

Prof. dr. sc. Ksenija Dumičić

**ISPITIVANJE POVEZANOSTI ZNAČAJKI PODUZEĆA I
KORIŠTENJA BANKOVNIH SAVJETODAVNIH USLUGA –
ANKETA NA UZORKU HRVATSKIH PODUZEĆA**

**STUDYING RELATIONSHIPS BETWEEN FEATURES
OF ENTERPRISES AND USAGE OF CORPORATE
BANKING ADVISORY SERVICES – CROATIAN
ENTERPRISE SAMPLE SURVEY**

SAŽETAK: Moderna poduzeća izložena su brojnim izazovima koji variraju od strateških pitanja pa sve do upravljanja financijskim rizicima. Da bi se poduzeća mogla efikasnije boriti s navedenim problemima, potrebne su im usluge financijskog savjetovanja koje u posljednje vrijeme pružaju hrvatske banke. Cilj je rada: primjenom odgovarajućih statističkih metoda istražiti u kojoj se mjeri hrvatska poduzeća koriste uslugama financijskog savjetovanja u bankama te ima li korištenje usluga financijskog savjetovanja utjecaja na uspješnost poduzeća. Da bi se dobio odgovor na istraživačka pitanja, provedeno je originalno anketno istraživanje na uzorku hrvatskih poduzeća. Otkrivene su nove spoznaje koje ukazuju da korištenje usluge financijskog savjetovanja doprinosi uspješnosti poduzeća mjerenoj u terminima veličine ukupnog prihoda, financijskog stanja u poduzeću (likvidnosti) i veličine tržišta koju poduzeće pokriva. Ovim istraživanjem je utvrđeno da jedino sustavno informiranje i proaktivno praćenje novosti na financijskom tržištu može osigurati napredak poduzeća u turbulentnim vremenima domaćih promjena i globalizacije tržišta.

KLJUČNE RIJEČI: anketno istraživanje na uzorku poduzeća, procjena parametra, χ^2 -kvadrat test neovisnosti obilježja, t-test razlike aritmetičkih sredina, bankarsko savjetovanje za poduzeća.

ABSTRACT: Modern enterprises are exposed to different challenges that vary from strategic questions to financial risk management. In order to fight these problems more efficiently, enterprises need corporate banking advisory services that Croatian banks lately started to offer to its customers. Goal of the paper is to explore to what extent Croatian enterprises use corporate banking advisory services, and to find out if this has any impact on success of Croatian enterprises by applying statistical methods. In order to answer research questions, the original Croatian enterprises sample survey research was conducted. Some new research findings appeared because the survey revealed that utilizing corporate banking advisory services increases success of the enterprise, measured in terms of total

income, liquidity, and size of the enterprise's market. These results indicate that only systematic informing and proactive monitoring of news at the financial market can provide progress of firms in turbulent domestic changes and globalization.

KEY WORDS: enterprise survey research; parameter estimation; χ^2 - test of independence; t-test of the difference between populations' means; corporate banking advisory services.

1. UVOD

Moderna poduzeća žele u potpunosti iskoristiti svoje financijske potencijale te izbjeći financijske rizike u što većoj mjeri. Da bi u tome uspjela, često koriste uslugu bankarskog savjetovanja namijenjenog poduzećima (engl. "*corporate banking advisory service*") koju kao dio svog portfolia usluga nude hrvatske banke. Financijski savjetnik je najčešće zaposlenik banke koji na temelju svog znanja o investicijama, poreznim zakonima te osiguranjima predlaže financijske mogućnosti poduzećima u skladu s njihovim planovima za budućnost. Od financijskog savjetovanja imaju koristi obje strane: poduzeće efikasnije upravlja svojim financijskim sredstvima, a banka na taj način prodaje nove usluge postojećim kupcima čija se lojalnost povećava.

Neke od većih i glavnih usluga kojima se financijski konzultanti bave vezane su za [5]: rast poduzeća putem spajanja i pripajanja poduzeća; strategiju s ciljem fokusiranja aktivnosti na specifično područje; i strateške saveze putem međusobne razmjene udjela u poduzeću; te planove za restrukturiranje kompanija u krizama. Poslovanje poduzeća, osim operacijskog rizika, prate i financijski rizici: kreditni rizik, rizik likvidnosti, kamatni rizik te devizni rizik. Ukoliko se gleda sa stajališta rizika, zadaća financijskog savjetnika je diversifikacija gore navedenih rizika. Financijsko savjetovanje može se dakle opisati kao djelatnost minimiziranja ili favoriziranja jednog ili više njih koji su prethodno navedeni.

Zbog dosta niske razvijenosti financijskog tržišta prethodno nabrojani trendovi u Republici Hrvatskoj će nastupiti naknadno ili se već pomalo pojavljuju. Iz tih razloga se u nas najveći dio savjetovanja odnosi na odabir optimalnog načina financiranja potreba klijenta s obzirom na predmet financiranja, kreditnu sposobnost, moguće instrumente osiguranja naplate potraživanja te preferencije klijenta / kreditora. Cilj takvog savjetovanja je prezentiranje različitih modaliteta financiranja i pomoći u odabiru onoga koji najbolje zadovoljava njegove potrebe. Izuzetno je važno da pri tome bankar ostane neutralan, tj. da ne stvara dojam kod klijenta da mu je odluka nametnuta. U svakom trenutku mora biti jasno da je klijent taj koji donosi odluku o modelu financiranja, a da banka po zaprimanju sve potrebne dokumentacije razmatra mogućnost odobrenja sukladno kriterijima procjene kreditnog rizika. Savjetovanje je osim toga često vezano za tehnologiju rada u bankarstvu. Analizom službenih web stranica hrvatskih banaka utvrđeno je da se i hrvatske banke sve više okreću sektoru poduzeća (SME, velika poduzeća i sl.) i da, osim klasičnih depozitno kreditnih poslova, nude i široki raspon ostalih financijskih usluga koji će pospješiti financijsko poslovanje i komitenta-poduzeća i same poslovne banke [5].

Ono što je najvažnije, banke su svjesne činjenice da financijski savjetnik mora biti uspješan, a da bi to bio, od njega se prvenstveno očekuje: da aktivno sluša probleme klijenta i

poštuje izabrani stupanj rizika kojega je klijent svjestan; da razjasni nejasnoće i opcije koje klijentu stoje na raspolaganju; da razvija pozitivan stav prema klijentu i da svojim nastupom i odnosom prema klijentu pobuđuje povjerenje što mu olakšava protok informacija od klijenta; da poznaje poslovanje klijenta i uvjete u kojima se to poslovanje odvija (tehnologija, radna snaga, tržišni uvjet i slično); da bude ljubazan i pristojan te lako dostupan.

Svrha ovog rada je da istraži povezanost općih karakteristika hrvatskih poduzeća i značajki korištenja usluge financijskog savjetovanja kod banaka. Empirijsko istraživanje je dovelo do novih saznanja i korisnih smjernica za potencijalne korisnike rezultata ovoga istraživanja, kako za banke tako i za poduzeća, specijalizirane udruge, konzultante i institute te znanstvenike.

Glavna hipoteza istraživanja je da postoji povezanost između karakteristika poduzeća, kao što su primarna djelatnost, oblik vlasništva i veličina poduzeća, s korištenjem bankarskih usluga financijskog savjetovanja za poduzeća (engl. „*corporate banking advisory service*”). Ispitane su i hipoteze o povezanosti značajki savjetnika/referenta banke (stručnost savjetnika, spremnost da pomogne, ljubaznost, brzina reakcija i sl.) i korištenja savjetodavne usluge banke od menadžera u poduzeću. Testirana je i pretpostavka da postoji povezanost između korištenja uslugom financijskog savjetovanja s bankom i karakteristika kao što su ocjena financijskog stanja poduzeća, plasiranje viškova vlastitih sredstava i uzimanje kredita, stupanj izvozne orijentacije kao i veličina tržišta koju poduzeće pokriva. Hipoteze su provjerene odgovarajućim statističkim testovima.

2. METODOLOGIJA ISTRAŽIVANJA

U prikupljanju i analizi empirijskih podataka korištene su sljedeće statističke i kvalitativne metode znanstvenoistraživačkog rada: metoda uzorkovanja [1, 3, 10]; metoda kvantitativnog empirijskog istraživanja; metoda ankete na uzorku poduzeća [3, 10]; metoda intervjuiranja [1,10]; metode deskriptivne i inferencijalne statistike: grafičke i numeričke metode; nepristrana metoda procjene parametara populacije (proporcija, postotaka); te postupci testiranja statističkih hipoteza (χ^2 -testovi, t-test i drugi odgovarajući testovi).

Istraživanje o financijskim uslugama poslovnih banaka provedeno je u Hrvatskoj od rujna do studenog 2005. godine na uzorku 321 poduzeća. Podatci su prikupljeni metodom telefonskog intervjua, a ispitanici su definirani kao financijski menadžeri ili kompetentni financijski stručnjaci.

Strukturirani anketni upitnik je, osim 14 općih, sadržavao i 15 specifičnih pitanja s mnoštvom ponuđenih odgovora, posebno dizajniranih za potrebe ovog istraživanja. Izvor podataka za formiranje okvira za izbor uzorka bila je baza podataka Poslovna Hrvatska. Kako bi se kontrolirala struktura uzorka, korištena su tri stratuma: za mala, srednja i velikih poduzeća¹. Za odabir jedinica na slučaj unutar svakog od stratuma korišten je generator

¹ Prema klasifikaciji Europske unije poduzeća se mogu svrstati u skupinu velikih poduzeća ako imaju više od 250 zaposlenih i u skupinu srednje velikih ako imaju više od 50 do najviše 250 zaposlenih te je ovaj kriterij korišten u istraživanju.

slučajnih brojeva. Model stratificiranog uzorka poduzeća temeljen na "broju zaposlenika", kao jedinom kriteriju stratifikacije, primijenjen je uz (približno) jednaku alokaciju jedinica uzorka po stratumima i on je osigurao kontroliranu zastupljenost triju veličina firmi. Tako, u ovo je istraživanje na uzorku od $n=321$ poduzeća uključeno: $n_1=103$ mala poduzeća (do 50 zaposlenih), $n_2 = 108$ srednje velikih poduzeća (s 51-250 zaposlenih) i $n_3=110$ velikih poduzeća (s više od 250 zaposlenika). Za sva tri stratum poduzeća frakcija izbora je manja od 0,05.

Tijekom istraživanja otkriveno je da je udjel poduzeća koja koriste uslugu financijskog savjetovanja banaka tek nešto veći kod velikih poduzeća (57,27%) u odnosu na srednja (56,48%) i mala poduzeća (48,54%) tako da se veličina poduzeća kao stratifikacijski kriterij nije pokazala bitnom. Također, χ^2 -test je pokazao da ne postoji statistički značajna ovisnost između veličine poduzeća (mjerene brojem zaposlenih) i korištenja usluga financijskog savjetovanja od banke ($\chi^2=2,863925$, p-vrijednost=0,23884) tako da se u ovdje prikazanoj analizi rezultata odustalo od posebnog uvažavanja ovih kriterija za poststratifikaciju.

Tek po provedenom istraživanju poduzeća su razvrstana glede pripadnosti djelatnosti, obliku vlasništva, regiji i drugim obilježjima. Unutar (post)stratuma korištena je nepristrana metoda procjene proporcije odnosno postotka, primjerena jednostavnom slučajnom uzorku. Kod intervalnog procjenjivanja proporcije populacije $p = \frac{M}{N}$, gdje je M broj jedinica koje imaju određenu karakteristiku, a N je broj svih jedinica u populaciji, pomoću nepristranog procjenitelja jednim brojem $\hat{p} = \frac{m}{n}$, gdje je m broj jedinica u uzorku koje imaju određenu karakteristiku, n je veličina jednostavnog slučajnog uzorka, uz razinu pouzdanosti $(1-\gamma)$ i koeficijent pouzdanosti normalne distribucije $z_{\gamma/2}$, koristi se sljedeći izraz:

$$\Pr \left\{ \hat{p} - z_{\gamma/2} \sqrt{\frac{\hat{p}(1-\hat{p})}{n}} < p < \hat{p} + z_{\gamma/2} \sqrt{\frac{\hat{p}(1-\hat{p})}{n}} \right\} = (1-\gamma).$$

Standardna pogreška procjene proporcije, u slučaju nepoznavanja proporcije p iz populacije, dana je sljedećom formulom: $\sigma_{\hat{p}} \approx \sqrt{\frac{\hat{p}(1-\hat{p})}{n}} \sqrt{(1-f)}$. Ako je frakcija izbora $f = \frac{n}{N} < 0.05$, faktor se korekcije za konačne populacije $\sqrt{(1-f)}$ zanemaruje.

Za orijentaciju o preciznosti velikog broja procjena (u stratumima i poststratumima), pri različitim veličinama uzoraka, dana je tablica 1. koja sadrži granice maksimalnih pogrešaka koje se, uz pretpostavku normalne aproksimacije distribucije procjenitelja \hat{p} , očekuju uz 95%-tnu pouzdanost procjene parametra za pojedine veličine uzoraka.

Tablica 1. Granice maksimalne pogreške ($\mp z_{\gamma/2} \cdot \sqrt{(\hat{p}(1-\hat{p}))/\sqrt{n}}$) **uz** $(1-\gamma) = 0.95$

Veličina uzorka	$(\mp 1.96 \cdot \frac{0.5}{\sqrt{n}})$
25	$\mp 20,0\%$
30	$\mp 17,9\%$
40	$\mp 15,5\%$
50	$\mp 14,2\%$
60	$\mp 12,7\%$
75	$\mp 11,5\%$
100	$\mp 10,0\%$
110	$\mp 9,3\%$

Ipak, u slučaju želje za tretiranjem planiranih stratuma, procjena proporcije populacije p temeljem podataka stratificiranog uzorka računa se pomoću sljedeće nepristrane formule:

$$p_{st} = \sum_{h=1}^H \frac{N_h}{N} \hat{p}_h,$$

dok se odgovarajuća procjena varijance računa pomoću sljedećeg izraza:

$$\text{var}(p_{st}) = \sum_{h=1}^H W_h^2 (1-f_h) \frac{\hat{p}_h(1-\hat{p}_h)}{n_h-1},$$

gdje je $\hat{p}_h = \frac{m_h}{n_h}$ procjenitelj proporcije za stratum h , N_h je veličina stratuma h , za

$h=1, \dots, H$, $W_h = \frac{N_h}{N}$ je ponder, dok je $f_h = \frac{n_h}{N}$ frakcija izbora u stratumu h , a što vrijedi

za ma koju alokaciju i za ma koji broj stratuma [6, str. 82].

3. KARAKTERISTIKE UZORKA

U ovom dijelu rada opisane su karakteristike poduzeća iz uzorka te njihovi zaposlenici koji su kao ispitanici sudjelovali u istraživanju o korištenju usluge financijskog savjetovanja u hrvatskim poduzećima.

U uzorak je izabrano ukupno 321 poduzeće od čega je 32,1% poduzeća bilo u skupini malih poduzeća, 33,6% u skupini srednjih poduzeća te 34,3% u skupini velikih poduzeća.

Tablica 2. Poduzeća prema broju zaposlenih

Veličina poduzeća	Broj poduzeća	Struktura u %
Mala	103	32,1
Srednja	108	33,6
Velika	110	34,3

Struktura poduzeća prema djelatnostima prikazana je u sljedećoj tablici². Kao što je vidljivo, najveći broj poduzeća iz uzorka bavi se trgovinom (25,2%) te proizvodnjom, industrijom ili rudarstvom (22,7%). Približno 10% poduzeća bavi se graditeljstvom i financijskim uslugama. Ostale djelatnosti zastupljene su manje od 10% poduzeća u uzorku.

Tablica 3. Poduzeća prema djelatnosti

Djelatnost	Broj poduzeća	Struktura u %
Trgovina	81	25,2
Proizvodnja, industrija ili rudarstvo	73	22,7
Graditeljstvo	40	12,5
Financijske ili ostale usluge	35	10,9
Komunalne službe	23	7,2
Prijevoz i komunikacije	19	5,9
Hotelijerstvo, restorani ili turizam	11	3,4
Vodoprivreda	7	2,2
Obrazovanje ili kultura	5	1,5
Poljoprivreda ili ribarstvo	4	1,3
Šumarstvo	1	0,3
Bez odgovora	22	6,5

S obzirom na veličinu uzorka od 321 poduzeća, NACE klasifikacija je previše detaljna, stoga će se poduzeća klasificirati u samo dvije kategorije odnosno skupine djelatnosti: (1) industrijska poduzeća, koja obuhvaćaju prerađivačku industriju, komunalne službe, graditeljstvo, vodoprivreda, poljoprivredu ili ribarstvo i šumarstvo; (2) trgovačka i uslužna poduzeća, koja obuhvaćaju trgovinu, financijske i ostale usluge, prijevoz i komunikacije, hotelijerstvo, restorani ili turizam te obrazovanje ili kulturu.

U sljedećoj tablici vidljivo je da približno jednak broj poduzeća iz uzorka pripada proizvodnim (46,1%) kao i uslužnim djelatnostima (47,1%).

² Poduzeća su klasificirana u različite djelatnosti prema Nacionalnoj klasifikaciji gospodarskih aktivnosti koja se bazira na Europskoj klasifikaciji gospodarskih aktivnosti NACE Rev 1., a koja je obavezna za sve članice Europske unije [9].

Tablica 4. Poduzeća prema grupama djelatnosti

Skupine djelatnosti	Broj poduzeća	Struktura u %
Proizvodne	148	46,1
Uslužne	151	47,0
Bez odgovora	22	6,9

Potom je analiziran ukupan prihod poduzeća u prethodnoj godini. Približno polovina poduzeća ima ukupan prihod do 33 milijuna kuna, a preostala poduzeća imaju veći ukupan prihod. Zanimljivo je da je u uzorku najviše poduzeća u skupini od 14 do 33 milijuna kuna, a slijede poduzeća od 75 do 300 milijuna kuna godišnjeg ukupnog prihoda.

Tablica 5. Poduzeća prema ukupnom prihodu u prethodnoj godini

Veličina ukupnog prihoda	Broj poduzeća	Struktura u %	Kumulativ %
Do 100.000 kuna	10	3,1	3,1
Od 100.000 do 1 milijun kuna	37	11,5	14,6
Od 1 do 3,5 milijuna kuna	17	5,3	19,9
Od 3,5 do 7 milijuna kuna	17	5,3	25,2
Od 7 do 11 milijuna kuna	7	2,2	27,4
Od 14 do 33 milijuna kuna	56	17,4	44,9
Od 33 do 56 milijuna kuna	48	15,0	59,8
Od 56 do 75 milijuna kuna	32	10,0	69,8
Od 75 do 300 milijuna kuna	54	16,8	86,6
300 i više milijuna kuna	43	13,4	100,0

Najveći broj poduzeća iz uzorka je u privatnom vlasništvu (74,1%), a slijede državna poduzeća (19,6%). Najmanje je poduzeća s mješovitim vlasništvom (6,2%).

Tablica 6. Poduzeća prema obliku vlasništva

Oblik vlasništva	Broj poduzeća	Struktura u %
Privatno	238	74,1
Državno (javna poduzeća)	63	19,6
Mješovito	20	6,3

Ispitanici koji su sudjelovali u istraživanju rade na poslovima financija. U srednjim i velikim poduzećima uglavnom se radi o direktorima financija i računovodstva, a u malim poduzećima u istraživanju je sudjelovao uglavnom sam vlasnik poduzeća ili računovođa. Sljedeća tablica prikazuje strukturu ispitanika prema spolu i razini obrazovanja. Ispitanici su u većem broju slučajeva ženskog spola (58,9%) te imaju najmanje fakultetsko obrazovanje (66,3%).

Tablica 7. Spol i razina obrazovanja ispitanika

Karakteristika	Broj poduzeća/ ispitanika	Struktura u %
Spol		
Muški	132	41,1
Ženski	189	58,9
Obrazovanje		
Manje od VSS	108	33,6
VSS i više	213	66,4

4. KORIŠTENJE USLUGE FINANCIJSKOG SAVJETOVANJA

Većina istraživanih poduzeća (55,8%) ima mogućnost financijskog savjetovanja u glavnoj banci poduzeća, ali ipak jedna trećina nema tu mogućnost (34,6%). Međutim, približno jedna desetina ispitanika (9,7%) izjavila je da ne zna za takvu mogućnost, a radi se o ispitanicima uglavnom iz malih poduzeća te se može pretpostaviti da i ta poduzeća nemaju nikakvu mogućnost savjetovanja

Tablica 8. Mogućnost financijskog savjetovanja u glavnoj banci poduzeća

Mogućnost financijskog savjetovanja	Broj poduzeća	Struktura u %
Postoji	179	55,8
Ne postoji	111	34,6
Ne znam / bez odgovora	31	9,7
Ukupno	321	100,0

Glede pitanja o učestalosti financijskog savjetovanja odgovarali su samo oni ispitanici u čijim poduzećima već postoji mogućnost financijskog savjetovanja. Najveći broj ispitanika koristi uslugu financijskog savjetovanja tri i više puta godišnje (26,9%), a slijede oni koji dva puta godišnje traže uslugu savjetnika (20,1%). Dosta su brojni ispitanici koji se jednom godišnje financijski savjetuju sa bankovnim službenikom (13,9%) te oni koji to čine jednom mjesečno (15,6%). Vrlo je mali broj ispitanika koji nikada ne koriste uslugu financijskog savjetovanja (2,8%). Proizlazi da 174 (54,2%) poduzeća iz uzorka koristi uslugu financijskog savjetovanja.

Tablica 9. Poduzeća prema učestalosti financijskog savjetovanja

Učestalost	Broj poduzeća	Struktura u %
Jednom godišnje	25	14,0
Dva puta godišnje	36	20,1
Tri i više puta godišnje	48	26,8
Mjesečno jedan put	28	15,6
Više puta mjesečno	17	9,5
Svaki tjedan	4	2,2
Nešto drugo	16	8,9
Nikada	5	2,8
Ukupno	179	100,0

Ispitanici su zamoljeni da odaberu prostor koji je poželjan za financijsko savjetovanje usmjereno na prodaju novih bankovnih proizvoda i usluga, korisnih za rješavanje financijskih zahtjeva i problema poduzeća. Dvojba se sastojala od izbora poduzeća ili banke kao preferiranog mjesta savjetovanja. Većina ispitanika (57,0%) preferiraju kombinaciju obje metode poslovanja. Približno jedna petina želi da predstavnik banke dođe k njima u poduzeće (18,7%), a isti broj smatra da su prikladniji odlasci u banku (22,4%).

Tablica 10. Stavovi ispitanika o poželjnom prostoru za savjetovanje

Prostor savjetovanja	Broj poduzeća	Struktura u %
Bolje je da predstavnik banke dolazi u poduzeće	60	18,7
Trebalo bi kombinirati obje metode poslovanja	183	57,0
Preferiram odlaske u banku	72	22,4
Ne znam / Bez odgovora	6	1,9
Ukupno	321	100,0

Nešto više od polovine ispitanika (56,1%) smatra kako bi bilo dobro da predstavnici banke dolaze u poduzeće sa svrhom financijskog savjetovanja. Približno jedna trećina ispitanika (35,2%) ne bi željela biti uznemiravana od djelatnika banke u prostorijama svog poduzeća.

Tablica 11. Stavovi ispitanika o mogućem dolasku djelatnika banke u poduzeće sa svrhom financijskog savjetovanja

Stav ispitanika	Broj poduzeća	Struktura u %
Bilo bi dobro da dolaze	180	56,1
Ne bi bilo dobro da dolaze	113	35,2
Ne znam / Bez odgovora	28	8,7
Ukupno	321	100,0

Osobine savjetnika vrlo su važne za poduzeće. Dobar savjetnik može poduzeću pružiti odličnu uslugu čime doprinijeti dobrom poslovanju poduzeća. Ispitanici su zamoljeni da ocijene od 1 do 5 (1 – nevažno, 5 – jako važno) osobine savjetnika prikazane u sljedećoj tablici.

Većina osobina dobila je prosječnu ocjenu višu od 4,5, a prednjače sljedeće osobine s ocjenom višom od 4,7:

- Brzina reakcije na bilo koji zahtjev
- Pronalaženje rješenja i odgovora na bilo koji zahtjev
- Poznavanje grane posla kojim se poduzeće bavi
- Mogućnost kontakta savjetnika u vrijeme kad banka ne radi.

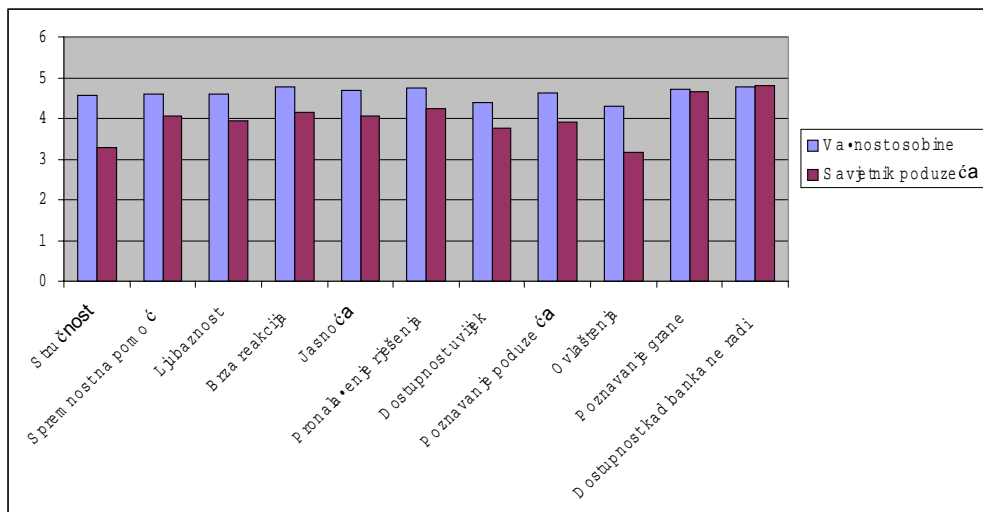
Tablica 12 Važnost obilježja savjetnika u banci (1 – nevažno, 5 – jako važno)

Obilježje savjetnika	Prosjek	Standardna devijacija
Stručnost / kompetentnost savjetnika.	4,6	1,3
Savjetovanje je tako kvalitetno da mi je poslije sve jasno.	4,7	0,6
Savjetnik pronalazi rješenja i odgovore za svaki naš problem.	4,7	0,6
Savjetnik poznaje naše poduzeće i njegove financijske potrebe.	4,6	0,6
Savjetnik je uvijek spreman pomoći.	4,6	0,7
Savjetnik je ljubazan i pristojan.	4,6	0,7
Naš savjetnik poznaje granu posla kojim se naše poduzeće bavi.	4,7	0,6
Naš savjetnik ima dovoljne ovlasti o odlučivanju o naknadama, kamatnim stopama itd.	4,3	1,0
Možemo doći do savjetnika i u vrijeme kad banka ne radi.	4,8	0,5
Do savjetnika je lako doći kad god ga trebamo.	4,4	0,9
Brza reakcija savjetnika na bilo koji naš zahtjev ili pitanje.	4,8	0,5

Ispitanici su također ocijenili ocjenama od 1 do 5 (1 - jako nezadovoljan, 5 – jako zadovoljan) zadovoljstvo osobinama savjetnika u banci. Ocjene zadovoljstva ispitanika niže su od ocjena važnosti osobine financijskog savjetnika (slika 1). Ispitanici su najmanje zadovoljni količinom ovlasti koju savjetnik ima u odlučivanju o naknadama i kamatama i slično. Dosta je niska i ocjena stručnosti /kompetentnosti savjetnika u banci, te ljubaznosti i pristojnosti. Najviše su ocjene za poznavanje grane posla kojim se poduzeće bavi te dostupnosti savjetnika i u vrijeme kada banka ne radi.

Tablica 13. Zadovoljstvo ispitanika osobinama savjetnika/referenta u banci (1 - jako nezadovoljan, 5 – jako zadovoljan)

Obilježje savjetnika	Prosjek	Standardna devijacija
Stručnost / kompetentnost savjetnika /referenta	3,3	1,5
Savjetovanje je tako kvalitetno da mi je poslije sve jasno.	4,1	1,0
Savjetnik/referent pronalazi rješenja i odgovore za svaki naš problem.	4,2	0,9
Savjetnik/referent poznaje naše poduzeće i njegove financijske potrebe.	3,9	1,0
Savjetnik /referent je uvijek spreman pomoći.	4,1	1,0
Savjetnik /referent je ljubazan i pristojan.	3,9	1,1
Naš savjetnik/referent poznaje granu posla kojim se naše poduzeće bavi.	4,7	0,7
Naš savjetnik/referent ima dovoljne ovlasti u odlučivanju o naknadama, kamatnim stopama itd.	3,2	1,2
Možemo doći do savjetnika/referenta i u vrijeme kad banka ne radi.	4,8	1,2
Do savjetnika/referenta je lako doći kad god ga trebamo.	3,8	1,1
Brza reakcija savjetnika/referenta na bilo koji naš zahtjev ili pitanje.	4,2	1,0

Slika 1. Povezanost prosječne ocjene važnosti osobine i prosječne ocjene zadovoljstva ispitanika sa savjetnikom poduzeća

Konačno su ispitanici naveli tri najvažnija obilježja savjetnika u banci njihova poduzeća. Daleko su najvažnije dvije osobine: brzina reakcije i stručnost / kompetentnost savjetnika, koje je navela među tri najvažnija obilježja skoro polovina ispitanika. Približno jedna trećina ispitanika navela je među tri najvažnija obilježja: pronalaženje rješenja za svaki problem te dostupnost savjetnika kad god je to potrebno. Osobine koje su među najvažnijima za četvrtinu ispitanika su poznavanje poduzeća i njegovih financija, kvalitetno savjetovanje nakon čega je ispitaniku sve jasno te spremnost na pomoć.

Tablica 14. Tri najvažnija obilježja savjetnika

Obilježja savjetnika	Broj odgovora	Udjel u ukupnom broju istraživanih poduzeća
Brza reakcija savjetnika na bilo koji naš zahtjev.	154	48,0
Stručnost / kompetentnost savjetnika.	149	46,4
Savjetnik pronalazi rješenja i odgovore za svaki problem.	116	36,1
Do savjetnika je lako doći kad god ga trebamo.	104	32,4
Savjetnik poznaje naše poduzeće i njegove financije.	82	25,6
Savjetovanje je tako kvalitetno da mi je poslije sve jasno.	77	24,0
Savjetnik je uvijek spreman pomoći.	73	22,7
Savjetnik je ljubazan i pristojan.	48	15,0
Naš savjetnik poznaje granu posla kojim se naše poduzeće bavi.	44	13,7
Možemo doći do savjetnika i u vrijeme kad banka ne radi.	18	5,6

5. POVEZANOST KARAKTERISTIKA PODUZEĆA I KORIŠTENJA USLUGE FINACIJSKOG SAVJETOVANJA

Rezultati istraživanja analizirani su u okviru povezanosti korištenja usluge financijskog savjetovanja i sljedećih karakteristika poduzeća: (1) opće karakteristike poduzeća, (2) karakteristike financijskog menadžera i financijskog savjetnika, (3) financijskog stanja u poduzeću, (4) plasiranja viškova sredstava vs. uzimanje kredita te (5) izvozne orijentacije i veličine tržišta poduzeća.

Poduzeća su podijeljena s obzirom na učestalost i korištenje usluge financijskog savjetovanja. Prema korištenju, poduzeća su podijeljena na poduzeća koja koriste (174 poduzeća) i koja ne koriste uslugu financijskog savjetovanja (147 poduzeća). Prema učestalosti, poduzeća su podijeljena na poduzeća koja koriste uslugu financijskog savjetovanja barem jednom mjesečno (48 poduzeća) i na ona koja koriste uslugu rjeđe od jednom mjesečno (121 poduzeće). Ove četiri skupine poduzeća analizirane su ovisno o prethodno navedenim karakteristikama.

5.1. Povezanost općih karakteristika poduzeća i korištenja usluge financijskog savjetovanja

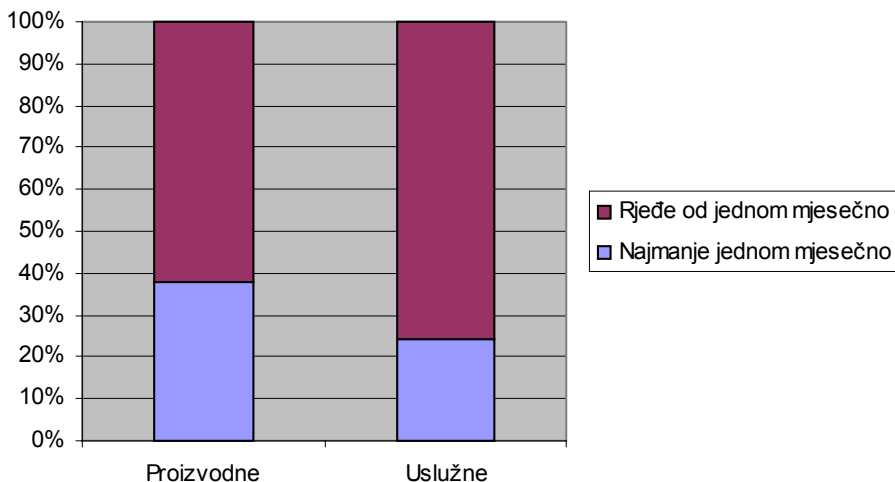
Opće značajke poduzeća za potrebe ovog istraživanja definirane su kao primarna djelatnost poduzeća, oblik vlasništva, veličina poduzeća i vrsta poduzeća (s obzirom na vezanost odnosno samostalnost poduzeća).

Poduzeća iz proizvodnih djelatnosti češće koriste usluge financijskog savjetovanja s bankom (38%) u usporedbi s poduzećima iz uslužnih djelatnosti (24%). Proveden je χ^2 -test neovisnosti obilježja te je utvrđeno da nema statističke značajnosti (empirijska veličina $\chi^2=3,307796$, p-vrijednosti=0,06895). Time nije potvrđena hipoteza da *postoji povezanost između primarne djelatnosti i korištenja uslugom financijskog savjetovanja s bankom*.

Tablica 15. Broj poduzeća u uzorku prema učestalosti korištenja usluge financijskog savjetovanja s bankom i prema djelatnosti (proizvodne vs. uslužne)

Učestalost korištenja	Proizvodne	Uslužne	Ukupno
Najmanje jednom mjesečno	20	28	48
Rjeđe od jednom mjesečno	33	88	121
Ukupno	53	116	169

Slika 2. Struktura poduzeća u uzorku s obzirom na učestalost korištenja usluge financijskog savjetovanja i s obzirom na djelatnost



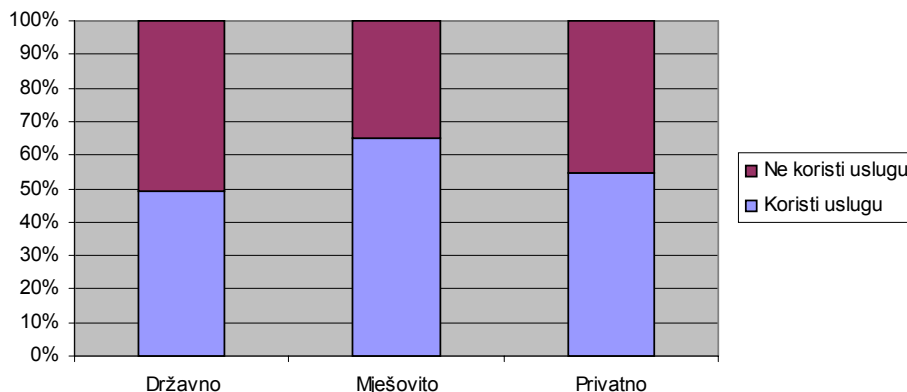
Vlasništvo istraživanih poduzeća podijeljeno je dalje u tri kategorije: državno, mješovito i privatno.

Tablica 16. Broj poduzeća u uzorku prema obliku vlasništva i prema korištenju uslugom financijskog savjetovanja s bankom

Korištenje usluge	Državno	Mješovito	Privatno	Ukupno
Koristi uslugu	31	13	130	174
Ne koristi uslugu	32	7	108	147
Ukupno	63	20	238	321

Poduzeća s mješovitim vlasništvom najčešće koriste uslugu financijskog savjetovanja s bankom (65%), ali razlika nije velika u odnosu na državna (49%) i privatna poduzeća (57%). Razlika između poduzeća s obzirom na oblik vlasništva i korištenja uslugom financijskog savjetovanja s bankom nije statistički značajna što je pokazao χ^2 -test neovisnosti obilježja ($\chi^2=1,589705$, p-vrijednost=0,45165), čime se nije potvrdila hipoteza da postoji povezanost između oblika vlasništva i korištenja uslugom financijskog savjetovanja s bankom.

Slika 3. Struktura poduzeća u uzorku s obzirom na oblik vlasništva i korištenje uslugom financijskog savjetovanja s bankom



Veličina se poduzeća uobičajeno mjeri veličinom ukupnog prihoda ili brojem zaposlenih. Za potrebe ovog istraživanja poduzeća su kategorizirana u dvije skupine: poduzeća s 15 i više; i poduzeća s manje od 15 milijuna kuna ukupnog prihoda. Pokazalo se da poduzeća koja imaju veći ukupan prihod češće koriste uslugu financijskog savjetovanja s bankom (60% ih koristi uslugu) u usporedbi s poduzećima koja imaju manje od 15 milijuna kuna (47% ih koristi uslugu).

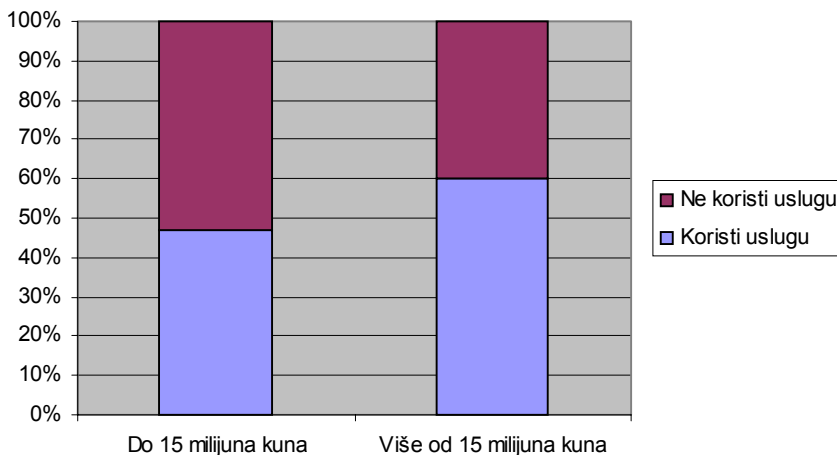
Proveden je χ^2 -test neovisnosti obilježja koji je pokazao da je ova razlika statistički značajna uz 5% signifikantnosti ($\chi^2=5,130619$, p-vrijednost=0,02351), čime je potvrđena

hipoteza da *postoji povezanost između veličine poduzeća (veličine ukupnog prihoda) i korištenja uslugom financijskog savjetovanja s bankom.*

Tablica 17. Broj poduzeća u uzorku prema veličini poduzeća (veličini ukupnog prihoda) i prema korištenju uslugom financijskog savjetovanja s bankom

Korištenje usluge	Do 15 milijuna kuna	15 milijuna kuna i više	Ukupno
Koristi uslugu	68	106	174
Ne koristi uslugu	76	71	147
Ukupno	144	177	321

Slika 4. Struktura poduzeća u uzorku s obzirom na veličinu poduzeća (veličinu ukupnog prihoda) i korištenje uslugom financijskog savjetovanja s bankom

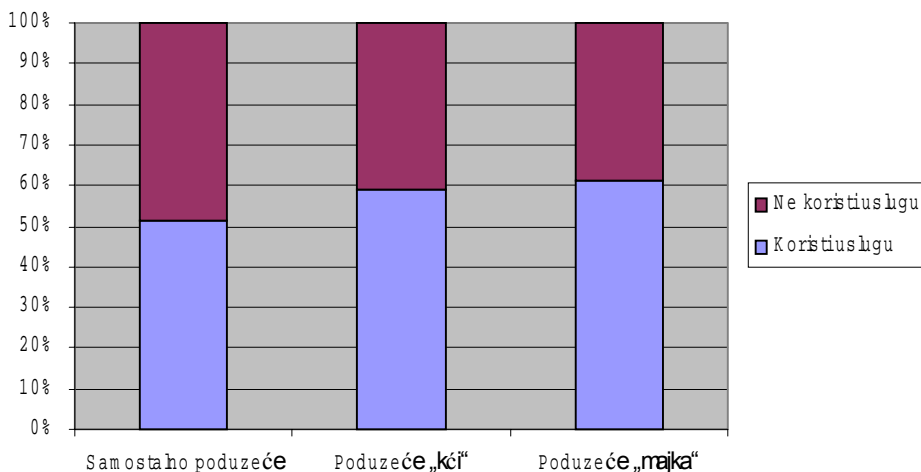


Poduzeća se mogu razvrstati i prema vezanosti odnosno samostalnosti poduzeća te se poduzeća mogu podijeliti u tri skupine: poduzeće „majka“, poduzeće „kćer“ i samostalno poduzeće.

Tablica 18. Broj poduzeća u uzorku s obzirom na vrstu poduzeća (s obzirom na vezanost odnosno samostalnost poduzeća) i korištenje uslugom financijskog savjetovanja s bankom

Korištenje usluge	Samostalno poduzeće	Poduzeće „kći“	Poduzeće „majka“	Ukupno
Koristi uslugu	110	30	33	173
Ne koristi uslugu	104	21	21	146
Ukupno	214	51	54	319

Slika 5. Struktura poduzeća u uzorku s obzirom na vrstu poduzeća (s obzirom na vezanost odnosno samostalnost poduzeća) i korištenje uslugom financijskog savjetovanja s bankom



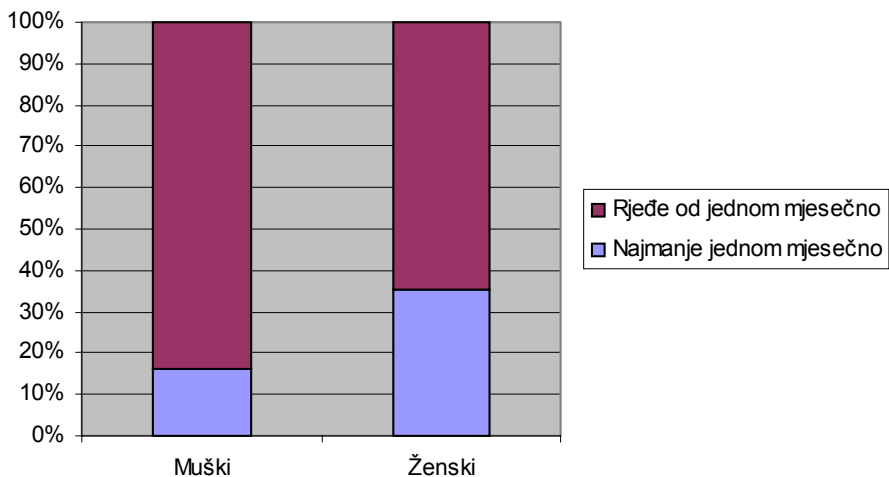
Prethodna hipoteza pokazala je da veća poduzeća češće koriste uslugu financijskog savjetovanja s bankom te se može također pretpostaviti da isto vrijedi za poduzeća „majke“ koja su u pravilu veća od poduzeća „kćeri“ i samostalnih poduzeća. Pretpostavka se pokazala točnom te se pokazalo da 61% poduzeća „majki“ koriste uslugu financijskog savjetovanja, dok je isto slučaj kod 59% poduzeća „kćeri“ i 51% samostalnih poduzeća. Međutim, ova razlika nije statistički značajna, što je pokazao χ^2 - test čime nije potvrđena hipoteza da *postoji povezanost između vrste poduzeća (s obzirom na vezanost odnosno samostalnost poduzeća) i korištenja uslugom financijskog savjetovanja s bankom.*

5.2. Povezanost karakteristika financijskog menadžera i financijskog savjetnika s korištenjem usluga financijskog savjetovanja

Ispitanici u ovom istraživanju bili su financijski menadžeri te se pokazalo da osobe na toj poziciji, a koje su ženskog spola češće koriste usluge financijskog savjetovanja s bankom (36%) u usporedbi s financijskim menadžerima muškog spola (16%). χ^2 - test neovisnosti obilježja potvrdio je da postoji statistički veoma značajna povezanost između spola financijskih menadžera i korištenja usluge financijskog savjetovanja s bankom uz 1% signifikantnosti ($\chi^2=8,400344$, p-vrijednost=0,00375).

Tablica 19. Broj financijskih menadžera u uzorku s obzirom na spol i korištenje usluge financijskog savjetovanja s bankom

Učestalost korištenja	Muški	Ženski	Ukupno
Najmanje jednom mjesečno	12	37	49
Rjeđe od jednom mjesečno	63	67	130
Ukupno	75	104	179

Slika 5. Struktura financijskih menadžera u uzorku s obzirom na spol i korištenje uslugom financijskog savjetovanja s bankom

Prosječna dob menadžera koji koriste uslugu financijskog savjetovanja s bankom češće od jednom mjesečno je 47,31 godinu (standardna devijacija je 10,83), dok je dob menadžera koji koriste navedenu uslugu rjeđe od jednom mjesečno 45,64 godine (standardna devijacija je 9,53). Razlika nije velika, pogotovo ako se uzmu u obzir dosta velike standardne devijacije.

Proveden je t-test razlike prosječne starosti financijskog menadžera s obzirom na korištenje usluge financijskog savjetovanja s bankom uz prihvaćenu pretpostavku jednakih varijanci (Levenov $F=0,237$, p -vrijednost= $0,627$). Ne postoji statistički značajna razlika između prosječne starosti menadžera koji koriste uslugu financijskog savjetovanja i prosječne starosti menadžera koji ne koriste naveden uslugu ($t=1,005$, p -vrijednost= $0,316$).

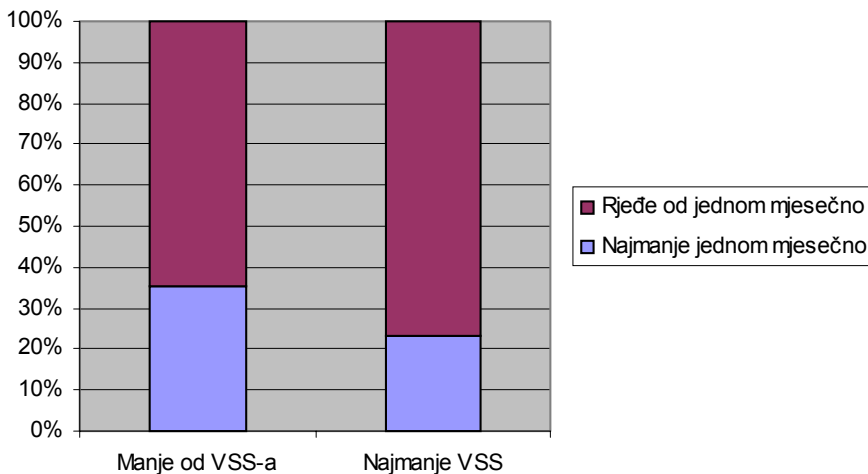
Menadžeri koji imaju najmanje visoku stručnu spremu češće koriste uslugu financijskog savjetovanja (36%) u usporedbi s menadžerima koji imaju manje od visoke stručne spremlje (23%). Međutim, ova razlika nije statistički značajna što je pokazao χ^2 -test ($\chi^2=2,990335$, p -vrijednost= $0,08377$).

Tablica 20. Broj financijskih menadžera u uzorku s obzirom na obrazovanje i korištenje usluge financijskog savjetovanja s bankom

Učestalost korištenja	Manje od VSS-a	Najmanje VSS	Ukupno
Najmanje jednom mjesečno	21	28	49
Rjeđe od jednom mjesečno	38	92	130
Ukupno	59	120	179

Može se zaključiti da postoji statistički značajna razlika između značajki menadžera koji koriste uslugu financijskog savjetovanja s bankom prema spolu, dok se isto ne može potvrditi za obrazovanje i dob, stoga se može zaključiti da je djelomično potvrđena hipoteza o povezanosti između karakteristika suvremenog financijskog menadžera u poduzeću i korištenja uslugom financijskog savjetovanja s bankom.

Slika 6. Struktura financijskih menadžera u uzorku s obzirom na razinu obrazovanja i korištenje usluge financijskog savjetovanja s bankom



Ispitanici su zamoljeni da poredaju po rangu od 1 do 5 (1-najmanje važno, 5-najviše važno) odabrane osobine savjetnika/referenta banke. Pokazalo se da financijski menadžeri koji koriste usluge financijskog savjetnika ocjenjuju većom prosječnom ocjenom osobine savjetnika/referenta banke (stručnost savjetnika, spremnost da pomogne, ljubaznost, brzina reakcija i sl.).

Proveden je statistički t-test razlike aritmetičkih sredina koji je pokazao da je ispitivana razlika visoko statistički značajna (uz 1% signifikantnosti) za sve navedene osobine, s iznimkom mogućnosti suradnje sa savjetnikom i u vrijeme kad banka ne radi. Time je potvrđena istraživačka hipoteza da *obilježja savjetnika/referenta banke (stručnost savjetnika, spremnost da pomogne, ljubaznost, brzina reakcija i sl.) utječu na korištenje savjetodavne usluge banke od menadžera u poduzeću.*

Tablica 21. Prosječna ocjena važnosti obilježja savjetnika/referenta banke ispitanika s obzirom na korištenje usluge financijskog savjetovanja s bankom

Obilježje savjetnika	Koristi uslugu	Ne koristi uslugu	t-value	p
Stručnost / kompetentnost savjetnika.	3,5	3,0	3,088	0,002253*
Savjetnik je uvijek spreman pomoći.	4,2	3,9	3,148	0,001811*
Savjetnik je ljubazan i pristojan.	4,3	3,5	5,814	0,000000*
Brza reakcija savjetnika na bilo koji naš zahtjev ili pitanje.	4,4	3,9	4,467	0,000011*
Savjetovanje je tako kvalitetno da mi je poslije sve jasno.	4,3	3,8	4,309	0,000022*
Savjetnik pronalazi rješenja i odgovore za svaki naš problem.	4,4	4,0	4,127	0,000048*
Do savjetnika je lako doći kad god ga trebamo.	4,0	3,5	4,389	0,000016*
Savjetnik poznaje naše poduzeće i njegove financijske potrebe.	4,1	3,6	4,228	0,000032*
Naš savjetnik ima dovoljne ovlasti za odlučivanje o naknadama, kamatnim stopama itd.	3,5	2,8	5,114	0,000001*
Naš savjetnik poznaje granu posla kojim se naše poduzeće bavi.	4,8	4,5	2,998	0,002951*
Možemo doći do savjetnika i u vrijeme kad banka ne radi.	4,8	4,7	0,794	0,427981

* Statistički značajno uz 1% vjerojatnosti

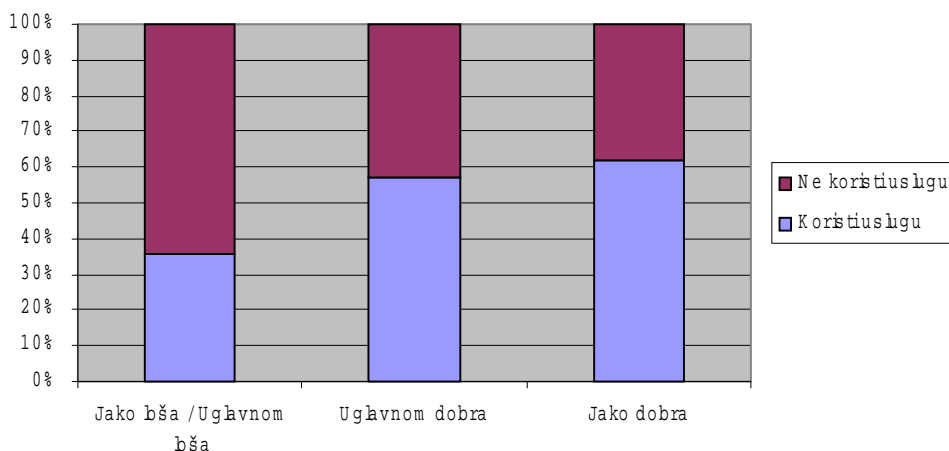
5.3. Povezanost između financijskog stanja u poduzeću s korištenjem usluge financijskog savjetovanja s bankom

Poduzeća koja imaju jako dobro trenutno financijsko stanje u poduzeću (62%), kao i poduzeća koja imaju uglavnom dobro financijsko stanje (57%) mnogo češće koriste uslugu financijskog savjetovanja s bankom u usporedbi s poduzećima koja imaju jako loše ili uglavnom loše financijsko stanje (35%). Razlika je statistički značajna uz 5% signifikantnosti, što je pokazao χ^2 -test neovisnosti obilježja ($\chi^2=8,309936$, p-vrijednost=0,01569), čime je dokazana hipoteza da *postoji povezanost između ocjene financijskog stanja poduzeća i korištenja uslugom financijskog savjetovanja s bankom.*

Tablica 22. Broj poduzeća u uzorku s obzirom na ocjenu trenutnog financijskog stanja u poduzeću i korištenje uslugom financijskog savjetovanja s bankom

Korištenje usluge	Jako loša / Uglavnom loša	Uglavnom dobra	Jako dobra	Ukupno
Koristi uslugu	17	136	21	174
Ne koristi uslugu	31	103	13	147
Ukupno	48	239	34	321

Slika 7. Struktura poduzeća u uzorku s obzirom na ocjenu trenutne financijske situacije u poduzeća i korištenje uslugom financijskog savjetovanja s bankom



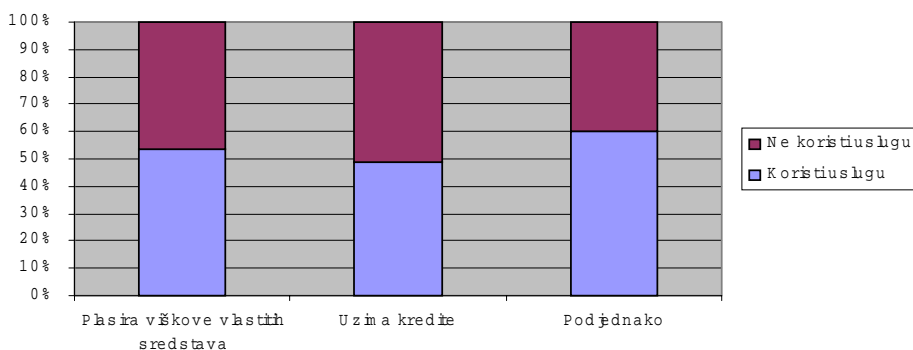
5.4. Povezanost između plasiranja viškova vlastitih sredstava i uzimanja kredita s korištenjem usluge financijskog savjetovanja s bankom

Poduzeća koja u jednakoj mjeri plasiraju viškove vlastitih sredstava i uzimaju kredite najčešće koriste uslugu financijskog savjetovanja s bankom (60%), a slijede poduzeća koja plasiraju viškove vlastitih sredstava (54%) i uzimaju kredite (49%). Međutim, χ^2 -test je pokazao da razlika nije statistički značajna ($\chi^2=1,6438005$, p-vrijednost=0,56138), čime nije potvrđena hipoteza da *postoji povezanost korištenja uslugom financijskog savjetovanja s bankom i plasiranja viškova vlastitih sredstava i uzimanja kredita.*

Tablica 23. Broj poduzeća u uzorku s obzirom na plasiranje viškova vlastitih sredstava i uzimanja kredita i korištenje uslugom financijskog savjetovanja s bankom

Korištenje usluge	Plasira viškove vlastitih sredstava	Uzima kredite	Podjednako	Ukupno
Koristi uslugu	51	42	57	150
Ne koristi uslugu	44	44	38	126
Ukupno	95	86	95	276

Slika 9. Struktura poduzeća u uzorku s obzirom na financijsku situaciju u poduzeću u odnosu na proteklu godinu i korištenje uslugom financijskog savjetovanja s bankom



5.5. Povezanost između izvozne orijentacije poduzeća s korištenjem usluge financijskog savjetovanja

Ispitano je postoji li povezanost između stupnja izvozne orijentacije iskazane udjelom izvoza u godišnjem prometu poduzeća i korištenja uslugom financijskog savjetovanja s bankom. Moglo bi se pretpostaviti da poduzeća koja imaju veću izvoznju orijentaciju češće koriste usluge financijskog savjetovanja jer su više izložena deviznom riziku, međutim pokazalo se da nema razlike s obzirom na izvoznju orijentaciju i korištenje usluge financijskog savjetovanja.

Prosječan udjel izvoza u ukupnom prihodu poduzeća koja koriste uslugu financijskog savjetovanja s bankom je 31,19 % (standardna devijacija je 29,59), dok je udjel izvoza u ukupnom prihodu poduzeća koja ne koriste uslugu financijskog savjetovanja s bankom 32,48 godine (standardna devijacija je 30,84).

Proveden je t-test razlike prosječnog udjela izvoza u ukupnom prihodu poduzeća s obzirom na korištenje usluge financijskog savjetovanja s bankom uz prihvaćenu pretpostavku jednakih varijanci (Levenov $F=1,151$, p -vrijednost= $0,285$). Ne postoji statistički značajna razlika između prosječnog udjela izvoza u ukupnom prihodu poduzeća koja koriste uslugu financijskog savjetovanja i prosječnog udjela izvoza u ukupnom prihodu poduzeća koja ne

koriste naveden uslugu ($t=0,253$, p -vrijednost= $0,801$). Time nije potvrđena hipoteza da postoji povezanost između stupnja izvozne orijentacije iskazane udjelom izvoza u godišnjem prometu poduzeća i korištenja uslugom financijskog savjetovanja s bankom.

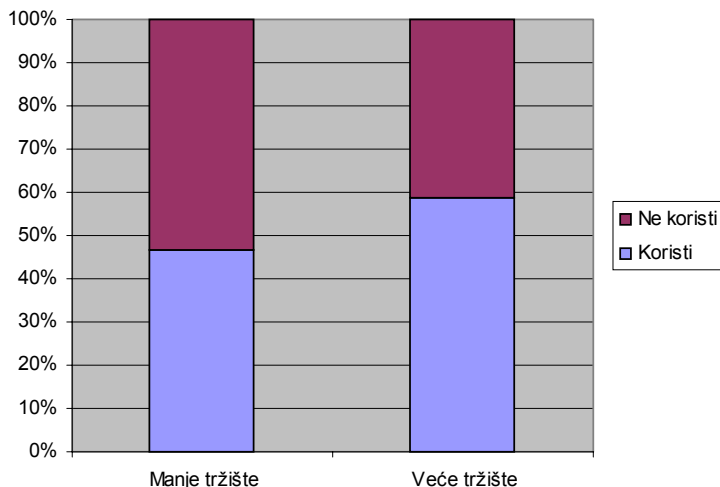
5.6. Povezanost između veličine tržišta poduzeća s korištenjem usluge financijskog savjetovanja

Poduzeća koja imaju manje tržište (tj. pokrivaju područje šire regije ili tek manje područje) rjeđe koriste uslugu financijskog savjetovanja s bankom (58 od 124, tj. 47% poduzeća) u odnosu na poduzeća koja imaju veće tržište (tj. pokrivaju područje nekoliko regija ili veće područje), a koja češće koriste navedenu uslugu (115 od 196, tj. 58%), usporedi s slikom br. 10. Proveden je χ^2 -test neovisnosti obilježja koji je pokazao da je navedena razlika u karakteristikama statistički značajna uz 5% signifikantnosti ($\chi^2=4,330174$, p -vrijednost= $0,03744$), čime je potvrđena hipoteza da postoji povezanost između veličine tržišta koju poduzeće pokriva i korištenja bankarskom uslugom financijskog savjetovanja.

Tablica 24. Broj poduzeća u uzorku s obzirom na veličinu tržišta koju poduzeće pokriva i korištenje uslugom financijskog savjetovanja s bankom

Veličina tržišta	Koristi	Ne koristi	Ukupno
Manje tržište	58 (34%)	66 (45%)	124 (39%)
Veće tržište	115 (66%)	81 (55%)	196 (61%)
Ukupno	173 (100%)	147 (100%)	320 (100%)

Slika 10. Broj poduzeća u uzorku s obzirom na veličinu tržišta koju poduzeće pokriva i korištenje uslugom financijskog savjetovanja s bankom



6. ZAKLJUČAK

Svrha istraživanja bila je utvrditi u kojoj mjeri hrvatska poduzeća koriste usluge financijskog savjetovanja kod banke te postoji li razlika između odabranih karakteristika poduzeća koja usluge koriste ili ne. Prema ovdje predloženim rezultatima anketnog istraživanja, može se rezimirati da nešto više od 50 posto istraživanih poduzeća koristi usluge financijskog savjetovanja, pri čemu najveći broj ispitanika uslugu koristi dva do tri puta godišnje. Pritom ispitanici podjednako prihvaćaju savjetovanje u prostorima poduzeća ili banke. Najvažnije osobine financijskog savjetnika su: brza reakcija te pronalaženje rješenja i odgovora na bilo koji zahtjev, poznavanje djelatnosti poduzeća te mogućnost suradnje sa savjetnikom i u vrijeme kad banka ne radi.

Izvorni doprinos ovog istraživanja vezan je za ispitivanje hipoteze da se poduzeća koja koriste usluge financijskog savjetovanja u banci razlikuju po svojim karakteristikama od poduzeća koja ih ne koriste. Rezultati istraživanja pokazuju da u uzorak izabrana poduzeća koja imaju veći ukupan prihod češće koriste bankarsku uslugu financijskog savjetovanja namijenjenu poduzećima. Razina obrazovanja i životna dob financijskih menadžera nemaju utjecaja na korištenje usluge financijskog savjetovanja, ali se menadžeri ženskog spola češće savjetuju. Financijsko stanje u poduzeću također ima utjecaja, pa poduzeća s boljim financijskim stanjem češće koriste uslugu financijskog savjetovanja. Pokazalo se da nema povezanosti između korištenja usluge financijskog savjetovanja i izvozne orijentacije poduzeća (mjerene udjelom izvoza u ukupnom prihodu), ali postoji povezanost s veličinom tržišta. Tako poduzeća koja pokrivaju šire tržište, češće koriste uslugu financijskog savjetovanja.

Na temelju rezultata provedenog istraživanja može se zaključiti da korištenje usluge financijskog savjetovanja doprinosi uspješnosti poduzeća mjerenoj u terminima veličine ukupnog prihoda, financijske situacije u poduzeću (likvidnosti) i veličine tržišta koju poduzeće pokriva. Jedino sustavno kontinuirano informiranje i proaktivno praćenje novosti na financijskom tržištu može osigurati opstanak, zadržavanje pozicije odnosno napredak poduzeća u turbulentnim vremenima domaćih pretvorbi i globalizacije tržišta, stoga i neminovnosti poniranja u pravila igre konkurencije internacionalnih razmjera.

U perspektivi autor rada planira pri stratifikaciji poduzeća uključiti dodatne kriterije kako bi se provelo još sadržajnije istraživanje glede karakteristika i korištenja savjetodavne funkcije banke namijenjene poduzećima.

7. LITERATURA

1. Alreck, P. L., Settle, R. B., *The Survey Research Handbook, 2nd Ed.*, Guidelines and Strategies for Conducting a Survey, Irwin, Chicago, 1995.
2. Cochran, W. G., *Sampling Techniques*, John Wiley & Sons, New York, 1999.
3. Dumičić, K., *Izučavanje potpunosti i točnosti podataka u statističkim istraživanjima za potrebe poduzeća*, Ekonomski analitičar, 5, pp. 3-11., 1989.

4. Dumičić, K., *Značaj ispravnog korištenja teorije i metode uzoraka u praktičnom istraživanju*. Ekonomski analitičar, 5, pp.17-25., 1991.
5. Dumičić, K., Kurnoga Živadinović, N., Pavković, A., Slipčević, M., *Primjena odabranih statističkih metoda u ispitivanju karakteristika korištenja bankovnih usluga financijskog savjetovanja od strane poduzeća u Hrvatskoj*, Interni projekt Ekonomskog fakulteta Zagreb, 2006.
6. Kish, L., *Survey Sampling*. John Wiley & Sons, New York, 1995.
7. Leko, V., Božina, L., Novac, *bankarstvo i financijska tržišta*, Adverta, Zagreb, 2005.
8. Levy, P. S., Lemeshow, S., *Sampling of Populations: Methods and Applications, Textbook and Solutions Manual, 3rd Edt.*. John Wiley & Sons, New York, 2003.
9. ...Zavod za statistiku, *Statistički ljetopis 2004*, Zavod za statistiku, Zagreb, 2005.
10. Žugaj, M., Dumičić, K., Dušak, V., *Temelji znanstvenoistraživačkog rada, Metodologija i metodika*, Drugo, dopunjeno i izmijenjeno izdanje, Sveučilište u Zagrebu, Fakultet organizacije i informatike, Varaždin, 2006.