

Pomiar wyników finansowych w małych i średnich przedsiębiorstwach

Piotr Waśniewski*

Streszczenie: *Cel* – Celem artykułu jest prezentacja wyników badania stosowanych przez małe i średnie przedsiębiorstwa mierników w pomiarze wyników finansowych.

Metodologia badania – Statystyczna analiza odpowiedzi w ankiecie dotyczącej pomiaru wyników przeprowadzonej wśród polskich małych i średnich przedsiębiorstw sektora niefinansowego.

Wynik – Prezentacja najczęściej stosowanych mierników finansowych oraz ocena ich przydatności w odpowiedziach małych i średnich przedsiębiorstw.

Oryginalność/wartość – Wartość dodana dla zarządzających oraz właścicieli małych i średnich przedsiębiorstw w zakresie doboru mierników wyników finansowych. Oryginalne badanie dotyczące pomiaru wyników małych i średnich przedsiębiorstw.

Słowa kluczowe: pomiar wyników, analiza finansowa, małe i średnie przedsiębiorstwa

Wprowadzenie

Małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią o sile gospodarki ze względu na swoją ilość (blisko 99,8% z 1,78 mln firm), a w szczególności ze względu na wpływ na gospodarkę. Zgodnie z Raportem PARP (2013: 15) oraz danymi GUS blisko trzy czwarte polskiego PKB jest generowane przez przedsiębiorstwa, przy czym niemal połowa tego wpływu przypada na sektor MSP. Polskę odróżnia od średniej państw Unii Europejskiej wyraźnie mniejszy udział mikro i małych przedsiębiorstw w tworzeniu PKB, co wskazuje na możliwości i potrzebę rozwoju tej części gospodarki.

Współczynnik przeżywalności pierwszego roku działalności przedsiębiorstw wyniósł za 2011 rok 76,6%, w kolejnych latach działalności wskaźnik ten spada do poziomu 54% w drugim oraz 32% w piątym roku (Raport o stanie MSP, 2013: 24), co oznacza, że jedynie co trzecia firma przeżywa do szóstego roku funkcjonowania na rynku. Przedsiębiorstwa sektora MSP, mimo iż skuteczniej i szybciej niż duże potrafią dostosowywać się do zmieniających się warunków otoczenia (Jaworski 2012: 36), narażone są na liczne trudności i bariery w prowadzeniu działalności. Ich właściciele i menedżerowie zazwyczaj nie myślą o nich długookresowo, a jedynie zarządzają nimi z myślą o tym, jak przeżyć najbliższą przyszłość. Problem rozwoju jest odsuwany na rzecz przeżycia i utrzymania się na rynku.

* mgr Piotr Waśniewski, Katedra Pomiaru i Kontroli Wyników, Instytut Rachunkowości, Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, Uniwersytet Szczeciński, ul. Mickiewicza 64, 71–101 Szczecin, piotr.wasniewski@gmail.com.

Narzędzia wspomagające zarządzanie strategiczne są przez nich mało wykorzystywane, zazwyczaj ze względu na brak wiedzy i kompetencji, ale często również z powodu braku świadomości potrzeby ich stosowania. Jedną z koncepcji możliwych do zastosowania, o dużej potencjalnej sile oddziaływania na rozwój małych i średnich podmiotów, jest pomiar wyników (ang. *performance measurement*).

Pomiar wyników przedsiębiorstw jest zagadnieniem powstałym na styku rachunkowości zarządczej oraz zarządzania strategicznego. W Polsce jest tematem opracowań od niedawna, choć na świecie temat ten jest obecny w literaturze od lat 60. XX wieku, na znaczeniu zyskując w latach 90. XX wieku. Od tego czasu jest to temat wielu opracowań teoretycznych, ale jeszcze większy wpływ widać w praktyce gospodarczej (głównie na bazie zainteresowania koncepcją „Balanced scorecard” Kaplana i Nortona). Pomiar dokonań pozwala na ocenę realizacji strategii oraz celów podmiotu. Mało opisanym aspektem jest pomiar osiągnięć stosowany przez małe i średnie przedsiębiorstwa. Pojęcia „wyniki” oraz „dokonania” stosowane są w literaturze zamiennie, są to wyrażenia bliskoznaczne, słowo *performance* tłumaczone jest również za pomocą terminów „osiągnięcia”, „efekty” lub „rezultaty”. Dla potrzeb językowych wyrażenia te stosowane są w artykule zamiennie, choć w literaturze spotkać się można z próbami rozdziału tych kategorii (por. Skoczylas 2013: 24).

1. Wyniki finansowe a problem ich pomiaru

Pomiar dokonań jest jednym z podstawowych warunków racjonalnego działania (*Rachunkowość zarządcza...* 2010: 382). Do właściwego zarządzania podmiotami gospodarczymi niezbędne są właściwe informacje, a ich brak, opóźnienie lub niska jakość jest jedną z głównych przyczyn podejmowania złych decyzji przez menedżerów i właścicieli (obok braku odpowiedniej wiedzy i doświadczenia) (Jaworski 2012: 9). Informacja odgrywa kluczową rolę w podejmowaniu decyzji, w szczególności w małych i średnich podmiotach, które funkcjonują na dynamicznych rynkach. Bariera informacyjna jest jedną z głównych barier wewnętrznych rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. Jaworski (2012: 36) wskazuje, iż przełamywanie barier organizacyjno-zarządczych, w tym umiejętności zdobycia i wykorzystania odpowiednich informacji, powinno stanowić podstawowy kierunek wspierania rozwoju małych przedsiębiorstw.

Wyniki są rozumiane jako wszelkie pożądane kategorie ekonomiczne w przedsiębiorstwie, do ich odzwierciedlenia wykorzystuje się mierniki finansowe oraz niefinansowe. Pomiar dokonań wymaga doboru odpowiednich mierników. Pozwalają one na ilościową prezentację oraz analizę procesów i zjawisk zachodzących w przedsiębiorstwie. Pojęcia wskaźników oraz mierników często stosowane są zamiennie, choć część autorów wyraża pogląd, iż mierniki to miary określające wielkość danego zjawiska zachodzącego w podmiocie gospodarczym, a wskaźnik rozumiany jest w węższym znaczeniu, jako iloraz wyrażony w postaci ułamka lub procentowo (por. *Rachunkowość zarządcza...* 2010: 391).

Podmioty gospodarcze często skupiają się na pomiarze jedynie mierników finansowych¹ (także w formie systemów mierników, np. ZVEI czy RL), co spowodowane jest przez następujące przyczyny:

- dążenie do ograniczenia wykorzystywanych w pomiarze i zarządzaniu jednostek miar,
- silny nacisk ze strony analityków finansowych, rosnący wraz ze wzrostem rynków kapitałowych oraz wzrostem znaczenia sfery finansowej gospodarek,
- przekonanie, iż kategorie ekonomiczne spoza rachunkowości (niefinansowe) nie są godne zainteresowania jako mało znaczące dla podmiotu.

Zastosowanie mierników finansowych ułatwia komunikację w podmiocie i wskazuje na wspólne i zrozumiałe cele (w postaci poziomu przychodów czy zysku). Są one bardziej dostępne, a także łatwiej porównywalne pomiędzy różnymi podmiotami. W literaturze wskazuje się również na wady spojrzenia na wyniki podmiotów gospodarczych opartego na finansach (*Rachunkowość zarządcza...* 2010: 392, Skoczylas 2013: 61–62):

1. Nie uwzględnia się celów rzeczowych przedsiębiorstwa.
2. Nie uwzględnia się orientacji rynkowej i „na klienta”.
3. Dane wykorzystywane do oceny pochodzą z przeszłości, z opublikowanych sprawozdań finansowych.
4. Nadają się do oceny przedsiębiorstwa jako całości, ale już nie do oceny części podmiotów czy też poszczególnych jednostek.
5. Nadmierna presja na osiągnięcie krótkookresowych celów finansowych może bardzo niekorzystnie wpłynąć na wyniki osiągane w przyszłości:
 - a) np. „żyłowanie” zysku kosztem inwestycji,
 - b) szukanie nadmiernych oszczędności,
 - c) redukcja kosztów przynoszących korzyści w długim okresie,
 - d) zmniejszenie zatrudnienia,
 - e) sprzedaż aktywów firmy.
6. Koncentracja na celach krótkookresowych.
7. Możliwość księgowej manipulacji wynikami finansowymi, a także ograniczona możliwość analiz wyniku ze względu na jakość danych sprawozdawczych.
8. Problem z porównywalnością wyników w czasie i przestrzeni oraz trudność z jednoznacznością interpretacją wyników.

Odpowiednie gospodarowanie finansami stanowi bardzo ważny, o ile nie najważniejszy czynnik sukcesu i powinno być punktem wyjścia do planowania przyszłych działań (Jaworski 2012: 56). W finansach zawiera się informacja o całości przedsiębiorstwa, nie tylko wynikach, ale także procesach oraz efektach, której to wiedzy brakuje zazwyczaj samym przedsiębiorcom, a wpływa ona na trafność i racjonalność podejmowanych przez nich decyzji.

¹ Mierniki finansowe (monetarne) są wyrażone w jednostkach pieniężnych i wyliczane są na podstawie danych zawartych w sprawozdaniach finansowych.

Wyniki badań J.H. Lingle'a i W.A. Schiemana (za: *Rachunkowość zarządcza...* 2010: 394) wskazują, że menedżerowie wysoko oceniają przydatność mierników niefinansowych, takich jak wydajność pracowników i satysfakcja klientów, jednak znacznie gorzej, w porównaniu do wyników finansowych, oceniona została jakość i klarowność tych niefinansowych wskaźników. Mimo licznych zalet, polegających m.in. na niwelowaniu wyżej wymienionych wad spojrzenia finansowego, mierniki niefinansowe² posiadają również liczne słabości: wysokie koszty zbierania danych, występowanie zjawiska przeładowania danymi, zwiększenie prawdopodobieństwa wystąpienia wpływu czynników przypadkowych przy osiągnięciu celów długookresowych, niedoskonałe metody pomiaru, większa subiektywność skutkująca mniejszą wiarygodnością, trudność uchwycenia związków przyczynowo-skutkowych między podejmowanymi działaniami a wynikami.

Do najczęściej stosowanych tradycyjnych mierników finansowych należą :

- przychody,
- marża brutto,
- wynik finansowy netto,
- wynik z działalności operacyjnej,
- EPS – zysk na akcję,
- EBITDA – zysk netto powiększony o odsetki, podatki i amortyzację,
- dywidenda na akcję.

Najbardziej syntetycznym i najstarszym miernikiem dokonań jest wynik finansowy (obliczany w systemie rachunkowości). Jest on podstawowym parametrem decyzyjnym i kontrolnym, miernikiem oceny krótkookresowej efektywności oraz podstawą do rozliczeń z budżetem państwa (Skoczylas 2013: 84). Mierniki wyników dzielone są na mierniki zdefiniowane, których konstrukcja oparta jest na ogólnie przyjętych zasadach rachunkowości (np. przychody czy wynik finansowy), oraz na wskaźniki alternatywne (niezdefiniowane), które opierają się na innych źródłach informacji (obliczane na podstawie sprawozdań np. EBIT, EBITDA lub innych danych).

2. Mierniki finansowe w ocenie wyników małego i średniego przedsiębiorstwa – wyniki badania

Artykuł powstał w oparciu o badanie ankietowe dotyczące sposobów mierzenia dokonań stosowanych przez polskie przedsiębiorstwa. Zostało ono przeprowadzone przez firmę PBS na zlecenie Uniwersytetu Szczecińskiego na 300 polskich przedsiębiorstwach sektora niefinansowego zatrudniających więcej niż 10 osób. Badanie zostało przeprowadzone w ramach grantu badawczego pt. „Kluczowe indykatory osiągnięć w zarządzaniu wynikami przedsiębiorstw” pod kierownictwem prof. W. Skoczylasa³. W ramach badania ankietę

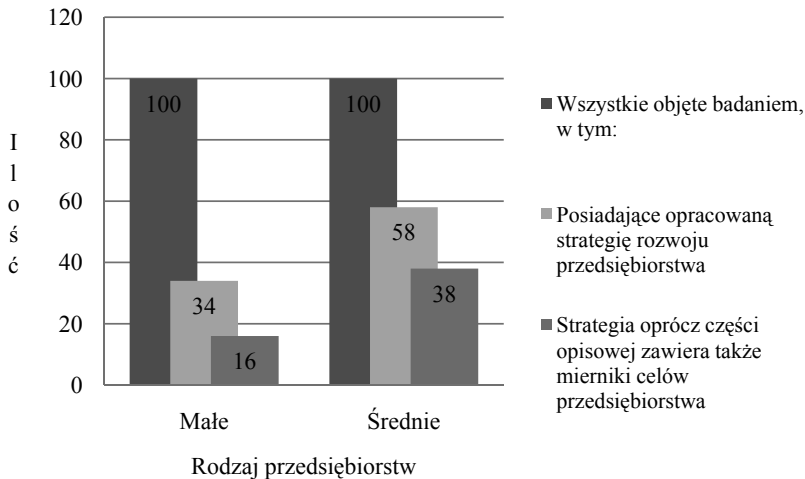
²Wskaźniki niefinansowe są wyrażone w jednostkach innych niż pieniężne.

³Nr wniosku N115 436640.

przeprowadzono wśród 100 małych, 100 średnich oraz 100 dużych przedsiębiorstw, które jednocześnie odzwierciedlały podział wszystkich polskich przedsiębiorstw ze względu na sektor działalności w sposób względnie rzeczywisty. W ramach artykułu omówiono odpowiedzi małych i średnich przedsiębiorstw w zakresie wykorzystania mierników finansowych w pomiarze wyników.

Jedną z pierwszych, i najważniejszych, zbadanych poprzez ankietę kwestii, było posiadanie przez przedsiębiorstwa strategii działania. Na wykresie 1 zaprezentowano ilość odpowiedzi na kolejne 2 pytania:

1. Czy w Pana/i firmie jest opracowana strategia rozwoju przedsiębiorstwa?
2. Czy strategia oprócz części opisowej zawiera także mierniki celów przedsiębiorstwa?



Rysunek 1. Charakterystyka zbadanych przedsiębiorstw pod kątem posiadania strategii rozwoju

Źródło: opracowanie własne.

Jedynie co trzecie przebadane małe przedsiębiorstwo posiadało opracowaną strategię rozwoju, a mniej niż połowa tych firm zawarła w strategii oprócz części opisowej także mierniki celów przedsiębiorstwa. Wśród firm średnich sytuacja wyglądała korzystniej, jako że blisko 60% z przebadanych posiadało opracowaną strategię rozwoju i blisko dwie trzecie z nich wpisane miały w strategię mierniki celów. Wielkości te wskazują na niską świadomość wśród właścicieli oraz menedżerów potrzeby długookresowego planowania rozwoju przedsiębiorstw. Potwierdza to również tezę o myśleniu o prowadzonych podmiotach gospodarczych „tu i teraz”, co jest jedną z silniejszych barier rozwoju polskich firm i przyczyną ich problemów z przeżywalnością w perspektywie kilkuletniej.

Przebadane przedsiębiorstwa zostały zapytane również o rodzaj stosowanych mierników realizacji celów oraz o to, czy stosowane mierniki tworzyły uporządkowany system wskaź-

ników, czy też były grupą niepowiązanych mierników. Wyniki zaprezentowano w tabeli 1, a oprócz nich dokonano także podziału przebadanych firm według sektorów działalności.

Tabela 1

Sektor działalności badanych przedsiębiorstw oraz stosowanie przez nie mierników celów

| Kryterium | Przedsiębiorstwo | |
|---|------------------|---------|
| | Małe | Średnie |
| Sektor działalności: | | |
| a) przemysł | 31 | 48 |
| b) budownictwo | 15 | 12 |
| c) handel i naprawa | 30 | 20 |
| d) transport i gospodarka magazynowa | 5 | 4 |
| e) usługi I (sekcje PKD I i J) | 8 | 4 |
| f) usługi II (sekcje PKD L, M i N) | 11 | 12 |
| Stosowanie mierników: | | |
| a) głównie lub wyłącznie finansowych | 47 | 34 |
| b) przede wszystkim inne o charakterze niefinansowym | 6 | 4 |
| c) zarówno finansowe, jak i niefinansowe | 47 | 62 |
| Mierniki tworzą: | | |
| a) zbiór niepowiązanych mierników finansowych | 24 | 17 |
| b) zbiór niepowiązanych mierników finansowych i niefinansowych | 21 | 28 |
| c) zbiór niepowiązanych mierników niefinansowych, | | |
| d) uporządkowany system mierników finansowych, np. model DuPonta, | 6 | 0 |
| ZVEI | 9 | 9 |
| e) uporządkowany system mierników finansowych i niefinansowych, | | |
| np. Strategiczna Karta Wyników, Pryzmat Wyników, EFQM, | 19 | 23 |
| f) nie wiem, trudno powiedzieć | 21 | 23 |

Źródło: opracowanie własne.

Obie grupy przedsiębiorstw były dość zbliżone do siebie ze względu na podział na sektor działalności. Przedsiębiorstwa małe to w większości reprezentanci przemysłu lub handlu i napraw (po ok. 30%), wśród firm średnich przeważał sektor przemysłowy (blisko 50%). Zauważalne jest jednak duże zróżnicowanie i reprezentowanie przez przebadane przedsiębiorstwa wszystkich niemal sektorów działalności niefinansowych. Jest to pozytywne pod względem wyciągania wniosków, choć niewystarczające dla uogólniania dla całości społeczności polskich przedsiębiorstw.

Kolejne z postawionych pytań także wskazuje na zauważalne zróżnicowanie pomiędzy małymi a średnimi podmiotami. Małe firmy na identycznym poziomie odpowiadały na pytanie o stosowane mierniki celów, wskazując głównie lub wyłącznie mierniki finansowe, ale także - zarówno finansowe, jak i niefinansowe. Wśród przedsiębiorstw średnich zdecydowanie wyższym uznaniem cieszyła się odpowiedź trzecia, o równorzędnym stosowaniu obu grup mierników (ponad 60 firm). W obu grupach śladowe poparcie otrzymały wskaźniki niefinansowe jako główna grupa mierników. Mimo, iż respondentom nie zadano pytania o przyczyny takiego stanu, to wydaje się, że przeważały opisane w poprzednim punkcie

trudności z doбором właściwych mierników i powiązania ich w ciąg przyczynowo-skutkowy z wynikiem finansowym.

Analiza odpowiedzi na trzecie z omawianych pytań także wskazuje na wyższość w dojrzałości średnich przedsiębiorstw w aspekcie stosowania narzędzi wspierających rozwój, choć różnice w stosunku do podmiotów małych nie są duże. Przedsiębiorstwa małe najczęściej odpowiadały, że stosowane przez nie mierniki finansowe nie tworzyły uporządkowanego systemu. Firmy średnie, zgodnie z zauważoną w poprzednim pytaniu tendencją, w wyższym stopniu wskazały na zbiór niepowiązanych wskaźników finansowych i niefinansowych. Godnym zauważenia jest fakt, że spora grupa firm, zarówno średnich, jak i małych, odpowiedziała, że stosują uporządkowany system mierników finansowych i niefinansowych, takich jak Strategiczna Karta Wyników, Pryzmat Wyników czy EFQM. Zastanawiająca jest wysoka popularność odpowiedzi „nie wiem, trudno powiedzieć”, która może sugerować braki w elementarnej wiedzy z zakresu finansów i rachunkowości wśród respondentów.

Jedno z pytań zadanych w ramach ankiety bezpośrednio dotyczyło stosowanych przez przedsiębiorstwa mierników finansowych do oceny działalności podmiotów i ich wyników. Wyniki zaprezentowano w tabeli 2.

Tabela 2

Odpowiedzi na pytanie P1: Które z mierników finansowych są stosowane do oceny Państwa działalności?

| Miernik | Małe | Średnie |
|---|------|---------|
| zysk netto | 87 | 87 |
| EBIT, EBITDA | 12 | 38 |
| przychody ze sprzedaży | 84 | 92 |
| rentowność | 80 | 90 |
| płynność finansowa | 81 | 84 |
| poziom zadłużenia i zdolności spłaty zadłużenia | 66 | 67 |
| ekonomiczna wartość dodana (EVA) | 16 | 33 |
| inne mierniki finansowe | 4 | 15 |

Źródło: opracowanie własne.

Inne mierniki finansowe wymienione w ramach odpowiedzi to między innymi:

- wśród przedsiębiorstw małych: rotacyjne wskaźniki zdolności do spłaty kredytu, rotacja należności i zobowiązań, ilość zleceń,
- wśród przedsiębiorstw średnich: mierniki dotyczące przepływu pieniądza, szybkość rotacji należności zobowiązań i zapasów, przepływ kapitału, wykorzystanie majątku trwałego, kapitał pracujący, podział przychodów ze względu na rodzaj sprzedaży.

Najczęściej stosowanymi miernikami finansowymi przez obie grupy przedsiębiorstw były mierniki związane z wynikiem finansowym, zarówno w ujęciu pierwotnym (przychody, zysk netto), jak i wtórnym (rentowność). Wysokim zainteresowaniem cieszyły się

również wskaźniki płynności finansowej oraz, w nieco mniejszym stopniu, wskaźniki zadłużenia. Najmniej odpowiedzi padało przy miernikach stosunkowo nowych i mało znanych – EBIT/EBITDA oraz EVA. Mimo, iż przy tych miernikach pojawiły się największe różnice pomiędzy badanymi grupami przedsiębiorstw, to jedynie jedna trzecia przedsiębiorstw średnich potwierdziła ich stosowanie.

Po pytaniu o stosowanie mierników poproszono ankietowanych o nadanie ocen stosowanym miernikom na pięciostopniowej skali ważności, gdzie „1”, oznaczało miernik najmniej ważny w firmie, a „5” – miernik najważniejszy w pomiarze dokonań przedsiębiorstwa. Odpowiedzi zaprezentowano w dwóch tabelach, oddzielnie dla obu przebadanych grup. W tabeli 3 znajdują się wyniki statystycznej analizy odpowiedzi przedsiębiorstw małych.

Tabela 3

Analiza statystyczna odpowiedzi udzielanych przez małe przedsiębiorstwa o wagach stosowanych mierników finansowych:

| Miernik / ilość | Średnia | Mediana | Dominanta | Odchylenie Standardowe |
|---|---------|---------|-----------|------------------------|
| zysk netto | 4,28 | 4 | 5 | 0,81 |
| EBIT, EBITDA | 3,83 | 4 | 4 | 0,55 |
| przychody ze sprzedaży | 4,42 | 5 | 5 | 0,80 |
| rentowność | 4,14 | 4 | 5 | 0,89 |
| płynność finansowa | 4,32 | 5 | 5 | 0,83 |
| poziom zadłużenia i zdolności spłaty zadłużenia | 4,17 | 4 | 4 | 0,81 |
| ekonomiczna wartość dodana (EVA) | 3,81 | 4 | 4 | 1,07 |

Źródło: opracowanie własne.

Największym uznaniem wśród małych przedsiębiorstw cieszyły się najbardziej popularne mierniki – zysk netto, przychody ze sprzedaży, płynność finansowa. Najczęściej udzielaną oceną dla tych mierników było „5”. Najgorzej oceniane były najrzadziej stosowane EBIT/EBITDA oraz EVA, choć najczęściej udzielaną tym miernikom oceną było „4”, co wskazuje, że wszystkie wymienione wskaźniki były ważne lub bardzo ważne w ocenie dokonań przedsiębiorstw. W tabeli 4 zawarto odpowiedzi przedsiębiorstw średnich.

Oceny przyznane przez przedsiębiorstwa średnie były mniej zróżnicowane, do grupy najbardziej popularnych mierników, obok zysku netto, przychodów i płynności finansowej, dołączyły wskaźniki rentowności. Wartym odnotowania jest wyższa ocena miernika zysku operacyjnego EBIT/EBITDA w porównaniu do firm małych, przez co miernik ten uzyskał ocenę zbliżoną do oceny wskaźników zadłużenia.

Tabela 4

Analiza statystyczna odpowiedzi udzielanych przez średnie przedsiębiorstwa o wagach stosowanych mierników finansowych:

| Miernik / ilość | Średnia | Mediana | Dominanta | Odchylenie standardowe |
|---|---------|---------|-----------|------------------------|
| zysk netto | 4,47 | 5 | 5 | 0,77 |
| EBIT, EBITDA | 4,16 | 4 | 5 | 0,87 |
| przychody ze sprzedaży | 4,50 | 5 | 5 | 0,74 |
| rentowność | 4,40 | 5 | 5 | 0,79 |
| płynność finansowa | 4,32 | 5 | 5 | 0,89 |
| poziom zadłużenia i zdolności spłaty zadłużenia | 4,16 | 4 | 5 | 0,97 |
| ekonomiczna wartość dodana (EVA) | 3,85 | 4 | 4 | 0,82 |

Źródło: opracowanie własne.

Podsumowując, badanie potwierdziło wysokie znaczenie mierników finansowych w pomiarze dokonań małych i średnich przedsiębiorstw. Zgodnie z odpowiedziami, największym uznaniem cieszyły się tradycyjne mierniki wyrażone w wielkościach absolutnych (zysk netto i przychody), ale z drugiej strony ważne są dla przedsiębiorców także inne indykatory określające ich osiągnięcia w zakresie realizacji strategii oraz celów przedsiębiorstwa (długo- i krótkookresowych).

Uwagi końcowe

Polskie przedsiębiorstwa sektora MSP, a w szczególności podmioty małe, nie mają jeszcze pełnej świadomości potrzeby długookresowego spojrzenia na prowadzoną działalność. Widać to wyraźnie po ilości firm posiadających strategię rozwoju, co jest niezbędnym i podstawowym elementem do planowania wzrostu przedsiębiorstw. Strategia rzadko zawiera w sobie mierniki poziomu osiągnięcia celów, co sprawia, że przedsiębiorstwa nie potrafią w sposób racjonalny i właściwy ocenić swoich dokonań.

Pomiar wyników małych i średnich przedsiębiorstw zazwyczaj prowadzony jest w oparciu o analizę mierników finansowych, choć często są one uzupełniane o mierniki niefinansowe. Polskie przedsiębiorstwa widzą potrzebę pomiaru swoich osiągnięć, ale zazwyczaj nie wiedzą, jak ten pomiar przeprowadzić.

Wyniki przeprowadzonego badania potwierdziły wysoką użyteczność mierników finansowych, ale analiza odpowiedzi wskazuje, iż najczęściej są to podstawowe kategorie wyniku finansowego pochodzące wprost ze sprawozdania finansowego. Jest to ujęcie retrospektywne, które nie jest w stanie oddać złożoności procesów przyczynowo-skutkowych prowadzących do osiągania danych wyników ekonomicznych (w tym finansowych). Wraz

ze wzrostem i rozwojem przedsiębiorstw zauważalny jest wzrost zainteresowania innymi, bardziej złożonymi miernikami osiągnięć.

Istnieje potrzeba wspierania małych i średnich przedsiębiorstw w rozwijaniu umiejętności i kompetencji właścicieli oraz menedżerów w zakresie analizy wyników prowadzonej przez nich działalności. Umożliwi to tym podmiotom szybszy rozwój, wymagający mniejszych i trafniej dobranych nakładów.

Literatura

- Jaworski J. (2012), *Informacja finansowa w zarządzaniu małym przedsiębiorstwem*, Wydawnictwo CeDeWu.pl, Warszawa.
- Rachunkowość zarządcza. Podejście operacyjne i strategiczne* (2010), red. I. Sobańska, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw Polsce w latach 2011–2012* (2013), Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
- Skoczylas W. (2013), *Wskaźniki i systemy wskaźników ekonomicznych w pomiarze dokonań przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.

FINANCIAL PERFORMANCE MEASUREMENT IN SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES

Abstract: *Purpose* – The aim of the article is to present the results of the research of indicators applied by the small and medium enterprises in financial performance measurement.

Design/methodology/approach – Statistical analysis of answers in survey conducted among Polish non-financial small and medium enterprises about performance measurement.

Findings – Presentation of most often applied financial indicators and evaluation of their utility in answers of SMEs.

Originality/value – Value added for managers and owners of small and medium enterprises in the scope of financial performance indicators selection. Original research about performance measurement in SMEs.

Keywords: performance measurement, financial analysis, small and medium enterprises

Cytowanie

- Waśniewski P. (2014), *Pomiar wyników finansowych w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 803, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” nr 66, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin, s. 525–534; www.wneiz.pl/frfu.