

Mirosław Wasilewski

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Aleksandra Pisarska

Uniwersytet Humanistyczno-Przyrodniczy Jana Kochanowskiego
w Kielcach

Gospodarowanie rzeczowymi aktywami trwałymi w przedsiębiorstwach z sektora MSP

Wstęp

Rzeczowe aktywa trwałe stanowią często dużą część wszystkich aktywów przedsiębiorstwa. Spełniają ważną rolę w prezentacji sytuacji finansowej jednostki gospodarczej oraz decydują o operacyjnym potencjale przedsiębiorstw. Obejmują wartość środków trwałych i środków trwałych w budowie. Gospodarowanie rzeczowymi aktywami trwałymi rozpoczyna się w momencie określenia potrzeby w tym zakresie przez koncepcję projektowania, opracowania technologicznego, wytwarzania oraz użytkowania [Janasz 1986, s. 16]. We współczesnym przedsiębiorstwie gospodarując rzeczowymi aktywami trwałymi należy szukać takich rozwiązań, które umożliwiają uzyskiwanie obniżki kosztów własnych oraz nie dopuszczają do nadmiernego zużycia i dekapitalizacji środków gospodarczych wykorzystywanych w działalności (Borowiecki 1988, s. 25). Definicje te wzajemnie się uzupełniają, podkreślając wagę gospodarowania rzeczowymi aktywami trwałymi przez odtwarzanie zużytych, modernizację, dbałość o nowoczesność oraz systematyczne dokonywanie przeglądów i napraw istniejących już w przedsiębiorstwie środków trwałych.

W przedsiębiorstwie o profilu działalności, w którym potrzeby w zakresie środków trwałych są szczególnie duże, ich właściwa struktura i gospodarowanie nimi są jednym z warunków istnienia [Jagielska 2006, s. 49]. Ważny jest cały proces gospodarowania rzeczowymi aktywami trwałymi: od decyzji związanych z nabyciem, przez okres wykorzystywania, do chwili likwidacji, wycofania z ewidencji lub sprzedaży tych składników majątku. Dbałość o rzeczowe aktywa trwałe pozwala na systematyczne dostosowywanie się przedsiębiorstwa do zachodzących zmian technologicznych, organizacyjno-produkcyjnych, a także zmieniającego się zapotrzebowania rynku. Rzeczowe aktywa trwałe spełniają

ważną rolę w prezentacji sytuacji finansowej jednostki oraz decydują o operacyjnym potencjale przedsiębiorstw [Karmańska, Walińska 2006, s. 15].

Dla rozwoju działalności gospodarczej ważne jest zbadanie ekonomicznych skutków gospodarowania rzeczowymi aktywami trwałymi w małych i średnich przedsiębiorstwach oraz określenie uwarunkowań kształtujących strukturę oraz wartość tych aktywów. Gospodarowanie tymi aktywami ma również uwarunkowania branżowe, uzależnione od sposobu i rodzaju prowadzonej działalności gospodarczej [Wasilewski, Wasilewska 2008, s. 60–61]. Aby jednostka mogła zaliczyć środki gospodarcze do rzeczowych aktywów trwałych, muszą być one kompletne, zdadne do użytku (w momencie przyjęcia do używania), przeznaczone na potrzeby jednostki oraz przewidywany okres ich ekonomicznej użyteczności dłuższy niż rok¹.

Cel i metody badań

Celem opracowania jest zbadanie zależności między efektywnością i sprawnością funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) a ich wielkością, określoną liczbą osób zatrudnionych i wartością rzeczowych aktywów trwałych. Do badań wybrano małe i średnie przedsiębiorstwa z regionu świętokrzyskiego, gdyż dominują one w strukturze funkcjonujących jednostek gospodarczych. Region ten charakteryzował się dotychczas także niskim poziomem rozwoju społeczno-gospodarczego. Po wejściu do Unii Europejskiej (UE) regiony gospodarczo słabiej rozwinięte mają duże możliwości uzyskania dodatkowych środków finansowych na rozwój i modernizację sfery usługowo-wytwórczej. W dużym stopniu dotyczy to także małych i średnich przedsiębiorstw.

Badania dotyczyły 50 małych i średnich przedsiębiorstw z regionu świętokrzyskiego. Okres badań obejmował lata 2002–2006. Czasowy przedział badań wybrano kierując się m.in. tym, że w 2002 roku weszła w życie nowelizacja ustawy o rachunkowości, która wprowadziła zmiany w strukturze bilansu przedsiębiorstw, rozszerzyła definicję środków trwałych, a także wprowadziła pojęcie wartości godziwej tych środków. Ustawa dopuszcza odpisy amortyzacyjne z tytułu trwałej utraty wartości składnika aktywów rzeczowych i uzasadnia aktualizację ich wartości początkowej dla celów rachunkowości.

Zastosowano dobór celowy przedsiębiorstw, a jego kryterium był fakt zakwalifikowania podmiotu do sektora MSP, co umożliwiło realizację przyjętych celów badawczych. Niezbędna była również zgoda właściciela lub zarządzającego przedsiębiorstwem na udostępnienie informacji finansowych. Źródłowe

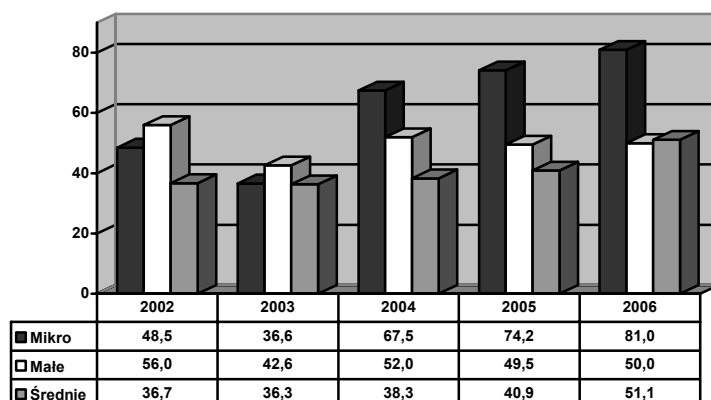
¹Ustawa o rachunkowości, DzU z 1994 r. Nr 121, poz. 591.

dane empiryczne uzyskano na podstawie kwestionariusza wywiadu, który został wypełniony przez zarządzających (na ogół właścicieli) przedsiębiorstwami. W opracowaniu wykorzystano dane z bilansu oraz rachunku zysków i strat przedsiębiorstw.

Wykorzystując kryterium liczby osób zatrudnionych wydzielono następujące grupy przedsiębiorstw: 12 mikroprzedsiębiorstw, 24 przedsiębiorstw małych oraz 14 średnich. Mikroprzedsiębiorstwa zatrudniają do 9 pracowników, małe przedsiębiorstwa – od 10 do 49 pracowników, a przedsiębiorstwa średnie – od 50 do 249 pracowników. Wykorzystując metodę kwartyli, analizowane przedsiębiorstwa pogrupowano także według kryterium wartości rzeczowych aktywów trwałych na: 12 przedsiębiorstw o ich wartości do 50 tys. zł (grupa pierwsza, najniższa wartość), 20 przedsiębiorstw o wartości z przedziału 50–1000 tys. zł (grupa druga, przeciętna wartość) i 18 jednostek gospodarczych o rzeczowych aktywach trwałych powyżej 1000 tys. zł (grupa trzecia, najwyższa wartość).

Wyniki badań

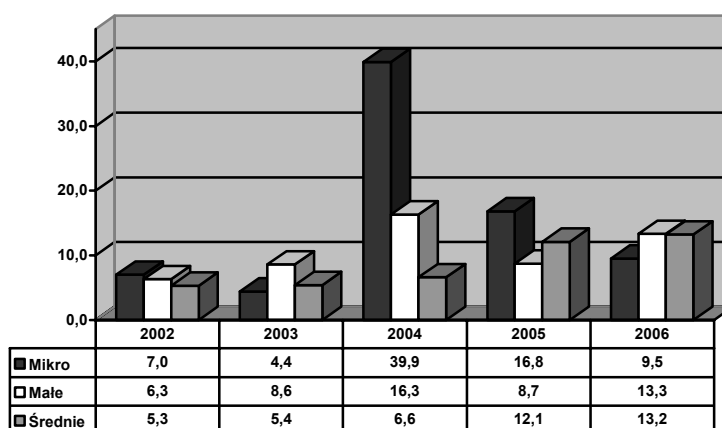
Na rysunku 1 przedstawiono kształtowanie się wartości środków trwałych w zależności od wielkości przedsiębiorstwa, określonego liczbą osób zatrudnionych. W większości badanych lat (z wyjątkiem 2002–2003) najwyższym wyposażeniem w środki trwałe charakteryzowały się mikroprzedsiębiorstwa, z tendencją rosnącą do 81,0 tys. zł/os. zatrudn. w 2006 roku, tj. o 121,3% w stosunku 2003 roku. Tendencję tą należy uznać za korzystną, a jedną z jej przyczyn było zwiększenie możliwości wykorzystywania środków finansowych, pochodzących z funduszy UE. W większości badanych lat najniższym wyposażeniem w środki trwałe charakteryzowały się przedsiębiorstwa średnie, przy czym jedynie w tej grupie odnotowano jednolitą tendencję rosnącą, z 36,3 tys. zł/os. zatrudn. w 2003 roku do 51,1 tys. zł/os. zatrudn. w 2006 roku, tj. o 40,8%. Dynamika przyrostu wartości tej grupy środków wytwórczych była zatem niższa niż w mikroprzedsiębiorstwach. Nie oznacza to jednak sytuacji niekorzystnej, gdyż w mikroprzedsiębiorstwach z powodu większej dostępności do środków finansowych UE może dochodzić do przeinwestowania w tym zakresie. Stosunkowo stabilnym poziomem analizowanego wskaźnika charakteryzowały się przedsiębiorstwa małe (42,6–56,0 tys. zł/os. zatrudn.), a wejście do UE niewiele zmieniło w tym zakresie. Może to być odzwierciedleniem wystarczającego wyposażenia tej grupy przedsiębiorstw w środki trwałe. Największa różnica w wielkości analizowanego wskaźnika wystąpiła w 2005 roku na korzyść przedsiębiorstw średnich w stosunku do mikroprzedsiębiorstw i wynosiła 33,3 tys. zł/os. zatrudn.



Rysunek 1

Wartość środków trwałych (tys. zł/os. zatrudn.) według kryterium liczby zatrudnionych
 Źródło: Opracowanie własne.

Na rysunku 2 przedstawiono kształtowanie się wartości nakładów na środki trwałe przypadających na jednego zatrudnionego. Nie odnotowano w tym zakresie jednoznacznych zależności między badanymi grupami przedsiębiorstw. Jednolitą tendencję rosnącą stwierdzono w przedsiębiorstwach średnich, z 5,3 tys. zł/os. zatrudn. do 13,2 tys. zł/os. zatrudn., tj. o 149,1%. W mikro- oraz w małych przedsiębiorstwach w 2004 roku odnotowano znaczący wzrost nakładów inwestycyjnych, co mogło być spowodowane przystąpieniem Polski do UE. Nastąpiło duże zaangażowanie zarządzających (szczególnie mikroprzedsiębiorstwami) w rozwój przedsiębiorstw. Najwyższa wartość nakładów na środki trwałe wystąpiła w mikroprzedsiębiorstwach w 2004 roku – na poziomie 39,9 tys.

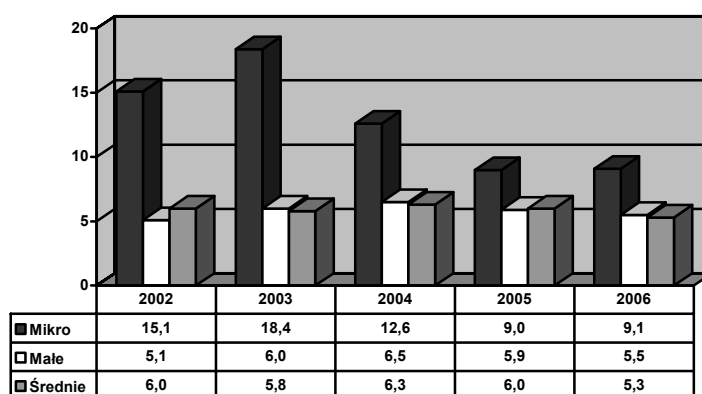


Rysunek 2

Wartość nakładów na środki trwałe (tys. zł/os. zatrudn.) według kryterium liczby zatrudnionych
 Źródło: Opracowanie własne.

zł/os. zatrudn., podczas gdy w 2003 roku wynosiła jedynie 4,4 tys. zł/os. zatrudn. Można przypuszczać, że zarządzający tymi przedsiębiorstwami w największym stopniu byli zaangażowani w pozyskiwanie funduszy z UE. Największa dominacja mikroprzedsiębiorstw nad przedsiębiorstwami średnimi miała miejsce w 2004 roku i wynosiła 33,3 tys. zł/os. zatrudn., co jest różnicą znaczącą. W 2006 roku natomiast w mikroprzedsiębiorstwach nakłady inwestycyjne były najniższe. Odzwierciedla to sytuację ograniczonych potrzeb inwestycyjnych w środki trwałe, gdyż większość mikroprzedsiębiorstw przeprowadziła już niezbędne inwestycje.

Wskaźnik rotacji rzeczowych aktywów trwałych obliczono jako relację przychodów netto ze sprzedaży do średniej wartości tych aktywów (rys. 3). W przedsiębiorstwach sklasyfikowanych według kryterium wielkości zatrudnienia najsprawniej gospodarowano rzeczowymi aktywami trwałymi w tych zatrudniających do 9 pracowników, gdyż wskaźnik rotacji rzeczowych aktywów trwałych kształtował się od 9,0 w 2005 roku do 18,4 w 2003 roku. Odzwierciedla to najwyższe możliwości generowania przychodów ze sprzedaży przez posiadane rzeczowe aktywa trwałe. Stwierdzoną tendencję malejącą wielkości wskaźnika w tej grupie przedsiębiorstw należy ocenić jako zjawisko niekorzystne, ale zgodne z zasadą malejącej efektywności kolejnych nakładów. W pozostałych podmiotach wskaźnik był znacznie niższy i stosunkowo zbliżony. W grupie przedsiębiorstw małych kształtował się w przedziale 5,1–6,5, natomiast w przedsiębiorstwach średnich wynosił 5,3–6,3. Odzwierciedla to stabilną sytuację pod względem relacji między wartością zaangażowanych w proces produkcji rzeczowych aktywów trwałych a uzyskiwanymi przychodami ze sprzedaży. Występująca jednak w tych grupach przedsiębiorstw tendencja spadkowa wielkości analizowanego wskaźnika odzwierciedla sytuację niekorzystną, gdyż posiadane rzeczowe aktywa trwałe w coraz mniejszym stopniu generują przy-



Rysunek 3

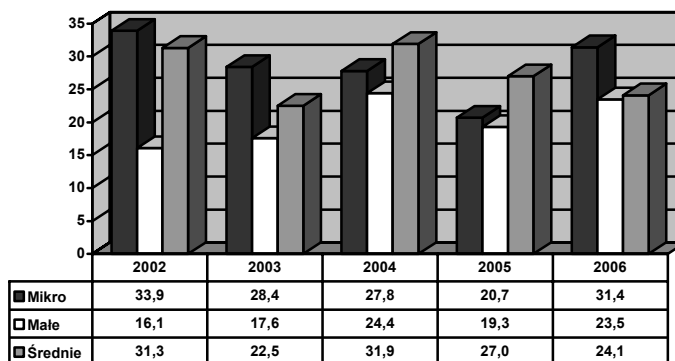
Wskaźnik rotacji rzeczowych aktywów trwałych według kryterium liczby zatrudnionych

Źródło: Opracowanie własne.

chody ze sprzedaży. Największą różnicę w zakresie poziomu rotacji rzeczowych aktywów trwałych odnotowano na korzyść mikroprzedsiębiorstw, w stosunku do przedsiębiorstw średnich w 2003 roku wynosiła 12,6.

Rysunek 4 przedstawia wskaźnik rentowności rzeczowych aktywów trwałych w przedsiębiorstwach sklasyfikowanych według kryterium wielkości zatrudnienia. Wskaźnik ten został obliczony jako relacja zysku netto do średniej wartości rzeczowych aktywów trwałych. We wszystkich badanych latach najniższą wielkość tego wskaźnika na stosunkowo stabilnym poziomie odnotowano w przedsiębiorstwach małych, od 16,1% w 2002 roku do 24,4% w 2004 roku. Przedsiębiorstwa te mogą znajdować się na etapie przejściowym pod względem efektywności wykorzystania rzeczowych aktywów trwałych w wyniku większej skali procesów inwestycyjnych, których efekt jest odroczony w czasie. W przedsiębiorstwach średnich najwyższy wskaźnik rentowności rzeczowych aktywów trwałych wystąpił w latach 2004–2005. W pozostałych latach dominowały pod tym względem przedsiębiorstwa zatrudniające najmniejszą liczbę pracowników. Przedsiębiorstwa te gospodarują tymi aktywami efektywnie, wykorzystując je do działalności po okresie ich amortyzacji, dokonując remontów i napraw. Niekorzystnie jednak należy ocenić tendencję malejącą wskaźnika rentowności rzeczowych aktywów trwałych w tych przedsiębiorstwach (do 20,7%, tj. o 13,2 pkt%). Tendencja taka wystąpiła także w przedsiębiorstwach średnich w latach 2004–2006 (z 31,9 do 24,1%). Generalnie można stwierdzić, że w badanych przedsiębiorstwach wykorzystanie rzeczowych aktywów trwałych było rentowne, na stosunkowo zadowalającym poziomie.

We wszystkich badanych latach najwyższym poziomem wskaźnika bieżącej płynności finansowej, obliczonego jako relacja aktywów obrotowych do zobowiązań krótkoterminowych, charakteryzowały się przedsiębiorstwa

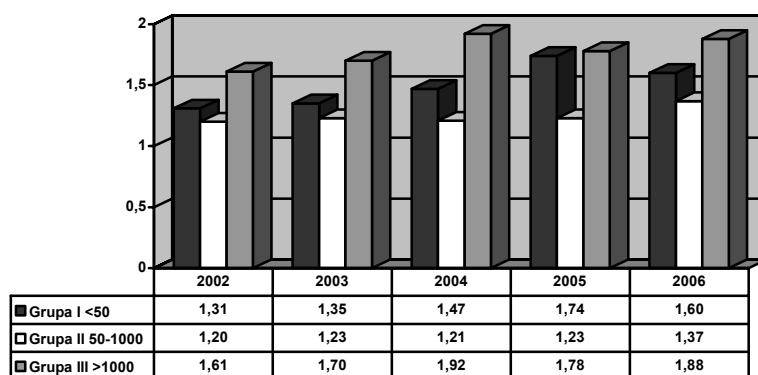


Rysunek 4

Wskaźnik rentowności rzeczowych aktywów trwałych (%) według kryterium liczby zatrudnionych

Źródło: Opracowanie własne.

o najwyższej wartości rzeczowych aktywów trwałych (grupa trzecia) (rys. 5). W przedsiębiorstwach tych najwyższą bieżącą płynność finansową odnotowano w 2004 roku (1,92), z tendencją rosnącą od 2002 roku. Najniższy poziom bieżącej płynności finansowej stwierdzono w przedsiębiorstwach o przeciętnej wartości rzeczowych aktywów trwałych, w których płynność ta w badanym okresie była zbliżona (1,2–1,23 w latach 2002–2005). Jedynie w przedsiębiorstwach o najniższej wartości rzeczowych aktywów trwałych wystąpiła jednolita tendencja rosnąca analizowanego wskaźnika, z 1,31 w 2002 roku do 1,74 w 2005 roku, tj. o 0,43. Odzwierciedla to zasadniczą poprawę w zakresie bieżącej płynności finansowej w tej grupie przedsiębiorstw, co należy ocenić jako tendencję pożądaną. Korzystna tendencja pod tym względem wystąpiła także w przedsiębiorstwach o przeciętnej wartości rzeczowych aktywów trwałych (grupa druga), gdyż wskaźnik zwiększył się do 1,37 w 2006 roku. Jednak w tej grupie przedsiębiorstw nie wystąpiły zadowalające zależności między przyrostem wartości rzeczowego majątku trwałego, a bieżącą płynnością finansową. Ta grupa w większym stopniu finansowała także bieżącą działalność operacyjną kredytem handlowym i krótkoterminowym kredytem bankowym. Największa różnica w badanych latach na korzyść przedsiębiorstw z grupy trzeciej wystąpiła w stosunku do tych z grupy drugiej w 2004 roku i wynosiła 0,71, co można uznać za dominację znaczącą.

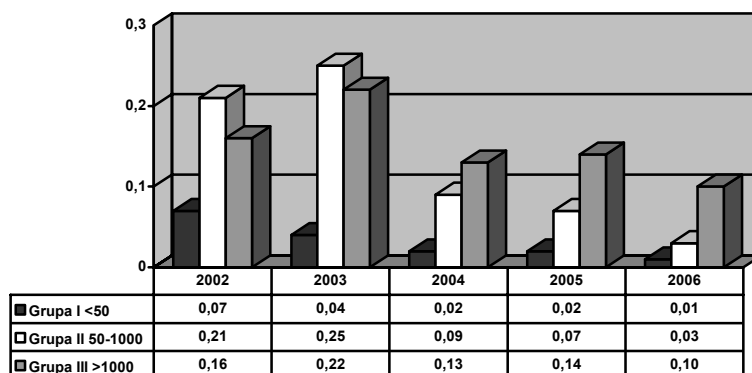


Rysunek 5

Wskaźnik płynności bieżącej w zależności od wartości rzeczowych aktywów trwałych (tys. zł)

Źródło: Opracowanie własne.

Na rysunku 6 przedstawiono wskaźnik zadłużenia długoterminowego, obliczony jako relacja zobowiązań długoterminowych do wartości kapitału własnego. W przedsiębiorstwach sklasyfikowanych według kryterium wartości rzeczowych aktywów trwałych wskaźnik zadłużenia długoterminowego był bardzo niski i na ogół miał tendencję malejącą we wszystkich grupach przedsiębiorstw. Sytuacja taka oznacza, że przedsiębiorstwa korzystały z długoterminowych obcych źródeł



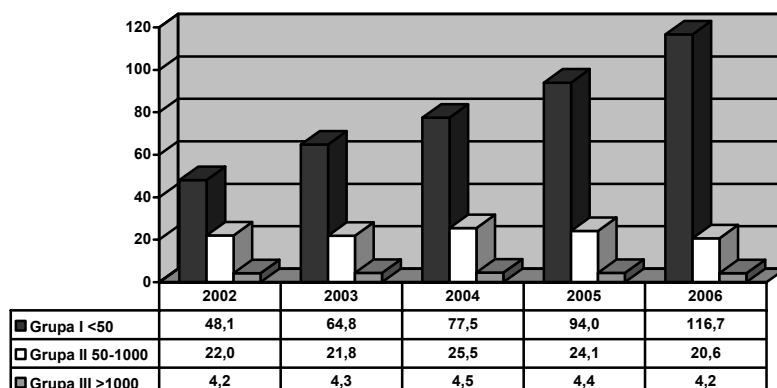
Rysunek 6

Wskaźnik zadłużenia długoterminowego w zależności od wartości rzeczowych aktywów trwałych (tys. zł)

Źródło: Opracowanie własne.

finansowania w bardzo niewielkim zakresie. Na najniższym poziomie wskaźnik ten stwierdzono w przedsiębiorstwach z grupy pierwszej, od 0,07 w roku 2002 do 0,01 w roku 2006. Tendencję taką należy ocenić niekorzystnie, gdyż może odzwierciedlać w dłuższej perspektywie trudności z rozwojem i funkcjonowaniem na rynku. Przedsiębiorstwa najmniejsze mają problemy z zaciąganiem kredytów inwestycyjnych ze względu na małe możliwości w zakresie zabezpieczenia ich spłaty. W przedsiębiorstwach o przeciętnej wartości rzeczowych aktywów trwałych (grupa druga) odnotowano zmniejszenie wielkości tego wskaźnika o 0,22, tj. z 0,25 w 2003 roku do 0,03 w 2006 roku – z jednolitą tendencją malejącą. Może to oznaczać zwiększanie znaczenia finansowania krótkoterminowym kapitałem obcym, czego odzwierciedleniem jest najniższy wskaźnik płynności bieżącej w tej grupie przedsiębiorstw. W przedsiębiorstwach o najwyższej wartości rzeczowych aktywów trwałych także odnotowano tendencję malejącą wskaźnika zadłużenia długoterminowego, do 0,10 w 2006 roku. Może to wynikać z mniejszych potrzeb inwestycyjnych, gdyż przedsiębiorstwa te wcześniej zrealizowały inwestycje. Najwyższy wskaźnik w badanym okresie odnotowano w przedsiębiorstwach z grupy drugiej w 2003 roku – wynosił 0,25.

Na rysunku 7 przedstawiono wskaźnik rotacji rzeczowych aktywów trwałych w przedsiębiorstwach sklasyfikowanych według kryterium ich wartości. W przedsiębiorstwach z grupy o najniższej wartości tych aktywów stwierdzono najwyższą racjonalność ich wykorzystania do generowania przychodów ze sprzedaży. Wskaźnik rotacji tych aktywów był w grupie pierwszej przedsiębiorstw najwyższy we wszystkich badanych latach i uległ wydatnemu zwiększeniu, z 48,1 w 2002 roku do 116,7 w 2006 roku, tj. o 68,6. W przedsiębiorstwach z grupy o najwyższej wartości rzeczowych aktywów trwałych stwierdzono naj-

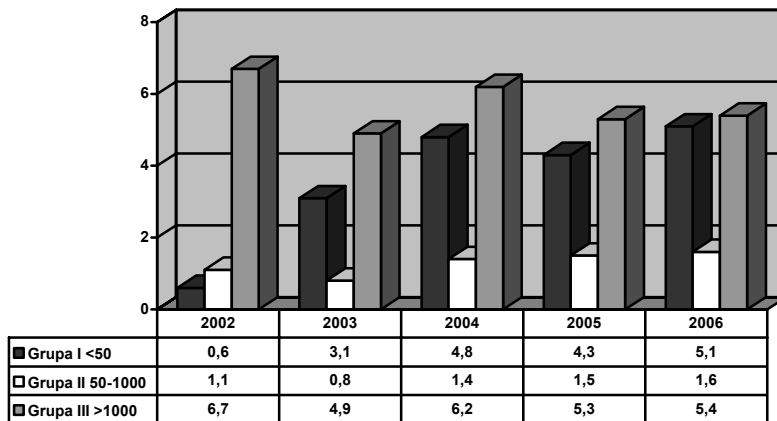


Rysunek 7

Wskaźnik rotacji rzeczowych aktywów trwałych w zależności od ich wartości (tys. zł)
Źródło: Opracowanie własne.

niższą wielkość tego wskaźnika, która utrzymywała się na stosunkowo stabilnym poziomie w badanych latach (4,2–4,5). Przedsiębiorstwa z grupy pierwszej charakteryzowały się zatem dużo korzystniejszą relacją między zaangażowanymi w proces wytwarzania rzeczowymi aktywami trwałymi a uzyskiwanymi przychodami ze sprzedaży. Należy jednak mieć na uwadze, że jedną z przyczyn takiej sytuacji może być fakt kupowania przez zarządzających tymi przedsiębiorstwami rzeczowych aktywów trwałych o niższej wartości, głównie używanych. W przedsiębiorstwach z grupy trzeciej są to na ogół nowe rzeczowe aktywa trwałe, co jest jedną z przyczyn tak znaczącej różnicy pod względem wielkości wskaźnika ich rotacji. Nie można mówić zatem w tej grupie przedsiębiorstw o przeinwestowaniu, co nie oznacza, że zarządzający nie powinni czynić starań w kierunku poprawy relacji między rzeczowymi aktywami trwałymi a przychodami ze sprzedaży.

Wskaźnik rentowności sprzedaży, obliczony jako relacja zysku netto do przychodów netto ze sprzedaży, we wszystkich latach był najwyższy w przedsiębiorstwach z grupy o największej wartości rzeczowych aktywów trwałych (rys. 8). Przedsiębiorstwa charakteryzujące się największymi zasobami tych aktywów, z uwagi na możliwość zwiększenia skali produkcji i wartości dodanej, mogą generować wyższe, dodatkowe zyski ze sprzedaży. Głównie te jednostki gospodarcze, które dysponują nowoczesnym, niezamortyzowanym majątkiem mogą konkurować na nowych rynkach. W tej grupie przedsiębiorstw wskaźnik rentowności sprzedaży kształtował się od 4,9% w 2003 roku do 6,7% w 2002 roku. Poziom ten można uznać za stosunkowo niski. Najniższa rentowność sprzedaży, a w związku z tym najmniejsza możliwość przetrwania na rynku, wystąpiła w grupie przedsiębiorstw o przeciętnej wartości rzeczowych aktywów trwałych (z wyjątkiem 2002 roku). W tej grupie podmiotów analizowany wskaźnik był najwyższy w 2006 roku (1,6%). Taki poziom wskaźnika jest zbyt niski, aby przy-



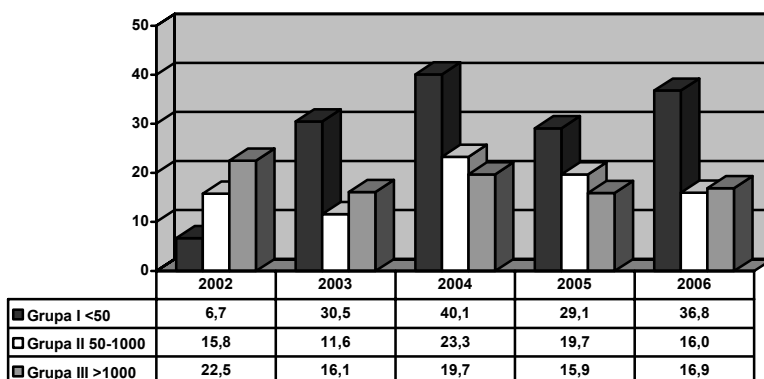
Rysunek 8

Wskaźnik rentowności sprzedaży (%) w zależności od wartości rzeczowych aktywów trwałych (tys. zł)

Źródło: Opracowanie własne.

spieszyć rozwój tych przedsiębiorstw. W przedsiębiorstwach z grupy pierwszej odnotowano tendencję rosnącą (z wyłączeniem roku 2005) rentowności sprzedaży – z 0,6% w 2002 roku do 5,1% w 2006 roku. Mając na uwadze wrażliwość podmiotów z sektora MSP na wahania popytu i na zmienne warunki ekonomiczne, należy stwierdzić, że stosunkowo niski udział rzeczowych aktywów trwałych umożliwia szybką zmianę rodzaju prowadzonej działalności. Największą dominację pod względem rentowności sprzedaży odnotowano w przypadku grupy trzeciej przedsiębiorstw nad pierwszą w 2002 roku (6,1 pkt%).

Wskaźnik rentowności kapitału własnego, obliczony jako relacja zysku netto do średniej wartości tego kapitału, w przedsiębiorstwach sklasyfikowanych według wartości rzeczowych aktywów trwałych był najwyższy w tych z grupy pierwszej (z wyjątkiem 2002 roku) (rys. 9). Wskaźnik ten w tej grupie przedsiębiorstw charakteryzował się korzystną tendencją wzrostową w latach 2002–2004 wzrost z 6,7 do 40,1%). We wszystkich pozostałych grupach przedsiębiorstw najwyższe wielkości analizowanego wskaźnika odnotowano także w 2004 roku, co należy wiązać z wejściem Polski do UE i w związku z tym większymi możliwościami generowania korzyści ekonomicznych z prowadzonej działalności. W grupie przedsiębiorstw o przeciętnej i najwyższej wartości rzeczowych aktywów trwałych wskaźnik rentowności kapitału własnego kształtował się na zbliżonym poziomie, znacznie niższym niż w przedsiębiorstwach z pierwszej grupy. Im wyższy jest wskaźnik rentowności kapitału własnego, tym korzystniejsza sytuacja finansowa przedsiębiorstwa. Najbardziej stabilny poziom efektywności wykorzystania kapitału własnego odnotowano w przedsiębiorstwach o najwyższej wartości rzeczowych aktywów trwałych. Zarządzający



Rysunek 9

Wskaźnik rentowności kapitału własnego (%) w zależności od wartości rzeczowych aktywów trwałych (tys. zł)

Źródło: Opracowanie własne.

tymi przedsiębiorstwami powinni jednak podjąć działania zmierzające do podwyższenia efektywności wykorzystania kapitału własnego. Największa dominacja przedsiębiorstw z pierwszej grupy nad tymi z grupy trzeciej wystąpiła w 2004 roku – wynosiła 20,4 pkt%, co można uznać za różnicę znaczącą.

Wnioski

W opracowaniu przedstawiono zależności między efektywnością i sprawnością funkcjonowania przedsiębiorstw z sektora MSP a ich wielkością. Na podstawie przeprowadzonych analiz sformułowano następujące wnioski:

1. Przedsiębiorstwa charakteryzowały się zróżnicowaną wartością środków trwałych oraz nakładów inwestycyjnych, przypadających na jedną osobę zatrudnioną, przy czym najwyższa występowała na ogół w mikroprzedsiębiorstwach. W przedsiębiorstwach tych odnotowano znacząco wyższą od przedsiębiorstw małych i średnich rotację rzeczowych aktywów trwałych. Wynika to częściowo z zakupów przez zarządzających tymi przedsiębiorstwami używanych lub zamortyzowanych środków trwałych o niskiej wartości netto.
2. Najniższy poziom wartości rzeczowych aktywów trwałych przypadających na jednego zatrudnionego w przedsiębiorstwach średnich może świadczyć o większej ich elastyczności. Przedsiębiorstwa o niskim udziale tych aktywów w majątku mogą lepiej dopasować się do zmian w zakresie świadczonych usług lub wytwarzania wyrobów, gdyż mniejsza część ich kapitału jest zamrożona długookresowo. Jednak zbyt niski udział rzeczowych aktywów

trwałych w majątku przedsiębiorstw może zagrażać realizacji zadań produkcyjnych i usługowych. Wykorzystanie rzeczowych aktywów trwałych w badanych przedsiębiorstwach było efektywne, w większości lat najbardziej w mikroprzedsiębiorstwach.

3. Najniższym wskaźnikiem zadłużenia długoterminowego charakteryzowały się przedsiębiorstwa o najmniejszej wartości rzeczowych aktywów trwałych. Stopień wykorzystywania kredytu długoterminowego w tych przedsiębiorstwach był zdeterminowany możliwościami jego uzyskania, które są bardzo ograniczone. Najwyższe wskaźniki bieżącej płynności finansowej odnotowano w przedsiębiorstwach o największej wartości rzeczowych aktywów trwałych. Najniższa płynność finansowa wystąpiła w przedsiębiorstwach o przeciętnej wartości rzeczowych aktywów trwałych. W przedsiębiorstwach z sektora MSP nie odnotowano zbyt wysokich poziomów wskaźników bieżącej płynności finansowej, gdyż zarządzający nie utrzymują nadmiernych stanów składników majątku obrotowego, dopasowując je do poziomu zobowiązań krótkoterminowych.
4. Wskaźnik rotacji rzeczowych aktywów trwałych był najwyższy w przedsiębiorstwach o najmniejszej ich wartości. Ponieważ rzeczowe aktywa trwałe są wykazywane w bilansie w wartościach netto, to przedsiębiorstwa o wyższych wskaźnikach rotacji tego majątku dysponowały mniejszą jego wartością lub był to majątek w dużym stopniu umorzony. Pomimo to w przedsiębiorstwach o najmniejszej wartości rzeczowych aktywów trwałych odnotowano najwyższą efektywność wykorzystania kapitału własnego, przy stosunkowo niewielkich różnicach w zakresie rentowności sprzedaży między wydzielonymi grupami przedsiębiorstw według tego kryterium.

Literatura

- BOROWIECKI R.: *Efektywność gospodarowania środkami trwałymi w przedsiębiorstwie*. PWN, Warszawa-Kraków 1988.
- IWIN J.: *Podatkowa tarcza amortyzacyjna a wartość inwestycji rzeczowych przedsiębiorstw*. Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2003.
- JAGIELSKA A.: *Syntetyczna analiza wskaźnikowa w ocenie efektywności gospodarowania środkami trwałymi*. [w:] Współczesne problemy analizy ekonomicznej. Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego, nr 1, Sopot 2006.
- JANASZ W.: *Gospodarka środkami pracy w przedsiębiorstwie*. Politechnika Szczecińska, Szczecin 1986.
- JANIUK I.: *Strategiczne dostosowanie polskich małych i średnich przedsiębiorstw do konkurencji europejskiej*. Difin, Warszawa 2004.
- KARMAŃSKA A., WALIŃSKA E.: *Środki trwałe w prawie bilansowym i podatkowym*. A.D. Drągowski, Warszawa 2006.

Ustawa o rachunkowości, DzU z 1994 r. Nr 121, poz. 591.

Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej, DzU z 2004 r. Nr 173, poz. 1807.

WASILEWSKI M., WASILEWSKA A.: *Wyposażenie i efektywność wykorzystania rzeczowych aktywów trwałych w przedsiębiorstwach rolniczych*. Zeszyty Naukowe SGGW, Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej, nr 66, Warszawa 2008.

Fixed assets management in enterprises of SME sector

Abstract

The paper deals with the analysis of the relationship between efficiency and effectiveness of SME sector enterprises in respect to size of the employment and fixed assets value. The enterprises were characterized by fixed assets diversity and value of investments outlay. The micro enterprises used possessed fixed assets quite effective. Definitely the lowest participation of long term financing was recorded in enterprises which noticed small value of fixed assets. In enterprises which had the highest value of this assets noted profitable situation in aspect of financial liquidity, whereas the lowest was ascertained in group with an average value of this assets. The fixed assets turnover was higher in enterprises which characterized by the lowest level of fixed assets In these group noticed the highest effectiveness of equity capital utilization. The rate on sale, in group divided according to fixed assets value, remained at relatively similar level, and could be assessed as low.

