjetja tudi v zreli fazi ostanejo bolj nepregledna in imajo omejen dostop do zunanjega financiranja.

Po Bergerju in Udellu (1998) so odločitve glede optimalne kapitalske strukture podjetja pogojene z velikostjo, starostjo in razpoložljivostjo informacij. Mala podjetja se od večjih razlikujejo tudi po kapitalski strukturi, saj so primarno vezana na zasebne dolžniške in lastniške trge, s to omejitvijo so povezane tudi oblike financiranja, ki jih lahko pridobijo. Mala podjetja prvotno koristijo najprej lastne, notranje vire kapitala, kar vpliva na oblikovanje kapitalske strukture malega podjetja.

Zgornja opredelitev glede optimalne kapitalske strukture malega podjetja je skladna s teorijo vrstnega reda, ki predvideva, da je optimalni čas za pridobitev posojila takrat, ko se izčrpajo notranji viri financiranja. Teorija vrstnega reda daje teoretsko razlago povezave med starostjo podjetja in njegovo kapitalsko strukturo in je pomembna tudi za področje malih podjetij. Podjetja najprej uporabijo notranje vire kapitala, nato zunanje, če so notranji viri izčrpani. Starejša podjetja pa lažje kot mlajša zberejo sredstva iz zadržanih dobičkov, preko katerih financirajo rast podjetja (Gregory, Rutherford, Oswald, & Gardiner, 2005). Bergerjev in Udellov model cikla finančne rasti v pogojih asimetrije informacij se razlikuje od teorije kapitalske strukture Modiglianija in Millerja, ki sta predvidevala, da so posredniki na trgu popolno informirani ter da se v takih pogojih sprejemajo tudi odločitve glede kapitalske strukture podjetja.

Različni finančni viri so lahko substituti ali komplementi. Posojila poslovnih bank in drugih finančnih institucij pogosto temeljijo na tem, da imajo podjetja ustrezen delež kapitala, ki je bil v preteklosti dosežen sprva z notranjim financiranjem, kasneje s financiranjem poslovnih angelov in tveganim kapitalom. Vlagatelji tveganega kapitala vlagajo v podjetja, ki so predhodno pridobila financiranje preko poslovnih angelov (komplementarna vira). Financiranje preko dobaviteljev je substitut bančnemu posojilu. Komercialni kredit koristijo mala podjetja takrat, kadar jim bančno posojilo ni dostopno, komercialni kredit dajejo podjetja, ki imajo dostop do bančnega posojila (Petersen & Rajan, 1997). Objava pridobitve bančnega posojila zviša vrednost delnic podjetja in zmanjša stroške zunanjega kapitala (komplementarni viri) (Berger & Udell, 1998).

Berger in Udell (1998) ugotavljata, da dostopnost do posojila za mlada podjetja ni popolnoma izključena. Posojilo, ki ga prejme mlado podjetje, ni v celoti zunanje financirano, v smislu, da je posojilo odobreno na osnovi zavarovanja z osebnim poroštvom lastnika ali pa na osnovi zavarovanja posojila z zasebnim premoženjem lastnika. Pri pravnih oblikah kot je samozaposlitev ali partnerstvo, kjer ima lastnik neomejeno odgovornost, velja, da lastnik odgovarja z vsem svojim premoženjem v primeru, da posojilo ni odplačano. Pri malem podjetju ni jasne ločnice med zunanjim in notranjim financiranjem. Za oceno kreditne sposobnosti podjetja je pogosto bolj pomemben ugled in kreditna sposobnost lastnika, ki ima več kreditne zgodovine in razpolaga s premoženjem, ki ga je lažje oceniti, kot pa evidence malega podjetja.

Mac an Bhaird (2010) je z empirično raziskavo na vzorcu irskih malih in srednje velikih podjetij preverjal teoretične predpostavke modela cikla finančne rasti Berger in Udella (1998). Mac an Bhairdova raziskava v glavnem potrjuje model cikla finančne rasti Bergerja in Udella, in sicer se z zmanjšanjem asimetrije informacij povečuje tudi dostopnost do finančnih virov, še posebej to velja za dostopnost do posojil. Notranji kapital je najpomembnejši vir v obdobju, ko podjetje že lahko izkorišča notranje vire iz zadržanih dobičkov, kar se razlikuje pri modelu Bergerja in Udella, saj ta pomena zadržanih dobičkov ne opredeli. Drugi najpomembnejši finančni vir je kratkoročno posojilo. Oba vira zmanjšujeta finančno odvisnost podjetja od zasebnih virov lastnika, ki so najpomembnejši v ustanovni fazi podjetja. Kljub temu ima pri povečevanju zunanjih finančnih virov še vedno pomembno vlogo lastnik, saj ta z osebnim poroštvom ter zavarovanjem posojila s svojim osebnim premoženjem povečuje možnost pridobitve zunanjih finančnih virov, kar prav tako sovпада z ugotovitvami Bergerja in Udella (1998).

Odločitev glede kapitalske strukture v ustanovni fazi podjetja ima pomemben vpliv na kasnejše poslovanje, verjetnost preživetja, uspešnost ter sposobnost rasti podjetja (Cassar, 2004; Cole & Sokolyk, 2016; Cole, 2012). Cole in Sokolyk (2016) sta preučevala, kako je način financiranja start-up podjetij povezan z verjetnostjo preživetja in rasti. Ugotovila sta, da se 25 % start-up podjetij financira izključno s sredstvi lastnika, preostalih 75 % podjetij pa se financira s komercialnim kreditom, osebnim bančnim posojilom in poslovim

bančnim posojilom. 55 % vseh start-up podjetij financira svoje potrebe z osebnim bančnim posojilom lastnika, 44 % podjetij koristi pri banki poslovno posojilo, 24 % pa komercialni kredit. Če je podjetje večje in ima več razpoložljivih poslovnih sredstev, je njegovo kreditno tveganje manjše, bolj se lahko poslužuje bančnih posojil že v svoji začetni fazi, s čimer je povezana tudi večja verjetnost preživetja. Skladno z ugotovitvami Cole in Sokolyk (2016) je Cassar (2004) izpostavil, da je velikost podjetja pomemben dejavnik financiranja novega podjetja. Večje kot je podjetje, večji je delež dolga, delež zunanega financiranja in delež bančnega financiranja v celotnem financiranju podjetja. Obstoje opredmetenih sredstev podjetja predstavlja drug pomemben dejavnik, ki določa obliko financiranja. Podjetja z neopredmetenimi stalnimi sredstvi morajo iskati neformalne, nebančne vire financiranja. Delež zunanega in bančnega financiranja narašča, ko gre za korporativno obliko podjetja. Start-up podjetje, ki ima tendenco rasti, bo koristilo več bančnega financiranja. Astebro in Bernhardt (2003) sta preučevala, kakšen je odnos med financiranjem s posojili pri novoustanovljenih podjetjih in možnostjo preživetja podjetja in ugotovila, da obstoj posojila na splošno povečuje možnosti preživetja podjetja v začetni fazi, vendar ima pri tem bančno posojilo negativen vpliv, medtem ko ima katerokoli drugo posojilo (od družine, prijateljev, posojilo lastnika in drugih) pozitiven vpliv na možnosti preživetja.

Skladno z modelom cikla finančne rasti (Berger & Udell, 1998) številne empirične raziskave na vzorcu malih podjetij na področju ZDA in Evrope ugotavljajo, da so najpomembnejši vir financiranja malih podjetij na začetku njihove poti prihranki lastnika, nato finančne institucije in nazadnje sorodniki in prijatelji (Dunkelberg & Scott, 2011; Cressy, 2006; Parker, 2004). Začetno, start-up financiranje, zagotavlja večinoma podjetnik. Posojila bank so v veliki meri tista, ki jih banka odobri lastniku ali pa so v obliki poslovnih posojil, ki so zavarovana s premoženjem lastnika kot fizične osebe. Pomemben finančni vir za podjetja v obdobju prvih dveh let predstavljajo tudi kreditne kartice. Vloga tveganega kapitala je pri malih podjetjih nepomembna. Cressy (2006) izpostavi, da je pri večini malih podjetij zunanji kapital že po definiciji nepomemben, saj zaradi svoje pravne oblike (nekorporativnosti) ne morejo legalno izdajati kapitala.

Pri malih uveljavljenih podjetjih imajo najpomembnejšo vlogo pri zagotavljanju zunanega financiranja finančne institucije (Berger & Udell, 1998; Cressy, 2006; Dunkelberg in Scott, 2011; Petersen & Rajan, 1994), pri katerih koristijo vsaj eno obliko posojila, najpogosteje kreditne linije, hipotekarna posojila, posojila za vozila ali opremo ter lizing. Dunkelberg in Scott (2011) sta v raziskavi, izvedeni v ZDA na malih uveljavljenih podjetjih, ugotovila, da je zavarovanih kar 69 % vseh posojil in da kot zavarovanje služi poslovna ali zasebna nepremičnina lastnika, ki je ključni dejavnik pri zagotavljanju finančnih sredstev podjetja.

Visoko tvegana mala podjetja s hitro rastjo, ki razpolagajo predvsem z neopredmetenimi sredstvi, se bolj pogosto financirajo z zunanjim kapitalom, medtem ko podjetja z nizkim

tveganjem in zmerno rastjo, ki razpolagajo z opredmetenimi sredstvi, bolj pogosto pridejo do zunanjega financiranja v obliki posojila (Berger & Udell, 1998).

Empirične raziskave (Cressy, 2006; Petersen & Rajan, 1994) so pokazale tudi, da pri starejših (zrelih) podjetjih delež financiranja pri bankah ponovno upada, raste pa višina posameznih posojil. Lastnikom podjetij, ki so stara med 10 in 19 let, uspe zbrati lastna sredstva, s katerimi poplačajo posojila pri bankah. Skladno s tem Berger in Udell (1998) ugotavljata, da višina sredstev, ki jih zagotovi lastnik v obliki kapitala ali posojila, ponovno naraste, ko vstopa podjetje v zrelo fazo. Vzrok za to so zadržani dobički, ki jih lastnik zbere skozi obdobje. Prav tako v zreli fazi podjetja pada delež dolgov, prejetih od družine in prijateljev, narašča pa kapital lastnika, to pomeni, da z zadržanimi dobički lastnik poplača tudi obstoječe kredite, pridobljene od družine in prijateljev.

Xiao (2014) je preučeval razvoj pogojev za pridobitev zunanjega financiranja za mala in srednje velika podjetja v različnih stopnjah njihove rasti. Pomanjkanje informacij o kakovosti projektov vplivajo na visoke stroške pridobivanja sredstev za financiranje teh projektov. Zavarovanje lahko zmanjšuje problem asimetrije informacij pri malih podjetjih, vendar je razpoložljivost ustreznega zavarovanja povezana tudi z velikostjo podjetja. Omejeno zavarovanje vpliva na cikel finančne rasti podjetja. Navadno podjetje z rastjo pridobi tudi več razpoložljivega zavarovanja, kar posledično omogoča dostop do zunanjih finančnih virov in nižjih stroškov kapitala. Na odločitev glede rasti vpliva tudi to, kako učinkovito bi več zavarovanja vplivalo na bodoče stroške financiranja. Nekatera podjetja se odločijo in ostanejo majhna, v kolikor je iz vidika finančnih omejitev to za podjetje optimalno in kjer je stopnja, pri kateri so podjetju dostopni tudi zunanji finančni viri, še zelo daleč (Xiao, 2014).

1.4 Vloga zasebnega kapitala v malem podjetju

Financiranje preko zasebnega kapitala predstavlja spremembo v lastniških deležih v zameno za investirani kapital, ki ga lahko podjetje koristi v začetni fazi ali pa kasneje za potrebe svoje rasti. Razlika med kapitalom in posojilom je, da gre pri posojilu za obveznost vračila sredstev, ki so bila posojena podjetju, pri financiranju preko kapitala pa gre za prenos lastniških interesov na osebo ali subjekt, ki je investiralo v podjetje. Investicija v kapital je lahko izpeljana v obliki vloženi sredstev lastnikov ali ustvarjenih dobičkov podjetja, od česar je odšteto razdeljevanje teh dobičkov med lastnike. V računovodskem smislu predstavlja kapital sredstva minus obveznosti podjetja. Iz vidika financiranja lahko kapital odraža dejansko tržno vrednost podjetja, v kolikor je prodano novim lastnikom (Cornwall, Vang, & Hartman, 2004).

Cressy (2008) ocenjuje, da je zunanji kapital kot vir financiranja za večino malih podjetij manj pomemben. Že po definiciji je zunanji kapital za večino malih podjetij nedostopen, saj zaradi njihove nekorporativnosti ne morejo zakonito izdajati kapitalskih instrumentov.

Druga težava pri malih podjetjih je želja lastnika po polni kontroli podjetja, kar lastnika odvrne od financiranja na ta način. Investitorji tveganega kapitala in poslovni angeli pa največkrat v mala podjetja niso pripravljene vlagati, ker zahtevajo višje donose na vložena sredstva.

1.4.1 Privarčevana sredstva lastnika

Prihranki lastnika predstavljajo primarni vir ustanovnega kapitala malega podjetja. Vložek lastnih sredstev v podjetje je v prvih letih nujno potreben, saj si podjetje na začetku svoje poti težko privoščiti odplačevanje kredita in se mora zato financirati na druge načine. Prav tako pričakuje tudi banka, da bo lastnik, ob tem ko zaprosi za posojilo, predhodno že vložil neko določeno vsoto lastnih sredstev v podjetje, da bo tveganje porazdeljeno (Longenecker et al., 2014).

Lastna sredstva podjetnika so lahko v obliki osebnega premoženja, privarčevanih sredstev, naložb, pokojninskih skladov, življenjskih zavarovanj, lahko pa zagotovi sredstva tudi z osebnim posojilom (Cornwall et al., 2004). V kolikor lastnih sredstev ni dovolj, mora podjetnik poiskati druge vire in najpogosteje je to v okviru družine in prijateljev.

1.4.2 Družina in prijatelji

Za večino novoustanovljenih malih podjetij so sredstva družine in prijateljev drugi najpomembnejši vir, takoj za sredstvi lastnika. 80 % ustanovnega kapitala je financiranega s sredstvi lastnika, družine in prijateljev. Podjetniki, ki pridobijo sredstva od prijateljev in družine, ne tvegajo samo finančno, temveč izpostavijo tveganju tudi svoje osebne odnose. Včasih so sredstva lastnikov in prijateljev edini možni vir, ki ga podjetje lahko pridobi, zato je potrebno čim bolj zmanjšati možnost osebnih nesporazumov in posojilo podpreti z ustrežno pogodbo, znotraj katere se določijo pogoji posojila. Pomembno je tudi, da se posojilo poplača takoj, ko je možno (Longenecker et al., 2014).

Cornwall et al. (2004) izpostavijo, da ne glede na to, ali gre za sredstva prijateljev, družinskih članov ali poslovnih partnerjev, ki so dana v obliki posojila ali investicije, razmerja ne smemo pustiti v neformalni obliki, saj se s tem izognemo nesporazumom v prihodnosti. Pomembno je določiti pogoje, pod katerimi so bila finančna sredstva dana. Pomembno je tudi, da podjetnik v celoti razume pričakovanja družine in prijateljev, ki so investirali v podjetje ter da družina in prijatelji dobijo polno in odkrito informacijo o stanju v podjetju ter verjetnosti, da posel ali podjetje propade.

1.4.3 Strateški partnerji

Strateški partnerji so podjetja, ki želijo vložiti sredstva v podjetje na osnovi že ustvarjenih poslovnih vezi ali vzajemnih koristi na osnovi bodočega sodelovanja. To so običajno

dobavitelji, stranke ali druga podjetja, ki delajo v isti dejavnosti. Strateški partnerji imajo običajno nižja pričakovanja glede finančnih koristi kot drugi investitorji, na primer poslovni angeli. Večino strateških partnerjev ima s podjetjem, v katerega investira, že nek obstoječ odnos. Pomembno je poznati obojestranska pričakovanja in opredeliti način vodenja ter nadzor podjetja (Cornwall et al., 2004).

1.4.4 Poslovni angeli

Poslovni angeli so v primerjavi z drugimi zunanjimi finančnimi viri neformalni vir in niso posredovani od finančnih posrednikov (Berger & Udell, 1998).

Poslovni angeli so posamezniki, ki vložijo sredstva neposredno v podjetje. Poslovni angeli imajo dovolj zasebnega premoženja, ki ga vlagajo običajno kot tvegane naložbe v start-up in hitrorastoča podjetja. Od investiranja pričakujejo višje donose kot pri klasičnem investiranju v podjetje. Poslovni angeli običajno investirajo v več podjetij in pričakujejo izplačilo v obdobju od 3 do 7 let. Pričakovana letna obrestna mera je med 20 in 50 %. Izplačilo se lahko izvrši na osnovi prodaje podjetja, odkupa deleža ali javne prodaje na borzi (Cornwall et al., 2004).

Angeli zagotavljajo financiranje v zagoni start-up fazi ali financiranje v drugi fazi, ki pomaga k hitrejši obstoječi rasti podjetja. Nekateri angeli se specializirajo za določene dejavnosti. Predpogoj za nastanek razmerja je skrben pregled podjetja in pravna podlaga za izvršitev investicije (Cornwall et al., 2004).

1.4.5 Vlagatelji tveganega kapitala

Vlagatelji tveganega kapitala so običajno skupina vlagateljev ali podjetij, ki vložijo sredstva v rastoče podjetje z visoko pričakovano donosnostjo, v zameno za določen lastniški delež v podjetju. Po izvedeni investiciji vlagatelji aktivno spremljajo podjetje najpogosteje preko predstavnika v upravnem odboru. Zahtevana stopnja donosnosti je med 20 in 50 %. Svoj delež prodajo po obdobju od 5 do 7 let. Običajno vlagajo v določeno dejavnost in v okviru določenega geografskega področja (Hatten, 2012).

Longnecker et al. (2014) ocenjujejo pomen vlagateljev tveganega kapitala za financiranje malih podjetij kot minimalen, saj v povprečju pridobi financiranje preko tovrstnih investicij komaj 2 % poslovnih načrtov. Berger in Schaeck (2011) pravita, da financiranje s tveganim kapitalom ni nadomestilo v primeru, ko podjetje ne more pridobiti bančnega posojila, temveč kadar bančno posojilo ni ustrezna oblika financiranja.

Kapital je na splošno za mala podjetja dosegljiv samo v teoriji, v praksi pa ne. Zato tudi odločitev glede kapitalske strukture nima takega pomena, saj v primeru majhnih podjetij vse možnosti financiranja ne morejo biti v praksi uresničljive.

1.5 Vloga zasebnih dolžniških trgov

Vire kratkoročnega financiranja za upravljanje z denarnimi tokovi lahko zagotavljajo banke, dobavitelji, finančne institucije, ki posojajo na osnovi sredstev (angl. *asset-based lenders*), in faktorji. Vsak od njih je pripravljen prevzemati različne stopnje tveganja, z večjim tveganjem pa naraščajo stroški financiranja. Ključno za podjetnika je, da najde ustrezen finančni vir po najnižjih možnih stroških glede na dano tveganje. Za kreditodajalca predstavlja kreditno tveganje oceno verjetnosti, da bo stranka sposobna odplačati sposojena sredstva in obresti. Kreditno tveganje se ocenjuje na podlagi različnih dejavnikov objektivne in subjektivne narave (Cornwall et al., 2004).

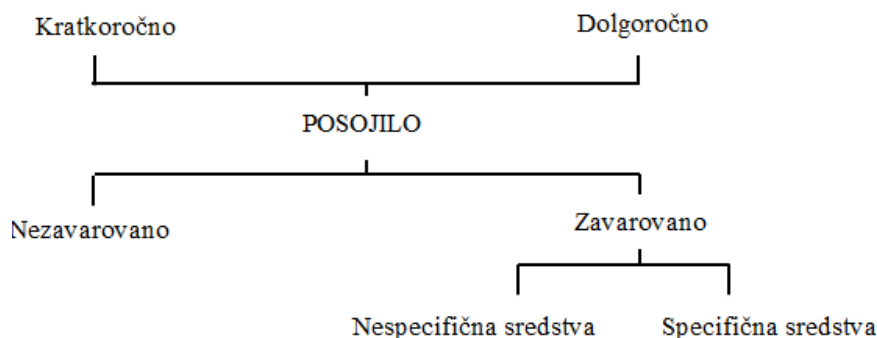
Kriteriji za ocenjevanje tveganja so lahko pri različnih kreditodajalcih različni, obstajajo pa osnovni kriteriji, ki se jih poslužuje večina kreditodajalcev. Najpomembnejši kriterij je sposobnost podjetja, da ustvarja denar za poplačilo kredita. Kreditodajalci na osnovi zgodovine ustvarjenih denarnih tokov podjetja ocenijo bodoče denarne tokove, ki jih bo podjetje ustvarilo s trenutnimi strankami. Dolgoročna pogodbeno razmerja s strankami, ki zagotavljajo bodoča naročila, zmanjšujejo kreditno tveganje. Objektivni kriterij predstavlja tudi sredstva podjetja, ki jih lahko podjetje v kratkem času spremeni v denar, kot so terjatve do kupcev in končne zaloge. Terjatve do večjih kupcev z dobro boniteto zmanjšujejo kreditno tveganje. Kreditodajalci preverijo zasebna sredstva podjetnika, ki jih je možno zastaviti v zavarovanje posojila. Obstoječa kreditna izpostavljenost podjetja prav tako vpliva na skupno kreditno tveganje podjetja (Cornwall et al., 2004).

Obstajajo tudi subjektivni kriteriji, ki določajo kreditno tveganje podjetja. Večina teh temelji na osebni presoji posojilodajalca. Ocenjuje se ugled in zgodovina podjetnika in podjetja, ki ga vodi. Realen poslovni načrt in dejavnost podjetja, v katerem deluje, sta prav tako pomembna pri oceni kreditnega tveganja. V kolikor je podjetje skozi procese ocene tveganja ocenjeno slabo, lahko oceno izboljša tako, da pridobi od svojih kupcev pisma o nameri o bodočem poslu, poročila družinskih članov ali druge kreditno sposobne fizične osebe (Cornwall et al., 2004).

Kreditno tveganje je pri dolgoročnih posojilih še pomembnejša postavka kot pri kratkoročnih posojilih, saj se sredstva posojajo za daljše časovno obdobje. Posojilodajalci zato postavljajo še strožje omejitve in pogoje pri odobravanju posojil. Obstaja več vrst posojilodajalcev: banke, lizing podjetja, posojilodajalci, ki posojajo na osnovi sredstev (Cornwall et al., 2004).

Na Sliki 4 je predstavljeno financiranje s posojilom glede na ročnost in zavarovanje.

Slika 4: Financiranje s posojilom



Vir: J. S. Osteryoung, D. R. Newman in L. Davies, *Small Firm Finance: An Entrepreneurial Perspective*, 1997, str. 255, Slika 9.1.

Iz Slike 4 je razvidno, da je posojilo lahko dolgoročno ali kratkoročno in je zavarovano s specifičnimi sredstvi podjetja (največkrat gre za hipoteko na nepremičnini) ali s podjetjem kot celoto (velja samo v primeru, ko gre za korporativno obliko, kjer lahko podjetje izda obveznico) (Osteryoung et al., 1997).

Računovodsko gledano, obveznost, ki ima zapadlost znotraj enega leta, opredelimo kot kratkoročno. Kratkoročne obveznosti nastajajo v poslovnem procesu in odražajo običajno časovne razlike med poslovnimi aktivnostmi in denarnim tokom (Cornwall et al., 2004). Najbolj pogosti kratkoročni krediti so komercialni kredit in kreditne linije pri bankah (v Sloveniji se najpogosteje uporablja revolving kredit ali limit na poslovnem računu).

Obveznosti, ki bodo plačane v obdobju daljšem od enega leta, so dolgoročne obveznosti. Z dolgoročnim posojilom je najpogosteje financiran nakup sredstev, ki bodo v uporabi dalj časa in ne bodo potrošena v vsakodnevni dejavnosti podjetja, kot so zaloge ali surovine. Stalna sredstva bodo ostala v podjetju nedefinirano dolgo, vsekakor pa več kot eno leto. Med stalna sredstva sodijo nepremičnine, vozila, oprema, zemljišče (Cornwall et al., 2004).

Osteryoung et al. (1997) opredelijo potrebe po finančnih sredstvih za malo podjetje na:

- zagonska sredstva, inventar in delovna sila,
- osnovna sredstva,
- obratna sredstva za zagotovitev poslovanja podjetja,
- sredstva za bodočo rast.

Glede na namen posojila lahko le-tega opredelimo od najpreprostejših oblik, kot je komercialni kredit, ki ga prejme podjetje od dobaviteljev, do zelo kompleksne oblike

finančnega instrumenta, s katerim banka financira na primer prevzeme podjetij (Cornwall et al., 2004).

Glede na zavarovanje posojila govorimo o zavarovanih in nezavarovanih posojilih. Najpogostejši način zavarovanja pri dolgoročnih posojilih je zastava sredstev v obliki hipoteke na nepremičnini.

1.5.1 Kreditne kartice

S kreditnimi karticami se financirajo potrebe novoustanovljenih podjetij kot tudi že uveljavljenih podjetij. Včasih je ta oblika edina, ki je malemu podjetju dostopna. Uporaba kreditnih kartic je razmeroma draga oblika financiranja, njena prednost pa je v hitri odobritvi. Ta oblika financiranja zahteva strogo disciplino podjetnika, saj stroški financiranja postanejo izredno visoki, v kolikor podjetje ni več sposobno sprotnega odplačevanja in prekorači odobreni mesečni limit. Kljub temu da je glavni namen kreditne kartice v njeni uporabi kot plačilni metodi in ne vir financiranja, jo večina podjetnikov uporablja kot drugo. Uporaba kreditnih kartic v namen financiranja malih podjetij je bila pred l. 2009 zelo razširjena, mnogo izdajateljev kreditnih kartic pa je utrpelo velike izgube zaradi neplačil (Longenecker et al., 2014).

Leach in Melicher (2015) na osnovi izvedene raziskave v ZDA ugotavljata, da je uporaba kreditnih kartic pomemben dejavnik pri financiranju malih podjetij, saj kreditne kartice uporablja kar 50 % podjetij. Financiranje s kreditnimi karticami je poleg komercialnih kreditov in lizinga med prvimi tremi viri financiranja. Med uporabniki kreditnih kartic je 24 % takih, ki uporabljajo mesečni limit z eno kartico, 20 % imetnikov uporablja dve ali tri kartice in 7 % uporablja štiri ali več kartic.

1.5.2 Komercialni kredit

Komercialni kredit je kredit, odobren od dobavitelja. Gre za najbolj pogosto obliko kredita. Za odobritev komercialnega kredita mora podjetje že izkazovati določeno kreditno sposobnost in zaupanje dobavitelja, kar pomeni, da imajo največ težav s pridobitvijo podjetja na začetku svojega poslovanja, saj je za to potreben čas. Zaupanje podjetje pridobi na osnovi dobrega odnosa z dobavitelji, kar je pogosto ravno tako pomembno kot vzdrževati dober odnos s stranko. Ko je kredit vzpostavljen, dobavitelji spremljajo plačila podjetja in se odločijo za nadaljnje financiranje ali ne. Ročnosti komercialnega kredita so lahko od nekaj dni do več tednov, kar je pogojeno z dejavnostjo, ki jo podjetje opravlja (Cornwall et al., 2004).

Najbolj pogosta oblika komercialnega kredita je dogovorjeno plačilo dobaviteljem v 30 dneh in z diskontom v višini 2 %, v kolikor je plačilo prejet v 10 dneh. Obrestna mera pri komercialnem kreditu je bistveno višja kot pri kateremkoli kratkoročnem bančnem kreditu,

na primer pri alternativnem produktu, bančni kreditni liniji (Berger & Udell, 1998). Za mnoga mala podjetja je komercialni kredit nedostopen, saj dobavitelji pogosto zahtevajo plačilo prej, kot pa podjetje prejme plačilo od svojih kupcev, to velja sploh v primerih, ko malo podjetje prodaja večjim podjetjem (Longenecker et al., 2014).

1.5.3 Oblike financiranja malih podjetij pri bankah

Poslovne banke zagotavljajo v osnovi sredstva uveljavljenim podjetjem, ki že lahko izkažejo svojo finančno zgodovino in imajo že razpoložljivo zavarovanje v obliki osnovnih sredstev. Banke običajno ne posojajo sredstev za financiranja izgub, raziskav in razvoja ter stroškov marketinga (Longenecker et al., 2014).

Banke zahtevajo formalizirano obliko kreditnega razmerja. Banke so med vsemi institucionalnimi kreditodajalci pripravljene prevzemati najmanjše tveganje, ker so same podvržene strogemu nadzoru nacionalnih regulatorjev. Tveganje, ki ga je pripravljena prevzeti banka, je povezano tudi s splošnim gospodarskim stanjem v državi. Ker banke omejujejo kreditno tveganje, ponujajo najcenejše vire financiranja. Pripravljenost, da financirajo podjetnike in mala podjetja, je lahko med bankami različna (Cornwall et al., 2004).

Banke kot kratkoročna posojila izdajajo kreditne linije. To je posojilo, s katerim podjetje uravnava svoj denarni tok. Banka sredstva posodi na osnovi odprtih terjatev do kupcev ali zalog, ki jih bo podjetje v prihodnosti prodalo in prejelo v zameno denarna sredstva. Posojilo pomaga prebroditi obdobje do prejema plačila. Kreditna linija se odobrava kot najvišja vsota sredstev, ki jo je banka pripravljena posoditi, podjetnik pa sredstva črpa glede na dejanske potrebe. Obrestna mera, ki jo banka obračuna na odobreno kreditno linijo, je odvisna od prevzetega tveganja za določeno podjetje. Banka določi dodatne pogoje v posojilni pogodbi, ki morajo biti izpolnjeni, kot na primer mesečno poročanje o stanju terjatev in njihovih zapadlostih. Če obstaja verjetnost, da podjetje ne bo prejelo plačila za vse svoje terjatve, lahko banka omeji kreditno linijo v višini 70 % na vse odprte terjatve in te, ki zapadejo v obdobju do 90 dni. Banka pogosto zahteva, da glavnica posojila ni polno izkoriščena skozi vse leto, temveč da se pokrije v celoti vsaj enkrat letno ter da posojilo ni črpano vsaj 30 dni zaporedoma. S tem banka preverja dejansko uporabo kreditne linije v smislu financiranja občasnih potreb po obratnih sredstvih (Cornwall et al., 2004).

V slovenskem prostoru je pogostejša oblika kratkoročnega posojila revolving kredit, ki je podobna oblika posojila kot kreditna linija, le da mora banka spoštovati dogovorjene pogoje znotraj kreditne pogodbe, ker je to formalna oblika posojila, pri kreditni liniji pa gre za neformalno obliko pogodbe, kjer je pomemben le dogovor med banko in podjetjem glede najvišje možne vsote, ki jo je banka pripravljena financirati (Brigham & Ehrhardt, 2005).

Prednosti kratkoročnega posojila so v tem, da ga je možno pridobiti hitreje kot dolgoročnega, saj odobritev slednjega zahteva bistveno podrobnejšo analizo poslovanja podjetja. Dolgoročna posojila običajno vsebujejo pogodbene finančne zaveze, ki omejujejo poslovanje podjetja v prihodnje, medtem ko so finančne zaveze pri kratkoročnem posojilu manj pogoste. Izdaja kratkoročnega posojila je običajno povezana z naravo posla, ki ga podjetje opravlja, v kolikor so finančne potrebe podjetja sezonske narave ali ciklične, običajno te rešuje s kratkoročnim posojilom (Brigham & Ehrhardt, 2005).

Vrste pogodbenih zavez po Leach in Melicher (2015) so:

- vodenje natančnih računovodskih evidenc in predložitve finančnih poročil;
- omejitev celotnega dolga;
- omejitev izplačila dividend in ostalih izplačil lastnikom;
- omejitev zmanjšanja kapitala;
- omejitev prodaje stalnih sredstev;
- doseganje finančnih kazalnikov;
- redna plačila davčnih obveznosti in zavarovanja.

Pomanjkljivost kratkoročnega posojila v primerjavi z dolgoročnim je, da je dana obrestna mera zagotovljena samo za kratkoročno obdobje in lahko v primeru rasti obrestnih mer na trgu v kratkem času višina obrestne mere naraste do te mere, da podjetje ni sposobno poravnati obveznosti iz naslova obresti. Druga pomanjkljivost kratkoročnega posojila je, da banka v času gospodarske recesije in v primeru, da podjetje izkazuje trenutne finančne težave, ni pripravljena podaljšati kratkoročnega posojila, kar lahko pripelje podjetje v resne težave oziroma tudi do stečaja (Brigham & Ehrhardt, 2005).

Z dolgoročnim posojilom pri bankah podjetje najpogosteje financira nakup osnovnih sredstev. Posojilne pogodbe pri dolgoročnih posojilih so oblikovane tako, da podjetje sredstva vrača v dolgoročnem obdobju, ki pa ni nikoli daljše od življenjske dobe sredstev, ki jih financira. Sredstva, katerih nakup financira, so dana v zavarovanje posojila (Cornwall, 2004).

Dolgoročna posojila imajo lahko različno plačilno dinamiko, fiksno skozi celotno obdobje ali pa so pogodbe oblikovane kot posojila s preostankom glavnice (balon krediti), kjer je pri zaključku pogodbe še nerazporejena preostala glavnica kredita (Cornwall, 2004).

1.5.4 Drugi kreditodajalci

Institucionalni kreditodajalci, ki prevzemajo večje tveganje od bank, so posojilodajalci, ki posojajo na osnovi sredstev. Niso banke, posojajo pa sredstva na osnovi terjatev do kupcev, včasih pa tudi na osnovi zalog. Niso podvrženi isti zakonodaji kot banke, zato

financirajo podjetja, ki so bolj tvegana, obrestne mere, po katerih posojajo sredstva pa so bistveno višje. Osnova za odobritev posojila je vrednost sredstev, na osnovi katerih je odobreno posojilo, drugi kriteriji so sekundarnega pomena. Pogosto financirajo podjetja na začetku njihove poti ali podjetja, ki jim banke ne želijo posoditi. Obstajajo tudi posojilodajalci, ki financirajo nakupe nepremičnin (angl. *real-estate lenders*) kot samostojne finančne družbe, ki so specializirane za posojila te vrste. Financirajo tudi bolj tvegana podjetja (Cornwall et al., 2004).

Faktor je institucija, ki financira preko oblike financiranja, ki se imenuje faktoring. Pri faktoringu gre za odkup terjatev od podjetja. Običajno gre za financiranje podjetij, ki so visoko tvegana. Pri faktoringu je pomembno strinjanje s strani podjetja in njegovih strank glede odkupa terjatev (Cornwall, 2004).

Odkup terjatev je lahko sklenjen z regresom, kadar terjatve niso izterljive, ali brez le-tega. Podjetje prejme preko faktoringa plačilo bistveno prej, kot pa bi ga drugače. V zameno za izveden faktoring, faktor zaračuna podjetju provizijo od 2 do 5 % od nominalne vrednosti terjatev, pri manj tveganih terjatvah, lahko pa tudi nad 10 % od nominalne vrednosti terjatev, pri visoko tveganih terjatvah. Faktoring je običajno dražja oblika financiranja, kot je bančno posojilo za financiranje obratnih sredstev (Leach & Melicher, 2015).

Preko lizinga običajno financiramo nakup sredstev, ki imajo omejeno življenjsko dobo. Lastništvo predmeta financiranja ostane v lasti lizing družbe, obveznosti za plačilo pa so na strani lizingojemalca do zaključka pogodbe, ko preide predmet v last lizingojemalca.

Obstaja več oblik lizing financiranja: operativni lizing in finančni lizing. Pri prvem lizingojemalec plačuje lizing družbi najemnino, predmet financiranja pa nikoli ne preide v last lizingojemalca. Pri finančnem lizingu podjetje plačuje mesečne obroke in po zaključku financiranja postane pravni lastnik predmeta financiranja, v času financiranja pa je ekonomski lastnik predmeta ter vodi sredstvo v svojih knjigah in zanj obračunava amortizacijo (Leach & Melicher, 2015).

V zadnjem obdobju se je razširila še neformalna oblika zbiranja finančnih sredstev, t.i. množično financiranje (angl. *crowdfunding*), kjer gre za proces zbiranja manjših vsot finančnih sredstev preko spletnih strani za množično financiranje. Predstavljeni so posamezni projekti, v katere lahko posamezniki vložijo sredstva kot donacijo, nagrado ali prednakup, brez formalnega zagotovila za ustvarjen donos ali povračilo vloženih sredstev, zato množično financiranje običajno ne razumememo kot investicijo, temveč bolj kot donacijo sredstev (Longenecker et al., 2014).

Vse zgoraj navedene oblike financiranja so vsaj teoretično primerne in dostopne tudi malim podjetjem. Mnogi avtorji poudarjajo, da javni kapitalski trg in javni dolžniški trg za mala podjetja sploh ne obstaja (Osteryoung et al., 1997) ali ni dostopen zaradi slabe

razpoložljivosti informacij pri malih podjetjih in povezanimi visokimi stroški pridobivanja sredstev na javnem kapitalskem in dolžniškem trgu (Berger & Udell, 1998). Zato slednja dva finančna vira v magistrski nalogi ne obravnavam.

1.6 Proces odobravanja bančnih posojil

Cornwall (2004) poudarja, da je odnos, ki ga podjetje vzpostavi z banko, eden najpomembnejših za uspešno poslovanje podjetja. Odnos z banko je pomemben pred nastankom in po nastanku kredita. Več o odnosu malega podjetja z banko je zapisano v poglavju 2.4.2.

Sposobnost podjetja, da ustvari dovolj visok denarni tok, s katerim lahko mesečno odplačuje glavnico in obresti posojila, je **primarni kriterij**, na osnovi katerega je banka pripravljena odobriti posojilo. Iz tega razloga banke ne posojajo sredstev novoustanovljenim podjetjem. Zgodovina pozitivnega neto denarnega toka je torej osnovni predpogoj za odobritev posojila pri večini bank (Cornwall et al., 2004).

Naslednji primarni kriterij, ki ga banka preuči ob odobravanju posojila, je zavarovanje posojila, ki ga predstavljajo sredstva, s katerimi bo podjetje zavarovalo posojilo. V kolikor ima podjetje vredna sredstva, kot so zemljišče ali nepremičnina, bo banka zahtevala, da se sredstva zastavijo v zavarovanje posojila. Izjema so le podjetja, ki imajo zelo visok denarni tok. Četudi ima podjetje vredna sredstva, to še ni zadosten pogoj za odobritev posojila, v kolikor podjetje hkrati ne generira ustreznega denarnega toka za odplačilo kredita.

Naslednji pomemben kriterij je sposobnost lastnika, da poplača posojilo kot fizična oseba v primeru, da podjetje propade. Banka to zahtevo umakne le v primeru, ko podjetje ustvari tako visok denarni tok, da se kreditno tveganje zmanjša na minimum. Banke zato zahtevajo tudi podatke o premoženju in obveznostih lastnikov podjetja, ki pri posojilu običajno nastopajo kot poroki, in v primeru, da podjetje propade, zahteva od porokov, da poplačajo posojilo.

Po preverjanju primarnih kriterijev banka preveri še **sekundarne kriterije**, ki vključujejo značaj podjetnika, sposobnosti vodenja podjetja in višino lastnih sredstev, ki jih je lastnik že vložil v podjetje.

Včasih so sekundarni kriteriji pomembnejši od primarnih, kar velja v primeru malih informacijsko nepreglednih podjetij, kjer ni ustreznih informacij, na osnovi katerih bi lahko presojali o kreditni sposobnosti malega in mladega podjetja.

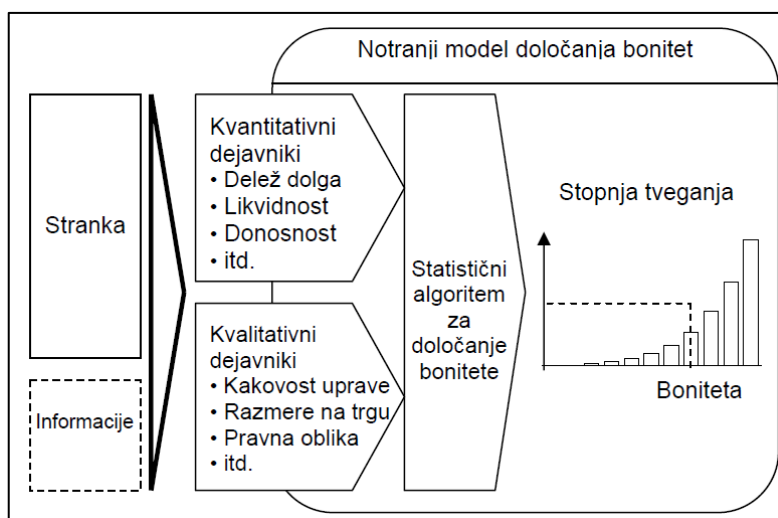
Na evropskem prostoru so na spremembe pri načinu določanja bonitete podjetij vplivale uredbe po kapitalskem sporazumu Basel 2. Evropska komisija (2014) ugotavlja, da so bančne ocene tveganj v zvezi s posojili vedno bolj odvisne od značilnosti posameznega

posojilojemalca. Tudi v primeru, ko malo podjetje zaprosi za malo posojilo, bo banka izvedla podrobno notranjo oceno in razvrstila podjetje glede na dano oceno v ustrezen bonitetni razred in glede na to določilo kreditne pogoje. Podjetja se bodo posledično srečevala z vedno širšim naborom kreditnih pogojev.

Boniteto Evropska komisija opredeli kot »kratek profil posojilojemalca, v katerem so povzete kvalitativne in kvantitativne informacije, ki jih ima banka na voljo, v primerjavi s podatki o prejšnjih posojilojemalcih in njihovem odplačevanju dolga« (Evropska komisija, 2014, str. 11). Banke določajo notranjo boniteto strank. To je boniteta, ki jo določi banka in ne zunanje bonitetne agencije in v ta namen od svojih strank pridobijo kvalitativne in kvantitativne informacije.

Na Sliki 5 je predstavljen notranji model določanja bonitet.

Slika 5: Notranji model določanja bonitet

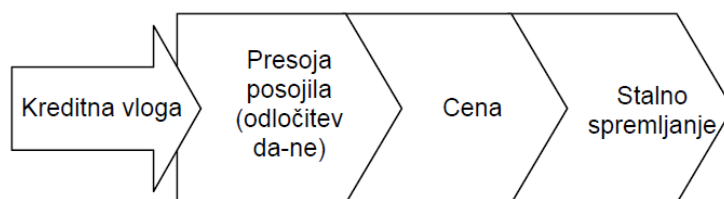


Vir: Evropska komisija, Kako obravnavati novo kulturo določanja bonitete, 2014, str. 13, Slika 2.

Banke sprva pridobijo od svojih strank podrobne informacije o podjetju, nato posamezne kvalitativne in kvantitativne dejavnike, ki jih pridobijo preko posojilojemalcev, primerjajo z arhivskimi podatki o zamudah pri odplačevanju dolga in določijo, kako pogosto posojilojemalci s podobnimi lastnostmi v preteklosti niso odplačevali svojih dolgov. Nato s pomočjo statističnih algoritmov izračunajo potencialnim posojilojemalcem ustrezno boniteto, kot je prikazano na Sliki 5 (Evropska komisija, 2014).

Ko je določena boniteta, jo banke uporabljajo v kreditnem postopku, kot je prikazano na Sliki 6, in sicer na različnih stopnjah kreditnega postopka: odločanju o odobritvi posojila, določanju kreditnih pogojev in kasnejši spremljavi stranke.

Slika 6: Kreditni postopek



Vir: Evropska komisija, *Kako obravnavati novo kulturo določanja bonitete*, 2014, str. 14, Slika 3.

Kot je prikazano na Sliki 5, so najpomembnejši kvantitativni dejavniki podjetja delež dolga ali finančni vzvod družbe, likvidnost in donosnost. Med kvalitativnimi dejavniki pa se ocenjuje kakovost uprave, razmere na trgu in pravna oblika. Pri novoustanovljenih podjetjih se podatki, ki jih banke pridobivajo, razlikujejo od uveljavljenih podjetij, saj kvalitativni dejavniki predstavljajo okrog 60 % celotne bonitetne ocene (poslovni načrt, priporočila uprave in stopnja finančnega strokovnega znanja (Evropska komisija, 2014).

Cornwall et al. (2004) govorijo o treh fazah bančnega odnosa v procesu odobranja posojila:

- Začetni stik z banko

Bančni referent presoja o značaju in sposobnostih podjetnika. Podjetnik mora biti pripravljen, da zagotovi informacije na vsa zastavljena vprašanja, pomembno je njegovo razumevanje in interpretacija finančnih podatkov ter podatkov v planskih izkazih. Za banko so pomembna tudi priporočila ljudi, ki jim banka že zaupa, na primer računovodskih servisov, odvetnikov, drugih uspešnih podjetij, s katerimi banka že sodeluje. Grajenje odnosa z banko je pomembno od ustanovitve podjetja. Pri bankah imajo določene dejavnosti prednost, medtem ko so druge dejavnosti ocenjene z visokim tveganjem. Dodatne informacije in pozitivne izkušnje zmanjšujejo tveganje.

- Priprava ponudbe

Ponudba za posojilo že izraža osnovne pogoje posojila: višino posojila, obrestno mero, namen posojila, načrt plačil, provizije, zavarovanje, poroštva, pogodbene zaveze, pogoji za zaključek posojila, omejitve in pogoje, ki so potrebni, da banka posojilo odpove. V tem delu se podjetnik lahko z banko pogaja glede vseh pogojev ponudbe. Sprejem pogojev posojila zahteva podpis ponudbe podjetnika.

- Posojilna pogodba

Po sprejemu ponudbe pripravi banka posojilno pogodbo, v kateri so vključeni vsi osnovni in dodatni pogoji posojila, navedeni že v ponudbi, in morda dodatne zahteve, ki jih mora podjetnik pozorno prebrati in razumeti, saj lahko vplivajo na njegovo nadaljnje poslovanje. Pogodba lahko vsebuje tudi pogodbene zaveze, ki predstavljajo omejitve pri širitvi podjetja, izplačilu dobičkov ali dividend in nadomestil managementu. Standardno obliko

posojilne pogodbe banka zelo nerada spreminja. Kreditna pogodba vključuje tudi osebna poroštva, ki jih banka običajno zahteva od lastnikov podjetja. Osebno poroštvo je lahko subsidiarno ali sukcesivno, kar pomeni, da lahko vsak porok odgovarja za celotno vsoto posojila ali pa samo za del v razmerju, kot so porazdeljeni lastniški deleži v podjetju.

- **Komunikacija z banko po odobrenem posojilu**

Vsebuje vse nadaljnje stike podjetnika z banko, ki jih ima po pogodbi o obveznem poročanju, nanaša pa se tudi na obveščanje o vseh nastalih poslabšanjih ali bistvenih spremembah, ki bi lahko vplivale na sposobnost odplačila posojila. Banko je na to smiselno obvestiti pravočasno, preden sama pride do podatkov iz objavljenih bilanc in razbere negativno dogajanje. Tako opozorilo banki lahko pomaga, da se obstoječe posojilo pravočasno prestrukturira in prilagodi glede na sposobnost odplačila podjetja.

Kreditni analitiki uporabljajo pri ocenjevanju potencialnih posojilojemalcev različne metode. Zelo pogosta metoda določanja bonitete podjetij v zadnjih desetletjih je uporaba sistema kreditnega scoringa, ki s finančnimi kazalniki izračuna statistično verjetnost, da podjetje ne bo odplačalo kredita. Podroben opis sistema kreditnega scoringa je v poglavju 2.4.1.2.

Bolj neformalna metoda obravnave bančnih posojil je uporaba 5 K-jev (v angl. 5 C-s), ki jo navajajo številni avtorji (Osteryoung et al., 1997; Leach & Melicher, 2015; Hatten, 2012; Longenecker et al., 2014), in sicer so to:

- **kapital:** koliko kapitala oziroma lastnih sredstev je lastnik že vložil v podjetje, kar je pokazatelj koliko tveganja je pripravljen prevzeti;
- **karakter:** predstavlja splošen vtis, ki ga ustvari podjetnik na banko. Sem sodijo izobrazba, izkušnje in reference podjetnika;
- **kreditno zavarovanje:** predstavlja količino in kakovost zavarovanja, ki jo lahko podjetnik ponudi banki. Zavarovanje zagotavlja, da v kolikor se posojilo ne bo poplačalo iz poslovanja podjetja, se banka poplača na osnovi unovčenja zavarovanja. V primeru odobritve posojila si želi banka zagotoviti čim več zavarovanja, najbolj pogosto pa je zavarovanje v obliki osebnega poroštva in zavarovanje z zastavo sredstev podjetja;
- **kreditna sposobnost:** ocena banke ali je podjetje sposobno odplačati posojilo, kar ugotavlja na osnovi preteklih finančnih izkazov in planskih bilanc, v katerih so izračuni bodočih denarnih tokov. Pomembna je tudi informacija o tem, kako je bilo podjetje sposobno odplačevati obstoječa posojila in kaj zagotavlja bodoče konstante denarne tokove za odplačilo novega posojila,
- **kreditni pogoji:** pogoji so odvisni od dejavnosti podjetja, rasti podjetja, verjetnosti preživetja in namena financiranja.

Uchida (2011) izpostavlja tri dejavnike, na katere se osredotoči banka, ko odobrava posojilo: dejavnik finančnih poročil, dejavnik bančnega odnosa in dejavnik zavarovanja. Prva dva zajemata skupek mehkih in trdih informacij, ki jih banka preveri, ko pregleduje potencialne posojilojemalce, s čemer izpostavi tudi dihotomijo med dvema bančnima pristopoma, bančništvo odnosov in transakcijsko bančništvo. Tretji pomemben dejavnik je dejavnik zavarovanja in osebne poročila.

Brigham et al. (2005) poudarita, da tudi kadar je na voljo veliko informacij, na osnovi katerih ocenjujemo posojilojemalce in je na voljo tudi informacija, ki jo izdelata računalniški sistem, je sicer ta lahko v pomoč pri odločanju, vendar je končna odločitev v procesu odobravanja sprejeta na osnovi presoje posojilodajalca.

2 VLOGA BANKE PRI ZAGOTAVLJANJU FINANČNIH VIROV V POGOJIH ASIMETRIJE INFORMACIJ

2.1 Reševanje problema asimetrije informacij

O problemu asimetrije informacij govorimo, kadar razpolagajo podjetniki s podrobnimi informacijami glede kakovosti svojih projektov, medtem ko banke zaradi pomanjkanja zgodovine pri novih podjetjih in visokih stroških pridobivanja informacij o obstoječih podjetjih težko ločijo med kakovostnimi in nekakovostnimi posojilojemalci (Parker, 2004). Posledice pomanjkanja informacij o posojilojemalcih s strani finančne institucije lahko vodijo do problema asimetrije informacij, ta pa posledično do problema napačne izbire (angl. *adverse selection*), kadar banka ne more preveriti, ali ima potencialni posojilojemalec na voljo kakovosten projekt, in problem moralnega hazarda, ko lahko posojilojemalec vloži sredstva iz posojila v drug, bolj tvegan projekt (Berger & Udell, 2002).

Kot navajata Berger in Udell (1998) do problema asimetrije informacij prihaja najbolj pogosto pri malih podjetjih. Mala podjetja ne morejo ustrezno izkazati svoje kakovosti in premostiti asimetrijo informacij, do katere prihaja med njimi in banko ter pridobiti ustrezna finančna sredstva za izpeljavo svojih projektov. Na tej osnovi drži trditev sodobne teorije finančnega posredništva, ki razume vlogo finančnih posrednikov v izvajanju nadzora namesto investitorjev, kar se po Bergerju in Udellu (1998) v veliki meri nanaša prav na zagotavljanje finančnih sredstev majhnim, informacijsko nepreglednim podjetjem.

Fama (1985) in Diamond (1996) kot prva izpostavita, da ima banka ključno vlogo pri reševanju asimetrije informacij med varčevalci in posojilojemalci, kar dela banko edinstveno v primerjavi z drugimi finančnimi institucijami. Banka v svoji osnovni vlogi finančnega posrednika med varčevalci, od katerih sprejema depozite, in posojilojemalci, katerim odobrava posojila, oblikuje ustrezne finančne pogodbe, na osnovi katerih se lahko

pretakajo sredstva od varčevalcev k posojilodajalcem (Ongena & Smith, 2000). Banka v procesu posojanja sprejme vlogo posrednika pri nadzoru posojilodajalcev in namesto varčevalcev vrši vlogo nadzornika. Ker je nadzorovanje povezano s stroški, je smiselno delegirati nalogo nadzora banki (Diamond, 1996; Gorton & Winton, 2002). Nadzorovanje Diamond (1996) razume kot pridobivanje informacij o posojilodajalcu. Posojilodajalec ima v svojem portfelju različne projekte, ki jih financira, s čimer razprši tveganje. Nadzorovanje je nujno, ker je potrebno spremljati uspešnost projektov tudi po tem, ko posojilodajalec že prejme posojilo (ex ante). Problem nadzora nadzornika (posojilodajalca) je po Diamondu rešen tako, da se posojilodajalec s tem, ko vlagateljem obljubi fiksni donos na vložena depozitna sredstva, zaveže, da bo spremljal posojilodajalce, uspešnost njihovih projektov in zbiral o tem ustrezne informacije.

V procesih odobritve in ovrednotenja posojil banka pridobi zasebne informacije o podjetju in njegovem lastniku, na osnovi katerih se lahko odloči, ali bo posojilo odobreno ali ne. Posojilne pogodbe, ki jih banke oblikujejo na osnovi teh informacij, so kompleksne narave in vsebujejo ročnost, zavarovanje, pogodbene zaveze in poročila (Berger & Udell, 1998; Berger, Klapper & Udell, 2001; Udell, 2008).

Velika večina malih podjetij razume banko kot svojo primarno finančno institucijo, saj pri isti banki vodijo širok spekter finančnih storitev skozi daljše časovno obdobje. Banka lahko zbira informacije o podjetju skozi zagotavljanje kreditov in vseh ostalih finančnih storitev, ki jih ima podjetje pri banki (Berger et al., 2001).

Dostop do informacij je po Bootu (2000) povezan z bančništvom odnosov, ki temelji na medsebojnih stikih med podjetjem in banko z zagotavljanjem finančnih storitev podjetju v daljšem časovnem obdobju. Skozi bančne odnose banka pridobi zasebne informacije, ki jih uporabi za odločitve o odobritvi kredita.

2.2 Pojav kreditnega omejevanja

Parker (2004) pravi, da če bi bili posojilodajalci in podjetniki popolno informirani o vseh vidikih podjetja in bi za finančne trge veljajo, da so fleksibilni in konkurenčni, bi bili vsi projekti s pozitivnimi neto sedanjimi vrednostmi ustrezno financirani. Vendar je v praksi pogosto, da mnoga podjetja niso ustrezno financirana, kljub temu da imajo izvedljive projekte, in v tem primeru govorimo o pojavu kreditnega omejevanja (angl. *credit rationing*).

Rezultat ekstremne informacijske asimetrije je torej kreditno omejevanje, kjer posojilo ni odobreno tudi kreditno sposobnim podjetjem, ker posojilodajalec ne more ustrezno oceniti tveganja. Kreditno omejevanje ima po Kirschenmannovi (2015) veliko vlogo pri reševanju problema napačne izbire in moralnega hazarda bank ravno v okolju z visoko asimetrijo informacij, kot je značilno za posojanje malim podjetjem.

2.2.1 Modeli kreditnega omejevanja

Moderne teorije kreditnega omejevanja pojasnjujejo, zakaj profitno naravnane banke pri odobranju kreditov raje določijo obrestno mero pod tržno in omejijo posojanje, namesto da bi pri povečanem povpraševanju zvišale obrestno mero (Kirschenmann, 2015).

Stiglitz in Weiss (1981) opredelita kreditno omejevanje kot:

- pojav, kjer nekateri potencialni posojilojemalci prejmejo posojilo, drugi, ki se od prvih sicer opazno ne razlikujejo, pa posojila ne prejmejo, četudi so pripravljeni sprejeti posojilo po višji obrestni meri, kot je tržna, ali pa ponuditi več zavarovanja;
- pojav, kjer določena skupina posameznikov v populaciji, pri dani zalogi posojil, posojila ne prejme, ne glede na višino obrestne mere, kljub temu, da bi pri večji zalogi posojilnih sredstev posojilo prejeli.

Model Stiglitz in Weiss (1981) predpostavlja, da banka uporablja obrestne mere kot mehanizem za razvrščanje posojilojemalcev na dobre in slabe. V kolikor je posojilojemalec pripravljen plačati višjo obrestno mero od povprečne, je ocenjen kot bolj rizičen, saj se je pripravljen zadolževati po višji obrestni meri, ker ve, da je verjetnost njegovega odplačila posojila majhna.

Z zviševanjem obrestnih mer ali z zahtevami po dodatnem zavarovanju banka povečuje tveganost svojega kreditnega portfelja, s tem ko odvrne dobre investitorje ali vodi investitorje k vlaganju v bolj tvegane projekte kot sicer, posledično pa zmanjšuje bančne donose. Banka bolj pogosto zmanjšuje število odobrenih posojil kot pa zmanjšuje višino posameznih posojil ali slabša obrestno mero (Stiglitz & Weiss, 1981).

Razlog za pojav kreditnega omejevanja pri Jaffeeju in Russellu (1976) so nepopolne informacije in negotovost na trgih posojil. Posojilodajalci ne znajo ločiti med dobrimi in slabimi posojilojemalci, kreditno omejevanje pa nastane kot odgovor trgu na pojav napačne izbire. Posojilojemalci imajo več informacij o svojih projektih in o verjetnosti neuspeha kot posojilodajalci. Na posojilnem trgu teoretično obstajata dve možnosti: trg lahko doseže stabilno ravnotežje, pri čemer so vsi posojilojemalci omejeni v višini sredstev, ki si jih izposodijo, stroga politika omejevanja pa povzroči, da do odpovedi kreditov sploh ne prihaja. Druga možnost je, da banka kreditnega omejevanja sploh ne izvaja, kjer lahko banke v krajšem roku sicer dosežajo manjše dobičke, dolgoročno pa ne preživijo. V realnosti ne obstaja nobena od zgoraj navedenih možnosti, ker je trg posojil reguliran z zakoni, pogodbenimi zavezami ter zavarovanji (Jaffe & Russell, 1976).

V modelu kreditnega omejevanja Jaffeeja in Russella (1976) banka omeji povpraševanje po posojilih pri določeni obrestni meri, tako da omeji odobreno velikost posojil podjetjem. Do neplačila posojila pride v primeru, ko so stroški neplačila posojila za posojilojemalca

zelo nizki. Pri povišanju obrestne mere slabi posojilojemalci sami odstopijo od povpraševanja po posojilu.

Model kreditnega omejevanja, ki sta ga oblikovala Evans in Jovanovic (1989), temelji na predpostavki, da banka posoja podjetju v razmerju glede na višino poslovnih sredstev oziroma njegovega premoženja, manj pa glede na bodoče denarne tokove. Na vzorcu samozaposlenih Evans in Jovanovic ugotavljata, da je rezultat nezmožnosti odplačila posojila in odpovedi posojila neustreznosti denarni tok. Ker vrednost sredstev pada z zmanjševanjem velikosti podjetij, je verjetnost, da pridobijo sredstva mala podjetja, najmanjša. Posledično lahko razumemo, da bodo mala podjetja hitreje propadla zaradi kreditnih omejitev. Kreditne omejitve vplivajo tudi na to, da lastniki malih podjetij vlagajo več lastnih sredstev v podjetje ter da večino dobičkov reinvestirajo v podjetje. Mala podjetja zato izkazujejo večjo donosnost sredstev ter večjo pričakovano rast. Dobički pri samozaposlenih so povezani z višino vloženih začetnih sredstev, saj bogatejši samozaposleni zaslužijo več, ker vstopajo v posel z večjim kapitalom.

Posplošen model Evansa in Jovanovica pa se usmeri na človeški kapital in pravi, da sposobnost podjetnika povečati premoženje podjetja in s tem sredstva, ki lahko služijo v zavarovanje posojila, zmanjšuje kreditno omejevanje (Cressy, 2006). Empirične raziskave, ki so preverjale predpostavke modela Evans-Jovanovic, so v glavnem potrdile, da sta vstop v podjetništvo in stopnja preživetja podjetja pozitivno povezana z višino premoženja. Številne kritike, ki so zavračale te trditve so podrobneje opisane v analizi Cressyja (2006) in Parkerja (2004).

2.2.2 Pojav kreditnega omejevanja v praksi

V praksi se kreditno omejevanje kaže pri bankah tako, da zavračajo tudi dobre komitente, s katerimi bi sicer želele skleniti bančni odnos oziroma jim odobriti bančno posojilo. Omejevanje velikosti posojila kot posledica reševanja pojava napačne izbire in moralnega hazarda je še posebej izrazito v okolju z visoko informacijsko asimetrijo, kar je značilno za financiranje malih nepreglednih podjetij na začetku njihove poti. Informacijska asimetrija se sčasoma razreši preko bančnih odnosov, kar zmanjšuje tudi kreditno omejevanje (Kirschenman, 2015).

Pojav kreditnega omejevanja so poskušale preveriti različne empirične raziskave, ki so sicer ugotovile pojav »lepljivosti« obrestnih mer, kar pomeni, da se obrestne mere ne prilagajajo popolnoma spremembam na trgu, to pa ni nujno posledica pojava kreditnega omejevanja. Prav tako tudi Berger in Udell (1992) nista uspela dokazati, da se pojav kreditnega omejevanja, ki temelji na informacijskem problemu, statistično značilno pojavlja v posojilnih pogodbah podjetij in ima pomemben vpliv na financiranje malih podjetij.

Nekatere novejšje raziskave so imele na voljo več podatkov o vsebini posojilnih pogodb, kar je omejevalo vse predhodno izvedene empirične raziskave. Raziskava Kirschenmannove (2015), ki je primerjala vzorec prejetih kreditnih prošenj z izvedenimi kreditnimi pogodbami, potrди, da je kreditno omejevanje bolj značilno za mala nepregledna podjetja na začetku bančnega odnosa. Približno 30 % preučevanih podjetij je kreditno omejenih in prejme od banke pri prvem stiku samo 60 % želene vsote.

Cenni, Monferrà, Salotti, Sangiorgi in Torluccio (2015) so v empirični raziskavi na vzorcu italijanskih podjetij preučevali pojav kreditnega omejevanja preko spremenljivk, ki preučujejo bančni odnos in verjetnostjo, da je podjetje zavrnjeno pri nadaljnjem povečanju kredita. Cenni et al. ugotavljajo, da so mala podjetja pri financiranju pogosto vezana na eno banko zaradi visokih stroškov menjave banke. To pomeni, da je podjetje ujeta pri glavnem posojilodajalcu in ima tako omejen dostop do alternativnih virov, s tem pa je omejeno tudi v višini prejetega posojila ali pa je posojilo odobreno po višji obrestni meri. Tako mala kot večja podjetja lahko izboljšajo svoje možnosti za financiranje pri bankah preko tesnega bančnega odnosa, mala podjetja pa zmanjšujejo tveganje, da bi bila kreditno omejena tako, da koncentrirajo zadolževanje pri eni banki (Cenni et al., 2015).

Boot in Thakor (1994) ugotavljata, da se pojav kreditnega omejevanja s številnimi stiki zmanjšuje, ker se rešuje problem asimetrije informacij in ker se skozi obdobje razkrijejo slabi posojilojemalci, ki jim nadaljnja posojila niso odobrena. Možna rešitev za pojav kreditnega omejevanja bank je tudi oblikovanje takih posojilnih pogodb, s katerimi se razkrijejo dobri in slabi posojilojemalci, tako da se v posojilne pogodbe vključi zavarovanje posojil, višje obrestne mere, nižje vsote posojil (Parker, 2004) in pogodbene zaveze (Boot, 2000).

2.3 Vrsta informacij v procesu odločanja o odobritvi posojila

Za finančne institucije, ki posojajo denar, je pomembno, da zberejo ustrezne informacije o kreditni sposobnosti svojih strank. Pridobivanje informacij o stranki je možno na različne načine. Finančne institucije za ocenjevanje kreditne sposobnosti malih podjetij izbirajo med različnimi načini zbiranja in obdelave informacij, glede na to, kako ta način ustreza finančni instituciji in potencialnim posojilojemalcem. Berger in Udell (2007) pravita, da finančne institucije odločitev glede uporabe tehnologije posojanja sprejmejo na osnovi komparativnih prednosti, ki jih ima institucija, razpoložljivih informacij o podjetju, ocenjenih stroških in zanesljivosti vsake od tehnologij.

Skladno z razvojem tehnologij skozi čas se je spreminjal način zbiranja, obdelave in posredovanja informacij, posledično se je razvijalo tudi bančništvo. Petersen (2004) ocenjuje, da so novejšje tehnologije bolj prilagojene posredovanju in obdelavi informacij, ki jih lahko kvantificiramo. Elyasiani in Goldberg (2004) ločujeta banke na večje, ki so

specializirane na procese posojanja na osnovi trdih informacij, medtem ko se druge, manjše, osredotočajo na odobritev posojila z uporabo mehkih informacij.

Berger in Black (2011) ocenjujeta, da imajo večje banke komparativne prednosti pri tehnologijah, ki uporabljajo trde informacije. Za velike banke je značilna ekonomija obsega v procesih obdelave in posredovanja trdih informacij, boljše so sposobne oceniti in razpršiti tveganje portfelja posojil, ki so odobrena na osnovi trdih informacij. Nasprotno pa večje banke slabše obdelujejo in posredujejo mehke informacije skozi komunikacijske kanale velike institucije. Empirična raziskava Uchide, Udella in Yamorija (2009) je pokazala, da so tako manjše kot tudi večje banke aktivne pri pridobivanju mehkih informacij o posojilojemalcih, vendar je mehka informacija bistveno pomembnejša pri odločanju v manjših bankah.

Elyasiani in Goldberg (2004) vidita financiranje malih podjetij kot odločanje banke predvsem na osnovi mehkih informacij o podjetju in njegovem lastniku. Informacije banka zbira skozi številne stike skozi čas. Na osnovi teh informacij lahko banka oceni kvaliteto podjetja. Razpolaganje z mehkiimi informacijami pomeni za banko konkurenčno prednost pred bankami, ki ocenjujejo kreditno sposobnost samo na podlagi trdih informacij. Slabost mehkih informacij je, da jih je težko preveriti in posredovati.

Mala podjetja, za katera je značilna informacijska nepreglednost, imajo pri večjih bankah tako manj možnosti za odobritev posojila in se pogosteje soočajo s kreditnim omejevanjem. Zato se mala podjetja pogosteje obračajo na banke, ki so bolj sposobne pridobiti in uporabiti mehke informacije (Petersen, 2004).

Petersen (2004) je opredelil lastnosti mehkih in trdih informacij kot razlike v načinu zbiranja, obdelave in posredovanja le-teh:

- Način zapisa informacije

Trda informacija je vedno kvantitativna (finančni podatki, finančna poročila, plačilna zgodovina v dnevih zamude, donosi vrednostnih papirjev idr.), medtem ko je mehka informacija opisna (mnenje, ideja, govorica, planski opis, izjava vodstva o načrtih podjetja). Ker je trda informacija izražena v številih, se enostavno zbira, shranjuje in posreduje v elektronski obliki. Zato je razvoj informacijske tehnologije pospešil razvoj tehnologij posojanja, ki se opirajo na trde informacije (transakcijsko posojanje).

- Način zbiranja informacij

Pri trdi informaciji ni potrebno osebno pridobivanje, kar je razširilo časovno in prostorsko dimenzijo zbiranja informacij. Mehka informacija se pridobi preko osebnih stikov med stranko in banko.

- Oblika beleženja informacije

Trda informacija je bolj primerljiva. Pri zbiranju trdih informacij oseba ali objekt, ki zbira informacije, najpogosteje ni ista kot ta, ki informacijo ovrednoti in sprejme odločitev na

osnovi le-te. Tudi mehko informacijo je možno zapisati v obliki števila (na primer indeks zvestobe na lestvici od 1 do 10), vendar to še ne spremeni informacije v trdo. Pomen mehke informacije je odvisen od njene interpretacije. Kontekst, v katerem se zbira mehka informacija in zbiralec sta že del same informacije in se jih ne da ločiti. Zbiranje mehkih informacij zato poteka osebno in običajno je oseba, ki informacijo pridobi, tudi ta, ki sprejme odločitev.

- Zbiranje in uporaba informacije

Zbiranje in uporaba trde informacije sta lahko ločeni. Pridobivanje in obdelavo trde informacije je možno delegirati, s tem pa so povezani tudi nižji stroški pridobivanja, obdelave in posredovanja informacije. Pri zbiranju mehkih informacij ne vemo vedno, kakšni so možni odgovori. Šele pri uporabi mehke informacije lahko ocenimo, ali smo pridobili ustrezno informacijo ali ne. V primeru, da ne vemo, kakšno informacijo potrebujemo in za kaj jo bomo uporabili, procesa zbiranja informacij in odločitve ne moremo delegirati. Posojilne tehnologije, ki temeljijo na trdih informacijah, je lažje avtomatizirati. Primer za to je tehnologija kreditnega scoringa, kjer odobritev posojila, namesto drage delovne sile, nadomesti računalnik, ki najprej zbere ustrezne trde informacije in nato sprejme odločitev.

Petersen (2004) opredeli tudi prednosti in slabosti trdih informacij:

- nižji stroški pridobivanja in obdelave trdih informacij;
- trda informacija je bolj standardizirana;
- uporaba trdih informacij povečuje konkurenco na trgih posojil;
- trajanje trde informacije je večje;

Trdo informacije je enostavno shraniti, stroški shranjevanja so nizki. Trdo informacijo je možno interpretirati brez konteksta, kar pomeni, da jo lahko posredujemo naprej. Odločevalci niso več del procesa pridobivanja informacije.

- izguba informacij pri preoblikovanju mehkih v trde informacije;

Trde informacije so manj informativne. Pri zamenjavi mehkih informacij v trde prihaja do izgube informacije. V procesu pridobivanja in obdelave informacij za potrebe odobritve posojila prihaja do redukcije oziroma koncentracije informacij na najpomembnejše za odločanje, da se prepreči informacijska preobremenitev odločevalcev. Posledično so določeni kreditni interesenti zavrnjeni brez ustreznega razloga oziroma so kreditno omejeni. Do izgube informacij prihaja pogosto v primeru obravnave malih podjetij, ki so samo na osnovi presoje na osnovi trdih informacij ocenjeni slabo in posledično zavrnjeni. Nekateri pomembni podatki so namreč kvalitativne narave in ne morejo biti enostavno preoblikovani v številko.

2.4 Vrsta posojilnih tehnologij

Berger in Udell (2006) navajata, da je razpoložljivost posojil odvisna tudi od različnih struktur finančnih institucij in posojilnih infrastruktur (angl. *lending infrastructure*). S strukturo finančnih institucij razumeta prisotnost različnih tipov finančnih institucij na trgu, ki zagotavljajo posojila v pogojih medsebojne konkurence. S posojilno infrastrukturo razumeta pravila in pogoje, predpisane v glavnem od vlad, ki vplivajo na finančne institucije in njihovo zmožnost dajati posojila različnim potencialnim posojilojemalcem. Razlike med finančnimi institucijami in posojilnimi infrastrukturami vplivajo na uporabo različnih posojilnih tehnologij (angl. *lending technology*), posamezne posojilne tehnologije pa imajo primerjalne prednosti pri zagotavljanju finančnih sredstev različnim tipom podjetij (Berger & Udell, 2006).

Posojilna infrastruktura določa gospodarsko okolje, v katerem finančne institucije posojajo sredstva. Na posojilno infrastrukturo po Bergerju in Udellu (2006) vplivajo gospodarsko pravo in stečajni zakoni, ki vplivajo na pravice upnikov in njihovega sodnega uveljavljanja, regulacija finančnih institucij, vključno z omejitvami glede posojil, omejitve za finančne institucije pri vstopu na trg, državno lastništvo finančnih institucij, informacijska infrastruktura, kamor sodijo tudi računovodski standardi, zakoni, ki določajo izmenjavo informacij, in davki, ki neposredno vplivajo na kreditiranje.

Posojilna infrastruktura v neki državi vpliva na uporabo vrste posojilne tehnologije: šibki računovodski standardi omejujejo uporabo tehnologije na osnovi finančnih poročil, omejitve v posredovanju informacij glede posojila omejuje uporabo tehnologije kreditnega scoringa za mala podjetja, šibko gospodarsko pravo in zemljiškopravno pravo omejujeta tehnologijo kreditiranja na osnovi premoženja in slabo definirane pravice posojilojemalca omejujejo večino oblik kreditiranja (Berger & Udell, 2006).

Osnovna tipa posojilnih tehnologij sta transakcijsko posojanje in bančništvo odnosov. Transakcijsko posojanje temelji na odločanju na osnovi trdih informacij. Glede na vrsto trde informacije, ki služi kot osnova pri odobravanju posojila, jo delimo na pet transakcijskih tehnologij: posojanje na podlagi finančnih poročil (angl. *financial statement lending*), kreditni scoring za mala podjetja (angl. *small business credit scoring*), factoring, posojanje na podlagi sredstev (angl. *asset-based lending*) in komercialni kredit (angl. *trade credit*) (Berger & Udell, 2006). Vse tehnologije posojanja vsebujejo kombinacijo trdih in mehkih informacij, vrsto tehnologije pa določa najpomembnejši vir informacij, uporabljen v procesih pregledovanja, odobravanja in nadziranja pri posojilu (Berger & Black, 2011).

Tehnologija transakcijskega posojanja (angl. *transaction lending technology*) temelji na trdih, kvantitativnih informacijah, ki jih je možno pridobiti in preveriti v času nastanka posojila. Tako informacijo predstavljajo na primer finančni kazalniki, izračunani na

podlagi revidiranih računovodskih izkazov, kreditni scoringi, sestavljeni iz podatkov o plačilni zgodovini podjetja in njegovega lastnika, pridobljeni od kreditnih (bonitetnih) uradov, informacije o terjatvah dolžnikov z nizkim tveganjem, ki jih podjetje lahko zastavi v zavarovanje ali proda finančni instituciji. Trde informacije je možno enostavno pridobiti, preveriti in posredovati po komunikacijskih kanalih finančne institucije. Posamezni tip transakcijske tehnologije se razlikuje glede na tip in vir trde informacije, na osnovi katere se sprejme odločitev o financiranju (Berger & Udell, 2006).

Tehnologija posojanja na osnovi odnosov (angl. *relationship lending technology*) temelji na mehki, kvalitativni informaciji. Informacija je pridobljena na osnovi medsebojnih stikov podjetja in njegovega lastnika s kreditnim referentom banke, plačilne zgodovine podjetja, pridobljene iz preteklih posojil, depozitov in ostalih storitev, ki jih finančna institucija zagotavlja podjetju, obetov podjetja za prihodnost, pridobljenih od dobaviteljev, kupcev ali drugih podjetij. Mehka informacija je pogosto izključno v lasti kreditnega referenta in tako nedostopna drugim, težko jo je preveriti in posredovati drugim znotraj finančne institucije (Berger & Udell, 2006).

V Tabeli 1 so prikazane različne tehnologije posojanja glede na vrsto informacije, ki jo uporabljajo, ter tip posojilojemalca, za katerega je primerna posamezna tehnologija posojanja.

Tabela 1: Tehnologije posojanja

Tehnologija	Posojilojemalec	Informacija
Bančništvo odnosov	Nepregleden	Mehka
Posojanje na osnovi finančnih poročil	Transparenten	Trda
Posojanje na osnovi sredstev	Nepregleden	Trda
Factoring	Nepregleden	Trda
Lizing	Nepregleden in transparenten	Trda
Kreditni scoring za mala podjetja	Nepregleden	Trda
Posojanje na osnovi opreme	Nepregleden in transparenten	Trda
Posojanje na osnovi nepremičnin	Nepregleden in transparenten	Trda
Komercialni kredit	Nepregleden in transparenten	Mehka in trda

Vir: povzeto po G. F. Udell, SME Financing and the Financial Crisis, 2011, str. 105, Slika 6.1.

Tradicionalna paradigma je predpostavljala, da je posojanje na podlagi odnosov bolj primerno za mala informacijsko nepregledna podjetja, transakcijsko posojanje pa bolj primerno za večja in bolj transparentna podjetja. Kasnejše raziskave so pokazale, da so tudi drugi transakcijsko orientirani načini posojanja, razen posojanje na podlagi finančnih poročil, primerni za mala nepregledna podjetja (Berger & Black, 2011; Berger, Rosen & Udell, 2007, Berger & Udell, 2006; Uchida, Udell & Yamori, 2012). Ostali tipi transakcijskih tehnologij so ustrezni za zagotavljanje posojil manjšim informacijsko

nepreglednim podjetjem tudi takrat, kadar posojanje na osnovi odnosov ne more biti ustrezno izpeljano (Berger & Udell, 2006).

Vsaka tehnologija ima svoje prednosti in slabosti. Udell (2008) pravi, da v primeru, ko gre za malo informacijsko nepregledno podjetje, ki nima revidiranega finančnega poročila ali ustreznih sredstev, ki bi jih zastavilo v zavarovanje, je posojanje na osnovi odnosov najprimernejša tehnologija. V kolikor ima podjetje že znatno količino terjatev do kupcev in zalog ter hkrati izkazuje visoko tvegani profil, je najprimernejša oblika posojanja posojanje na osnovi sredstev. Udell (2009) pojasni, da se te tehnologije ne osredotočajo na kreditno sposobnost podjetij, temveč na kakovost sredstev, ki bodo dana v zavarovanje posojila in ki se lahko vrednotijo v obliki trde informacije.

Berger in Udell (2006) še izpostavita, da različne tehnologije posojanja med seboj niso izključujoče in da se odločitev glede odobritve posojila sprejema na osnovi vodilne tehnologije, ne pa izključno na njeni osnovi.

Uporaba posojilne tehnologije se razlikuje tudi glede na velikost finančne institucije. Večje finančne institucije imajo komparativno prednost pri transakcijski tehnologiji, ki je primernejša za večja in bolj transparentna podjetja, ki razpolagajo s trdimi informacijami, manjše institucije pa imajo komparativno prednost pri financiranju manjših in bolj nepreglednih podjetij, za katere so osnova predvsem mehke informacije. Z večanjem velikosti podjetja se izboljšuje kvaliteta finančnih poročil, kar predstavlja prednost za tehnologije, ki so osnovane na trdih informacijah (Berger & Black, 2011; Berger & Udell, 2006). Po mnenju Bergerja in Udella (2006) tehnologije, ki temeljijo na trdih informacijah, pogosto posplošeno združujemo na posojanje na osnovi finančnih poročil, ki primarno temelji na podatkih iz finančnih poročil podjetij. Po njunem mnenju imajo velike finančne institucije primerjalno prednost pri zagotavljanju vseh tehnologij, ki temeljijo na trdih informacijah. Kreditni referenti v manjših bankah lažje ocenijo posojilojemalce s tehnologijami, ki temeljijo na mehkih, kvalitativnih informacijah, ker je le-te težko kvantificirati in posredovati naprej znotraj finančne institucije (Berger & Black, 2011).

Berger in Frame (2007) ugotavljata, da je razvoj na področju informacijskih in finančnih tehnologij pripomogel k izboljšanju metod, ki jih uporablja posojanje na osnovi trdih informacij, manj pa v bančništvu odnosov, kjer so se metode skozi čas zelo malo spreminjale. Udell (2009), Petersen in Rajan (2002) dopolnijo, da so imele tehnološke inovacije in spremembe v bančni organizacijski strukturi pomemben vpliv na odobravanje posojil malim podjetjem, saj te spremembe omogočajo, da banke posojajo na daljše razdalje, kar je bistveno zmanjšalo pomen neposrednega stika stranke z banko. Udell (2009) pravi, da je bančništvo odnosov kljub temu ohranilo primarni položaj v manjših bankah, ki so bolj učinkovite v pridobivanju in posredovanju mehkih informacij.

2.4.1 Transakcijsko bančništvo

2.4.1.1 Posojanje na osnovi finančnih poročil

Tehnologija temelji na podatkih iz finančnega poročila. Za uporabo te tehnologije obstaja predpostavka, da mora posojilojemalec razpolagati z revidiranimi računovodskimi izkazi, ki so izdelani na osnovi predpisanih računovodskih standardov. Podjetje mora imeti dobro finančno stanje, ki se odraža v finančnih kazalnikih, izračunanih iz podatkov finančnega poročila. Na podlagi izračunanih kazalnikov se določajo posojilni pogoji v pogodbi, kot so zavarovanje, pogodbene zaveze in osebna poroštva. Banka ocenjuje sposobnost odplačila posojila na osnovi ocene bodočega neto denarnega toka, ki bo glavni vir za odplačevanje posojila (Berger & Udell, 2006).

Ta tehnologija je primerna za informacijsko transparentna podjetja. Prednost te tehnologije je, da so stroški reševanja problema informacij razmeroma nizki. Predpogoj za uporabo te tehnologije je obstoj informacijsko močnega okolja, kar se nanaša predvsem na upoštevanje računovodskih standardov in kredibilnost revizije.

2.4.1.2 Tehnologija kreditni scoring za mala podjetja

Tehnologija kreditni scoring za mala podjetja je razmeroma nova transakcijska tehnologija, ki temelji na trdih informacijah o podjetju in njegovem lastniku. Informacije so pridobljene iz zunanje bonitetne institucije ali institucije, ki odobrava posojilo. Informacija o lastniku je zasebna informacija o dohodku, posojilu, denarnih sredstvih in premoženju lastnika. Te podatke, vključno s tistimi o podjetju, vnesejo v model napovedovanja, ki izračuna končno kvantitativno oceno, ki predstavlja oceno bodoče sposobnosti odplačila posojila posojilojemalca (Frame, Srinivasan & Woosley, 2001). Gre za statističen pristop, ki napoveduje verjetnost, da posojilo ne bo odplačano oziroma da bo odplačano z zamudami (Berger & Frame, 2007). Odobritev posojila lahko temelji na izračunanem rezultatu ali pa se le-ta uporabi s podatki, ki jih pridobi institucija še na osnovi uporabe drugih tehnologij posojanja (Berger & Udell, 2006).

Kreditni scoring omogoča bankam, da odobravajo majhna, nezavarovana posojila, ki so bila prej pogojena z vzpostavitvijo dolgoročnih bančnih odnosov in zato povezana z visokimi stroški. Ta tehnologija se je najprej uporabljala za odobritev potrošniških, kasneje se je razširila še na področje podjetniških posojil. Analitiki so ugotovili, da je možno na osnovi kreditne zgodovine lastnika z visoko verjetnostjo napovedati sposobnost odplačila posojila tudi za mala podjetja (Frame et al., 2001).

Po mnenju Bergerja in Udella (2006) je tehnologija kreditnega scoringa primerna tudi za informacijsko zelo nepregledna podjetja, ker ugotavlja kreditno sposobnost podjetja na

podlagi kreditne zgodovine lastnika podjetja. Frame et al. (2001) opredelijo, da je kreditni scoring vnesel v procese odobravanja posojil malim podjetjem naslednje spremembe:

- osebni stik banke s posojilojemalcem ni več potreben. Procesi nadziranja ter odobravanja posojil potekajo brez neposrednega stika s podjetjem in lahko tudi iz velike razdalje;
- stroški odobravanja posojila so manjši;
- poveča se dostopnost posojil za mala podjetja.

Berger, Espinosa-Vega, Frame in Miller (2011) izpostavijo, da uporaba kreditnega scoringa zmanjšuje potrebe po zavarovanju, posledično se zmanjšajo stroški zavarovanja za stranko in stroški banke, ki izhajajo iz nadziranja zavarovanja po odobrenem posojilu. Berger in Frame (2007) vidita privlačnost te tehnologije v bistveno nižjih stroških kot pri katerikoli drugi obliki posojanja v okviru transakcijskega posojanja ali pri bančništvu odnosov.

Berger in Frame (2007) kot slabost te tehnologije izpostavita, da lahko avtomatsko sprejemanje izračunanega rezultata na osnovi vnaprej postavljenih pravil povečuje informacijski problem, pogoji posojila so lahko izračunani napačno, kar lahko pripelje do večjih izgub pri posojanju. Izboljšanje rezultatov dosežemo s sočasno uporabo drugih posojilnih tehnologij, kar pomeni, da k izračunanemu rezultatu iz kreditnega scoringa dodamo še informacijo, dobljeno na osnovi drugih tehnologij.

Na uspešnost tehnologije kreditnega scoringa vplivata struktura finančnih institucij in posojilna infrastruktura, saj je potrebno za delovanje te tehnologije zagotoviti močno informacijsko okolje, kar pomeni, da je potrebna dovolj velika baza podatkov o uspešnosti malih podjetij in ustrezne spremenljivke, ki ugotavljajo to uspešnost za izračun verodostojnega kreditnega scoringa. V ZDA informacije o kreditni sposobnosti potrošnikov zagotavljajo zunanje institucije (bonitetne družbe), ki prodajajo podatke finančnim institucijam, večje finančne institucije pa izdelajo svoje baze podatkov, na katerih temelji sistem kreditnega scoringa. Zato je tudi prvotno veljalo, da imajo velike finančne institucije komparativno prednost pri izvajanju te tehnologije (Berger & Udell, 2006). Kreditni scoring je lahko samostojna tehnologija ali pa se uporablja v kombinaciji z drugimi tehnologijami posojanja, kot so posojanje na osnovi finančnih poročil, posojanje na osnovi sredstev ali pa bančništvo odnosov (Berger, Espinosa-Vega, Frame & Miller, 2011).

2.4.1.3 Posojanje na osnovi sredstev podjetja

Odobritev posojila temelji na oceni vrednosti sredstev podjetja, ki služijo v zavarovanje tega posojila in predstavlja primarni vir odplačila posojila. Pri financiranju obratnih sredstev uporabi banka za zavarovanje kratkoročna sredstva, kot so terjatve do kupcev in

zaloge, pri dolgoročnem financiranju pa uporabi nepremičnino ali opremo. Posojanje na osnovi sredstev se od drugih posojilnih tehnologij, ki tudi koristijo zavarovanje s sredstvi, razlikuje v tem, da tu sredstva predstavljajo primarni vir poplačila kredita, pri drugih tehnologijah pa sekundarni. Pri posojanju na osnovi sredstev odobritev posojila temelji primarno na vrednosti teh sredstev, manj pa na kreditni sposobnosti posojilojemalca (Berger & Udell, 2006).

Posojanje na osnovi sredstev je transakcijska tehnologija, ki temelji na trdi informaciji o vrednosti sredstev, na osnovi katerih je posojilo odobreno. Ta tehnologija problem informacijske nepreglednosti rešuje tako, da odobritev posojila ne temelji na oceni tveganja celotnega podjetja, temveč na oceni vrednosti sredstev, ki so dana v zavarovanje posojila. Učinkovitost tehnologije je tudi tu odvisna od posojilne infrastrukture, ki mora zagotoviti ustrezne zakone, da zagotavljajo izvrševanje zastavnih pravic, ustrezen sistem za registracijo imetnikov in vrstnega reda zastavnih pravic na premoženju ter stečajne zakone, ki ohranjajo primarno pravico posojilodajalca do premoženja v primeru stečaja ali reorganizacije posojilojemalca (Berger & Udell, 2006).

Po mnenju Bergerja in Blacka (2011) je prednost te tehnologije posojanja v tem, da lahko odobri posojilo tudi informacijsko manj transparentnim malim podjetjem po kriteriju drugih trdih ali mehkih informacij, v primeru, ko ima podjetje v lasti kvalitetna osnovna sredstva, kot so nepremičnine, vozila ali oprema. Zavarovanje z osnovnimi sredstvi omogoča posojilodajalcu poplačilo posojila, saj ima njihova terjatev prednost pri poplačilu v primeru stečaja, hkrati pa je podjetje bolj motivirano, da odplača posojilo, saj v primeru izgube nepremičnine oziroma drugih sredstev ne more poslovati.

Tehnologijo stalnih sredstev Berger in Black (2011) razčlenita v pet tehnologij: lizing, posojanje na osnovi poslovnih nepremičnin, posojanje na osnovi zasebnih nepremičnin, posojanje na osnovi motornih vozil in posojanje na osnovi opreme. K tehnologiji posojanja na osnovi stalnih sredstev Berger in Black (2011) uvrščata tudi lizing, kjer banka postane pravni lastnik sredstev za čas financiranja in lahko ta sredstva proda v primeru neplačila. Lizing je transakcijska tehnologija, ker uporablja za odobritev financiranja trdo informacijo o vrednosti sredstev, ki so predmet lizinga.

2.4.1.4 Ostale tehnologije posojanja: factoring in komercialni kredit

Factoring je oblika posojanja, pri kateri gre za odkup terjatev podjetja s strani faktorja. Kot pri posojanju na osnovi sredstev odobritev financiranja temelji na vrednosti odkupljenih sredstev, manj pomembna je ocena tveganja podjetja. Factoring je transakcijska tehnologija, ker se pri odobravanju financiranja odloča na osnovi trde informacije, ki je v primeru faktoringa vrednost terjatev. Factoring rešuje informacijski problem tako, da namesto ocene kvalitete celotnega podjetja odobri financiranje na osnovi kvalitete terjatev.

Factoring je še posebej ustrezna tehnologija v državah s šibkimi posojilnimi infrastrukturami (Beck & Demirguc-Kunt, 2006; Berger & Udell, 2006).

Komercialni kredit nekateri avtorji uvrščajo med transakcijske tehnologije posojanja (Berger & Udell, 2006), ker naj bi njegove značilnosti bolj temeljile na trdih informacijah, nekateri viri pa ga uvrščajo med bančništvo odnosov (Udell, 2008) zaradi tesnih povezav med dobavitelji in kupci. Pred drugimi tehnologijami ima prednost predvsem v državah z najbolj problematičnimi finančnimi strukturami in posojilnimi infrastrukturami.

2.4.2 Bančništvo odnosov

Boot (2000) razume bančništvo odnosov kot najbolj neposreden način reševanja problema asimetrije informacij in ga opredeli kot zagotavljanje finančnih storitev finančnega posrednika, ki investira v pridobivanje informacij o stranki, te so pogosto zasebne narave, in oceni donosnost teh investicij preko številnih interakcij z istimi strankami v danem obdobju preko različnih produktov. Bančništvo odnosov po mnenju Boota določa zasebna informacija, ki je dostopna samo finančnemu posredniku in stranki in jo banka pridobi v procesih pregledovanja in nadzorovanja za potrebe odobritve posojila. Informacija se lahko uporabi v številnih stikih z isto stranko in omogoča uporabnost skozi daljše časovno obdobje. Od transakcijskega bančništva se bančništvo odnosov razlikuje po tem, da gre pri prvem za eno transakcijo z eno stranko ali več identičnih transakcij z različnimi strankami.

Boot (2000) opredeli naslednje pogoje, da lahko govorimo o bančništvu odnosov:

- banka pridobi informacije, ki javno niso dostopne;
- pridobivanje informacij poteka v daljšem časovnem obdobju, s številnimi stiki s stranko in ob zagotavljanju različnih finančnih storitev;
- informacija ostane zaupna.

Posojanje na podlagi odnosov predstavlja način odobravanja posojil, ki temelji na mehki informaciji o posojilojemalcu. Mehka informacija je kvalitativne narave, ki jo banka pridobi v daljšem obdobju skozi zagotavljanje številnih finančnih storitev (Udell, 2008). Bančništvo odnosov ni omejeno samo na procese posojanja, temveč vključuje tudi storitve vodenja bančnih računov, depozitov, upravljanja denarja, preko katerih banka pridobi koristno informacijo, ki lahko pomaga oceniti kreditno sposobnost stranke. Širina bančnega odnosa lahko banki prinese komparativno prednost v procesih posojanja (Boot, 2000).

Udell (2009) izpostavi dve značilnosti bančništva odnosov:

- bančništvo odnosov je v primerjavi z drugimi tehnologijami posojanja povezano z višjimi stroški, ker je delovno intenzivno, saj lahko zbiranje mehkih informacij poteka le osebno;
- bančništvo odnosov je povezano s prostorsko dimenzijo, saj mora biti finančna institucija, da lahko zbira mehko informacijo o posojilojemalcih, nastanjena v njihovi bližini. Kreditni referenti lahko tako svoje stranke srečujejo osebno zaradi poznavanja okolja, v katerem deluje posojilojemalec, tako pa lažje odločajo o kvaliteti podjetja in njihovih projektov. Transakcijsko bančništvo pa nasprotno ne potrebuje osebnega stika s stranko, saj lahko zbiranje, obdelava in posredovanje trde informacije poteka tudi z večje razdalje.

Procesi posojanja v okviru bančništva odnosov potekajo v obliki presoje kreditnega referenta na osnovi pridobljenih mehkih informacij o posojilojemalcu. Tem procesom lahko rečemo tudi posojanje na osnovi presoje (angl. *judgment lending*) (Berger & Black 2011).

Pridobivanje mehke informacije je v bančništvu odnosov močno povezano z vlogo kreditnega referenta, ki te informacije pridobiva. Kreditni referent je tisti člen v banki, ki ima največji dostop do informacij o podjetju, lastniku in okolju, v katerem ta deluje, saj ima največ osebnih stikov s podjetjem, v katerih oceni finančno stanje podjetja in njegovega lastnika. Berger in Udell (2001) pravita, da morajo banke, ki posojajo po principih bančništva odnosov, v procesih posojanja prenesti več pooblastil na kreditne referente kot pa banke, ki posojajo v okviru transakcijskega posojanja, saj je mehke informacije težko kvantificirati in jih posredovati naprej znotraj finančne institucije. Prevelika pooblastila so lahko povezana s problemom agenta med banko in kreditnim referentom, zato morajo banke vzpostaviti več nadzora nad kreditnimi referenti.

Petersen in Rajan (1994) pravita, da v kolikor obstaja v procesih pridobivanja informacij ekonomija obsega in je informacija trajne narave ter je ni mogoče enostavno posredovati, bi morali za podjetja, ki imajo s posojilodajalci tesen odnos, veljati nižji stroški posojila in večja dostopnost do posojila kot pri podjetjih, ki teh odnosov nimajo.

Petersen in Rajan (1994) ter Ongena in Smith (2000) navajajo različne možne dimenzije bančnega odnosa:

- dolžina odnosa: skozi dolgoročni odnos posojilodajalec pridobi dovolj informacij o kreditni sposobnosti podjetja, s tem ko spremlja pretekla odplačila posojil podjetja ali razmerja, ki jih je imelo podjetje z drugimi kreditodajalci.
- širina odnosa: odnos z banko lahko podjetje zgradi s stiki preko različnih produktov, ki jih ima pri banki. Podjetje ima lahko pri banki tudi transakcijski in varčevalni račun, kar omogoča banki pridobitev podrobnejše informacije o posojilojemalcu, kot je spremljava denarnih tokov preko transakcijskih računov, rast prodaje, kvaliteta terjatev.

Po drugi strani lahko banka fiksne stroške pridobivanja informacij razdeli med več produktov, ki jih ima posojilojemalec pri banki. Posledično se lahko znižujejo stroški zagotavljanja posojil ter povečuje dostopnost do posojil.

Širino odnosa predstavljajo tudi produkti, ki jih ima pri banki lastnik podjetja kot fizična oseba. Berger in Udell (1998) poudarjata pomen informacij, ki jih lahko banka pridobi o lastniku malega podjetja, saj so te prav tako pomembne v procesu odobravanja posojila, kot so zagotavljanje osebnih posojil, kreditnih kartic, depozitov, bančnih računov, preko katerih se dodatno okrepi bančni odnos, prav tako pa se povečajo viri zaslužka banki. Banka pri malih podjetjih pogosto zahteva vodenje produktov fizične osebe pri isti banki.

Berger in Udell (1998) vidita ključno vprašanje v okviru bančništva odnosov razkorak med pozitivnimi učinki zbiranja informacij znotraj bančništva odnosov in potencialnimi problemi, ki izhajajo iz izkoriščanja monopolne pozicije banke. Banka z ekskluzivnim dostopom do informacij, ki jih je zbrala med bančnim odnosom, ustvari tržno premoč pred drugimi potencialnimi posojilodajalci. Malo podjetje vztraja v bančnem odnosu tudi zaradi visokih stroškov menjave banke. Pretirano izkoriščanje tržne moči pripelje do ustanovitve več bančnih odnosov z različnimi bankami, kar posledično lahko pomeni večje transakcijske stroške, podvojeno delo, problem neupravičenega okoriščanja (angl. *free-rider problem*).

2.4.2.1 Prednosti bančništva odnosov

V okviru bančništva odnosov je posojilojemalec pripravljen razkriti več informacij kot pri transakcijskem bančništvu, posojilodajalec ima večji interes, da investira v zbiranje informacij. Na osnovi zasebnih informacij v okviru bančništva odnosov lahko banka oblikuje take posojilne pogodbe, ki temeljijo na boljši izmenjavi informacij in izboljšujejo dostopnost do posojil za informacijsko občutljive posojilojemalce (Boot, 2000).

Boot (2000) opredeli posamezne prednosti znotraj bančništva odnosov:

- Posojilojemalci so pripravljene razkriti banki zasebne informacije, ki bi drugače ostale nerazkrite. Informacije ostanejo zaupne narave, zato ob razkritju ni strahu, da bi se informacije razširile. Banke so tako zelo pomemben člen pri reševanju problema asimetrije informacij. Zaradi visokih stroškov pri pridobivanju informacij in možnosti ponovne uporabe informacije ima banka interes do dolgoročnega odnosa s posojilojemalcem, preko katerega ustvari pretok informacij, kar predstavlja dodano vrednost bančništva odnosov.
- Naslednja prednost bančništva odnosov je povezana s strukturo posojilnih pogodb, ki jih oblikuje banka. Bančne posojilne pogodbe vsebujejo obsežne pogodbene zaveze, ki določajo odnos med banko in posojilojemalcem. Pogodbene zaveze preprečujejo

konflikte interesov in zmanjšujejo agencijske stroške. Od pogajalskih moči med banko in posojilojemalcem je odvisno, kakšne pogodbene zaveze bodo vključene.

- Bančne posojilne pogodbe vključujejo tudi zahteve glede zavarovanja, ki jih je možno prilagajati. Zavarovanje v posojilnih pogodbah zmanjšuje problem moralnega hazarda in napačne izbire. Zavarovanje ima učinek le takrat, kadar se lahko spremlja njegovo vrednost, to pa je možno, kadar je opazovani predmet zavarovanja blizu, kar je povezano z bančništvom odnosov.

Bančništvo odnosov omogoča odobritev takih posojil, ki sicer na kratki rok niso dobičkonosna, so pa lahko dobičkonosna na dolgi rok. Posojilne pogodbe lahko vsebujejo medčasovne pogoje, pod katerimi se prilagajajo pogoji posojila, kar na kratki rok pomeni za banko izgubo, na dolgi rok pa se ta nadoknadi. To velja v primeru novih ali mladih podjetij, ko banka odobri posojilo, ker pričakuje, da bo nadomestila izgube z dolgoročnimi rentami, ki jih bo kasneje prejela od teh posojilojemalcev.

2.4.2.2 Stroški bančništva odnosov

Boot (2000) poudarja, da je bančništvo odnosov povezano z določenimi stroški, in sicer z:

- mehкими proračunskimi omejitvami (angl. *soft-budget constraints*),
- problemom priklenitve (angl. *hold-up problem*).

Problem mehke proračunske omejitve lahko nastane v situaciji, ko posojilojemalec, ki je na robu propada, potrebuje dodatno posojilo in ga banka mora odobriti, da ne ogrozi svojih predhodnih vlaganj. Do problema lahko pride v primeru, ko so bila pogajanja o kreditnih pogojih med posojilojemalcem in banko zelo enostavna, posojilojemalec pa kasneje vloži premalo truda za uspešno izpeljavo svojih projektov. Kot možno rešitev tega problema Boot (2000) navaja, da si banka zagotovi nadrejeni položaj svoje terjatve do posojilojemalca pred drugimi upniki in s tem doseže ustrezen medčasovni učinek na posojilojemalca.

Zasebna informacija o posojilojemalcu, ki jo je pridobila banka na osnovi bančnega odnosa, lahko ustvari informacijski monopol. Posledica tega je problem priklenitve, kjer je podjetje vklenjeno v odnosu z banko ali informacijsko ujeta, kar lahko odvrne posojilojemalca, da bi si sposodil pri banki. Posledično bi lahko potencialno donosni projekti ostali neizpeljani. Problem priklenitve lahko reši posojilojemalec tako, da ima bančni odnos z različnimi bankami (Boot, 2000).

Vzpostavitev bančnega odnosa z več bankami lahko zmanjšuje slabosti, ki jih prinaša obstoj enega samega bančnega odnosa, to je problem zadržanja in problema mehkih proračunskih omejitev. Posojanje pri več bankah pa lahko spodbudi medbančno konkurenco.

Vprašanje medbančne konkurence je lahko zelo kompleksno in ima različne učinke. Po eni strani Boot (2000) poudarja, da lahko večja konkurenca na trgu ogroža bančništvo odnosov, ker lahko konkurenca posledično pripelje do krajših bančnih odnosov. Z zamenjavo banke se zgubi medčasovna vrednost informacije in tako tudi banka ni več pripravljena zbirati drage zasebne informacije, v kolikor ne predvideva koristi od dolgoročnega odnosa.

Po drugi strani lahko večja konkurenca banke prisili, da so bolj usmerjene k strankam in da se bolj osredotočajo na bančništvo odnosov in s tem postanejo drugačne od svojih konkurentov (Boot, 2000). Boot in Thakor (2000) dodajata, da medbančna konkurenca vpliva na donose, ki jih banka ustvarja s transakcijskim bančništvom ali z bančništvom odnosov. Konkurenca spodbuja banke, da se usmerjajo od transakcijskega bančništva k bančništvu odnosov, saj je ta bolj izoliran pred čisto cenovno konkurenco. Z naraščajočo konkurenco se spremeni narava bančništva odnosov, kjer sicer narašča pomembnost posojanja na osnovi odnosov, pri čemer vsako dodatno posojilo predstavlja manj dodane vrednosti.

Vsaka banka se tako odloča, ali bo posojanje temeljilo na transakcijskem bančništvu ali bančništvu odnosov. Bančništvo odnosov prinaša koristi za posojilojemalce in banko, hkrati pa predstavlja za banko večje stroške pridobivanja informacij in njihovo obdelavo (Boot & Thakor, 2000). Stroški, ki nastanejo pri pridobivanju informacij so običajno preneseni na posojilojemalca, ki sprejme stroške v zameno za večje možnosti pridobitve posojila (Berger, Klapper & Udell, 2001).

2.4.2.3 Empirične raziskave na področju bančništva odnosov

Empirične raziskave v okviru bančništva odnosov v glavnem preverjajo teorijo finančnega posredništva, ki predpostavlja, da dolgoročni bančni odnos ustvarja dragoceno zasebno informacijo o finančni sposobnosti strank in da imajo pridobljene informacije koristi za potencialne posojilojemalce, saj povečujejo dostopnost do posojil ali izboljšujejo pogoje pridobljenega posojila.

Berger in Udell (1998) povzemata tri ključne ugotovitve, ki jih preučuje literatura o bančništvu odnosov:

- Moč odnosa, merjena z njegovim trajanjem ali drugimi dejavniki, je običajno, ne pa vedno, povezana z boljšimi pogoji pridobitve kredita za mala podjetja, kar se odraža v nižjih obrestnih merah, manjši potrebi po zavarovanju, manjši odvisnosti od komercialnega kredita in večji dostopnosti do posojila. Na tej osnovi bi lahko rekli, da je bančništvo odnosov učinkovit pristop pridobivanja informacij in da so njegove koristi večje kot pa problemi, povezani z izkoriščanjem tržne moči.

- Ni možno natančno opisati mehanizmov zbiranja informacij in uporabe le-teh v okviru bančništva odnosov kot tudi ne, kako najbolje preverili moč odnosa (kako bi ocenili vrednost informacije, pridobljene v bančnem odnosu). Večina raziskav razume trajanje odnosa kot mero za moč odnosa. Poleg tega je lahko moč odnosa odvisna od vrste odobrenega kredita, širine odnosa oziroma števila produktov, ki jih ima podjetje pri banki, velikosti podjetja in njegove možnosti financiranja zunaj banke ter zaupanja, ki je vzpostavljeno med banko in podjetjem.
- Učinki bančništva odnosov se razlikujejo med državami na osnovi razlik v makroekonomskem okolju, med informacijskimi infrastrukturami, gospodarskimi pogoji in regulacijo bank.

Cole (1998) je v empirični raziskavi preverjal teorijo finančnega posredništva, ki predpostavlja, da predhodni bančni odnos pozitivno vpliva na odločitev banke o odobritvi posojila. Daljši odnos zagotavlja več koristnih informacij, na osnovi katerih se posojilodajalec odloča glede odobritve kredita ter s tem zmanjšuje problem asimetrije informacij med banko in podjetjem. Ugotovil je, da je banka bolj pripravljena odobriti posojilo podjetju, ki ima pri banki transakcijski ali varčevalni račun in druge finančne storitve, vendar je dolžina predhodnega odnosa pri tem nepomembna. Informacija o predhodnem kreditu pa daje različne rezultate, saj predhodno posojilo poveča zadolženost podjetja, kar vpliva na nadaljnjo odobritev posojila. Za podjetja, ki imajo bančne odnose z več bankami, je manj verjetno, da bo odobreno novo posojilo, kar je skladno s teorijo, ki pravi, da je zasebna informacija o podjetju manj koristna, v kolikor ima podjetje več bančnih odnosov z različnimi bankami.

Petersen in Rajan (1994) ugotavljata, da je za izposojanje pri malih podjetjih značilna visoka koncentracija. Mala podjetja si izposojajo predvsem pri bankah, pri katerih imajo tudi druge finančne storitve, s katerimi pridobijo številne informacije. Empirične raziskave je pokazala, da obstaja močna povezanost med bančnim odnosom in zmožnostjo zadolževanja. Dostopnost do posojil naraste z dolžino bančnega odnosa, z intenziviranjem odnosa z banko preko številnih finančnih storitev, ki jih podjetje uporablja pri banki in s koncentracijo izposojanja pri eni banki. Koncentracija izposojanja in uporabe finančnih storitev pri eni finančni instituciji očitno nima negativnega vpliva na položaj malega podjetja z vidika pridobitve posojila. Petersen in Rajan celo predvidevata, da se malo podjetje prostovoljno odloči za koncentracijo storitev pri posojilojemalcu, da si s tem izboljša možnosti za financiranje. Nasprotno, Leon (2015) ugotavlja, da medbančna konkurenca povečuje dostopnost do posojila za mala podjetja, medtem ko koncentracija posojanja pri eni banki nima vpliva na dostopnost do posojila.

Degryse in van Cayseele (2000) sta na vzorcu malih podjetij v evropskem prostoru (81 % vzorca je samostojnih podjetnikov) testirala teoretsko izhodišče Boot and Thakorja (1994), ki predpostavlja negativni odnos med dolžino bančnega odnosa in višino obrestne mere. Boot in Thakor predvidevata, da banka določa pogoje posojila na osnovi medčasovnega

premeščanja rent pri posojilu, zato banka novim strankam odobri posojila pod slabšimi pogoji, z daljšanjem bančnega odnosa pa se pogoji izboljšujejo, s čimer preprečijo možnost, da podjetje, zaradi pridobitve boljših pogojev, zamenja banko. Banka naj bi tako določala višje obrestne mere in več zavarovanja podjetjem na začetku njihovega bančnega odnosa in pogoje izboljšala s trajanjem tega odnosa. Raziskava pokaže, da se z dolžino bančnega odnosa obrestne mere posojil na splošno zvišujejo, vendar se s povečevanjem širine bančnega odnosa, višina obrestnih mer znižuje. Dolžina bančnega odnosa vpliva tudi na manj zahtevanega zavarovanja.

Santikian (2011) izpostavi, da na dostopnost posojila ne vpliva samo ocena kreditnega tveganja podjetja, temveč je pomemben celotni zaslužek banke, ki ga ima banka preko zagotavljanja različnih finančnih storitev podjetju, ki so neodvisna od posojila. Koristi bančništva odnosov v tem primeru niso samo v obliki nadzora in pridobivanja mehkih informacij o posojilojemalcu na osnovi različnih bančnih produktov, temveč širina bančnega odnosa pomeni tudi prodaja različnih donosnih finančnih storitev stranki. Na pogoje odobrenega posojila vplivajo tako ocena tveganja podjetja ter donosnost stranke iz naslova neposojilnih produktov.

V nasprotju z večino raziskav, ki ugotavljajo, da z dolžino bančnega odnosa vrednost odnosa za stranko narašča, Ongena in Smith (2001) ugotavljata, da lahko z dolžino odnosa vrednost bančnega odnosa pada. Malo podjetje bo z večjo verjetnostjo zaključilo bančni odnos, ko se izteče njegova ročnost, kot na primeru zaključka posojila, in zamenjalo banko, s čimer se bo izognilo možnosti, da se ujame v bančnem odnosu (problem priklenitve).

Choi (2014) ugotavlja, da je velikost podjetja eden najpomembnejših dejavnikov bančništva odnosov. Za srednje velika in velika podjetja so značilni krajši bančni odnosi, kar je povezano s tradicionalno paradigmo, ki pravi, da se večja podjetja bolj poslužujejo transakcijskega bančništva, manjša podjetja pa imajo običajno daljše in bolj ekskluzivne bančne odnose, s čimer ponovno potrди tradicionalno predvidevanje, da so manjšim podjetjem posojila v okviru transakcijskega pristopa manj dosegljiva in se zato bolj zanašajo na bančništvo odnosov. To je statistično najbolj značilno pri najmanjših podjetjih in samostojni podjetnikih, ki imajo najdaljše in najbolj ekskluzivne odnose, kar nakazuje, da so pri financiranju odvisni od moči vzpostavljenega bančnega odnosa.

Cole, Goldberg & White (2004) so dokazali, da so večje banke bolj usmerjene k odobravanju posojil na osnovi standardnih kvantitativnih kriterijev, medtem ko odločitve manjših bank temeljijo na kvalitativnih kriterijih njihovih kreditnih referentov v medsebojnih stikih s potencialnimi posojilojemalci, kar je značilno za pristop bančništva odnosov. Posojilo je pri manjših bankah bolj dostopno za tista podjetja, ki so imela predhodne bančne odnose, v katerih se razkrije karakter posojilojemalca, medtem ko se velike banke odločajo na osnovi formalnih finančnih spremenljivk.

Elsas (2005) je preverjal dejavnike, ki vplivajo na to, da banke posojajo v okviru bančništva odnosov. Povečana medbančna konkurenca na trgu pozitivno vpliva na bančništvo odnosov. Dolžina bančnih odnosov ni povezana s tem, da banka posoja po načelih bančništva odnosov. Tem večji je delež dolga pri eni banki, večja je verjetnost, da banka posoja v okviru bančništva odnosov. Elsas, Heinemann in Tyrell (2004) poudarijo, da je za podjetja, za katera je značilna asimetrija informacij, značilen velik delež dolga pri eni banki, ki posoja na osnovi odnosov in več drugih manjših bank v celotnem financiranju. Prisotnost obeh tipov posojilodajalcev pomaga podjetju uravnati tveganje ter reševati problem priklenitve.

Uchida, Udell, Yamori (2012) so v raziskavi preverili vlogo kreditnega referenta pri posojanju v okviru bančništva odnosov pri pridobivanju mehkih informacij o malih podjetjih. Ugotovili so, da pogostost stikov med stranko in kreditnim referentom, kar je eden od dejavnikov moči odnosa, prispeva k pridobivanju več mehkih informacij o podjetjih, medtem ko pogosta menjava kreditnih referentov negativno vpliva na pridobivanje mehkih informacij. Kreditni referenti v majhnih in velikih bankah so sposobni pridobiti koristne mehke informacije, vendar kaže, da se velike banke manj angažirajo pri tem in posojajo predvsem na osnovi trdih informacij. Scott (2006) je nadalje raziskoval, kako vpliva vloga kreditnih referentov na dostopnost do posojil za mala podjetja, saj je vloga kreditnih referentov pri pridobivanju mehkih informacij o malih podjetjih ključna za odobritev posojila, te informacije namreč drugače ne bi bile razpoložljive. Raziskava je pokazala, tako kot pri Uchida et al. (2012), da se s pogostejšo menjavo kreditnih referentov povečuje verjetnost zavrnitve prošnje za posojilo, kar kaže na to, da se v procesu izgubljajo dragocene mehke informacije, na osnovi katerih bi bilo lahko odobreno posojilo.

Vloga kreditnih referentov ni pomembna ne le ob nastanku posojila, temveč vpliva na vedenje posojilojemalcev tudi po odobrenem posojilu. S pogostimi osebnimi stiki med kreditnim referentom in stranko lahko banka zmanjša kasnejše pojave moralnega hazarda ali neplačil posojilojemalca (Schoar, 2012).

Chakraborty (2011) je ocenjeval vpliv bančnega odnosa pri pridobivanju bančnih kreditnih linij. Za preverjanje moči bančnega odnosa je izbral bančne kreditne linije, ki jih Berger in Udell (1995) opredelita kot netransakcijsko pogojene. Chakraborty je preverjal, kako vpliva obstoj predhodnega posojila in drugih bančnih produktov na povečanje odobrene višine kreditne linije. Rezultati raziskave so pokazali, da drugi neposojilni produkti pozitivno vplivajo na povečanje kreditne linije, saj dajejo informacije o podjetju, medtem ko predhodna posojila, ki sicer dajejo informacije o plačilni disciplini podjetja, zmanjšujejo višino odobrene kreditne linije, saj se z dodatnim posojilom povečuje kreditno tveganje banke do podjetja.

Bančništvo odnosov je pomemben dejavnik podjetniških investicij in finančne politike podjetij. Aslan (2016) dokaže, da imajo podjetja, za katere je značilno posojanje na osnovi odnosov, večji delež dolga od povprečja ter večji obseg investicij kot druga podjetja v vzorcu.

Bančništvo odnosov ima pomembno vlogo tudi na področju poslovanja s fizičnimi osebami. Agarwal, Chomisisengphet, Liu in Souleles (2010) so raziskovali potencialne koristi bančništva odnosov v bančnem poslovanju s fizičnimi osebami in ugotovili, da dinamična informacija, ki jo pridobijo na osnovi različnih produktov imetnika z banko, pomaga napovedati vedenje uporabnika kreditne kartice v prihodnje. To potrjuje trditev, da je informacija, pridobljena v okviru bančništva odnosov, koristna, saj vpliva na lažje spremljanje posojil skozi obdobje.

Udell (2008) vidi priložnost za obstoj bančništva odnosov v državah, kjer se druge tehnologije posojanja, ki temeljijo na uporabi trdih informacij zaradi pravnih, regulatornih in informacijskih ovir, ne morejo uveljaviti. Slabost bančništva odnosov je, da je zaradi delovno intenzivne narave pridobivanja informacij zelo draga tehnologija.

Bančništvo odnosov omogoča podjetjem, da lažje pridobijo posojilo po ugodnejših pogojih v času krize. Bolton, Freixas, Gambacorta in Mistrulli (2013) so oblikovali teoretični model, v katerem banke, ki ponujajo bančništvo odnosov, tekmujejo na trgu z bankami, ki ponujajo transakcijsko bančništvo. Empirična raziskava je pokazala, da so stroški pri zagotavljanju bančništva odnosov v normalnem času višji, kot so pri bankah s transakcijskim bančništvom, v času krize pa zagotavljajo bolj ugodne pogoje posojanja ter imajo manj slabih posojil, kar kaže na prednosti bančništva odnosov.

Beck, Degryse, De Haas in van Horen (2014) ugotavljajo, da sta lahko modela transakcijskega bančništva in bančništva odnosov substituta v »dobrih« časih, medtem ko se je pokazalo, da je v času krize bančništvo odnosov bolj ustrezna tehnologija. Beck et al. so na osnovi teoretičnega modela Boltona, Freixasa, Gambacorta in Mistrullija (2013) preverjali koristi bančništva odnosov v času krize in potrdili, da se v okviru bančništva odnosov pridobi informacija o posojilojemalcih, ki omogoča banki, da na osnovi teh odobrava posojila tudi v času krize, medtem ko za transakcijsko bančništvo to ne velja.

Berger, Klapper, Udell (2001) ugotavljajo, da finančne težave bank vplivajo na dostopnost do posojil, kar dokazujejo kreditni krči kot posledica finančne krize po celem svetu. Njihova raziskava se usmerja na koristi bančništva odnosov v pogojih finančne krize. Mala, informacijsko nepregledna, podjetja imajo manj možnosti, da pridobijo posojilo večjih in tujih bank. Mala podjetja imajo običajno enega glavnega posojilodajalca. Vpliv finančnih težav te banke lahko pripelje do potrebe po več različnih bančnih odnosih z namenom zagotavljanja posojila, s čimer ima podjetje dodatne stroške in manjše koristi od bančništva odnosov.

Berger, Goulding in Rice (2014) so preverjali moč bančnega odnosa ob številnih odnosih z različnimi bankami oziroma ekskluzivnosti bančnega odnosa in dolžino le-tega. Za mala podjetja je značilno, da imajo intenzivnejše bančne odnose z eno, glavno banko, medtem ko večja podjetja, ki potrebujejo več različnih finančnih storitev, posledično sodelujejo z različnimi bankami. V nasprotju s tradicionalno paradigmo je njihova ugotovitev, da imajo večja podjetja daljše bančne odnose kot manjša in mlajša podjetja, kar pojasnjujejo s tem, da so večja podjetja običajno hkrati tudi starejša, poleg tega pa banke raje sodelujejo s podjetji, ki so manj tvegana, kar običajno velja za večja podjetja.

3 OPREDELITEV SAMOSTOJNIH POKLICEV

3.1 Opredelitev pojma samostojni poklic

Z izrazom samostojni poklici razumemo fizične osebe, ki opravljajo dejavnost samostojno, torej ne v okviru svojega podjetja ali v obliki zaposlitve na osnovi pogodbe o zaposlitvi oz. druge pogodbe. Samostojnim poklicem je skupno, »da so to poklici z visoko stopnjo usposobljenosti ter se opravljajo osebno, neodvisno in s polno osebno odgovornostjo. Zanje so značilni strogi izobrazbeni in poklicni standardi zaradi zagotavljanja kakovosti storitev« (e-VEM Državni portal za poslovne subjekte in samostojne podjetnike, 2015a).

V slovenskem prostoru se poleg pojma samostojni poklic (angl. *liberal profession*), uporablja tudi pojem svobodni poklic, zasebnik, samostojna poklicna dejavnost. V državah EU se pojem samostojnega poklica razlaga različno. V nekaterih državah članicah pojma samostojni poklic ne poznajo, v drugih pa le manjša skupina poklicev spada med samostojne poklice, in sicer poklici s področja zdravstva, svetovalni poklici, kot so odvetniki, davčni svetovalci in revizorji, svetovalci za delo, inženirji in arhitekti. V določenih državah med samostojne poklice uvrščajo tudi umetniške dejavnosti. Pojem samostojni poklic ni pravna, temveč sociološka opredelitev, ki je nastala skozi zgodovino in združuje skupino poklicev, za katere veljajo skupne značilnosti. Pojem samostojni poklic je bil v l. 2001 z Evropskega sodišča definiran kot dejavnost, ki je, med drugim, izrazito intelektualnega značaja, zahteva kvalifikacije na visoki ravni in je običajno podvržen jasni in strogi poklicni regulaciji. Pri izvajanju take dejavnosti ima poseben pomen osebni pristop in kot tak v praksi vedno vključuje veliko mero samostojnosti pri opravljanju poklicne dejavnosti (European Economic and Social Committee, 2014).

Kot samostojno poklicno dejavnost, kot navaja Metzler (2014), lahko razumemo tudi dejavnost, ki sicer nima določenih lastnosti, vendar izpolnjuje ključne značilnosti. Tako je v številnih državah EU kot samostojno poklicno dejavnost mogoče označiti dejavnost, ki se sicer izvaja v okviru delovnega razmerja, vendar se pri njej sočasno ohrani strokovna neodvisnost (Metzler, 2014). Na področju samostojnih poklicev v EU se kaže čedalje večja razvejanost samostojnih poklicev in nastajanje zbornic oziroma organizacij, ki urejajo

njihove dejavnosti. Novi samostojni poklici, kot so psiholog, socialni delavec, davčni svetovalec, svetovalec za finančna vprašanja, geometer in mediator, niso priznani kot samostojni poklici v vseh državah, za njih pa veljajo enaka pravila (Metzler, 2014).

Pomen samostojnih poklicev v državah EU v zadnjih letih narašča, kar se kaže v pozornosti, ki jo Evropska komisija namenja samostojnim poklicem preko številnih raziskav, katerih namen je ovrednotiti vlogo samostojnih poklicev v družbenem in gospodarskem razvoju držav EU. Skupne ugotovitve so, da imajo samostojni poklici pomembno vlogo pri zagotavljanju novih, trajnostnih zaposlitev, ki temeljijo na visoko specializiranem strokovnem znanju in kot taki igrajo pomembno vlogo pri zagotavljanju javnih dobrin, kot je zdravstveno in pravno varstvo, prispevajo k oživitvi podjetništva, ki je temelj gospodarske rasti držav EU, in ustvarjajo nova delovna mesta (European Commission, 2015; Evropska komisija, 2013). V okviru mnenja, ki ga je predstavil Evropski ekonomski in socialni svet v l. 2014, vsak šesti samozaposlen deluje v sektorju, kjer prevladujejo samostojni poklici (v raziskavo so bili vključeni naslednji poklici: odvetniki, davčni svetovalci, revizorji, notarji, inženirji, arhitekti, zdravniki in lekarnarji), pri tem je bistveno višji delež samozaposlenih žensk, ki delujejo v sektorju, kjer prevladujejo samostojni poklici (45 %), kot delež žensk v celotnem gospodarstvu (31 %) (European Economic and Social Committee, 2014).

V Sloveniji glede na pravnoorganizacijsko obliko v registru Agencije Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (v nadaljevanju AJPES) med samostojne poklice uvrščamo: registrirane zasebne zdravnike, zobozdravnike, zasebne zdravstvene delavce, registrirane veterinarje, evidentirane odvetnike, notarje, registrirane zasebne lekarnarje, detektive, registrirane samostojne kulturne ustvarjalce, samostojne novinarje, zasebne športne delavce, poklicne športnike, izvršitelje, registrirane zasebne izvajalce raziskovalce in zasebne učitelje (Navodilo o vrstah in obsegu podatkov za posamezno pravnoorganizacijsko obliko enote Poslovnega registra Slovenije, Ur.l. RS, št. 79/2007).

Nekatere od zgoraj navedenih poklicev lahko opravljajo nosilci izključno kot samostojni poklic, kot na primer poklic notarja, medtem ko poklice odvetnika, zdravnika, veterinarja, lahko opravlja posameznik tudi kot podjetnik (d.o.o. ali s.p.) ali v obliki zaposlitve. Status samostojnega poklica omogoča samostojno opravljanje določene dejavnosti, ne da bi moral posameznik ustanoviti podjetje ali vstopiti v delovno razmerje. Status samostojnega poklica je hkrati nezdružljiv z istočasno zaposlitvijo v delovnem razmerju ali opravljanjem druge samostojne poklicne dejavnosti (e-VEM Državni portal za poslovne subjekte in samostojne podjetnike, 2015).

Omejitve samostojnih poklicev v udeležbi pri kapitalu, glasovalnimi pravicami ali poslovodnimi funkcijami so načini zagotovitve, da opravljanja samostojnega poklica ne vodijo zgolj ekonomski interesi. Poslovno sodelovanje s pripadniki drugih poklicev lahko

privede do sporov v zvezi z varstvom zaupnosti in interesov strank, klientov oziroma pacientov (Metzler, 2014).

Samostojni poklici se morajo pred začetkom opravljanja dejavnosti registrirati pri ustreznem registrskem organu. Za vsak samostojni poklic so določeni pogoji, ki jih mora izpolnjevati, in postopek registracije. Registrski organ v tem primeru ni AJPES, temveč ustrezno ministrstvo, ki določi zakonsko podlago in predpiše omejitve pri vstopu v dejavnost, pri čemer je potreben najprej vpis v določen register, razvid ali evidenco, nadzor pa poteka običajno preko nadzornih organov, ki so najpogosteje zbornice. Po vpisu v ustrezen register in potrditvi s strani registrskega organa, se nato izvede posredno še vpis v poslovni register Slovenije v okviru AJPES (Navodilo o vrstah in obsegu podatkov za posamezno pravnoorganizacijsko obliko enote Poslovnega registra Slovenije, Ur.l. RS št. 79/2007).

V Sloveniji je bilo na dan 31.03.2016 skupaj od vseh 203.542 registriranih poslovnih subjektov v registru AJPES, 11.383 subjektov v skupini druge fizične osebe, ki opravljajo registrirane oziroma s predpisom določene dejavnosti, kamor sodijo tudi samostojni poklici (skupaj 5.915 subjektov), in sicer: 1.055 evidentiranih odvetnikov, 1.198 registriranih zdravnikov, zobozdravnikov in zasebnih zdravstvenih delavcev, 2.498 samozaposlenih v kulturi, 193 samostojnih novinarjev, 299 zasebnih športnih delavcev, 402 poklicnih športnikov, 92 notarjev, 85 registriranih lekarnarjev, 41 izvršiteljev, 25 evidentiranih detektivov, 15 registriranih zasebnih izvajalcev raziskovalcev in 12 zasebnih učiteljev. V to skupini sodijo po registru AJPES tudi morski ribiči, nosilci dopolnilne dejavnosti na kmetiji, sobodajalci, proizvajalci električne energije in druge fizične osebe, ki pa jih v magistrski nalogi ne obravnavam (AJPES, 2016a; AJPES, 2016b).

3.2 Značilnosti samostojnih poklicev

Kljub temu da samostojni poklic ni splošno sprejet pravni pojem, so definirane ključne značilnosti, ki veljajo za vse samostojne poklice (European Economic and Social Committee, 2014):

- Profesionalno in gospodarsko neodvisno izvajanje nalog;
- Samostojno in osebno izvajanje storitev;
- Storitve samostojnih poklicev so kompleksne narave in zahtevajo visoko raven strokovnega znanja.
- Omejen motiv maksimiranja dobička.
- Samostojni poklici so običajno samozaposleni, kar pomeni, da so za svoje poslovne odločitve polno odgovorni in da odgovarjajo v primeru izgube z vsem svojim premoženjem. Prav tako lahko prosto razpolagajo z ustvarjenim dobičkom.

- Neomejena odgovornost posledično pomeni, da mora podjetnik odgovorno upravljati z razpoložljivimi viri in da so poslovne odločitve skrbno pretehtane z vidika tveganja in priložnosti. Problem agenta se v tem primeru ne pojavlja, saj je pri samostojnem poklicu običajno lastnik in menedžer ista oseba.
- Samostojni poklici se običajno opravljajo doživljenjsko. Pogosto se tovrstni poklici prenašajo medgeneracijsko, zato je pomembno vprašanje nasledstva.
- Ugled in kredibilnost samostojnega poklica sta močno povezana z lokalnim okoljem, v katerem samostojni poklic deluje.
- Storitve samostojnih poklicev so povezane z javnim interesom, saj izvajajo storitve za širšo javnost, kot so na primer zdravstvo in pravno varstvo.
- Izvajanje storitev samostojnih poklicev je povezano s pridobljenim strokovnim znanjem in izkušnjami, posledično lahko rečemo, da obstaja med ponudniki in prejemniki storitev asimetrija informacij. Velik razkorak v znanju pomeni, da mora imeti uporabnik visoko stopnjo zaupanja do izvajalca storitve.
- Z asimetrijo informacij je povezana tudi državna regulacija samostojnih poklicev, ki se v praksi kaže v posebnih zahtevah za opravljanje poklica, običajno v obliki pridobitve ustreznih licenc in certifikatov od neodvisnih institucij ter vzpostavitev minimalnih strokovnih standardov in smernic poklicne etike.
- V večini držav EU so samostojni poklici organizirani na način, da je regulacija prenesena na samoupravne organizacije oziroma da se izvaja samoregulacija v okviru poklicnih zbornic in združenj. Na zbornice so z zakonom prenesene določene naloge države, kot je na primer podeljevanje licenc in nadzorovanje izvajanja poklica.

Pratt, Reilly in Schweih (1998) opredelijo podobnosti in razlike med malim podjetjem in strokovno dejavnostjo (angl. *professional practice*), ki vplivajo na vrednotenje te dejavnosti:

- Primarno strokovna dejavnost razpolaga z manj opredmetenimi sredstvi kot malo podjetje.
- Nujno potrebno je zaupanje med ponudniki in uporabniki storitve.
- Najbolj pogosta izbira ponudnika je na osnovi priporočil.
- Neopredmetena sredstva so vir prihodka, v primerjavi z drugimi podjetji, kjer prihodki izhajajo iz opredmetenih sredstev.
- V bilancah se običajno nahajajo neopredmetena stalna sredstva kot so: računalniški programi, baze podatkov, pravice, pogodbe s strankami, dobavitelji in državo, načrti in risbe, franšizne pogodbe, dobro ime, znanje, laboratorijski dnevnik, licence, literarna dela, zdravniški kartoni in zabeležke, patenti, pravice, tehnična dokumentacija, naročnine, idr.
- Dejavnost je odvisna od ene osebe.
- Pomembna je licenca.
- Življenjska doba strokovne dejavnosti je povezana z delovno dobo izvajalca dejavnosti.

- Na višjo vrednotenje dejavnosti vpliva: lokacija, stalnost strank, velika baza strank, število ponudnikov enakih storitev v bližnji okolici, ugled, sodobna opremljenost, angažiranost zaposlenih, delavnost nosilca dejavnosti, starost in zdravje nosilca dejavnosti.
- Dobro ime je najpomembnejša kategorija vrednosti podjetja, ni prenosljiva ali prodajljiva.
- V bilanci je malo terjatev do kupcev, ker delajo na osnovi gotovinskih plačil, izjema so na primer plačila preko kartic z odloženim plačilom.
- Vrednost opreme je močno povezana z vrsto dejavnosti, v kateri deluje, na primer zobozdravnik potrebuje bistveno več opreme, ki ima vrednost, v svoji ordinaciji, kot pa na primer psihiater.

3.2.1 Regulacija samostojnih poklicev

Ključna značilnost, ki ločuje samostojne poklice od drugih samostojnih podjetnikov, je, da delujejo v specifično profesionalno regulirani dejavnosti. To velja za večino držav EU in tu se pojavljata dva regulativna pristopa (European Economic and Social Committee, 2014):

- regulativni pristop na podlagi pravil (angl. *Rules based regulation*),
- regulativni pristop na podlagi načel (angl. *Principles-based regulation*).

Ureditev samostojnih poklicev združuje moralne pogoje opravljanja poklica in predpise poklicne etike. V njih je izražena socialna odgovornost samostojnih poklicev. Skupek vseh predpisov poklicne etike se imenuje deontologija (Metzler, 2014).

Regulativni pristop na podlagi pravil določa prepovedovalne in predpisovalne pravne predpise, ki jih mora upoštevati samostojni poklic. Predpisi zagotavljajo veliko mero pravne varnosti, saj so vnaprej znane oblike ravnanja v določenih okoliščinah. Regulacija, ki temelji na načelih, pa sestoji iz abstraktnih pravnih predpisov, kjer so določena načela in cilji, ki jih zasledujejo samostojni poklici, način, kako bo posameznik dosegel te cilje, je prepuščen lastni presoji izvajalca. V praksi je pogostejša prva oblika regulacije oziroma mešanica obeh načinov (European Economic and Social Committee, 2014).

Najpogostejše oblike poklicne regulacije so: poklicne kvalifikacije, zahtevane izkušnje, omejen vstop v dejavnost, predpisana organizacijska struktura, nadzor nad izvajanjem poklica, zagotavljanje kakovosti, omejitve glede oglaševanja in obračunavanja storitev. Regulacija samostojnih poklicev lahko pomeni tudi zagotavljanje ekskluzivnosti izvajanja določenega poklica. Po podatkih poročila OECD za leto 2015 sodi Slovenija med države z najvišjo stopnjo regulacija samostojnih poklicev, kar lahko posledično vpliva na manjšo konkurenco in slabšo kvaliteto storitev (OECD, 2015).

V nadaljevanju bom predstavila način registracije za tri najbolj pogoste oblike samostojnega poklica v Sloveniji, preko katerih je razvidno, kako je samostojni poklic reguliran: odvetnike, samozaposlene v kulturi in zasebne zdravnike.

Zakon o odvetništvu (Ur.l. RS, št. 18/1993, Odl. US: 24/1996, 24/2001, 54/2008, 35/2009 in 97/2014, v nadaljevanju ZOdv) predpisuje način registracije odvetnika s statusom samostojnega poklica. Pravica opravljati odvetniški poklic se pridobi z vpisom v imenik odvetnikov oziroma odvetnic. Odvetništvo opravljajo odvetniki najbolj pogosto kot samostojen poklic. V imenik se lahko vpišejo tudi odvetniške družbe. ZOdv v 25. členu določa pogoje, ki jih mora izpolnjevati posameznik za opravljanje odvetniškega poklica: državljanstvo Republike Slovenije, poslovna sposobnost, pridobljen strokovni naziv in ustrezna izobrazba, opravljen pravniški državni izpit, štiri leta praktičnih izkušenj, znanje slovenskega jezika, izkazana vrednost zaupanja, ustrezna oprema in prostori ter opravljen preizkus iz poznavanja zakona, ki ureja odvetništvo, odvetniške tarife in Kodeksa odvetniške poklicne etike pri Odvetniški zbornici Slovenije. S statusom odvetnika ni združljivo opravljanje druge dejavnosti kot poklica, razen na znanstvenem, pedagoškem in publicističnem področju, prav tako odvetnik ne sme opravljati plačane državne službe ali opravljati poslovodne funkcije v gospodarski službi. Zakon tudi prepoveduje informiranje javnosti o kakršnihkoli informacijah glede opravljanja odvetniškega poklica, kamor sodi tudi oglaševanje.

Samozaposleni v kulturi so ustvarjalci na področju kulture, ki opravljajo samostojno specializiran poklic s področja kulture. V to skupino sodi preko 75 različnih poklicev s področja kulture. Registracija poteka z vpisom v razvid samozaposlenih v kulturi pri Ministrstvu za kulturo na osnovi predloženih dokazil o izpolnjevanju pogojev za vpis v razvid. Pogoji za pridobitev statusa samozaposlenega v kulturi je, da kandidat opravlja samostojno specializiran poklic na področjih iz 4. člena Zakon o uresničevanju javnega interesa za kulturo (Ur.l. RS, št. 77/2007-UPB, 56/2008, 4/2010, 20/2011 in 111/2013, v nadaljevanju ZUJIK), ki določa vrste dejavnosti, ki sodijo v ta okvir. Ostali pogoji za pridobitev statusa so še: ustrezna strokovna izobrazba oziroma ustrezne izkušnje v tej dejavnosti ali ustrezni študijski dosežki ali delovanje v deficitarnem poklicu.

Zakon o zdravniški službi (Ur.l. RS, št. 72/06 – UPB, 15/08 – ZPacP, 58/08, 107/10 – ZPPKZ in 40/12 – ZUJF) predpisuje pogoje za opravljanje zasebne zdravstvene dejavnosti, ki določa, da sme zdravnik samostojno opravljati zdravniško službo pod pogojem, da ima ustrezno izobrazbo in usposobljenost (kvalifikacijo), da je vpisan v register zdravnikov in ima dovoljenje za samostojno opravljanje zdravniške službe na določenem strokovnem področju oziroma licenco. Zdravniški poklic je visoko reguliran poklic in ima stroge pogoje za opravljanje dejavnosti. Zdravnik lahko zdravniško službo opravlja tudi samostojno kot zasebni zdravnik, za kar mora izpolnjevati pogoje, ki jih določa Zakon o zdravniški službi in mora biti vpisan v register zdravnikov pri Zdravniški zbornici Slovenije.

3.2.2 Davčni vidik opravljanja samostojnega poklica

Samostojni poklici iz davčnega vidika sodijo med fizične osebe, ki opravljajo dejavnost. Poleg samostojnih podjetnikov, ki jih opredeljuje Zakon o gospodarskih družbah (ZGD-1), sodijo v to skupino druge fizične osebe, ki priglasijo opravljanje dejavnosti na podlagi drugih predpisov (Računovodja.com, 2014), in sicer:

- zasebniki, ki opravljajo dejavnost po drugih statusnih predpisih (zasebni zdravniki, zasebni zobozdravniki, notarji, odvetniki idr.);
- osebe, ki opravljajo dejavnost, za katere ni statusnih predpisov;
- osebe, ki opravljajo osnovno kmetijsko dejavnost, če se ob izpolnjenih pogojih odločijo, da se bodo njihovi dohodki iz tega naslova uvrščali med dohodke iz dejavnosti in
- fizične osebe, ki opravljajo dejavnost dajanja v najem in prenosa premoženjskih pravic.

Dohodek iz dejavnosti je pri samostojnem poklicu dosežen z opravljanjem samostojne dejavnosti. Bistvena elementa, na katerih temelji opredelitev dohodka iz dejavnosti, kot je navedeno v 35. in 46. členu Zakona o dohodnini (Ur.l. RS, št. 13/2011-UPB, Odl. US: 9/012, 24/2012, 30/2012, 40/2012-ZUJF, 75/2012, 94/2012, Odl. US: 52/2013, 96/2013, Odl. US: 29/2014, 50/2014, 23/2015 in 55/2015, v nadaljevanju ZDoh-2), sta, da se dejavnost opravlja trajno (o opravljanju dejavnosti ne moremo govoriti, če gre za enkratno ali občasno posel) in neodvisno samostojno opravljanje dejavnosti, ne glede na namen in rezultat opravljanja dejavnosti (zavezanec opravlja dejavnost za svoj račun, v svojo korist, na svojo odgovornost ter za opravljanje dejavnosti jamči z vsem svojim premoženjem). Statusno-organizacijska oblika fizične osebe in vrsta dejavnosti nista pomembna pri opredelitvi dohodka iz dejavnosti (Finančna uprava Republike Slovenije, 2015a; Računovodja.com, 2014).

Fizične osebe z dejavnostjo lahko ugotavljajo davčno osnovo, kot jo opredeljuje Finančna uprava Republike Slovenije (2015a, v nadaljevanju FURS) na podlagi dveh načinov:

- na osnovi dejanskih prihodkov in odhodkov, pri čemer so dolžne predložiti letno poročilo in davčni obračun akontacije dohodnine od dohodka, doseženega z opravljanjem dejavnosti;
- samostojni poklici lahko ugotavljajo davčno osnovo z upoštevanjem normiranih odhodkov.

Davčno osnovo zavezanec s statusom samostojnega poklica ugotavlja v davčnem obračunu akontacije dohodnine od dohodka, doseženega z opravljanjem dejavnosti (davčni obračun). Za ugotavljanje prihodkov in odhodkov se uporablja poleg ZDoh-2 tudi Zakon o davku od dohodkov pravnih oseb (ZDDPO-2). Po določilih tega zakona se pri ugotavljanju dobička priznavajo prihodki in odhodki, ugotovljeni v izkazu poslovnega izida, v skladu s predpisi

oziroma računovodskimi standardi. Pri izračunu akontacije dohodnine se za l. 2015 upoštevajo stopnje dohodnine iz davčne lestvice po naslednjih davčnih stopnjah: 16 %, 27 %, 41 % oziroma 50% (FURS, 2015a).

Zavezanci s statusom samostojnega poklica lahko ugotavljajo davčno osnovo tudi z upoštevanjem normiranih odhodkov, če njihovi prihodki iz dejavnosti, v davčnem letu pred tem davčnim letom, ne presegajo 50.000 evrov, ali če v davčnem letu pred tem davčnim letom njihovi dohodki iz dejavnosti ne presegajo 100.000 evrov in je bila pri njih obvezno zavarovana vsaj ena oseba za polni delovni čas, neprekinjeno vsaj 5 mesecev (FURS, 2015a). Ugotavljanje davčne osnove z upoštevanjem normiranih odhodkov pomeni poenostavljen način ugotavljanja davčne osnove, saj zavezancem ni treba voditi evidenc o odhodkih oziroma stroških, ki jih imajo pri poslovanju, temveč morajo na osnovi Pravilnika o poslovnih knjigah in drugih davčnih evidencah za fizične osebe (Ur.l. RS, št. 138/2006, 52/2007 in 21/2013) voditi naslednje evidence: evidenco knjigovodskih listin, evidenco osnovnih sredstev, evidence za DDV in evidence, ki urejajo njihovo organiziranost oziroma področje, na katerem delujejo (Zupančič, 2013).

Zavezanci ugotovijo davčno osnovo tako, da od ustvarjenih prihodkov odštejejo normirane odhodke v višini 80 % prihodkov (po načelu fakturirane realizacije). Dohodnina od dohodka iz dejavnosti se odmeri z 20 % davčno stopnjo in se šteje kot dokončni davek. Omenjeni način je primeren zlasti za zavezance, ki bi imeli stopnjo dohodnine (po lestvici 16 %, 27 %, 41 %, 50 %) nad 20 %, in za tiste, ki pri opravljanju dejavnosti ne bodo presegli 80 % davčno priznanih odhodkov (intelektualne, umetniške, novinarske, odvetniške, računovodske, zdravstvene storitvene dejavnosti), torej tiste fizične osebe z dejavnostjo, ki ne izkazujejo visokih stroškov z nabavo materiala, blaga in osnovnih sredstev in ne morejo izkoristiti davčne olajšave za zaposlovanje, raziskave in razvoj (FURS, 2015a; FURS, 2015b).

3.2.2 Priprava letnih poročil, objava in vodenje evidenc

Večina poslovnih subjektov v Sloveniji, to je gospodarskih družb, samostojnih podjetnikov in drugih poslovnih subjektov, so v skladu z Zakonom o gospodarskih družbah zavezani predložiti na AJPES podatke iz letnih poročil za namen državne statistike in zagotovitve javnosti ter za davčni namen. Druge fizične osebe, ki opravljajo registrirano dejavnost, v predpisih niso zavezane k predložitvi letnega poročila AJPES za javno objavo, temveč sporočajo na FURS podatke za potrebe davčnega obračuna (AJPES, 2015).

Fizične osebe, ki opravljajo dejavnost ter ustrezajo merilom za majhne družbe, upoštevajo Slovenski računovodski standard 39 (v nadaljevanju SRS 39) – Računovodske rešitve pri malih samostojnih podjetnikih posameznikih, ostale fizične osebe, ki opravljajo dejavnost in ustrezajo merilom za srednje velike in velike družbe, uporabljajo pri računovodenju splošne slovenske računovodske standarde, iz SRS 39 pa uporabljajo le tiste določbe, ki se

nanašajo na kapital (Slovenski računovodski standardi, Ur.l. RS, št. 118/2005, 10/2006-popr., 58/2006, 112/2006-popr., 112/2006-popr., 3/2007, 12/2008, 119/2008, 1/2010, 90/2010-popr., 80/2011, 2/2012, 64/2012, 94/2014 in 2/2015-popr.; Računovodja.com, 2014). SRS 39 obravnava posebne kategorije, kamor sodijo podjetnikov kapital, terjatve do podjetnika, prenosi stvarnega premoženja, podjetnikov dohodek in negativni poslovni izid. Za fizične osebe z dejavnostjo je značilno, da prenašajo sredstva med podjetjem in gospodinjstvom, SRS 39 opredeljuje nabavno vrednost premoženja, prenesenega iz lastnikovega gospodinjstva v dejavnost. Samostojni poklici lahko pri opravljanju dejavnosti uporabljajo tudi sredstva, ki jih imajo v lasti kot fizične osebe in jih ne izkazujejo med sredstvi v poslovnih knjigah. V tem primeru gre za vprašanje davčnega priznavanja stroškov samo za ta del stroškov, kjer je izkazana poslovna raba (Zupančič, 2015a).

Za samostojne poklice tako velja, da niso zavezani k predložitvi letnega poročila na AJPES za javno objavo, temveč sporočajo samo podatke na FURS, skladno z Zakonom o davčnem postopku (Ur.l. RS, št. 13/2011-UPB, 32/2012, 94/2012, 101/2013-ZDavNepr, 111/2013, 25/2014-ZFU, 40/2014-ZIN-B in 90/2014). Za zasebnike »normirance« velja, da jim ni potrebno voditi poslovnih knjig po sistemu enostavnega ali dvostavnega knjigovodstva in sestavljati letnega poročila, ki sestoji iz bilance stanja in izkaza poslovnega izida, temveč izpolnjujejo na osnovi Pravilnika o poslovnih knjigah in drugih davčnih evidencah za fizične osebe, ki opravljajo dejavnost (Ur.l. RS, št. 138/2006, 52/2007 in 21/2013), obrazec Obračun akontacije dohodnine od dohodka iz dejavnosti in dohodnine od dohodka iz dejavnosti (Zupančič, 2015b).

4 RAZISKAVA: DOSTOPNOST DO BANČNIH FINANČNIH VIROV ZA SAMOSTOJNE POKLICE

4.1 Splošni podatki o raziskavi

Raziskavo o dostopnosti bančnih finančnih virov sem izvedla v marcu in aprilu 2016. Anketni vprašalnik sem posredovala na 912 elektronskih naslovov oseb s statusom samostojnega poklica, izbranih na način kvotnega vzorčenja, da delež posameznega samostojnega poklica odraža strukturo celotne populacije (Bregar, Ograjenšek & Bavdaž, 2005). Posamezni elektronski naslovi so bili pridobljeni iz javno dostopnih poslovnih registrov AJPES in GVIN ter objavljenih razvidov za posamezni samostojni poklic na spletnih straneh. Vsem anketirancem sem najprej posredovala vabilo k sodelovanju v raziskavi s povezavo na spletno anketo ter ponovni nagovor po obdobju enega tedna. Skupaj sem prejela 119 ustrezno izpolnjenih vprašalnikov, nepopolne sem izločila. 119 vprašalnikov predstavlja 13 % stopnjo odgovorov. Za spletno anketo sem se odločila zaradi občutljivosti tematike, ki jo raziskujem v anketi, ter stroškovnega in časovnega vidika izvedbe ankete. Hkrati predvidevam, da so posamezniki v samostojnem poklicu

visoko izobraženi in pri svojem delu uporabljajo računalnike, zato uporaba računalnikov in znanje s tega področja ne bi smela biti problematična.

Vprašalnik (priloga 1) je sestavljen iz 21 vprašanj, od tega je pet vprašanj demografskih, ostala so povezana z vsebino raziskave. Vprašalnik je bil sestavljen na osnovi predhodno postavljenih hipotez in se navezuje na vsebino magistrske naloge glede pridobivanja bančnih finančnih virov. Prvi del vprašanj se nanaša na bančni odnos, drugi na vire financiranja ter tretji na oblike financiranja pri bankah, potrebno dokumentacijo, zahtevano zavarovanje ter oceno anketirancev o tem, kaj vpliva na lažjo/težjo dostopnost do posojila pri bankah.

4.2 Vzorec in opisne statistike

Na vprašalnik je odgovorilo 119 anketirancev iz vrst samostojnih poklicev, in sicer kot je prikazano v Tabeli 2: 21 odvetnikov, 15 notarjev, 25 registriranih zdravnikov, zobozdravnikov in zdravstvenih delavcev, 5 zasebnih lekarnarjev, 1 izvršitelj, 7 evidentiranih detektivov, 5 zasebnih športnih delavcev, 2 poklicna športnika, 24 registriranih kulturnih ustvarjalcev in 9 samostojnih novinarjev. Vzorec predstavlja 2 % celotne preučevane populacije v Sloveniji, ki jo sestavlja 5.915 subjektov iz vrst samostojnih poklicev. V vzorcu niso zajeti registrirani zasebni izvajalci raziskovalci in zasebni učitelji, ker ni bilo možno pridobiti njihovih elektronskih naslovov.

Tabela 2: Posamezni samostojni poklic v raziskavi in v celotni populaciji v številu in v %

Vrsta samostojnega poklica	Vzorec		Populacija	
	n	%	N	%
Odvetnik	21	18	1.055	18
Notar	15	13	92	2
Registrirani zdravnik, zobozdravnik, zasebni zdravstveni delavec	25	21	1.198	20
Zasebni lekarnar	5	4	85	1
Izvršitelj	1	1	41	1
Evidentirani detektiv	7	6	25	0
Zasebni športni delavec	5	4	299	5
Poklicni športnik	2	2	402	7
Registrirani samostojni kulturni ustvarjalec	29	24	2.498	42
Samostojni novinar	9	8	193	3
Skupaj	119	100	5.915	100

Tabela 3: Samostojni poklic v raziskavi glede na spol v številu in v %

Spol	n	%
Moški	51	43
Ženska	68	57
Skupaj	119	100

Kot je prikazano v Tabeli 3, je v raziskavi sodelovalo 43 % moških in 57 % žensk.

Tabela 4: Samostojni poklic v raziskavi glede na starostno skupino v številu in v %

Starostna skupina	n	%
Do 25 let	1	1
26–35 let	18	15
36–45 let	48	40
46–55 let	28	24
56 in več	24	20
Skupaj	119	100

Iz Tabele 4 je razvidno, da je največ sodelujočih v raziskavi v starostni skupini 36–45 let (40 %), 24 % sodelujočih sodi v starostno skupino 46–55 let, 20 % v starostno skupino 56 let in več. Najmanj sodelujočih v raziskavi je samostojnih poklicev do starosti 25 let (1 %) in v starostni skupini 26–35 let (15 %), kar je logično povezano z dejstvom, da lahko opravlja samostojni poklic posameznik, ki ima pridobljeno ustrezno izobrazbo in določene praktične izkušnje, kar je povezan z ustrezno starostjo.

V Tabeli 5 so prikazani samostojni poklici v raziskavi glede na število let poslovanja v številu in %. V vzorcu je največ samostojnih poklicev, ki poslujejo nad 10 let (48 %), sledijo ti, ki poslujejo v razredu nad 5–10 let (31 %), nato v razredu 2–5 let (12 %), najmanj jih v vzorcu posluje manj kot 2 leti, in sicer 9 %.

Tabela 5: Samostojni poklic v raziskavi glede število let poslovanja v številu in v %

Število let poslovanja	n	%
Manj kot 2 leti	11	9
2–5 let	14	12
Nad 5–10 let	37	31
Nad 10 let	57	48
Skupaj	119	100

Kot je prikazano v Tabeli 6, 71 samostojnih poklicev v raziskavi oziroma 40 % celotnega vzorca vodi poslovne knjige po normiranih stroških, 48 samostojnih poklicev oziroma 60 % pa po dejanskih stroških.

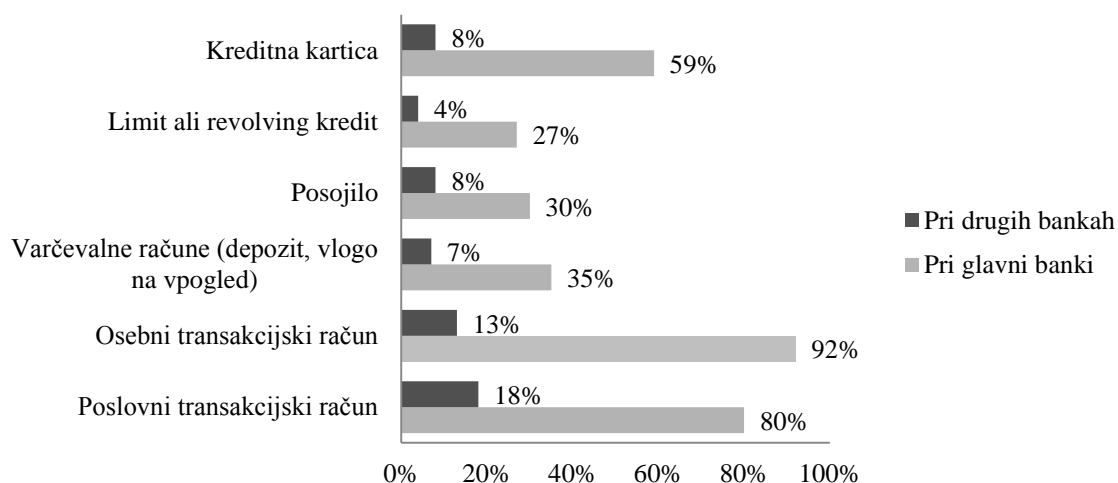
Tabela 6: Samostojni poklic v raziskavi glede na način vodenja poslovnih knjig (normirani ali dejanski stroški) v številu in v %

Način vodenja poslovnih knjig (normirani/dejanski stroški)	n	%
Po dejanskih stroških	71	60
Po normiranih stroških	48	40
Skupaj	119	100

4.3 Splošne ugotovitve raziskave o dostopnosti bančnih finančnih virov za samostojne poklice

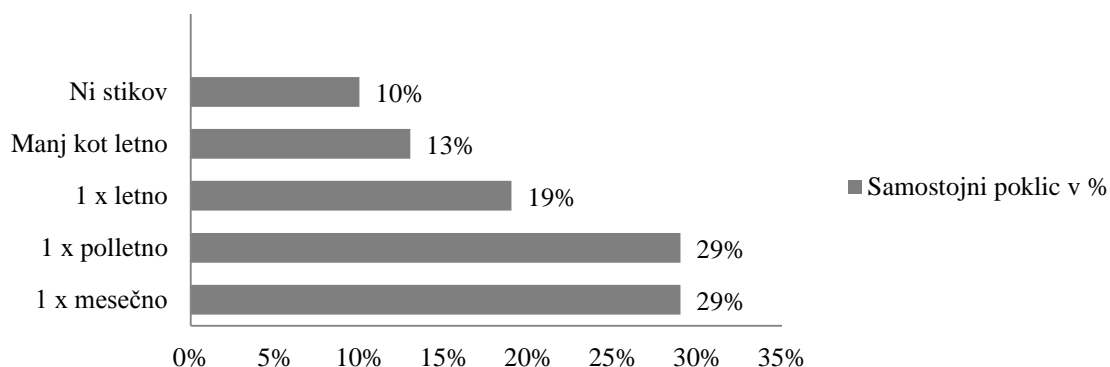
Raziskava, narejena na vzorcu samostojnih poklicev (v nadaljevanju SP), je pokazala, da osebe, ki imajo status SP koristijo pri svoji glavni banki širok spekter bančnih finančnih produktov, kot je razvidno na Sliki 7, 80 % SP v vzorcu ima pri svoji glavni banki poslovni transakcijski račun, 92 % ima pri svoji glavni banki tudi osebni transakcijski račun (nekateri SP ne uporabljajo poslovnega računa), 35 % oseb navaja tudi varčevalne račune. Posojilo pri glavni banki ima 30 % SP v vzorcu, 27 % koristi limit ali revolving kredit, kreditno kartico ima 59 % oseb v SP. 18 % oseb v vzorcu ima poslovni račun tudi pri drugi banki, 13 % ima pri drugi banki osebni račun, 7 % ima varčevalne račune, 8 % ima pri drugi banki posojilo, 4 % ima limit ali revolving kredit ter 8 % kreditno kartico. Glede na navedeno, bi lahko izpostavila, da je za samostojne poklice v vzorcu značilna koncentracija produktov pri glavni banki.

Slika 7: Produkti, ki jih samostojni poklic uporablja pri svoji glavni banki in drugih bankah v %



Slika 8 prikazuje v % samostojne poklice v raziskavi glede na pogostost stikov z banko.

Slika 8: Samostojni poklic glede na pogostost stikov z banko v %



SP imajo razmeroma pogoste stike z banko (vprašanje se je nanašalo na stike s kreditnim referentom banke in ne na banko kot ustanovo, kjer stranka opravlja plačilni promet). Iz Slike 8 je razvidno, da 29 % SP v vzorcu navaja, da ima z banko stike enkrat mesečno, 29 % enkrat polletno in 19 % enkrat letno. 13 % SP navaja, da ima stike z banko manj kot letno, 10 % SP pa stikov z banko nima.

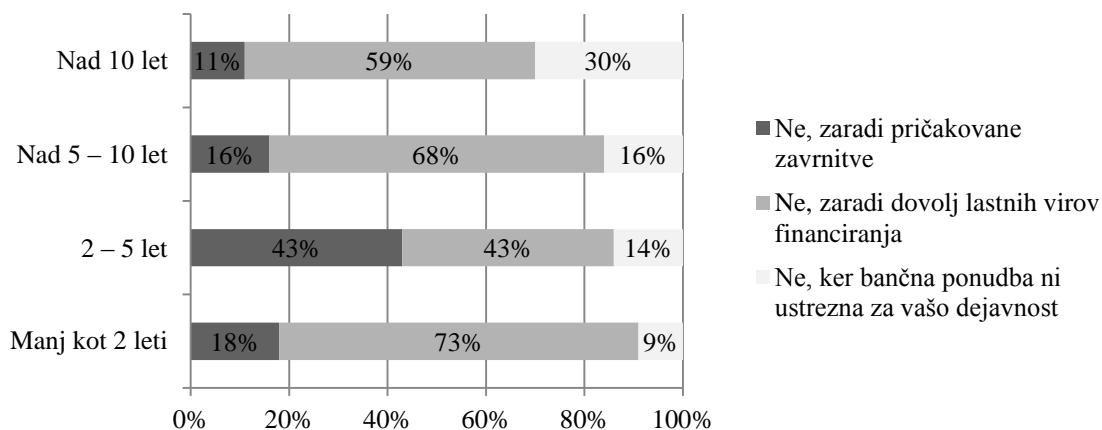
Za financiranje pri bankah je v zadnjih 24 mesecih zaprosilo 26 oseb oziroma 21,8 % SP v vzorcu in večina teh (92 % teh, ki so zaprosili za financiranje) je za to zaprosila pri svoji glavni banki. 60 % SP, ki so zaprosili za financiranje, so oddali vlogo na oddelku za pravne osebe, 28 % SP na oddelku za fizične osebe, 12 % v okviru samostojnega oddelka, ki se ukvarja samo s SP.

Od 26 oseb (21,8 % v celotnem vzorcu), ki so zaprosili za financiranje, je 20 osebam (77 % teh, ki so zaprosili za financiranje) banka odobrila prošnjo za financiranje v celoti, 3 osebam (12 %) delno, 2 osebam (8 %) je zavrnila prošnjo za financiranje, ena prošnja pa je še v postopku odobravanja. Glede na navedeno, bi lahko zaključila, da je stopnja odobritve prošnje za financiranje na vzorcu SP visoka.

SP, ki niso zaprosili za financiranje, kot je razvidno na Sliki 9, v največji meri niso zaprosili zaradi zadostnih lastnih sredstev in to velja za vse razrede, glede na število let poslovanja. 17 % SP v vzorcu za financiranje pri bankah ne zaprosi, ker bančna ponudba ne ustreza njihovim potrebam, 13 % SP v vzorcu pa za financiranje ne zaprosi zaradi pričakovane zavrnitve. Cole in Sokolyk (2016) v raziskavi na vzorcu malih podjetij ugotavljata, da so podjetja, ki se opredelijo, da posojila ne potrebujejo, podobni tem, ki jim je posojilo odobreno. Hkrati se ta podjetja razlikujejo od podjetij, ki zaradi strahu pred zavrnitvijo za posojilo sploh ne zaprosijo, in teh, ki jim banka posojilo zavrne. Ocenjujeta, da je med temi, ki za bančno posojilo zaradi strahu pred zavrnitvijo sploh ne zaprosijo, med 21 do 55 % takih podjetij, ki bi jim banka, v kolikor bi zaprosili, posojilo sicer odobrila. Podobno ugotavljajo za področje Vzhodne Evrope v raziskavi Brown, Ongena, Popov & Yesin (2012), da je veliko podjetij, ki za posojilo ne zaprosijo zaradi strahu pred zavrnitvijo, sicer kreditno sposobnih, vendar jih prestrašijo visoke obrestne mere, zahteve glede zavarovanja in togi postopki odobravanja posojila. Največ strahu pred zavrnitvijo je mogoče zaznati pri malih, informacijsko nepreglednih podjetjih, ter tam, kjer je prisotnih veliko tujih bank, ki se bolj poslužujejo transakcijskih tehnologij posojanja.

V moji raziskavi je največji % tistih SP, ki za financiranje pri banki ne zaprosijo zaradi pričakovane zavrnitve, v razredu 2–5 let poslovanja, in sicer je teh 43 % znotraj tega razreda (Slika 9).

Slika 9: Samostojni poklic glede na razlog, zakaj ne zaprosi za financiranje pri banki, in glede na število let poslovanja v %



Iz Slike 10 je razvidno, da so najpomembnejši vir lastnih sredstev pri SP, ki poslujejo manj kot 2 leti, zasebna sredstva lastnika, v razredu 2–5 let poslovanja zaslužki iz dejavnosti, v razredu nad 5–10 let poslovanja so sredstva lastnika in zaslužki iz dejavnosti skoraj enako pomembni. Pri SP, ki poslujejo več kot 10 let, so najpomembnejši zaslužki iz dejavnosti.

Slika 10: Lastna sredstva samostojnih poklicev glede na število let poslovanja v %

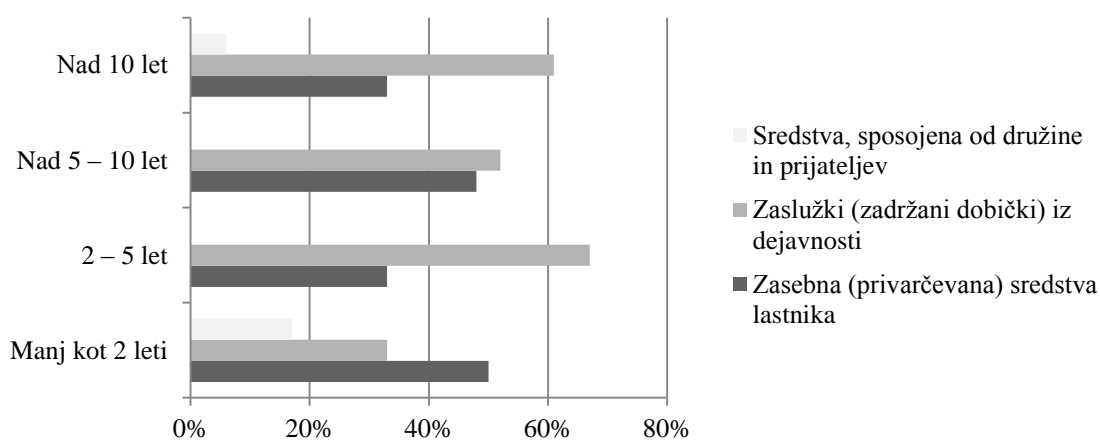


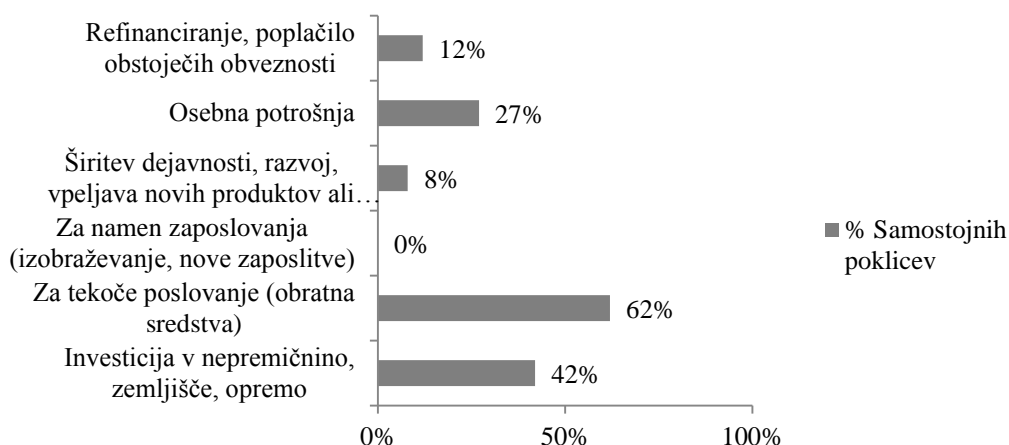
Tabela 7: Samostojni poklic glede na trajanje sodelovanja z banko, pri kateri je zaprosil za financiranje v številu in v %

Samostojni poklic glede na trajanje sodelovanja z banko, pri kateri je zaprosil za financiranje	Število	%
Manj kot 2 leti	1	4
2–5 let	7	27
Nad 5–10 let	8	31
Nad 10 let	10	38
Z banko še ne sodelujem	0	0
Skupaj	26	100

Vsi SP, ki so zaprosili za financiranje pri banki, s to banko že sodelujejo. V vzorcu je samo 1 % teh SP, ki so zaprosili za financiranje in z banko sodelujejo manj kot 2 leti, vsi ostali sodelujejo z banko dalj časa, kot je prikazano v Tabeli 7.

Kot namen porabe sredstev, pridobljenih pri banki, na Sliki 11, SP navajajo najpogosteje tekoče poslovanje, investicijo v opremo in nepremičnino in nato osebno potrošnjo, pri čemer so lahko izbrali več možnih odgovorov hkrati.

Slika 11: Namen porabe bančnih finančnih virov pri samostojnih poklicih v %



Bistvena značilnost financiranja malega podjetja je osebna izpostavljenost lastnika malega podjetja do posojilodajalcev (Ang, 1992; Osteryoung et al., 1997). V mnogih primerih, ko malo podjetje zaprosi za posojilo, banka zahteva osebno poroštvo lastnika. V tem primeru bo banka preverila tudi premoženje lastnika podjetja. 80 % posojil malih podjetij ima osebne zaveze (poroštvo ali zastavno pravico na osebnem premoženju) (Avery, Bostic & Samolyk, 1998). Ang pravi, da so pri podjetjih z omejeno odgovornostjo bolj pogoste osebne zaveze, pri podjetjih z neomejeno odgovornostjo pa zavarovanje z osebno nepremičnino, oboje pa pripomore k kreditni sposobnosti.

Voordeckers in Steijvers (2006) izpostavita, da obstaja pri bankah tudi komercialni razlog zahtev po zavarovanju, in sicer v primeru, če posojilo odobrava glavna banka podjetja in želi svojo stranko zadržati, bo najverjetneje zahtevala zaveze iz naslova zavarovanja.

V Tabeli 8 so prikazana zavarovanja, ki jih je zahtevala banka, glede na namen porabe pridobljenih finančnih sredstev pri banki v številu in %, pri čemer je bilo možnih več odgovorov (banka je lahko zahtevala za zavarovanje enega posla več oblik zavarovanja).

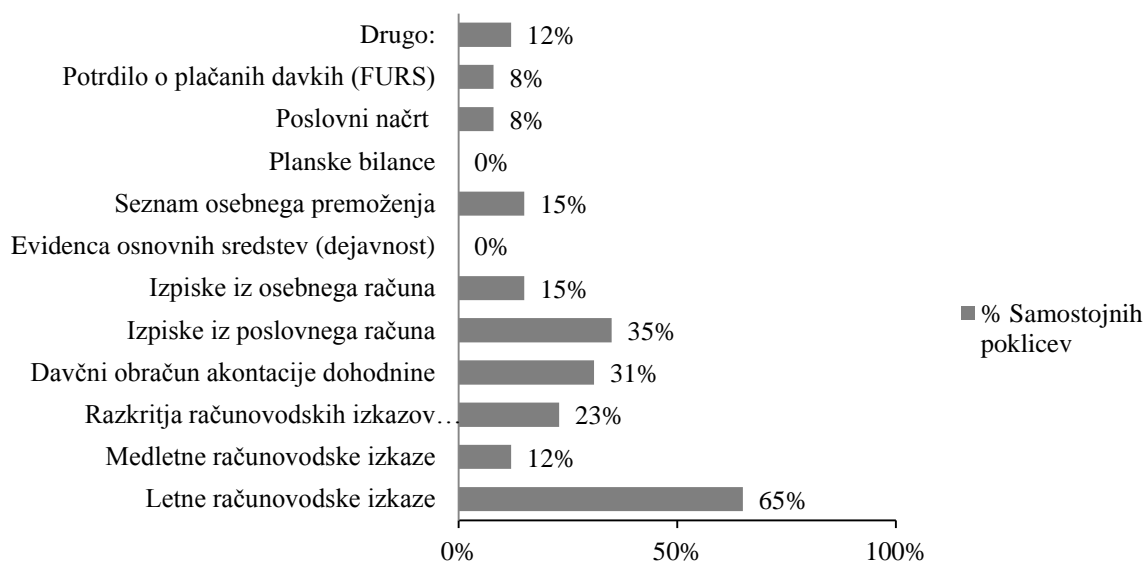
Tabela 8: Zavarovanja, ki jih je zahtevala banka, glede na namen porabe sredstev v številu in v %

	Osebo poroštvo nosilca dejavnosti	Zastavna pravica na poslovni nepremičnini ali premičnini	Zastavna pravica na privatni nepremičnini	Poroštvo druge pravne ali fizične osebe	Zavarovanje pri zavarovalnici	Zavarovanje ni bilo potrebno	Drugo	Skupaj
Investicija v nepremičnino, zemljišče, opremo	5	2	5	3	0	2	0	11
	45%	18%	45%	27%	0%	18%	0%	100%
Za tekoče poslovanje (obratna sredstva)	6	0	0	0	0	4	0	10
	60%	0%	0%	0%	0%	40%	0%	100%
Širitev dejavnosti, razvoj, vpeljava novih produktov ali	2	0	0	0	0	0	0	2
	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
Osebna potrošnja	1	0	2	0	1	3	1	7
	14%	0%	29%	0%	14%	43%	14%	100%
Refinanciranje, poplačilo obstoječih obveznosti	1	0	1	0	1	0	0	3
	33%	0%	33%	0%	33%	0%	0%	100%
Skupaj Število	13	2	6	3	2	6	1	26
Skupaj %	50%	8%	23%	12%	8%	23%	4%	100%

Banka je pri 45 % obravnavanih prošnj za financiranje v nepremičnino, zemljišče ali opremo za zavarovanje bančnega posla zahtevala osebno poroštvo nosilca dejavnosti ter pri 45 % obravnavanih prošnj za financiranje v nepremičnino, zemljišče ali opremo zahtevala zastavo privatne nepremičnine. Pri 60 % prošnj za financiranje obratnih sredstev je banka zahtevala osebno poroštvo nosilca dejavnosti, pri 40 % prošnj za financiranje obratnih sredstev pa zavarovanje ni bilo potrebno. Najbolj pogosto zahtevana oblika zavarovanja (pri 50 % vseh prošnj za financiranje) je bilo osebno poroštvo nosilca dejavnosti. Zastavna pravica na nepremičnini je bila največkrat zahtevana, v kolikor je bil namen financiranja investicija SP v nepremičnino, zemljišče ali opremo. Zavarovanje največkrat ni bilo potrebno v primeru prošnje za financiranje obratnih sredstev in osebne potrošnje.

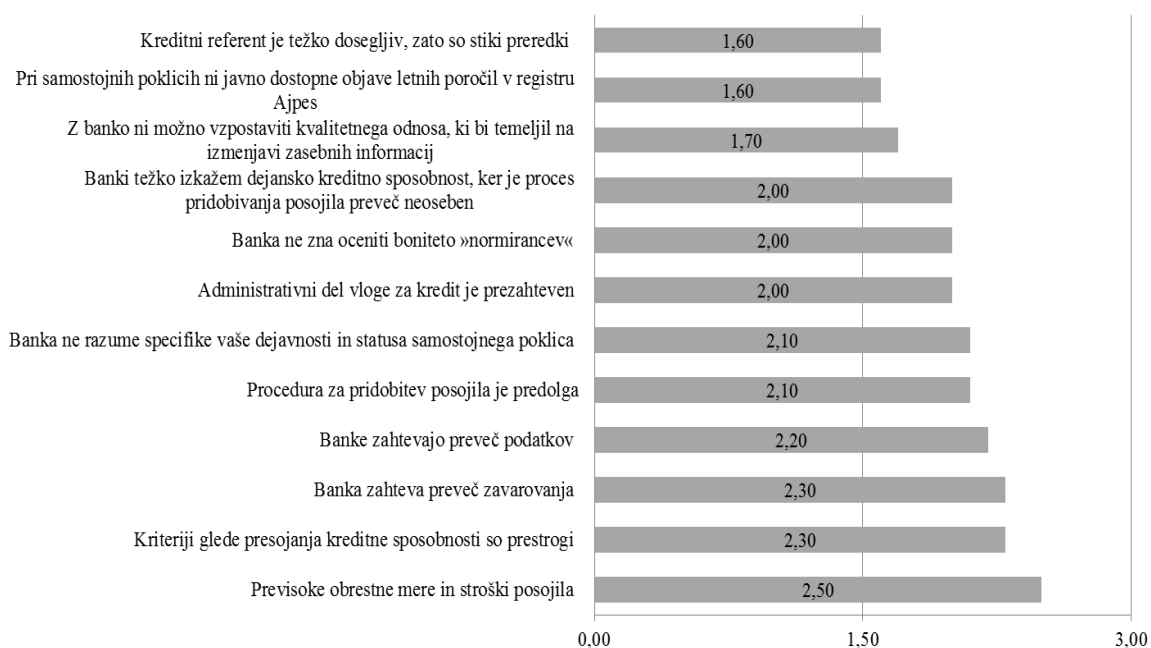
Na Sliki 12 je prikazano v %, katero dokumentacijo je banka največkrat zahtevala v primeru oddane prošnje za financiranje samostojnih poklicev. Banka je za potrebe obravnave prošnje za financiranje največkrat zahtevala letne računovodske izkaze, izpiske iz poslovnega računa, davčni obračun akontacije dohodnine (v primeru normirancev) in razkritja računovodskih izkazov.

Slika 12: Zahtevana dokumentacija banke v primeru oddane prošnje za financiranje samostojnih poklicev v %



Na Sliki 13 so prikazana povprečja odgovorov SP v celotnem vzorcu (pri teh, ki so zaprosili za financiranje, in pri teh, ki niso zaprosili za financiranje), ki so ocenjevali vpliv posameznih trditvev na 3-stopenjski lestvici: vplivajo zelo, delno ali sploh ne vplivajo na to, da je posojilo pri banki težko dosegljivo.

Slika 13: Ocena samostojnih poklicev o vplivu posamezne trditve na to, da je pridobivanje posojila pri bankah težko (1-splošno ne vpliva, 2-delno vpliva, 3-zelo vpliva), izraženo v povprečju



SP kot najpomembnejše dejavnike, ki vplivajo na to, da je pridobitev posojila pri banki težko, navajajo visoke obrestne mere in stroške posojila, prestroge kriterije za presojanje

kreditne sposobnosti in prevelike zahteve glede zavarovanja. Trditve, ki se nanašajo na izmenjavo informacij med banko in stranko za potrebe odobritve posojila (pogostost stikov, izmenjava zasebnih informacij, javna dostopnost finančnih poročil) pa SP ocenjujejo, da so manj pomembni.

Raziskavo, izvedeno na vzorcu SP, sem naredila po vzoru raziskave o Dostopnosti finančnih virov za podjetja (Access to Finance of Enterprises (SAFE)), ki poteka v državah EU, v Sloveniji pa raziskavo izvaja Banka Slovenije. Raziskava se izvaja vsako leto in ugotavlja, kako podjetja ocenjujejo dostopnost do različnih finančnih virov. Iz raziskave so zaradi slabe odzivnosti na vprašalnik izločili mikro podjetja, vključena pa so mala in srednje velika podjetja (v nadaljevanju MSP). Raziskava je za leto 2015 pokazala, da se stanje na področju financiranja za podjetja v primerjavi s preteklimi leti izboljšuje. Dostopnost do financiranja, ki je v preteklih letih predstavljala zelo omejujoč dejavnik poslovanja, je postopoma padla, v letu 2014 na tretje mesto, v letu 2015 pa na šesto mesto po pomembnosti. Uspešnost pridobivanja finančnih virov se je v letu 2015, v primerjavi s predhodnimi leti, izboljšala. Velika podjetja ocenjujejo možnosti pridobitve finančnih virov bolje kot mala podjetja. V Sloveniji se MSP financirajo večinoma s privarčevanimi zaslužki, bančnimi viri in lizingom, razlike med leti pa niso bistvene. MSP v storitvenih dejavnostih manj kot MSP v preostalih dejavnostih uporabljajo bančna posojila (33 %), prekoračitev na tekočem računu (18 %) in komercialne kredite (9 %). Kot najpomembnejši razlog, zakaj MSP ne zaprosijo za zunanje vire financiranja, navajajo, da imajo dovolj notranjih virov. Med malimi podjetji poleg dovolj lastnih sredstev (53 %) navajajo kot razlog, da za financiranje ne zaprosijo, previsoke zahteve po zavarovanju in previsoke stroške financiranja. MSP so pridobljena sredstva namenili predvsem za tekoče poslovanje (48%) in investicije (39 %). Za podjetja v evroobmočju se je dostopnost do financiranja izboljšala tudi za MSP, le mikro podjetja imajo še vedno probleme pri dostopu do bančnih virov financiranja (Geršak, 2016).

Glavni razlog, zakaj podjetje v evroobmočju ne zaprosi za zunanji vir financiranja je, tako kot v primeru Slovenije, v zadostnih notranjih virih, le malo podjetij pa prošnje za financiranje ni vložilo zaradi možne zavrnitve (od 5 % do 7 % za posamezno vrsto financiranja). V I. 2015 se je za MSP število zavrjenih vlog zmanjšalo. Pri bančnih posojilih se je število zavrjenih vlog zmanjšalo za 10 odstotnih točk (z 18 % na 8 %), na prekoračitvi na tekočem računu in na komercialnih kreditih za 9 odstotnih točk (Geršak, 2016).

Nekatere ugotovitve raziskave na vzorcu samostojnih poklicev so skladne z ugotovitvami raziskave, izvedene na vzorcu MSP, ki jo izvaja Banka Slovenije, pri čemer se navedeni podatki v raziskavi Banke Slovenije nanašajo na večje pravne osebe, ker so mikro podjetja, samostojni podjetniki in samostojni poklici iz raziskave izločeni. Podobnosti se kažejo v razlogih, zakaj podjetja ne zaprosijo za financiranje pri bankah, saj v moji raziskavi 49 % SP navaja, da zaradi zadostnih lastnih sredstev ne zaprosijo za posojilo, v raziskavi na

vzorcu MSP pa je takih MSP 53 %. V obeh raziskavah predstavljata glavni namen porabe pridobljenih sredstev pri bankah tekoče poslovanje in investicije. Stopnja bančne zavrnitve vloge za financiranje je v obeh raziskavah 8 %. Tako v raziskavi na vzorcu SP kot tudi pri MSP navajajo kot glavne omejitvene dejavnike pri pridobivanju posojila neugodne pogoje posojila (visoke obrestne mere in stroške odobritve ter visoke zahteve iz vidika zavarovnja).

4.4 Metodologija in preverjanje hipotez

V raziskavi sem preverjala dostopnost do bančnih finančnih virov s poudarkom na pridobivanju bančnih posojil, pri čemer sem predpostavljala, da na to vplivajo naslednji dejavniki:

- bančni odnos,
- starost in razpoložljivosti informacij glede poslovanja samostojnega poklica oziroma informacijska preglednost,
- obravnava na banki.

Preverjala sem devet hipotez, ki so vsebinsko razdeljene na tri dele.

4.4.1 Vpliv bančništva odnosov na pridobivanje bančnih finančnih virov

Za preverjanje vpliva bančništva odnosov na pridobivanje bančnih finančnih virov sem oblikovala štiri hipoteze, s katerimi sem preverjala, ali moč bančnega odnosa vpliva na pridobitev bančnega finančnega vira, pri čemer na moč odnosa vplivajo:

- trajanje bančnega odnosa,
 - *H1: z dolžino bančnega odnosa se poveča možnost za pridobitev bančnega finančnega vira;*
- širina odnosa (število produktov, ki jih banka zagotavlja stranki),
 - *H2: z večanjem števila produktov pri banki se povečuje možnost pridobitve bančnega finančnega vira;*
- intenzivnost odnosa (pogostost stikov z banko)
 - *H3: pogostost stikov s kreditnim referentom banke povečuje možnost pri pridobitvi bančnega finančnega vira;*
- ekskluzivnost odnosa (ali koristi podjetje finančne storitve pri eni banki ali pri več bankah)
 - *H4: samostojno poklic ima večjo možnost pridobitve bančnega finančnega vira pri svoji, glavni banki, kjer ima poslovni račun.*

Hipoteze H1–H4 sem preverjala z metodo statističnega preizkušanja domnev o razlikah med dvema skupinama za majhne in neodvisne vzorce. Za preverjanje posamezne hipoteze

sem postavila ničelno domnevo H_0 , prikazano v enačbi (1), da se aritmetični sredini med skupinama ne razlikujeta, ter alternativno domnevo H_1 , prikazano v enačbi (2), kjer sta μ_1 in μ_2 različni (Košmelj & Rovan, 2000). Domneve sem preverila s t-testom.

$$H_0: \mu_1 = \mu_2 \quad (1)$$

$$H_1: \mu_1 \neq \mu_2 \quad (2)$$

4.4.1.1 Trajanja bančnega odnosa

Uporabila sem neodvisno spremenljivko *trajanje bančnega odnosa*, izraženo s številom let sodelovanja z banko. V analizo sem vključila podatke, zbrane z vprašanjem »Kako dolgo sodelujete z banko, pri kateri ste zaprosili za financiranje?«, kjer sem za potrebe statistične obdelave štiri možne odgovore na intervalni lestvici preoblikovala v spremenljivko ordinalnega tipa z vredostjo kot sredino razreda:

- manj kot 2 leti: vrednost 1;
- 2–5 let: vrednost 2,5;
- nad 5–10 let: vrednost 7,5;
- nad 10 let: vrednost 25.

Odvisno spremenljivko *rezultat prošnje za financiranje* predstavljata vrednosti odobreno in zavrnjeno, ki sem jih dobila z združitvijo odgovorov na vprašanje »Rezultat prošnje za financiranje« v dve skupini, in sicer v »odobreno«, kamor sodijo odgovori odobreno kot zaproseno in dobro samo delno ter »neodobreno«, kamor sodijo naslednji odgovori:

- zavrnjeno s strani banke zaradi neustrezne bonitete,
- zavrnjeno s strani banke zaradi previsoke obstoječe zadolženosti,
- zavrnjeno s strani banke zaradi neustreznega zavarovanja,
- zavrnjeno iz vaše strani zaradi neugodnih ponujenih pogojev,
- zavrnjeno brez pojasnila.

Tabela 9: Rezultat prošnje za financiranje glede na trajanje bančnega odnosa, izraženega s številom let sodelovanja z banko v številu

		Odvisna spremenljivka: Rezultat prošnje za financiranje		
		Odobreno	Zavrnjeno	Skupaj
Neodvisna spremenljivka: Trajanje bančnega odnosa	Manj kot 2 leti	0	0	0
	2 - 5 let	6	1	7
	Nad 5 - 10 let	8	0	8
	Nad 10 let	9	1	10
	Z banko še ne sodelujem	0	0	0
	Skupaj	23	2	25

Tabela 9 prikazuje kontingenčno tabelo z absolutnimi frekvencami proučevane množice enot SP glede na obe spremenljivki: *trajanje bančnega odnosa* in *rezultat prošnje za financiranje*. 25-im osebam s statusom samostojnega poklica v preučevanem vzorcu, ki so zaprosile za financiranje pri banki, je banka prošnjo odobrila ali zavrnila. Uporabljam izraz bančni finančni vir, ki je širši pojem kot bančno posojilo, ker preverjam tudi pridobivanje limita na poslovnem računu in kartičnega limita.

Hipotezo H1 sem preverila s t-testom za neodvisne vzorce. Tabela 10 prikazuje izračun t-testa, s katerim sem ugotavljala, ali trajanje bančnega odnosa, izraženo v številu let sodelovanja z banko, vpliva na odobritev bančnega finančnega vira. Izračuni t-testa na podlagi podatkov zbranih na vzorcu, kot je razvidno iz Tabele 10 in 11, kažejo, da ni statistično značilnih razlik v trajanju bančnega odnosa med tistimi, katerim je bila prošnja za odobritev finančnega vira odobrena, in tistimi, katerim je bila prošnja za odobritev zavrnjena, saj je stopnja značilnosti večja od 0,05, tako da ničelne hipoteze H_0 ne moremo ne potrditi ne zavrniti.

Pri analizi podatkov je potrebno poudariti, da je bil vzorec zelo majhen ter da skupino, ki jim je banka prošnjo za financiranje zavrnila, sestavljata dve osebi, skupino, ki jim je banka odobrila prošnjo za financiranje, pa sestavlja 23 oseb, zato je potrebno podatke interpretirati upoštevajoč majhnost vzorca.

Tabela 10: Ocena rezultata prošnje za financiranje glede na trajanje odnosa z banko

		N	M	Standardni odklon	Standardna napaka ocene aritmetične sredine
Trajanje odnosa	Odobren	23	11,409	10,547	2,249
	Zavrnen	2	9,500	13,444	7,762

Tabela 11: t-test - trajanje odnosa z banko

		Levenov test enakosti varianc		t-test o enakosti aritmetičnih sredin						
		F	Sig.	T	df	Sig. (dvostranski)	M razlike	Standardna napaka razlike	95% interval	
									Spodnji	Zgornji
Trajanje bančnega odnosa	Varianca se ne razlikuje	0,054	0,819	0,268	23	0,777	1,909	6,665	-11,879	15,697
	Varianca se razlikuje			0,236	2,348	0,832	1,909	8,081	-28,360	32,178

4.4.1.2 Širina bančnega odnosa

Širino bančnega odnosa sem preverjala s številom produktov, ki jih banka zagotavlja SP. Ker je pretežni del SP v vzorcu zaprosilo za bančni finančni vir pri svoji glavni banki, izračun za drugo banko zaradi majhnosti vzorca ni bil mogoč. Torej, v hipotezi 2 preverjam, ali število produktov pri glavni banki vpliva na odobritev prošnje za financiranje.

Hipotezo H2 sem testirala s pomočjo uporabe t-testa. V analizo sem vključila odvisno spremenljivko *rezultat prošnje za financiranje* ter neodvisno spremenljivko *število produktov pri glavni banki*, za katero sem pridobila podatke na osnovi vprašanja »Uporabljam naslednje bančne storitve - pri glavni banki«, ki sem jo preoblikovala v spremenljivko številskega tipa tako, da sem seštel skupno število produktov, ki jih ima posameznik pri svoji glavni banki.

Tabeli 12 in 13 prikazujeta izračun t-testa, s katerim sem ugotavljala, ali število produktov pri svoji glavni banki vpliva na odobritev bančnega finančnega vira pri tej banki. Izračuni t-testa na podlagi podatkov zbranih na vzorcu, kažejo, da ni statistično značilnih razlik glede odobritve prošnje za financiranje glede na število produktov pri svoji glavni banki. Stopnja značilnosti je večja od 0,05, tako da ničelne hipoteze H_0 ne moremo ne potrditi ne zavrniti. Pri analizi podatkov je potrebno ponovno poudariti, da je bil vzorec teh, ki jim je banka zavrnila prošnjo za financiranje, zelo majhen in je potrebno podatke interpretirati upoštevajoč majhnost vzorca (od 26 posameznikov, ki so zaprosili za financiranje, jih je pri svoji glavni banki zaprosilo 23, od tega je banka le dvema vlogu zavrnila).

Tabela 12: Ocena rezultata prošnje za financiranje glede na število produktov pri glavni banki

		N	M	Standardni odklon	Standardna napaka ocene aritmetične sredine
Število produktov	Odobren	21	4,429	1,502	0,328
	Zavrjen	2	3,000	2,828	2,000

Tabela 13: t-test – število produktov pri glavni banki

Levenov test enakosti varianc				t-test o enakosti aritmetičnih sredin						
		F	Sig.	t	Df	Sig. (dvostranski)	M razlike	Standardna napaka razlike	95% interval	
									Spodnji	Zgornji
Število produktov pri banki	Varianca se ne razlikuje	2,071	0,165	1,214	21	0,238	1,429	1,177	-1,020	3,877
	Varianca se razlikuje			0,705	1,054	0,604	1,429	2,027	-21,385	24,242

4.4.1.3 Intenzivnost bančnega odnosa

V analizo sem vključila odvisno spremenljivko *rezultat prošnje za financiranje*, ki sem jo predhodno za potrebe preverjanja hipoteze H3 združila v dve skupini, odobreno in zavrnjeno, ter neodvisno spremenljivko *pogostost stikov z banko*, ki sem jo preoblikovala v spremenljivko ordinalnega tipa z vrednostmi:

- 1 x mesečno: vrednost 12;
- 1x polletno: vrednost 2;
- 1 x letno: vrednost 1;
- manj kot letno: vrednost 0,5;
- ni stikov: vrednost 0.

Tabela 14 prikazuje kontingenčno tabelo z absolutnimi frekvencami proučevane množice enot SP glede na obe spremenljivki: *pogostost stikov z banko* in *rezultat prošnje za financiranje*. Iz tabele 14 je razvidno, da imajo vsi SP, ki so zaprosili za financiranje pri banki, stike z banko najmanj 1-krat letno. SP, ki z banko nimajo stikov, za financiranje niso zaprosili.

Tabela 14: Rezultat prošnje za financiranje glede na pogostost stikov z banko v številu

		Odvisna spremenljivka: Rezultat prošnje za financiranje		
		Odobreno	Zavrnjeno	Skupaj
Neodvisna spremenljivka: Pogostost stikov z banko	1 x mesečno	7	0	7
	1 x polletno	7	2	9
	1 x letno	9	0	9
	Manj kot letno	0	0	0
	Ni stikov	0	0	0
	Skupaj	23	2	25

Tabeli 15 in 16 prikazujeta izračun t-testa, s katerim sem ugotavljala, ali pogostost stikov z banko (z bančnim kreditnim referentom) vpliva na odobritev bančnega finančnega vira. Izračuni t-testa na podlagi podatkov, zbranih na vzorcu, kažejo, da ni statistično značilnih razlik v trajanju bančnega odnosa med tistimi, ki jim je banka prošnjo za financiranje odobrila, in tistimi, ki jim je banka prošnjo zavrnila, saj je stopnja značilnosti večja od 0,05, zato ničelne hipoteze ne moremo zavrniti niti potrditi.

Tabela 15: Ocena rezultata prošnje za financiranje glede na pogostost stikov z banko

		n	M	Standardni odklon	Standardna napaka ocene aritmetične sredine
Pogostost stikov	Odobren	23	4,652	4,987	1,040
	Zavrnjen	2	5,333	5,774	3,333

Tabela 16: t-test – pogostost stikov z banko

Levenov test enakosti varianc		t-test o enakosti aritmetičnih sredin								
		F	Sig.	t	df	Sig. (dvostranski)	M razlike	Standardna napaka razlike	95% interval	
									Spodnji	Zgornji
Pogostost stikov z banko	Varianca se ne razlikuje	0,001	0,982	-0,219	24	0,828	-0,681	3,105	-7,089	5,726
	Varianca se razlikuje			-0,195	2,406	0,861	-0,681	3,492	-13,518	12,156

4.4.1.4 Ekskluzivnost bančnega odnosa

V tem podpoglavju preverjam hipotezo H4, ki pravi, da v kolikor SP zaprosi za bančni finančni vir pri svoji glavni banki, si tako poveča možnost odobritve. V tem primeru primerjam možnosti pridobitve bančnega finančnega vira (odobritev) pri teh, ki so zaprosili pri svoji glavni banki, in teh, ki so zaprosili za bančni finančni vir pri drugih bankah.

Za preverjanje hipoteze uporabim test Hi-kvadrat (χ^2), ki je primeren za preučevanje razlik med skupinami, še posebej, če lahko dejavnik, ki ga preučujemo, reduciramo na nekaj nominalnih kategorij (Easterby-Smith, Thorpe & Lowe, 2005). S testom χ^2 ugotavljamo razlike med dejanskimi in pričakovanimi frekvencami med skupinami. Večje kot so razlike med frekvencami, večja je vrednost χ^2 .

Za potrebe preverjanja domneve postavim ničelno hipotezo H_0 , ki pravi, da se dejanske in pričakovane frekvence med skupinama ne razlikujejo, in alternativno hipotezo H_1 , ki pravi, da se dejanske in pričakovane frekvence razlikujejo. Izračunana vrednost χ^2 je 2,973, pri čemer velja, da večja, kot je izračunana vrednost, večje so razlike v frekvencah in, da v kolikor je vrednost χ^2 večja od 2, je vredna naše pozornosti.

V Tabeli 17 so prikazane absolutne frekvence proučevane množice enot SP glede na obe nominalni spremenljivki *rezultat prošnje za financiranje* ter *prošnja za financiranje pri glavni ali drugi banki*.

Tabela 17: Rezultat prošnje za financiranje glede na to, ali je prošnja pri glavni banki ali drugi banki v številu

		Rezultat prošnje za financiranje:		
		Odobren	Zavrtnjen	Skupaj
Prošnja za financiranje pri banki:	Glavnabanka	21	2	23
	Druga banka	1	1	2
	Skupaj	22	3	25

Izračun χ^2 ima naslednje predpogoje (Easterby-Smith, Thorpe & Lowe, 2005):

- vrednosti spremenljivke morajo biti med seboj neodvisne;
- doseči moramo statistično značilnost $< 0,05$;
- več kot 20 % celic ne sme imeti pričakovane frekvence nižje od 5 in nobena celica v kontingenčni tabeli ne sme vsebovati pričakovanih frekvenc manj kot 1.

Vrednost stopnje značilnosti testa Hi-kvadrat, izračunanega v Tabeli 18, je 0,085. Ker je stopnja značilnosti (vrednost P) v preizkusu višja od 0,05, ki je najmanjša dopustna stopnja značilnosti, pri kateri lahko ničelno hipotezo zavrnilo (Košmelj & Rovar, 2000), ničelne hipoteze o tem, da so frekvence v celicah razporejene enakomerno, ne moremo zavrniti ali sprejeti na podlagi podatkov, zbranih na vzorcu. Vrednost 3 celic v tabeli (oziroma 75 %) ima pričakovano vrednost manjšo od 5, zato analiza χ^2 ni ustrezna.

Tabela 18 : Test Hi-kvadrat – ekskluzivnost bančnega odnosa

	Vrednost	Sp***	Pričakovana Sig. (2-stranska)	Dejanska Sig. (2-stranska)	Dejanska Sig. (1-stranska)
Pearsonov Hi-kvadrat	2,973*	1	0,085		
Yatesov popravek**	0,348	1	0,555		
Koeficient verjetnosti	1,983	1	0,159		
Fisherjev natančni test				0,230	0,230
Linearni-z-Linearno asociacijo	2,854	1	0,091		
N veljavnih vrednosti	25				

Legenda:

* 3 celice (75,0%) imajo pričakovano frekvenco manj kot 5. Minimalna pričakovana frekvenca je 0,24.

** Izračun samo za 2x2 tabelo.

*** Sp – stopnja prostosti

Na osnovi rezultatov testa ne moremo potrditi, da se možnost odobritve ali neodobritve statistično značilno razlikuje glede na to, ali je SP za odobritev bančnega finančnega vira zaprosil pri svoji ali pri drugi banki. Vendar velja na tem mestu zopet poudariti, da je bil razpoložljiv vzorec zelo majhen in je potrebno podatke interpretirati upoštevajoč majhnost vzorca.

4.4.2 Vpliv starosti in informacijske nepreglednosti samostojnega poklica na pridobivanje bančnih finančnih virov

Pri oblikovanju raziskovalnih hipotez sem izhajala iz predpostavke o odvisnosti virov financiranja od življenjskega cikla samostojnega poklica in vpliva pomanjkanja kakovostnih informacij za presojo o kreditni sposobnosti oziroma informacijski nepreglednosti samostojnih poklicev.

Za potrebe preverjanja hipotez H5, H6 in H7 v tem poglavju uporabim neodvisno spremenljivko *število let poslovanja* in odvisno spremenljivko *prošnja za financiranje, ki vključuje podatke, zbrane z vprašanjem »Ste v zadnjih 24 mesecih zaprosili za kakršnokoli financiranje pri banki?«* in dve možni vrednosti da ali ne. Na osnovi obeh spremenljivk izdelam kontingenčno tabelo (Tabela 19), ki prikazuje število in % samostojnih poklicev, ki so zaprosili za financiranje pri bankah, glede na število let poslovanja.

Za financiranje je skupaj zaprosilo 26 oseb oziroma 21,8 % od vseh 119 SP v vzorcu. Največ, 57 oseb oziroma 47,9 % vseh v vzorcu, je tistih SP, ki poslujejo nad 10 let. Med temi SP, ki so v razredu nad 10 let poslovanja, za financiranje zaprosi 13 oseb oziroma 22,8 % SP v tem razredu in 50 % vseh SP, ki so zaprosili za financiranje pri banki

V razredu nad 5–10 let poslovanja se nahaja skupaj 37 oseb oziroma 31,1 % celotnega vzorca. V tem razredu je za financiranje pri bankah zaprosilo 6 oseb oziroma 5 % celotnega vzorca samostojnih poklicev in 23,1 % med temi, ki so zaprosili za financiranje pri bankah. V tem razredu je 16,2 % oseb zaprosilo za financiranje in 83,8 % za to ni zaprosilo.

V razredu 2–5 let poslovanja se nahaja skupaj 14 oseb oziroma 11,8 % celotnega vzorca. V tem razredu je za financiranje pri bankah zaprosilo 7 oseb oziroma 5,9 % celotnega vzorca SP in 26,9 % med temi, ki so zaprosili za financiranje pri bankah. V tem razredu je 50 % oseb zaprosilo za financiranje in 50 % za to ni zaprosilo.

Tabela 19: Samostojni poklici, ki zaprosijo za financiranje pri banki glede na število let poslovanja v številu in %

			Število let poslovanja:				Skupaj		
			Manj kot 2 leti	2–5 let	Nad 5–10 let	Nad 10 let			
Prošnja za financiranje pri banki:	DA	Število	0	7	6	13	26		
		% glede na vse, ki so zaprosili	0,0	26,9	23,1	50,0	100,0		
		% iz posameznega razr. trajanja poslovanja, ki so zaprosili	0,0	50,0	16,2	22,8	21,8		
		% Skupaj	0,0	5,9	5,0	10,9	21,8		
	NE	Število	11	7	31	44	93		
		% glede na vse, ki niso zaprosili	11,8	7,5	33,3	47,3	100,0		
		% iz posameznega razr. trajanja poslovanja, ki niso zaprosili	100,0	50,0	83,8	77,2	78,2		
		% Skupaj	9,2	5,9	26,1	37,0	78,2		
		Skupaj		Število skupaj	11	14	37	57	119
				% Posameznega razreda skupaj	9,2	11,8	31,1	47,9	100,0

Iz Tabele 19 je razvidno, da v razredu manj kot 2 leti poslovanja, od vseh 11 subjektov v tem razredu, za posojilo ni zaprosil nihče. Razred manj kot 2 leti predstavlja 9,2 % celotnega vzorca SP.

Teorija predvideva, da je stopnja informacijske nepreglednosti največja na začetku poslovanja malega podjetja, zato sem pri oblikovanju hipotez predvidevala, da bančno posojilo mladim samostojnim poklicem (tako opredelim samostojne poklice, ki poslujejo manj kot 2 leti) ni dostopno, posledično kot glavni vir financiranja navajajo druge, nebančne finančne vire. V hipotezi 5 predvidevam, da so samostojni poklici, ki poslujejo manj kot 2 leti, bistveno bolj odvisni od financiranja s sredstvi lastnika ter sredstvi družine in prijateljev, kot samostojni poklici, ki poslujejo dalj časa in imajo na voljo tudi druge vire financiranja.

H5: Glavni finančni viri za mlade samostojne poklice, ki poslujejo manj kot 2 leti, so privarčevana sredstva lastnika in sposojena sredstva od družine in prijateljev.

Za potrebe testiranja hipoteze H5 sem v analizo vključila odvisno spremenljivko *lastni viri financiranja*, ki vsebuje naslednje 3 vrednosti: zasebna (privarčevana) sredstva lastnika, zaslužki (zadržani dobički) iz dejavnosti in sredstva, sposojena od družine in prijateljev.

Za preverjanje odvisnosti samostojnega poklica od lastnih virov lastnika in sredstev družine ter prijateljev sem uporabila spremenljivko *lastni viri financiranja*. Na vprašanje lastni viri financiranja so odgovarjali samo tisti SP, ki za financiranje pri bankah niso zaprosili in so kot razlog, zakaj niso zaprosili, navedli dovolj lastnih virov financiranja. Nadalje se samostojni poklic opredeli na to, kaj predstavljajo lastni viri financiranja. Za preverjanje hipoteze H5 uporabim najprej vrednost zasebna privarčevana sredstva lastnika, in vrednosti neodvisne spremenljivke *število let poslovanja*, ki sem jih preoblikovala v 2 razreda: samostojne poklice, ki poslujejo manj kot 2 leti, ter ostale, ki poslujejo 2 in več let (prikazano v Tabeli 20). Iz Tabele 20 je razvidno, da med mladimi samostojnimi poklici, ki poslujejo manj kot 2 leti, finančni vir zasebna (privarčevana) sredstva lastnika izbere 6 oseb od 8-ih, v skupini 2 in več let poslovanja pa izbere finančni vir zasebna sredstva lastnika 27 SP od 50-ih.

Tabela 20: Financiranje z zasebnimi privarčevanimi sredstvi lastnika glede na število let poslovanja (manj kot 2 leti / 2 in več let) v številu

		Lastni viri financiranja: zasebna (privarčevana) sredstva lastnika		Skupaj
		Da	Ne	
Trajanje poslovanja:	Manj kot 2 leti	6	2	8
	2 in več let	27	23	50
	Skupaj	33	25	58

Za preverjanje hipoteze uporabim test Hi-kvadrat (χ^2), s katerim ugotavljam, ali obstaja odvisnost med spremenljivkama *lastni viri financiranja* – za vrednost financiranja z zasebnimi sredstvi lastnika in *število let poslovanja*. Za potrebe preverjanja domneve postavim ničelno domnevo H_0 , ki pravi, da odvisnost med spremenljivkama ne obstaja in alternativno domnevo H_1 , ki pravi, da obstaja odvisnost med obema spremenljivkama. Izračunana vrednost χ^2 je 1.240. Iz Tabele 21 je razvidno, da je stopnja značilnosti (vrednost P) v preizkusu višja od 0,05, ki je najmanjša dopustna stopnja značilnosti, pri kateri lahko ničelno domnevo zavrnilo, zato ničelne domneve o tem, da spremenljivki nista povezani, ne moremo zavrniti na podlagi podatkov, zbranih na vzorcu. Vrednost 2 celic v tabeli (oziroma 50 %) ima pričakovano vrednost manjšo od 5, zato analiza χ^2 ni ustrezna.

Tabela 21 : Test Hi-kvadrat – odvisnost samostojnega poklica od lastnih sredstev lastnika glede na število let poslovanja (manj kot 2 leti/2 in več let poslovanja)

	Vrednost	Sp***	Pričakovana Sig. (2-stranska)	Dejanska Sig. (2-stranska)	Dejanska Sig. (1-stranska)
Pearsonov Hi-kvadrat	1,240*	1	0,265		
Yatesov popravek**	0,532	1	0,466		
Koeficient verjetnosti	1,306	1	0,253		
Fisherjev natančni test				0,445	0,236
Linearni-z-Linearno asociacijo	1,219	1	0,270		
N veljavnih vrednosti	58				

Legenda:

* 2 celice (50,0%) imajo pričakovano frekvenco manj kot 5. Minimalna pričakovana frekvenca je 3,45.

** Izračun samo za 2x2 tabelo.

*** Sp – stopinja prostosti

Test χ^2 ponovim še za vrednost financiranja s sredstvi družine in prijateljev pri spremenljivki *lastni viri financiranja* in spremenljivko *število let poslovanja* z *dvema vrednostma*: manj kot 2 leti ter 2 in več let poslovanja. Iz Tabele 22 je razvidno, da pri mladih SP, ki poslujejo manj kot 2 leti, finančni vir sredstva družine in prijateljev izbereta 2 osebi od 8-ih, v skupini 2 in več let poslovanja pa izbereta finančni vir sredstva družine in prijateljev 2 SP od 50-ih SP v tej skupini.

Tabela 22: Financiranje s sredstvi družine in prijateljev glede na število let poslovanja (manj kot 2 leti/2 in več let) v številu

		Lastni viri financiranja: sredstva družine in prijateljev		
		DA	NE	Skupaj
Trajanje poslovanja:	Manj kot 2 leti	2	6	8
	2 in več let	2	48	50
	Skupaj	4	54	58

S testom χ^2 preverim ničelno domnevo o neodvisnosti spremenljivk in alternativno domnevo o odvisnosti obeh spremenljivk. Izračunana vrednost χ^2 je 4.737. Iz Tabele 23 je razvidno, da je stopnja značilnosti (vrednost P) v preizkusu sicer nižja od 0,05, zato bi lahko ničelno domnevo zavrnil in sprejeli alternativno domnevo, ki pravi, da sta spremenljivki povezani. Vrednost 2 celic v tabeli (oziroma 50 %) ima pričakovano vrednost manjšo od 5, zato analiza χ^2 ni ustrezna. Ker je število enot v vzorcu $n \geq 40$ in se v preglednici 2 x 2 nahajajo celice s frekvencami manjšimi od 5, uporabim Yatesov popravek, ki izračuna stopnjo značilnosti 0,154, ki je višja od 0,05, zato ničelne domneve ne morem zavrniti in sprejeli alternativno domnevo o odvisnosti obeh spremenljivk.

Tabela 23 : Test Hi-kvadrat – odvisnost samostojnega poklica od sredstev družine in prijateljev glede na število let poslovanja (manj kot 2 leti/2 in več let poslovanja)

	Vrednost	Sp***	Pričakovana Sig. (2-stranska)	Dejanska Sig. (2-stranska)	Dejanska Sig. (1-stranska)
Pearsonov Hi-kvadrat	4,737*	1	0,030		
Yatesov popravek**	2,031	1	0,154		
Koeficient verjetnosti	3,319	1	0,068		
Fisherjev natančni test				0,088	0,088
Linearni-z-Linearno asociacijo	4,655	1	0,031		
N veljavnih vrednosti	58				

Legenda:

* 2 celice (50,0%) imajo pričakovano frekvenco manj kot 5. Minimalna pričakovana frekvenca je 0,55.

** Izračun samo za 2x2 tabelo.

*** Sp – stopinja prostosti

Na podlagi obeh preizkusov χ^2 ne morem sklepati, da so SP, ki poslujejo manj kot 2 leti, bolj odvisni od zasebnih sredstev lastnika in sredstev družine in prijateljev kot SP, ki poslujejo 2 in več let, saj statistični test ni pokazal statistično značilnih razlik med obema skupinama SP.

H6: Mladi samostojni poklic, ki posluje manj kot 2 leti, ne zaprosi za financiranje pri banki zaradi pričakovane zavrnitve.

V hipotezi H6 predvidevam, da je za mlade samostojne poklice bistveno bolj značilno, da za financiranje pri banki ne zaprosijo zaradi pričakovane zavrnitve, kot za ostale samostojne poklice, ki poslujejo daljše obdobje. Za potrebe testiranja hipoteze 6, sem neodvisno spremenljivko *število let poslovanja* preoblikovala v dva razreda: SP, ki poslujejo manj kot dve leti, in SP, ki poslujejo 2 in več let (združeni vsi ostali razredi). Odvisna spremenljivka vključuje podatke, zbrane z vprašanjem »Zakaj za financiranje pri banki niste zaprosili?«, ki sem jih združila v dve kategoriji: ne, zaradi pričakovane

zavrnitve, in ne, zaradi drugih razlogov (dovolj lastnih sredstev in bančna ponudba ne ustreza).

Na osnovi obeh spremenljivk izdelam kontingenčno tabelo (Tabela 24), ki prikazuje število in % samostojnih poklicev, ki niso zaprosili za financiranje pri bankah zaradi pričakovane zavrnitve in drugih razlogov glede na dva razreda *število let poslovanja* (do 2 leti ter 2 in več let poslovanja).

Tabela 24: Samostojni poklici, ki ne zaprosijo za financiranje pri banki zaradi pričakovane zavrnitve in drugih razlogov glede na število let poslovanja (manj kot 2 leti/2 leti in več) v številu in %

			Zakaj za financiranje niste zaprosili (dve kategoriji):		
			Zaradi pričakovane zavrnitve	Zaradi drugih razlogov	Skupaj
Trajanje poslovanja razdeljeno v dva razreda:	Do 2 leti	Število	2	9	11
		% znotraj Zakaj za financiranje niste zaprosili (dve kategoriji)	13,3	11,5	11,8
	2 in več let	Število	13	69	82
		% znotraj Zakaj za financiranje niste zaprosili (dve kategoriji)	86,7	88,5	88,2
Skupaj		Število	15	78	93
		% Skupaj	16,1	83,9	100,0

V razredu do 2 leti poslovanja sta 2 osebi, ki nista zaprosili za financiranje pri banki zaradi pričakovane zavrnitve, in 9 oseb, ki niso zaprosile za financiranje pri banki iz drugih razlogov. V razredu 2 leti in več let poslovanja je 13 oseb, ki za financiranje pri banki ne zaprosijo zaradi pričakovane zavrnitve, ter 69 oseb iz vrst SP, ki za financiranje ne zaprosijo zaradi drugih razlogov. Skupaj za financiranje ne zaprosi 93 SP, od tega 15 SP zaradi pričakovane zavrnitve in 78 SP zaradi drugih razlogov.

Hipotezo 6 preverim s testom χ^2 , kjer za potrebe preverjanja postavim ničelno domnevo, da spremenljivki nista povezani, in alternativno domnevo, da sta spremenljivki povezani. Izračunana vrednost χ^2 je 0,039. Iz Tabele 25 je razvidno, da je stopnja značilnosti (vrednost P) v preizkusu višja od 0,05, zato ničelne domneve ne moremo sprejeti ali zavrniti in sprejeti alternativno domnevo. Vrednost 1 celice v tabeli (oziroma 25 %) ima pričakovano vrednost manjšo od 5, zato analiza χ^2 ne ustreza. Na podlagi rezultatov testa ne morem sklepati, da je za SP, ki poslujejo manj kot 2 leti, bolj značilno kot za druge, ki poslujejo 2 leti in več, da ne zaprosijo za financiranje pri banki zaradi pričakovane zavrnitve.

Tabela 25 : Test Hi-kvadrat – razlog pričakovane zavrnitve, da samostojni poklic ne zaprosi za financiranje glede na število let poslovanja (manj kot 2 leti/2 in več let poslovanja)

	Vrednost	Sp***	Pričakovana Sig. (2-stranska)	Dejanska Sig. (2-stranska)	Dejanska Sig. (1-stranska)
Pearsonov Hi-kvadrat	0,039*	1	0,844		
Yatesov popravek**	0,000	1	1,000		
Koeficient verjetnosti	0,038	1	0,846		
Fisherjev natančni test				1,000	0,563
Linearni-z-Linearno asociacijo	0,038	1	0,845		
N veljavnih vrednosti	93				

Legenda:

* 1 celica (25,0%) ima pričakovano frekvenco manj kot 5. Minimalna pričakovana frekvenca je 1,77.

** Izračun samo za 2x2 tabelo.

*** Sp – stopinja prostosti

H7: Najpomembnejši finančni vir uveljavljenih samostojnih poklicev (število let poslovanja 2 leti in več) so zaslužki, ki jih ustvari samostojni poklic iz dejavnosti in financiranje pri bankah.

Teorija in obstoječe empirične raziskave kažejo, da so najpomembnejši finančni viri za uveljavljene samostojne poklice (med te uvrstim samostojne poklice, ki poslujejo več kot 2 leti), zaslužki, ki jih ustvari samostojni poklic iz dejavnosti in financiranje pri bankah. Za potrebe analize sem združila tri razrede spremenljivke *število let poslovanja* v en razred (uveljavljeni SP), in sicer razrede 2–5 let, nad 5–10 let in nad 10 let. Pri spremenljivki *lastni viri financiranja* so se posamezniki, ki so predhodno kot razlog, zakaj za financiranje pri banki niso zaprosili, navedli dovolj lastnih virov financiranja, opredelili pri vsaki izmed naslednjih treh možnosti, ali zanje velja ali ne:

- zasebna (privarčevana) sredstva lastnika;
- zaslužki (zadržani dobički) iz dejavnosti;
- sredstva, sposojena od družine in prijateljev.

Pri spremenljivki *prošnja za financiranje pri banki* so SP izbrali med dvema odgovoroma: da ali ne. Na osnovi zgornjih spremenljivk izdelam dve kontingenčni tabeli.

Tabela 26 prikazuje število in % SP v dveh razredih *število let poslovanja* (manj kot 2 leti/2 in več let), ki so se opredelili glede lastnih virov financiranja, Tabela 27 pa prikazuje število in % SP, ki so ali niso v zadnjih 24 mesecih zaprosili za financiranje pri banki.

Tabela 26: Lastni viri financiranja pri samostojnih poklicih glede na število let poslovanja (Manj kot 2 leti/2 leti in več) v številu in %

		Zasebna (privarčevana) sredstva lastnika	Zasluzki (zadržani dobički) iz dejavnosti	Sredstva, sposojena od družine in prijateljev	Skupaj
Manj kot 2 leti poslovanja (nisem zaprosil za financiranje pri banki)	Število	6	4	2	11
	%	55	36	18	100
Nad 2 leti poslovanja (nisem zaprosil za financiranje pri banki)	Število	27	38	2	58
	%	47	66	3	100
Nad 2 leti poslovanja (glede na celoten vzorec v raziskavi)	Število	27	38	2	108
	%	25	35	2	100

Tabela 27: Prošnja samostojnih poklicev za financiranje pri banki glede na število let poslovanja (manj kot 2 leti/2 leti in več) v številu in %

		Prošnja za financiranje pri banki		
Trajanje poslovanja samostojnega poklica	Manj kot 2 leti poslovanja	DA	Število	0
			%	0
		NE	Število	11
			%	100
		Skupaj v razredu manj kot 2 leti		Število
			%	100
	Nad 2 leti poslovanja	DA	Število	26
			%	24
		NE	Število	82
			%	76
Skupaj v razredu 2 leti in več		Število	108	
		%	100	
Skupaj samostojni poklici		Število	119	
		%	100	

Na podlagi rezultatov, ki so prikazani v Tabeli 26, ugotavljam, da so najpomembnejši lastni viri financiranja uveljavljenih SP v raziskavi (kamor uvrščam SP, ki poslujejo nad 2 leti) zaslužki (zadržani dobički) iz dejavnosti (66 % SP v raziskavi, ki za financiranje pri banki niso zaprosili) ter zasebna (privarčevana) sredstva lastnika (47 % SP v raziskavi, ki za financiranje pri banki niso zaprosili). Le 3 % SP v tem razredu si je sposojalo sredstva od družine in prijateljev (od vseh SP v tem razredu, ki niso zaprosili za financiranje pri banki). Za financiranje pri bankah je zaprosilo 24 % SP v raziskavi v razredu SP, ki poslujejo 2 in več let, kot je prikazano v Tabeli 27. V kolikor rezultate preračunam na celoten vzorec SP v razredu število let poslovanja 2 leti in več, ki predstavlja 108 SP (Tabela 26), izberejo uveljavljeni SP kot najpomembnejši finančni vir zaslužke iz dejavnosti (35 %), nato pa v približno enaki meri sredstva lastnika (25 %) in financiranje pri banki (24 %). Glede na navedeno, hipotezo H7, ki predpostavlja, da so dobički iz dejavnosti in

financiranje pri bankah najpomembnejši finančni vir, ne morem potrditi, ker so drugi najpomembnejši vir sredstva lastnika.

Če primerjam mlade SP in uveljavljene SP, je za uveljavljene SP bančni finančni vir bistveno bolj pomemben kot za mlade SP, saj v razredu do 2 leti poslovanja za financiranje pri bankah ni zaprosil nihče. Mladi samostojni poklici se morajo zanašati na lastne vire financiranja, kjer najpomembnejši vir predstavljajo sredstva lastnika (55 % SP v raziskavi, ki poslujejo do 2 leti), nato zaslužki iz dejavnosti (36 % SP v raziskavi, ki poslujejo do 2 leti) ter sredstva družine in prijateljev (18 % SP v raziskavi, ki poslujejo do 2 leti).

H8: Samostojni poklic v primeru, da ima že obstoječe posojilo pri banki, ne bo zaprosil za financiranje pri banki zaradi pričakovane zavrnitve.

Pri oblikovanju hipoteze H8 sem izhajala iz tega, da bo med temi SP, ki za financiranje pri bankah ne zaprosijo zaradi pričakovane zavrnitve, največ tistih, ki že imajo predhodno posojilo pri bankah, kar zmanjšuje možnost za pridobitev novega, kot predvideva teorija.

V Tabeli 28 je prikazano, da je v raziskavi 15 SP odgovorilo, da pri banki niso zaprosili za financiranje zaradi pričakovane zavrnitve in samo 1 SP, ki za to ni zaprosil, ker že ima obstoječe posojilo pri banki.

Tabela 28: Samostojni poklici, ki ne zaprosijo za financiranje pri banki (zaradi pričakovane zavrnitve ali drugih razlogov) glede na to, ali že imajo obstoječe posojilo pri banki ali ne v številu

	Zakaj za financiranje niste zaprosili (dve kategoriji)		
	Zaradi pričakovane zavrnitve	Zaradi drugih razlogov	Skupaj
Ima obstoječe posojilo	1	15	16
Nima obstoječega posojila	14	63	77
Skupaj	15	78	93

Za potrebe testiranja hipoteze H8 sem v analizo vključila podatke, zbrane z vprašanjem »Zakaj za financiranje pri banki niste zaprosili?«, ki sem jih združila v dve kategoriji: zaradi pričakovane zavrnitve in drugih razlogov (dovolj lastnih sredstev in bančna ponudba ne ustreza), in z vprašanjem »Uporabljam naslednje bančne storitve (označi)« sem upoštevala le tiste, ki so navedli, da imajo pri banki obstoječe posojilo. Povezanost med spremenljivkama sem ugotavljala s pomočjo testa χ^2 .

Iz Tabele 29 je razvidno, da je stopnja značilnosti (vrednost P) v preizkusu višja od 0,05, zato ničelne domneve ne moremo zavrniti in sprejeti alternativne domneve. Vrednost 1 celice v tabeli (oziroma 25 %) ima pričakovano vrednost manjšo od 5, zato analiza χ^2 ne ustreza. Rezultati raziskave kažejo, da posamezniki, ki imajo pri banki obstoječe posojilo, za dodatno financiranje v preteklih 2 letih niso zaprosili zaradi dovolj lastnih virov

financiranja (13 SP oziroma 81,3 % vseh, ki že imajo obstoječe posojilo in niso zaprosili za financiranje pri banki), zato hipoteze H8, da samostojni poklic ne zaprosi za posojilo zaradi pričakovane zavrnitve, v kolikor že ima obstoječe posojilo, ne moremo potrditi.

Tabela 29: Test Hi-kvadrat – razlog, da samostojni poklic ne zaprosi za financiranje glede na obstoj/neobstoj predhodnega posojila

	Vrednost	Sp***	Pričakovana Sig. (2-stranska)	Dejanska Sig. (2-stranska)	Dejanska Sig. (1-stranska)
Pearsonov Hi-kvadrat	1,394*	1	0,238		
Yatesov popravek**	0,652	1	0,420		
Koeficient verjetnosti	1,677	1	0,195		
Fisherjev natančni test				0,454	0,217
Linearni-z-Linearno asociacijo	1,379	1	0,240		
N veljavnih vrednosti	93				

Legenda:

* 1 celica (25,0%) ima pričakovano frekvenco manj kot 5. Minimalna pričakovana frekvenca je 2,58.

** Izračun samo za 2x2 tabelo.

*** Sp – stopinja prostosti

4.4.3 Obravnava prošnje za financiranje glede na oddelek

S hipotezo H9 želim preveriti, v okviru katerega oddelka poteka obravnava samostojnih poklicev, ko zaprosijo za financiranje pri banki. Predvidevam, da je možnost pridobitve financiranja kot fizična oseba hitrejša, glede na boljše tržne pogoje v okviru poslovanja s fizičnimi osebami, za komitenta tudi bolj optimalna, zato bo samostojni poklic zaprosil za financiranje kot fizična oseba.

H9: Večji del financiranja za samostojne poklice pri bankah poteka na oddelku za poslovanje s fizičnimi osebami.

Za potrebe testiranja hipoteze H9 sem v analizo vključila podatke, zbrane z vprašanjem »Ste v zadnjih 24 mesecih zaprosili za kakršnokoli financiranje pri banki?« in vprašanjem »V okviru katerega oddelka na banki so vas obravnavali?«, kjer so možni naslednji odgovori: oddelek poslovanje s prebivalstvom, oddelek poslovanje s pravnimi osebami in oddelek, ki se ukvarja s samostojnimi poklici.

Tabela 30: Obravnava samostojnih poklicev, ki zaprosijo za financiranje pri banki, glede na oddelek v številu in %

V okviru katerega oddelka na banki so vas obravnavali:	Poslovanje s prebivalstvom	Število	7
		% Skupaj	28,0
	Poslovanje s pravnimi osebami	Število	15
		% Skupaj	60,0
	V okviru samostojnega oddelka, ki se ukvarja s samostojnimi poklici	Število	3
		% Skupaj	12,0
Skupaj	Število	25	
	% Skupaj	100,0	

Rezultati v Tabeli 30 kažejo, da večji del financiranja za samostojne poklice pri bankah poteka na oddelku za poslovanje s pravnimi osebami (15 oseb oziroma 60 %). Kljub majhnosti vzorca je razlika precejšnja v primerjavi s preostalima dvema možnostma. Hipotezo 9 lahko glede na podatke, zbrane na vzorcu, zavrnemo in potrdimo, da večina financiranja pri samostojnih poklicih poteka na oddelku s pravnimi osebami.

SKLEP

V magistrski nalogi sem preučevala značilnosti financiranja samostojnih poklicev, s poudarkom na pridobivanju finančnih virov pri bankah. Pri postavitvi raziskovalnih vprašanj sem izhajala iz predpostavke, da veljajo za samostojne poklice podobne značilnosti kot veljajo za financiranje malih podjetij. Kot glavno značilnost malih podjetij, ki vpliva na oblike in možnosti financiranja, teorije izpostavijo informacijsko nepreglednost oziroma pomanjkanje ustreznih trdih informacij, na osnovi katerih bi lahko banka presojala o kreditni sposobnosti malega podjetja. Informacijsko nepreglednost samostojnih poklicev razumem v tem, da banka nima na razpolago javno objavljenih informacij o boniteti samostojnih poklicev. Za velik delež samostojnih poklicev je značilno (v mojem vzorcu to velja za 40 % samostojnih poklicev), da davčno osnovo ugotavljajo z upoštevanjem normiranih odhodkov in je za preverjanje kreditne sposobnosti na razpolago samo pavšalni davčni obračun, ki pa ne ponuja ustreznih kvantitativnih informacij o premoženju samostojnih poklicev ter informacij o dejanskih stroških v dejavnosti, temveč samo normiranih stroških, zato je tudi težko izračunati dejanski neto denarni tok, s katerim razpolaga samostojni poklic, in preveriti, ali je ta zadosten za odplačilo obstoječih in bodočih finančnih obveznosti.

Pri samostojnih poklicih gre za prepletanje zasebnih in poslovnih financ, saj status samostojnega poklica omogoča prosto razpolaganje z denarnimi sredstvi in pretok denarnih sredstev iz dejavnosti v gospodinjstvo in nasprotno. Samostojni poklici, sploh v nekaterih poklicih, ki za opravljanje dejavnosti ne potrebujejo veliko opreme, izkazujejo v svojih bilancah malo stvarnega premoženja (opredmetenih stalnih sredstev), zato za potrebe zavarovanja poslovnega posojila pogosto koristijo svojo zasebno nepremičnino ali

financirajo nakup nepremičnine za opravljanje dejavnosti z osebnim posojilom. Uspešno izvajanje dejavnosti samostojnih poklicev je odvisno od ene same osebe, to je nosilca dejavnosti, saj je tudi življenjska doba samostojnih poklicev odvisna od aktivnega delovanja nosilca samostojnega poklica, ker status samostojnega poklica ni prenosljiv. Zato je presoja o kreditni sposobnosti samostojnega poklica nujno povezana z oceno nosilca dejavnosti, kjer je ključnega pomena za uspešnost njegove dejavnosti njegov karakter, ugled, strokovnost in izkušnje. Na podlagi tega ocenjujem, da ugotavljanje kreditne sposobnosti samostojnega poklica temelji predvsem na mehkih informacijah o nosilcu dejavnosti in razpoložljivih trdih informacijah o dejavnosti (finančni izkazi, v kolikor so na voljo, ocena premoženja v dejavnosti in premoženje lastnika, ki je lahko dano v zavarovanje posojila).

Tradicionalna teorija finančnega posredništva bančništvo odnosov razume kot najprimernejši pristop, ki rešuje problem asimetrije informacij med stranko in banko. Do problema asimetrije informacij prihaja najpogosteje pri malih, informacijsko nepreglednih podjetjih, ki veliko težje kot večja, bolj transparentna podjetja, izkažejo banki kvaliteto svojega podjetja, saj nimajo na voljo ustreznih trdih (finančnih) informacij, na podlagi katerih bi banka odločala o odobritvi posojila. Bančništvo odnosov v primerjavi s transakcijskim bančništvom, ki odloča o odobritvi posojila na osnovi trdih informacij o strankah, pridobi informacije o kreditni sposobnosti svojih strank v medsebojnih odnosih s stranko. Informacije, ki jih pridobi v bančnem odnosu, so mehke informacije, kvalitativne narave, ki drugače niso javno dostopne, in so tako na razpolago samo banki, ki je v stiku s stranko. Zasebne informacije o podjetju in lastniku pomagajo banki, da sprejeme odločitev glede odobritve posojila.

Obstoječe empirične raziskave v okviru bančništva odnosov preverjajo teorijo finančnega posredništva, ki predpostavlja, da je moč bančnega odnosa, merjena z njegovim trajanjem ali drugimi dejavniki, običajno; ne pa vedno (Johan & Wu, 2014); povezana z boljšimi pogoji pridobitve posojila za mala podjetja, kar se odraža v nižjih obrestnih, manjši potrebi po zavarovanju, večji dostopnosti do posojila (Berger & Udell, 1998). Z dolžino bančnega odnosa se povečujejo možnosti za pridobitev posojila (Petersen & Rajan, 1994), z več bančnimi odnosi se zmanjšuje možnost pridobitve novega posojila (Berger & Udell, 1995; Choi, 2014; Cole, 1998; Petersen & Rajan, 1994), predhodno posojilo zmanjšuje možnost pridobitve novega posojila (Cole, 1998), več produktov pri banki pozitivno vpliva na pridobivanje posojila (Agarwal et al., 2010; Cole, 1998; Chakraborty, 2011; Petersen & Rajan, 1994), medbančna konkurenca povečuje možnosti pridobivanja posojila (Leon, 2015). S širino bančnega odnosa se izboljšajo pogoji posojila (Degryse & van Cayseele, 2000; Santikian, 2011). Posojilo za mala podjetja je bolj dostopno pri manjših bankah, kjer ima podjetje predhodni bančni odnos (Cole, Goldberg & White, 2004). Za bančništvo odnosov je značilna koncentracija dolga pri eni banki (Cenni et al., 2015; Elsas, 2005; Elsas et al., 2004). Odobritev posojila je povezana s sposobnostjo pridobivanja mehkih informacij o posojilojemalcu, zato izguba mehkih informacij z menjšavo kreditnih

referentov vliva na slabšo možnost pridobivanja posojil (Scott, 2006; Uchida, Udell & Yamori, 2012). Bančništvo odnosov omogoča podjetjem, da lažje pridobijo posojilo po ugodnejših pogojih v času krize (Beck, Degryse, De Haas & van Horen, 2014; Bolton, Freixas, Gambacorta & Mistrulli, 2013).

Pri postavitvi raziskovalnih vprašanj sem izhajala iz predpostavke, da je bančništvo odnosov najprimernejši pristop za obravnavo financiranja pri bankah za samostojne poklice in da moč bančnega odnosa vpliva na pridobivanje bančnih finančnih virov za samostojne poklice. V prvem delu empiričnega dela magistrske naloge sem preverila, ali dejavniki moči bančnega odnosa (trajanje, intenzivnost, širina in ekskluzivnosti bančnega odnosa) vplivajo na odobritev prošnje za financiranje pri banki. Analiza rezultatov raziskave ni pokazala statistično značilnih razlik med skupino samostojnih poklicev, ki ji je banka financiranje odobrila, in skupino, ki ji banka financiranja ni odobrila, pri čemer moram poudariti, da je zelo velik del samostojnih poklicev, ki je bil zajet v vzorec (89 % vseh, ki so zaprosili za financiranje pri bankah), posojilo tudi dobilo odobreno, vzorec teh, ki so bili zavrjeni pa je izredno majhen, zato tudi analiza ni pokazala ustreznih razlik med obema skupinama. Glede na rezultate raziskave ne morem zaključiti, da bančništvo odnosov ne vpliva na boljšo dostopnost do bančnih finančnih virov za samostojne poklice.

V drugem delu raziskave sem preverjala vpliv starosti samostojnih poklicev (število let poslovanja samostojnega poklica) na pridobivanje bančnih finančnih virov. Teorija podjetniških financ razlikuje, ali gre za novo podjetje ali uveljavljeno malo podjetje, glede na to se razlikujejo tudi oblike financiranja. Rezultati raziskave so pokazali, da mladi samostojni poklici, ki poslujejo manj kot 2 leti, za financiranje pri banki ne zaprosijo. Kot najpomembnejši razlog, da za financiranje pri banki niso zaprosili, navajajo dovolj lastnih sredstev. V raziskavi sem preverila, ali pričakovana zavrnitev banke pri mladih samostojnih poklicih bolj vpliva na to, da za posojilo ne zaprosijo, kot pri uveljavljenih samostojnih poklicih, vendar analiza ni pokazala statistično značilnih razlik med obema skupinama samostojnih poklicev. Glavni finančni viri mladih samostojnih poklicev so zasebna sredstva lastnika in zaslužki iz dejavnosti. V primerjavi z raziskavami financiranja malih podjetij se tukaj pokaže bistvena razlika, in sicer večina malih podjetij v prvih letih poslovanja navaja, da se financira predvsem z zasebnimi sredstvi lastnika in sredstvi družine in prijateljev (Berger & Udell, 1998; Cressy, 2006; Dunkelberg & Scott, 2011; Parker, 2004). Mala podjetja običajno navajajo pomanjkanje ustreznih finančnih sredstev, ker podjetju na začetku poti še ne uspe ustvariti dovolj zaslužka iz dejavnosti, kar pa glede na rezultate raziskave za samostojne poklice ne velja.

Glavni finančni viri uveljavljenih samostojnih poklicev (v to skupino uvrstim samostojne poklice, ki poslujejo 2 leti in več) so zasebna sredstva lastnika, nato pa v približno enaki meri zaslužki iz dejavnosti ter bančni finančni viri. Z bančnimi finančnimi viri samostojni poklici financirajo najpogosteje tekoče poslovanje ter investicije, kot tretjo, najbolj pogosto porabo sredstev, navajajo osebno potrošnjo. Največji % prošenj za financiranje

samostojnih poklicev obravnava banka na oddelku za pravne osebe. Raziskava ni pokazala statistično značilnih razlik pri odobritvi bančnega finančnega vira glede na to, ali ima samostojni poklic predhodno posojilo ali ga nima.

Ugotovitve raziskave kažejo, da se samostojni poklici od malih podjetij razlikujejo v tem, da so bistveno manj, kot druga mala podjetja, odvisni od financiranja bank. To se kaže iz % samostojnih poklicev, ki zaprosijo za posojilo (21,8 % samostojnih poklicev v vzorcu), in % samostojnih poklicev, ki imajo obstoječe posojilo pri banki (30 % samostojnih poklicev v vzorcu koristi pri banki posojilo in 27 % limit ali revolving kredit). Samostojnim poklicem bistveno prej kot malim podjetjem uspe ustvarjati dovolj lastnih sredstev (zaslužkov) iz dejavnosti, da ne potrebujejo bančnega financiranja. V raziskavi se kaže tudi visok delež odobrenega financiranja pri bankah pri samostojnih poklicih, ki so zaprosili za financiranje. Ocenjujem, da to izhaja iz narave dejavnosti in opravljanja poklica, v katerem delujejo samostojni poklici. Glede na to, da delujejo v visoko specializiranih poklicih, kjer se za vstop v samostojni poklic zahtevajo visoki vstopni pogoji z vidika izobrazbe, izkušenj, licenc, pomeni, da mora samostojni poklic, ki prične opravljati poklic, imeti že izpolnjeno vse zgoraj navedeno, kar pa je povezano z določeno starostjo. Ker gre pri samostojnih poklicih za opravljanje visoko strokovnega dela, gre tudi za višje plačilo storitev, ki jih opravljajo, in posledično lahko pričakujemo nadpovprečno visoke prihodke na osebo, pri čemer so pri nekaterih samostojnih poklicih tudi stroški poslovanja minimalni, saj gre za opravljanje storitvenih dejavnosti. Iz naslova nizkih dejanskih stroškov se zaradi davčne optimizacije veliko samostojnih poklicev odloči za vodenje poslovnih knjig po normiranih stroških, kar omogoča obračun v višini 80 % normiranih stroškov. V vzorcu, zajetem v raziskavi, kar 40 % samostojnih poklicev vodi knjige po normiranih stroških.

Drugi razlog, zakaj se samostojni poklici bistveno manj kot druga mala podjetja zadolžujejo pri bankah, je v neomejeni odgovornosti lastnika oziroma nosilca dejavnosti, kar je povezano s statusom samostojnega poklica, zaradi česar so posamezniki, ki delujejo v samostojnem poklicu, manj naklonjeni zadolževanju pri bankah. Lastnik je v primeru samostojnega poklica bolj osebno izpostavljen do posojilodajalcev kot pri malem podjetju, ker je pri slednjem odgovornost lastnika omejena in lahko banka odgovornost za odplačilo posojila prenese na lastnika le preko osebnega poroštva ali zastave privatne nepremičnine.

Na sposobnost zagotavljanja posojil malim informacijsko nepreglednim podjetjem lahko vpliva vrsta dejavnikov. V magistrski nalogi sem preučevala vpliv notranjih dejavnikov bančnega odnosa na pridobivanje bančnih finančnih virov. Ongena in Smith (2000) navajata, da na bančni odnos lahko vplivajo tudi številni zunanji dejavniki, kot so medbančna konkurenca, razvitost transakcijskih sistemov posojanja, bančna regulacija, stopnja tehnološkega razvoja. Boot in Thakor (2013) izpostavita, da je v evropskem prostoru na procese posojanja močno vplivala tudi medbančna konsolidacija (združevanje in prevzemi bank) ter finančna kriza med leti 2007-2009. V Sloveniji se izboljšanje

dostopnosti do bančnih finančnih virov po finančni krizi kaže šele v letu 2015 (Geršak, 2016). Bančna konsolidacija je vplivala na izvajanje bančništva odnosov pri bankah, saj s konsolidacijo izginjajo manjše banke, ki so bolj sposobne izvajati bančništvo odnosov in zagotavljati posojila informacijsko nepreglednim malim podjetjem. Dostopnost do posojil je odvisna tudi od tega, katere posojilne tehnologije so sploh na voljo v določeni državi (Udell, 2011). V evropskem prostoru na primer ni razširjenih vseh tehnologij posojanja, kot so na primer posojilodajalci, ki posojajo na podlagi sredstev, ti so značilni za Ameriko, Avstralijo in Kanado. Posojanje na podlagi odnosov se je v zadnjih desetletjih umikalo transakcijskim oblikam posojanja, na področju malih podjetij je bila to predvsem tehnologija kreditni scoring za mala podjetja. Z razvojem informacijskih tehnologij in naraščujočo medbančno konkurenco je ta tehnologija predstavljala cenejšo in bolj učinkovito obliko pridobivanja informacij o malem podjetju za potrebe odobravanja posojila. Zbiranje informacij pri bančništvu odnosov je vedno povezano z osebnim stikom med stranko in banko, pri tehnologiji kreditni scoring pa je omogočeno, da so procesi zbiranja informacij in odločanja ločeni, saj je trde informacije, ki jih zbira transakcijsko bančništvo, možno posredovati po komunikacijskih poteh banke in se pri tem vrednost informacije ne zgubi.

Nekateri avtorji poudarjajo naraščanje pomembnosti bančništva odnosov v času finančne krize, ko se je pokazalo, da so banke, ki posojajo po načelih bančništva odnosov, uspele bolj učinkovito zagotavljati posojila malim informacijsko nepreglednim podjetjem, kot banke, ki so izvajale zgolj transakcijsko bančništvo. Na bančništvo odnosov z vidika banke lahko gledamo tudi kot na tržno priložnost, saj je v okviru bančnega odnosa možno prodati potencialnemu posojilojemalcu množico drugih, za banko donosnih finančnih storitev, ki jih s transakcijskim bančništvom ni možno (Santikian, 2011).

Ocenjujem, da se bo nadaljni razvoj tehnologij posojanja za mala podjetja razvijal v smeri sinergij med različnimi tipi tehnologij posojanja, kot kažejo tudi usmeritve Basla 2, so v procesih posojanja ključni tako kvantitativni in kvalitativni dejavniki kreditne sposobnosti podjetja. Kvalitativni kriteriji bonitete predstavljajo v povprečju med 20 in 30 % bonitetne ocene, pri novoustanovljenih podjetjih pa tudi do 60 % bonitetne ocene podjetja (Evropska komisija, 2014).

Magistrska naloga ponuja opredelitev različnih vidikov samostojnih poklicev v Sloveniji in Evropski uniji za potrebe njihove obravnave pri bankah v procesih pridobivanju bančnih finančnih virov. V nalogi opredelim, kdo so samostojni poklici, kaj je za njih značilno, kako jih lahko obravnavamo pri pridobivanju bančnih finančnih virov, kakšne informacije o samostojnih poklicih lahko pridobimo za potrebe obravnave bančnih posojil in kakšen je najprimernejši bančni pristop v procesih posojanja. Glede na pregled obstoječe literature in obstoječih raziskav ocenjujem, da je področje financiranja samostojnih poklicev v Sloveniji še neraziskano in da je izvedena raziskava prva tovrstna raziskava, ki preučuje financiranje samostojnih poklicev. Izsledki magistrske naloge so lahko bankam v pomoč

pri razumevanju in postavitvi izhodišč za obravnavo samostojnih poklicev v procesih pridobivanja bančnih finančnih virov.

Kot največjo omejitev izvedene raziskave ocenjujem slabo odzivnost na anketo in posledično pridobljen majhen vzorec, zato imajo pridobljeni rezultati raziskave omejeno veljavo in omejeno možnost posploševanja na celotno populacijo samostojnih poklicev v Sloveniji. V prihodnje bi bilo smiselno izvesti raziskavo na večjem vzorcu in po možnosti v okviru institucije, da bi lahko dosegli višjo stropnjo odgovorov. Vpliv bančništva odnosov na pridobivanje bančnih finančnih virov lahko raziskujemo na različne načine. Zanimivo vprašanje, ki ga v moji nalogi ne obravnavam, je vprašanje, katere pristope oziroma tehnologije posojanja uporabljajo banke v slovenskem prostoru v procesih odobravanja posojil malim podjetjem, kako je na splošno razširjeno bančništvo odnosov pri bankah v Sloveniji in kako v tem kontekstu banke obravnavajo samostojne poklice, pri čemer bi vprašanja tokrat naslovili na banke.

LITERATURA IN VIRI

1. Agarwal, S., Chomisisengphet, S., Liu, C. & Souleles, N. S. (2010). Benefits of Relationship Banking: Evidence from Consumer Credit Markets. *FRB of Chicago Working Paper No. 2010-05*. Najdeno 15. januarja 2016 na spletnem naslovu <http://ssrn.com/abstract=1365087>
2. Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (2016a). Poslovni subjekti v Poslovnem registru Slovenije po pravnoorganizacijskih oblikah, po četrletjih (po stanju na dan 31.03.2016). Najdeno 06. maja 2016 na spletnem naslovu http://www.ajpes.si/doc/Registri/PRS/Porocila/posl_subj_poo_31032016.pdf
3. Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (2016b). Poslovni subjekti v Poslovnem registru Slovenije po skupinah, po četrletjih (po stanju na dan 31.03.2016). Najdeno 06. maja 2016 na spletnem naslovu http://www.ajpes.si/doc/Registri/PRS/Porocila/posl_subj_skup_31032016.pdf
4. Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (2015). *Zavezanci za predložitev letnih poročil AJPEŠ*. Najdeno 10. oktobra 2015 na spletnem naslovu <http://www.ajpes.si/novice.asp?id=160>
5. Ang, J. S. (1991). Small Business Uniqueness and the Theory of Financial Management. *Journal of Small Business Finance*, 1(1), 185–203.
6. Ang, J. S. (1992). On the Theory of Finance for Privately Held Firms. *Journal of Small Business Finance*, 1(3), 185–203.
7. Aslan, H. (2016). Do Lending Relationships Affect Corporate Financial Policies? *Financial Management*, 45(1), 141–173.
8. Astebro, T., & Bernhardt, I. (2003). Start-up financing, owner characteristics, and survival. *Journal of Economics and Business*, 55, 303–319.
9. Avery, R. B., Bostic, R. W., & Samolyk, K. (1998). The role of personal wealth in small business finance. *Journal of Banking & Finance*, 22, 1019–1061.
10. Beck, T., Degryse, H., De Haas, R., & van Horen, N. (2014). When arm's length is too far. Relationship banking over the business cycle. *BOFIT Discussion Papers 14/2014*. Najdeno 10. februarja 2016 na spletnem naslovu <http://ssrn.com/abstract=2489017>
11. Beck, T., & Demirguc-Kunt, A. (2006). Small and medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraint. *Journal of Banking & Finance*, 30, 2931–2943.
12. Berger, A. N., & Udell, L. K. (2011). Bank size, lending technologies, and small business finance. *Journal of Banking & Finance*, 35, 724–735.
13. Berger, A. N., Espinosa-Vega, M. A., Frame, W. S., & Miller, N. H. (2011). Why do borrowers pledge collateral? New empirical evidence on the role of asymmetric information. *Journal of Financial Intermediation*, 20, 55–70.
14. Berger, A. N., & Udell, W. S. (2007). Small Business Credit Scoring and Credit Availability. *Journal of Small Business Management*, 45(1), 5–22.
15. Berger, A. N., Udell, W., & Udell, T. (2014). Do small businesses still prefer community banks? *Journal of Banking & Finance*, 44, 264–278.
16. Berger, A. N., Udell, L. F., & Udell, G. F. (2001). The Ability of Banks to Lend to Informationally Opaque Small Businesses. *Journal of Banking and Finance*, 25, 2127–2167.
17. Berger, A. N., Udell, R. J., & Udell, G. F. (2007). Does Market Size Structure Affect Competition? The Case of Small Business Lending. *Journal of Banking & Finance*, 31(1), 11–33.
18. Berger, A. N., & Udell, K. (2011). Small and Medium-Sized Enterprises, Bank Relationship Strength, and the Use of Venture Capital. *Journal of Money, Credit and*

- Banking*, 43(2–3), 461–490.
19. Berger, A. N., & Udell, G. F. (1992). Some Evidence on the Empirical Significance of Credit Rationing. *Journal of Political Economy*, 100(5), 1047–1077.
 20. Berger, A. N., & Udell, G. F. (1995). Relationship lending and lines of credit in small firm finance. *The Journal of Business*, 68, 351–381.
 21. Berger, A. N., & Udell, G. F. (1998). The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle. *Journal of Banking and Finance* 22(6–8), 613–673.
 22. Berger, A. N., & Udell, G. F. (2002). Small business credit availability and relationship lending: the importance of bank organizational structure. *The Economic Journal*, 112, 32–53.
 23. Berger, A. N., & Udell, G. F. (2006). A more complete conceptual framework for SME finance. *Journal of Banking and Finance*, 30, 2945–2966.
 24. Bolton, P., Freixas, X., Gambacorta, L., & Mistrulli, P. E. (2013). Relationship and Transaction Lending in a Crisis. *NBER Working Paper No. 19467*. Najdeno 15. januarja 2016 na spletnem naslovu <http://www.nber.org/papers/w19467>
 25. Boot, A. W. A. (2000). Relationship Banking: What do we know? *Journal of Financial Intermediation*, 9(1), 7–25.
 26. Boot, A. W. A., & Thakor, A. V. (1994). Moral Hazard and Secured Lending in an Infinitely Repeated Credit Market Game. *International Economic Review*, 35(4), 899–920.
 27. Boot, A. W. A., & Thakor, A. V. (2000). Can Relationship Banking Survive Competition? *The Journal of Finance*, 2, 679–713.
 28. Boot, A. W. A., & Thakor, A. V. (2013). Commercial Banking and Shadow Banking: The Accelerating Integration of Banks and Markets and its Implications for Regulation. V A. N. Berger, P. Molyneux & J. O. S. Wilson (ur.), *The Oxford Handbook of Banking* (2nd ed.) (str. 47–76). Oxford: Oxford University Press.
 29. Bregar, L., Ograjenšek, I., & Bavdaz, N. (2005). *Metode raziskovalnega dela za ekonomiste: izbrane teme*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
 30. Brigham, E. F., & Ehrhardt, M. C. (2005). *Financial Management: Theory and Practice*, (11th ed.), Thomson South-Western. Mason-Ohio.
 31. Brown, M., Ongena, S., Popov, A., & Yesin, P. (2012). Who needs credit and who gets credit in Eastern Europe? *Economic Policy*, 26(65), 93–130.
 32. Cassar, G. (2004). The financing of business start-ups. *Journal of Business Venturing*, 19, 261–283.
 33. Cenni, S., Monferrà, S., Salotti, V., Sangiorgi, M., & Torluccio, G. (2015). Credit rationing and relationship lending. Does firm size matter? *Journal of Banking & Finance*, 53, 249–265.
 34. Chakraborty, A. (2011). The Importance of Being Known: Relationship Banking and Credit Limits. *Accounting and Finance Faculty Publication Series, Paper 4*. Najdeno 5. februarja 2016 na spletnem naslovu http://scholarworks.umb.edu/accounting_finance_faculty_pubs/4
 35. Choi, S. H. (2014). *Understanding SME Finance: Determinants of Relationship Lending*. Durham: Duke University. Najdeno 15. januarja 2016 na spletnem naslovu http://econ.duke.edu/uploads/media_items/seanchoidjpaper.original.pdf
 36. Cole, R. A. (1998). The importance of relationships to the availability of credit. *Journal of Banking & Finance*, 22, 959–977.
 37. Cole, R. A. (2012). What Do We Know About the Capital Structure of Privately Held Firms? Evidence from the Surveys of Small Business Finance. *Financial Management*, 45, 777–813.

38. Cole, R. A., Goldberg, L. G., & White L. J. (2004). Cookie Cutter vs. Character: The Micro Structure of Small Business Lending by Large and Small Banks. *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 39(2), 227–251.
39. Cole, R. A., & Sokolyk, T. (2016). Who Needs Credit and Who Gets Credit? Evidence from the Surveys of Small Business Finances. *Journal of Financial Stability*, 24, 40–60.
40. Cornwall, J. R., Vang, D. O., & Hartman, J. M. (2004). *Entrepreneurial Financial Management: An Applied Approach*. New Jersey: Pearson Education.
41. Cressy, R. (2006). Debt Finance and Credit Constraints on SMEs. V S. C. Parker (ur.), *The Life Cycle of Entrepreneurial Ventures* (str. 187–227). London: Springer.
42. Cressy, R. (2008). Determinants of Small firm survival and growth. V A. Basu, M. Casson, N. Wadeson & B. Yeung (ur.), *The Oxford Handbook of Entrepreneurship* (str. 161–194). Oxford: Oxford University Press.
43. Degryse, H., & Van Cayseele, P. (2000). Relationship Lending within a Bank-Based System: Evidence from European Small Business Data. *Journal of Financial Intermediation*, 9(1), 90–109.
44. Diamond, D. W. (1996). Financial intermediation as delegated monitoring: A simple example. *Economic Quarterly - Federal Reserve Bank of Richmond*, 82(3), 51–66.
45. Dunkelberg, W., & Scott, J. A. (2011). The Changing Landscape of Small Firm-Finance. V R. Yazdipour (ur.), *Advances in Entrepreneurial Finance: With Applications from Behavioral Finance* (str. 121–140). New York: Springer.
46. Elsas, R. (2005). Empirical determinants of relationship lending. *Journal of Financial Intermediation*, 14, 32–57.
47. Elsas, R., Heinemann, F., & Tyrell, M. (2004). Multiple but asymmetric bank financing: the case of relationship lending. *CESifo Working papers, No.1251*. Najdeno 1. maja 2016 na spletnem naslovu http://econpapers.repec.org/paper/cesceswps/_5f1251.htm
48. Elyasiani, E. & Goldberg, L. G. (2004). Relationship lending: A survey of the literature. *Journal of Economics and Business*, 56, 315–330.
49. Easterby-Smith, M., Thorpe, R. & Lowe, A. (2005). *Raziskovanje v managementu*. Koper: Fakulteta za management.
50. European Commission (2015). *Action Lines for Bolstering the Business of Liberal Professions. Final Report of the Working Group*. Brussels: European Commission. Najdeno 10. oktobra 2015 na spletnem naslovu <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/5232/attachments/1/translations/en/renditions/native>
51. European Economic and Social Committee (2014): *The State of Liberal Professions Concerning their Functions and Relevance to European Civil Society*. Brussel: »Visits and Publications« Unit.
52. Evans, D. S & Jovanovic, B (1989). An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints. *Journal of Political Economy* 97(4), 808–827.
53. Evropska komisija (2013). *Akcijski načrt za podjetništvo 2020. Oživitvev podjetniškega duha v Evropi*. Sporočilo komisije evropskemu parlamentu, svetu, evropskemu ekonomsko-socialnem odboru in odboru regij. COM 2012, 795 final. Bruselj: Evropska komisija.
54. Evropska komisija (2014). *Kako obravnavati novo kulturo določanja bonitete: Praktični priročnik za financiranje s posojili za mala in srednja podjetja*. Najdeno 10. oktobra 2015 na spletnem naslovu http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/_getdocument.cfm?doc_id=1231
55. e-VEM Državni portal za poslovne subjekte in samostojne podjetnike (2015a). *Status*

- in registracija*. Ljubljana: Ministrstvo za javno upravo Republike Slovenije. Najdeno 10. oktobra 2015 na spletnem naslovu <http://evem.gov.si/info/podpogoji/drugiPogoj/13917/prikaziDrugiPogoj/>
56. e-VEM Državni portal za poslovne subjekte in samostojne podjetnike (2015b). *Razmišljam o poslovnih poti*. Ljubljana: Ministrstvo za javno upravo Republike Slovenije. Najdeno 10. oktobra 2015 na spletnem naslovu <http://evem.gov.si/info/razmislijam/>
 57. Fama, E. F. (1985). What's different about banks? *Journal of Monetary Economics*, 15, 29–39.
 58. Finančna uprava Republike Slovenije (2015a). *Dohodek iz dejavnosti. Brošura o dohodku iz dejavnosti*, (1. izd.). Ljubljana: Finančna uprava Republike Slovenije.
 59. Finančna uprava Republike Slovenije (2015b). *Davčni vodnik 2015 za fizične osebe, ki opravljajo dejavnost* (1. izd.). *Od registracije do plačila davkov in prispevkov*. Ljubljana: Finančna uprava Republike Slovenije.
 60. Frame, S. W., Srinivasan, A., & Woosley, L. (2001). The Effect of Credit Scoring on Small-Business Lending. *Journal of Money, Credit and Banking*, 33(3), 813–825.
 61. Geršak, U. (2016). *Predstavitev raziskave o dostopnosti finančnih virov za podjetja 2015*. Ljubljana: Banka Slovenije. Najdeno 10. maja 2016 na spletnem naslovu <https://www.bsi.si/financni-podatki.asp?MapaId=1803>
 62. Gorton, G., & Winton, A. (2002). Financial Intermediation. *NBER Working Paper* 8928. Najdeno 15. oktobra 2015 na spletnem naslovu <http://www.nber.org/papers/w8928>
 63. Gregory, B.T., Rutherford, M. W., Oswald, S., & Gardiner, L. (2005). An Empirical Investigation of the Growth Cycle Theory of Small Firm Financing. *Journal of Small Business Management*, 43(4), 382–392.
 64. Hatten, T. S. (2012). *Small Business Management. Entrepreneurship and Beyond* (5th ed.). Mason: South Western, Cengage Learning.
 65. Jaffee, D., & Russell, T. (1976). Imperfect Information, Uncertainty, and Credit Rationing. *The Quarterly Journal of Economics* 90(4), 651–66.
 66. Johan, S. A., & Wu, Z. (2014). Does the quality of lender–borrower relationships affect small business access to debt? Evidence from Canada and implications in China. *International Review of Financial Analysis*, 36, 206–211.
 67. Kirschenmann, K. (2015). Credit rationing in small firm–bank relationships. *Journal of Financial Intermediation* 000 (2015), 1–32.
 68. Košmelj, B., & Rován, J. (2000). *Statistično sklepanje*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
 69. Leach, C. J., & Melicher, R. W. (2015). *Entrepreneurial Finance* (5th ed.). Stamford: Cengage Learning.
 70. Leon, F. (2015). Does bank competition alleviate credit constraints in developing countries? *Journal of Banking & Finance*, 57, 130–142.
 71. Longenecker J. G., Petty W. J., Palich, L. E., & Hoy, F. (2014). *Small Business Management: Launching and Growing Entrepreneurial Ventures* (17th ed.). Stamford: Cengage Learning.
 72. Mac an Bhaird, C. (2010). *Resourcing Small and Medium Sized Enterprises. A Financial Growth Life Cycle Approach*. Berlin: Springer Company.
 73. Metzler, A. (2014). Mnenje Evropskega ekonomsko-socialnega odbora o vlogi in prihodnosti samostojnih poklicev v evropski civilni družbi leta 2020 (mnenje na lastno pobudo). *Uradni list Evropske unije* C 226/0. Bruselj: Evropski ekonomsko-socialni odbor.
 74. Navodilo o vrstah in obsegu podatkov za posamezno pravnoorganizacijsko obliko

enote Poslovnega registra Slovenije. *Uradni list RS* št. 79/2007.

75. OECD (2015). OECD Economic Surveys: Slovenia 2015, OECD Publishing, Paris. Najdeno 10. maja 2016 na spletnem naslovu http://dx.doi.org/10.1787/eco_surveys-svn-2015-en
76. Ongena, S., & Smith, D. C. (2000). Bank relationships: A review. V Zenios S. A & Harker P. (ur.) *The Performance on Financial Institutions* (str. 221–258). Cambridge: Cambridge University Press.
77. Ongena, S., & Smith, D. C. (2001). The duration of bank relationships. *Journal of Financial Economics*, 61, 449–475.
78. Osteryoung, J. S., Newman, D. R., & Davies, L. (1997). *Small Firm Finance: An Entrepreneurial Perspective*. Fort Worth: The Dryden Press, Harcourt Brace College Publishers.
79. Parker, S. C. (2004). *The Economics of Self-Employment and Entrepreneurship*. Cambridge: Cambridge University Press.
80. Petersen, M. A. (2004). Information: Hard and Soft. Working Paper, Mimeo: Northwestern University. Najdeno 05. februarja 2016 na spletnem naslovu <http://www.kellogg.northwestern.edu/faculty/petersen/htm/papers/softhard.pdf>
81. Petersen, M. A., & Rajan, R. G. (1994). The benefits of lending relationships: Evidence from small business data. *The Journal of Finance*, 49, 3–37.
82. Petersen, M. A., & Rajan, R. G. (1997). Trade Credit: Theories and Evidence. *The Review of Financial Studies*, 10(3), 661–691.
83. Petersen, M. A., & Rajan, R. G. (2002). Does distance still matter? The information revolution in small business lending. *The Journal of Finance*, 57, 2533–2570.
84. Pratt, S.P., Reilly R. F., & Schweih R. P. (1998). *Valuing Small Businesses and Professional Practices*. Irwin Library of Investment & Finance. New York: McGraw-Hill.
85. Pravilnik o poslovnih knjigah in drugih davčnih evidencah za fizične osebe, ki opravljajo dejavnost. *Uradni list RS*, št. 138/2006, 52/2007 in 21/2013.
86. Računovodja.com (2014). *Priročnik za zasebnike–Obdavčitev zasebnikov v letu 2015 (davčni obračun)*, (E-gradivo). Kranj: Carpe diem, d.o.o.
87. Santikian, L. (2011). The Ties That Bind: Bank Relationships and Small Business Lending. *AFA Denver Meetings Paper*. Najdeno 7. februarja 2016 na spletnem naslovu http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1718105
88. Schoar, A. (2012). The Personal Side of Relationship Banking. Najdeno 15. januarja 2016 na spletnem naslovu http://www.haas.berkeley.edu/groups/finance/RelationshipBanking_v7.pdf
89. Scott, J. A. (2006). Loan Officer Turnover and Credit Availability for Small Firms. *Journal of Small Business Management*, 44(4), 544–562.
90. Slovenski računovodski standardi. *Uradni list RS*, št. 118/2005, 10/2006-popr., 58/2006, 112/2006-popr., 112/2006-popr., 3/2007, 12/2008, 119/2008, 1/2010, 90/2010-popr., 80/2011, 2/2012, 64/2012, 94/2014 in 2/2015-popr.
91. Stiglitz, J. E., & Weiss, A. (1981). Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. *The American Economic Review*, 71(3), 393–410.
92. Svet evropskih skupnosti (1993). Uredba sveta (EGS) št. 696/93 z dne 15. marca 1993 o statističnih enotah za opazovanje in analizo gospodarstva v Skupnosti. *Uradni list Evropske unije*, 12(13), 10–20.
93. Tajnikar, M. (2000). Finančne oblike podpore malega gospodarstva. V M. Glas & V. Pšeničny, *Podjetništvo - izziv za 21. stoletje* (str. 340–348). Ljubljana: GEA College.
94. Uchida, H. (2011). What Do Banks Evaluate When They Screen Borrowers? Soft Information, Hard Information and Collateral. *Journal of Financial Services Research*,

- 40(1), 29–48.
95. Uchida, H., Udell, G. F., & Yamori, N. (2012). Loan Officers and Relationship Lending to SMEs. *Journal of Financial Intermediation*, 21(1), 97–122.
 96. Udell, G. F. (2008). What's in a relationship? The case of commercial lending. *Business Horizons*, 51, 93–103.
 97. Udell, G. F. (2009). Financial Innovation, Organizations, and Small Business Lending. V P. Alessandrini, M. Fratianni, A. Zazzaro (ur.), *The Changing Geography of Banking and Finance*. New York: Springer.
 98. Udell, G. F. (2011). SME Financing and the Financial Crisis: A Framework and Some Issues. V G. Calcagnini & I. Favaretto (ur.), *The Economics of Small Businesses. An International Perspective*. Berlin: Springer-Verlag.
 99. Vos, E., Jia-Yuh Yeh, A., Carter, S., & Tagg, S. (2007). The happy story of small business financing. *Journal of Banking & Finance* 31, 2648–2672.
 100. Zakon o davčnem postopku (ZDavP-2). *Uradni list RS*, št. 13/2011-UPB, 32/2012, 94/2012, 101/2013-ZDavNepr, 111/2013, 25/2014-ZFU, 40/2014-ZIN-B in 90/2014).
 101. Zakon o dohodnini. *Uradni list RS*, št. 13/2011-UPB, Odl. US: 9/012, 24/2012, 30/2012, 40/2012-ZUJF, 75/2012, 94/2012, Odl. US: 52/2013, 96/2013, Odl. US: 29/2014, 50/2014, 23/2015 in 55/2015.
 102. Zakon o gospodarskih družbah (ZGD-1). *Uradni list RS* št. 65/2009-UPB, 33/2011, 91/2011, 32/2012, 57/12, Odl. US: 44/2013, 82/2013 in 55/2015.
 103. Zakon o odvetništvu (ZOdv). *Uradni list RS*, št. 18/1993, Odl. US: 24/1996, 24/2001, 54/2008, 35/2009 in 97/2014).
 104. Zakon o uresničevanju javnega interesa za kulturo. *Uradni list RS*, št. 77/2007-UPB, 56/2008, 4/2010, 20/2011 in 111/2013.
 105. Zakon o zdravniški službi (ZZdrS). *Uradni list RS*, št. 72/2006 -UPB, 15/2008-ZPacP, 58/2008, 107/2010 – ZPPKZ in 40/2012 – ZUJF.
 106. Zupančič, V. (2013). Obdavčitev zasebnikov normirancev. *IKS: revija za računovodstvo in finance*, 4, 50–75.
 107. Zupančič, V. (2015a). Posebnosti bilance stanja malega samostojnega podjetnika. *IKS: revija za računovodstvo in finance*, 1, 50–52.
 108. Zupančič, V. (2015b): Davčni obračun fizičnih oseb, ki opravljajo dejavnost. *IKS : revija za računovodstvo in finance*, 3, 77–82.

PRILOGE

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Vprašalnik Dostopnost bančnih finančnih virov za samostojne poklice.....	1
---	---

PRILOGA 1: Vprašalnik o dostopnosti bančnih finančnih virov za samostojne poklice

Spoštovani,

sem Romana Kamšek, študentka magistrskega študija na Ekonomski fakulteti v Ljubljani in trenutno pripravljam magistrsko nalogo z naslovom Obravnava samostojnih poklicev z vidika pridobitve financiranja pri bankah v okviru bančništva odnosov pod mentorstvom prof. dr. Andreje Cirman. V okviru magistrske naloge bom izvedla raziskavo glede dostopnosti finančnih virov za samostojne poklice pri bankah. Vaše sodelovanje v raziskavi je ključnega pomena, saj lahko le z vašimi odgovori pridobim pomembne izsledke za empirični del naloge. Za izpolnjevanje boste potrebovali do 10 minut. Anketa je anonimna. Pridobljeni podatki bodo obravnavani strogo zaupno in zgolj v namene izdelave magistrske naloge.

Za vaš čas in sodelovanje se vam najlepše zahvaljujem.

Romana Kamšek

Q1 - SPLOŠNA VPRAŠANJA:

Opredelite, prosim, v katero skupino samostojnih poklicev sodite.

- Odvetnik
- Notar
- Registrirani zdravnik, zobozdravnik, zasebni zdravstveni delavec
- Zasebni lekarnar
- Registrirani zasebni izvajalec raziskovalec
- Izvršitelj
- Evidentirani detektiv
- Zasebni športni delavec
- Poklicni športnik
- Registrirani samostojni kulturni ustvarjalec
- Samostojni novinar
- Ne poslujem več kot samostojni poklic

XSPOL - Spol:

- Moški
- Ženski

XSTAR2a4 - V katero starostno skupino spadate?

- do 25 let
- 26–35 let
- 36–45 let
- 46–55 let
- 56 in več

Q2 - Koliko let poslujete v okviru samostojnega poklica?

- Manj kot 2 leti
- 2–5 let
- Nad 5–10 let
- Nad 10 let

Q3 – Ali vodite poslovne knjige po normiranih stroških ali po dejanskih stroških?

- Po dejanskih stroških
- Po normiranih stroških

Q4 - ODNOS Z BANKO

Uporabljam naslednje bančne storitve:

Možnih je več odgovorov.

	Pri svoji glavni banki	Pri drugih bankah	Nič od navedenega
Poslovni transakcijski račun	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Osebni transakcijski račun	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Varčevalne račune (depozit, vlogo na vpogled)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kredit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Limit ali revolving kredit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kreditno kartico	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Q5 - Kako pogosti so stiki z vašo banko (z vašim bančnim referentom)?

Možen je en odgovor.

- 1 x mesečno
- 1 x polletno
- 1 x letno
- Manj kot letno
- Ni stikov

Q6 – FINANCIRANJE

Ste v zadnjih 24 mesecih zaprosili za kakršnokoli financiranje pri banki?

- DA
- NE

IF (1) Q6 = [1]

Q7 – Za financiranje sem zaprosil/-a pri:

- Svoji glavni banki
- Drugi banki

IF (2) Q6 = [1]

Q8 – Ali ste za financiranje pri banki (posojilo, limit, lizing...) zaprosili kot:

- kot fizična osebe (potrošniško posojilo, limit na osebni račun, stanovanjsko posojilo...)
- kot pravna oseba (fizična oseba z dejavnostjo) – (limit na poslovnem računu, investicijski kredit, kredit za obratna sredstva ...)

IF (3) Q6 = [1]

Q9 – V okviru katerega oddelka na banki so vas obravnavali?

Možen je en odgovor.

- Poslovanje s prebivalstvom
- Poslovanje s pravnimi osebami
- V okviru samostojnega oddelka, ki se ukvarja s samostojnimi poklici

IF (4) Q6 = [1]

Q10 – Kako dolgo sodelujete z banko, pri kateri ste zaprosili za financiranje?

Možen je en odgovor.

- Manj kot 2 leti
- 2–5 let
- Nad 5–10 let
- Nad 10 let
- Z banko še ne sodelujem

IF (5) Q6 = [1]

Q11 – Za kakšno obliko financiranja ste zaprosili?

Možnih je več odgovorov, prosim, izberite za vas najpomembnejše.

- Prekoračitev na transakcijskem računu (limit), revolving (okvirni) kredit
- Kredit za financiranje obratnih sredstev
- Investicijski (dolgoročni) kredit
- Kreditna kartica

IF (6) Q6 = [2]

Q12 – Zakaj za financiranje pri banki niste zaprosili?

Možen je en odgovor.

- Ne, zaradi pričakovane zavrnitve
- Ne, zaradi dovolj lastnih virov financiranja
- Ne, ker bančna ponudba ni ustrezna za vašo dejavnost

IF (7) Q12 = [2]

Q13 – Lastni viri financiranja predstavljajo predvsem:

Možnih je več odgovorov, izberite, prosim, za vas najpomembnejše.

- zasebna (privarčevana) sredstva lastnika
- zaslužki (zadržani dobički) iz dejavnosti
- sredstva, sposojena od družine in prijateljev

IF (8) Q6 = [1]

Q14 – Namen porabe posojila:

Možnih je več odgovorov, izberite, prosim, za vas najpomembnejše.

- Investicija v nepremičnino, zemljišče, opremo
- Za tekoče poslovanje (obratna sredstva)
- Za namen zaposlovanja (izobraževanje, nove zaposlitve)
- Širitev dejavnosti, razvoj, vpeljava novih produktov ali storitev
- Osebna potrošnja
- Refinanciranje, poplačilo obstoječih obveznosti
- Drugo:

IF (9) Q6 = [1]

Q15 – Rezultat prošnje za financiranje je bil:

Možen je en odgovor.

- Odobreno kot zaproseno
- Odobreno samo delno
- Zavrnjeno s strani banke zaradi neustrezne bonitete
- Zavrnjeno s strani banke zaradi previsoke obstoječe zadolženosti
- Zavrnjeno s strani banke zaradi neustreznega zavarovanja
- Zavrnjeno iz vaše strani zaradi neugodnih ponujenih pogojev
- Drugo:

IF (10) Q6 = [1]

Q16 – Kakšno je zahtevano zavarovanje?

Možnih je več odgovorov.

- Osebno poroštvo nosilca dejavnosti
- Zastavna pravica na poslovni nepremičnini ali premičnini
- Zastavna pravica na zasebni nepremičnini
- Poroštvo druge pravne ali fizične osebe
- Zavarovanje pri zavarovalnici
- Zavarovanje ni bilo potrebno
- Drugo:

IF (11) Q6 = [1]

Q17 - Katero dokumentacijo je zahtevala banka za preverjanje vaše bonitete?

Možnih je več odgovorov.

- Letne računovodske izkaze
- Medletne računovodske izkaze
- Razkritja računovodskih izkazov (razčlenitev terjatev in obveznosti)
- Davčni obračun akontacije dohodnine
- Izpiske iz poslovnega računa
- Izpiske iz osebnega računa
- Evidenca osnovnih sredstev (dejavnost)
- Seznam osebnega premoženja
- Planske bilance
- Poslovni načrt

- Potrdilo plačanih davkih (FURS)
- Drugo:

IF (12) Q6 = [1, 2]

Q18 – Kako bi ocenili, da spodaj navedene trditve vplivajo na to, da je pridobivanje posojila težko.

Prosim, označite na lestvici od 1 do 3, pri čemer pomeni 1=sploh ne vpliva, 2=delno vpliva in 3=zelo vpliva

	(1) Sploh ne vpliva	(2) Delno vpliva	(3) Zelo vpliva
Banke zahtevajo preveč podatkov	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Administrativni del vloge za kredit je prezahteven	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Procedura za pridobitev posojila je predolga	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Previsoke obrestne mere in stroški posojila	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Banka ne razume specifike vaše dejavnosti in statusa samostojnega poklica	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pri samostojnih poklicih ni javno dostopne objave letnih poročil v registru Ajpes	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Z banko ni možno vzpostaviti kvalitetnega odnosa, ki bi temeljil na izmenjavi zasebnih informacij	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Banka ne zna oceniti boniteto »normirancev«	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kreditni referent je težko dosegljiv, zato so stiki preredki	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kriteriji glede presojanja kreditne sposobnosti so prestrogi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Banka zahteva preveč zavarovanja	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Banki težko izkažem dejansko kreditno sposobnost, ker je proces pridobivanja posojila preveč neoseben	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Q19 – V kolikor želite podati še kakšen komentar, opombo, mnenje: