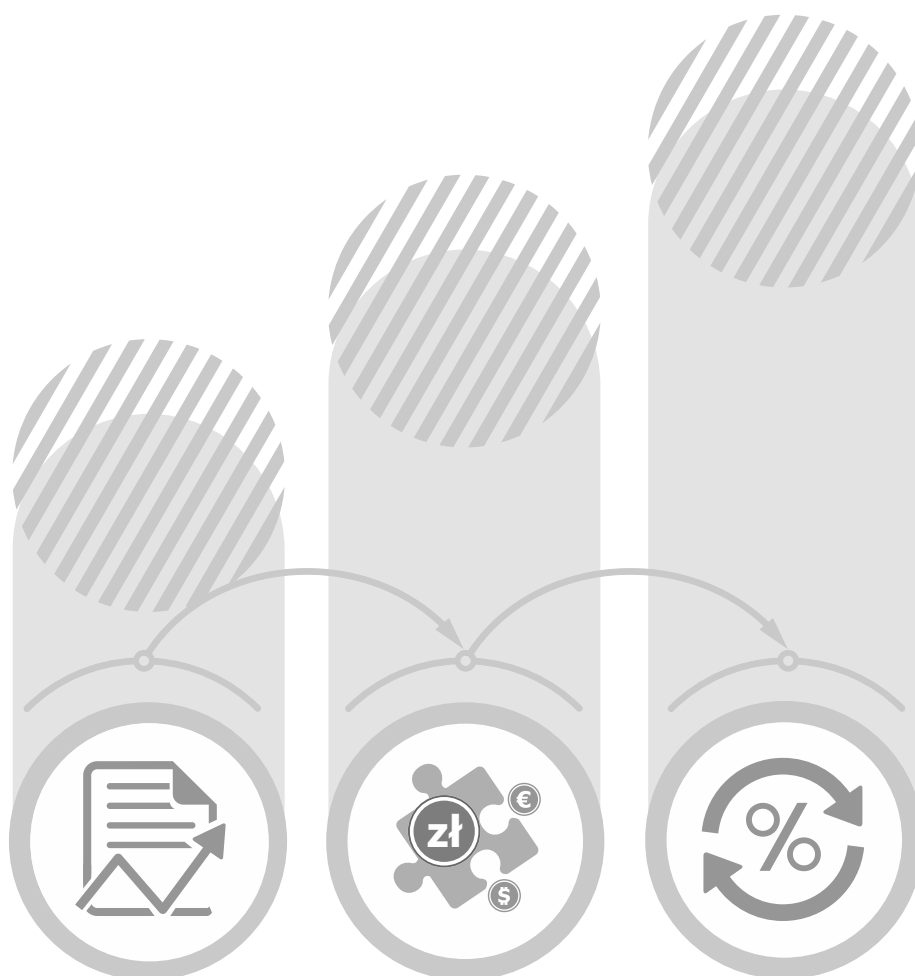




Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2019 r.

Activity of non-financial enterprises in 2019



Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2019 r.

Activity of non-financial enterprises in 2019

Opracowanie merytoryczne

Content-related works

Główny Urząd Statystyczny, Departament Przedsiębiorstw
Statistics Poland, Enterprises Department

pod kierunkiem

supervised by

Anety Płatek

Zespół autorski

Editorial team

Marzena Starzyńska, Anna Piotrowska, Aleksandra Foryś, Elżbieta Pabijanek, Jolanta Chodkowska (CIS), Elżbieta Kosińska (CIS)

Skład i opracowanie graficzne

Typesetting and graphics

Marek Bartosz, Andrzej Paluchowski

Publikacja dostępna na stronie internetowej

Publication available on website

stat.gov.pl

Przy publikowaniu danych GUS prosimy o podanie źródła

When publishing Statistics Poland data — please indicate the source



Zakład Wydawnictw
Statystycznych

00-925 WARSZAWA, AL. NIEPODLEGŁOŚCI 208.

Informacje w sprawach sprzedaży publikacji GUS — tel. (22) 608 32 10, 608 38 10
Zam. 18/2021.

Przedmowa

Zmiany zachodzące w sektorze przedsiębiorstw niefinansowych mają istotne znaczenie dla funkcjonowania całego systemu społeczno-ekonomicznego. Objęcie badaniami statystycznymi poszczególnych przejawów działalności gospodarczej przedsiębiorstw umożliwi dostarczenie odbiorcom wyników w różnorodnych ujęciach.

Przedstawiamy Państwu kolejną edycję opracowania prezentującego informacje o strukturze i wynikach ekonomicznych sektora przedsiębiorstw niefinansowych prowadzących działalność gospodarczą w Polsce w 2019 roku. Podstawowym źródłem danych do niniejszej analizy jest roczne badanie działalności gospodarczej przedsiębiorstw realizowane na zestawach danych SP – *Roczna ankieta przedsiębiorstwa* i SP-3 – *Sprawozdanie o działalności gospodarczej przedsiębiorstw*.

Publikacja zawiera dane dotyczące wszystkich podmiotów, bez względu na ich klasę wielkości mierzoną liczbą pracujących oraz rodzaj prowadzonej ewidencji księgowej. Poszczególne rozdziały dostarczają informacji m.in. o liczbie pracujących i zatrudnionych, a także o uzyskanych przez przedsiębiorstwa wynikach finansowych, posiadanych przez nie środkach trwałych oraz działalności inwestycyjnej. Zmienne prezentowane są w przekrojach według rodzaju działalności, formy prawnej oraz klasy wielkości określonej liczbą pracujących. Zgodnie z zapotrzebowaniem zgłaszanym przez odbiorców danych, w publikacji zawarte są również informacje dotyczące sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP). Zbiorowość przedsiębiorstw przedstawiona jest także w przekroju terytorialnym na poziomie województw. W publikacji omówiono ponadto wybrane dane o jednostkach lokalnych przedsiębiorstw niefinansowych. Opracowanie zostało wzbogacone o wykresy i definicje podstawowych pojęć, które ułatwiają analizę prezentowanych zjawisk.

Integralną część niniejszego opracowania stanowią tablice z szerszym zestawem danych, udostępnione w postaci elektronicznej na stronie internetowej <http://stat.gov.pl/publikacje>, do zapoznania się z którymi Państwa zachęcamy.

Będziemy zobowiązani za wszelkie uwagi i sugestie dotyczące tematyki i struktury publikacji, co pozwoli na wzbogacenie zawartości i lepsze dostosowanie jej kolejnych edycji do potrzeb odbiorców.

Dziękujemy wszystkim Respondentom, którzy realizując obowiązek sprawozdawczy w zakresie SP – *Rocznej ankiety przedsiębiorstwa* i SP-3 – *Sprawozdania o działalności gospodarczej przedsiębiorstw* przyczynili się do powstania niniejszego opracowania.

Zastępca Dyrektora
Departamentu Przedsiębiorstw



Aneta Płatek

Prezes
Głównego Urzędu Statystycznego



dr Dominik Rozkrut

Warszawa, grudzień 2020 r.

Preface

Changes in non-financial enterprises sector are of substantial importance for the functioning of the entire socio-economic system. Provision of an adequate statistical coverage of different economic activities makes it possible to deliver results in various aspects.

We present You the next edition of the study presenting information on the structure and economic results of the sector of non-financial enterprises conducting business activity in Poland in 2019. The basic source of data for analysis is the annual economic activity survey of enterprises carrying out on SP – *Annual enterprise survey* and SP-3 – *Report on the economic activity of enterprises*.

This publication contains data on all entities, regardless of their size class determined on the basis on the number of persons employed and the type of accounting records kept. Individual chapters contain information, among other things, on the number of persons employed and employees, and also on financial results achieved by the enterprises, their fixed assets, investments. Variables are presented by the type of activity, legal form and size class determined on the basis on the number of persons employed. According to the demand reported by the recipients of the data, the publication also contains information on small and medium-sized enterprises (SME). All enterprises are also presented in the territorial cross-section at the level of voivodships. Additionally, the publication discusses selected data on local units of non-financial enterprises. The study has been complemented by charts and main definitions, which facilitates the analysis of the presented phenomena.

The integral part of this publication are tables with wider range of data, available in an electronic format at <http://stat.gov.pl/publikacje>, to which we kindly invite You to use.

We will be grateful for any comments or suggestions regarding the subject and structure of the publication, which will enable us to develop its content and better adjust future editions to the needs of the Readers.


We would like to thank all the Respondents who contributed to creating this publication fulfilling their reporting obligations in terms of SP – *Annual enterprise survey* and the SP-3 – *Report on the economic activity of enterprises*.

Deputy Director
of Enterprises Department



Aneta Płatek

President
Statistics Poland



Dominik Rozkrut, Ph.D.

Spis treści

Contents

Przedmowa	3
Preface	4
Spis tablic	6
List of tables	6
Spis wykresów	7
List of charts	7
Spis map	9
List of maps	9
Objaśnienia znaków umownych	10
Symbols	10
Ważniejsze skróty	10
Major abbreviations	10
Skróty i pełne nazwy według PKD 2007 stosowane w publikacji	11
Abbreviations and full names according to NACE Rev. 2 used in the publication	11
Synteza	12
Executive summary	14
Rozdział 1. Liczba przedsiębiorstw niefinansowych	16
Chapter 1. Number of non-financial enterprises	16
Rozdział 2. Liczba pracujących i przeciętne zatrudnienie	20
Chapter 2. Number of persons employed and average paid employment	20
Rozdział 3. Liczba przedsiębiorstw niefinansowych i pracujących według form prawnych	23
Chapter 3. Number of non-financial enterprises and persons employed by legal status	23
Rozdział 4. Przychody ogółem	25
Chapter 4. Total revenues	25
Rozdział 5. Koszty ogółem	29
Chapter 5. Total costs	29
Rozdział 6. Wynagrodzenia	31
Chapter 6. Gross wages and salaries	31
Rozdział 7. Środki trwałe	34
Chapter 7. Fixed assets	34
Rozdział 8. Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe	36
Chapter 8. Outlays on tangible fixed assets	36
Rozdział 9. Podstawowe dane w ujęciu regionalnym według siedziby przedsiębiorstw	39
Chapter 9. Basic data on regional basis by headquarters location	39
Rozdział 10. Podstawowe dane w ujęciu regionalnym według jednostek lokalnych	45
Chapter 10. Basic data on regional basis by local units	45
Uwagi metodologiczne	49
Methodological notes	54
Źródła i zakres danych	49
Subject and scope of data	54
Objaśnienia podstawowych pojęć	50
Main definitions	55

Spis tablic

List of tables

Tablica 1.	Liczba przedsiębiorstw niefinansowych według klas wielkości	17
Table 1.	Number of non-financial enterprises by size class	17
Tablica 2.	Liczba przedsiębiorstw według form prawnych i klas wielkości w 2019 r.	23
Table 2.	Number of enterprises by legal status and size class in 2019	23
Tablica 3.	Zmiana liczby pracujących i wynagrodzeń brutto na 1 przedsiębiorstwo według klasy wielkości	31
Table 3.	Change of number of persons employed and gross wages and salaries per 1 enterprise by size class	31
Tablica 4.	Struktura przedsiębiorstw inwestujących według wysokości poniesionych nakładów inwestycyjnych w 2019 r.	37
Table 4.	Structure of investing enterprises by the value of investment outlays in 2019	37
Tablica 5.	Liczba przedsiębiorstw i pracujących oraz miesięczne wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego według województw w 2019 r.	40
Table 5.	Number of enterprises and persons employed and monthly gross wages and salaries per 1 paid employee by voivodship in 2019	40
Tablica 6.	Przychody ogółem i nakłady na rzeczowe aktywa trwałe w 2019 r.	42
Table 6.	Total revenues and outlays on tangible fixed assets in 2019	42
Tablica 7.	Liczba jednostek lokalnych (bez jednostek lokalnych poza granicami kraju) oraz liczba przedsiębiorstw według województw w 2019 r.	45
Table 7.	Number of local units (without local units abroad) and number of enterprises by voivodship in 2019	45
Tablica 8.	Nakłady inwestycyjne według siedziby przedsiębiorstwa i jednostek lokalnych w 2019 r.	47
Table 8.	Investment outlays calculated according to headquarters location and local units in 2019	47

Spis wykresów

List of charts

Wykres 1.	Przedsiębiorstwa duże w strukturze przedsiębiorstw niefinansowych w 2019 r.	12
Chart 1.	Large enterprises in structure of non-financial enterprises in 2019	14
Wykres 2.	Podstawowe dane o przedsiębiorstwach niefinansowych według sekcji PKD w 2019 r. ...	13
Chart 2.	Basic data of non-financial enterprises by NACE section in 2019	15
Wykres 3.	Liczba przedsiębiorstw niefinansowych	16
Chart 3.	Number of non-financial enterprises	16
Wykres 4.	Struktura przedsiębiorstw niefinansowych według sekcji PKD	18
Chart 4.	Structure of non-financial enterprises by NACE section	18
Wykres 5.	Zmiana procentowa liczby przedsiębiorstw według sekcji PKD (w 2019 r. w stosunku do 2010 r.)	18
Chart 5.	Percentage change of number of enterprises by NACE section (in 2019 in relation to 2010)	18
Wykres 6.	Rodzaj prowadzonej ewidencji księgowej w mikroprzedsiębiorstwach	19
Chart 6.	Kind of accounting records kept in microenterprises	19
Wykres 7.	Struktura liczby pracujących według sekcji PKD	21
Chart 7.	Structure of number of persons employed by NACE section	21
Wykres 8.	Struktura liczby pracujących według klas wielkości i sekcji PKD w 2019 r.	21
Chart 8.	Structure of number of persons employed by size class and NACE section in 2019	21
Wykres 9.	Liczba pracujących i przeciętne zatrudnienie	22
Chart 9.	Number of persons employed and average paid employment	22
Wykres 10.	Struktura liczby pracujących według form prawnych i klas wielkości w 2019 r.	24
Chart 10.	Structure of number of persons employed by legal status and size class in 2019	24
Wykres 11.	Struktura przychodów ogółem sektora MŚP i przedsiębiorstw dużych według sekcji PKD w 2019 r.	26
Chart 11.	Structure of total revenues of SME sector and large enterprises by NACE section in 2019	26
Wykres 12.	Struktura przychodów ogółem według klas wielkości i sekcji PKD w 2019 r.	26
Chart 12.	Structure of total revenues by size class and NACE section in 2019	26
Wykres 13.	Przychody ogółem na 1 przedsiębiorstwo	27
Chart 13.	Total revenues per 1 enterprise	27
Wykres 14.	Przychody ogółem na 1 pracującego sektora MŚP i przedsiębiorstw dużych w 2019 r.	27
Chart 14.	Total revenues per 1 person employed of SME sector and large enterprises in 2019	27
Wykres 15.	Wynik finansowy brutto na 1 pracującego według sekcji PKD i klas wielkości w 2019 r. ...	28
Chart 15.	Gross financial result per 1 person employed by NACE section and size class in 2019	28
Wykres 16.	Koszty ogółem na 1 przedsiębiorstwo	30
Chart 16.	Total costs per 1 enterprise	30
Wykres 17.	Koszty ogółem na 1 przedsiębiorstwo według sekcji PKD w 2019 r.	30
Chart 17.	Total costs per 1 enterprise by NACE section in 2019	30
Wykres 18.	Miesięczne wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego według klas wielkości	32
Chart 18.	Monthly gross wages and salaries per 1 paid employee by size class	32
Wykres 19.	Miesięczne wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego według sekcji PKD w 2019 r.	33
Chart 19.	Monthly gross wages and salaries per 1 paid employee by NACE section in 2019	33

Wykres 20.	Wartość brutto środków trwałych	34
Chart 20.	Gross value of fixed assets	34
Wykres 21.	Struktura wartości brutto środków trwałych według sekcji PKD	35
Chart 21.	Structure of gross value of fixed assets by NACE section	35
Wykres 22.	Nakłady inwestycyjne	36
Chart 22.	Investment outlays	36
Wykres 23.	Struktura nakładów na rzeczowe aktywa trwałe według rodzaju środków trwałych w 2019 r.	38
Chart 23.	Structure of outlays on tangible fixed assets by type groups of fixed assets in 2019	38
Wykres 24.	Miesięczne wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego według klas wielkości w 2019 r.	41
Chart 24.	Monthly gross wages and salaries per 1 paid employee by size class in 2019	41
Wykres 25.	Struktura przychodów ogółem i nakładów na rzeczowe aktywa trwałe według województw w 2019 r.	43
Chart 25.	Structure of total revenues and outlays on tangible fixed assets by voivodship in 2019 ...	43
Wykres 26.	Przychody ogółem liczone metodą przedsiębiorstw i jednostek lokalnych według województw w 2019 r.	46
Chart 26.	Total revenues converted according to enterprises and local units methods by voivodship in 2019	46

Spis map

List of maps

Mapa 1.	Struktura liczby przedsiębiorstw i pracujących oraz miesięczne wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego według siedziby przedsiębiorstwa w 2019 r.	39
Map 1.	Structure of number of enterprises and persons employed and monthly gross wages and salaries per 1 paid employee by headquarters location in 2019	39
Mapa 2.	Wynik finansowy brutto	44
Map 2.	Gross financial result	44
Mapa 3.	Nakłady inwestycyjne liczone metodą jednostek lokalnych w 2019 r.	48
Map 3.	Investment outlays converted according to local units in 2019	48

Objaśnienia znaków umownych

Symbols

Symbol Symbol	Opis Description
Kreska (-)	zjawisko nie wystąpiło magnitude zero
Zero (0,0)	zjawisko istniało w wielkości mniejszej od 0,05 magnitude not zero, but less than 0.05 of a unit
Kropka (.)	oznacza: brak informacji, konieczność zachowania tajemnicy statystycznej lub że wypełnienie pozycji jest niemożliwe albo niecelowe data not available, classified data (statistical confidentiality) or providing data impossible or purposeless
„w tym” „of which”	oznacza, że nie podaje się wszystkich składników sumy indicates that not all elements of the sum are given

Ważniejsze skróty

Major abbreviations

Skrót Abbreviation	Znaczenie Meaning
tys.	tysiąc thousand
mln	milion million
mld bn	miliard billion
p.proc. pp.	punkt procentowy percentage point
zł PLN	złoty zloty
PKD	Polska Klasyfikacja Działalności Polish Classification of Activity
NACE	National Classification of Economic Activities
MŚP SME	przedsiębiorstwa o liczbie pracujących 249 i mniej osób enterprises with 249 or less persons employed

Skróty i pełne nazwy według PKD 2007 stosowane w publikacji

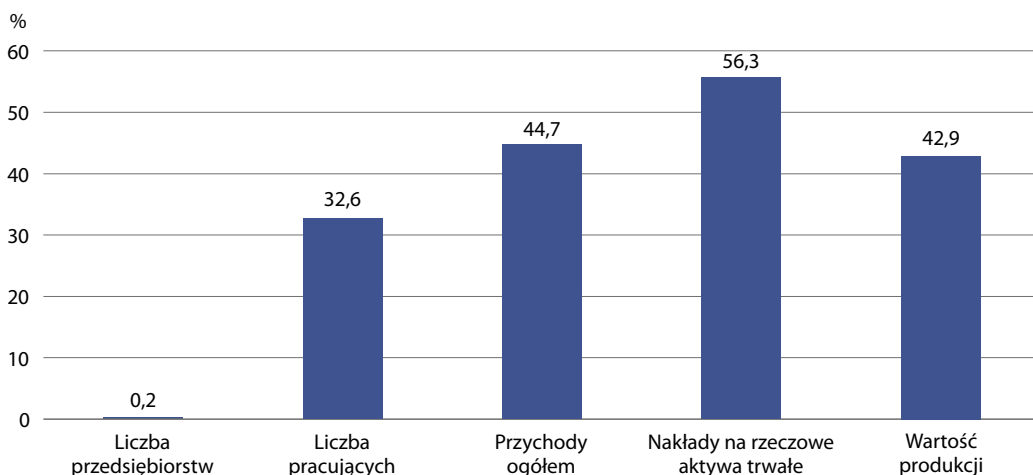
Abbreviations and full names according to NACE Rev. 2 used in the publication

Skrót Abbreviation	Pełna nazwa Full name
Handel; naprawa pojazdów samochodowych Trade; repair of motor vehicles	Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle Wholesale and retail trade; repair of motor vehicles, and motorcycles
Zakwaterowanie i gastronomia Accommodation and catering	Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi Accommodation and food service activities
Obsługa rynku nieruchomości –	Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości Real estate activities
Administrowanie i działalność wspierająca –	Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca Administrative and support service activities
Kultura, rozrywka i rekreacja –	Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją Arts, entertainment and recreation

Synteza

W 2019 r. w Polsce działało 2 211,6 tys. przedsiębiorstw niefinansowych, tj. o 2,9% więcej w stosunku do roku 2018 oraz o 28,1% w stosunku do roku 2010. Podobnie jak w latach poprzednich, w sektorze tym dominowały jednostki mikro, których udział w strukturze całej populacji wyniósł 97,0%. Podmioty mikro zanotowały największy spośród wszystkich klas wielkości wzrost liczby jednostek w latach 2010–2019. Pod względem rodzaju prowadzonej działalności struktura sektora przedsiębiorstw niefinansowych zmieniła się nieznacznie. Najliczniejszą grupę przedsiębiorstw w 2019 r., pomimo spadku udziału o 8,0 p.proc. w porównaniu z rokiem 2010, nadal stanowiły jednostki handlowe. Pod względem zróżnicowania terytorialnego, najwięcej firm miało swoją siedzibę w województwie mazowieckim, zarówno w wartości bezwzględnej (434,3 tys., tj. 19,6%), jak i w przeliczeniu na 1000 mieszkańców (80,3 przedsiębiorstw wobec 57,6 przedsiębiorstw dla Polski).

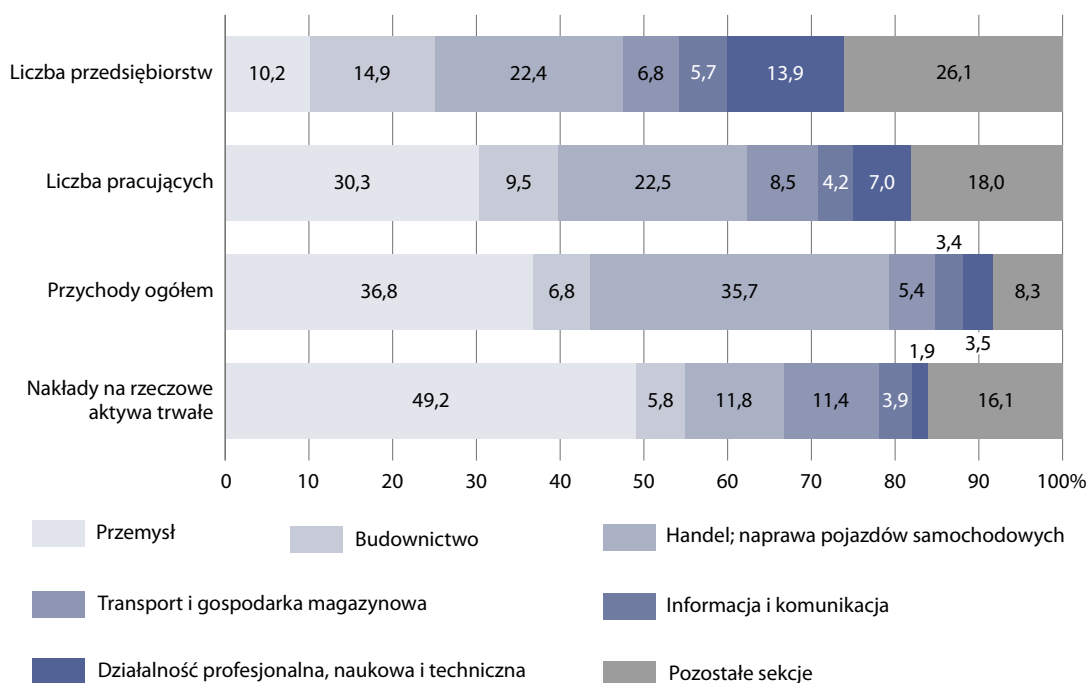
Wykres 1. Przedsiębiorstwa duże w strukturze przedsiębiorstw niefinansowych w 2019 r.



W sektorze przedsiębiorstw niefinansowych w 2019 r. pracowało 10 014,2 tys. osób, co oznacza wzrost o 0,1% w skali roku i o 13,0% w stosunku do roku 2010. Pomimo niewielkiej liczebności (0,2% ogółu przedsiębiorstw niefinansowych), w przedsiębiorstwach dużych pracowało ponad 30% wszystkich pracujących w sektorze przedsiębiorstw niefinansowych. Najwięcej pracujących w całej populacji przedsiębiorstw niefinansowych stanowiły osoby z jednostek przemysłowych (30,3%), a kolejne 22,5% z jednostek handlowych. W porównaniu z rokiem 2010 udział tych sekcji w liczbie pracujących nieznacznie zmalał. W 2019 r. przeciętnie na 1 podmiot przypadało 4,5 osoby, najwięcej w przemyśle – 13,5 osoby. W podmiotach mających siedzibę w województwie mazowieckim pracowało 22,4% ogółu pracujących w przedsiębiorstwach niefinansowych.

Miesięczne wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego w 2019 r. wyniosło 5 168 zł (wzrost o 7,3% w skali roku) i było zróżnicowane ze względu na wielkość przedsiębiorstwa i jego lokalizację. W sektorze MŚP (przedsiębiorstwa małe i średnie) ukształtowało się na poziomie 4 477 zł (w tym w mikroprzedsiębiorstwach – 3 373 zł), zaś w podmiotach dużych wyniosło 6 048 zł. W latach 2010–2019 zaobserwowano wzrost miesięcznego wynagrodzenia na 1 zatrudnionego we wszystkich klasach wielkości przedsiębiorstw. Najwyższą wartość wynagrodzenia zaobserwowano w województwie mazowieckim (6 334 zł), a najniższą w warmińsko-mazurskim (3 934 zł).

Wykres 2. Podstawowe dane o przedsiębiorstwach niefinansowych według sekcji PKD w 2019 r.



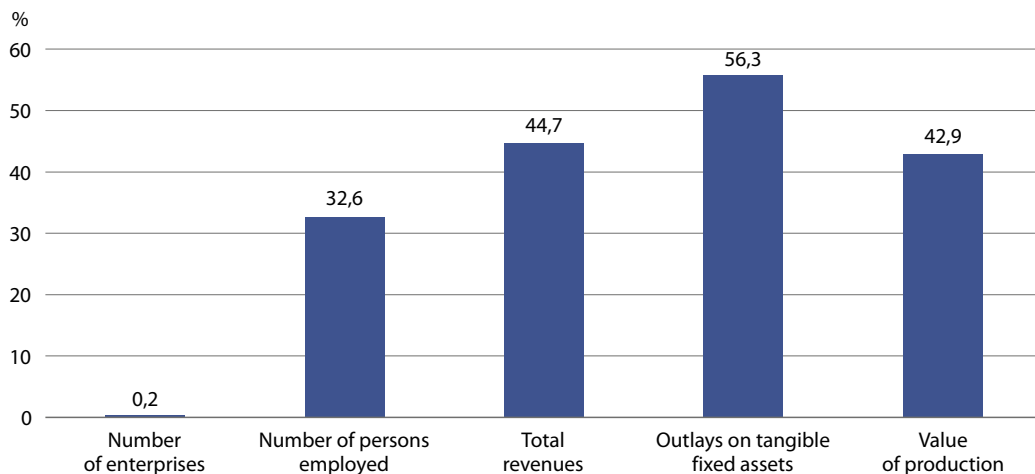
W 2019 r. przedsiębiorstwa niefinansowe osiągnęły 5 262,6 mld zł przychodów ogółem, wytworzyły 1 289,1 mld zł wartości dodanej, a wartość ich produkcji wyniosła 4 020,2 mld zł. Blisko połowę wartości powyższych kategorii wygenerowały jednostki duże. Ze względu na rodzaj prowadzonej działalności, 72,5% przychodów ogółem przypadało łącznie na przedsiębiorstwa przemysłowe i handlowe. Wskaźnik poziomu kosztów dla przedsiębiorstw niefinansowych ogółem ukształtował się na poziomie 93,1% i był zróżnicowany ze względu na wielkość przedsiębiorstwa – najwyższy zanotowały jednostki duże (96,1%), oraz ze względu na rodzaj prowadzonej działalności – najwyższy odnotowano dla przedsiębiorstw handlowych i przemysłowych. Najwyższy wynik finansowy brutto w 2019 r. wygenerowały przedsiębiorstwa przemysłowe (101,0 mld zł, z czego 97,1 mld zł zanotowano w podmiotach zajmujących się przetwórstwem przemysłowym), zaś pod względem lokalizacji – podmioty mające siedzibę w województwie mazowieckim (25,8% udziału).

Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe przedsiębiorstw niefinansowych w 2019 r. wyniosły 240,6 mld zł (wzrost o 10,2% w porównaniu z rokiem poprzednim), z czego ponad połowa przypadała na podmioty duże. Najwięcej (blisko 50%) nakładów na rzeczowe aktywa trwałe poniosły firmy prowadzące działalność przemysłową, a jednostki handlowe, stanowiące najliczniejszą grupę przedsiębiorstw niefinansowych – 11,8% ogółu nakładów. Biorąc pod uwagę lokalizację przedsiębiorstw, najwyższe nakłady poniosły firmy z województwa mazowieckiego (32,1%). Ponad 90% nakładów na rzeczowe aktywa trwałe przedsiębiorstw niefinansowych stanowiły nakłady inwestycyjne.

Executive summary

In 2019, there were 2 211.6 thousand non-financial enterprises in Poland, i.e. 2.9% more in comparison with the previous year, and 28.1% more compared to 2010. As in previous years, that sector was dominated by microenterprises, which were responsible for 97.0% share in the structure of the entire population. Among all size classes, the microenterprises recorded the greatest increase in the number of units in the years 2010–2019. With regard to the type of business activity conducted, the structure of non-financial enterprises sector changed slightly. Despite the decrease of share by 8.0 pp. compared to 2010, trade units still constituted the most numerous group. In terms of territorial diversity, the largest number of firms had their registered offices in the Mazowieckie Voivodship, both in terms of absolute value (434.3 thousand, i.e. 19.6%) and per 1000 inhabitants (80.3 enterprises against 57.6 enterprises for Poland in total).

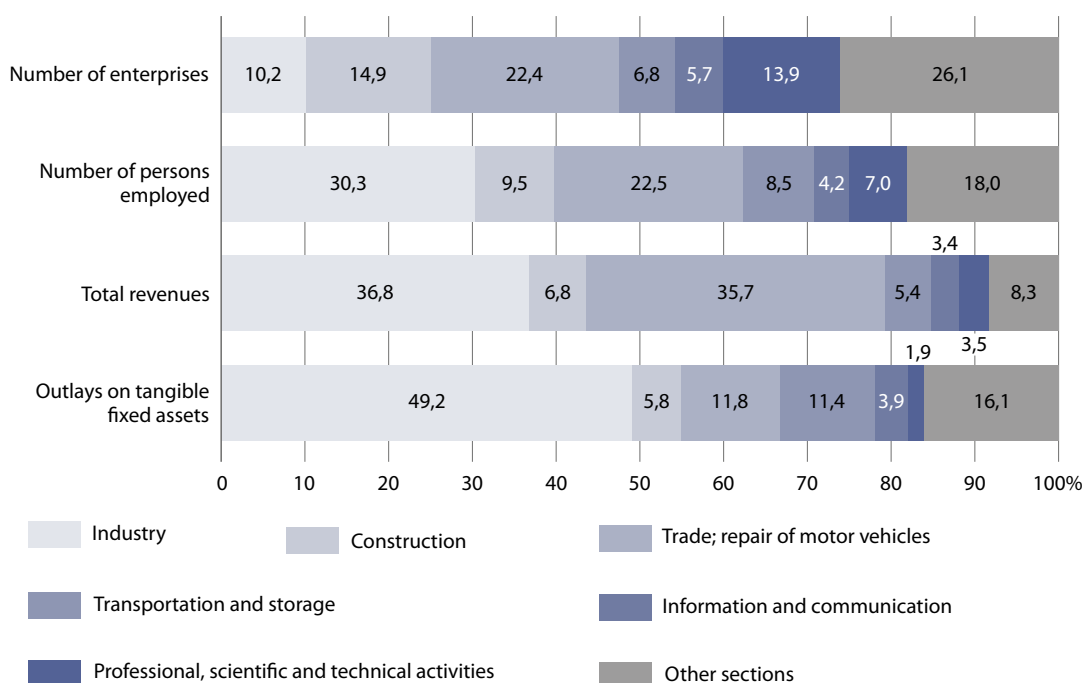
Chart 1. Large enterprises in structure of non-financial enterprises in 2019



In 2019, non-financial enterprises employed 10 014.2 thousand persons, which represents an increase by 0.1% per year and 13.0% compared to 2010. Despite the small number (0.2% of the total non-financial enterprises), large enterprises employed more than 30% of all persons employed in non-financial sector. The largest number of persons employed in the entire population of non-financial enterprises were those employed in industrial entities (30.3%), and another 22.5% stands for persons employed of trade units. Compared to 2010, the share of these sections in the number of persons employed decreased slightly. In 2019, there were 4.5 persons per 1 entity on average, with the highest number observed in industry – 13.5 persons. Enterprises having their registered offices in the Mazowieckie Voivodship employed 22.4% of the total number of persons employed in non-financial enterprises.

The monthly gross wages and salaries per 1 paid employee in 2019 amounted to 5 168 PLN (an increase by 7.3% per year) and was differentiated depending on the size of the enterprise and its location. In the sector of SME (small and medium-sized enterprises) it was at the level of 4 477 PLN (including 3 373 PLN in microenterprises), while in large entities it amounted to 6 048 PLN. In the years 2010–2019, an increase in monthly gross wages and salaries per 1 paid employee in all enterprise size classes was observed. The highest value of monthly gross wages and salaries was noted in the Mazowieckie Voivodship (6 334 PLN), and the lowest in the Warmińsko-Mazurskie Voivodship (3 934 PLN).

Chart 2. Basic data of non-financial enterprises by NACE section in 2019



In 2019, non-financial enterprises generated 5 262.6 bn PLN in total revenues and 1 289.1 bn PLN in the value added, while the value of their production amounted to 4 020.2 bn PLN. Nearly half of the value in the aforementioned categories was generated by large entities. With regard to the type of business activity conducted, 72.5% of total revenues was attributable to industrial and trade enterprises. The cost level indicator for non-financial enterprises in total amounted to 93.1% and was differentiated by to the size class of the enterprise – the highest was recorded by large entities (96.1%), and by the type of business activity conducted – the highest was recorded for trade and industrial enterprises. The highest gross financial result in 2019 was generated by industrial enterprises (101.0 bn PLN, of which 97.1 bn PLN was recorded in manufacturing enterprises), and in terms of location – entities based in the Mazowieckie Voivodship (25.8%).

Outlays on tangible fixed assets of non-financial enterprises in 2019 amounted to 240.6 bn PLN (increase of 10.2% compared to the previous year), of which more than half was assigned to large entities. The highest outlays on tangible fixed assets (nearly 50%) were incurred by industrial companies, while trade units constituting the largest group of non-financial enterprises – 11.8% of total outlays. Taking into account the location of enterprises, the highest outlays were incurred by firms based in the Mazowieckie Voivodship (32.1%). More than 90% of total outlays on tangible fixed assets of non-financial enterprise constituted investment outlays.

Rozdział 1.

Chapter 1.

Liczba przedsiębiorstw niefinansowych

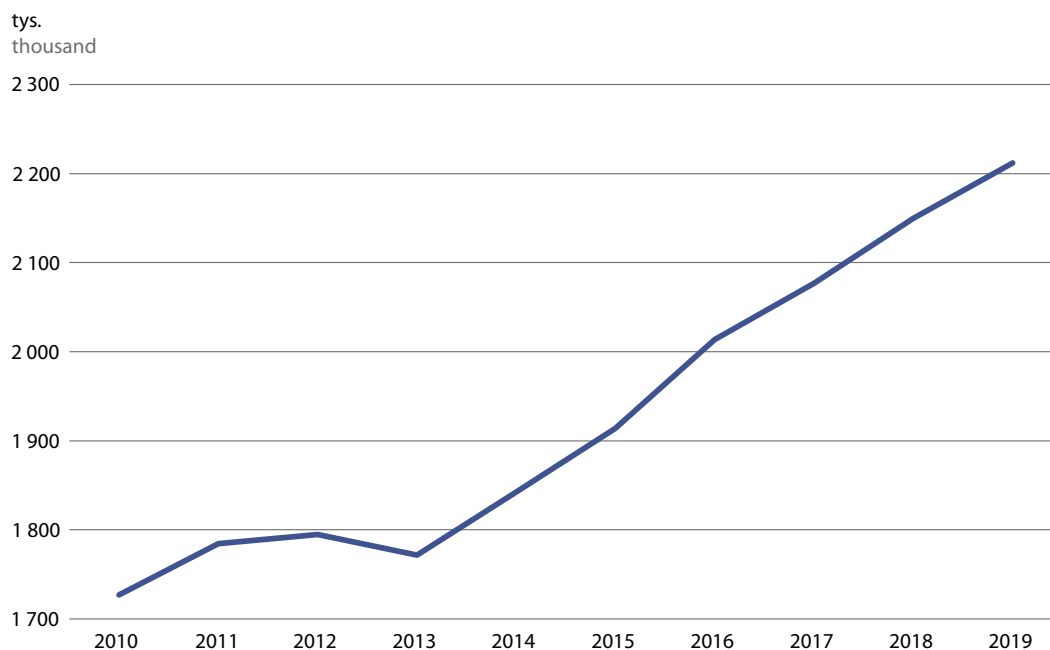
Number of non-financial enterprises

PRZEDSIĘBIORSTWA NIEFINANSOWE to osoby prawne, jednostki nieposiadające osobowości prawnej oraz osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą zaklasyfikowane według PKD 2007 do następujących sekcji: B–J, L–N, P–S, z wyłączeniem instytucji kultury mających osobowość prawną, szkół wyższych, samodzielnych publicznych zakładów opieki zdrowotnej, działalności organizacji członkowskich.

W 2019 r. w Polsce działało 2 211,6 tys. przedsiębiorstw niefinansowych wobec 2 150,3 tys. w 2018 r., co oznacza wzrost o 2,9%. Podobnie jak w latach poprzednich, wśród wszystkich przedsiębiorstw dominowały jednostki mikro, stanowiąc 97,0% całej populacji. Udział jednostek małych, średnich i dużych wynosił odpowiednio: 2,2%, 0,7% i 0,2% wszystkich przedsiębiorstw niefinansowych.

Wykres 3. Liczba przedsiębiorstw niefinansowych

Chart 3. Number of non-financial enterprises



W 2019 r. w stosunku do roku 2010 liczba przedsiębiorstw wzrosła o 28,1%. W latach 2010–2019 liczba ta systematycznie wzrastała z wyjątkiem widocznego spowolnienia w latach 2011–2013, kiedy zmiana r/r wyniosła +0,6% i -1,3%. W pozostałych latach zmiany r/r oscylowały pomiędzy wzrostem 2,9% (2019/2018) i 5,2% (2016/2015). Na takie zmiany liczebności miały wpływ przede wszystkim wzrosty i spadki liczby mikroprzedsiębiorstw, które stanowiły w każdym z omawianych lat ponad 95% liczby przedsiębiorstw niefinansowych ogółem.

Tablica 1. Liczba przedsiębiorstw niefinansowych według klas wielkości
 Table 1. Number of non-financial enterprises by size class

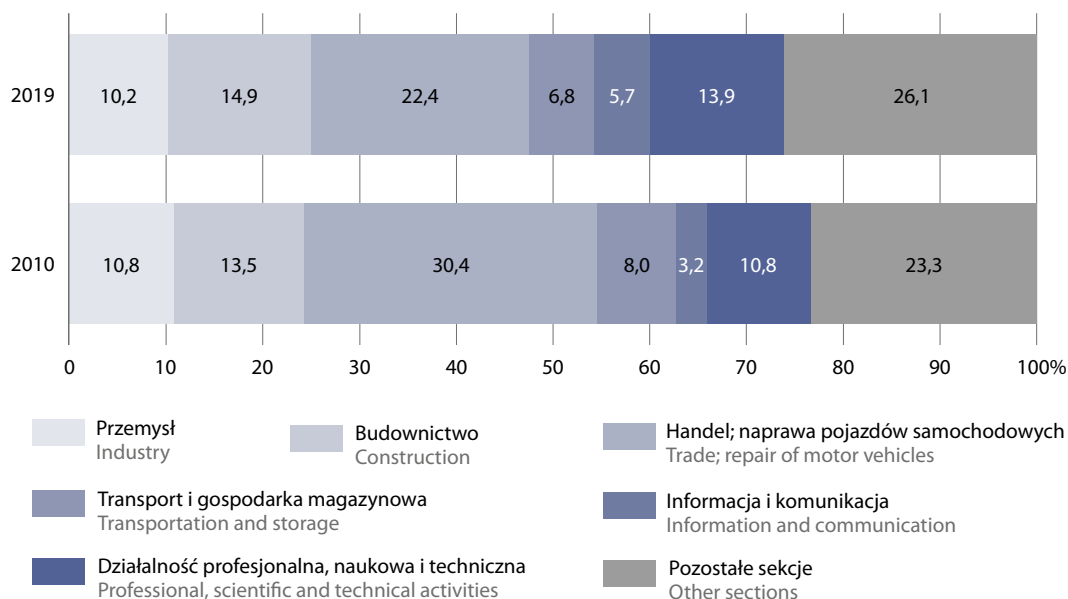
Klasa wielkości przedsiębiorstwa Size class of an enterprise	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Mikro Micro	1 710 598	1 719 187	1 693 785	1 764 597	1 838 365	1 937 250	2 004 288	2 078 742	2 144 162
Małe Small	54 999	57 071	59 128	59 166	56 713	57 198	53 763	52 662	48 911
Średnie Medium	15 817	15 484	15 329	15 470	15 631	15 351	15 335	15 210	14 780
Duże Large	3 189	3 201	3 218	3 356	3 432	3 565	3 641	3 674	3 751
	2010=100								
Mikro Micro	103,4	103,9	102,3	106,6	111,1	117,0	121,1	125,6	129,6
Małe Small	104,6	108,5	112,4	112,5	107,8	108,8	102,2	100,1	93,0
Średnie Medium	99,8	97,7	96,8	97,7	98,7	96,9	96,8	96,0	93,3
Duże Large	100,7	101,1	101,6	106,0	108,4	112,6	115,0	116,0	118,4

W analizowanych latach jednostek mikro przybywało najczęściej (w 2019 r. było ich o 29,6% więcej niż w 2010 r.), a liczba jednostek małych i średnich w stosunku do 2010 r. zmniejszyła się – w przypadku jednostek małych o 7,0%, w przypadku jednostek średnich o 6,7%.

W 2019 r. ze względu na rodzaj prowadzonej działalności największy odsetek przedsiębiorstw prowadziło działalność handlową (22,4%). Działalność budowlaną prowadziło 14,9% łącznej liczby przedsiębiorstw, działalność profesjonalną, naukową i techniczną – 13,9%, przemysłową – 10,2%. Przedsiębiorstwa należące do wyżej wymienionych sekcji stanowiły łącznie ponad 60% liczebności przedsiębiorstw niefinansowych.

Ze względu na rodzaj prowadzonej działalności, struktura sektora przedsiębiorstw niefinansowych w latach 2010–2019 zmieniła się nieznacznie. W stosunku do roku 2010 największy spadek udziału liczebności w ogólnej liczbie przedsiębiorstw zaobserwowano dla jednostek handlowych (o 8,0 p.proc.). Dla jednostek prowadzących działalność profesjonalną, naukową i techniczną oraz w zakresie informacji i komunikacji zanotowano natomiast największy wzrost ich liczby w strukturze całej zbiorowości (odpowiednio o 3,1 p.proc. i 2,5 p.proc.). Zmiana udziału pozostałych sekcji była niewielka.

Wykres 4. Struktura przedsiębiorstw niefinansowych według sekcji PKD
Chart 4. Structure of non-financial enterprises by NACE section



Wykres 5. Zmiana procentowa liczby przedsiębiorstw według sekcji PKD (w 2019 r. w stosunku do 2010 r.)
Chart 5. Percentage change of number of enterprises by NACE section (in 2019 in relation to 2010)

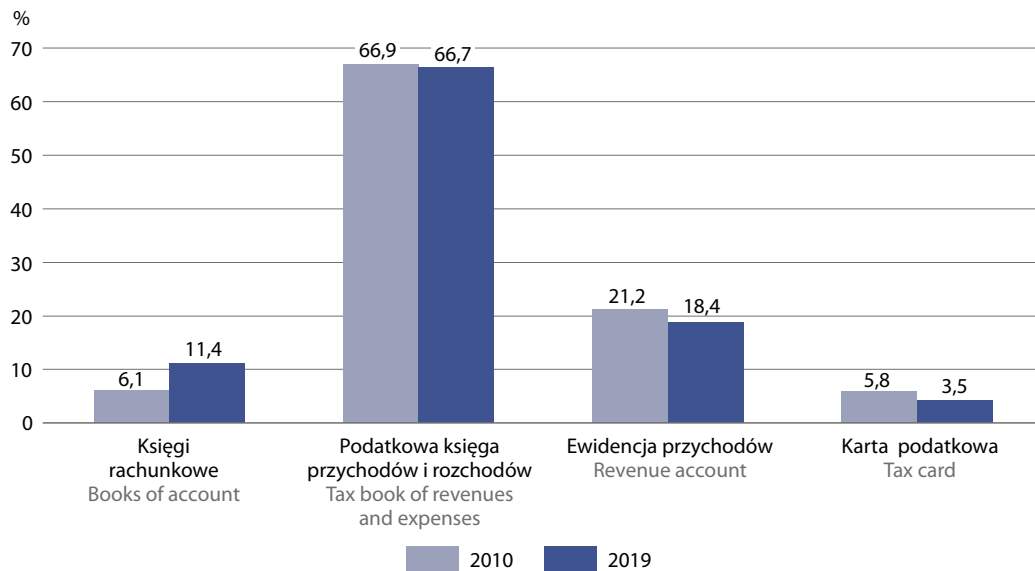


Analizując zmiany liczby przedsiębiorstw w poszczególnych sekcjach w 2019 r. w stosunku do roku 2010, zaobserwowano spadek liczebności przedsiębiorstw handlowych o 5,5%. W pozostałych sekcjach liczba przedsiębiorstw w badanym okresie wzrosła. Ponad dwukrotny wzrost liczebności zanotowano wśród jednostek prowadzących działalność z zakresu informacji i komunikacji. Najwyższy wzrost w wartości bezwzględnej nastąpił w działalności profesjonalnej, naukowej i technicznej (zmiana o 121,0 tys. przedsiębiorstw).

W 2019 r. w stosunku do roku poprzedniego największy spadek liczby jednostek zaobserwowano w działalności związanej z zakwaterowaniem i gastronomią (o 6,0%). Największy wzrost liczby jednostek w tym okresie zanotowano w działalności związanej z informacją i komunikacją (o 11,5%), obsługą rynku nieruchomości (o 9,5%) oraz w budownictwie (o 9,1%).

Wykres 6. Rodzaj prowadzonej ewidencji księgowej w mikroprzedsiębiorstwach

Chart 6. Kind of accounting records kept in microenterprises



Dla jednostek małych, średnich i dużych podstawowym rodzajem prowadzonej ewidencji księgowej były głównie księgi rachunkowe oraz podatkowa księga przychodów i rozchodów. W przedsiębiorstwach do 9 osób pracujących zaobserwowano większą różnorodność w rodzaju prowadzonej ewidencji księgowej. W 2019 r. w porównaniu do roku 2010 więcej mikroprzedsiębiorstw zgłosiło prowadzenie ksiąg rachunkowych. Odsetek mikropodmiotów prowadzących pozostałe rodzaje ewidencji księgowej, tj. podatkową księgę przychodów i rozchodów lub uproszczoną księgowość (ewidencję przychodów i kartę podatkową) był mniejszy w 2019 r. niż w roku 2010. Mikroprzedsiębiorstwa prowadzące księgi rachunkowe lub podatkową księgę przychodów i rozchodów stanowiły w 2010 r. 73,0% ogółu, a w 2019 r. wskaźnik ten wyniósł 78,1%. Powyższe zmiany w mikroprzedsiębiorstwach wpłynęły również na strukturę całej zbiorowości przedsiębiorstw niefinansowych. W 2010 roku wśród wszystkich jednostek ponad 1/4 firm prowadziła uproszczoną księgowość, a w 2019 r. taki rodzaj księgowości miało 21,2% jednostek.

Rozdział 2.

Chapter 2.

Liczba pracujących i przeciętne zatrudnienie

Number of persons employed and average paid employment

PRACUJĄCY – do pracujących zalicza się osoby zatrudnione na podstawie stosunku pracy, tj. umowy o pracę, powołania, mianowania lub wyboru (łącznie z sezonowymi i zatrudnionymi dorywczo); pracodawców i pracujących na własny rachunek: właścicieli i współwłaścicieli (łącznie z pomagającymi członkami ich rodzin) jednostek prowadzących działalność gospodarczą (z wyłączeniem wspólników spółek, którzy nie pracują w spółce) oraz osoby pracujące na własny rachunek; agentów; osoby wykonujące pracę nakładczą; członków spółdzielni produkcji rolniczej.

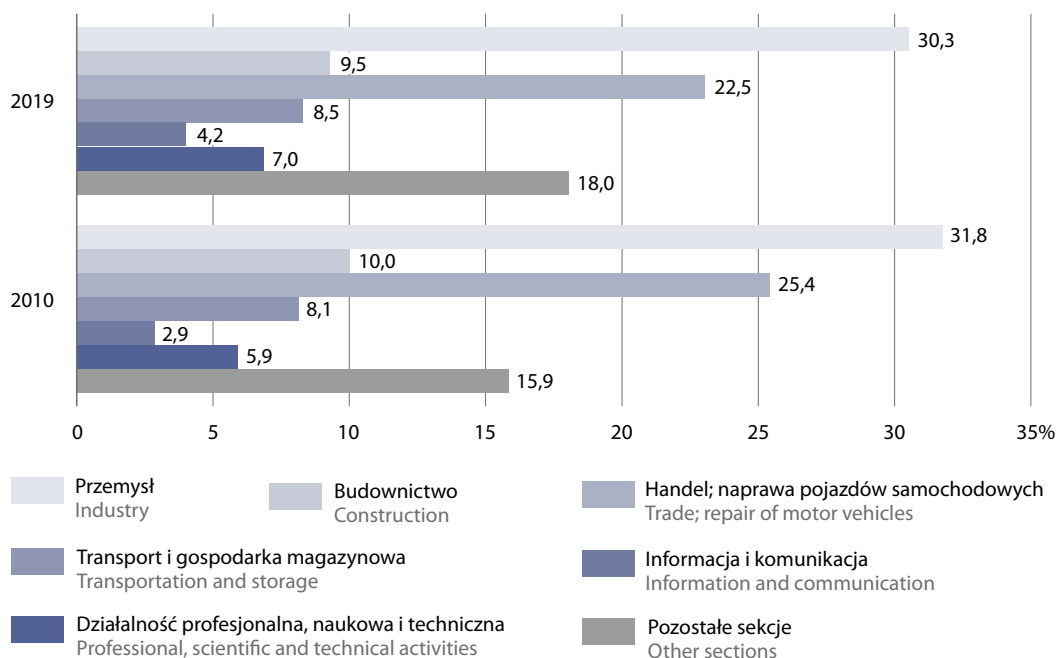
ZATRUDNIENI – do zatrudnionych zalicza się osoby zatrudnione na podstawie umowy o pracę, powołania, mianowania lub wyboru (łącznie z osobami zatrudnionymi poza granicami kraju), w tym również: osoby zatrudnione przy pracach interwencyjnych i robotach publicznych, finansowanych z Funduszu Pracy, osoby młodociane pracujące na podstawie umowy o pracę, a nie w celu przygotowania zawodowego, osoby przebywające za granicą na podstawie delegacji służbowej; osoby pracujące w jednostce w formie zorganizowanych grup roboczych, tj. uczestników OHP (z wyjątkiem odbywających naukę zawodu), skazanych.

PRZECIĘTNE ZATRUDNIENIE oblicza się jako sumę przeciętnego zatrudnienia w poszczególnych miesiącach podzieloną przez liczbę miesięcy w badanym okresie (bez względu na to, czy jednostka funkcjonowała przez cały badany okres), po wcześniejszym przeliczeniu osób niepełnozatrudnionych na pełne etaty. Przeliczenia osób niepełnozatrudnionych na pełne etaty dokonuje się według godzin pracy ustalonych w umowie o pracę, w stosunku do obowiązującej normy.

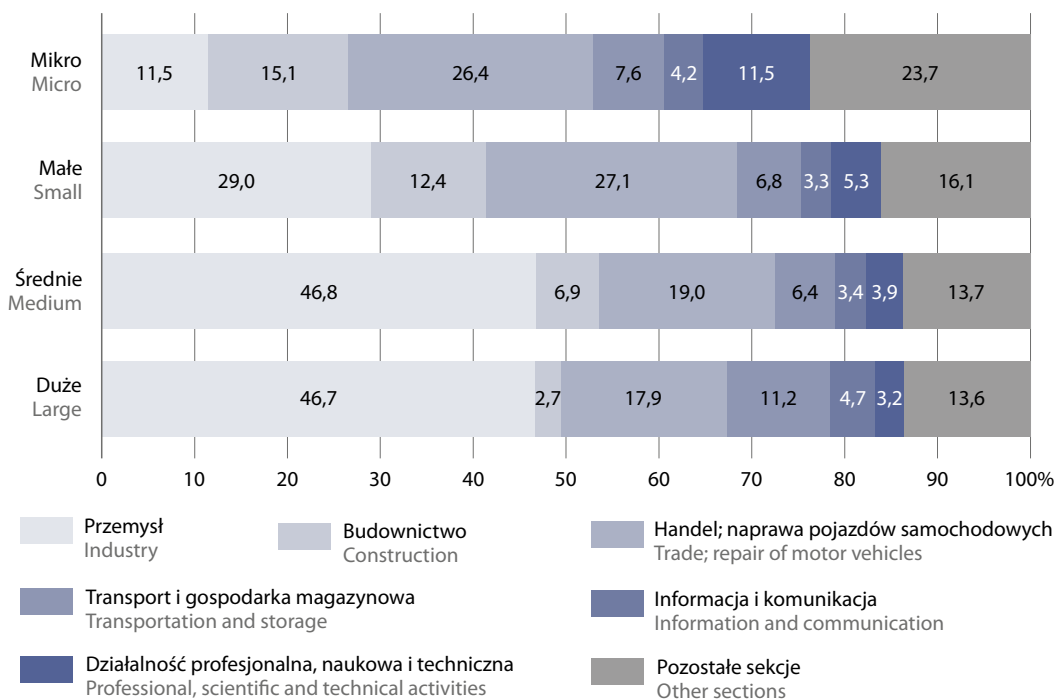
W przedsiębiorstwach niefinansowych według stanu na 31 grudnia 2019 r. pracowało 10 014,2 tys. osób, co oznacza wzrost o 0,1% w skali roku i o 13,0% w stosunku do roku 2010. W sektorze MŚP (przedsiębiorstwa mikro, małe i średnie) pracowało 6 751,5 tys. osób, tj. ponad 2/3 pracujących w sektorze przedsiębiorstw niefinansowych (w tym w mikroprzedsiębiorstwach 4 129,5, tj. 41,2%), a w przedsiębiorstwach dużych – pomimo niewielkiej ich liczebności – 3 262,6 tys. osób (32,6%). Jednostki mikro zanotowały wzrost liczby pracujących o 1,3% (o 54,1 tys. osób) w porównaniu z rokiem poprzednim i o 21,5% w porównaniu z rokiem 2010. W przedsiębiorstwach dużych również zaobserwowano wzrost liczby pracujących w skali roku (o 2,1%), natomiast w przedsiębiorstwach małych i średnich – spadek (odpowiednio o 6,3% i 2,3% osób).

W 2019 r. blisko jedną trzecią pracujących w przedsiębiorstwach niefinansowych stanowiły osoby z jednostek przemysłowych (30,3%), a 22,5% z jednostek handlowych. Również najwięcej pracujących na 1 przedsiębiorstwo zaobserwowano w jednostkach prowadzących działalność przemysłową (13,5 osoby wobec 4,5 osoby dla ogółem). W porównaniu do roku 2010 udział liczby pracujących w jednostkach przemysłowych, handlowych i budowlanych zmniejszył się (największy spadek zanotowano dla jednostek handlowych – 2,9 p.proc.), a w pozostałych sekcjach PKD zauważalny był wzrost tego udziału.

Wykres 7. Struktura liczby pracujących według sekcji PKD
Chart 7. Structure of number of persons employed by NACE section

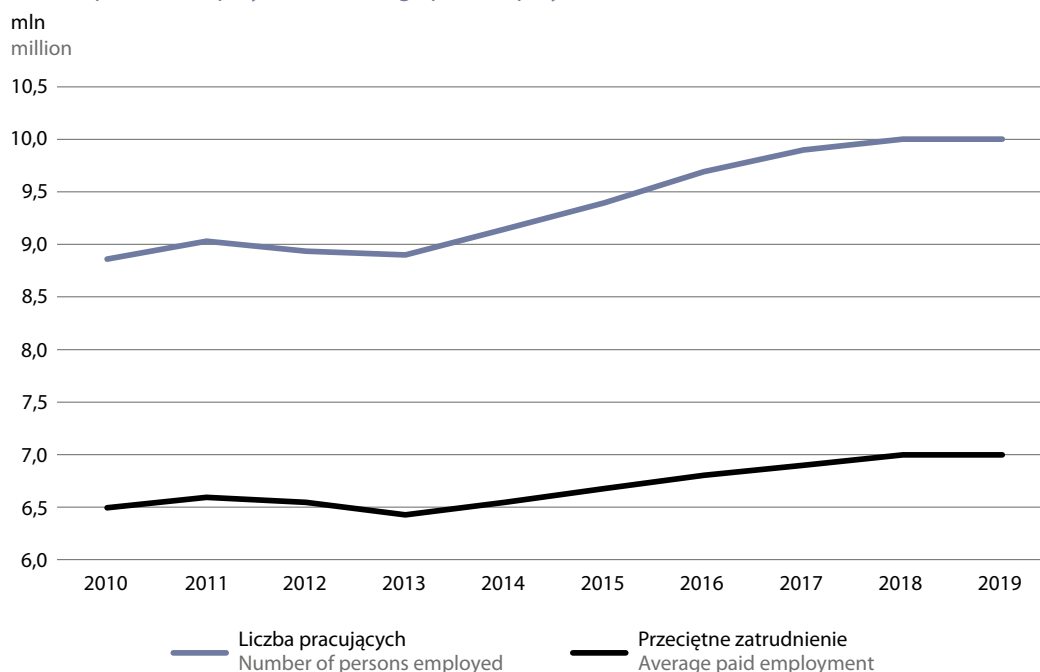


Wykres 8. Struktura liczby pracujących według klas wielkości i sekcji PKD w 2019 r.
Chart 8. Structure of number of persons employed by size class and NACE section in 2019



W 2019 r. w strukturze liczby pracujących według klas wielkości i rodzajów działalności przedsiębiorstw niefinansowych zaobserwowano różnice przede wszystkim pomiędzy przedsiębiorstwami o liczbie pracujących 49 i mniej osób (mikro i małe), a podmiotami pozostałych klas wielkości (średnie i duże). We wszystkich klasach wielkości dominujący udział mieli pracujący w trzech sekcjach: przemyśle, budownictwie i handlu. W jednostkach mikro i małych udział liczby pracujących w poszczególnych działalnościami był bardziej zróżnicowany, podczas gdy w podmiotach średnich i dużych blisko połowę pracujących stanowili pracujący w przemyśle.

Wykres 9. Liczba pracujących i przeciętne zatrudnienie
Chart 9. Number of persons employed and average paid employment



Przeciętne zatrudnienie w badanych przedsiębiorstwach w 2019 r. wyniosło 7 011,3 tys. osób (wobec 6 979,7 tys. osób w 2018 r.). W stosunku do roku 2010 wzrost przeciętnego zatrudnienia wyniósł 7,9% i był niższy niż wzrost liczby pracujących (wzrost o 13,0% w stosunku do roku 2010).

Podobnie jak w latach ubiegłych, w 2019 r. największe przeciętne zatrudnienie zaobserwowano w przemyśle – 2 686,7 tys. osób (38,3%) oraz handlu i naprawie pojazdów samochodowych – 1 532,2 tys. osób (21,9%) wobec odpowiednio 38,4% i 22,3% w 2018 r. Na podmioty osób fizycznych przypadało 22,4% ogółu zatrudnionych.

Przeciętna liczba zatrudnionych na 1 podmiot w badanej zbiorowości wyniosła 3,2 osoby i była zróżnicowana w zależności od formy prawnej podmiotu oraz rodzaju prowadzonej przez niego działalności. Najwyższe przeciętne zatrudnienie w przeliczeniu na 1 podmiot zaobserwowano w przemyśle (11,9 osoby), najniższe w edukacji i pozostałej działalności usługowej (odpowiednio 0,7 osoby i 0,6 osoby na 1 podmiot).

Rozdział 3.

Chapter 3.

Liczba przedsiębiorstw niefinansowych i pracujących według form prawnych

Number of non-financial enterprises and persons employed by legal status

Zbiorowość osób fizycznych prezentowana jest łącznie z osobami, które działały w ramach spółek zawiązanych na podstawie umowy zawartej na podstawie kodeksu cywilnego (spółki cywilne). Przyjęto też, że zbiorowość jednostek mających osobowość prawną (osoby prawne) prezentowana jest łącznie z jednostkami organizacyjnymi nieposiadającymi osobowości prawnej.

Ze względu na podstawową formę prawną badanych jednostek, w 2019 r. 87,0% podmiotów należało do osób fizycznych, a osoby prawne i jednostki niemające osobowości prawnej stanowiły 13,0%. Zbiorowość osób fizycznych to w zdecydowanej większości mikroprzedsiębiorstwa (98,9%). Wśród osób prawnych najmniejsze podmioty stanowiły 84,2%.

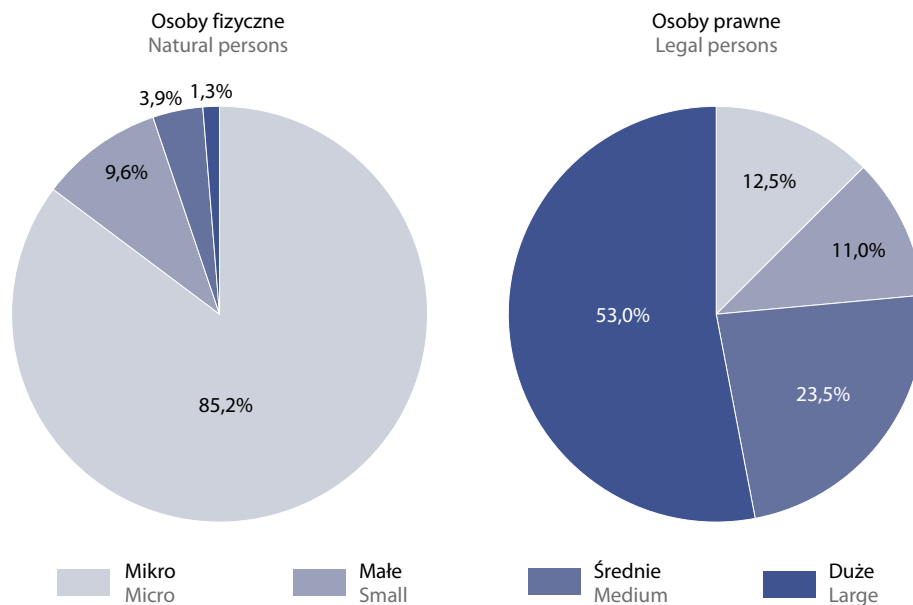
Tablica 2. Liczba przedsiębiorstw według form prawnych i klas wielkości w 2019 r.

Table 2. Number of enterprises by legal status and size class in 2019

Klasa wielkości przedsiębiorstwa Size class of enterprise	Ogółem Total	Osoby fizyczne Natural persons	Osoby prawne Legal persons
Ogółem Total	2 211 604	1 923 497	288 107
Mikro Micro	2 144 162	1 901 596	242 566
Małe Small	48 911	20 094	28 817
Średnie Medium	14 780	1 691	13 089
Duże Large	3 751	116	3 635

W podmiotach osób prawnych pracowało 60,5% ogólnej liczby pracujących. Przychody osiągnięte przez tę grupę podmiotów stanowiły 82,7% wartości ogółem wszystkich przychodów przedsiębiorstw niefinansowych, a miesięczne wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego w tych jednostkach wyniosło 5 839 zł.

Wykres 10. Struktura liczby pracujących według form prawnych i klas wielkości w 2019 r.
 Chart 10. Structure of number of persons employed by legal status and size class in 2019



W podmiotach osób fizycznych blisko 99% osób pracowało w jednostkach MŚP (85,2% – w mikroprzedsiębiorstwach). Struktura osób pracujących w poszczególnych klasach wielkości podmiotów należących do osób prawnych była odwrotnie proporcjonalna do obserwowanej w populacji osób fizycznych. Ponad połowa pracujących w przedsiębiorstwach osób prawnych (53,0%) pracowała w jednostkach dużych, a 47,0% – w podmiotach MŚP (12,5% w mikroprzedsiębiorstwach).

Rozdział 4.

Chapter 4.

Przychody ogółem

Total revenues

PRZYCHODY OGÓŁEM (PRZYCHODY Z CAŁOKSZTAŁTU DZIAŁALNOŚCI) obejmują przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów, pozostałe przychody operacyjne oraz przychody finansowe.

PRZYCHODY NETTO ZE SPRZEDAŻY PRODUKTÓW, TOWARÓW I MATERIAŁÓW to przychody netto ze sprzedaży w kraju i na eksport wytworzonych przez jednostkę produktów (wyrobów gotowych, półfabrykatów oraz usług), a także opakowań, wyposażenia i usług obcych, jeżeli są one fakturowane odbiorcom łącznie z produktami; oraz przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów, tj. nabyte w celu odsprzedaży w stanie nieprzetworzonym rzeczowe aktywa obrotowe oraz produkty wytworzone przez jednostkę, jeśli sprzedawane są one w sieci własnych sklepów obok towarów obcej produkcji, jak również kwoty należne za sprzedane towary i materiały, niezależnie od tego, czy zostały zapłacone.

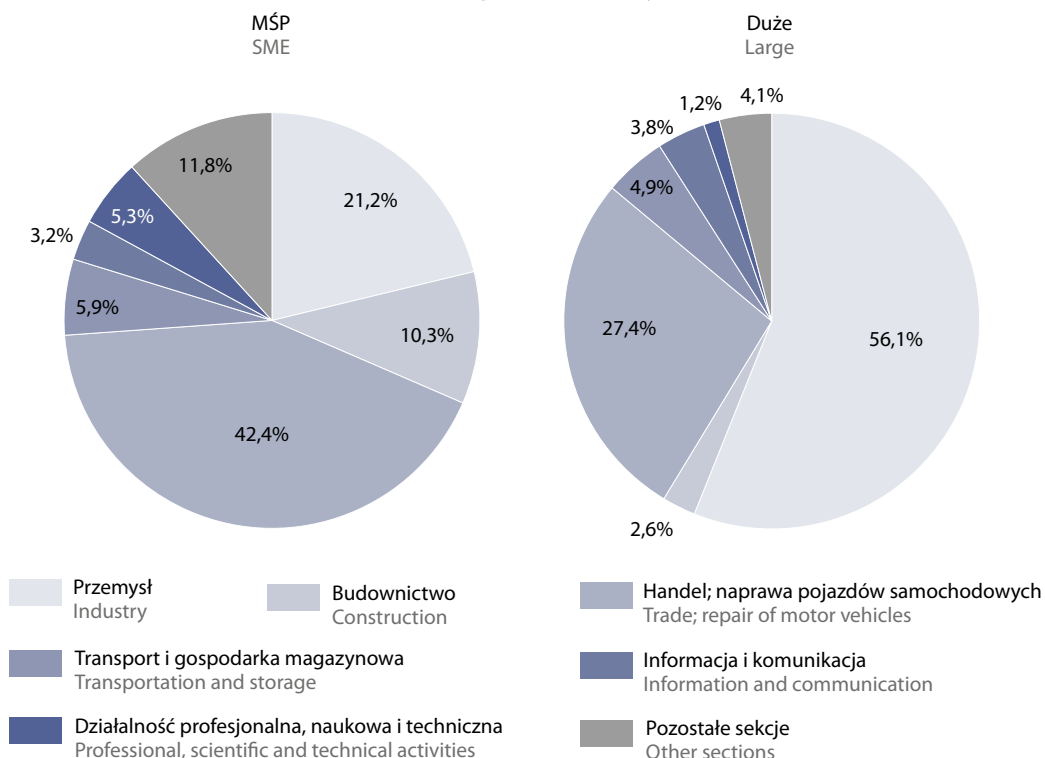
POZOSTAŁE PRZYCHODY OPERACYJNE to przychody związane pośrednio z działalnością operacyjną jednostki, a w szczególności: zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych (środków trwałych, środków trwałych w budowie, wartości niematerialnych i prawnych, inwestycji w nieruchomości i prawa), otrzymane nieodpłatnie (w tym w drodze darowizny) aktywa (środki pieniężne), odszkodowania, rozwiązane rezerwy, korekty odpisów aktualizujących wartość aktywów niefinansowych, przychody z działalności socjalnej, przychody z najmu lub dzierżawy środków trwałych albo inwestycji w nieruchomości i prawa, przychody związane ze zdarzeniami losowymi.

PRZYCHODY FINANSOWE to m.in. kwoty należne z tytułu dywidend i udziałów w zysku, odsetki od udzielanych pożyczek, odsetki od lokat terminowych, odsetki za zwłokę, zysk ze zbycia inwestycji (sprzedaży), zmniejszenia odpisów aktualizacyjnych wartości inwestycji wobec całkowitego lub częściowego ustania przyczyn powodujących trwałą utratę ich wartości, nadwyżka dodatnich różnic kursowych nad ujemnymi.

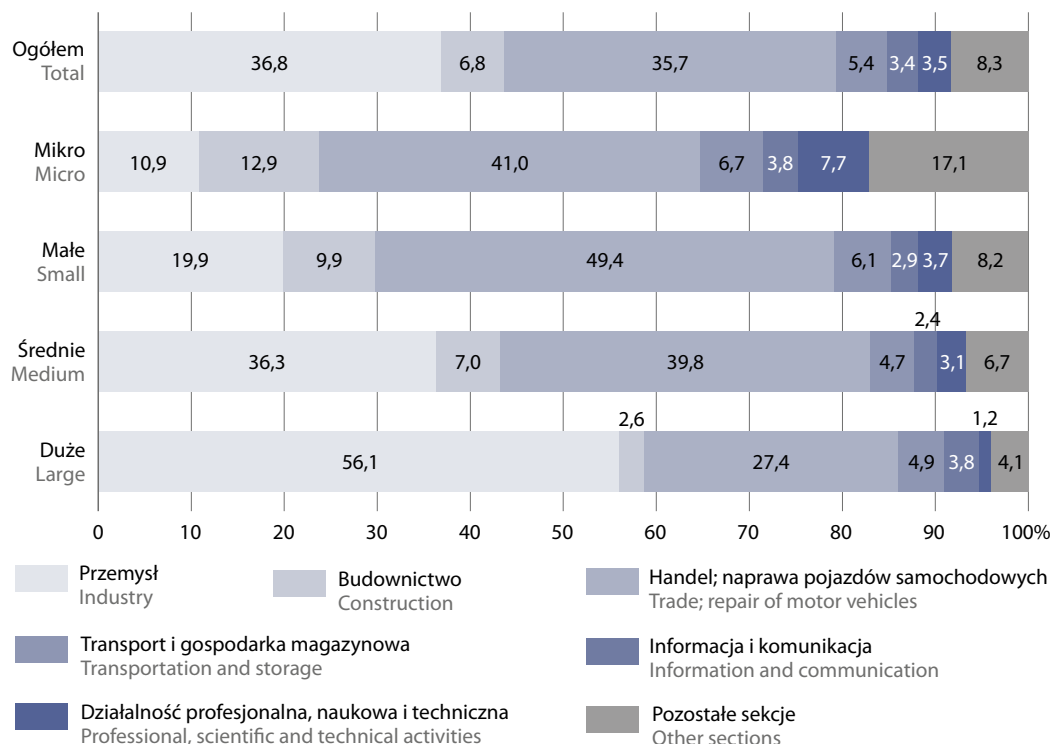
WYNIK FINANSOWY BRUTTO oblicza się jako różnicę przychodów ogółem i kosztów ogółem – w przypadku nadwyżki kosztów ogółem nad przychodami ogółem wynik finansowy zapisuje się ze znakiem (-).

W latach 2010–2019 przychody ogółem (przychody z całokształtu działalności) przedsiębiorstw niefinansowych systematycznie wzrastały rok do roku. W 2019 r. ukształtowały się na poziomie 5 262,6 mld zł. Z punktu widzenia formy prawnej, 82,7% przychodów ogółem wszystkich badanych jednostek wypracowały osoby prawne, natomiast 17,3% – osoby fizyczne. Ze względu na rodzaj prowadzonej działalności, niemal 3/4 przychodów przypadało na przedsiębiorstwa przemysłowe oraz handlowe (odpowiednio 36,8% i 35,7%). Pozostałą część przychodów generowały głównie przedsiębiorstwa budowlane (6,8%) oraz transportowe (5,4%).

Wykres 11. Struktura przychodów ogółem sektora MŚP i przedsiębiorstw dużych według sekcji PKD w 2019 r.
 Chart 11. Structure of total revenues of SME sector and large enterprises by NACE section in 2019



Wykres 12. Struktura przychodów ogółem według klas wielkości i sekcji PKD w 2019 r.
 Chart 12. Structure of total revenues by size class and NACE section in 2019

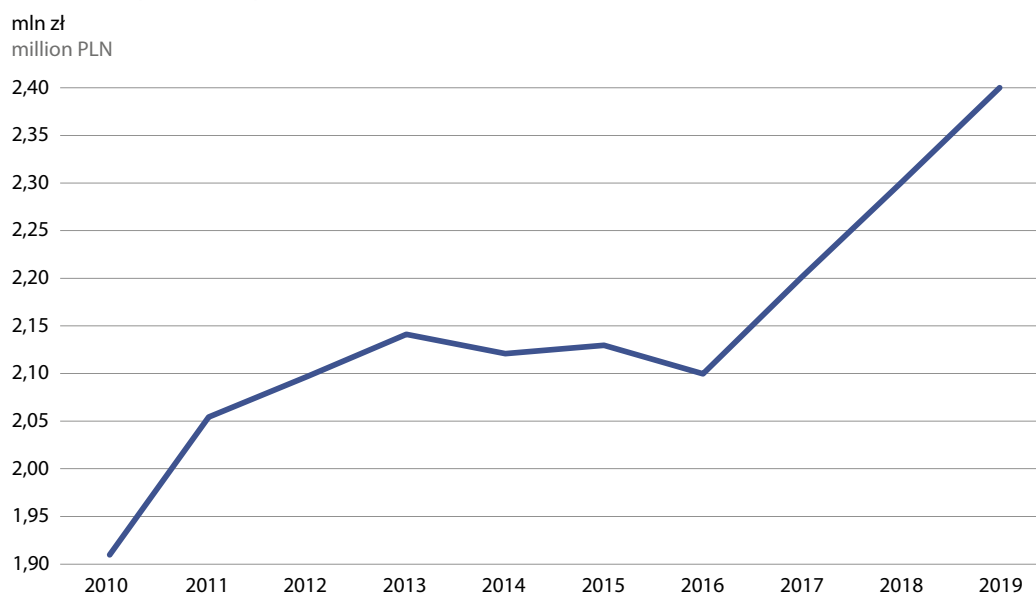


W strukturze przychodów ogółem według rodzajów działalności zaobserwowano różnice pomiędzy jednostkami MŚP a przedsiębiorstwami dużymi. W jednostkach dużych ponad połowę przychodów generowały przedsiębiorstwa przemysłowe, a w jednostkach MŚP ponad 40% przychodów przypadało na podmioty prowadzące działalność handlową.

Udział przemysłu w strukturze przychodów poszczególnych klas wielkości kształtował się od 10,9% dla jednostek mikro do 56,1% dla jednostek dużych, zaś udział handlu – od 27,4% dla jednostek dużych do 49,4% dla jednostek małych.

Wykres 13. Przychody ogółem na 1 przedsiębiorstwo

Chart 13. Total revenues per 1 enterprise

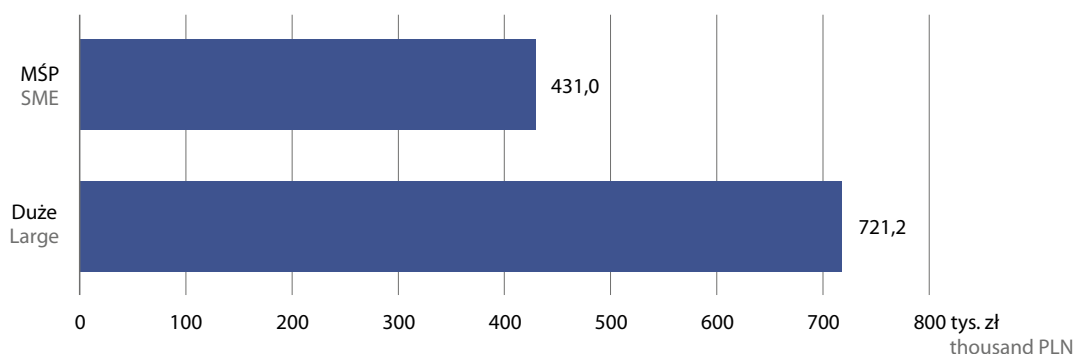


W okresie 2010–2019 wartość przychodów ogółem w przeliczeniu na 1 przedsiębiorstwo systematycznie rosła (z wyjątkiem nieznacznego spadku w latach 2013–2016), osiągając w 2019 r. poziom 2,4 mln zł. W stosunku do roku 2010 był to wzrost o 26,3%.

Przychody ogółem na 1 podmiot w jednostkach dużych wyniosły 627,3 mln zł, a w jednostkach MŚP 1,3 mln zł. Najwyższy poziom przychodów ogółem na 1 przedsiębiorstwo niefinansowe zanotowano w jednostkach przemysłowych (8,6 mln zł), a najniższy w jednostkach zajmujących się edukacją oraz pozostałą działalnością usługową (po 0,2 mln zł).

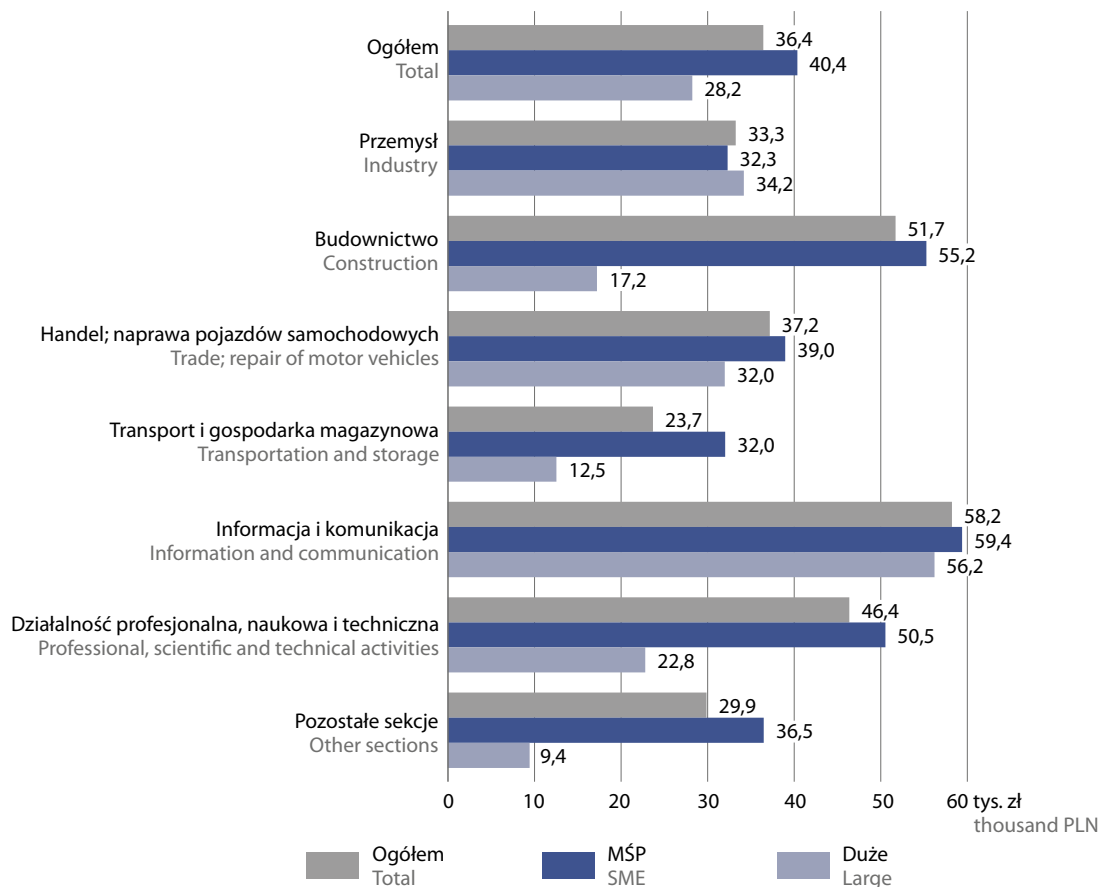
Wykres 14. Przychody ogółem na 1 pracującego sektora MŚP i przedsiębiorstw dużych w 2019 r.

Chart 14. Total revenues per 1 person employed of SME sector and large enterprises in 2019



Przychody ogółem na 1 pracującego całej badanej zbiorowości przedsiębiorstw niefinansowych wyniosły 525,5 tys. zł, a w przedsiębiorstwach dużych ukształtowały się one na poziomie 721,2 tys. zł (o 67,3% więcej niż w MŚP). Dla podmiotów prowadzących działalność handlową, z zakresu obsługi rynku nieruchomości oraz działalność przemysłową przychody ogółem na 1 pracującego osiągnęły wartość wyższą niż dla całej zbiorowości (odpowiednio: 831,6 tys. zł, 660,3 tys. zł i 637,5 tys. zł). Przychody ogółem na 1 pracującego poniżej 100 tys. zł zanotowały przedsiębiorstwa z pozostałej działalności usługowej (87,0 tys. zł).

Wykres 15. Wynik finansowy brutto na 1 pracującego według sekcji PKD i klas wielkości w 2019 r.
Chart 15. Gross financial result per 1 person employed by NACE section and size class in 2019



Wynik finansowy na 1 pracującego dla całego sektora przedsiębiorstw niefinansowych (36,4 tys. zł) oraz dla jednostek dużych (28,2 tys. zł) i MŚP (40,4 tys. zł) nie różnił się istotnie. Różnice zaobserwowano natomiast dla poszczególnych rodzajów działalności. Dla jednostek dużych najwyższy wynik finansowy na 1 pracującego w 2019 r. (niemal dwukrotnie wyższy niż w roku ubiegłym) zanotowano dla podmiotów z sekcji informacja i komunikacja (56,2 tys. zł). Wyższy wynik od tej wartości odnotowano w jednostkach MŚP i dotyczył on również podmiotów zaklasyfikowanych do sekcji informacja i komunikacja (59,4 tys. zł).

Rozdział 5.

Chapter 5.

Koszty ogółem

Total costs

KOSZTY OGÓŁEM (KOSZTY UZYSKANIA PRZYCHODÓW Z CAŁOKSZTAŁTU DZIAŁALNOŚCI) obejmują koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów, pozostałe koszty operacyjne oraz koszty finansowe.

KOSZTY SPRZEDANYCH PRODUKTÓW, TOWARÓW I MATERIAŁÓW obejmują koszt własny sprzedanych produktów (tj. koszty podstawowej działalności operacyjnej pomniejszone o koszty wytworzenia świadczeń na własne potrzeby jednostki i skorygowane o zmianę stanu produktów) oraz wartość sprzedanych towarów i materiałów według cen zakupu lub nabycia.

POZOSTAŁE KOSZTY OPERACYJNE to koszty związane pośrednio z działalnością operacyjną jednostki, a w szczególności: strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych i środków trwałych w budowie, amortyzacja oddanych w dzierżawę lub najem środków trwałych, nieplanowane odpisy amortyzacyjne (odpisy z tytułu trwałej utraty wartości), poniesione kary, grzywny, odszkodowania, odpisane w części lub w całości wierzytelności w związku z postępowaniem upadłościowym, układowym i naprawczym, utworzone rezerwy na pewne lub o dużym stopniu prawdopodobieństwa przyszłe zobowiązania (straty z transakcji gospodarczych w toku), odpisy aktualizujące wartość aktywów niefinansowych, koszty utrzymania obiektów działalności socjalnej, darowizny lub nieodpłatnie przekazane aktywa trwałe, straty związane ze zdarzeniami losowymi.

KOSZTY FINANSOWE to m.in. odsetki od zaciągniętych kredytów i pożyczek, odsetki i dyskonto od wyemitowanych przez jednostkę obligacji, odsetki za zwłokę, strata ze zbycia inwestycji, odpisy z tytułu aktualizacji wartości inwestycji, nadwyżka ujemnych różnic kursowych nad dodatnimi.

W 2019 r. koszty ogółem (koszty uzyskania przychodów z całokształtu działalności) wyniosły 4 897,9 mld zł, co oznacza wzrost o 6,6% w skali roku. W zdecydowanej większości były to koszty poniesione przez przedsiębiorstwa osób prawnych (85,2%), pozostałe 14,8% kosztów generowały osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą. Z punktu widzenia rodzaju prowadzonej działalności, najwyższy odsetek kosztów ogółem poniosły przedsiębiorstwa przemysłowe i handlowe (odpowiednio 37,5% i 36,6%).

Podobnie jak przychody, w okresie 2010–2019 wartość kosztów na 1 podmiot rosła z roku na rok (z wyjątkiem nieznacznego spadku w latach 2013–2016). W stosunku do roku 2010 koszty na 1 podmiot wzrosły o 25,5%.

Koszty ogółem na 1 podmiot w 2019 r. ukształtowały się na poziomie 2 214,6 tys. zł, a w przeliczeniu na 1 pracującego wyniosły 489,1 tys. zł. Uwzględniając rodzaj prowadzonej działalności, najwyższy poziom kosztów ogółem na 1 podmiot odnotowano dla przedsiębiorstw przemysłowych (8 150,4 tys. zł), zaś w przeliczeniu na 1 pracującego dla jednostek handlowych (794,4 tys. zł). Najniższe koszty ogółem, zarówno na 1 pracującego jak i na 1 podmiot, poniosły podmioty związane z pozostałą działalnością usługową (odpowiednio: 68,5 tys. zł i 128,8 tys. zł).

Wykres 16. Koszty ogółem na 1 przedsiębiorstwo

Chart 16. Total costs per 1 enterprise

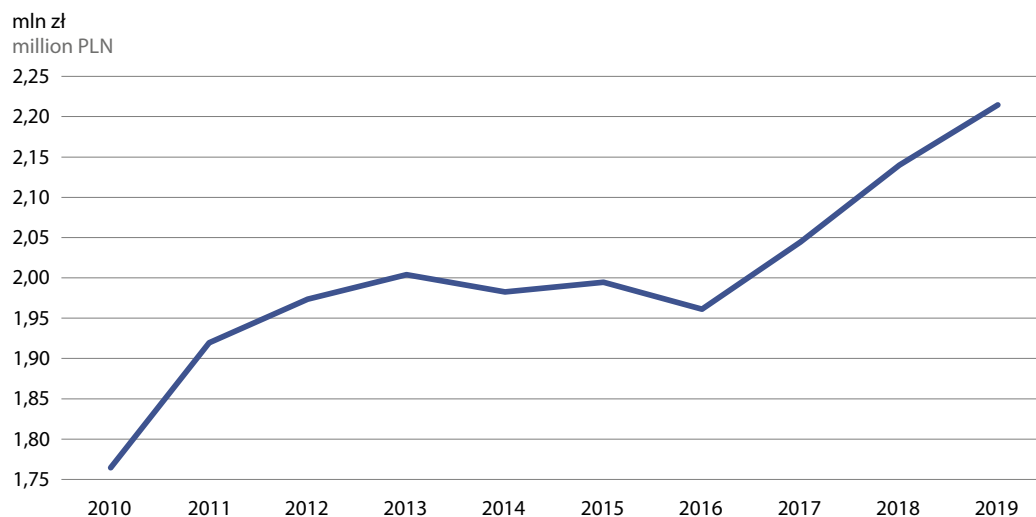
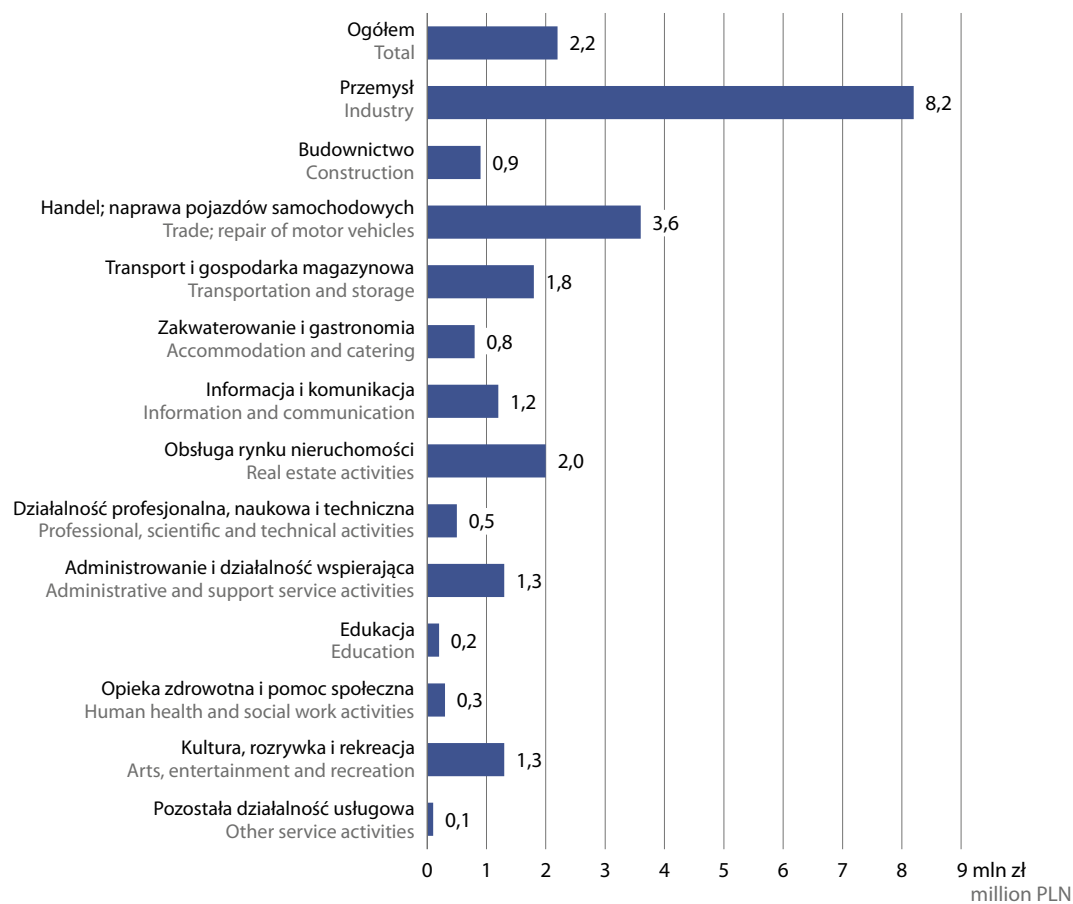
**Wykres 17. Koszty ogółem na 1 przedsiębiorstwo według sekcji PKD w 2019 r.**

Chart 17. Total costs per 1 enterprise by NACE section in 2019



Rozdział 6.

Chapter 6.

Wynagrodzenia

Gross wages and salaries

WYNAGRODZENIA BRUTTO obejmują wypłaty pieniężne, wypłacane pracownikom lub innym osobom fizycznym, stanowiące wydatki ponoszone przez pracodawców na opłacenie wykonywanej pracy, niezależnie od źródeł ich finansowania oraz bez względu na podstawę stosunku pracy bądź innego stosunku prawnego lub czynności prawnej, na podstawie których jest świadczona praca.

MIESIĘCZNE WYNAGRODZENIE BRUTTO NA 1 ZATRUDNIONEGO obejmuje wynagrodzenia brutto przypadające miesięcznie na jeden pełny etat (przeciętne zatrudnienie).

W latach 2010–2019 kwota wynagrodzeń brutto w przedsiębiorstwach niefinansowych wzrosła z poziomu 257,2 mld zł w 2010 r. do 434,8 mld zł w 2019 r. (tj. wzrost o 69,0% przy 28,1% wzroście liczby przedsiębiorstw). Wynagrodzenia na 1 podmiot systematycznie wzrastały w analizowanym okresie, przy czym w latach 2014–2016 nie zaobserwowano tak dynamicznych zmian tego wskaźnika jak w pozostałych latach. W jednostkach o liczbie pracujących do 249 osób wzrostowi wynagrodzeń na 1 podmiot w latach 2010–2019 (o 23,7% w stosunku do 2010 r.) towarzyszył systematyczny spadek liczby pracujących na 1 podmiot (-13,9% w stosunku do 2010 r.).

Tablica 3. Zmiana liczby pracujących i wynagrodzeń brutto na 1 przedsiębiorstwo według klasy wielkości
Table 3. Change of number of persons employed and gross wages and salaries per 1 enterprise by size class

Wyszczególnienie Specification		2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
		2010=100								
Liczba pracujących na 1 przedsiębiorstwo Number of persons employed per 1 enterprise	MŚP SME	99,0	97,3	97,3	95,8	94,6	92,3	90,4	88,2	86,1
	Duże Large	100,2	99,1	100,2	99,7	100,5	100,9	101,9	103,3	103,3
Wynagrodzenia brutto na 1 przedsiębiorstwo Gross wages and salaries per 1 enterprise	MŚP SME	103,5	106,0	108,3	108,7	110,5	110,4	113,6	118,7	123,7
	Duże Large	106,5	110,3	112,8	115,4	118,1	121,8	130,7	143,4	152,3

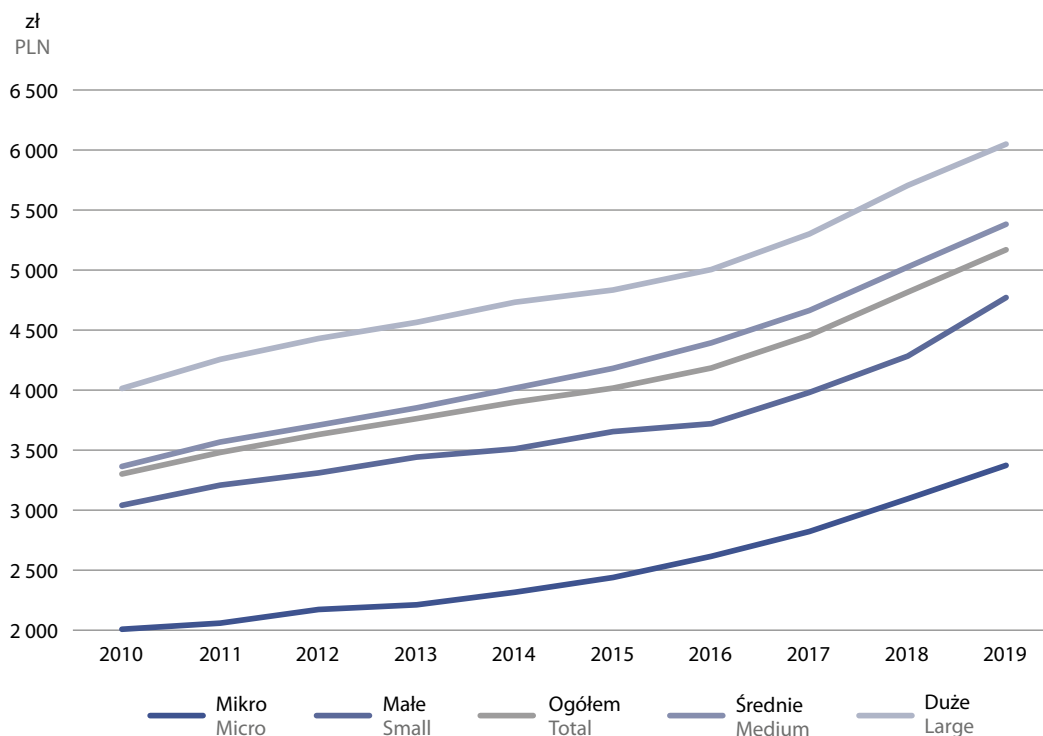
Udział wynagrodzeń w kosztach ogółem w 2019 r. wyniósł 8,9% (w latach 2010–2019 najniższy poziom tego wskaźnika odnotowano w 2011 r. i 2012 r. – po 8,0%) i był najwyższy w opiece zdrowotnej i pomocy społecznej (22,7%) oraz w działalności związanej z administrowaniem i działalnością wspierającą (22,6%), najniższy – w handlu i naprawie pojazdów samochodowych (4,7%).

W 2019 r. miesięczne wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego w badanych jednostkach wyniosło 5 168 zł, co oznacza wzrost w skali roku o 7,3%. Miesięczne wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego było wyraźnie zróżnicowane w zależności od klasy wielkości przedsiębiorstwa. W grupie przedsiębiorstw MŚP przeciętne

wynagrodzenie brutto wynosiło 4 477 zł (3 373 zł w mikroprzedsiębiorstwach). W przedsiębiorstwach małych miesięczne wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego ukształtowało się na poziomie 4 769 zł, w jednostkach średnich – 5 382 zł, a w przedsiębiorstwach dużych – 6 048 zł.

Wykres 18. Miesięczne wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego według klas wielkości

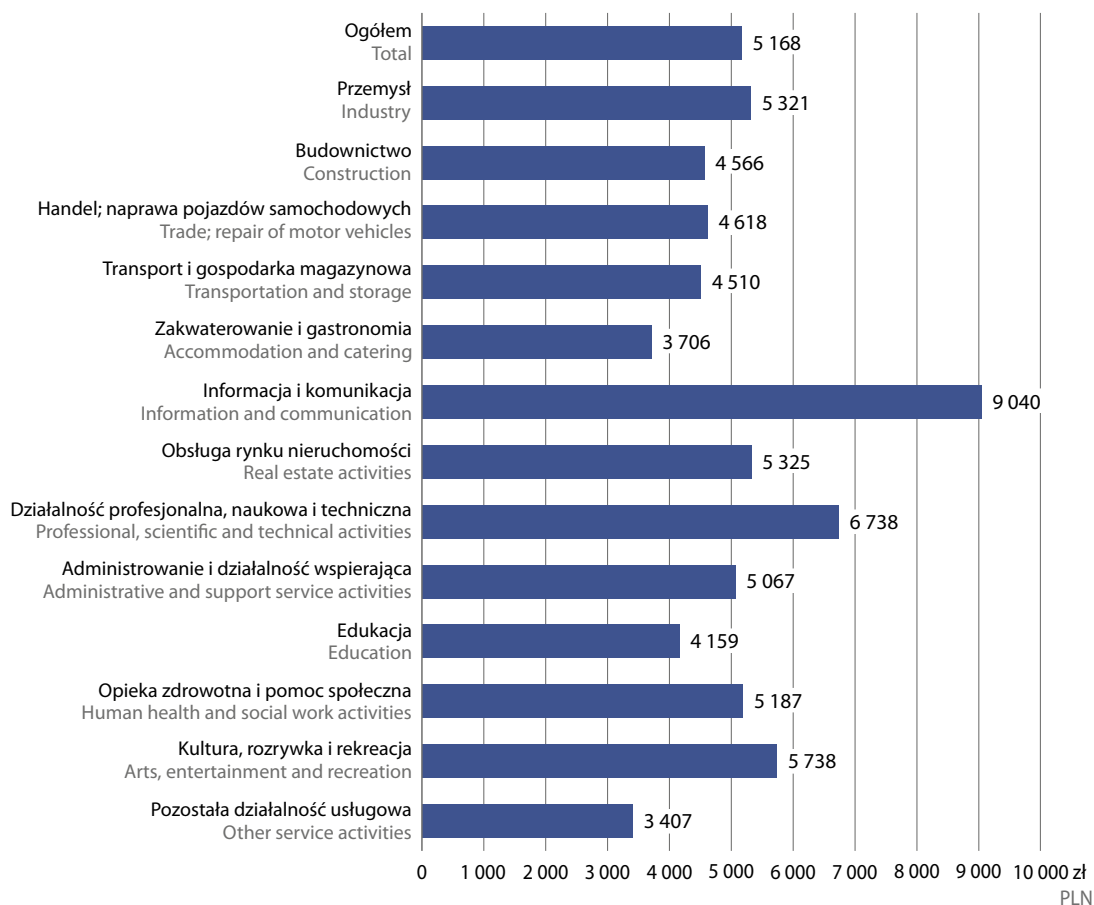
Chart 18. Monthly gross wages and salaries per 1 paid employee by size class



W latach 2010–2019 we wszystkich klasach wielkości przedsiębiorstw obserwowany był wzrost miesięcznego wynagrodzenia brutto na 1 zatrudnionego, przy czym wartości poniżej średniej dla ogółu przedsiębiorstw niefinansowych wykazały jednostki mikro i małe.

Najwyższe wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego odnotowano w firmach prowadzących działalność w sekcji informacja i komunikacja (9 040 zł), a najniższe – w sekcji pozostała działalność usługowa (3 407 zł).

Wykres 19. Miesięczne wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego według sekcji PKD w 2019 r.
 Chart 19. Monthly gross wages and salaries per 1 paid employee by NACE section in 2019



Rozdział 7.

Chapter 7.

Środki trwałe

Fixed assets

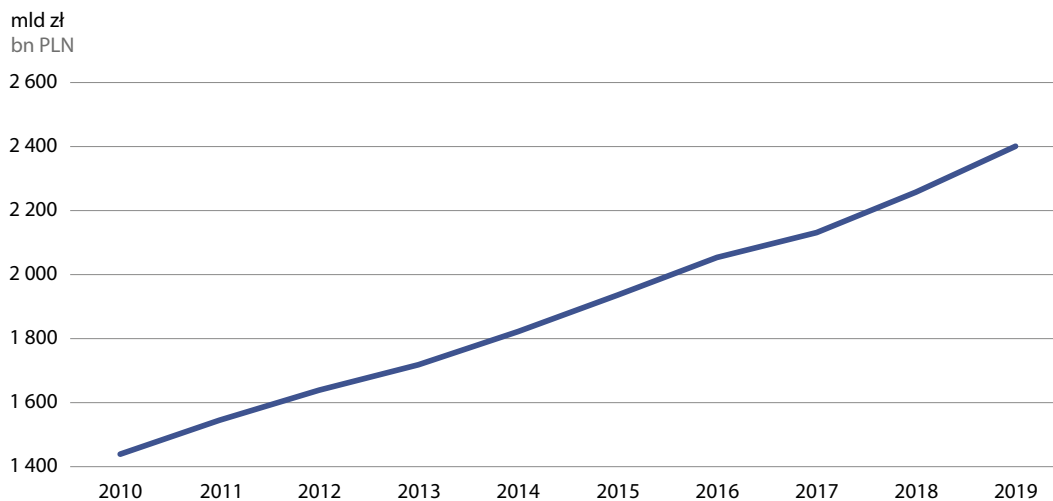
WARTOŚĆ BRUTTO ŚRODKÓW TRWAŁYCH to wartość równa nakładom poniesionym na ich zakup lub wytworzenie, bez potrącenia wartości zużycia (umorzenia). Wartość brutto środków trwałych nie obejmuje wartości gruntów i prawa wieczystego użytkowania gruntów.

STOPIEŃ ZUŻYCIA ŚRODKÓW TRWAŁYCH to procentowa relacja wielkości umorzeń dokonanych od chwili oddania środków trwałych do eksploatacji do wartości środków trwałych brutto.

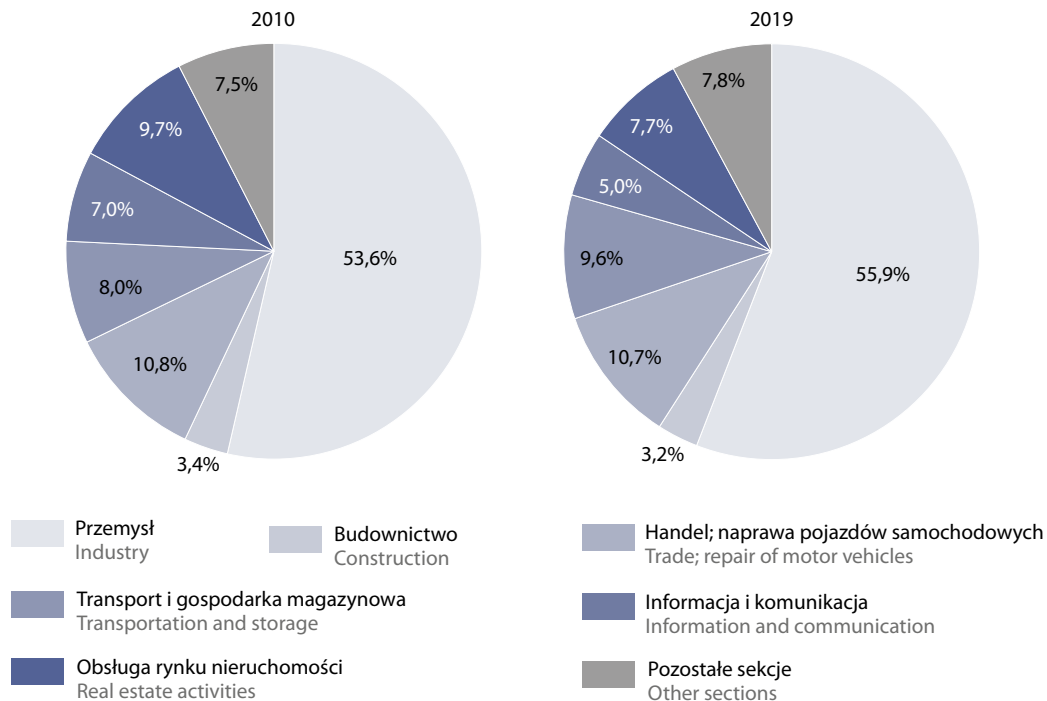
Wartość brutto środków trwałych posiadanych przez badane przedsiębiorstwa niefinansowe na koniec 2019 r. była wyższa niż przed rokiem o 6,3% i wyniosła 2 400,8 mld zł. Podobnie jak w 2018 r., blisko połowę (47,3%) tej wartości stanowiły budynki i budowle. Najmniejszy udział w strukturze wartości brutto środków trwałych miały środki transportu (10,7%).

Wykres 20. Wartość brutto środków trwałych

Chart 20. Gross value of fixed assets



Wykres 21. Struktura wartości brutto środków trwałych według sekcji PKD
 Chart 21. Structure of gross value of fixed assets by NACE section



W 2019 r. najwyższy odsetek środków trwałych należał do przedsiębiorstw przemysłowych (55,9%), które dysponowały też największym odsetkiem maszyn, urządzeń technicznych i narzędzi (72,3%) oraz budynków i budowli (49,9%). Środki transportu w 36,5% stanowiły własność firm transportowych.

Stopień zużycia środków trwałych oszacowano na poziomie 48,3%. Wyższy od przeciętnego stopień zużycia środków trwałych w przedsiębiorstwach odnotowano dla maszyn, urządzeń technicznych i narzędzi (61,6%) oraz środków transportu (51,4%), niższy – dla budynków i budowli (35,7%).

Rozdział 8.

Chapter 8.

Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe

Outlays on tangible fixed assets

NAKŁADY NA RZECZOWE AKTYWA TRWAŁE to nakłady inwestycyjne oraz wydatki na zakup używanych środków trwałych.

NAKŁADY INWESTYCYJNE to nakłady finansowe lub rzeczowe, których celem jest stworzenie nowych środków trwałych lub ulepszenie (przebudowa, rozbudowa, rekonstrukcja lub modernizacja) istniejących obiektów majątku trwałego, a także nakłady na tzw. pierwsze wyposażenie inwestycji. Nakłady inwestycyjne dzielą się na nakłady na środki trwałe oraz pozostałe nakłady.

Nakłady na środki trwałe to nakłady na: budynki i budowle (obejmują budynki i lokale oraz obiekty inżynierii lądowej i wodnej), w tym m.in. roboty budowlano-montażowe, dokumentację projektowo-kosztorysowe, maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia (łącznie z przyrządami, ruchomościami i wyposażeniem); środki transportu; inne, tj.: melioracje wodne, poprawę walorów (ulepszenie) gruntów, zaszczepienia wieloletnie, inwentarz żywy (stado podstawowe) oraz odsetki od kredytów i pożyczek inwestycyjnych za okres realizacji inwestycji.

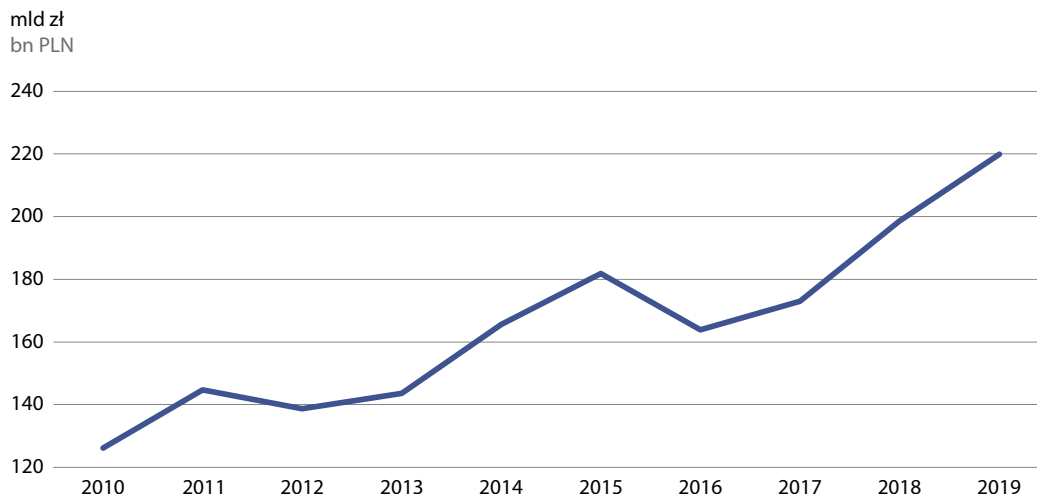
Pozostałe nakłady to nakłady na tzw. pierwsze wyposażenie inwestycji oraz inne koszty związane z realizacją inwestycji. Nakłady te nie zwiększają wartości środków trwałych.

WYDATKI NA ZAKUP UŻYWANYCH ŚRODKÓW TRWAŁYCH to wartość wydatków na nabycie (wraz z wydatkami ponoszonymi przy ich nabyciu): środków trwałych; środków trwałych w budowie (niezakończonych); prawa wieczystego użytkowania gruntu; spółdzielczego własnościowego prawa do lokalu mieszkalnego; spółdzielczego prawa do lokalu użytkowego.

Wartość nakładów na rzeczowe aktywa trwałe poniesionych przez badane przedsiębiorstwa wyniosła 240 569,6 mln zł (tj. o 10,2% więcej niż w roku 2018), z czego 91,4% (219 926,9 mln zł) stanowiły nakłady inwestycyjne. Blisko połowę (49,2%) nakładów na rzeczowe aktywa trwałe poniosły firmy prowadzące działalność przemysłową, 11,8% – firmy handlowe, a 11,4% – transportowe.

Wykres 22. Nakłady inwestycyjne

Chart 22. Investment outlays



Analizując wartość nakładów inwestycyjnych w 2019 r. (219 926,9 mln zł) zaobserwowano, że ich wartość w skali roku wzrosła o 10,7%, a w stosunku do roku 2010 o 74,3%.

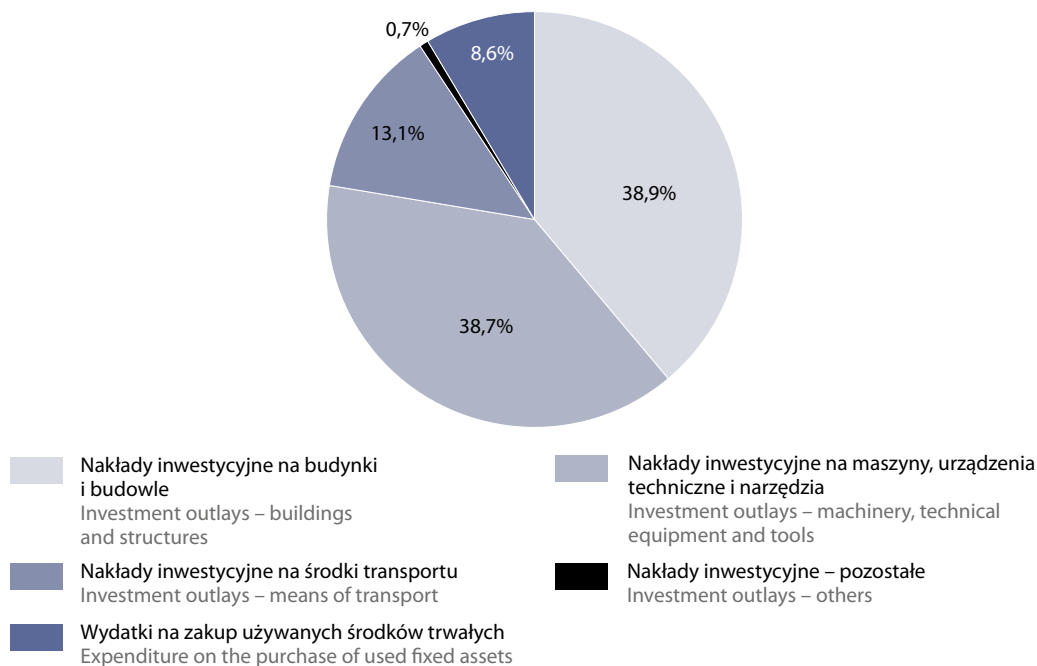
Tablica 4. Struktura przedsiębiorstw inwestujących według wysokości poniesionych nakładów inwestycyjnych w 2019 r.

Table 4. Structure of investing enterprises by the value of investment outlays in 2019

Wyszczególnienie Specification		Ogółem Total	Nakłady inwestycyjne w tys. zł Investment outlays in thousand PLN			
			do up to 10 000	10 001–50 000	50 001– 100 000	powyżej more than 100 000
a – według liczby przedsiębiorstw inwestujących by number of investing enterprises			w % in %			
b – według wartości nakładów by value of investment outlays			w % in %			
Ogółem Total	a	100,0	88,0	9,4	1,4	1,2
	b	100,0	19,8	20,1	9,6	50,5
Mikro Micro	a	100,0	87,0	10,2	1,5	1,3
	b	100,0	30,0	27,2	15,8	27,0
Małe Small	a	100,0	99,3	0,7	0,0	0,0
	b	100,0	62,6	19,5	2,8	15,1
Średnie Medium	a	100,0	94,4	5,1	0,3	0,2
	b	100,0	41,9	29,4	5,9	22,8
Duże Large	a	100,0	63,5	25,6	5,3	5,6
	b	100,0	5,4	15,6	10,0	69,0

W 2019 r. w strukturze przedsiębiorstw inwestujących dominowały przedsiębiorstwa, których nakłady nie przekroczyły 10 mln zł (88,0% jednostek). Nakłady powyżej 10 mln zł, ale nieprzekraczające 50 mln zł poniosło 9,4% przedsiębiorstw. Niemal wszystkie jednostki małe (99,3%) i średnie (94,4%) ponoszące nakłady inwestycyjne nie przekroczyły poziomu inwestycji 10 mln zł. Wśród dużych przedsiębiorstw zanotowano większe zróżnicowanie wysokości nakładów inwestycyjnych. Inwestycje 2/3 przedsiębiorstw dużych nie przekraczały wartości 10 mln zł, kwoty od 10 mln do 50 mln zł inwestowało 25,6% przedsiębiorstw dużych, a 10,9% firm poniosło nakłady o wartości powyżej 50 mln zł.

Wykres 23. Struktura nakładów na rzeczowe aktywa trwałe według rodzaju środków trwałych w 2019 r.
 Chart 23. Structure of outlays on tangible fixed assets by type groups of fixed assets in 2019



Udział nakładów na rzeczowe aktywa trwałe w wartości przychodów ogółem uzyskanych przez przedsiębiorstwa w 2019 r. wyniósł 4,6%, z czego 4,2% stanowiła wartość nakładów inwestycyjnych, a 0,4% wydatki na zakup używanych środków trwałych. Największy udział nakładów na rzeczowe aktywa trwałe w wartości przychodów zaobserwowano w działalności związanej z obsługą rynku nieruchomości – 13,2% (w tym udział nakładów inwestycyjnych 9,9%), najniższy w handlu i naprawach – 1,5% (w tym udział nakładów inwestycyjnych – 1,3%).

Rozdział 9.

Chapter 9.

Podstawowe dane w ujęciu regionalnym według siedziby przedsiębiorstw

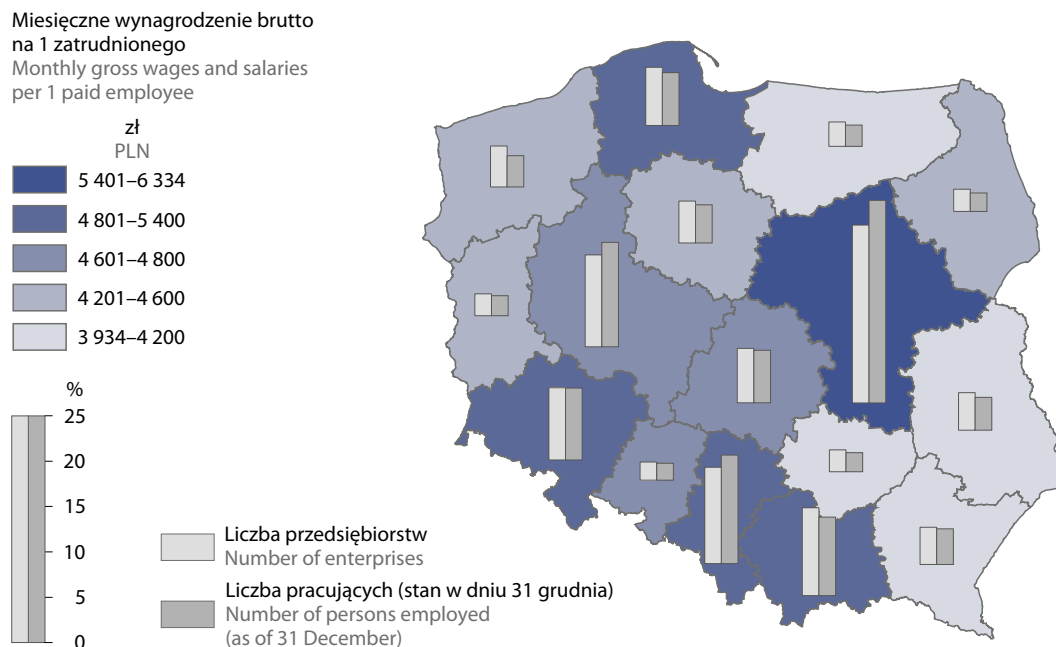
Basic data on regional basis by headquarters location

W tej części publikacji zostały omówione przedstawione wcześniej podstawowe informacje, ale zaprezentowane w układzie regionalnym według siedziby danego przedsiębiorstwa. W szczególności zostały tu zamieszczone charakterystyki liczone metodą przedsiębiorstw dotyczące liczby pracujących, miesięcznego wynagrodzenia brutto na 1 zatrudnionego, przychodów ogółem, a także nakładów na rzeczowe aktywa trwałe.

Prezentacja danych według metody przedsiębiorstw polega na przedstawieniu informacji dotyczących jednostek określając geograficzną lokalizację przedsiębiorstwa na podstawie miejsca jego siedziby.

Mapa 1. Struktura liczby przedsiębiorstw i pracujących oraz miesięczne wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego według siedziby przedsiębiorstwa w 2019 r.

Map 1. Structure of number of enterprises and persons employed and monthly gross wages and salaries per 1 paid employee by headquarters location in 2019



Z ogólnej liczby 2 211,6 tys. przedsiębiorstw w 2019 r., 40% podmiotów miało swoją siedzibę na terenie trzech województw: w mazowieckim (434,3 tys., tj. 19,6% łącznej liczby jednostek), śląskim (234,9 tys., tj. 10,6%) i wielkopolskim (224,3 tys., tj. 10,1%). Najmniej jednostek miało swoją siedzibę w województwie opolskim (44,7 tys. jednostek, tj. 2,0%).

Tablica 5. Liczba przedsiębiorstw i pracujących oraz miesięczne wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego według województw w 2019 r.

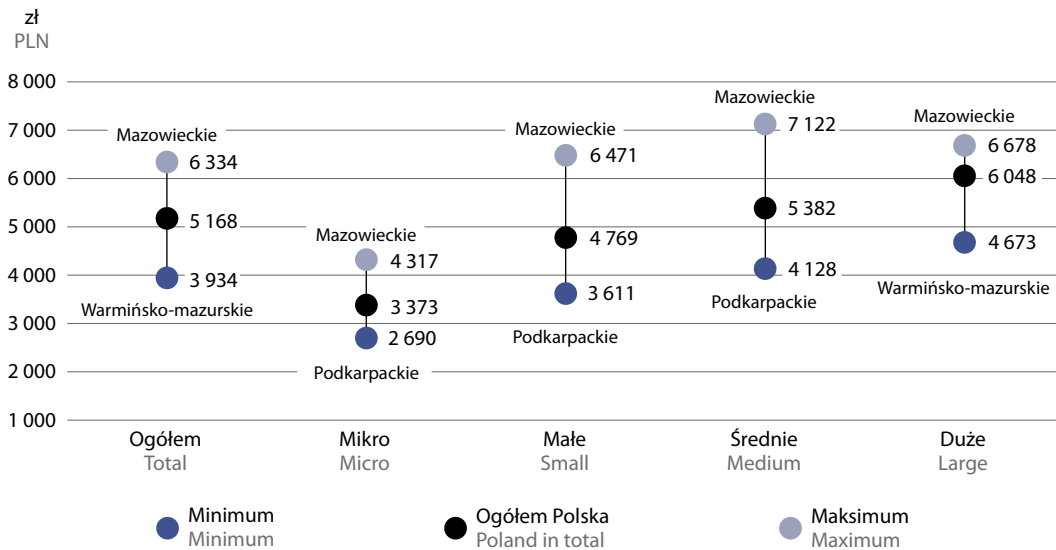
Table 5. Number of enterprises and persons employed and monthly gross wages and salaries per 1 paid employee by voivodship in 2019

Województwa Voivodships	Liczba przedsiębiorstw Number of enterprises		Liczba pracujących (stan w dniu 31 grudnia) Number of persons employed (as of 31 December)		Miesięczne Wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego w zł Monthly gross wages and salaries per 1 paid employee in PLN
	ogółem total	na 1000 ludności per 1000 population	ogółem total	na 1000 ludności per 1000 population	
Ogółem Total	2 211 604	57,6	10 014 159	260,9	5 168
Dolnośląskie	176 275	60,8	795 218	274,2	5 394
Kujawsko-pomorskie	102 158	49,2	422 813	204,0	4 389
Lubelskie	91 853	43,5	363 779	172,5	4 152
Lubuskie	53 583	52,9	221 384	218,8	4 272
Łódzkie	133 219	54,1	582 592	237,3	4 704
Małopolskie	214 617	63,0	868 296	254,6	5 143
Mazowieckie	434 284	80,3	2 238 683	412,8	6 334
Opolskie	44 653	45,4	188 757	192,1	4 722
Podkarpackie	90 999	42,8	395 918	186,1	4 081
Podlaskie	54 368	46,1	204 221	173,3	4 236
Pomorskie	142 436	60,9	584 307	249,3	5 229
Śląskie	234 870	51,9	1 198 930	265,4	5 279
Świętokrzyskie	53 752	43,4	210 686	170,7	4 197
Warmińsko-mazurskie	59 780	41,9	236 766	166,4	3 934
Wielkopolskie	224 261	64,2	1 155 997	330,4	4 649
Zachodniopomorskie	100 495	59,2	345 811	203,9	4 569

Porównując wskaźnik liczby przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców różnice pomiędzy województwem mazowieckim (80,3 przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców), a najmniej licznym pod względem liczby przedsiębiorstw województwem opolskim (45,4 przedsiębiorstwa na 1000 mieszkańców) były znaczące. Najniższy poziom wskaźnika liczby przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców zanotowano w województwie warmińsko-mazurskim, tj. 41,9.

Zróżnicowanie terytorialne lokalizacji przedsiębiorstw w poszczególnych klasach wielkości jednostek było zbliżone do odnotowanego dla całego sektora przedsiębiorstw niefinansowych. Wśród jednostek dużych dominacja województwa mazowieckiego była bardziej znacząca – na terenie tego województwa siedzibę miało 24,1% wszystkich przedsiębiorstw o liczbie pracujących 250 i więcej osób.

Wykres 24. Miesięczne wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego według klas wielkości w 2019 r.
 Chart 24. Monthly gross wages and salaries per 1 paid employee by size class in 2019



W 2019 r. miesięczne wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego było w poszczególnych województwach zróżnicowane. Najwyższe odnotowano w województwie mazowieckim (6 334 zł) i dolnośląskim (5 394 zł), a najniższe – w województwie warmińsko-mazurskim (3 934 zł).

W mikroprzedsiębiorstwach miesięczne wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego wahało się od 2 690 zł w województwie podkarpackim do 4 317 zł w województwie mazowieckim. W województwie mazowieckim wynagrodzenia były najwyższe w każdej z obserwowanych klas wielkości przedsiębiorstw.

Tablica 6. Przychody ogółem i nakłady na rzeczowe aktywa trwałe w 2019 r.
Table 6. Total revenues and outlays on tangible fixed assets in 2019

Województwa Voivodships	Przychody Revenues		Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe ogółem Outlays on tangible fixed assets in total
	ogółem total	na 1 przedsiębiorstwo per 1 enterprise	
	w mln zł in million PLN		
Ogółem Total	5 262 556	2,4	240 570
Dolnośląskie	372 630	2,1	25 276
Kujawsko-pomorskie	182 383	1,8	6 353
Lubelskie	129 230	1,4	6 822
Lubuskie	89 000	1,7	3 507
Łódzkie	243 625	1,8	12 960
Małopolskie	382 215	1,8	17 996
Mazowieckie	1 666 103	3,8	77 148
Opolskie	83 241	1,9	3 374
Podkarpackie	170 666	1,9	7 256
Podlaskie	89 449	1,6	3 580
Pomorskie	332 227	2,3	11 331
Śląskie	585 328	2,5	27 043
Świętokrzyskie	85 988	1,6	3 032
Warmińsko-mazurskie	84 100	1,4	4 187
Wielkopolskie	627 883	2,8	24 660
Zachodniopomorskie	138 488	1,4	6 046

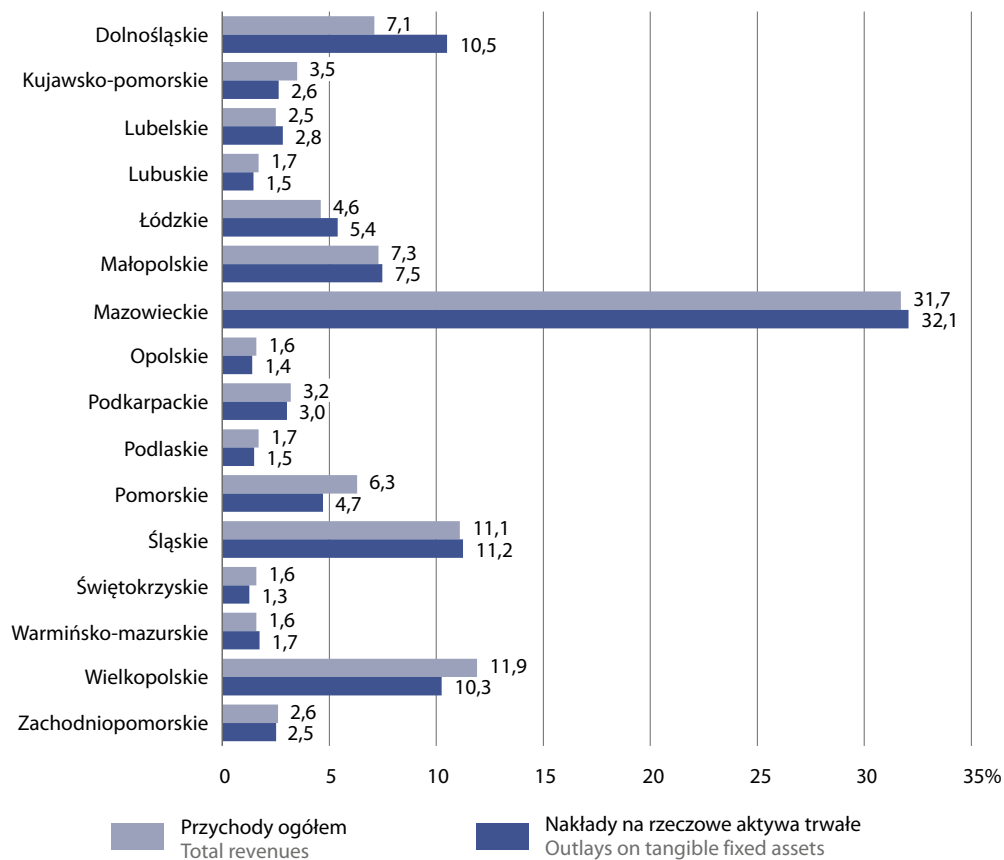
Między poszczególnymi województwami zaobserwowano duże zróżnicowanie w zakresie przychodów ogółem w przeliczeniu na 1 podmiot. Najwyższe przychody ogółem na 1 podmiot (wyższe od wartości przeciętnej dla kraju wynoszącej 2,4 mln zł) osiągnęły przedsiębiorstwa mające siedzibę na terenie województwa mazowieckiego – 3,8 mln zł, wielkopolskiego – 2,8 mln zł i śląskiego – 2,5 mln zł. Jednostki z województwa mazowieckiego poniosły też najwyższe nakłady na rzeczowe aktywa trwałe. Łączna kwota nakładów dokonanych przez te podmioty wyniosła 77 148 mln zł, co stanowiło 32,1% nakładów na rzeczowe aktywa trwałe przedsiębiorstw niefinansowych ogółem.

Najniższe przychody ogółem miały przedsiębiorstwa z województw: opolskiego, warmińsko-mazurskiego oraz świętokrzyskiego. W województwach tych zanotowano łącznie 253,3 mld zł przychodów ogółem. Stanowiło to 4,8% wartości przychodów wszystkich przedsiębiorstw niefinansowych.

Najniższe nakłady na rzeczowe aktywa trwałe zanotowano w województwie świętokrzyskim (3,0 mld zł, tj. 1,3% nakładów ogółu przedsiębiorstw niefinansowych).

Wykres 25. Struktura przychodów ogółem i nakładów na rzeczowe aktywa trwałe według województw w 2019 r.

Chart 25. Structure of total revenues and outlays on tangible fixed assets by voivodship in 2019

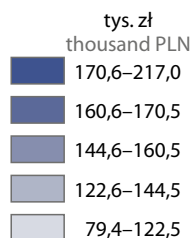


Najwyższe wartości nakładów na rzeczowe aktywa trwałe, w każdej z obserwowanych klas wielkości przedsiębiorstw, zanotowano w województwie mazowieckim. Największy udział jednostek z tego województwa obserwowano wśród przedsiębiorstw dużych (33,6% nakładów wszystkich jednostek tej klasy) oraz przedsiębiorstw mikro (35,0% nakładów). Spośród podmiotów MŚP, jednostki mające siedzibę w województwie mazowieckim poniosły 30,1% nakładów na rzeczowe aktywa trwałe tej zbiorowości.

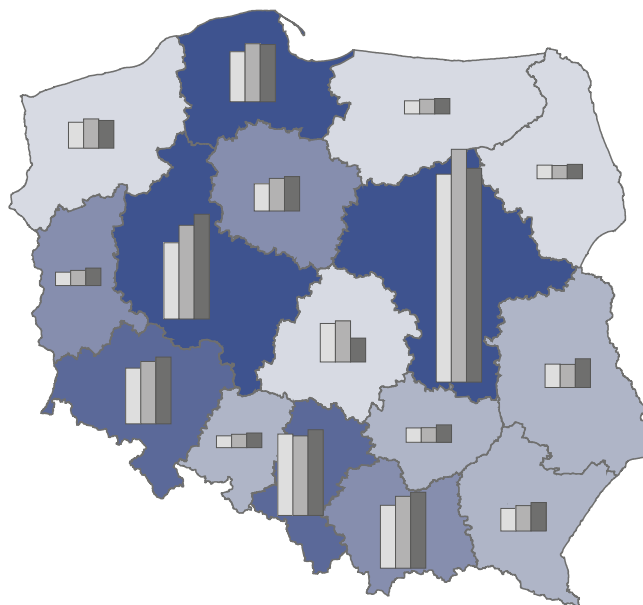
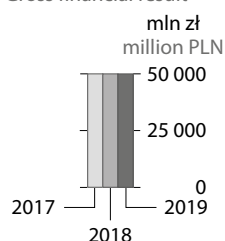
Mapa 2. Wynik finansowy brutto

Map 2. Gross financial result

Wynik finansowy brutto
na 1 przedsiębiorstwo
Gross financial result
per 1 enterprise



Wynik finansowy brutto
Gross financial result



W 2019 r. najwyższy udział w wyniku finansowym brutto ogółu przedsiębiorstw wykazały podmioty mające siedzibę w województwie mazowieckim (94,2 mld zł, tj. 25,8% udziału).

Analiza przedsiębiorstw niefinansowych według osiągniętego wyniku finansowego brutto przypadającego na 1 podmiot wskazała, że najwyższą wartość wskaźnika odnotowały przedsiębiorstwa zlokalizowane w województwie mazowieckim (217,0 tys. zł), wielkopolskim (205,8 tys. zł) oraz pomorskim (177,4 tys. zł). Najniższy wynik finansowy brutto na 1 podmiot zaobserwowano dla jednostek mających siedzibę w województwie łódzkim (79,4 tys. zł).

Rozdział 10.

Chapter 10.

Podstawowe dane w ujęciu regionalnym według jednostek lokalnych

Basic data on regional basis by local units

Metoda jednostek lokalnych polega na zaprezentowaniu informacji z uwzględnieniem faktycznego miejsca prowadzonej przez przedsiębiorstwo działalności, które może różnić się od miejsca siedziby. Na podstawie rozmieszczenia jednostek lokalnych przedsiębiorstwa (czyli geograficznie określonych miejsc, w których prowadzona jest działalność gospodarcza) zaprezentowane zostały informacje o wynikach sektora przedsiębiorstw.

JEDNOSTKA LOKALNA to wydzielona część przedsiębiorstwa (np. zakład, oddział, filia, magazyn, sklep, zajezdnia, biuro konstrukcyjne i technologiczne, laboratorium doświadczalne, biuro kompletacji dostaw) zidentyfikowana odrębnym adresem, w której przedsiębiorstwo prowadzi działalność, i w której na rzecz przedsiębiorstwa pracuje jedna lub więcej osób (nawet w niepełnym wymiarze godzin pracy).

Tablica 7. Liczba jednostek lokalnych (bez jednostek lokalnych poza granicami kraju) oraz liczba przedsiębiorstw według województw w 2019 r.

Table 7. Number of local units (without local units abroad) and number of enterprises by voivodship in 2019

Województwa Voivodships	Liczba jednostek lokalnych ^a Number of local units ^a	Liczba przedsiębiorstw Number of enterprises
Ogółem Total	2 276 428	2 211 604
Dolnośląskie	181 909	176 275
Kujawsko-pomorskie	104 388	102 158
Lubelskie	95 250	91 853
Lubuskie	54 632	53 583
Łódzkie	138 229	133 219
Małopolskie	219 563	214 617
Mazowieckie	445 533	434 284
Opolskie	45 581	44 653
Podkarpackie	93 559	90 999
Podlaskie	55 896	54 368
Pomorskie	146 257	142 436
Śląskie	240 667	234 870
Świętokrzyskie	55 662	53 752
Warmińsko-mazurskie	61 499	59 780
Wielkopolskie	235 260	224 261
Zachodniopomorskie	102 542	100 495

^a Dane dotyczące liczby jednostek lokalnych zostały zmienione względem danych wstępnych zamieszczonych w Informacji sygnałnej „Podmioty niefinansowe według rodzajów i miejsc prowadzenia działalności w 2019 r.”.

^a Data concerning number of local units has been revised to preliminary data published in News releases “Non-financial enterprises by kind and place of economic activity in 2019”.

W 2019 r. 2 211,6 tys. przedsiębiorstw niefinansowych prowadziło działalność w 2 276,4 tys. jednostkach lokalnych. W województwie mazowieckim znajdowało się 19,6% wszystkich jednostek lokalnych. Najmniej jednostek lokalnych było zlokalizowanych w województwie: opolskim (2,0%), lubuskim (2,4%), świętokrzyskim (2,4%), podlaskim (2,5%) i warmińsko-mazurskim (2,7%).

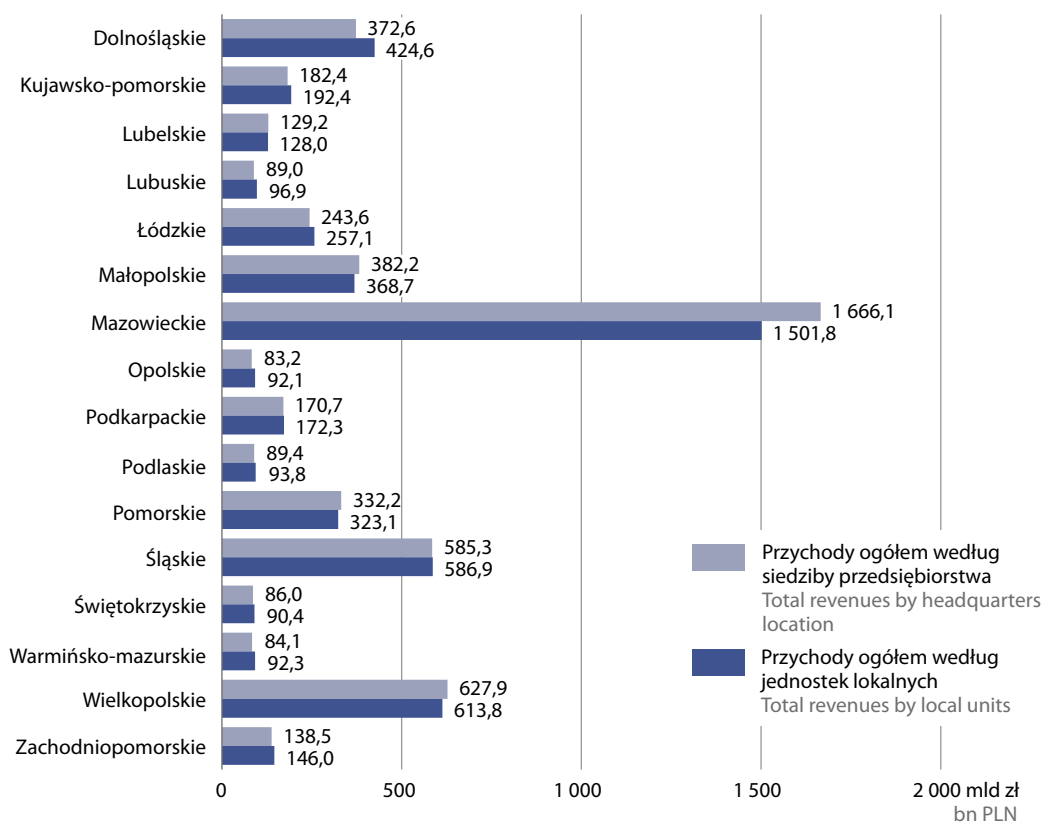
Uwzględniając rzeczywistą lokalizację działalności przedsiębiorstw niefinansowych (metoda jednostek lokalnych) można zaobserwować różnice m.in. w strukturze liczby pracujących i przychodów ogółem według województw względem danych liczonych metodą przedsiębiorstw.

Liczba pracujących według jednostek lokalnych w województwie mazowieckim i wielkopolskim była niższa niż według siedziby przedsiębiorstwa (odpowiednio o 261,7 tys. osób i 9,9 tys. osób).

Ze względu na klasę wielkości przedsiębiorstw niefinansowych, w jednostkach dużych liczba pracujących według jednostek lokalnych w stosunku do tej mierzonej metodą siedziby przedsiębiorstwa była niższa o 11,0 tys. osób, a dla jednostek MŚP o 3,1 tys. osób.

Wykres 26. Przychody ogółem liczone metodą przedsiębiorstw i jednostek lokalnych według województw w 2019 r.

Chart 26. Total revenues converted according to enterprises and local units methods by voivodship in 2019



Analizując przychody ogółem według jednostek lokalnych zaobserwowano, iż w większości województw były one wyższe niż przychody ogółem według siedziby przedsiębiorstwa. Największą różnicę zanotowano w województwie dolnośląskim (o 14,0%, tj. 52 mld zł).

W przypadku pięciu województw przychody ogółem liczone metodą jednostek lokalnych były niższe w stosunku do wartości liczonej według siedziby przedsiębiorstwa – największa różnica wystąpiła w województwie mazowieckim (o 9,9%, tj. 164,3 mld zł).

Tablica 8. Nakłady inwestycyjne według siedziby przedsiębiorstwa i jednostek lokalnych w 2019 r.
 Table 8. Investment outlays calculated according to headquarters location and local units in 2019

Województwa Voivodships	Nakłady inwestycyjne Investment outlays			
	według siedziby przedsiębiorstwa by headquarters location		według jednostek lokalnych by local units	
	w tys. zł in thousand PLN	w % in %	w tys. zł in thousand PLN	w % in %
Ogółem Total	219 926 924	100,0	219 769 182	100,0
Dolnośląskie	23 748 954	10,8	27 147 794	12,4
Kujawsko-pomorskie	5 742 795	2,6	6 723 590	3,1
Lubelskie	6 292 563	2,9	5 278 384	2,4
Lubuskie	3 164 178	1,4	3 875 469	1,8
Łódzkie	11 955 981	5,4	10 840 922	4,9
Małopolskie	16 265 249	7,4	14 206 212	6,5
Mazowieckie	71 318 354	32,4	62 512 411	28,4
Opolskie	2 962 206	1,3	4 823 919	2,2
Podkarpackie	6 607 087	3,0	8 071 073	3,7
Podlaskie	3 157 931	1,4	3 462 766	1,6
Pomorskie	10 200 867	4,6	10 141 953	4,6
Śląskie	24 595 840	11,2	26 738 410	12,2
Świętokrzyskie	2 711 758	1,2	2 969 677	1,4
Warmińsko-mazurskie	3 831 884	1,7	4 487 759	2,0
Wielkopolskie	21 994 501	10,0	22 085 996	10,0
Zachodniopomorskie	5 376 776	2,4	6 402 847	2,9

Największe różnice w wartości nakładów inwestycyjnych liczonych obiema metodami zaobserwowano w województwie mazowieckim i dolnośląskim. W województwie mazowieckim wartość nakładów inwestycyjnych liczona metodą jednostek lokalnych w porównaniu do wartości nakładów liczonych według siedziby przedsiębiorstwa była niższa o 8,8 mld zł, tj. o 12,3%. W województwie dolnośląskim wartość ta była wyższa o 3,4 mld zł, tj. o 14,3%.

Ogólna struktura nakładów inwestycyjnych według jednostek lokalnych kształtowała się podobnie jak liczona metodą siedziby przedsiębiorstwa. Najwyższe wartości zaobserwowano w województwie mazowieckim (28,4% wartości ogółem), dolnośląskim (12,4%), śląskim (12,2%) oraz wielkopolskim (10,0%).

Uwagi metodologiczne

Źródła i zakres danych

Główny Urząd Statystyczny prowadzi szereg badań, w których zbierane są dane o przedsiębiorstwach prowadzących w kolejnych latach działalność gospodarczą. Poszczególnymi badaniami – zależnie od ich celu – obejmowane są różne grupy podmiotów, wyodrębnione według określonych kryteriów, w tym wielkości jednostki, formy własności, formy prawnej, rodzaju prowadzonej działalności, typu ewidencji księgowej.

Największa zbiorowość obejmowana jest rocznym badaniem działalności gospodarczej przedsiębiorstw, realizowanym przez Główny Urząd Statystyczny na podstawie Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 14 września 2018 r. w sprawie programu badań statystycznych statystyki publicznej na rok 2019 (Dz. U. z 2018 r. poz. 2103 z późniejszymi zmianami). Składa się na nie reprezentacyjne badanie mikroprzedsiębiorstw (tj. podmiotów, w których pracuje 9 lub mniej osób) i pełne badanie pozostałych jednostek.

Celem pozyskiwania danych jest zapewnienie informacji na potrzeby krajowe oraz zapewnienie niezbędnych danych, do których prezentacji i pozyskiwania zobligowany jest Główny Urząd Statystyczny z uwagi na umowy międzynarodowe.

Z uwagi na zawężoną listę uwzględnianych cech, w niniejszej publikacji możliwe było dokonanie imputacji danych dla podmiotów, które nie złożyły rocznych sprawozdań statystycznych. Ponadto, w opracowaniu uwzględnione zostały również te podmioty, które prowadziły działalność w ciągu roku 2019, ale na koniec tego roku były już nieaktywne.

Podstawą do opracowania publikacji są zbiory danych pozyskane na zestawach danych SP – *Roczna ankieta przedsiębiorstw* oraz SP-3 – *Sprawozdanie o działalności gospodarczej przedsiębiorstw*, z których wyodrębniono zbiorowość przedsiębiorstw niefinansowych. Przedsiębiorstwa niefinansowe to osoby prawne, jednostki nieposiadające osobowości prawnej oraz osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą zaklasyfikowane według PKD 2007 do następujących sekcji:

Oznaczenie sekcji	Opis
B	Górnictwo i wydobywanie
C	Przetwórstwo przemysłowe
D	Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych
E	Dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją
F	Budownictwo
G	Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle
H	Transport i gospodarka magazynowa
I	Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi
J*	Informacja i komunikacja
L	Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości
M	Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna
N	Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca
P**	Edukacja
Q***	Opieka zdrowotna i pomoc społeczna
R****	Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją
S*****	Pozostała działalność usługowa

* Sekcja J – z wyłączeniem instytucji kultury mających osobowość prawną

** Sekcja P – z wyłączeniem szkół wyższych

*** Sekcja Q – z wyłączeniem samodzielnych publicznych zakładów opieki zdrowotnej

**** Sekcja R – z wyłączeniem instytucji kultury mających osobowość prawną

***** Sekcja S – z wyłączeniem działu 94 Działalność organizacji członkowskich

Dane prezentowane w publikacji nie obejmują jednostek prowadzących działalność zaklasyfikowaną według Polskiej Klasyfikacji Działalności 2007 do sekcji A (Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo), K (Działalność finansowa i ubezpieczeniowa) oraz O (Administracja publiczna i obrona narodowa, obowiązkowe zabezpieczenie społeczne).

Przedstawiona w publikacji zbiorowość obejmuje osoby prawne, jednostki nieposiadające osobowości prawnej oraz osoby fizyczne, które prowadziły działalność gospodarczą w Polsce w roku 2019. Jeśli w opracowaniu jest mowa o zbiorowości osób fizycznych, należy przez to rozumieć, że prezentowana jest ona łącznie z osobami, które działały w ramach spółek zawiązanych na podstawie umowy zawartej na podstawie kodeksu cywilnego (spółki cywilne). Przyjęto też, że zbiorowość jednostek mających osobowość prawną (osoby prawne) prezentowana jest łącznie z jednostkami organizacyjnymi nieposiadającymi osobowości prawnej.

Na potrzeby niniejszej publikacji dokonano dodatkowego grupowania w stosunku do obowiązujących przekrojów klasyfikacyjnych, ujmując pod pojęciem „Przemysł” sekcje:

- B (Górnictwo i wydobywanie),
- C (Przetwórstwo przemysłowe),
- D (Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych),
- E (Dostawa wody, gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją).

W badanej zbiorowości wyodrębniono następujące klasy wielkości:

- mikroprzedsiębiorstwa (o liczbie pracujących do 9 osób);
- małe przedsiębiorstwa (o liczbie pracujących od 10 do 49 osób);
- średnie przedsiębiorstwa (o liczbie pracujących od 50 do 249 osób);
- duże przedsiębiorstwa (o liczbie pracujących 250 i więcej osób).

Dodatkowo w publikacji wyodrębniono sektor małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP), tj. podmiotów o liczbie pracujących do 249 osób (łącznie przedsiębiorstwa mikro, małe i średnie).

Środki trwale prezentowane są w podziale na podstawowe zbiorcze grupy rodzajowe środków trwałych obejmujące zgodnie z Klasyfikacją Środków Trwałych:

- budynki i lokale oraz obiekty inżynierii lądowej i wodnej (grupy 1–2),
- maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia (grupy 3–6 i 8),
- środki transportu (grupa 7).

W publikacji zaprezentowano również dane w ujęciu regionalnym liczone zarówno metodą przedsiębiorstw, jak i metodą jednostek lokalnych (bez jednostek lokalnych poza granicami kraju). Prezentacja danych według metody przedsiębiorstw polega na przedstawieniu informacji dotyczących jednostek określając geograficzną lokalizację przedsiębiorstwa na podstawie miejsca jego siedziby. Metoda jednostek lokalnych polega na zaprezentowaniu informacji z uwzględnieniem faktycznego miejsca prowadzonej przez przedsiębiorstwo działalności, na podstawie rozmieszczenia jednostek lokalnych przedsiębiorstwa.

Dane z zakresu rocznych badań przedsiębiorstw niefinansowych można znaleźć również między innymi w Dziejzinowej Bazie Wiedzy Przedsiębiorstwa Niefinansowe (<http://swaid.stat.gov.pl/>).

Szczegółowe informacje dotyczące badań przedsiębiorstw niefinansowych znajdują się na stronie <http://stat.gov.pl/publikacje> w pozycji „Zeszyt metodologiczny. Badania przedsiębiorstw niefinansowych”.

Objaśnienia podstawowych pojęć

Pracujący – do pracujących zalicza się osoby zatrudnione na podstawie stosunku pracy, tj. umowy o pracę, powołania, mianowania lub wyboru (łącznie z sezonowymi i zatrudnionymi dorywczo); pracodawców i pracujących na własny rachunek: właścicieli i współwłaścicieli (łącznie z pomagającymi członkami ich

rodzin) jednostek prowadzących działalność gospodarczą (z wyłączeniem wspólników spółek, którzy nie pracują w spółce) oraz osoby pracujące na własny rachunek; agentów; osoby wykonujące pracę nakładczą; członków spółdzielni produkcji rolniczej.

Zatrudnieni – do zatrudnionych zalicza się osoby zatrudnione na podstawie umowy o pracę, powołania, mianowania lub wyboru (łącznie z osobami zatrudnionymi poza granicami kraju), w tym również: osoby zatrudnione przy pracach interwencyjnych i robotach publicznych, finansowanych z Funduszu Pracy, osoby młodociane pracujące na podstawie umowy o pracę, a nie w celu przygotowania zawodowego, osoby przebywające za granicą na podstawie delegacji służbowej; osoby pracujące w jednostce w formie zorganizowanych grup roboczych, tj. uczestników OHP (z wyjątkiem odbywających naukę zawodu), skazanych.

Przeciętne zatrudnienie oblicza się jako sumę przeciętnego zatrudnienia w poszczególnych miesiącach podzieloną przez liczbę miesięcy w badanym okresie (bez względu na to, czy jednostka funkcjonowała przez cały badany okres), po wcześniejszym przeliczeniu osób niepełnozatrudnionych na pełne etaty. Przeliczenia osób niepełnozatrudnionych na pełne etaty dokonuje się według godzin pracy ustalonych w umowie o pracę, w stosunku do obowiązującej normy.

Wynagrodzenia brutto obejmują wypłaty pieniężne, wypłacane pracownikom lub innym osobom fizycznym, stanowiące wydatki ponoszone przez pracodawców na opłacenie wykonywanej pracy, niezależnie od źródeł ich finansowania oraz bez względu na podstawę stosunku pracy bądź innego stosunku prawnego lub czynności prawnej, na podstawie których jest świadczona praca.

Miesięczne wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego obejmuje wynagrodzenia brutto przypadające miesięcznie na jeden pełny etat (przeciętne zatrudnienie).

Środki trwałe to rzeczowe aktywa trwałe i zrównane z nimi, o przewidywanym okresie ekonomicznego użytkowania dłuższym niż rok, kompletne, zdatne do użytku i przeznaczone na potrzeby jednostki. Zalicza się do nich w szczególności: grunty (w tym prawo użytkowania wieczystego gruntu), budynki, lokale i obiekty inżynierii lądowej i wodnej (w tym spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu mieszkalnego i spółdzielcze prawo do lokalu użytkowego), maszyny i urządzenia techniczne, środki transportu, inne środki trwałe (narzędzia, przyrządy, ruchomości, wyposażenie, inwentarz żywy).

Wartość brutto środków trwałych to wartość równa nakładom poniesionym na ich zakup lub wytworzenie, bez potrącenia wartości zużycia (umorzenia). Wartość brutto środków trwałych nie obejmuje wartości gruntów i prawa wieczystego użytkowania gruntów.

Wartość netto środków trwałych to wartość brutto pomniejszona o wartości odpisów amortyzacyjnych (umorzeniowych).

Stopień zużycia środków trwałych to procentowa relacja wielkości umorzeń dokonanych od chwili oddania środków trwałych do eksploatacji do wartości środków trwałych brutto.

Nakłady inwestycyjne to nakłady finansowe lub rzeczowe, których celem jest stworzenie nowych środków trwałych lub ulepszenie (przebudowa, rozbudowa, rekonstrukcja lub modernizacja) istniejących obiektów majątku trwałego, a także nakłady na tzw. pierwsze wyposażenie inwestycji. Nakłady inwestycyjne dzielą się na nakłady na środki trwałe oraz pozostałe nakłady.

Nakłady na środki trwałe to nakłady na: budynki i budowle (obejmują budynki i lokale oraz obiekty inżynierii lądowej i wodnej), w tym m.in. roboty budowlano-montażowe, dokumentacje projektowo-kosztorysowe, maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia (łącznie z przyrządami, ruchomościami i wyposażeniem); środki transportu; inne, tj.: melioracje wodne, poprawę walorów (ulepszenie) gruntów, zasadzenia wieloletnie, inwentarz żywy (stado podstawowe) oraz odsetki od kredytów i pożyczek inwestycyjnych za okres realizacji inwestycji.

Pozostałe nakłady to nakłady na tzw. pierwsze wyposażenie inwestycji oraz inne koszty związane z realizacją inwestycji. Nakłady te nie zwiększają wartości środków trwałych.

Wydatki na zakup używanych środków trwałych to wartość wydatków na nabycie (wraz z wydatkami ponoszonymi przy ich nabyciu): środków trwałych; środków trwałych w budowie (niezakończonych);

prawa wieczystego użytkowania gruntu; spółdzielczego własnościowego prawa do lokalu mieszkalnego; spółdzielczego prawa do lokalu użytkowego.

Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe to nakłady inwestycyjne oraz wydatki na zakup używanych środków trwałych.

Przychody z całokształtu działalności (przychody ogółem) obejmują przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów, pozostałe przychody operacyjne oraz przychody finansowe.

Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów to przychody netto ze sprzedaży w kraju i na eksport wytworzonych przez jednostkę produktów (wytworzonych gotowych, półfabrykatów oraz usług), a także opakowań, wyposażenia i usług obcych, jeżeli są one fakturowane odbiorcom łącznie z produktami; oraz przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów, tj. nabyte w celu odsprzedaży w stanie nieprzetworzonym rzeczowe aktywa obrotowe oraz produkty wytworzone przez jednostkę, jeśli sprzedawane są one w sieci własnych sklepów obok towarów obcej produkcji, jak również kwoty należne za sprzedane towary i materiały, niezależnie od tego, czy zostały zapłacone.

Pozostałe przychody operacyjne to przychody związane pośrednio z działalnością operacyjną jednostki, a w szczególności: zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych (środków trwałych, środków trwałych w budowie, wartości niematerialnych i prawnych, inwestycji w nieruchomości i prawa), otrzymane nieodpłatnie (w tym w drodze darowizny) aktywa (środki pieniężne), odszkodowania, rozwiązane rezerwy, korekty odpisów aktualizujących wartość aktywów niefinansowych, przychody z działalności socjalnej, przychody z najmu lub dzierżawy środków trwałych albo inwestycji w nieruchomości i prawa, przychody związane ze zdarzeniami losowymi.

Przychody finansowe to m.in. kwoty należne z tytułu dywidend i udziałów w zysku, odsetki od udzielanych pożyczek, odsetki od lokat terminowych, odsetki za zwłokę, zysk ze zbycia inwestycji (sprzedaży), zmniejszenia odpisów aktualizacyjnych wartości inwestycji wobec całkowitego lub częściowego ustania przyczyn powodujących trwałą utratę ich wartości, nadwyżka dodatnich różnic kursowych nad ujemnymi.

Koszty uzyskania przychodów z całokształtu działalności (koszty ogółem) obejmują koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów, pozostałe koszty operacyjne oraz koszty finansowe.

Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów obejmują koszt własny sprzedanych produktów (tj. koszty podstawowej działalności operacyjnej pomniejszone o koszty wytworzenia świadczeń na własne potrzeby jednostki i skorygowane o zmianę stanu produktów) oraz wartość sprzedanych towarów i materiałów według cen zakupu lub nabycia.

Pozostałe koszty operacyjne to koszty związane pośrednio z działalnością operacyjną jednostki, a w szczególności: strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych i środków trwałych w budowie, amortyzacja oddanych w dzierżawę lub najem środków trwałych, nieplanowane odpisy amortyzacyjne (odpisy z tytułu trwałej utraty wartości), poniesione kary, grzywny, odszkodowania, odpisane w części lub w całości wierzytelności w związku z postępowaniem upadłościowym, układowym i naprawczym, utworzone rezerwy na pewne lub o dużym stopniu prawdopodobieństwa przyszłe zobowiązania (straty z transakcji gospodarczych w toku), odpisy aktualizujące wartość aktywów niefinansowych, koszty utrzymania obiektów działalności socjalnej, darowizny lub nieodpłatnie przekazane aktywa trwałe, straty związane ze zdarzeniami losowymi.

Koszty finansowe to m.in. odsetki od zaciągniętych kredytów i pożyczek, odsetki i dyskonto od wyemitowanych przez jednostkę obligacji, odsetki za zwłokę, strata ze zbycia inwestycji, odpisy z tytułu aktualizacji wartości inwestycji, nadwyżka ujemnych różnic kursowych nad dodatnimi.

Wynik finansowy brutto oblicza się jako różnicę przychodów ogółem i kosztów ogółem – w przypadku nadwyżki kosztów ogółem nad przychodami ogółem wynik finansowy zapisuje się ze znakiem (-).

Wskaźnik poziomu kosztów to relacja kosztów ogółem do przychodów ogółem.

Wskaźnik rentowności obrotu brutto to relacja wyniku finansowego brutto do przychodów ogółem.

Wartość produkcji to wartość faktycznie wyprodukowanych przez jednostkę wyrobów i usług. Wartość ta jest naliczana w oparciu o wartość sprzedaży, uwzględniając zmiany w zapasach, skorygowaną o wartość zakupów towarów i usług nabytych do dalszej odsprzedaży bez zmiany stanu w jakim zostały nabyte.

Wartość dodana to przyrost wartości dóbr zakupionych przez jednostkę, powstały w wyniku procesu produkcji. Wartość ta jest naliczana w oparciu o wartość sprzedaży, uwzględniając zmiany w zapasach, pomniejszoną o całkowite koszty zakupu materiałów, towarów i usług.

Jednostka lokalna to wydzielona część przedsiębiorstwa (np. zakład, oddział, filia, magazyn, sklep, zajezdnia, biuro konstrukcyjne i technologiczne, laboratorium doświadczalne, biuro kompletacji dostaw) zidentyfikowana odrębnym adresem, w której przedsiębiorstwo prowadzi działalność, i w której na rzecz przedsiębiorstwa pracuje jedna lub więcej osób (nawet w niepełnym wymiarze godzin pracy).

Do wyznaczenia **wskaźnika liczby przedsiębiorstw na 1000 ludności** wykorzystano średnioroczną liczbę ludności według ich faktycznego miejsca zamieszkania, według stanu na dzień 30 czerwca.

Do wyznaczenia **wskaźnika liczby pracujących na 1000 ludności** wykorzystano średnioroczną liczbę ludności według ich faktycznego miejsca zamieszkania, według stanu na dzień 31 grudnia.

Ze względu na zaokrąglenia danych, w niektórych przypadkach sumy składników mogą się nieznacznie różnić od podanych wielkości „ogółem”.

Methodological notes

Subject and scope of data

The Statistics Poland conducts a series of surveys in which data on enterprises conducting business activity in subsequent years is collected. Individual surveys – depending on their purpose – cover various groups of entities, separated according to specific criteria, including class size, ownership form, legal form, type of activity, type of accounting records.

The largest group is covered by the annual survey of business operations of enterprises, carried out by the Statistics Poland based on the Regulation of the Council of Ministers of 14 September 2018 on the program of statistical surveys of official statistics for 2019 (Journal of Laws of 2018, item 2103 as amended). It consists of a representative survey of microenterprises (i.e. entities with up to 9 persons employed) and a full-range survey of the remaining units.

The purpose of obtaining data is to provide information for the internal needs of the State and to provide the necessary data for which the Statistics Poland is required to present and collect due to international agreements.

Due to the narrowed list of features considered, in this publication it was possible to impute data for entities that did not submit annual statistical reports. In addition, the study included also those entities that were active during 2019, but were no longer active at the end of this year.

The main basis for the development of the publication are data sets obtained on SP – *Annual enterprise survey* and the SP-3 – *Report on the economic activity of enterprises* data sets, from which a group of non-financial enterprises was separated. Non-financial enterprises are legal persons, entities without legal personality and natural persons conducting economic activity classified according to the following sections of NACE Rev. 2:

Section marking	Description
B	Mining and quarrying
C	Manufacturing
D	Electricity, gas steam and air conditioning supply
E	Water supply; sewerage, waste management and remediation activities
F	Construction
G	Wholesale and retail trade; repair of motor vehicles, and motorcycles
H	Transportation and storage
I	Accommodation and food service activities
J*	Information and communication
L	Real estate activities
M	Professional, scientific and technical activities
N	Administrative and support service activities
P**	Education
Q***	Human health and social work activities
R****	Arts, entertainment and recreation
S*****	Other service activities

* Section J – excluding cultural institutions with legal personality

** Section P – excluding higher education institutions

*** Section Q – excluding independent public health care facilities

**** Section R – excluding cultural institutions with legal personality

***** Section S – excluding division 94 Activities of membership organisations

The data presented in the publication do not include entities conducting activities classified by the NACE Rev. 2 to section A (Agriculture, forestry, fishing), K (Financial and insurance activities) and O (Public administration and defense, compulsory social security).

The group presented in the publication includes legal persons, entities without legal personality and natural persons who conducted business activity in Poland in 2019. If the study refers to a group of natural persons, it should be understood that it is presented together with persons who operated within the framework of companies established under an agreement concluded on the basis of the Civil Code (civil partnerships). It was also assumed that the group of entities with legal personality (legal entities) is presented together with organizational units without legal personality.

For the purposes of this publication, additional groupings were made in relation to the applicable classification division, including the following sections within the term "Industry":

- B (Mining and quarrying),
- C (Manufacturing),
- D (Electricity, gas steam and air conditioning supply),
- E (Water supply; sewerage, waste management and remediation activities).

The following size classes were identified in the surveyed population:

- microenterprises (with up to 9 persons employed);
- small enterprises (with a number of persons employed from 10 to 49);
- medium enterprises (with a number of persons employed from 50 to 249);
- large enterprises (with 250 or more persons employed).

In addition, the publication distinguishes the sector of small and medium-sized enterprises (SME), i.e. entities with up to 249 persons employed (including micro, small and medium enterprises).

Fixed assets are presented divided into basic collective groups of fixed assets comprising, according to the Polish Classification of Fixed Assets:

- buildings and premises as well as civil and water engineering structures (groups 1–2),
- machinery, technical equipment and tools (groups 3–6 and 8),
- means of transport (group 7).

The publication presents also data on a regional basis calculated according to both the enterprise method and the local unit method (without local units abroad). Presentation of data according to the enterprise method consists in presenting information about units by specifying the geographical location of the enterprise based on the place of its registered office. The local units method consists in presenting the information taking into account the actual location of the business conducted by the enterprise, based on the distribution of the local units of the enterprise.

Data from the annual surveys of non-financial enterprises can also be found, among others, in the Non-financial Enterprises Knowledge Databases (<http://swaid.stat.gov.pl/>)

Detailed information on the non-financial enterprises surveys can be found in the "Methodological handbook. Non-financial enterprises surveys" at <http://stat.gov.pl/publikacje>.

Main definitions

Persons employed (working) include employees hired on the basis of an employment contract, i.e. labour contract, designation, appointment or election (including seasonal and temporary workers); employers and own-account workers: owners and co-owners (including contributing family workers) of units conducting economic activity (excluding company's partners not working in the company) and own-account workers; agents; outworkers; members of agricultural production cooperatives.

Employees (paid employment) – include persons hired on the basis of an labour contract, positing, appointment or election (including persons hired abroad), including: persons hired in intervention and public works financed by the labour fund, young people working on the basis of an labour contract and not for the purpose of vocational training, persons abroad on a business trip; persons working in the unit in organized working groups, i.e. Voluntary Labour Corps participants (except those who attend vocational training), sentenced persons.

Average paid employment is calculated as the sum of average employment in individual months, divided by the number of months in the analysed period (whether the unit operated for the whole period), after converting part-time employees into full-time employees. The conversion of the part-time employees into full-time employees is done on the basis of the number of working hours specified in labour contract, in relation to the applicable standard.

Gross wages and salaries includes cash payments to employees or other individuals, which are expenses incurred by employers for the payment of work, regardless of the source of their funding, and regardless of the basis of the employment relationship or any other legal relationship or legal action under which the work is performed.

Monthly gross wages and salaries per 1 paid employee cover monthly gross wages and salaries per full-time job (average paid employment).

Fixed assets are tangible fixed assets and equivalents with an anticipated economic life of more than a year, complete, usable and intended for the needs of the unit. They particularly include: land (including perpetual usufruct of land), buildings, premises, civil and water engineering structures (including cooperative ownership rights to residential premise and cooperative rights to utility premise), machinery and technical equipment, means of transport, other fixed assets (tools, instruments, movables, equipment, livestock).

Gross value of fixed assets is the value of expenditure incurred on the purchase or production of those fixed assets, without deducting the value of consumption (depreciation). Gross value of fixed assets do not include the value of land and perpetual usufruct of land.

Net value of fixed assets is the gross value reduced by consumption value (depreciation).

Consumption of fixed assets is the relation (expressed in %) of the amount of depreciation calculated from the moment of putting the fixed assets into use to the value of gross fixed assets.

Investment outlays are the financial or material expenditures aimed at creating new fixed assets or improving (rebuilding, enlargement, restructuring or modernization) existing fixed capital items as well as outlays on so-called initial equipment for the investment. The investment outlays are divided into outlays on fixed assets and other outlays.

The outlays on fixed assets include expenditures on: buildings and structures (include buildings and premises as well as civil and water engineering structures), including, among others, construction and assembly works, design-cost-estimate documentations, machinery, technical equipment and tools (including instruments, movables and equipment); means of transport; others, i.e. irrigation and drainage, land quality improvements, long-term plantings, livestock (basic herd) and interest on investment credits and loans for the period of the investment implementation.

Other outlays are expenditures on the so-called initial equipment for the investment and other costs related to the implementation of the investment. Those outlays do not increase the value of the fixed assets.

Expenditure on the purchase of used fixed assets is the value of expenditure spent on purchase (including expenses incurred on the acquisition) of: fixed assets; fixed assets under construction (unfinished); perpetual usufruct of land; cooperative ownership right to residential premises; cooperative right to utility premises.

Outlays on tangible fixed assets are investment outlays and expenditures on the purchase of used fixed assets.

Revenues from the whole activity (total revenues) include net revenues from sales of products, goods and materials, other operating revenues as well as financial revenues.

Net revenues from sale of products, goods and materials are net revenues from domestic and export sales of products (finished, semi-finished and services) manufactured by the unit, as well as packaging, equipment and third party services, if invoiced to customers along with products; and net revenues from sale of goods and materials, that is tangible current assets and products manufactured by the unit, purchased for resale in the same condition as received, if they are sold in a chain of own stores along with the foreign goods, as well as amounts due for goods and materials sold, regardless of whether or not they have been paid.

Other operating revenues are revenues indirectly related to the unit's operating activities, in particular: profit from the disposal of non-financial fixed assets (fixed assets, fixed assets under construction, intangible assets, real estate investments and rights), obtained free of charge (including donations) assets (cash), damages, reversed provision, adjustments of write-offs revaluing non-financial assets, revenues from social welfare activities, income from rent or lease of fixed assets or investments in real estate and rights, revenues associated with extraordinary events.

Financial revenues, that is among others amounts due for dividends and shares in profit, interest from the loans granted, interest on term deposits, default interest, profit on disposal of investment (sale), reduction of revaluation write-offs of investment values in relation to the total or partial termination of causes resulting in permanent loss of their value, surplus of positive exchange differences over negative.

Costs of obtaining revenues from the whole activity (total costs) include costs of products, goods and materials sold, other operating and financial costs.

Costs of products, goods and materials sold include cost of products sold (i.e. basic operation costs decreased by the costs of generating benefits for the need of the unit and corrected by change in stock products) and value of goods and materials sold according to procurement or purchase prices.

Other operating costs are costs indirectly related to the unit's operating activity, in particular: loss on disposal of non-financial fixed assets and fixed assets under construction, depreciation of leased or rented fixed assets, unplanned depreciation (impairment charges), penalties, fines, damages, receivables written off in part or in full as a result of bankruptcy, composition or restructuring proceeding, provisions created for certain or highly probable future liabilities (loss on economic transactions in progress), write-offs revaluing non-financial assets, costs of maintaining social facilities, donations or free of charge transferred fixed assets, losses related to extraordinary events.

Financial costs, that is, among others, interest on bank credits and loans, interest and discount on bonds issued by the unit, default interest, loss on disposal of investments, revaluation write-offs of investment values, surplus of negative exchange differences over positive.

Gross financial result is calculated as the difference of total revenues and total costs – in case of surplus of total costs over total revenues, the financial result is recorded with the sign (-).

Cost level indicator is the relation of total costs to total revenues.

Gross turnover profitability indicator is the relation of gross financial result to total revenues.

Value of production is the value of goods and services actually produced by the unit. This value is calculated on the basis of sales value adjusted with the value of purchases of goods and services acquired for further resale without changing the form in which they were acquired and taking into account changes in stocks.

Value added is the increase in the value of goods purchased by the unit as a result of the production process. This value is calculated on the basis of sales value, taking into account stocks changes, less total cost of materials, goods and services.

Local unit is a separate part of an enterprise (e.g. plant, branch, agency, warehouse, store, depot, design and technology office, experimental laboratory, delivery office) identified by a separate address in which the enterprise runs its business and in which one or more persons work (even part-time) for the enterprise.

To determine **the number of enterprises per 1000 population**, the indicator was delineated using annual number of population by the actual place of residence, as of 30 June.

To determine **the number of persons employed per 1000 population**, the indicator was delineated using annual number of population by the actual place of residence, as of 30 December.

Due to rounding of data, in some cases sums of components may slightly differ from the amount given in the item "total".