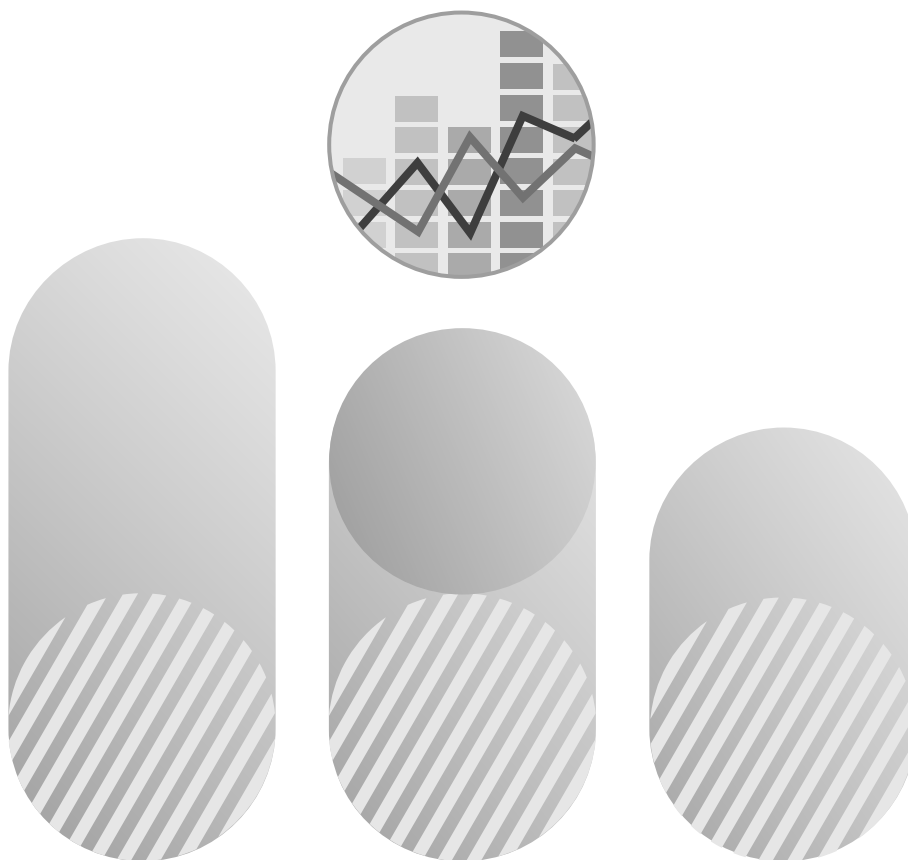


# Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych I–XII 2018 r.

Financial results of economic entities in I–XII 2018





# **Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych I–XII 2018 r.**

Financial results of economic entities in I–XII 2018

**Opracowanie merytoryczne**

*Content-related works*

Główny Urząd Statystyczny, Departament Przedsiębiorstw  
*Statistics Poland, Enterprises Department*

**Zespół autorski**

*Editorial team*

Karol Pasiak, Magdalena Motkowska-Wójcik, Jerzy Bajorek, Elżbieta Pabijanek, Aneta Płatek, Lucyna Słomska

**Kierujący**

*Supervisor*

Katarzyna Walkowska

**Skład i opracowanie graficzne**

*Typesetting and graphics*

Magdalena Motkowska-Wójcik, Paweł Luty

ISBN 1425-7882

**Publikacja dostępna na stronie**

*Publications available on website*

[www.stat.gov.pl](http://www.stat.gov.pl)

**Przy publikowaniu danych GUS prosimy o podanie źródła.**

*When publishing Statistics Poland data – please indicate the source.*

## Przedmowa

Niniejsze opracowanie jest kolejną edycją publikacji, w której przedstawiono wyniki kwartalnego badania GUS dotyczącego przedsiębiorstw niefinansowych ujętego w Programie badań statystycznych statystyki publicznej w temacie 1.61.01 – sprawozdanie o przychodach, kosztach i wyniku finansowym oraz o nakładach na środki trwałe (F-01/I-01). Badanie to obejmuje podmioty o liczbie pracujących 10 osób i więcej, prowadzące księgi rachunkowe.

Publikacja składa się z części analitycznej oraz uwag metodologicznych, zawierających opis zakresu publikacji oraz definicje podstawowych pojęć.

Część analityczna zawiera opis wyników działalności gospodarczej przedsiębiorstw niefinansowych w okresie styczeń – grudzień 2018 r. według rodzaju prowadzonej działalności i w przekroju terytorialnym. Analizie poddane zostały dane o liczbie przedsiębiorstw, liczbie pracujących i ich wynikach finansowych, w tym o wartości przychodów i kosztów, aktywach obrotowych i zobowiązaniach oraz nakładach inwestycyjnych. Ze względu na znaczenie podmiotów z kapitałem zagranicznym, osobny rozdział publikacji poświęcono analizie podmiotów z przewagą kapitału zagranicznego.

Uzupełnieniem części analitycznej jest aneks tabelaryczny, który stanowi integralną część niniejszej publikacji.

Mamy nadzieję, że publikacja ta będzie cennym źródłem informacji dla analiz dotyczących bieżącej sytuacji gospodarczej kraju. Będziemy zobowiązani za wszelkie uwagi i sugestie dotyczące tematyki i struktury opracowania, co pozwoli na wzbogacenie zawartości i lepsze dostosowanie kolejnych edycji publikacji do potrzeb odbiorców.

Dyrektor  
Departamentu Przedsiębiorstw

/-/ Katarzyna Walkowska

Warszawa, maj 2019 r.

## Preface

This report is another edition of the publication, which presents the results of the quarterly Statistics Poland survey on non-financial enterprises included in the Statistical surveys of public statistics in the subject of 1.61.01 – the report on revenues, costs and financial results and outlays for fixed assets (F-01/1-01). This study covers non-financial entities employing 10 persons and more, keeping accounting books.

This publication is comprised of an analytic part and methodological notes, containing the description of the publication's scope and definitions of basic terms.

The analytical parts contains a description of the results of the economic activity of non-financial enterprises from January to December 2018 according to the kind of activity as well as in the territorial cross-section. The analysis covers data on the number of enterprises, number of persons employed as well as the financial results of these enterprises, i.e. the value of revenues and costs, current assets and liabilities as well as investment outlays. Due to importance of entities with foreign capital, a separate chapter of this publication is devoted to the analysis of group of the entities with predominance of foreign capital.

The supplement to the analytical part is a tabular annex, which is an integral part of this publication.

We hope that this publication will be a valuable source of information for analyses regarding the current economic situation in the country. We will be obliged for all comments and suggestions concerning the subject and structure of the publication which will allow us to enrich the content of the publication and better adapt it to the needs of the Readers.

Director  
of the Enterprises Department

/-/ Katarzyna Walkowska

Warsaw, May 2019

# Spis treści

## Contents

Przedmowa .....	3
<i>Preface</i> .....	4
Spis wykresów.....	8
<i>List of charts</i> .....	8
Spis map.....	9
<i>List of maps</i> .....	9
Objaśnienia znaków umownych i ważniejsze skróty.....	10
<i>Symbols and main abbreviations</i> .....	10
Synteza.....	12
<i>Executive summary</i> .....	13
Rozdział 1. Przedsiębiorstwa niefinansowe.....	14
<i>Chapter 1. Non-financial enterprises</i> .....	14
1.1. Liczba przedsiębiorstw.....	15
1.1. <i>Number of entities</i> .....	15
1.2. Pracujący .....	16
1.2. <i>Persons employed.</i> .....	16
Rozdział 2. Rachunek zysków i strat.....	17
<i>Chapter 2. Profit and loss account</i> .....	17
2.1. Przychody ogółem.....	17
2.1. <i>Total revenues</i> .....	17
2.2. Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów. ....	19
2.2. <i>Revenues from the sale of products, goods and materials</i> .....	19
2.3. Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów na eksport.....	20
2.3. <i>Revenues from the export sale of products, goods             and materials</i> .....	20
2.4. Koszty ogółem.....	21
2.4. <i>Total costs</i> .....	21
2.5. Wyniki finansowe. ....	23
2.5. <i>Financials results</i> .....	23
2.6. Wskaźniki ekonomiczne.....	25
2.6. <i>Economic indicators</i> .....	25
Rozdział 3. Aktywa obrotowe i zobowiązania.....	27
<i>Chapter 3. Current assets and liabilities</i> .....	27
3.1. Aktywa obrotowe .....	27
3.1. <i>Current assets</i> .....	27
3.2. Zobowiązania. ....	29
3.2. <i>Liabilities</i> .....	29
Rozdział 4. Nakłady.....	30
<i>Chapter 4. Total investment</i> .....	30
4.1. Nakłady inwestycyjne.....	30
4.1. <i>Total investment outlays.</i> .....	30
4.2. Nakłady na wartości prawne i niematerialne .....	32
4.2. <i>Outlays on intangible fixed assets</i> .....	32
Rozdział 5. Przedsiębiorstwa z przewagą kapitału zagranicznego .....	33
<i>Chapter 5. Non-financial enterprises with predominance of foreign     capital</i> .....	33

Uwagi metodyczne.....	35
<i>Methodological notes</i> .....	40
1. Zakres podmiotowy i przedmiotowy badania .....	35
1. <i>Scope and content of the survey</i> .....	40
2. Objasnienia podstawowych pojec.....	36
2. <i>Basic definitions</i> .....	41

**Spis tabel dostepnych w wersji elektronicznej w pliku Excel.....**  
**List of tables available online in the Excel file.....**

Tabela 1.	Podstawowe dane dotyczace podmiotow gospodarczych o liczbie pracujacych 10 osob i wiecej w okresie I-XII w latach 2014-2018 .....
Table 1.	<i>Basic data on economic entities with 10 and more persons employed in I-XII in the years 2014-2018.....</i>
Tabela 2.	Przychody i koszty podmiotow gospodarczych.....
Table 2.	<i>Revenues and costs of economic entities.....</i>
Tabela 3.	Wyniki finansowe podmiotow gospodarczych.....
Table 3.	<i>Financial results of economic entities.....</i>
Tabela 4.	Wskaźniki ekonomiczne podmiotow gospodarczych .....
Table 4.	<i>Economic relations of economic entities.....</i>
Tabela 5.	Koszty podmiotow gospodarczych w ukkladzie rodzajowym .....
Table 5.	<i>Costs of economic entities .....</i>
Tabela 6.	Aktywa obrotowe podmiotow gospodarczych .....
Table 6.	<i>Current assets of economic entities.....</i>
Tabela 7	Zobowiazania dlugo- i krótkoterminowe podmiotow gospodarczych .....
Table 7	<i>Long- and short-term liabilities of economic entities .....</i>
Tabela 8.	Naklady inwestycyjne oraz naklady na wartosci niematerialne i prawne podmiotow gospodarczych .....
Table 8.	<i>Investment outlays and outlays on intangible fixed assets of economic entities .....</i>
Tabela 9.	Wyniki finansowe podmiotow gospodarczych w zaleznosci od wielkosci osiagnanych przychodow z calokszaltu dzialalnosci .....
Table 9.	<i>Financial results of economic entities by the value of revenues from total activity.....</i>
Tabela 10.	Wyniki finansowe podmiotow gospodarczych wedlug wskaźnika rentownosci obrotu netto .....
Table 10.	<i>Financial results of economic entities by profitability rate of net turnover .....</i>
Tabela 11.	Wyniki finansowe podmiotow gospodarczych o liczbie pracujacych 50 osob i wiecej wedlug wskaźnika rentownosci obrotu netto w wybranych sekcjach.....
Table 11.	<i>Financial results of economic entities with 50 and more persons employed by profitability rate of net turnover in selected NACE sections.....</i>
Tabela 12.	Podstawowe dane dotyczace podmiotow gospodarczych wykazujacych sprzedaz na eksport .....
Table 12.	<i>Basic data on economic entities that reported export sales .....</i>
Tabela 13.	Podstawowe dane dotyczace podmiotow gospodarczych o liczbie pracujacych 50 osob i wiecej wykazujacych sprzedaz na eksport .....
Table 13	<i>Basic data on economic entities with 50 and more persons employed that reported export sales .....</i>



Tabela 14.	Podstawowe dane dotyczące podmiotów gospodarczych według województw .....
Table 14.	<i>Basic data on economic entities by voivodeship.....</i>
Tabela 15.	Podstawowe dane podmiotów gospodarczych według sektorów własności .....
Table 15.	<i>Basic data on economic entities by ownership sector .....</i>
Tabela 16.	Podstawowe dane dotyczące podmiotów gospodarczych z większościami udziałem kapitału zagranicznego.....
Table 16.	<i>Basic data on economic entities with majority of foreign capital.....</i>
Tabela 17.	Podstawowe dane dotyczące podmiotów gospodarczych według liczby pracujących .....
Table 17.	<i>Basic data on economic entities according to the number of persons employed .....</i>

## Spis wykresów

### List of charts

Wykres 1. Struktura liczby badanych przedsiębiorstw niefinansowych według klas wielkości i sekcji PKD 2007 w 2018 r. ....	15
Chart 1. Structure of the number of surveyed non-financial enterprises by size class and NACE section in 2018 .....	15
Wykres 2. Pracujący według klas wielkości podmiotów w latach 2014-2018 .....	16
Chart 2. Persons employed by size class in 2014-2018 .....	16
Wykres 3. Struktura przychodów z całokształtu działalności według klas wielkości i sekcji PKD w 2018 r. ....	18
Chart 3. Structure of revenues from total activity by size class and NACE section in 2018 .....	18
Wykres 4. Struktura kosztów z całokształtu działalności przedsiębiorstw niefinansowych w 2018 r. ....	22
Chart 4. Structure of cost from total activity of non-financial enterprises in 2018 .....	22
Wykres 5. Aktywa obrotowe w latach 2014-2018.....	28
Chart 5. Current assets in 2014-2018.....	28
Wykres 6. Struktura zobowiązań krótkoterminowych w 2018 r.....	29
Chart 6. Structure of short-term liabilities in 2018 .....	29
Wykres 7. Nakłady inwestycyjne – wzrost/spadek w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego .....	31
Chart 7. Investment outlays – increase / decrease compared to the same period of the previous year .....	31
Wykres 8. Nakłady na wartości niematerialne i prawne oraz autorskie prawa majątkowe, prawa pokrewne, licencje i koncesje w latach 2014-2018 .....	32
Chart 8. Outlays on intangible fixed assets and copyrights, related rights, licenses and concessions in 2014–2018 .....	32
Wykres 9. Podstawowe dane o przedsiębiorstwach niefinansowych z przewagą kapitału zagranicznego wg klasy wielkości w 2018 r. ....	34
Chart 9. Basic data on non-financial enterprises with the predominance of foreign capital by size class in 2018 .....	34

## Spis map

### List of maps

Mapa 1.	Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów w 2018 r. ....	19
Map 1.	<i>Revenues from the sale of products, goods and materials in 2018 .....</i>	<i>19</i>
Mapa 2.	Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów na eksport w 2018 r. ....	20
Map 2.	<i>Revenues from the export sale of products, goods and materials in 2018 .....</i>	<i>20</i>
Mapa 3.	Udział liczby jednostek wykazujących zysk netto w ogólnej liczbie badanych przedsiębiorstw niefinansowych w 2018 r. ....	24
Map 3.	<i>Share of the number of units showing net profit in the total number of surveyed non-financial enterprises in 2018 .....</i>	<i>24</i>
Mapa 4.	Wskaźnik rentowności obrotu netto w 2018 r. ....	26
Map 4.	<i>Gross turnover profitability indicator in 2018 .....</i>	<i>26</i>

## 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
Znak x	wypełnienie pozycji jest niemożliwe lub niecelowe not applicable
Znak #	dane nie mogą być opublikowane ze względu na konieczność zachowania tajemnicy statystycznej w rozumieniu ustawy o statystyce publicznej data may not be published due to the necessity of maintaining statistical confidentiality in accordance with the Law on Official Statistics
„W tym” „Of which”	oznacza, że nie podaje się wszystkich składników sumy indicates than not all elements of the sum are given

## Skróty

### Abbreviations

Skrót Abbreviation	Znaczenie Meaning
tys. thous.	tysiąc thousand
mln	milion million
mlrd	miliard billion
PKD	Polska Klasyfikacja Działalności Polish Classification of Activity
NACE	Statistical classification of economic activities in the European Community

## Skróty i pełne nazwy według sekcji PKD stosowane w publikacji

### Abbreviations and full names according to NACE used in the publication

<b>Skrót</b> <i>Abbreviation</i>	<b>Pełna nazwa</b> <i>Full name</i>
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę –	Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych –
Dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami, rekultywacja –	Dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją –
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, including 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 –
Administrowanie i działalność wspierająca	Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca

## Synteza

W 2018 roku wyniki finansowe badanych przedsiębiorstw były słabsze od uzyskanych rok wcześniej. Przychody z całokształtu działalności w 2018 roku były wyższe o 6,5% od osiągniętych rok wcześniej, a koszty ich uzyskania wzrosły o 7,1%. Pogorszył się wskaźnik poziomu kosztów z 94,7% przed rokiem do 95,3%. Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów rosły w skali roku w tempie 7,1%, a koszty tej działalności – 7,2%.

Wynik finansowy ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów wyniósł 165,5 mld zł i był wyższy o 4,5% niż w 2017 roku. Wynik finansowy z pozostałej działalności operacyjnej ukształtował się na poziomie 6,6 mld zł i był niższy o 3,6 mld zł niż przed rokiem. Zanotowano pogorszenie wyniku na operacjach finansowych (minus 4,0 mld zł wobec 8,8 mld zł w 2017 roku).

Wynik finansowy brutto wyniósł 168,1 mld zł wobec 177,3 mld zł przed rokiem, a jego obciążenia ukształtowały się na poziomie 28,9 mld zł (wobec 27,4 mld zł). Wynik finansowy netto wyniósł 139,2 mld zł i był niższy o 7,1% niż przed rokiem. Zysk netto wyniósł 170,4 mld zł i był niższy o 2,9% od uzyskanego w 2017 roku, a strata netto wyniosła 31,2 mld zł i zwiększyła się o 21,6%. Zysk netto wykazało 80,4% ogółu przedsiębiorstw, a uzyskane przez nie przychody stanowiły 86,2% przychodów z całokształtu działalności badanych przedsiębiorstw (wobec 87,5% przed rokiem).

Wskaźnik poziomu kosztów dla ogółu przedsiębiorstw wyniósł 95,3% (wobec 94,7% przed rokiem), a wskaźnik rentowności sprzedaży brutto zmniejszył się z 4,9% do 4,7%. Zmniejszył się także wskaźnik rentowności obrotu brutto z 5,3% do 4,7% oraz wskaźnik rentowności obrotu netto z 4,5% do 3,9%.

Wskaźnik płynności finansowej I stopnia wyniósł 37,1% (wobec 39,2% przed rokiem), a płynności finansowej II stopnia 100,5% (wobec 104,5% przed rokiem). Wskaźnik płynności I stopnia powyżej 20% uzyskało 53,7% przedsiębiorstw. Wskaźnik płynności II stopnia w przedziale od 100% do 130% odnotowało tak, jak w analogicznym okresie roku poprzedniego, 11,7% badanych przedsiębiorstw.

Z grupy przedsiębiorstw objętych badaniem 36,8% wykazało w 2018 roku przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów na eksport (wobec 35,1% rok wcześniej). Poziom przychodów ze sprzedaży sprzedaży na eksport był o 4,1% wyższy niż w 2017 roku. Udział tych przychodów w przychodach netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów ogółu badanych podmiotów zmniejszył się z 23,1% do 22,5%. Spośród jednostek eksportujących, zysk netto wykazało 82,7% przedsiębiorstw wobec 82,6% przed rokiem. Podstawowe relacje ekonomiczno-finansowe tej grupy przedsiębiorstw uległy nieznacznemu pogorszeniu, ale były lepsze niż dla ogółu badanych przedsiębiorstw.

W 2018 roku nakłady inwestycyjne badanych przedsiębiorstw wyniosły 153,2 mld zł i były (w cenach stałych) o 11,8% wyższe niż przed rokiem (w 2017 roku odnotowano wzrost o 3,2%). Nakłady na wartości niematerialne i prawne wyniosły 9,0 mld zł i były o 33,8% niższe niż w 2017 roku.

## Executive summary

In 2018 the financial results of the surveyed enterprises were weaker than in the previous year. In 2018, revenues from the whole activity were higher by 6.5% than in the previous year, and the cost of obtaining them increased by 7.1%. The cost level indicator deteriorated from 94.7% a year ago to 95.3%. Net revenues from sales of products, goods and materials grew by 7.1% year on year, and the costs of this activity – by 7.2%.

The financial result from the sales of products, goods and materials amounted to 165.5 bn zl and was higher by 4.5% than in 2017. The financial result on other operating activities was at the level of 6.6 bn zl and was lower by 3.6 bn zl than in the previous year. A deterioration in the result on financial operations was recorded (minus 4.0 bn zl vs. 8.8 bn zl in 2017).

Gross financial result amounted to 168.1 bn zl as compared to 177.3 bn zl a year earlier, and its charges were at the level of 28.9 bn zl (as compared to 27.4 bn zl). The net financial result amounted to 139.2 bn zl and was lower by 7.1% than the year before. Net profit amounted to 170.4 bn zl and was lower by 2.9% than in 2017, and net loss amounted to 31.2 bn zl and increased by 21.6%. Net profit was reported by 80.4% of all non-financial enterprises as in the corresponding period of the previous year, and their revenues constituted 86.2% of revenues from the total activity of the surveyed enterprises (compared to 87.5% a year ago).

The cost level indicator for all enterprises amounted to 95.3% (compared to 94.7% a year ago), and the gross sales profitability rate decreased from 4.9% to 4.7%. The gross turnover profitability rate decreased from 5.3% to 4.7% and the net turnover profitability rate – from 4.5% to 3.9%.

The liquidity ratio of the first degree was 37.1% (39.2% a year ago), and the liquidity ratio of the second degree was 100.5% (104.5% a year ago). The liquidity ratio of the first degree above 20% was obtained by 53.7% enterprises. Liquidity ratio of the second degree in the range from 100% to 130% amounted as in the previous year 11.7%.

In 2018, 36.8% of the surveyed enterprises reported net revenues from sales of products, goods and materials for export (as compared to 35.1% a year earlier). The level of revenues from export sales was 4.1% higher than in 2017. The share of these revenues in net revenues from sales of products, goods and materials of all the surveyed entities decreased from 23.1% to 22.5%. Among exporting entities, net profit was reported by 82.7% of enterprises as compared to 82.6% a year ago. The basic economic and financial relations of this group of enterprises slightly deteriorated, but they were better than in the case of all the surveyed enterprises.

In 2018 total investment outlays of the surveyed enterprises amounted to 153.2 bn zl and were (in constant prices) 11.8% higher than in the previous year (in 2017 they increased by 3.2%). Outlays on intangible fixed assets amounted to 9.0 bn zl and was 33.8% lower than in the 2017.

## Rozdział 1. Przedsiębiorstwa niefinansowe

### Chapter 1. Non-financial enterprises

Podmioty gospodarcze prezentowane w niniejszej publikacji to PRZEDSIĘBIORSTWA NIEFINANSOWE – osoby prawne, jednostki nieposiadające osobowości prawnej oraz osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą zaklasyfikowane według PKD 2007 do następujących sekcji:

- Górnictwo i wydobywanie (sekcja B),
- Przetwórstwo przemysłowe (sekcja C),
- Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych (sekcja D),
- Dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z Rekultywacją (sekcja E),
- Budownictwo (sekcja F),
- Handel hurtowy i detaliczny: naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle (sekcja G),
- Transport i gospodarka magazynowa (sekcja H),
- Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznym (sekcja I),
- Informacja i komunikacja (sekcja J – z wyłączeniem instytucji kultury mających osobowość prawną),
- Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości (sekcja L),
- Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (sekcja M),
- Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca (sekcja N),
- Edukacja (sekcja P – z wyłączeniem szkół wyższych),
- Opieka zdrowotna i pomoc społeczna (sekcja Q – z wyłączeniem samodzielnych publicznych zakładów opieki zdrowotnej),
- Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją (sekcja R – z wyłączeniem instytucji kultury mających osobowość prawną),
- Pozostała działalność usługowa (sekcja S – z wyłączeniem działu 94 Działalność organizacji członkowskich).

Ze względu na formę prawną przedsiębiorstwa niefinansowe to spółki osobowe, spółki kapitałowe, spółki cywilne prowadzące działalność w oparciu o umowę zawartą na podstawie Kodeksu cywilnego, spółki przewidziane w przepisach innych ustaw niż Kodeks spółek handlowych i Kodeks cywilny lub formy prawne, do których stosuje się przepisy o spółkach (dotyczy na przykład spółek wodnych), oddziały zagranicznych przedsiębiorców, przedsiębiorstwa państwowe, spółdzielnie, państwowe jednostki organizacyjne, jednostki badawczo-rozwojowe, instytuty badawcze oraz osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą.

Sektor przedsiębiorstw niefinansowych nie obejmuje: fundacji, funduszy, kościołów, stowarzyszeń, organizacji społecznych, partii politycznych, związków zawodowych, organizacji pracodawców, samorządu gospodarczego i zawodowego, przedstawicielstw zagranicznych, wspólnot mieszkaniowych. Działalność tych podmiotów jest objęta odrębną sprawozdawczością statystyczną.



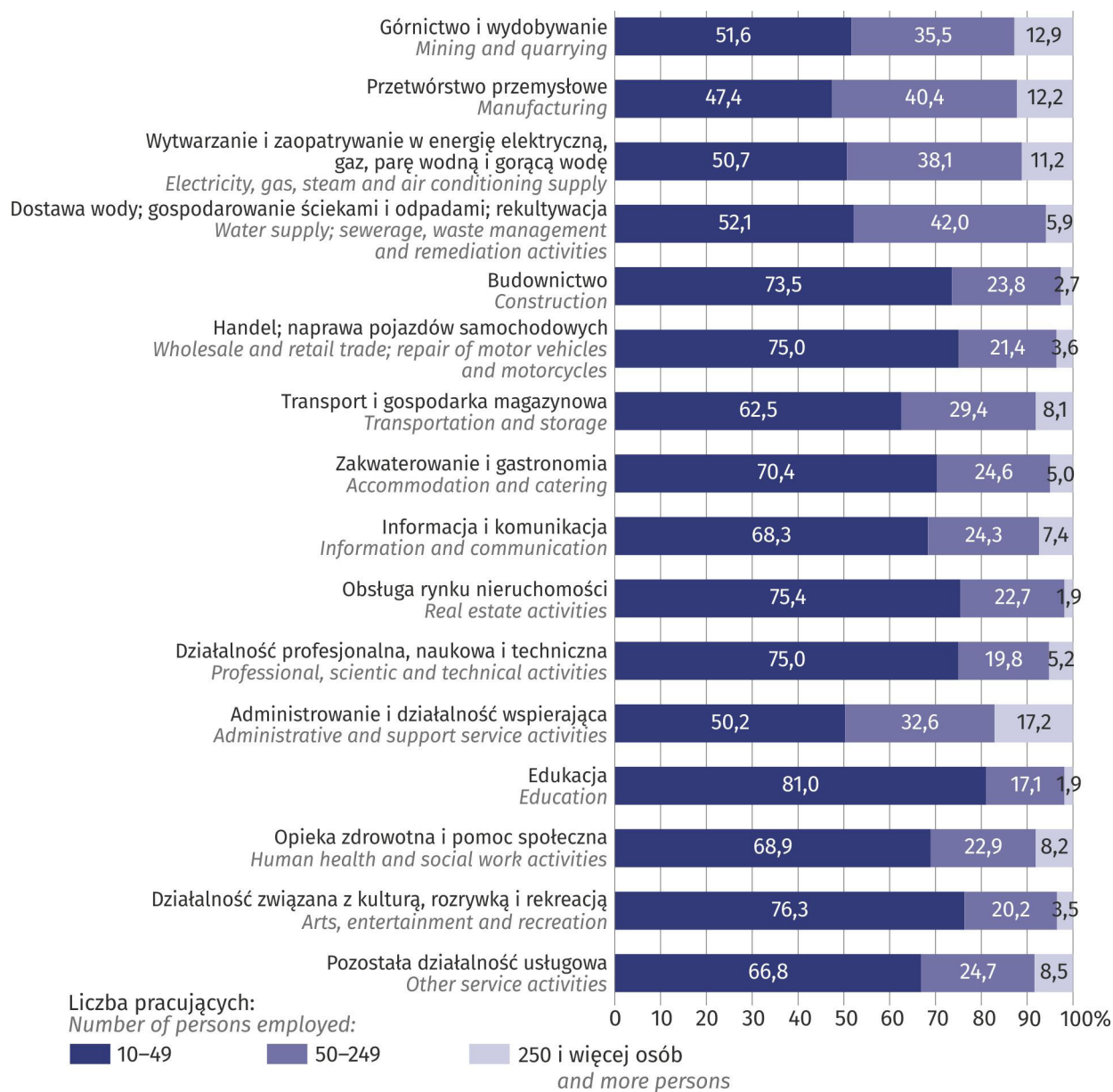
## 1.1 Liczba przedsiębiorstw niefinansowych

### 1.1 Number of non-financial enterprises

Zawarte w niniejszej publikacji informacje o wynikach finansowych osiągniętych przez przedsiębiorstwa niefinansowe w okresie I–XII 2018 roku obejmują dane o 48 855 przedsiębiorstwach, co oznacza spadek w stosunku do 2017 roku o 3,3%. Wśród badanych podmiotów przeważały jednostki małe (o liczbie pracujących od 10 do 49 osób), stanowiąc 63,8% całej objętej badaniem populacji. Udział jednostek średnich (o liczbie pracujących od 50 do 249 osób) wyniósł 28,9%, a jednostek dużych (o liczbie pracujących 250 i więcej osób) – 7,3%.

**Wykres 1. Struktura liczby badanych przedsiębiorstw niefinansowych według klas wielkości w podziale na sekcje PKD**

**Chart 1. Structure of the number of surveyed non-financial enterprises by size class and NACE section**



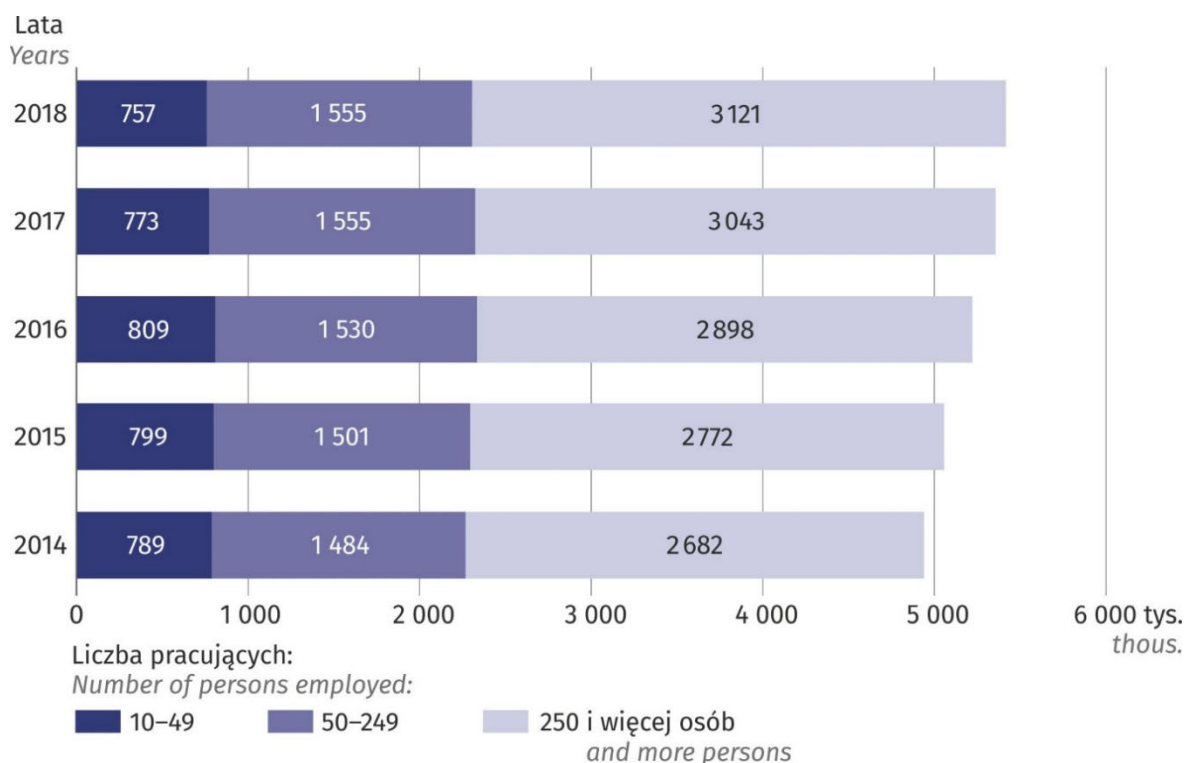
## 1.2 Pracujący

### 1.2 Persons employed

**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.

Według stanu na 31 grudnia 2018 r. w przedsiębiorstwach objętych badaniem pracowało 5 433,1 tys. osób, co oznacza wzrost o 1,1% w stosunku do stanu na koniec grudnia 2017 r. W jednostkach małych o liczbie pracujących od 10 do 49 osób pracowało 13,9% osób, w średnich (50–249 pracujących) – 28,6%, a w dużych (250 i więcej pracujących) – 57,5%.

**Wykres 2. Pracujący według klas wielkości podmiotów w latach 2014-2018**  
**Chart 2. Persons employed by size classes in 2014-2018**



## Rozdział 2. Rachunek zysków i strat

### Chapter 2. Profit and loss account

#### 2.1 Przychody ogółem

#### 2.1 Total revenues

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

**PRZYCHODY OPERACYJNE OGÓŁEM** obejmują przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów oraz pozostałe przychody operacyjne.

**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.

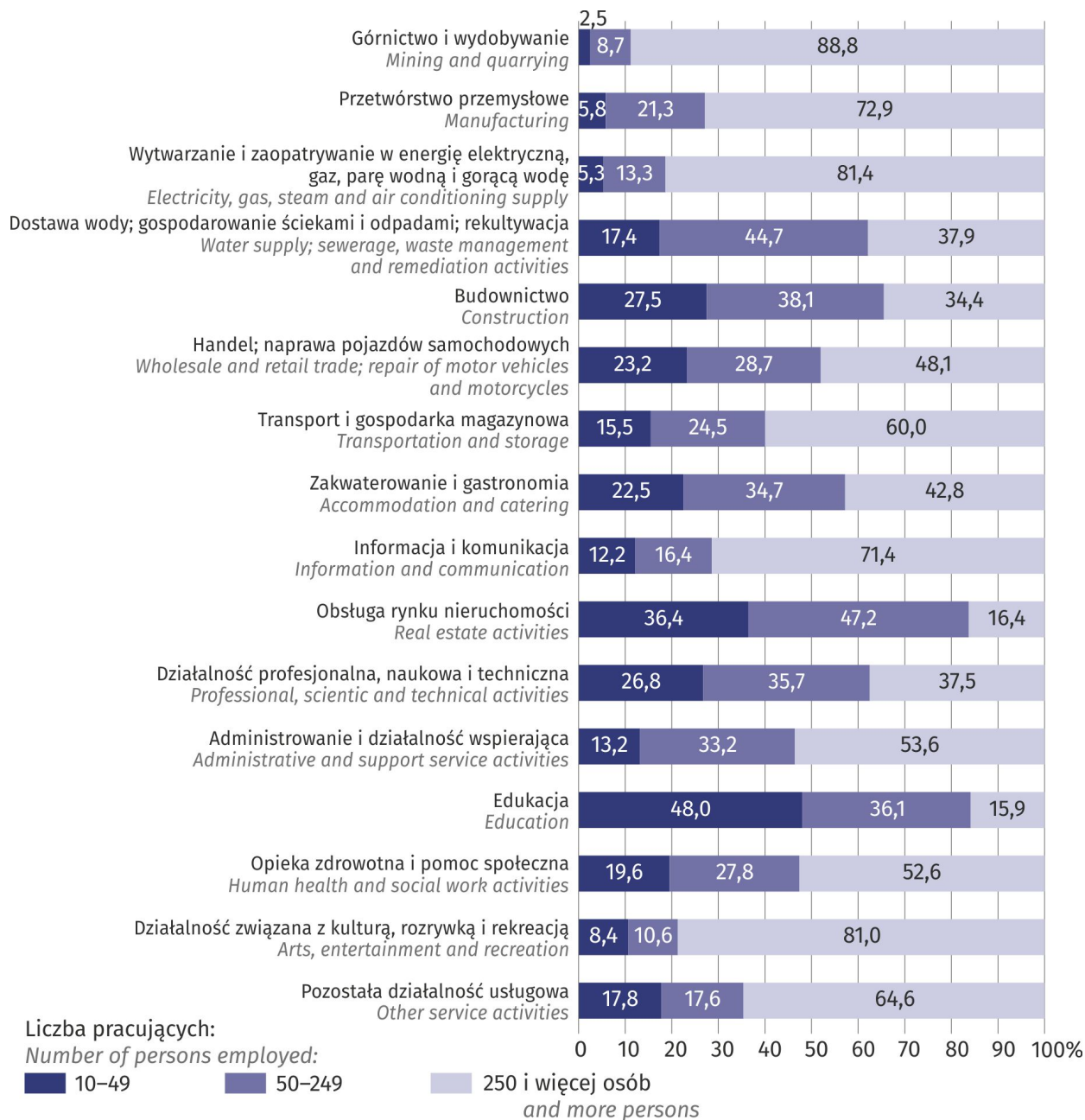
**PRZYCHODY FINANSOWE** to m.in. kwoty należne z tytułu dywidend i udziałów w zysku, odsetki od udzielanych pożyczek, odsetki od lokat terminowych, odsetki za zwłokę, zysk ze zbycia inwestycji (sprzedaży), zmniejszenia odpisów aktualizacyjnych wartości inwestycji wobec całkowitego lub częściowego ustania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

Wartość przychodów z całokształtu działalności uzyskanych przez badane przedsiębiorstwa wyniosła 3 581,5 mld zł. W stosunku do 2017 roku dla całej badanej zbiorowości wartość przychodów wzrosła o 6,5%, w tym dla jednostek małych – o 5,1% oraz średnich – o 4,9% i dla jednostek dużych – o 7,5%. Z przychodów ogółem 14,7% wypracowały przedsiębiorstwa małe, 25,0% jednostki średnie, a 60,3% – jednostki duże.

Największy wzrost przychodów z całokształtu działalności w stosunku do osiągniętych w 2017 roku odnotowano w sekcjach: budownictwo (o 14,9%) handel; naprawa pojazdów samochodowych (o 8,0%) oraz przetwórstwo przemysłowe (o 5,1%). Spadek przychodów ogółem zanotowano jedynie dla sekcji górnictwo i wydobywanie (o 4,4%) oraz obsługa rynku nieruchomości (o 0,2%).

**Wykres 3. Struktura przychodów z całokształtu działalności według klas wielkości w podziale na sekcje PKD w 2018 r.**

**Chart 3. Structure of revenues from total activity of economic entities by size class and NACE section in 2018**



## 2.2 Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów

### 2.2 Revenues from the sale of products, goods and materials

**PRZYCHODY NETTO ZE SPRZEDAŻY PRODUKTÓW, TOWARÓW I MATERIAŁÓW** to przychody netto ze sprzedaży w kraju i na eksport wytworzonych przez jednostkę produktów (wrobów 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.

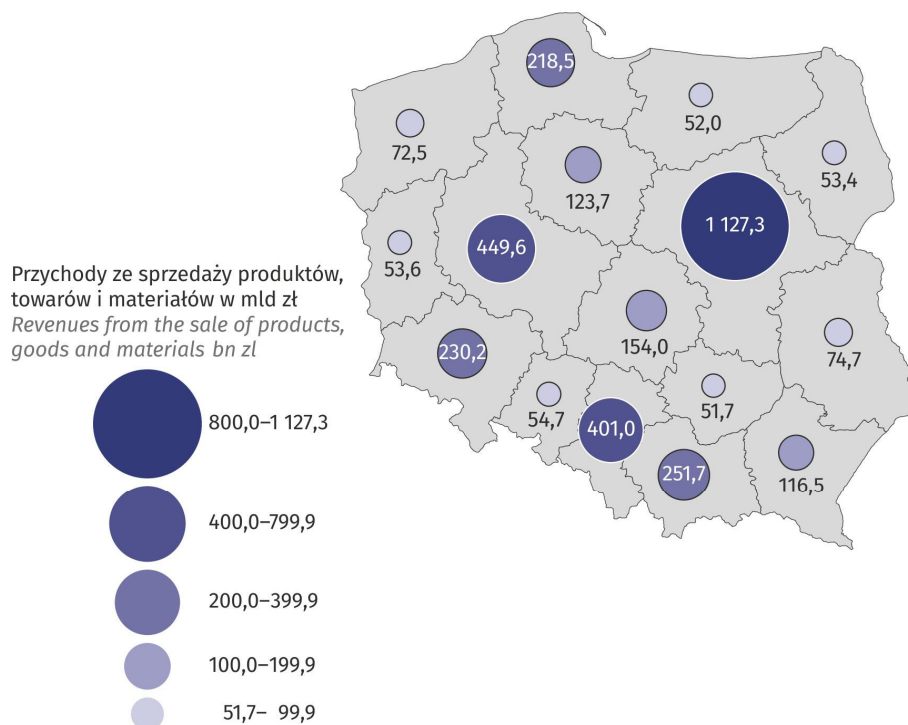
Wartość przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów uzyskanych przez badane przedsiębiorstwa wyniosła 3 485,0 mld zł. W stosunku do 2017 roku dla całej badanej zbiorowości ich wartość wzrosła o 7,1%, dla jednostek małych – o 5,9%, średnich – o 5,1% oraz dużych – o 8,3%. Z przychodów netto ze sprzedaży ogółu badanych podmiotów 14,6% wypracowały przedsiębiorstwa małe, 25,0% jednostki średnie, a 60,4% – jednostki duże.

Największy wzrost przychodów ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów w stosunku do osiągniętych w 2017 roku odnotowano m.in. w sekcjach: budownictwo (o 15,1%), handel; naprawa pojazdów samochodowych (o 8,1%) oraz przetwórstwo przemysłowe (o 5,7%).

Najwyższy wzrost przychodów ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów w porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego zanotowano w województwach świętokrzyskim (o 12,4%), mazowieckim (o 10,1%) i pomorskim (o 8,9%).

**Mapa 1. Przychody ze sprzedaży produktów towarów i materiałów w 2018 r.**

**Map 1. Revenues from the sale of products, goods and materials in 2018**



## 2.3 Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów na eksport

### 2.3 Revenues from the export sale of products, goods and materials

**PRZYCHODY NETTO ZE SPRZEDAŻY PRODUKTÓW, TOWARÓW I MATERIAŁÓW NA EKSPORT** obejmują wewnątrzwspólnotową dostawę do krajów członkowskich UE oraz eksport do krajów pozaunijnych.

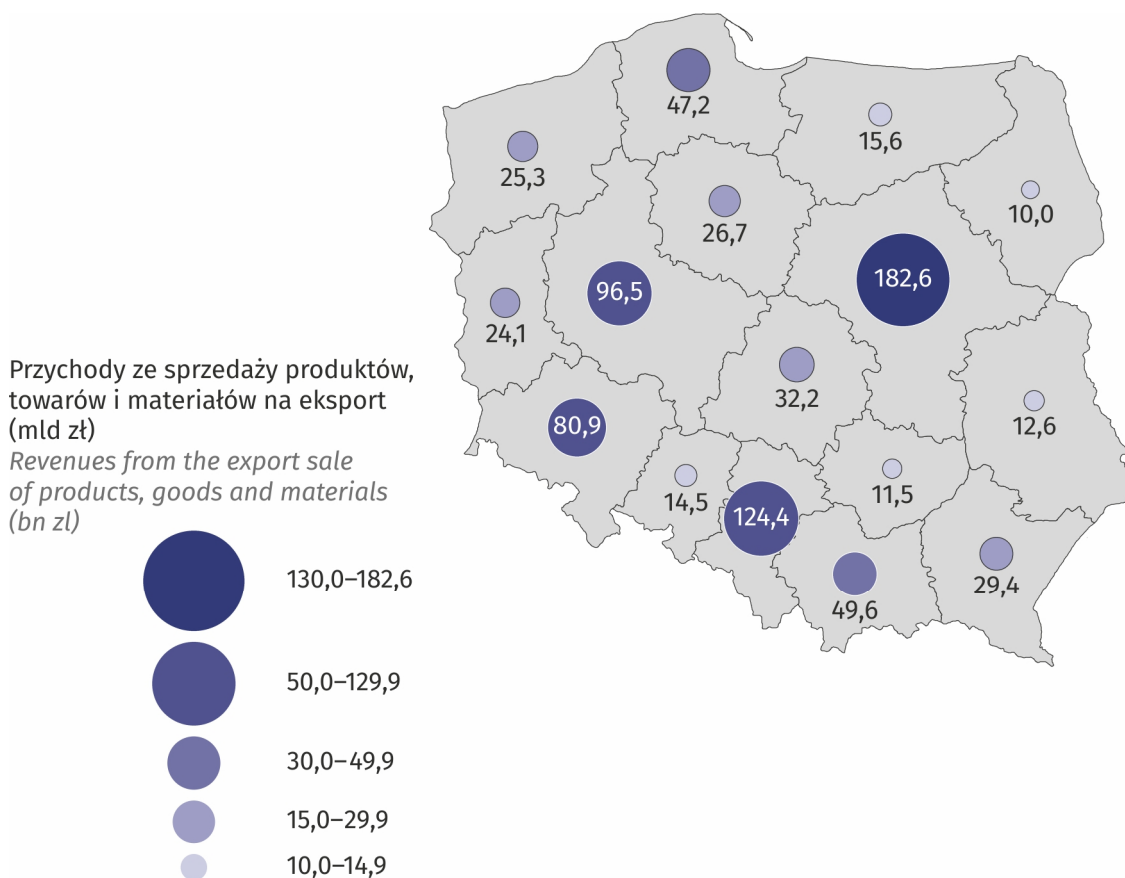
Z grupy przedsiębiorstw niefinansowych objętych badaniem, 36,8% podmiotów wykazało w okresie I–XII 2018 roku sprzedaż na eksport (35,1% w okresie I–XII 2017 r.). Poziom sprzedaży eksportowej był wyższy o 4,1%, ale jej udział w przychodach netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów ogółu podmiotów zmniejszył się z 23,1% do 22,5%. W podziale na klasy wielkości przedsiębiorstw jednostki duże uzyskały 73,8% ogółu przychodów ze sprzedaży na eksport, jednostki średnie – 18,9%, małe – 7,3%.

Największy udział w przychodach ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów na eksport odnotowano w sekcjach przetwórstwo przemysłowe (74,1%) oraz handel; naprawa pojazdów samochodowych (11,1%).

Najwyższy wzrost przychodów ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów na eksport w porównaniu z 2017 rokiem zanotowano w województwach świętokrzyskim (o 13,9%), lubelskim (o 10,0%) i mazowieckim (o 7,8%).

#### Mapa 2. Przychody ze sprzedaży produktów towarów i materiałów na eksport w 2018 r.

Map 2. Revenues from the export sale of products, goods and materials in 2018



## 2.4 Koszty ogółem

### 2.4 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.

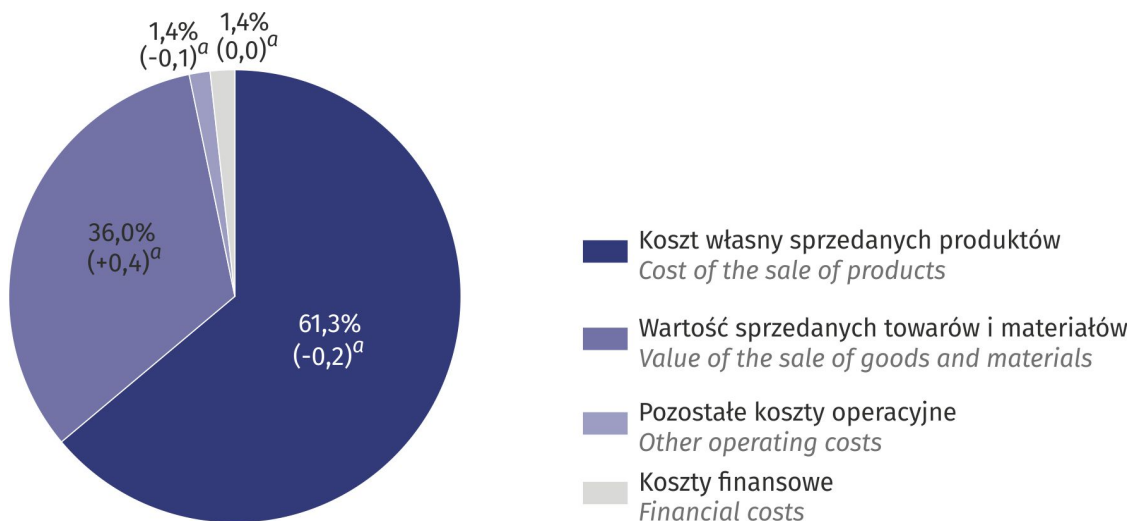
**POZOSTAŁE KOSZTY OPERACYJNE** to koszty związane pośrednio z działalnością operacyjną jednostki, a w szczególności: strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych i środków trwałych w budowie, amortyzacja oddanych w dzierżawę lub najem środków trwałych, nieplanowane odpisy amortyzacyjne (odpisy z 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.

Wartość kosztów uzyskania przychodów z całokształtu działalności poniesionych przez badane przedsiębiorstwa niefinansowe wyniosła 3 413,4 mld zł. Ogółem dla całej zbiorowości wzrost wartości kosztów wyniósł 7,1%; dla jednostek małych – 4,8%, średnich – 5,0% i dużych – 8,6%. Z kosztów ogółem 14,5% poniosły przedsiębiorstwa małe, 25,0% – jednostki średnie, a 60,5% – jednostki duże.

W strukturze rodzajowej kosztów ogółem zwiększył się udział wynagrodzeń (o 0,3 p. proc.). Zmniejszył się udział amortyzacji i pozostałych kosztów rodzajowych (po 0,1 p. proc.). Udział zużycia materiałów i energii, usług obcych, podatków i opłat oraz ubezpieczeń społecznych i innych świadczeń pozostał na niezmiennym poziomie.

**Wykres 4. Struktura kosztów z całokształtu działalności przedsiębiorstw niefinansowych w 2018 r.**  
**Chart 4. Structure of cost from total activity of non-financial enterprises in 2018**



<sup>a</sup> Zmiany do I-XII 2017 r. (w p. proc.)  
<sup>a</sup> Changes to I-XII 2017 (in percentage points)



## 2.5 Wyniki finansowe

### 2.5 Financials results

**WYNIK FINANSOWY ZE SPRZEDAŻY PRODUKTÓW, TOWARÓW I MATERIAŁÓW** stanowi różnicę między przychodami netto osiągniętymi ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów a kosztami poniesionymi na ich uzyskanie (kosztami sprzedanych produktów, towarów i materiałów).

**WYNIK FINANSOWY Z POZOSTAŁEJ DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ** stanowi różnicę między pozostałymi przychodami operacyjnymi a pozostałymi kosztami operacyjnymi. Od 2002 r. zawierał część, a od 2016 r. całość zdarzeń nadzwyczajnych związanych z działalnością operacyjną.

**WYNIK FINANSOWY Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ** to różnica między przychodami operacyjnymi ogółem a kosztami operacyjnymi ogółem.

**WYNIK NA OPERACJACH FINANSOWYCH** stanowi różnicę między przychodami finansowymi a kosztami finansowymi.

**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 (-).

**OBOWIĄZKOWE OBCIĄŻENIA WYNIKU FINANSOWEGO BRUTTO** obejmują podatek dochodowy od osób prawnych i fizycznych oraz inne płatności wynikające z odrębnych przepisów. Wpływający na wynik finansowy podatek dochodowy obejmuje część bieżącą i część odroczoną. Część odroczonej stanowi różnicę między stanem rezerw i aktywów z tytułu podatku odroczonego (w związku z przejściowymi różnicami między wynikiem finansowym brutto a podstawą opodatkowania, wynikającymi z odmienności momentu ujęcia przychodu i kosztu zgodnie z przepisami o rachunkowości a przepisami podatkowymi) na koniec i początek okresu sprawozdawczego.

**WYNIK FINANSOWY NETTO** to wynik finansowy brutto pomniejszony o obowiązkowe obciążenia.

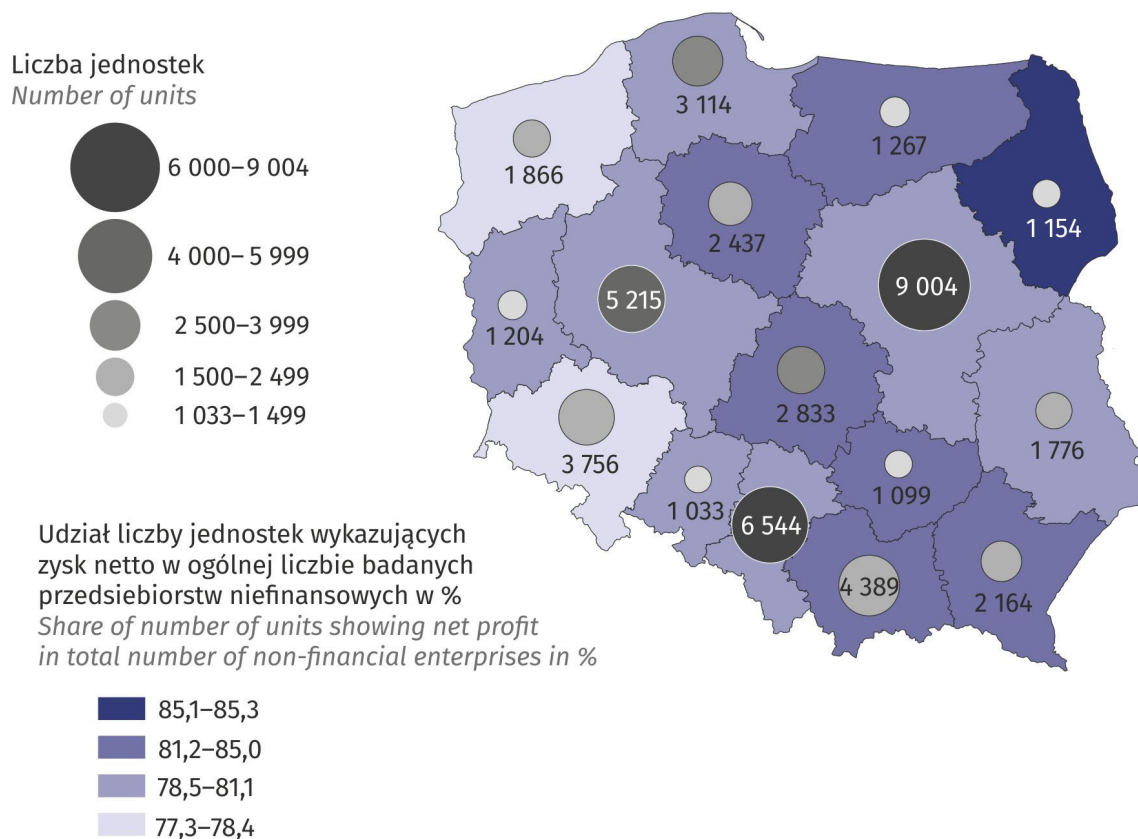
W 2018 roku wyniki finansowe 48 855 badanych przedsiębiorstw niefinansowych były mniej korzystne od uzyskanych rok wcześniej. Wynik finansowy brutto wyniósł 168,1 mld zł wobec 177,3 mld zł rok wcześniej. W podziale na grupy przedsiębiorstw według liczby pracujących, w skali roku w jednostkach dużych wynik finansowy brutto był niższy o 12,4%. Zanotowano natomiast wzrost wyniku finansowego brutto w jednostkach średnich o 3,3% i w jednostkach małych – o 11,8%. Obciążenia wyniku finansowego brutto wyniosły 28,9 mld zł (o 5,5% więcej niż rok wcześniej, z czego w jednostkach dużych o 5,1%, średnich – 7,5% i małych – 4,5%). Wynik finansowy netto ukształtował się na poziomie 139,2 mld zł (tj. niższym o 7,1% w porównaniu z osiągniętym w 2017 roku). Odnotowany zysk netto był niższy o 2,9%, a strata netto była wyższa o 21,6%. Zysk netto wykazało 80,4% ogółu badanych przedsiębiorstw (wobec 79,9% przed rokiem), a uzyskane przez nie przychody stanowiły 86,2% przychodów z całokształtu działalności badanych przedsiębiorstw (wobec 87,5% przed rokiem).

Największy wzrost zarówno wyniku finansowego brutto jak i wyniku finansowego netto w stosunku do osiągniętego w 2017 roku odnotowano w sekcjach: budownictwo oraz administrowanie i działalność wspierająca.

Najwyższy wzrost wyniku finansowego brutto i wyniku finansowego netto zanotowano w województwach: kujawsko-pomorskim, wielkopolskim i opolskim.

**Mapa 3. Udział liczby jednostek wykazujących zysk netto w ogólnej liczbie badanych przedsiębiorstw niefinansowych w 2018 r.**

**Map 3. Share of the number of units showing net profit in the total number of surveyed non-financial enterprises in 2018**



## 2.6 Wskaźniki ekonomiczne

### 2.6 Economic indicators

**WSKAŹNIK POZIOMU KOSZTÓW** to relacja kosztów ogółem do przychodów ogółem.

**WSKAŹNIK RENTOWNOŚCI SPRZEDAŻY BRUTTO** to relacja wyniku finansowego ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów do przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów.

**WSKAŹNIK RENTOWNOŚCI SPRZEDAŻY NETTO** to relacja wyniku finansowego netto do przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów.

**WSKAŹNIK RENTOWNOŚCI OBROTU BRUTTO** to relacja wyniku finansowego brutto do przychodów ogółem.

**WSKAŹNIK RENTOWNOŚCI OBROTU NETTO** to relacja wyniku finansowego netto do przychodów ogółem.

**WSKAŹNIK PŁYNNOŚCI FINANSOWEJ I STOPNIA** to relacja inwestycji krótkoterminowych do zobowiązań krótkoterminowych (bez funduszy specjalnych).

**WSKAŹNIK PŁYNNOŚCI FINANSOWEJ II STOPNIA** to relacja inwestycji krótkoterminowych i należności krótkoterminowych do zobowiązań krótkoterminowych (bez funduszy specjalnych).

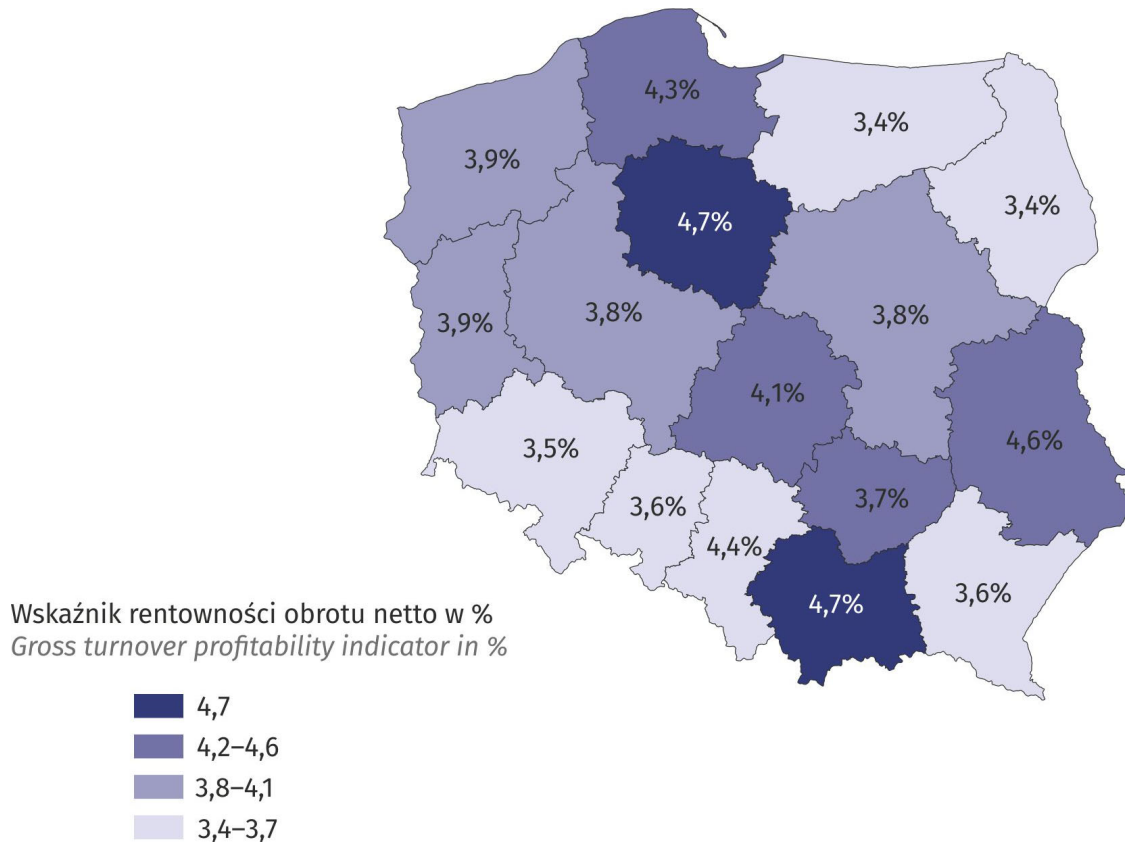
**WSKAŹNIK PŁYNNOŚCI FINANSOWEJ III STOPNIA** to relacja aktywów obrotowych jednostki (zapasów, należności krótkoterminowych, inwestycji krótkoterminowych i krótkoterminowych rozliczeń międzyokresowych) do zobowiązań krótkoterminowych (bez funduszy specjalnych).

Wskaźnik poziomu kosztów ogółu badanych przedsiębiorstw niefinansowych objętych analizą wyniósł 95,3% (wobec 94,7% w 2017 roku). Najkorzystniejszy wskaźnik odnotowały podmioty prowadzące działalność w zakresie górnictwa i wydobywania (91,2%) oraz obsługi rynku nieruchomości (92,3%). Wskaźnik poziomu kosztów w przetwórstwie przemysłowym wyniósł 94,5%, a w handlu; naprawie pojazdów samochodowych 97,0%.

Wskaźnik rentowności obrotu brutto zmniejszył się z 5,3% do 4,7%, a wskaźnik rentowności obrotu netto – z 4,5% do 3,9%. Wzrost wskaźnika rentowności obrotu netto odnotowano w sekcjach budownictwo (z 4,1% do 5,6%) i edukacja (z 2,9% do 3,8%). Największy spadek wskaźnika zanotowano dla sekcji: działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (z 10,5% na 5,7%), wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną i wodę (z 8,9% do 5,1%) oraz górnictwo i wydobywanie (z 10,0% do 6,6%).

Wskaźnik płynności finansowej I stopnia wyniósł 37,1% (39,2% przed rokiem), a płynności finansowej II stopnia – 100,5% (104,5%).

**Mapa 4. Wskaźnik rentowności obrotu netto w 2018 r.**  
**Map 4. Gross turnover profitability indicator in 2018**



## Rozdział 3. Aktywa obrotowe i zobowiązania

### Chapter 3. Current assets and liabilities

#### 3.1 Aktywa obrotowe

##### 3.1 Current assets

**AKTYWA OBROTOWE** są częścią kontrolowanych przez jednostkę zasobów majątkowych wykorzystywanych w działalności operacyjnej o wiarygodnie określonej wartości, powstałych w wyniku przeszłych zdarzeń, które spowodują w przyszłości wpływ do jednostki korzyści ekonomicznych. Obejmują zapasy (rzeczowe aktywa obrotowe) oraz krótkoterminowe: należności, inwestycje oraz rozliczenia międzyokresowe.

**ZAPASY** to rzeczowe składniki aktywów obrotowych, do których zalicza się: materiały – surowce, materiały podstawowe i pomocnicze, półfabrykaty obcej produkcji, opakowania, części zamienne i odpady; produkty gotowe – wyroby gotowe, wykonane usługi, zakończone roboty, w tym także budowlano-montażowe, prace naukowo-badawcze, prace projektowe, geodezyjno-kartograficzne, itp.; półprodukty i produkty w toku – produkcję niezakończoną, tj. produkcję (usługi, w tym roboty budowlane) w toku oraz półfabrykaty (półprodukty) własnej produkcji; towary – rzeczowe składniki majątku obrotowego nabyte w celu odsprzedaży w niezmienionej postaci; zaliczki na poczet dostaw zapasów.

**NALEŻNOŚCI KRÓTKOTERMINOWE** obejmują ogół należności z tytułu dostaw i usług (bez względu na termin ich zapłaty) oraz całość lub część należności z innych tytułów nie zaliczanych do aktywów finansowych, które stają się wymagalne w ciągu 12 miesięcy od dnia bilansowego.

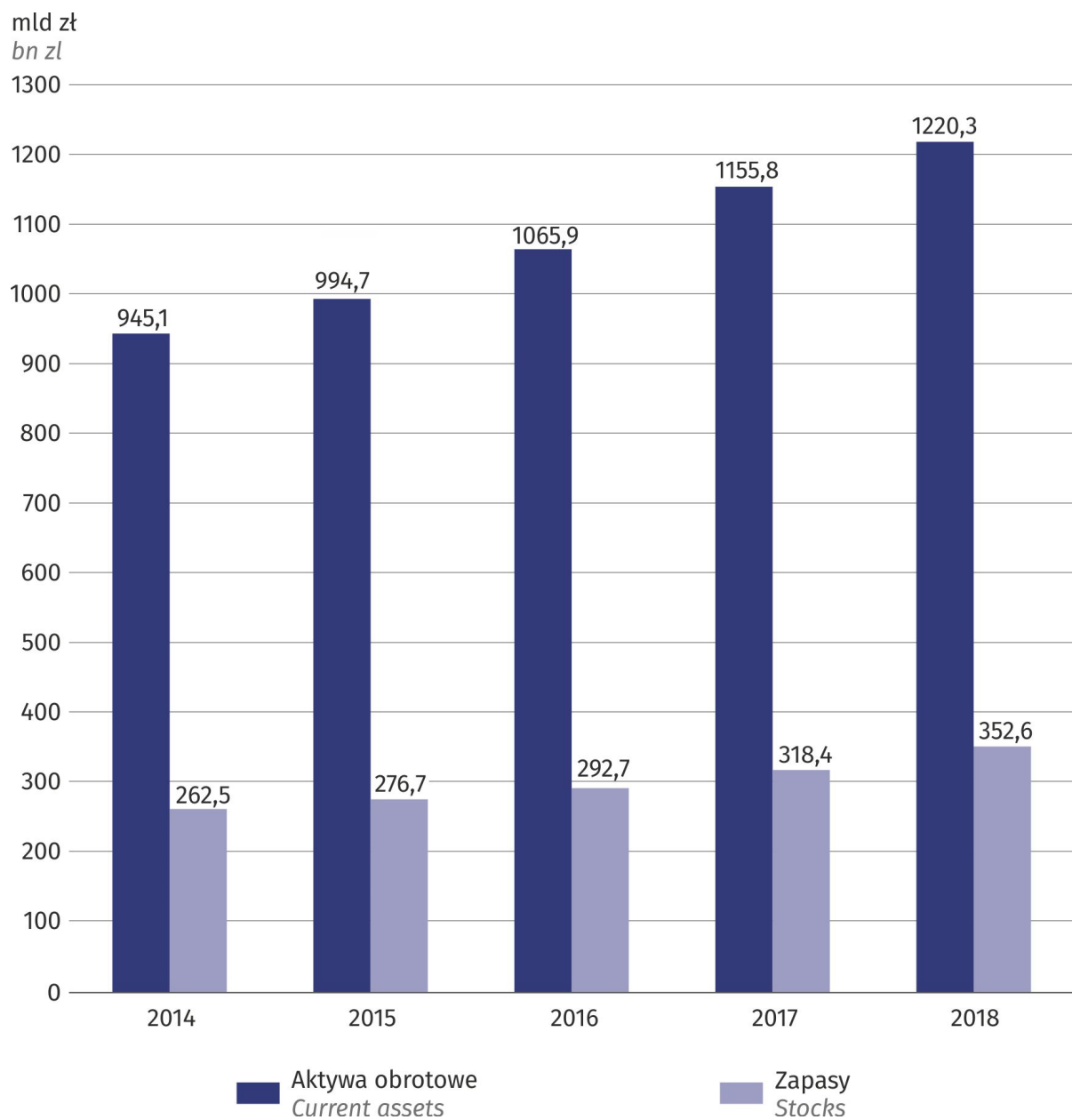
**INWESTYCJE KRÓTKOTERMINOWE** obejmują krótkoterminowe (obrotowe) aktywa finansowe, w szczególności udziały i akcje, inne papiery wartościowe, udzielone pożyczki, inne krótkoterminowe aktywa finansowe, środki pieniężne i inne aktywa pieniężne; oraz inne inwestycje krótkoterminowe.

**KRÓTKOTERMINOWE ROZLICZENIA MIĘDZYOKRESOWE** obejmują podlegające rozliczeniu w okresie nie dłuższym niż 12 miesięcy od dnia bilansowego czynne rozliczenia międzyokresowe kosztów i rozliczenia międzyokresowe przychodów jako odpowiednik przychodów niebędących jeszcze na dzień bilansowy należnościami z prawnego punktu widzenia.

Wartość aktywów obrotowych badanych przedsiębiorstw niefinansowych wyniosła na koniec 2018 roku 1 220,3 mld zł, co oznacza wzrost o 5,6% w skali roku. Przedsiębiorstwa duże na koniec grudnia 2018 roku odnotowały wzrost aktywów obrotowych o 6,9% w stosunku do końca 2017 roku, przedsiębiorstwa średnie o 4,8%, a małe o 2,8%.

Wartość zapasów ogółu badanych przedsiębiorstw niefinansowych ukształtowała się na poziomie 352,6 mld zł, tj. o 10,8% wyższym niż rok wcześniej. Odnotowano wzrost należności krótkoterminowych (o 4,4%), inwestycji krótkoterminowych (o 1,6%) oraz krótkoterminowych rozliczeń międzyokresowych (o 10,0%). W strukturze zapasów ogółem wzrósł udział materiałów (z 27,2% do 27,8%), a obniżył udział towarów (z 42,6% do 42,0%), produktów gotowych (z 14,2% do 14,0%) oraz półproduktów i produktów w toku (z 14,0% do 13,9%).

**Wykres 5. Aktywa obrotowe w latach 2014-2018**  
**Chart 5. Current assets in 2014-2018**



## 3.2 Zobowiązania

### 3.2 Liabilities

**ZOBOWIĄZANIA I REZERWY NA ZOBOWIĄZANIA** są wynikającym z przyszłych zdarzeń obowiązkiem wykonania świadczeń o wiarygodnie określonej wartości, które powodują wykorzystanie już posiadanych lub przyszłych aktywów jednostki. Obejmują rezerwy na zobowiązania, zobowiązania długoterminowe, zobowiązania krótkoterminowe oraz rozliczenia międzyokresowe.

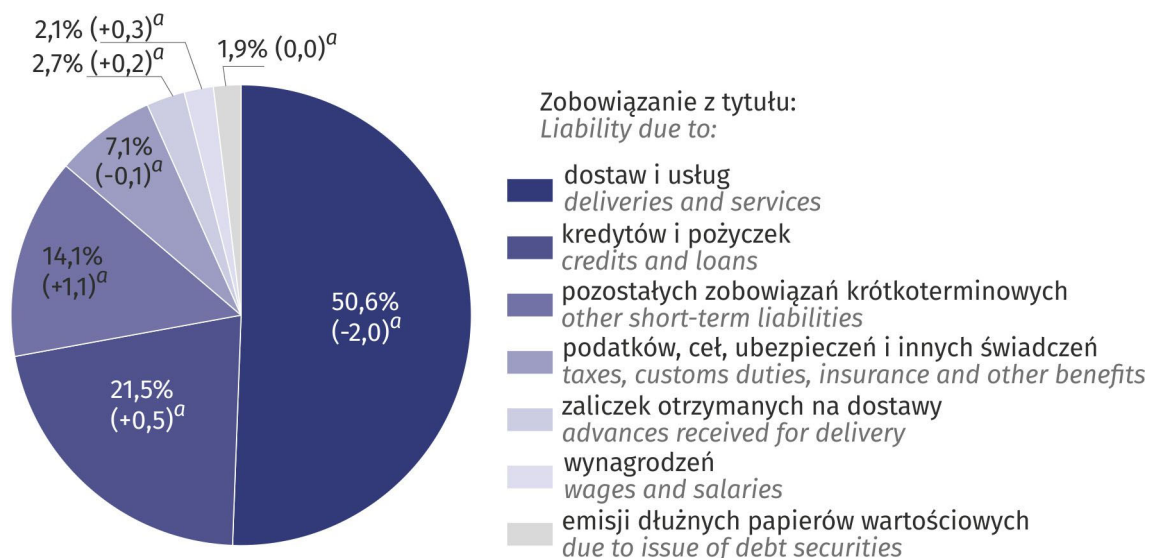
**ZOBOWIĄZANIA DŁUGOTERMINOWE** powstałe z innych tytułów niż dostawy i usługi obejmują zobowiązania, których termin płatności w całości lub części przypada powyżej 12 miesięcy po dniu bilansowym.

**ZOBOWIĄZANIA KRÓTKOTERMINOWE** (bez funduszy specjalnych) obejmują ogół zobowiązań z tytułu dostaw i usług, a także całość lub tę część pozostałych zobowiązań, które stają się wymagalne w ciągu 12 miesięcy od dnia bilansowego.

Zobowiązania długo- i krótkoterminowe (bez funduszy specjalnych) na koniec 2018 r. wyniosły 1 251,5 mld zł i były o 5,4% wyższe niż przed rokiem. W przedsiębiorstwach dużych wzrost tych zobowiązań wyniósł 6,7%, a w jednostkach średnich i małych odpowiednio 3,7% i 3,2%.

Wartość zobowiązań krótkoterminowych wszystkich badanych przedsiębiorstw niefinansowych wyniosła w końcu 2018 roku 829,0 mld zł i była o 7,5% wyższa niż rok wcześniej. Wpływ na to miał wzrost zobowiązań z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych o 23,9% i pozostałych zobowiązań krótkoterminowych – o 16,7%, zaliczek otrzymanych na dostawy – o 14,4% oraz kredytów i pożyczek – o 10,2%.

**Wykres 6. Struktura zobowiązań krótkoterminowych w 2018 r.**  
**Chart 6. Structure of short-term liabilities in 2018**



<sup>a</sup> Zmiany do I-XII 2017 r. (w p. proc.)  
<sup>a</sup> Changes to I-XII 2017 (in percentage points)

## Rozdział 4. Nakłady

### Chapter 4. Total investment

#### 4.1 Nakłady inwestycyjne

#### 4.1 Total investment outlays

**NAKLĄDY 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.

W 2018 roku nakłady inwestycyjne ogółem badanych przedsiębiorstw wyniosły 153,2 mld zł. Wartość nakładów była (w cenach stałych) o 11,8% wyższa niż przed rokiem (w 2017 r. odnotowano wzrost o 3,2%). Zwiększyły się nakłady (w cenach stałych) na budynki i budowle – o 14,7%, na maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia – o 12,1% oraz na środki transportu – o 4,6%. Udział zakupów<sup>1</sup> w nakładach ogółem wyniósł 62,2% (w 2017 roku – 64,0%).

Udział w nakładach jednostek małych (o liczbie pracujących od 10 do 49 osób) wyniósł 7,3%, jednostek średnich (o liczbie pracujących od 50 do 249 osób) – 19,7%, a jednostek dużych (o liczbie pracujących 250 i więcej) – 73,0%.

Inwestowały głównie przedsiębiorstwa prowadzące działalność w zakresie: przemysłu – 37,0% ogółu inwestujących podmiotów, handlu; naprawy pojazdów samochodowych – 27,2%, budownictwa – 8,2%, oraz transportu i gospodarki magazynowej – 5,4%. Łącznie podmioty te zainwestowały 127,2 mld zł – 83,1% ogółu nakładów badanych podmiotów.

Wartość kosztorysowa inwestycji nowo rozpoczętych ogółem wyniosła 63,7 mld zł. Z ogółem wartości kosztorysowej inwestycji nowo rozpoczętych 7,6% przypadło na przedsiębiorstwa małe, 15,1% na jednostki średnie, a 77,3% na jednostki duże.

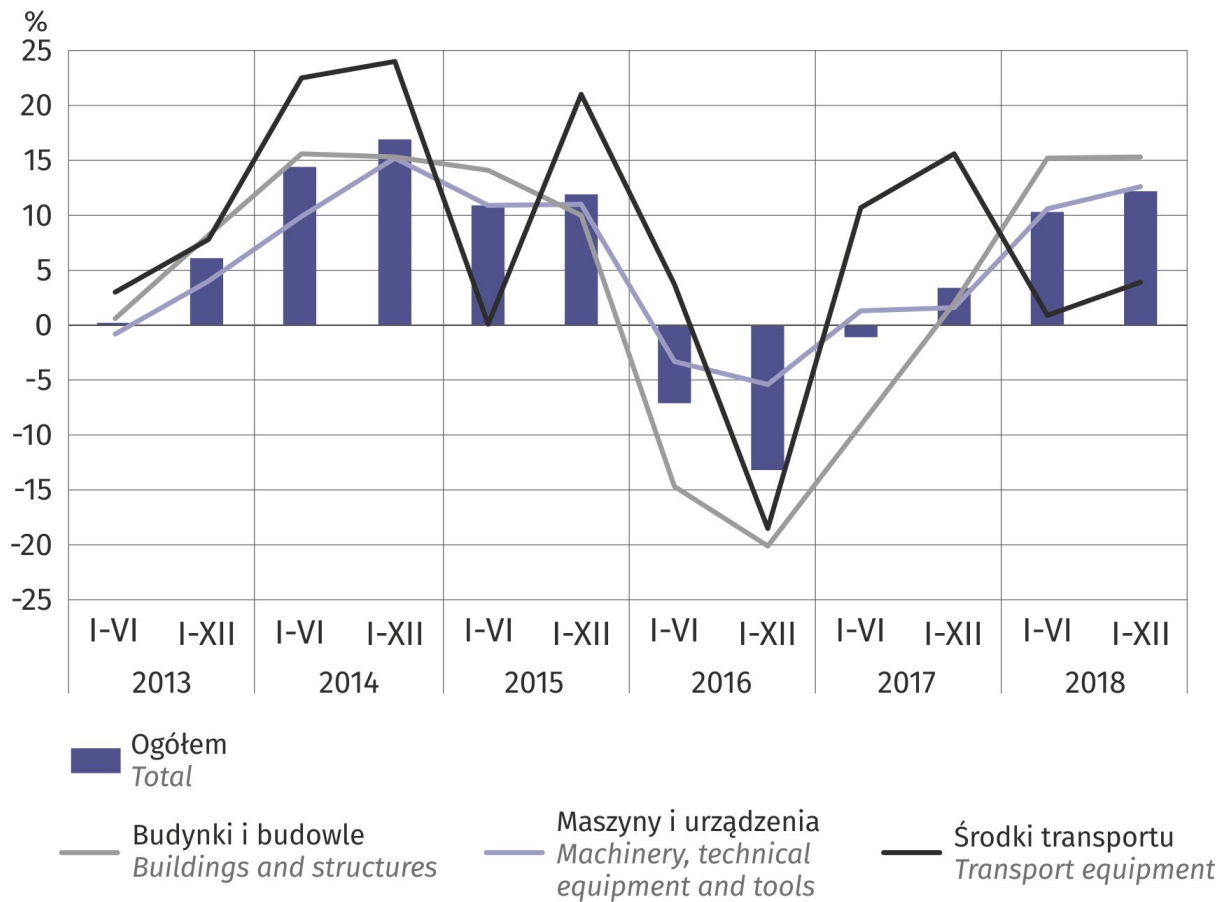
Wśród jednostek przetwórstwa przemysłowego najwyższy udział poniesionych nakładów przypadła na jednostki produkujące artykuły spożywcze – 13,4%, pojazdy samochodowe, przyczepy i naczepy – 13,2%, wyroby z gumy i tworzywa sztucznych – 9,2%, wyroby z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych – 8,4%, wyroby z metali – 8,3%.

Największy udział w zrealizowanych nakładach w 2018 roku miały przedsiębiorstwa z siedzibą na terenie czterech województw: mazowieckiego, śląskiego, dolnośląskiego i wielkopolskiego – łącznie 65,7%. W kolejnych siedmiu województwach: łódzkim, małopolskim, pomorskim, lubelskim, podkarpackim, kujawsko-pomorskim i zachodniopomorskim zrealizowano 28,1% nakładów. Na pozostałe pięć województw przypadało 6,2% poniesionych nakładów inwestycyjnych.

<sup>1</sup> Maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia oraz środki transportowe  
Machinery, technical equipment and tools as well as transport equipment



**Wykres 7. Nakłady inwestycyjne – wzrost/spadek w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego**  
**Chart 7. Investment outlays – increase / decrease compared to the same period of the previous year**



## 4.2 Nakłady na wartości niematerialne i prawne

### 4.2 Outlays on intangible fixed assets

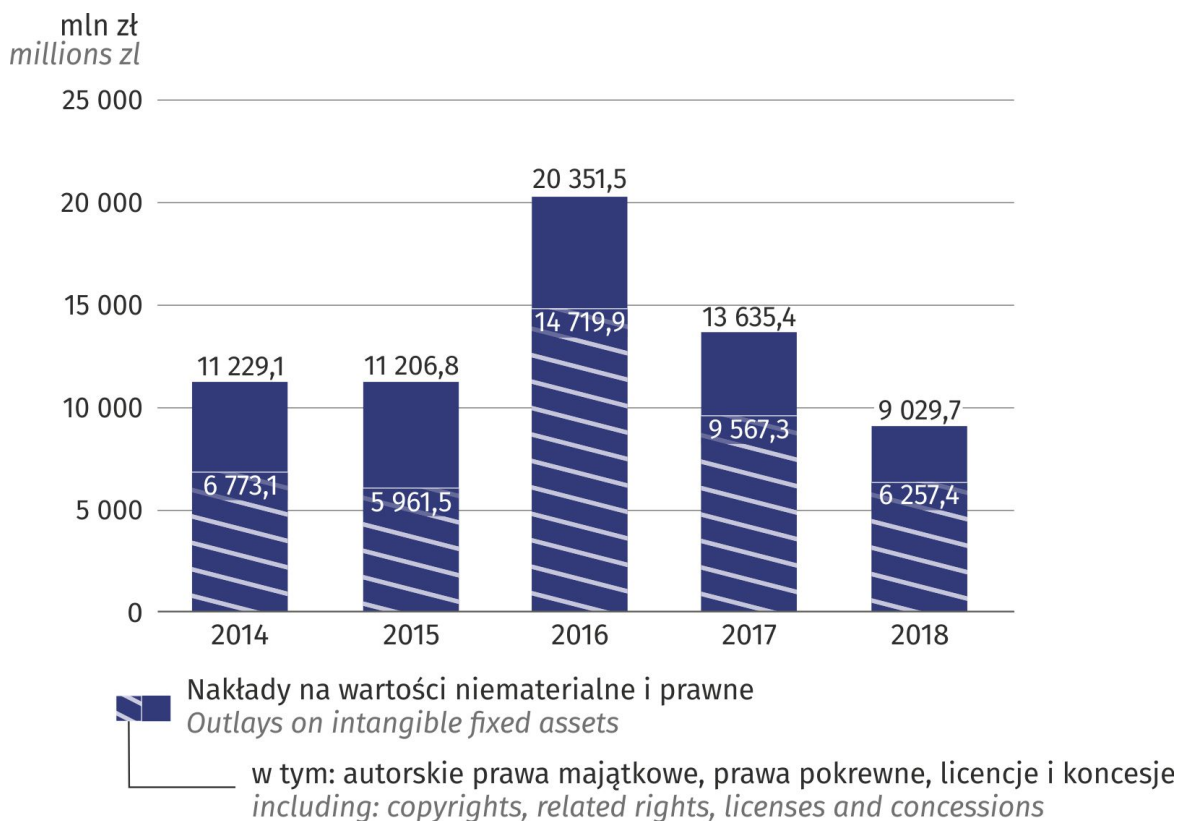
**NAKLĄDY NA WARTOŚCI NIEMATERIALNE I PRAWNE** to nakłady na nabyte prawa majątkowe, zaliczane do aktywów trwałych, nadające się do gospodarczego wykorzystania o przewidywanym okresie ekonomicznej użyteczności dłuższym niż rok, przeznaczone do używania na potrzeby jednostki. W szczególności nakłady na: autorskie prawa majątkowe, pokrewne prawa majątkowe, licencje, koncesje, prawa do wynalazków, patentów, znaków towarowych, wzorów użytkowych, wzorów zdobniczych, oraz wartość stanowiącą równowartość uzyskanych informacji związanych z wiedzą w dziedzinie przemysłowej, handlowej, naukowej lub organizacyjnej (know-how), wartość firmy, koszty zakończonych prac rozwojowych.

Nakłady na wartości niematerialne i prawne wyniosły 9,0 mld zł i były o 33,8% niższe niż w 2017 roku. Udział w tych nakładach jednostek małych wyniósł 7,1%, jednostek średnich – 15,8%, a jednostek dużych – 77,1%.

W strukturze nakładów na wartości niematerialne i prawne 69,3% stanowiły nakłady na autorskie prawa majątkowe, prawa pokrewne, licencje i koncesje.

#### Wykres 8. Nakłady na wartości niematerialne i prawne oraz autorskie prawa majątkowe, prawa pokrewne, licencje i koncesje w latach 2014-2018

Chart 8. Outlays on intangible fixed assets and copyrights, related rights, licenses and concessions in 2014-2018



## 5. Przedsiębiorstwa niefinansowe z przewagą kapitału zagranicznego

### 5. Non-financial enterprises with predominance of foreign capital

**PODMIOT Z PRZEWAŻAJĄCYM UDZIAŁEM KAPITAŁU ZAGRANICZNEGO** to podmiot, w którym udział kapitału zagranicznego w kapitale podstawowym przekracza 50%.

Udział kapitału zagranicznego w kapitale podstawowym wyliczono w oparciu o wyniki badania statystycznego działalności podmiotów z kapitałem zagranicznym.

**KAPITAŁ ZAGRANICZNY** to kapitał wniesiony do jednostki w postaci środków finansowych (gotówka, akcje, obligacje), rzeczowych aktywów trwałych (maszyny, urządzenia, środki transportu, nieruchomości) oraz wartości niematerialnych i prawnych (patenty, licencje, itp.) przez jednostkę zagraniczną. Jednostką zagraniczną może być: osoba fizyczna nieposiadająca obywatelstwa polskiego; osoba prawna z siedzibą za granicą; jednostka organizacyjna niebędąca osobą prawną z siedzibą za granicą.

**KAPITAŁ (FUNDUSZ) PODSTAWOWY** to rzeczywisty wkład właściciela lub współwłaściciela, wniesiony na uruchomienie jednostki gospodarczej z chwilą jej założenia, ewentualnie później podwyższony.

W badanej zbiorowości przedsiębiorstw niefinansowych 6 835 jednostek posiadało przeważający udział kapitału zagranicznego. Stanowiły one 14,0% wszystkich badanych przedsiębiorstw. Wśród tych jednostek przeważały jednostki małe (o liczbie pracujących od 10 do 49 osób) stanowiąc 46,0%. Udział jednostek średnich (o liczbie pracujących od 50 do 249 osób) wyniósł 35,0%, a jednostek dużych (o liczbie pracujących 250 i więcej osób) – 19,0%.

W omawianej zbiorowości przeważały podmioty ze 100% udziałem kapitału zagranicznego w kapitale podstawowym stanowiąc 84,0% (w stosunku do 2017 roku zanotowano spadek o 1,5%).

Według stanu na 31 grudnia 2018 r. w przedsiębiorstwach z przewagą kapitału zagranicznego objętych badaniem pracowało 1 760,7 tys. osób, co oznacza wzrost o 0,3% w stosunku do stanu na koniec grudnia 2017 r. W jednostkach małych o liczbie pracujących od 10 do 49 osób pracowało 4,8% osób, w średnich (50-249 pracujących) – 16,8%, a w dużych (250 i więcej pracujących) – 78,4%.

Wartość przychodów z całokształtu działalności uzyskanych przez badane przedsiębiorstwa z przewagą kapitału zagranicznego wyniosła 1 411,4 mld zł. W stosunku do 2017 roku dla całej badanej zbiorowości wartość tych przychodów ogółem wzrosła o 4,0%, dla jednostek średnich o 3,9% i dużych – o 4,9%. W jednostkach małych przychody ogółem były niższe rok do roku o 2,6%. Z przychodów ogółem 8,0% wypracowały przedsiębiorstwa małe, 19,3% jednostki średnie, a 72,7% – jednostki duże.

Wartość kosztów z całokształtu działalności poniesionych przez badane przedsiębiorstwa z przewagą kapitału zagranicznego wyniosła 1 347,6 mld zł. Ogółem dla całej zbiorowości wzrost wartości kosztów wyniósł 4,4%; dla jednostek średnich – 4,5% i dużych – 5,1%. Dla jednostek małych zanotowano spadek poziomu kosztów rok do roku o 2,3%. Z kosztów ogółem 8,0% poniosły przedsiębiorstwa małe, 19,3% – jednostki średnie, a 72,7% – jednostki duże.

W 2018 roku wyniki finansowe 6 835 badanych przedsiębiorstw z przewagą kapitału zagranicznego były mniej korzystne od uzyskanych rok wcześniej. Wynik finansowy brutto wyniósł 63,9 mld zł wobec 65,4 mld zł rok wcześniej. W podziale według liczby pracujących, w skali roku w jednostkach małych wynik finansowy brutto był niższy o 6,9%, w jednostkach średnich o 8,7%, a w jednostkach dużych o 0,1%. Wynik finansowy netto ukształtował się na poziomie 51,1 mld zł (tj. niższym o 5,4% w porównaniu z osiągniętym w 2017 roku).

Osiągnięty w 2018 roku minimalnie wolniejszy wzrost przychodów z całokształtu działalności niż kosztów ich uzyskania (odpowiednio o 4,0% i o 4,4%) znalazł odzwierciedlenie w pogorszeniu wskaźnika poziomu kosztów (z 95,2% przed rokiem do 95,5%). Wskaźnik rentowności sprzedaży brutto minimalnie wzrósł do 5,2% (5,1% w 2017 roku). Wskaźnik rentowności obrotu brutto zmalał z 4,8% do 4,5%, a wskaźnik rentowności obrotu netto – z 4,0% do 3,6%.

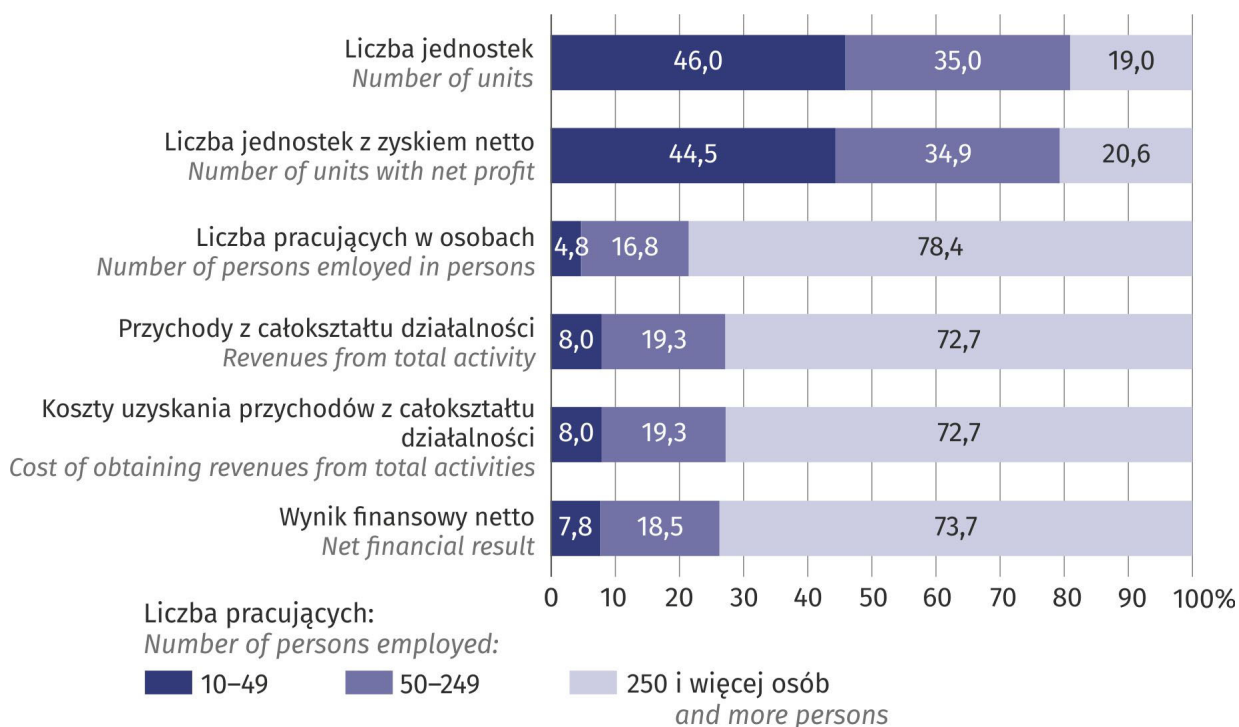
Wartość aktywów obrotowych badanych przedsiębiorstw wyniosła na koniec 2018 roku 472,2 mld zł, co oznacza wzrost o 4,4% w skali roku. Przedsiębiorstwa duże na koniec grudnia 2018 roku odnotowały wzrost aktywów obrotowych o 4,2% w stosunku do końca 2017 roku, przedsiębiorstwa średnie o 5,8%, a małe o 2,9%.

Wartość zobowiązań krótkoterminowych wszystkich badanych przedsiębiorstw z przewagą kapitału zagranicznego wyniosła w końcu 2018 roku 332,8 mld zł i była o 4,7% wyższa niż rok wcześniej.

Nakłady inwestycyjne ogółem badanych przedsiębiorstw z przewagą kapitału zagranicznego w roku 2018 wyniosły 60,9 mld zł i były (w cenach stałych) o 10,8% wyższe niż przed rokiem. Udział w nakładach jednostek dużych (o liczbie pracujących 250 i więcej osób) wyniósł 80,7%, jednostek średnich (o liczbie pracujących od 50 do 249 osób) wyniósł 15,5%, a jednostek małych (o liczbie pracujących od 10 do 49 osób) wyniósł 3,8%.

**Wykres 9. Podstawowe dane o przedsiębiorstwach niefinansowych z przewagą kapitału zagranicznego według klas wielkości w 2018 r.**

**Chart 9. Basic data on non-financial enterprises with the predominance of foreign capital by class size in 2018**



## Uwagi metodyczne

Celem badań przedsiębiorstw niefinansowych jest zebranie i zaprezentowanie użytkownikom informacji o tej grupie podmiotów i wynikach prowadzonej przez nie działalności gospodarczej.

Kwartalne badanie przychodów, kosztów i wyniku finansowego oraz nakładów inwestycyjnych stanowi jedno z istotnych źródeł informacji dla analiz dotyczących bieżącej sytuacji gospodarczej kraju, niezbędnych do kreowania polityki makro- i mikroekonomicznej.

W niniejszej publikacji przedstawiono dane o przychodach, kosztach i wynikach finansowych oraz aktywach obrotowych, zobowiązaniach i nakładach inwestycyjnych podmiotów niefinansowych prowadzących działalność gospodarczą. Źródłem informacji są sprawozdania sporządzane na formularzu F-01/I-01 przez podmioty niefinansowe o liczbie pracujących 10 osób i więcej, prowadzące księgi rachunkowe.

Badane podmioty są klasyfikowane w dwóch grupach ze względu na liczbę pracujących, według której określone są obowiązki sprawozdawcze na dany rok. Zmiana liczby pracujących w ciągu roku kalendarzowego nie powoduje zmiany obowiązków sprawozdawczych i prezentacji publikowanych wyników. Do pierwszej grupy zalicza się podmioty, w których liczba pracujących wynosi 50 osób i więcej. Grupę tę zaprezentowano w publikacji w podziale na dwie podgrupy: jednostki o liczbie pracujących od 50 do 249 osób oraz jednostki o liczbie pracujących 250 osób i więcej. Jednostki te są zobowiązane do przekazywania sprawozdań statystycznych w okresach kwartalnych, a podstawowe dane są publikowane w Biuletynie Statystycznym. Druga grupa jednostek obejmuje podmioty, w których liczba pracujących jest zawarta w przedziale 10–49 osób. Jednostki te są zobowiązane do przekazywania sprawozdań w okresach półrocznych.

### 1. Zakres podmiotowy i przedmiotowy badania

Zbiorowość przedstawiona w publikacji obejmuje osoby prawne, jednostki nieposiadające osobowości prawnej oraz osoby fizyczne prowadzących działalność gospodarczą w okresie I–XII 2018 r.

Ze względu na **rodzaj prowadzonej działalności** zakres podmiotowy publikacji obejmuje przedsiębiorstwa niefinansowe, tj. jednostki zaklasyfikowane do następujących sekcji Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD 2007):

Oznaczenia 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 związków zawodowych, organizacji religijnych i politycznych

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 analizowanej zbiorowości wyodrębniono następujące **klasy wielkości**:

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

Szczegółowe informacje o źródłach danych wykorzystywanych w kwartalnych badaniach przedsiębiorstw niefinansowych, a także o wynikach opracowywanych na podstawie tych badań i formach ich prezentacji zostały zaprezentowane w [Zeszytzie metodologicznym – Badania przedsiębiorstw niefinansowych](#). Zeszyt ten stanowi kompendium wiedzy dla osób wykorzystujących wyniki badań przedsiębiorstw niefinansowych, pomocne w ich analizie i interpretacji.

Dane z zakresu kwartalnych badań przedsiębiorstw niefinansowych można znaleźć również między innymi w [Dziedzinowej Bazie Wiedzy Przedsiębiorstwa Niefinansowe](#) oraz [Bazie Danych Lokalnych](#) w części Finanse Przedsiębiorstw, a także w [rocznikach statystycznych](#).

## 2. Objaśnienia podstawowych pojęć

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.

**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.

**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.

**Wynik finansowy ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów** stanowi różnicę między przychodami netto osiągniętymi ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów a kosztami poniesionymi na ich uzyskanie (kosztami sprzedanych produktów, towarów i materiałów).

**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 (-).

**Obowiązkowe obciążenia wyniku finansowego brutto** obejmują podatek dochodowy od osób prawnych i fizycznych oraz inne płatności wynikające z odrębnych przepisów. Wpływający na wynik finansowy podatek dochodowy obejmuje część bieżącą i część odroczoną. Część odroczona stanowi różnicę między stanem rezerw i aktywów z tytułu podatku odroczonego (w związku z przejściowymi różnicami między wynikiem finansowym brutto a podstawą opodatkowania, wynikającymi z odmienności momentu ujęcia przychodu i kosztu zgodnie z przepisami o rachunkowości a przepisami podatkowymi) na koniec i początek okresu sprawozdawczego.

**Wynik finansowy netto** to wynik finansowy brutto pomniejszony o obowiązkowe obciążenia.

**Aktywa obrotowe** są częścią kontrolowanych przez jednostkę zasobów majątkowych wykorzystywanych w działalności operacyjnej o wiarygodnie określonej wartości, powstałych w wyniku przeszłych zdarzeń, które spowodują w przyszłości wpływ do jednostki korzyści ekonomicznych. Obejmują zapasy (rzeczowe aktywa obrotowe) oraz krótkoterminowe: należności, inwestycje oraz rozliczenia międzyokresowe.

**Zapasy** to rzeczowe składniki aktywów obrotowych, do których zalicza się: materiały – surowce, materiały podstawowe i pomocnicze, półfabrykaty obcej produkcji, opakowania, części zamienne i odpady; produkty gotowe – wyroby gotowe, wykonane usługi, zakończone roboty, w tym także budowlano-montażowe, prace naukowo-badawcze, prace projektowe, geodezyjno-kartograficzne, itp.; półprodukty i produkty w toku – produkcję niezakończoną, tj. produkcję (usługi, w tym roboty budowlane) w toku oraz półfabrykaty (półprodukty) własnej produkcji; towary – rzeczowe składniki majątku obrotowego nabyte w celu odsprzedaży w niezmienionej postaci; zaliczki na poczet dostaw zapasów.

**Należności krótkoterminowe** obejmują ogół należności z tytułu dostaw i usług (bez względu na termin ich zapłaty) oraz całość lub część należności z innych tytułów nie zaliczanych do aktywów finansowych, które stają się wymagalne w ciągu 12 miesięcy od dnia bilansowego.

**Inwestycje krótkoterminowe** obejmują krótkoterminowe (obrotowe) aktywa finansowe, w szczególności udziały i akcje, inne papiery wartościowe, udzielone pożyczki, inne krótkoterminowe aktywa finansowe, środki pieniężne i inne aktywa pieniężne; oraz inne inwestycje krótkoterminowe.

**Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe** obejmują podlegające rozliczeniu w okresie nie dłuższym niż 12 miesięcy od dnia bilansowego czynne rozliczenia międzyokresowe kosztów i rozliczenia międzyokresowe przychodów jako odpowiednik przychodów niebędących jeszcze na dzień bilansowy należnościami z prawnego punktu widzenia.

**Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania** są wynikającym z przyszłych zdarzeń obowiązkiem wykonania świadczeń o wiarygodnie określonej wartości, które powodują wykorzystanie już posiadanych lub przyszłych aktywów jednostki. Obejmują rezerwy na zobowiązania, zobowiązania długoterminowe, zobowiązania krótkoterminowe oraz rozliczenia międzyokresowe.

**Zobowiązania długoterminowe** powstałe z innych tytułów niż dostawy i usługi obejmują zobowiązania, których termin płatności w całości lub części przypada powyżej 12 miesięcy po dniu bilansowym.

**Zobowiązania krótkoterminowe** (bez funduszy specjalnych) obejmują ogół zobowiązań z tytułu dostaw i usług, a także całość lub tę część pozostałych zobowiązań, które stają się wymagalne w ciągu 12 miesięcy od dnia bilansowego.

**Wskaźnik poziomu kosztów** to relacja kosztów ogółem do przychodów ogółem.

**Wskaźnik rentowności sprzedaży brutto** to relacja wyniku finansowego ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów do przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów.

**Wskaźnik rentowności sprzedaży netto** to relacja wyniku finansowego netto do przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów.

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

**Wskaźnik rentowności obrotu netto** to relacja wyniku finansowego netto do przychodów ogółem.

**Wskaźnik płynności finansowej I stopnia** to relacja inwestycji krótkoterminowych do zobowiązań krótkoterminowych (bez funduszy specjalnych).

**Wskaźnik płynności finansowej II stopnia** to relacja inwestycji krótkoterminowych i należności krótkoterminowych do zobowiązań krótkoterminowych (bez funduszy specjalnych).

**Wskaźnik płynności finansowej III stopnia** to relacja aktywów obrotowych jednostki (zapasów, należności krótkoterminowych, inwestycji krótkoterminowych i krótkoterminowych rozliczeń międzyokresowych) do zobowiązań krótkoterminowych (bez funduszy specjalnych).

**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, melioracje szczegółowe; maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia (łącznie z przyrządami, ruchomościami i wyposażeniem); środki transportu; inne, tj.: poprawę walorów (ulepszenie) gruntów, zasadzenia wieloletnie, inwentarz żywy 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.

**Nakłady na wartości niematerialne i prawne** to nakłady na nabyte prawa majątkowe, zaliczane do aktywów trwałych, nadające się do gospodarczego wykorzystania o przewidywanym okresie ekonomicznej użyteczności dłuższym niż rok, przeznaczone do używania na potrzeby jednostki. W szczególności nakłady na: autorskie prawa majątkowe, pokrewne prawa majątkowe, licencje, koncesje, prawa do wynalazków, patentów, znaków towarowych, wzorów użytkowych, wzorów zdobniczych, oraz wartość stanowiącą równowartość uzyskanych informacji związanych z wiedzą w dziedzinie przemysłowej, handlowej, naukowej lub organizacyjnej (know-how), wartość firmy, koszty zakończonych prac rozwojowych.

**Podmiot z przeważającym udziałem kapitału zagranicznego** to podmiot, w którym udział kapitału zagranicznego w kapitale podstawowym przekracza 50%.

**Kapitał zagraniczny** to kapitał wniesiony do jednostki w postaci środków finansowych (gotówka, akcje, obligacje), rzeczowych aktywów trwałych (maszyny, urządzenia, środki transportu, nieruchomości) oraz wartości niematerialnych i prawnych (patenty, licencje, itp.) przez jednostkę zagraniczną. Jednostką zagraniczną może być: osoba fizyczna nieposiadająca obywatelstwa polskiego; osoba prawna z siedzibą za granicą; jednostka organizacyjna niebędąca osobą prawną z siedzibą za granicą.

**Kapitał (fundusz) podstawowy** to rzeczywisty wkład właściciela lub współwłaściciela, wniesiony na uruchomienie jednostki gospodarczej z chwilą jej założenia, ewentualnie później podwyższony.

## Methodological notes

The aim of research of non-financial enterprises is to collect and present to users information on this group of entities and the results of their business operations.

The quarterly survey of revenues, costs and financial result as well as investment outlays is one of the important sources of information for analyzes on the current economic situation of the country, necessary to create the macro- and microeconomic policy.

This publication presents data on revenues, costs and financial results as well as current assets, liabilities and investment expenditures of non-financial entities conducting economic activity. The source of information is the report drawn up on the F-01/I-01 form by non-financial entities employing 10 persons and more, keeping accounting books.

The examined entities are classified in two groups due to the number of persons employed, according to which reporting obligations for a given year are determined. The change in the number of persons employed during the calendar year does not change the reporting obligations and present the published results. The first group includes entities in which the number of persons employed is 50 persons and more. This group was presented in a breakdown by two sub-groups: units with 50 to 249 persons employed and units with 250 or more persons employed. These units are required to submit statistical reports on a quarterly basis, and the basic data is published in the Statistical Bulletin. The second group of entities includes entities in which the number of persons employed is in the range of 10-49 persons. These units are required to submit reports on a semi-annual basis.

### 1. Scope and content of the survey

The population presented in the publication includes legal persons, entities without legal personality and natural persons conducting economic activity in the period of January-December 2018.

In terms of the kind of activity the scope of this publication covers non-financial enterprises, i.e. units classified to the following sections of the NACE Rev.2:

Section	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, including motorcycles
H	Transport and storage
I	Activities related to accommodation and catering
J*	Information and communication
L	Activities related to real estate activities
M	Professional, scientific and technical activities
N	Activities related to 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 culture 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 trade unions, religious and political organizations

For the purpose of this publication an additional grouping was established in relation to the binding classification, by including sections: B (Mining and quarrying), C (Manufacturing), D (Electricity, gas, steam, and air conditioning supply), E (Water supply; sewerage, waste management and remediation activities) under the common term “Industry”.

In the analyzed population, the following size classes were distinguished:

- small enterprises (with 10 to 49 persons employed);
- medium-sized enterprises (with 50 to 249 persons employed);
- large enterprises (with 250 or more persons employed).

More detailed information on data sources used in quarterly surveys of non-financial enterprises, as well as on the results developed on the basis of these surveys and forms of their presentation are presented in the [Methodological Handbook – Non-financial enterprises surveys](#). This Handbook is a compendium of knowledge for persons using the results of surveys of non-financial enterprises, helpful in their analysis and interpretation.

Data from quarterly surveys of non-financial enterprises can also be found, among others, in the [Non-financial Enterprises Knowledge Databases](#) and in the [Local Data Bank](#) in the part of Finances of Enterprises conducting business as well as in [statistical yearbooks](#).

## 2. Basic 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.

**Total revenues (revenues from the whole activity)** include net revenues from sale of products, goods and materials, other operating revenues as well as financial revenues.

**Net revenues from sale of products, goods and materials (sales revenues)** include domestic and export sales of products (finished, semi-finished products and services) manufactured by the unit together with packaging, equipment and third party services if invoiced along with products to customers, sales of goods and materials, i.e. tangible current assets purchased for resale in the same condition as received and products manufactured by the unit if they are sold in a chain of own stores along with the third-party goods, as well as amounts due for goods and materials sold regardless 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), assets (cash) obtained free of charge (including donations), 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, extraordinary revenues.

**Financial revenues** are for example 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, positive surplus exchange differences.

**Total costs (costs of obtaining revenues from the whole activity)** 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 operational 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 partially or fully 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, extraordinary costs.

**Financial costs** are for example 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, negative surplus exchange differences.

**Financial result of the sale of products, goods and materials** is the difference between the net revenues from the sale of products, goods and materials and the costs incurred to obtain them (the costs of the products, goods and materials sold).

**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 (-).

**Obligatory encumbrances on gross financial result** include corporate income tax and other payments under separate regulations. The income tax affecting the financial result includes current and deferred part. The deferred part is the difference between deferred income tax provisions and deferred income tax assets (due to temporary differences between gross financial result and taxable base, resulting from differences in the time of recognition of revenue and cost in accordance with accounting regulations and tax provisions) as at the end and beginning of the reporting period.

**Net financial result** is a gross financial result reduced by obligatory encumbrances.

**Current assets** are part of unit-controlled property resources used in operating activities of a reliably determined fair value, arising from past events that will provide the unit with economic benefits in the future. They include stocks (current tangible assets) and short-term: receivables, investments and prepayments and accruals.

**Stocks** are tangible current assets, which include: materials – raw materials, primary and auxiliary materials, semi-finished third-party products, packaging, spare parts and waste; finished products – final articles, performed services, completed works, including construction and assembly works, research and development works, design works, geodetic and cartographic works, etc.; semi-finished products and work in progress – unfinished production, i.e. production (services, including construction works) in progress and semi-finished products of own production; goods for resale – tangible current assets acquired for resale in unchanged form; advances for deliveries.

**Short-term receivables** cover total receivables from deliveries and services (regardless of their payment date) and the whole or part of other receivables not included in financial assets that become due within 12 months from the balance sheet date.

**Short-term investments** cover short-term (current) financial assets, in particular shares, other securities, loans granted, other short-term financial assets, cash and other monetary assets; and other short-term investments.

**Short-term prepayments and accruals** include deferred costs and deferred revenues to be settled within 12 months from the balance sheet date, as an equivalent of revenues that are not yet receivables as of the balance sheet date from the legal point of view.

**Liabilities and provisions for liabilities** are obligations resulting from future events to provide benefits of a reliably determined value that will result in usage of the entity's existing or future assets of the unit. They include provisions for liabilities, long-term liabilities, short-term liabilities and prepayments and accruals.

**Long-term liabilities** other than liabilities from deliveries and services, include liabilities which become due fully or partially more than 12 months after the balance sheet date.

**Short-term liabilities** (excluding special funds) include all liabilities from deliveries and services and all or part of other liabilities due within 12 months after the balance sheet date.

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

**Gross sales profitability indicator** is the relation of the financial result from the sale of products, goods and materials to the net revenues from the sale of products, goods and materials.

**Net sales profitability indicator** is the relation of the net financial result to the net revenues from the sale of products, goods and materials.

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

**Net turnover profitability indicator** is the relation of net financial result to the total revenues.

**First degree financial liquidity indicator** is the relation of short-term investments to short-term liabilities (excluding special funds).

**Second degree financial liquidity indicator** is the relation of short-term investments and short-term receivables to short-term liabilities (excluding special funds).

**Third degree financial liquidity indicator** is the relation of current assets of the units (stocks, short-term receivables, short-term investments and short-term prepayments and accruals) to short-term liabilities (excluding special funds).

**Investment outlays** are the financial or material expenditures aimed at creating new fixed assets or improving (rebuilding, enlargement, restructuring or modernization) existing fixed assets, 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 (buildings, premises, civil and water engineering structures), including, for example, construction and assembly works, design-cost-estimate documentations, specific drainage; machinery, technical equipment and tools (including instruments, movables and equipment); means of transport; other, i.e. land quality improvements, long-term plantations, livestock and interest on investment credits and loans for the period of the investment implementation.

Other outlays include outlays 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.

**Outlays on intangible assets** are expenditures on acquired property rights, classified as non-current (fixed) assets, economically viable with an anticipated useful economic life longer than a year, intended for use for the purposes of the unit. In particular, expenditures on: copyright property rights, related property rights, licenses, concessions, rights to inventions, patents, trademarks, utility models, ornamental patterns, and value equivalent to information obtained in the field of industry, commerce, science or organization (know-how), goodwill, costs of completed development work.

**Entity with a majority share of foreign capital** is the entity in which the share of foreign capital in the share capital exceeds 50%.

**Foreign capital** is the capital contributed to the unit in the form of financial resources (cash, shares, bonds), tangible fixed assets (machines, equipment, means of transport, real estate) and intangible assets (patents, licenses, etc.) by a foreign entity. A foreign entity may be: a natural person without Polish citizenship; a legal person located abroad; an organizational unit without legal personality located abroad.

**Share capital (fund)** is the actual contribution of the owner or co-owner, provided to start up the economic unit at the moment of its establishment, increased later if necessary.