Anna Marzec, Danuta Redel
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

EFEKTYWNOŚĆ WYKORZYSTANIA MAJĄTKU TRWAŁEGO I CZYNNIKA PRACY W POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTWACH W LATACH 2003-2007

Wstęp

Lata 2003-2007 były okresem dynamicznego rozwoju polskich przedsiębiorstw. Ich liczba zwiększyła się w tym czasie o ponad 50 tys. Najwięcej (ponad 46 tys.) powstało nowych mikroprzedsiębiorstw. Małych firm było w 2007 r. o blisko 2,5 tys. więcej niż w 2003 r., średnich o ponad 1 tys. więcej, a liczba dużych przedsiębiorstw wzrosła relatywnie najbardziej, bo o ponad 20% (ich liczba zwiększyła się o 544).

Dynamicznie zwiększały się także przychody ogółem (tab. 1). W 2007 r. były nominalnie o 48% wyższe od tych z 2003 r. Relatywnie najszybciej, także ze względu na dynamicznie rosnącą liczbę przedsiębiorstw, zwiększyły się w tym okresie przychody dużych (wzrost o 61,7%) i średnich (wzrost o 54,4%) firm. W mniejszym stopniu dotyczyło to mikroprzedsiębiorstw (wzrost przychodów o 35,1%), a także małych firm (wzrost o 27%).

Koszty własne zwiększały się w latach 2003-2007 wolniej niż przychody i dotyczyło to wszystkich grup przedsiębiorstw. Dzięki temu, dość wyraźnie poprawiły się wskaźniki rentowności obrotu brutto. Dla ogółu przedsiębiorstw wskaźnik ten wynosił w 2007 r. 8,8%, podczas gdy w 2003 r. było to 6,8%. W największym stopniu poprawiła się rentowność obrotu brutto w mikroprzedsiębiorstwach (z 10,9 do 14,9%), a następnie kolejno w dużych (z 4,9 do 6,8%), średnich (z 5,1 do 6,5%) i małych firmach (z 7,1 do 8,1%).

Zrealizowany przez przedsiębiorstwa zysk brutto był w 2007 r. blisko dwukrotnie wyższy niż ten z 2003 r. W największym stopniu (o 2,3 raza) zwiększył się on w firmach dużych, prawie 2 razy w średnich, o 1,8 raza w mikrofirmach i o prawie 1,5 raza w małych przedsiębiorstwach.

Tabela 1. Dynamika zmian przychodów, kosztów, wyniku finansowego brutto i wartości dodanej w polskich przedsiębiorstwach w latach 2003-2007 (w %; rok 2003 = 100)

Wyszczególnienie	Przychody ogółem	Koszty ogółem	Wynik finansowy brutto	Wartość dodana
Ogółem	148,0	143,4	191,4	149,3
– Mikroprzedsiębiorstwa	135,1	129,3	183,7	155,1
– Małe przedsiębiorstwa	127,0	123,7	146,4	120,4
– Średnie przedsiębiorstwa	154,4	150,4	196,3	151,9
– Duże przedsiębiorstwa	161,7	156,4	227,2	152,4

Źródło: obliczenia własne na podstawie publikacji GUS (2008), Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2007 r., Warszawa.

Równie dynamicznie, jak wartość przychodów ogółem, zwiększała się w latach 2003-2007 wartość dodana realizowana przez przedsiębiorstwa. W 2007 r. była ona o blisko 50% wyższa od tej z 2003 r., przy czym w dużych, średnich i mikroprzedsiębiorstwach wzrost wartości dodanej przekroczył 50%, natomiast w małych firmach wyniósł tylko nieco ponad 20%.

Tak dynamiczny wzrost przychodów oraz osiąganych wyników finansowych mógł skłonić przedsiębiorstwa albo do przeznaczania znacznych kwot na dalszy rozwój, albo do pewnej rozrzutności i „przejadania" osiąganych zysków w postaci np. szybszego wzrostu wynagrodzeń, wypłaty znacznej części zysków właścicielom itp. Przedmiotem naszego zainteresowania będą właśnie zmiany w efektywności wykorzystania takich czynników produkcji jak środki trwałe i praca w okresie dynamicznego rozwoju polskich przedsiębiorstw.

1. Efektywność wykorzystania czynnika pracy w polskich przedsiębiorstwach

Dynamiczny wzrost przychodów ogółem oraz wartości dodanej, jaki wystąpił w polskich przedsiębiorstwach w latach 2003-2007, został osiągnięty przy relatywnie niewielkim wzroście zarówno liczby pracujących, jak i liczby osób zatrudnionych na umowę o pracę.

W 2007 r. liczba pracujących w przedsiębiorstwach była tylko o nieco ponad 10% wyższa od tej z 2003 r. Zdecydowanie szybciej, bo o 19%, wzrosła ona tylko w dużych firmach, natomiast w firmach mikro i małych wzrost ten nie przekraczał 6% (tab. 2).

Tabela 2. Dynamika zmian liczby pracujących, przeciętnych wynagrodzeń i wydajności pracy w polskich przedsiębiorstwach w 2007 r. (w %; rok 2003 = 100)

Wyszczególnienie	Liczba pracujących	Przeciętne wynagrodzenie	Wydajność pracy	
			przychody na 1 pracującego	wartość dodana na 1 pracującego
Ogółem	110,2	127,5	134,3	135,4
– Mikroprzedsiębiorstwa	105,8	111,9	127,8	146,7
– Małe przedsiębiorstwa	105,6	124,4[a]	120,2	114,0
– Średnie przedsiębiorstwa	109,5	131,7	141,0	138,7
– Duże przedsiębiorstwa	119,0	126,4	135,8	128,0

a Dane szacunkowe.
Źródło: jak w tabeli 1.

Zdecydowanie szybciej rosła natomiast wysokość przeciętnego wynagrodzenia i dla ogółu przedsiębiorstw było ono w 2007 r. nominalnie o 27,5% wyższe niż w 2003 r. Najszybciej zwiększały się wynagrodzenia w średnich przedsiębiorstwach (wzrost o 31,7%), a także w firmach dużych (o 26,4%) i małych (wzrost o 24,4%)[1]. W mikroprzedsiębiorstwach przeciętne wynagrodzenie zwiększyło się w tym czasie tylko o niecałe 12%.

W niemal wszystkich grupach przedsiębiorstw wydajność pracy, liczona zarówno jako wartość przychodów, jak i kwota wartości dodanej na jednego pracującego, rosła w latach 2003-2007 szybciej niż wspomniane przeciętne wynagrodzenia. Wyjątek stanowi jedynie grupa małych przedsiębiorstw, gdzie wzrost przeciętnych wynagrodzeń wyprzedzał we wspomnianym okresie wzrost wydajności pracy pracujących[2]. Jest rzeczą zastanawiającą, dlaczego właśnie w małych firmach wzrost płac wyprzedzał wzrost wydajności pracy. Znalezienie odpowiedzi wymagałoby jednak bardziej szczegółowych badań. Fakt ten nie pozostał bez wpływu na relatywnie gorsze wyniki finansowe w tej grupie przedsiębiorstw[3].

Wydajność pracy, liczona czy to jako przychody ogółem, czy też jako kwota wartości dodanej na jednego pracującego, jest wprawdzie lepszą miarą wydajności

[1] Dla grupy małych przedsiębiorstw, zatrudniających od 10 do 49 pracowników, brak jest publikowanych szczegółowych danych o wysokości średnich wynagrodzeń. Dlatego też dynamika ich została oszacowana na podstawie publikacji GUS Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych: z lat 2003-2007, gdzie znajdują się informacje o rocznej kwocie wynagrodzeń oraz wysokości przeciętnego zatrudnienia.

[2] W pewnym stopniu może to wynikać z niedokładności szacunków. Wydaje się jednak, że nie można tylko w ten sposób wyjaśniać wspomnianych różnic.

[3] W małych przedsiębiorstwach rentowność obrotu brutto poprawiła się w latach 2003-2007 tylko o 1 pkt. proc. (w innych grupach było to od 1,4 do 4 pkt. proc.).

pracy od wartości przychodów i kwoty wartości dodanej na jednego zatrudnionego na podstawie umowy o pracę, ale wynagrodzenia są wypłacane na ogół zatrudnionym. Z tego też względu warto pokazać także, jak kształtowała się wydajność pracy zatrudnionych na umowę o pracę w poszczególnych grupach przedsiębiorstw (tab. 3).

Tabela 3. Dynamika zmian liczby zatrudnionych, przeciętnych wynagrodzeń i wydajności pracy w polskich przedsiębiorstwach w 2007 r. (w %; rok 2003 = 100)

Wyszczególnienie	Liczba zatrudnionych	Przeciętne wynagrodzenie	Wydajność pracy	
			przychody na 1 zatrudnionego	wartość dodana na 1 zatrudnionego
Ogółem	111,4	127,5	132,8	133,9
– Mikroprzedsiębiorstwa	111,8	111,9	120,9	138,8
– Małe przedsiębiorstwa	102,8	124,4[a]	123,5	117,1
– Średnie przedsiębiorstwa	108,8	131,7	142,0	139,7
– Duże przedsiębiorstwa	116,8	126,4	138,4	130,4

a dane szacunkowe.
Źródło: jak w tabeli 1.

Liczba osób zatrudnionych na podstawie umowy o pracę wzrosła w latach 2003-2007 o 11,4%, a więc nieco szybciej niż liczba pracujących (wzrost o 10,2%). Ten szybszy wzrost dotyczył jednak tylko mikroprzedsiębiorstw. Z tego właśnie względu wydajność pracy, liczona zarówno jako wartość przychodów ogółem, jak i kwota wartości dodanej na jednego zatrudnionego, była w mikrofirmach niższa niż wydajność pracy pracujących. Jednak niewielki wzrost przeciętnych wynagrodzeń w tej grupie przedsiębiorstw spowodował, że i tak rosły one wolniej od wydajności pracy zatrudnionych, przyczyniając się do poprawy ich pozycji konkurencyjnej.

W pozostałych grupach przedsiębiorstw liczba pracujących rosła szybciej od liczby zatrudnionych na podstawie umowy o pracę. Z tego też względu wydajność pracy, liczona zarówno jako wartość przychodów ogółem, jak i kwota wartości dodanej na jednego zatrudnionego, była w analizowanym okresie wyższa niż wydajność pracy pracujących. Z tego samego względu relacje wzrostu przeciętnych wynagrodzeń i wydajności pracy zatrudnionych na podstawie umowy o pracę były korzystniejsze niż podobne relacje dla pracujących. Mimo to, w grupie małych przedsiębiorstw nadal dynamika przeciętnych wynagrodzeń była szybsza niż dynamika wydajności pracy zatrudnionych. Może to świadczyć o pogorszeniu się efektywności wykorzystania czynnika pracy w małych firmach.

Podsumowując, należy jednak zauważyć, że z wyjątkiem grupy małych firm w polskich przedsiębiorstwach okres dobrej koniunktury gospodarczej, a także fakt pojawienia się pewnych trudności w znalezieniu odpowiednio wykwalifikowanych pracowników, nie spowodował nadmiernego wzrostu płac, wyprzedzającego wzrost wydajności pracy. Świadczy to na ogół o efektywnym wykorzystywaniu przez właścicieli tego czynnika produkcji.

2. Nakłady inwestycyjne i efektywność wykorzystania majątku trwałego

Nakłady zwiększające majątek trwały przedsiębiorstwa są czynnikiem, który w decydujący sposób wpływa na jego rozwój, możliwości zwiększania produkcji, a więc w efekcie na pozycję firmy na rynku. Na decyzje o zwiększaniu majątku trwałego wpływa jednak wiele zewnętrznych czynników, z których podstawowym jest zwykle popyt na produkcję oraz możliwości jej zwiększania bez dokonania dodatkowych nakładów na środki trwałe.

Lata 2003-2007 były okresem, w którym sytuacja finansowa przedsiębiorstw poprawiała się w wyniku znaczącego wzrostu przychodów oraz wyniku finansowego. Dynamicznie zwiększały się nakłady na inwestycje (tab. 4).

Tabela 4. Dynamika zmian nakładów inwestycyjnych w polskich przedsiębiorstwach w latach 2003-2007 (w %, w cenach bieżących, rok poprzedni = 100%)

Wyszczególnienie	2004	2005	2006	2007	2007 2003 = 100
Ogółem	116,8	110,6	114,4	126,2	186,4
– Mikroprzedsiębiorstwa	112,6	104,2	119,7	129,2	181,6
– Małe przedsiębiorstwa	109,4	90,8	121,0	123,2	148,2
– Średnie przedsiębiorstwa	135,0	98,9	129,2	124,0	213,8
– Duże przedsiębiorstwa	112,4	123,0	106,2	127,2	186,7

Źródło: jak w tabeli 1.

W 2007 r. dla ogółu polskich przedsiębiorstw nakłady inwestycyjne były nominalnie o 86% wyższe od tych w 2003 r. Relatywnie najszybciej zwiększały się one w tym okresie w średnich przedsiębiorstwach (wzrost ponad 2,1-krotny), nieznacznie mniejszy wystąpił w dużych przedsiębiorstwach (wzrost o 86,7%) oraz w mikrofirmach (wzrost o 81,6%). W najmniejszym stopniu nakłady inwestycyjne zwiększyły się w małych przedsiębiorstwach (wzrost o 48,2%).

Wartość brutto środków trwałych w latach 2003-2007 zwiększała się wolniej (wzrost o 24,2%) niż nakłady inwestycyjne i dotyczyło to wszystkich grup przedsiębiorstw (tab. 5).

Tabela 5. Dynamika zmian wartości brutto środków trwałych w polskich przedsiębiorstwach w latach 2003-2007 (w %, w cenach bieżących, rok poprzedni = 100%).

Wyszczególnienie	2004	2005	2006	2007	2007 2003 = 100
Ogółem	105,2	104,5	104,3	108,4	124,2
– Mikroprzedsiębiorstwa	111,8	112,3	107,0	109,7	147,3
– Małe przedsiębiorstwa	99,6	102,0	103,2	102,2	107,2
– Średnie przedsiębiorstwa	109,9	101,9	105,4	101,1	119,4
– Duże przedsiębiorstwa	103,6	104,6	103,5	112,0	125,7

Źródło: jak w tabeli 1.

W największym stopniu wzrosły one w mikroprzedsiębiorstwach (o ponad 47%), następnie kolejno w dużych (o 25,7%), średnich (o 19,4%), zaś w małych firmach zaledwie o 7,2%.

Dla porównania zmian nakładów w różnych przedsiębiorstwach wykorzystamy relacje tych nakładów do wyniku finansowego[4] (tab. 6) oraz przychodów ogółem (tab. 7).

Tabela 6. Udział nakładów inwestycyjnych wartości wyniku finansowego brutto polskich przedsiębiorstw w latach 2003-2007 (w %)

Wyszczególnienie	2003	2004	2005	2006	2007
Ogółem	58,4	52,4	57,9	56,6	56,8
– Mikroprzedsiębiorstwa	18,6	17,7	16,8	17,8	18,4
– Małe przedsiębiorstwa	50,3	55,2	48,4	53,2	50,9
– Średnie przedsiębiorstwa	75,8	80,9	85,1	84,5	82,5
– Duże przedsiębiorstwa	113,4	75,7	101,9	91,2	93,2

Źródło: jak w tabeli 1.

W latach 2003-2007 przedsiębiorstwa przeznaczały znaczną część swojego wypracowanego zysku na rozwój. Należy podkreślić, że wysoki udział nakładów

[4] Trudno skonstruować inny wskaźnik, który pozwoliłby porównać wielkość nakładów na środki trwałe w firmach posiadających osobowość prawną bądź jej nie posiadających.

inwestycyjnych w wypracowanym zysku brutto świadczy ponadto o tym, że wiele przedsiębiorstw, szczególnie średnich i dużych, wykorzystywało zewnętrzne źródła finansowania tej grupy nakładów. W 2007 r. w porównaniu z 2003 r. można zaobserwować niewielkie zmniejszenie udziału nakładów inwestycyjnych w wyniku finansowym brutto ogółu przedsiębiorstw (zmniejszenie o 1,8 pkt. proc.). Podobne tendencje, i to w znacznie większym stopniu, wystąpiły w dużych przedsiębiorstwach, a także w nieznacznym stopniu w mikrofirmach. W pozostałych grupach przedsiębiorstw wielkość ta znacznie się zwiększyła, odpowiednio o 6,7 pkt. proc. w średnich przedsiębiorstwach i o 0,6 pkt. proc. w małych.

Tabela 7. Udział nakładów inwestycyjnych w przychodach ogółem polskich przedsiębiorstw w latach 2003-2007 (w %)

Wyszczególnienie	2003	2004	2005	2006	2007
Ogółem	4,0	4,1	4,4	4,5	5,0
– Mikroprzedsiębiorstwa	2,0	2,1	2,1	2,2	2,7
– Małe przedsiębiorstwa	3,6	3,6	3,3	3,8	4,1
– Średnie przedsiębiorstwa	3,8	4,5	4,3	5,0	5,3
– Duże przedsiębiorstwa	5,5	5,4	6,3	5,8	6,4

Źródło: jak w tabeli 1.

Udział nakładów inwestycyjnych w wielkości przychodów w latach 2003-2007 zwiększył się we wszystkich grupach przedsiębiorstw, ale w różnym stopniu. Dla ogółu przedsiębiorstw w 2007 r. w stosunku do 2003 r. wzrost ten wyniósł 1,0 pkt. proc. Największą zmianę odnotowano w grupie przedsiębiorstw średnich (wzrost o 1,5 pkt. proc.) i dużych (wzrost o 0,9 pkt. proc.). W nieco mniejszym stopniu zwiększył się udział nakładów inwestycyjnych w przychodach mikroprzedsiębiorstw (wzrost o 0,7 pkt. proc.) oraz małych podmiotach gospodarczych (wzrost o 0,5 pkt. proc.).

Za miary efektywności wykorzystania majątku trwałego przyjęto wartość przychodów lub kwotę wartości dodanej generowaną przez majątek o wartości jednego złotego.

Dokonując oceny efektywności wykorzystania środków trwałych w latach 2003-2007 (liczonej jako dynamika wartości dodanej do wartości brutto środków trwałych), można zaobserwować systematyczny wzrost we wszystkich grupach przedsiębiorstw. Dla ogółu przedsiębiorstw zwiększyła się o ponad 20%. Największą efektywność uzyskały średnie podmioty gospodarcze (wzrost o 27,3%) oraz duże (wzrost o 21,3%). Natomiast małe firmy i mikroprzedsiębiorstwa w mniejszym stopniu zwiększyły efektywność odpowiednio o 12,3% oraz 5,3% (tab. 8).

Tabela 8. Efektywność wykorzystania środków trwałych w polskich przedsiębiorstwach (liczona jako dynamika zmian relacji: wartość dodana/ /wartość środków trwałych brutto) w latach 2003–2007 (w %, w cenach bieżących, rok poprzedni = 100%)

Wyszczególnienie	2004	2005	2006	2007	2007 2003 = 100
Ogółem	110,8	95,9	109,4	103,3	120,2
– Mikroprzedsiębiorstwa	110,1	86,3	117,5	94,3	105,3
– Małe przedsiębiorstwa	96,5	101,0	100,2	115,0	112,3
– Średnie przedsiębiorstwa	102,0	99,1	108,0	116,5	127,3
– Duże przedsiębiorstwa	115,8	96,9	105,8	102,2	121,3

Źródło: jak w tabeli 1.

Dokonując oceny efektywności wykorzystania środków trwałych (liczonej jako dynamika przychodów ogółem do wartości brutto środków trwałych), relacje te kształtują się nieco inaczej. Dla ogółu przedsiębiorstw wzrost jest mniejszy i wynosi 19,2%. Natomiast większe zmiany efektywności odnotowano w grupie przedsiębiorstw średnich (wzrost o 29,4%) i dużych (wzrost o 28,6%), nieco mniejsze w grupie małych podmiotów (wzrost o 18,5%). Odmienną relację - pogorszenie wykorzystania środków trwałych - zaobserwowano w mikroprzedsiębiorstwach (spadek o 8,3%), może ona wynikać z tego, że dla tej grupy przedsiębiorstw, funkcjonujących na ogół jako podmioty nieposiadające osobowości prawnej, ważniejsza od efektywności jest minimalizacja obciążeń podatkowych[5] (tab. 9).

Tabela 9. Efektywność wykorzystania środków trwałych w polskich przedsiębiorstwach (liczona jako dynamika zmian relacji: przychody/wartość środków trwałych brutto) w latach 2003-2007 (w %, w cenach bieżących, rok poprzedni = 100%)

Wyszczególnienie	2004	2005	2006	2007	2007 2003 = 100
Ogółem	106,8	98,8	108,4	104,1	119,2
– Mikroprzedsiębiorstwa	97,5	91,0	107,6	96,1	91,7
– Małe przedsiębiorstwa	108,2	97,5	102,2	109,9	118,5
– Średnie przedsiębiorstwa	104,9	101,0	106,2	115,0	129,4
– Duże przedsiębiorstwa	110,9	101,0	111,1	103,4	128,6

Źródło: jak w tabeli 1.

[5] Do podobnych wniosków autorki doszły w swoim poprzednim opracowaniu: Marzec i Redel (2005).

Zakończenie

Z przedstawionej analizy wynika, że polskie przedsiębiorstwa na ogół właściwie wykorzystały okres dobrej koniunktury gospodarczej. Dynamicznie rosły nakłady inwestycyjne i poprawiała się efektywność wykorzystania posiadanego majątku trwałego. Wysoki udział nakładów inwestycyjnych w wypracowanym zysku brutto świadczy ponadto o tym, że wiele przedsiębiorstw, szczególnie średnich i dużych, wykorzystywało zewnętrzne źródła finansowania tej grupy nakładów. Pogorszenie efektywności wykorzystania środków trwałych w mikroprzedsiębiorstwach (liczone jako wartość przychodów ogółem na 1 zł wartości majątku trwałego) może wynikać z tego, że dla tej grupy przedsiębiorstw, funkcjonujących na ogół jako podmioty nieposiadające osobowości prawnej, ważniejsza od efektywności jest minimalizacja obciążeń podatkowych.

Polskie przedsiębiorstwa w większości efektywnie wykorzystywały także czynnik pracy. Wydajność pracy zarówno ogółu pracujących, jak i zatrudnionych na umowę o pracę rosła w niemal wszystkich grupach przedsiębiorstw szybciej niż przeciętne wynagrodzenia. Na tym tle mniej korzystnie wyglądała jednak sytuacja w grupie małych firm, w których wynagrodzenia zwiększały się szybciej niż wydajność pracy. Fakt ten przyczynił się prawdopodobnie zarówno do relatywnie mniejszej poprawy wyników finansowych (np. rentowności obrotu brutto), jak i do mniejszej (na tle innych grup przedsiębiorstw) dynamiki wzrostu nakładów inwestycyjnych.

Bibliografia

Wziątek-Kubiak A., (2003) *Konkurencyjność polskiego przemysłu*, INE PAN, Dom Wydawniczy Bellona, Warszawa.

Marzec A., Redel D., (2005), *Rozwój sektora mikroprzedsiębiorstw w Polsce w latach 1999-2003,* w: A. Bielawska (red.), *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw*, Uniwersytet Szczeciński Rozprawy i Studia T. (DCXLV) 571, Szczecin.

Marzec, A., (2005), *Koszty i wydajność pracy i ich wpływ na efektywność i konkurencyjność polskich przedsiębiorstw,* [w:] J. Ostaszewski (red.), *Finanse przedsiębiorstwa,* SGH Kolegium Zarządzania i Finansów Monografie i Opracowania Naukowe, Warszawa.

Marzec A., Redel D., (2007), *Nakłady na środki trwałe w mikro i małych przedsiębiorstwach w latach 2000-2005* w: *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*, numer specjalny maj 2007, Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemyśle „ORGMASZ", Warszawa-Szczecin.

Marzec A., Redel D., (2007), *Integracja europejska i jej wpływ na kształtowanie wynagrodzeń i kosztów pracy – konsekwencje dla polskich przedsiębiorstw* [w:] A. Bogus M. Wypych (red.), *Harmonizacja rynków finansowych i finansów przedsiębiorstw w skali narodowej i europejskiej*, Instytut Finansów, Bankowości i Ubezpieczeń Uniwersytetu Łódzkiego, Difin, Warszawa.

EFFICIENT USE OF ASSETS AND LABOR IN POLISH ENTERPRISES IN 2003-2007

Summary

The aim of this study was to evaluate the change in efficiency of Polish companies (broken down into micro, small, medium and large) the basic factors of production, namely labor resources and fixed assets. This assessment was based on published by the CSO statistical data and it will cover the period 2003-2007.

The efficiency measure adopted by the labor factor productivity calculated as the amount of revenue or the amount of value added per serving and per employee. Dynamic changes in labor productivity was compared with the dynamics of wages.

The efficiency measure adopted value of assets in income or the amount of added value generated by the assets worth one gold.

The analysis shows that Polish companies are generally well-used for economic prosperity. Dynamically increased investment and improved the efficiency of fixed assets. Exceptions were micro-companies in which the efficient use of assets declined. Work was also a factor in the period generally better used. Labor productivity grew faster than wages. In this case, the exception being a small company, where wages grew faster than labor productivity.

BIBLIOTEKA UEP GŁÓWNA