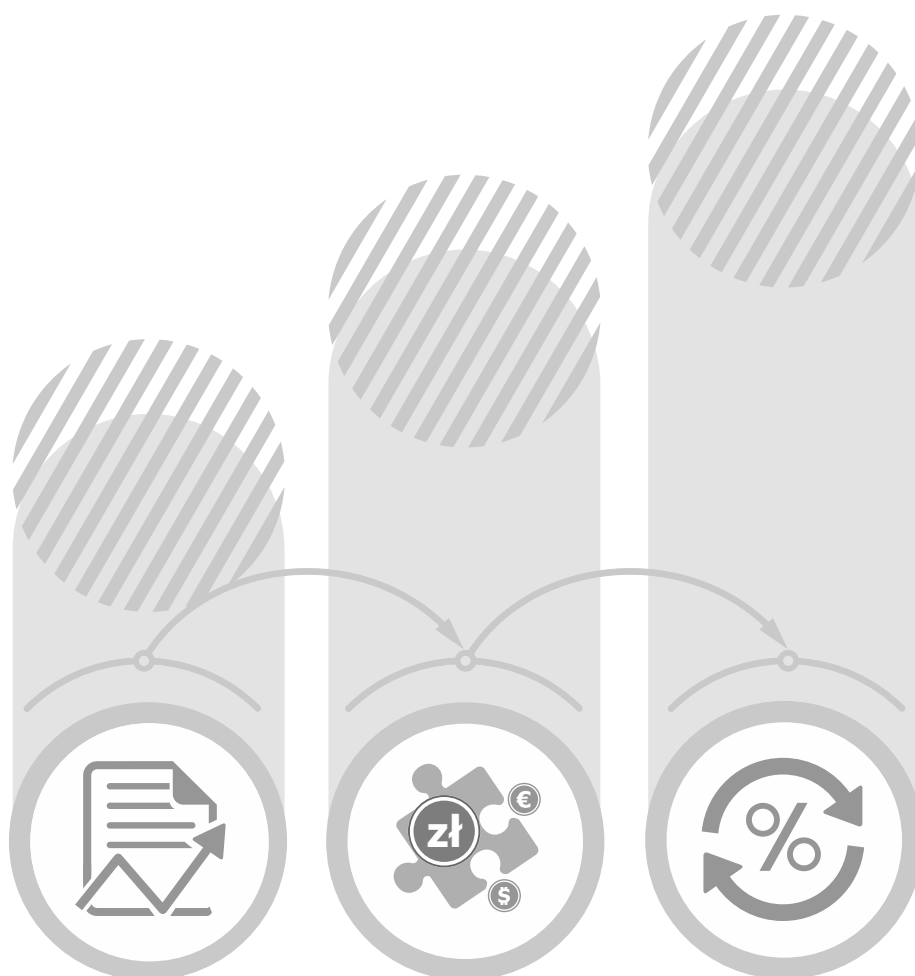




Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2020 r.

Activity of non-financial enterprises in 2020



Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2020 r.

Activity of non-financial enterprises in 2020

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, Władysława Ratuszyńska-Kodym, Elżbieta Pabijanek, Jolanta Chodkowska (CIS),
Elżbieta Kosińska (CIS)

Skład i opracowanie graficzne

Typesetting and graphics

Beata Lipińska, 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. 343/2021.

Przedmowa

Przedstawiamy Państwu kolejną edycję opracowania prezentującego informacje o strukturze i wynikach ekonomicznych sektora przedsiębiorstw niefinansowych prowadzących działalność gospodarczą w Polsce. Celem niniejszej publikacji jest przedstawienie efektów działalności przedsiębiorstw niefinansowych w 2020 roku. Podstawowym źródłem danych do 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 ich działalności inwestycyjnej. Zmienne prezentowane są w przekrojach według rodzaju działalności, formy prawnej oraz klasy wielkości określonej liczbą pracujących. 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

Preface

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. The purpose of this study is to present effects of the activities of non-financial enterprises in 2020. 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 and investments. Variables are presented by the type of activity, legal form and size class determined on the basis on the number of persons employed. 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
Synteza	11
Executive summary	13
Rozdział 1. Liczba przedsiębiorstw niefinansowych	15
Chapter 1. Number of non-financial enterprises	15
Rozdział 2. Liczba pracujących i przeciętne zatrudnienie	19
Chapter 2. Number of persons employed and average paid employment	19
Rozdział 3. Liczba przedsiębiorstw niefinansowych i pracujących według form prawnych	22
Chapter 3. Number of non-financial enterprises and persons employed by legal status	22
Rozdział 4. Przychody ogółem	24
Chapter 4. Total revenues	24
Rozdział 5. Koszty ogółem	28
Chapter 5. Total costs	28
Rozdział 6. Wynagrodzenia	30
Chapter 6. Gross wages and salaries	30
Rozdział 7. Środki trwałe	33
Chapter 7. Fixed assets	33
Rozdział 8. Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe	35
Chapter 8. Outlays on tangible fixed assets	35
Rozdział 9. Podstawowe dane w ujęciu regionalnym według siedziby przedsiębiorstw	38
Chapter 9. Basic data on regional basis by headquarters location	38
Rozdział 10. Podstawowe dane w ujęciu regionalnym według jednostek lokalnych	44
Chapter 10. Basic data on regional basis by local units	44
Uwagi metodologiczne	48
Źródła i zakres danych	48
Objaśnienia podstawowych pojęć	50
Methodological notes	53
Subject and scope of data	53
Main definitions	55

Spis tablic

List of tables

Tablica 1.	Liczba przedsiębiorstw niefinansowych według klas wielkości.	16
Table 1.	Number of non-financial enterprises by size class	16
Tablica 2.	Liczba przedsiębiorstw według form prawnych i klas wielkości w 2020 r.	22
Table 2.	Number of enterprises by legal status and size class in 2020	22
Tablica 3.	Zmiana liczby pracujących i wynagrodzeń brutto na 1 przedsiębiorstwo według klas wielkości	30
Table 3.	Change of number of persons employed and gross wages and salaries per 1 enterprise by size class	30
Tablica 4.	Struktura przedsiębiorstw inwestujących według wysokości poniesionych nakładów inwestycyjnych w 2020 r.	36
Table 4.	Structure of investing enterprises by the value of investment outlays in 2020	36
Tablica 5.	Liczba przedsiębiorstw i pracujących oraz miesięczne wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego według województw w 2020 r.	39
Table 5.	Number of enterprises and persons employed and monthly gross wages and salaries per 1 paid employee by voivodship in 2020	39
Tablica 6.	Przychody ogółem i nakłady na rzeczowe aktywa trwałe w 2020 r.	41
Table 6.	Total revenues and outlays on tangible fixed assets in 2020	41
Tablica 7.	Liczba jednostek lokalnych (bez jednostek lokalnych poza granicami kraju) oraz liczba przedsiębiorstw według województw w 2020 r.	44
Table 7.	Number of local units (without local units abroad) and number of enterprises by voivodship in 2020	44
Tablica 8.	Nakłady inwestycyjne według siedziby przedsiębiorstwa i jednostek lokalnych w 2020 r.	46
Table 8.	Investment outlays calculated according to headquarters location and local units in 2020	46

Spis wykresów

List of charts

Wykres 1.	Przedsiębiorstwa duże w strukturze przedsiębiorstw niefinansowych w 2020 r.	11
Chart 1.	Large enterprises in structure of non-financial enterprises in 2020	13
Wykres 2.	Podstawowe dane o przedsiębiorstwach niefinansowych według sekcji PKD w 2020 r. ...	12
Chart 2.	Basic data of non-financial enterprises by NACE section in 2020	14
Wykres 3.	Liczba przedsiębiorstw niefinansowych	15
Chart 3.	Number of non-financial enterprises	15
Wykres 4.	Struktura przedsiębiorstw niefinansowych według sekcji PKD	17
Chart 4.	Structure of non-financial enterprises by NACE section	17
Wykres 5.	Zmiana procentowa liczby przedsiębiorstw według sekcji PKD (w 2020 r. w stosunku do 2010 r.)	17
Chart 5.	Percentage change of number of enterprises by NACE section (in 2020 in relation to 2010)	17
Wykres 6.	Rodzaj prowadzonej ewidencji księgowej w mikroprzedsiębiorstwach	18
Chart 6.	Kind of accounting records kept in microenterprises	18
Wykres 7.	Struktura liczby pracujących według sekcji PKD	20
Chart 7.	Structure of number of persons employed by NACE section	20
Wykres 8.	Struktura liczby pracujących według klas wielkości i sekcji PKD w 2020 r.	20
Chart 8.	Structure of number of persons employed by size class and NACE section in 2020	20
Wykres 9.	Liczba pracujących i przeciętne zatrudnienie	21
Chart 9.	Number of persons employed and average paid employment	21
Wykres 10.	Struktura liczby pracujących według form prawnych i klas wielkości w 2020 r.	23
Chart 10.	Structure of number of persons employed by legal status and size class in 2020	23
Wykres 11.	Struktura przychodów ogółem sektora MŚP i przedsiębiorstw dużych według sekcji PKD w 2020 r.	25
Chart 11.	Structure of total revenues of SME sector and large enterprises by NACE section in 2020	25
Wykres 12.	Struktura przychodów ogółem według klas wielkości i sekcji PKD w 2020 r.	25
Chart 12.	Structure of total revenues by size class and NACE section in 2020	25
Wykres 13.	Przychody ogółem na 1 przedsiębiorstwo	26
Chart 13.	Total revenues per 1 enterprise	26
Wykres 14.	Przychody ogółem na 1 pracującego sektora MŚP i przedsiębiorstw dużych w 2020 r.	26
Chart 14.	Total revenues per 1 person employed of SME sector and large enterprises in 2020	26
Wykres 15.	Wynik finansowy brutto na 1 pracującego według sekcji PKD i klas wielkości w 2020 r. ...	27
Chart 15.	Gross financial result per 1 person employed by NACE section and size class in 2020	27
Wykres 16.	Koszty ogółem na 1 przedsiębiorstwo	29
Chart 16.	Total costs per 1 enterprise	29
Wykres 17.	Koszty ogółem na 1 przedsiębiorstwo według sekcji PKD w 2020 r.	29
Chart 17.	Total costs per 1 enterprise by NACE section in 2020	29
Wykres 18.	Miesięczne wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego według klas wielkości	31
Chart 18.	Monthly gross wages and salaries per 1 paid employee by size class	31
Wykres 19.	Miesięczne wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego według sekcji PKD w 2020 r.	32
Chart 19.	Monthly gross wages and salaries per 1 paid employee by NACE section in 2020	32

Wykres 20.	Wartość brutto środków trwałych	33
Chart 20.	Gross value of fixed assets	33
Wykres 21.	Struktura wartości brutto środków trwałych według sekcji PKD	34
Chart 21.	Structure of gross value of fixed assets by NACE section	34
Wykres 22.	Nakłady inwestycyjne	36
Chart 22.	Investment outlays	36
Wykres 23.	Struktura nakładów na rzeczowe aktywa trwałe według rodzaju środków trwałych w 2020 r.	37
Chart 23.	Structure of outlays on tangible fixed assets by type groups of fixed assets in 2020	37
Wykres 24.	Miesięczne wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego według klas wielkości w 2020 r.	40
Chart 24.	Monthly gross wages and salaries per 1 paid employee by size class in 2020	40
Wykres 25.	Struktura przychodów ogółem i nakładów na rzeczowe aktywa trwałe według województw w 2020 r.	42
Chart 25.	Structure of total revenues and outlays on tangible fixed assets by voivodship in 2020 ...	42
Wykres 26.	Przychody ogółem liczone metodą przedsiębiorstw i jednostek lokalnych według województw w 2020 r.	45
Chart 26.	Total revenues converted according to enterprise and local unit methods by voivodship in 2020	45

Spis map

List of maps

Mapa 1.	Struktura liczby przedsiębiorstw i pracujących oraz miesięczne wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego według siedziby przedsiębiorstwa w 2020 r.	38
Map 1.	Structure of number of enterprises and persons employed and monthly gross wages and salaries per 1 paid employee by headquarters location in 2020	38
Mapa 2.	Wynik finansowy brutto	43
Map 2.	Gross financial result	43
Mapa 3.	Nakłady inwestycyjne liczone metodą jednostek lokalnych w 2020 r.....	47
Map 3.	Investment outlays converted according to local units in 2020	47

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

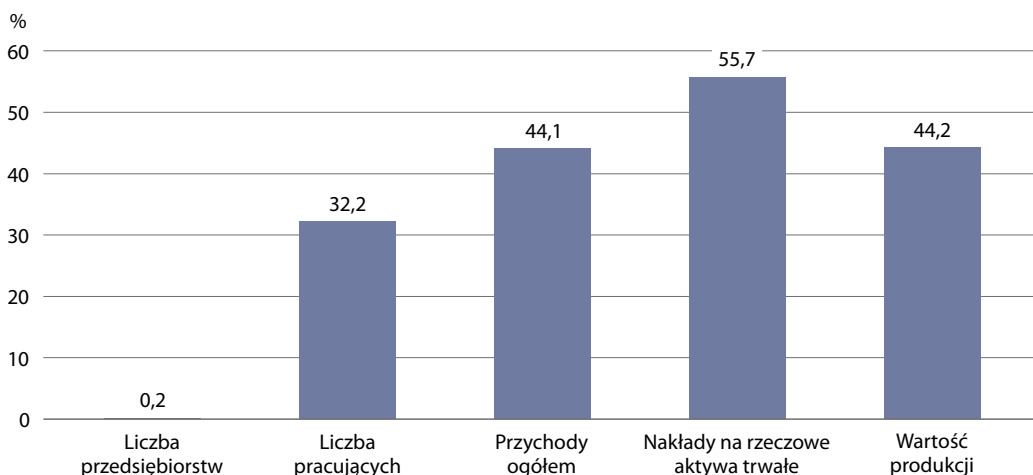
Major abbreviations

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

Synteza

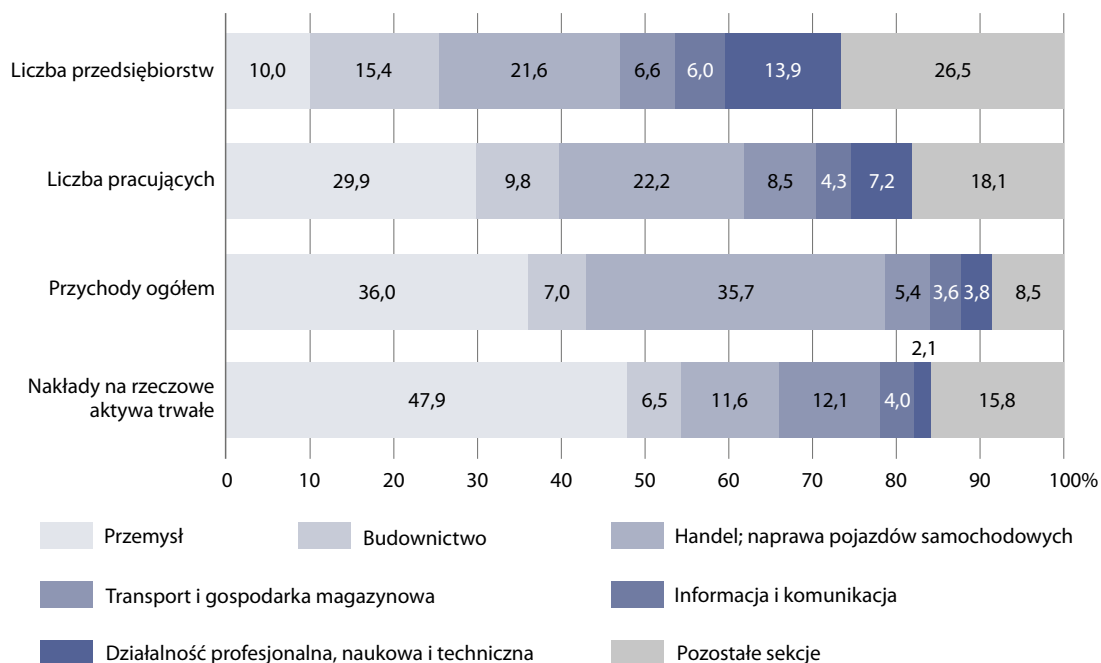
W 2020 r. w Polsce działało 2 261,9 tys. przedsiębiorstw niefinansowych, tj. o 2,3% więcej w stosunku do roku 2019 oraz o 31,0% więcej w stosunku do roku 2010. Podobnie jak w latach poprzednich, w sektorze tym dominowały jednostki mikro, których udział w strukturze całej populacji utrzymał się na poziomie 97,0%. Podmioty mikro zanotowały największy spośród wszystkich klas wielkości wzrost liczby jednostek w latach 2010–2020. Pod względem rodzaju prowadzonej działalności struktura sektora przedsiębiorstw niefinansowych zmieniła się nieznacznie. Najliczniejszą grupę tej zbiorowości nadal stanowiły jednostki handlowe, mimo spadku udziału z 30,4% w roku 2010 do 21,6% w roku 2020. Pod względem zróżnicowania terytorialnego, najwięcej firm miało swoją siedzibę w województwie mazowieckim, zarówno w wartości bezwzględnej (417,8 tys., tj. 18,5%), jak i w przeliczeniu na 1000 mieszkańców (77,0 przedsiębiorstw wobec 59,0 przedsiębiorstw dla Polski).

Wykres 1. Przedsiębiorstwa duże w strukturze przedsiębiorstw niefinansowych w 2020 r.



W sektorze przedsiębiorstw niefinansowych w 2020 r. pracowało 9 999,6 tys. osób, co oznacza spadek o 0,1% w skali roku i wzrost o 12,9% w stosunku do roku 2010. W przedsiębiorstwach dużych, pomimo ich niewielkiej liczebności, pracowała niemal 1/3 wszystkich pracujących w sektorze przedsiębiorstw niefinansowych. Najwięcej pracujących w całej populacji przedsiębiorstw niefinansowych stanowiły osoby z jednostek przemysłowych (29,9%), a kolejne 22,2% z jednostek handlowych. Mimo to w latach 2010–2020 udział tych sekcji w liczbie pracujących systematycznie malał. W 2020 r. przeciętnie na 1 podmiot przypadało 4,4 osoby, najwięcej w przemyśle – 13,2 osoby. W podmiotach mających siedzibę w województwie mazowieckim pracowało 22,1% ogółu pracujących w przedsiębiorstwach niefinansowych.

Miesięczne wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego w 2020 r. wyniosło 5 394 zł (wzrost o 4,4% w skali roku) i było zróżnicowane ze względu na wielkość przedsiębiorstwa i jego lokalizację. W sektorze MŚP ukształtowało się na poziomie 4 684 zł (w tym w mikroprzedsiębiorstwach – 3 533 zł), zaś w podmiotach dużych wyniosło 6 309 zł. W latach 2010–2020 zaobserwowano wzrost miesięcznego wynagrodzenia na 1 zatrudnionego we wszystkich klasach wielkości przedsiębiorstw. Najwyższą wartość wynagrodzenia zaobserwowano w województwie mazowieckim (6 643 zł), a najniższą w warmińsko-mazurskim (4 058 zł).

Wykres 2. Podstawowe dane o przedsiębiorstwach niefinansowych według sekcji PKD w 2020 r.

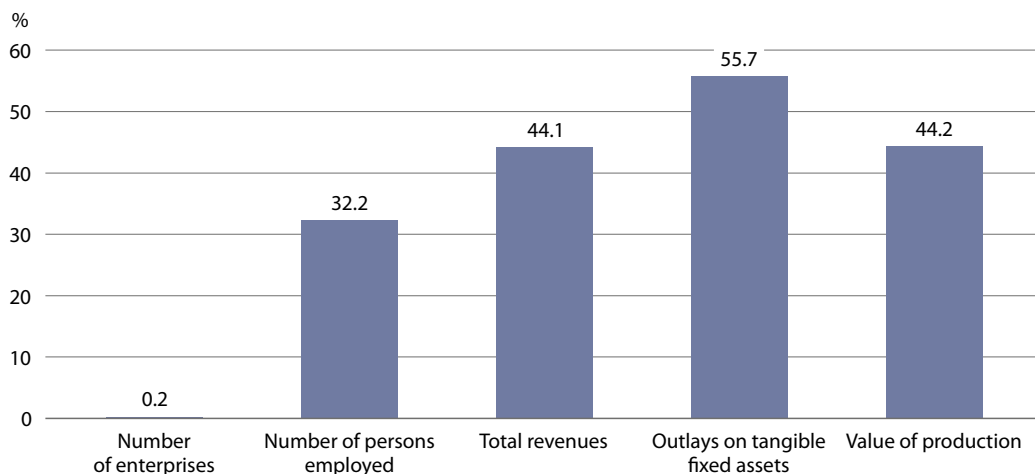
W 2020 r. przedsiębiorstwa niefinansowe osiągnęły 5 259,2 mld zł przychodów ogółem, wytworzyły 1 322,3 mld zł wartości dodanej, a wartość ich produkcji wyniosła 3 820,1 mld zł. Blisko połowę wartości powyższych kategorii wygenerowały jednostki duże. W stosunku do roku 2019 wartość przychodów ogółem przedsiębiorstw niefinansowych zmniejszyła się o 0,1%. Ze względu na rodzaj prowadzonej działalności, 71,7% przychodów ogółem przypadało łącznie na przedsiębiorstwa przemysłowe i handlowe. Wskaźnik poziomu kosztów dla przedsiębiorstw niefinansowych ogółem ukształtował się na poziomie 93,2% i był zróżnicowany ze względu na wielkość przedsiębiorstwa – najwyższy zanotowały jednostki duże (96,3%), oraz ze względu na rodzaj prowadzonej działalności – najwyższy odnotowano dla przedsiębiorstw zajmujących się zakwaterowaniem i gastronomią (99,5%), kulturą, rozrywką i rekreacją oraz obsługą rynku nieruchomości (po 98,9%). Wynik finansowy brutto przedsiębiorstw niefinansowych w 2020 r. wyniósł 359,0 mld zł i był niższy w porównaniu do roku 2019 o 5,7 mld zł (tj. o 1,6%). Najwyższy wynik finansowy brutto w 2020 r. wygenerowały przedsiębiorstwa przemysłowe (99,0 mld zł, z czego 88,7 mld zł zanotowano w podmiotach zajmujących się przetwórstwem przemysłowym), zaś pod względem lokalizacji – podmioty mające siedzibę w województwie mazowieckim (21,4% udziału).

Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe przedsiębiorstw niefinansowych w 2020 r. wyniosły 224,7 mld zł (spadek o 6,6% 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 – 11,6% ogółu nakładów. Biorąc pod uwagę lokalizację przedsiębiorstw, najwyższe nakłady poniosły firmy z województwa mazowieckiego (33,3%). Ponad 90% nakładów na rzeczowe aktywa trwałe przedsiębiorstw niefinansowych stanowiły nakłady inwestycyjne.

Executive summary

In 2020, there were 2 261.9 thousand non-financial enterprises in Poland, i.e. 2.3% more in comparison with the previous year, and 31.0% 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 2010–2020. With regard to the type of business activity conducted, the structure of non-financial enterprises sector changed slightly. Trade units remained the largest group in the sector, despite the decrease in their share from 30.4% in 2010 to 21.6% in 2020. In terms of territorial diversity, the largest number of firms had their registered offices in the Mazowieckie Voivodship, both in terms of absolute value (417.8 thousand, i.e. 18.5%) and per 1000 inhabitants (77.0 enterprises against 59.0 enterprises for Poland in total).

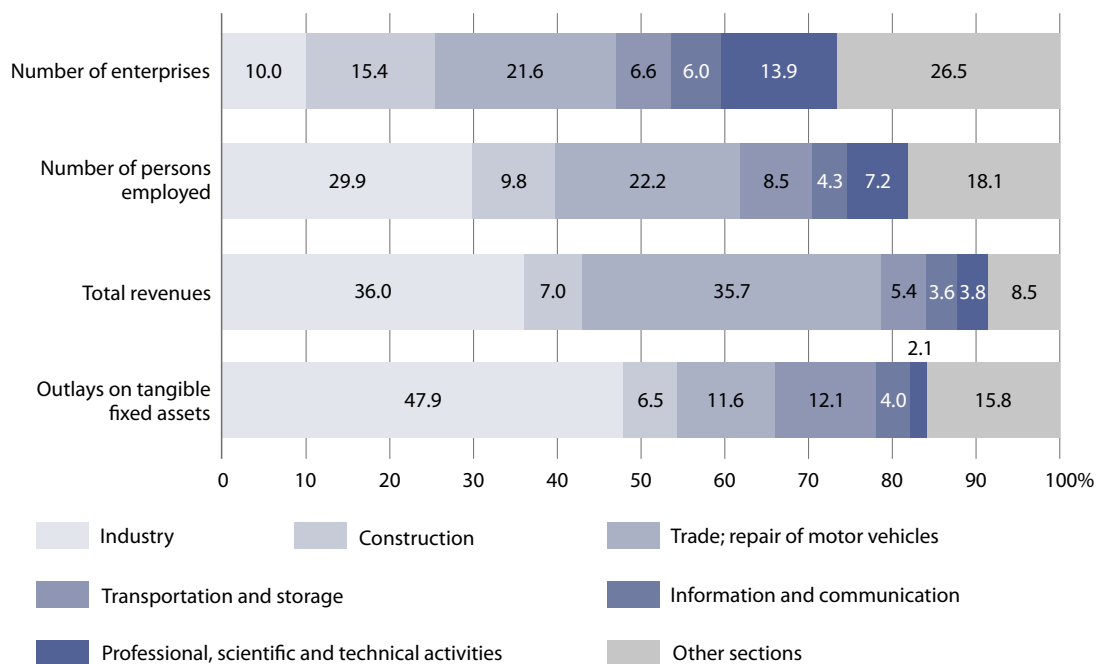
Chart 1. Large enterprises in structure of non-financial enterprises in 2020



In 2020, non-financial enterprises employed 9 999.6 thousand persons, which represents a decrease by 0.1% per year and an increase by 12.9% compared to 2010. Large enterprises, despite of their small number, employed almost 1/3 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 (29.9%), and another 22.2% stands for persons employed of trade units. Despite this, the share of these sections in the number of persons employed decreased steadily in the years 2010–2020. In 2020, there were 4.4 persons per 1 entity on average, with the highest number observed in industry – 13.2 persons. Enterprises having their registered offices in the Mazowieckie Voivodship employed 22.1% of the total number of persons employed in non-financial enterprises.

The monthly gross wages and salaries per 1 paid employee in 2020 amounted to 5 394 PLN (an increase by 4.4% per year) and was differentiated depending on the size of the enterprise and its location. In the sector of SME it was at the level of 4 684 PLN (including 3 533 PLN in microenterprises), while in large entities it amounted to 6 309 PLN. In the years 2010–2020, 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 (6 643 PLN), and the lowest in the Warmińsko-Mazurskie Voivodship (4 058 PLN).

Chart 2. Basic data of non-financial enterprises by NACE section in 2020



In 2020, non-financial enterprises generated 5 259.2 bn PLN in total revenues and 1 322.3 bn PLN in the value added, while the value of their production amounted to 3 820.1 bn PLN. Nearly half of the value in the aforementioned categories was generated by large entities. Compared to 2019, the value of total revenues of non-financial enterprises decreased by 0.1%. With regard to the type of business activity conducted, 71.7% of total revenues was attributable to industrial and trade enterprises. The cost level indicator for non-financial enterprises in total amounted to 93.2% and was differentiated by the size class of the enterprise – the highest was recorded by large entities (96.3%), and by the type of business activity conducted – the highest was recorded for accommodation and catering (99.5%); arts, entertainment and recreation; and real estate activities (98.9% each). In 2020, the gross financial result of non-financial enterprises amounted to 359.0 bn PLN and was lower by 5.7 bn PLN (i.e. 1.6%) compared to 2019. The highest gross financial result in 2020 was generated by industrial enterprises (99.0 bn PLN, of which 88.7 bn PLN was recorded in manufacturing enterprises), and in terms of location – entities based in the Mazowieckie Voivodship (21.4%).

Outlays on tangible fixed assets of non-financial enterprises in 2020 amounted to 224.7 bn PLN (a decrease of 6.6% 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 – 11.6% of total outlays. Taking into account the location of enterprises, the highest outlays were incurred by firms based in the Mazowieckie Voivodship (33.3%). More than 90% of total outlays on tangible fixed assets of non-financial enterprise constituted investment outlays.

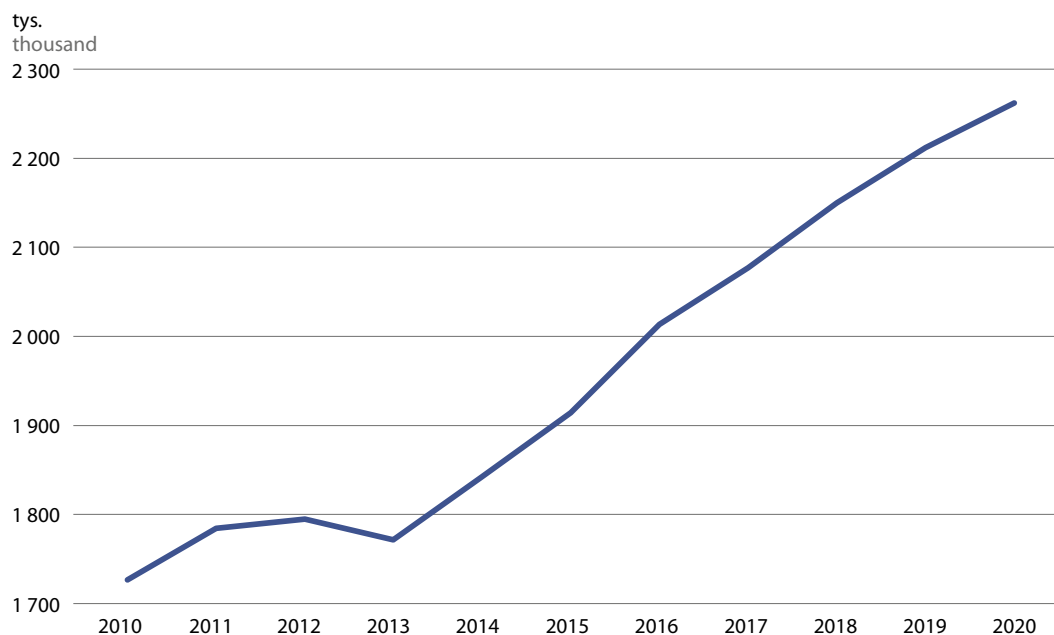
Rozdział 1. Chapter 1.

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 2020 r. w Polsce działało 2 261,9 tys. przedsiębiorstw niefinansowych wobec 2 211,6 tys. w 2019 r., co oznacza wzrost o 2,3% r/r. Podobnie jak w latach poprzednich, wśród wszystkich przedsiębiorstw dominowały jednostki mikro, stanowiąc 97,0% całej populacji. W stosunku do roku 2019 liczebność mikroprzedsiębiorstw zwiększyła się o 2,3%. Udział jednostek małych, średnich i dużych wynosił odpowiednio: 2,2%, 0,6% i 0,2% wszystkich przedsiębiorstw niefinansowych. W stosunku do roku 2019 odnotowano wzrost liczby przedsiębiorstw małych (o 1,2%) i spadek liczby przedsiębiorstw średnich i dużych (po 2,3%).

Wykres 3. Liczba przedsiębiorstw niefinansowych
Chart 3. Number of non-financial enterprises



W 2020 r. w stosunku do roku 2010 liczba przedsiębiorstw wzrosła o 31,0%. W latach 2010–2020 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 2,3% (2020/2019) 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	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Mikro Micro	1 838 365	1 937 250	2 004 288	2 078 742	2 144 162	2 194 244
Małe Small	56 713	57 198	53 763	52 662	48 911	49 514
Średnie Medium	15 631	15 351	15 335	15 210	14 780	14 433
Duże Large	3 432	3 565	3 641	3 674	3 751	3 665
	2010=100					
Mikro Micro	111,1	117,0	121,1	125,6	129,6	132,6
Małe Small	107,8	108,8	102,2	100,1	93,0	94,1
Średnie Medium	98,7	96,9	96,8	96,0	93,3	91,1
Duże Large	108,4	112,6	115,0	116,0	118,4	115,7

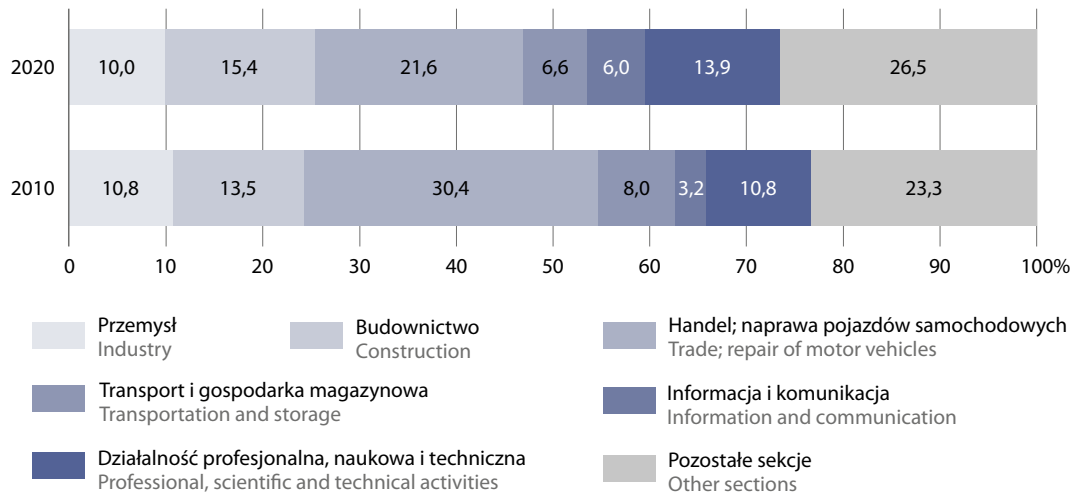
W analizowanych latach jednostek mikro przybywało najwięcej (w 2020 r. było ich o 32,6% więcej niż w 2010 r.), a liczba jednostek małych i średnich w stosunku do 2010 r. zmniejszyła się – w przypadku jednostek małych o 5,9%, w przypadku jednostek średnich o 8,9%.

W 2020 r. ze względu na rodzaj prowadzonej działalności największy odsetek przedsiębiorstw prowadziło działalność handlową (21,6%). Działalność budowlaną prowadziło 15,4% łącznej liczby przedsiębiorstw, działalność profesjonalną, naukową i techniczną – 13,9%, przemysłową – 10,0%. Przedsiębiorstwa należące do wyżej wymienionych sekcji stanowiły łącznie ponad 60% liczebności przedsiębiorstw niefinansowych.

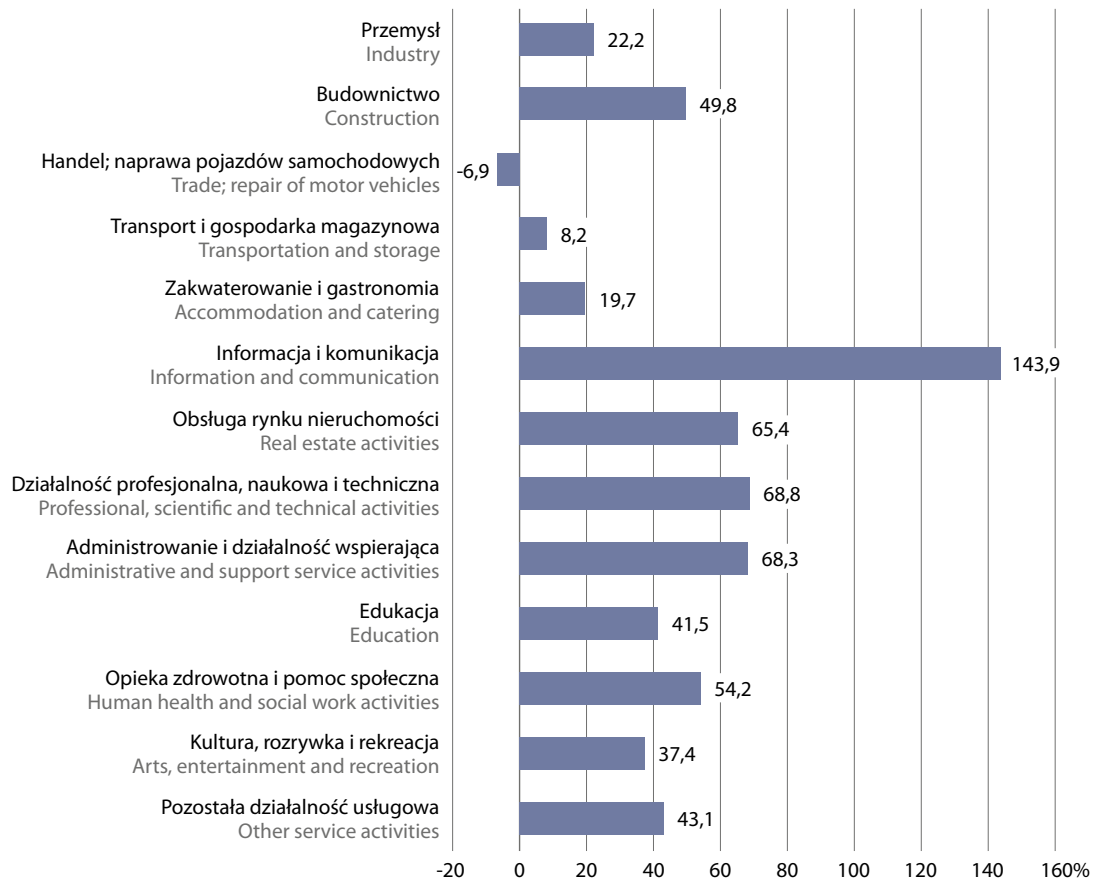
W stosunku do roku 2019 zaobserwowano spadek liczby jednostek w działalności związanej z handlem; naprawą pojazdów samochodowych (o 1,6%) oraz kulturą, rozrywką i rekreacją (1,0%). Spadek liczby przedsiębiorstw handlowych zaobserwowano we wszystkich klasach wielkości przedsiębiorstw, natomiast zmniejszenie liczebności jednostek prowadzących działalność w zakresie kultury, rozrywki i rekreacji związany był ze spadkiem liczby przedsiębiorstw z sektora MŚP. W pozostałych rodzajach działalności zaobserwowano wzrost liczby jednostek w porównaniu z rokiem poprzednim.

Ze względu na rodzaj prowadzonej działalności, struktura sektora przedsiębiorstw niefinansowych w latach 2010–2020 zmieniła się nieznacznie. W stosunku do roku 2010 największy spadek udziału liczebności w ogólnej liczbie przedsiębiorstw zaobserwowano dla jednostek handlowych (o 8,8 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 2,8 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



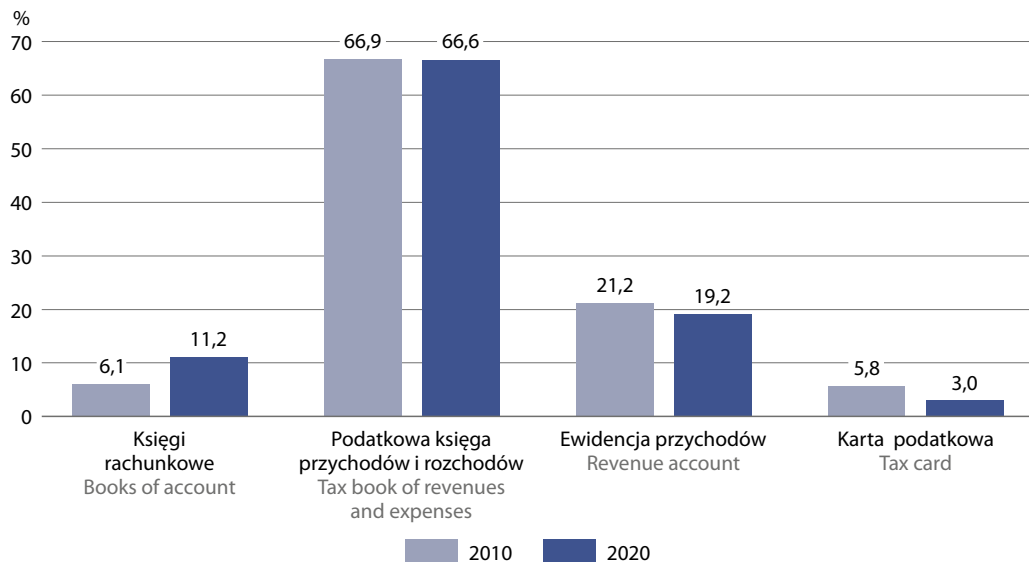
Wykres 5. Zmiana procentowa liczby przedsiębiorstw według sekcji PKD (w 2020 r. w stosunku do 2010 r.)
Chart 5. Percentage change of number of enterprises by NACE section (in 2020 in relation to 2010)



Analizując zmiany liczby przedsiębiorstw w poszczególnych sekcjach w 2020 r. w stosunku do roku 2010, zaobserwowano spadek liczebności przedsiębiorstw handlowych o 6,9%. 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 128,0 tys. przedsiębiorstw).

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 księgi rachunkowe oraz podatkowa księga przychodów i rozchodów. W przedsiębiorstwach do 9 osób pracujących zaobserwowano większą różnorodność w rodzaju prowadzonej ewidencji księgowej. W 2020 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 2020 r. niż w roku 2010. Mikroprzedsiębiorstwa prowadzące księgi rachunkowe lub podatkową księgę przychodów i rozchodów stanowiły w 2010 r. 73,0% ogółu, a w 2020 r. wskaźnik ten wyniósł 77,8%. 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 2020 r. taki rodzaj księgowości miało 22,2% 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.

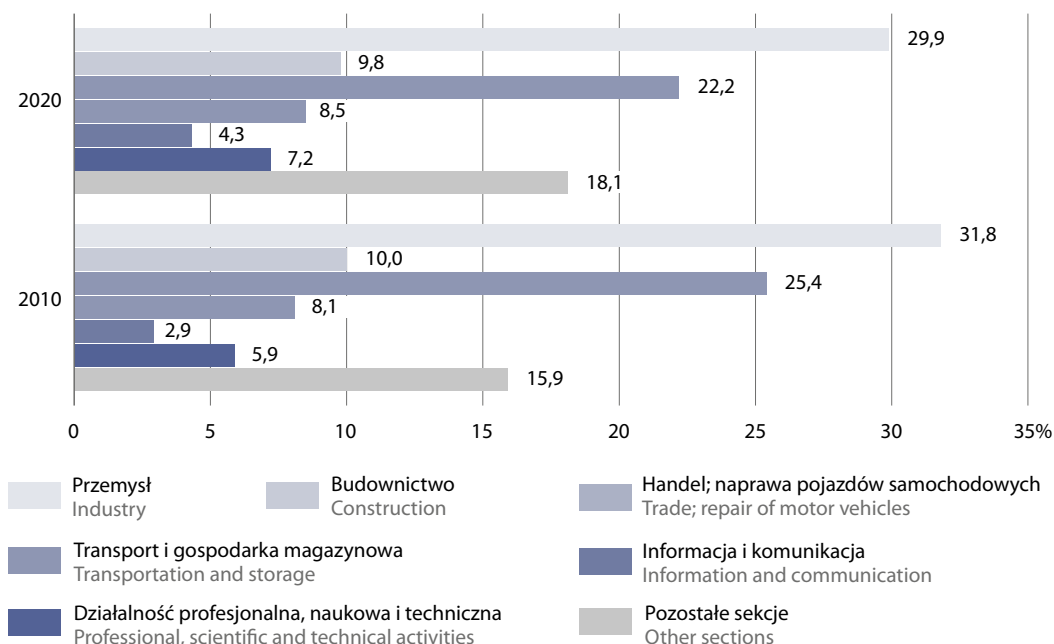
ZATRUDNIENI – do zatrudnionych zalicza się osoby zatrudnione na podstawie umowy o pracę, powołania, mianowania lub wyboru (łącznie z osobami zatrudnionymi poza granicami kraju), w tym również: osoby zatrudnione przy pracach interwencyjnych i robotach publicznych, finansowanych z Funduszu Pracy, osoby 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.

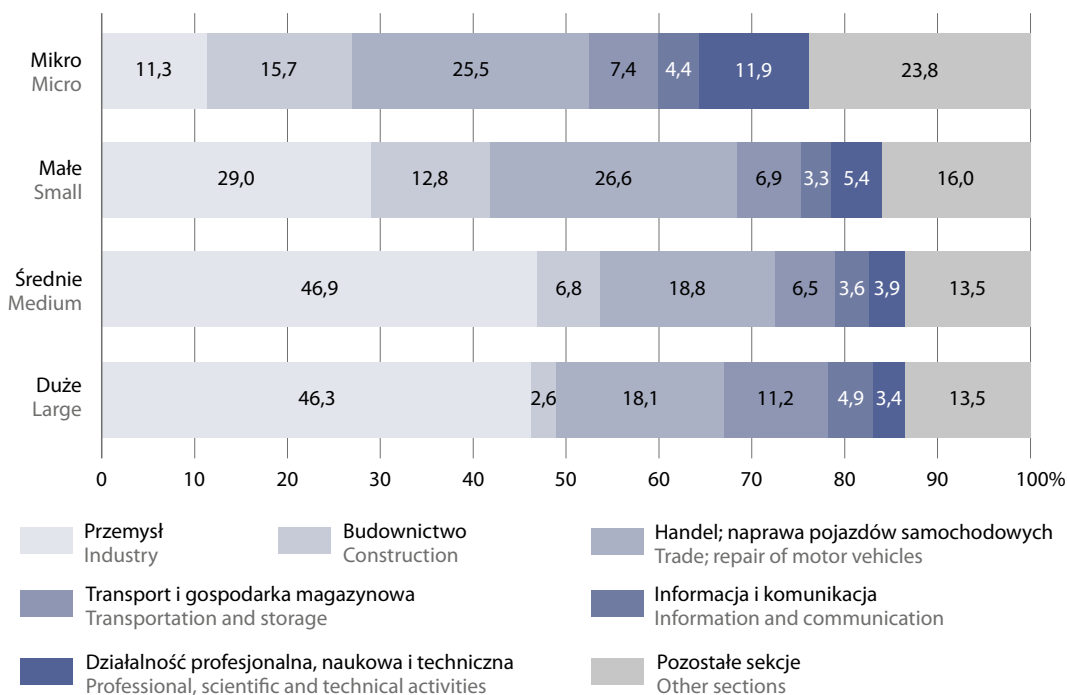
W przedsiębiorstwach niefinansowych według stanu na 31 grudnia 2020 r. pracowało 9 999,6 tys. osób, co oznacza spadek o 0,1% w skali roku i wzrost o 12,9% w stosunku do roku 2010. W sektorze MŚP (przedsiębiorstwa mikro, małe i średnie) pracowało 6 781,6 tys. osób, tj. ponad 2/3 pracujących w sektorze przedsiębiorstw niefinansowych (w tym w mikroprzedsiębiorstwach 4 188,2 tys. osób, tj. 41,9%), a w przedsiębiorstwach dużych – pomimo niewielkiej ich liczebności – 3 218,0 tys. osób (32,2%). Jednostki mikro zanotowały wzrost liczby pracujących o 1,4% (o 58,7 tys. osób) w porównaniu z rokiem 2019 i o 23,2% w porównaniu z rokiem 2010. W przedsiębiorstwach małych również zaobserwowano wzrost liczby pracujących w skali roku (o 0,8%), natomiast w przedsiębiorstwach średnich i dużych – spadek (odpowiednio o 2,3% i 1,4% osób).

Biorąc pod uwagę rodzaj prowadzonej działalności, liczba pracujących w 2020 r. w porównaniu z rokiem poprzednim zwiększyła się w przypadku blisko połowy analizowanych sekcji. Największy wzrost liczby pracujących rok do roku zaobserwowano w przedsiębiorstwach prowadzących działalność w zakresie edukacji (o 4,0%) oraz działalności profesjonalnej, naukowej i technicznej (o 3,8%), natomiast największy spadek – w zakresie kultury, rozrywki i rekreacji (o 6,4%) oraz zakwaterowania i gastronomii (o 3,2%).

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

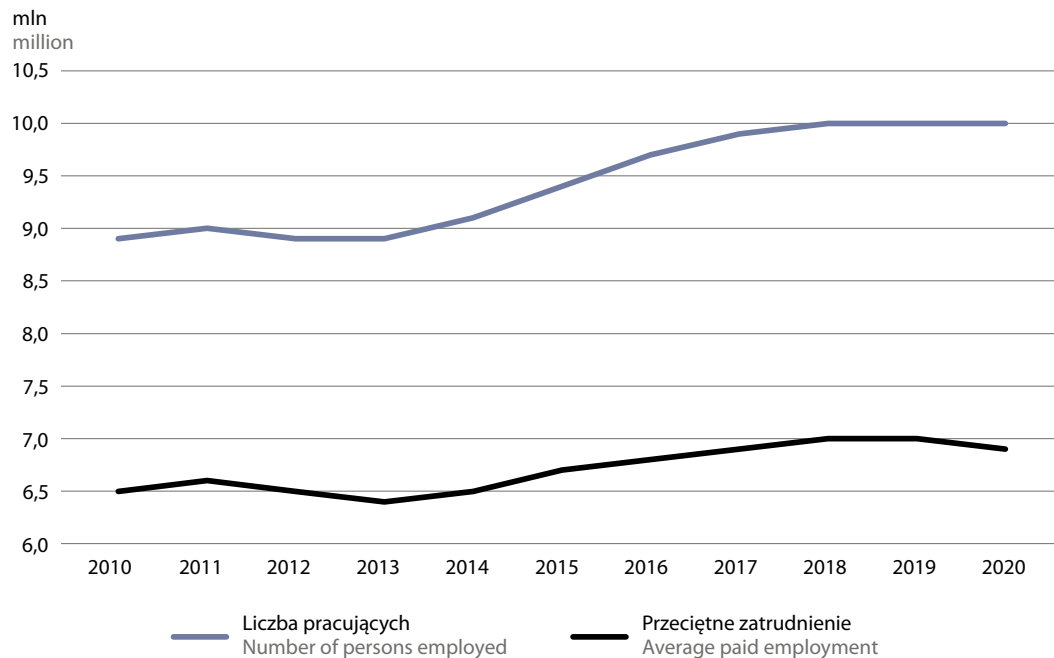


Wykres 8. Struktura liczby pracujących według klas wielkości i sekcji PKD w 2020 r.
 Chart 8. Structure of number of persons employed by size class and NACE section in 2020



W 2020 r. w strukturze liczby pracujących według klas wielkości i rodzajów działalności przedsiębiorstw niefinansowych zaobserwowano, podobnie jak w latach poprzednich, 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 nadal mieli pracujący łącznie w trzech sekcjach: przemyśle, budownictwie i handlu. W jednostkach mikro i małych udział liczby pracujących w poszczególnych rodzajach działalności był bardziej zróżnicowany niż w podmiotach średnich i dużych, w których 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 2020 r. wyniosło 6 936,2 tys. osób (wobec 7 011,3 tys. osób w 2019 r.). W stosunku do roku 2010 wzrost przeciętnego zatrudnienia wyniósł 6,8% i był niższy niż wzrost liczby pracujących (wzrost o 12,9% w stosunku do roku 2010). Przeciętna liczba zatrudnionych w podmiotach osób fizycznych w 2020 r. ukształtowała się na poziomie 1 526,1 tys. osób (22,0% ogółu).

Podobnie jak w latach ubiegłych, w 2020 r. największe przeciętne zatrudnienie zaobserwowano w przemyśle – 2 625,4 tys. osób (37,9%) oraz handlu i naprawie pojazdów samochodowych – 1 528,2 tys. osób (22,0%) wobec odpowiednio 38,3% i 21,9% w 2019 r.

Przeciętna liczba zatrudnionych na 1 podmiot w badanej zbiorowości wyniosła 3,1 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 (11,6 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 związanych 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 2020 r. 87,1% podmiotów należało do osób fizycznych, a osoby prawne i jednostki niemające osobowości prawnej stanowiły 12,9%. Zbiorowość osób fizycznych to w zdecydowanej większości mikroprzedsiębiorstwa (98,9%). Wśród osób prawnych najmniejsze podmioty stanowiły 84,5%.

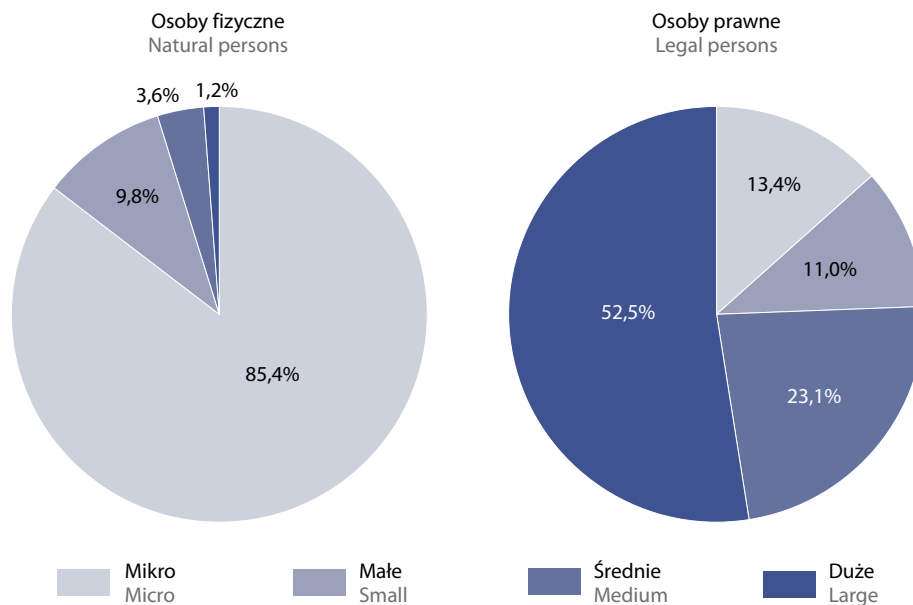
Tablica 2. Liczba przedsiębiorstw według form prawnych i klas wielkości w 2020 r.

Table 2. Number of enterprises by legal status and size class in 2020

Klasa wielkości przedsiębiorstwa Size class of enterprise	Ogółem Total	Osoby fizyczne Natural persons	Osoby prawne Legal persons
Ogółem Total	2 261 856	1 969 578	292 278
Mikro Micro	2 194 244	1 947 225	247 019
Małe Small	49 514	20 659	28 855
Średnie Medium	14 433	1 587	12 846
Duże Large	3 665	107	3 558

W podmiotach osób prawnych pracowało 60,5% ogólnej liczby pracujących. Przychody osiągnięte przez tę grupę podmiotów stanowiły 83,1% wartości ogółem wszystkich przychodów przedsiębiorstw niefinansowych, a miesięczne wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego w tych jednostkach wyniosło 6 080 zł.

Wykres 10. Struktura liczby pracujących według form prawnych i klas wielkości w 2020 r.
 Chart 10. Structure of number of persons employed by legal status and size class in 2020



W podmiotach osób fizycznych blisko 99% osób pracowało w jednostkach MŚP (85,4% – 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 (52,5%) pracowała w jednostkach dużych, a 47,5% – w podmiotach MŚP (13,4% 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.

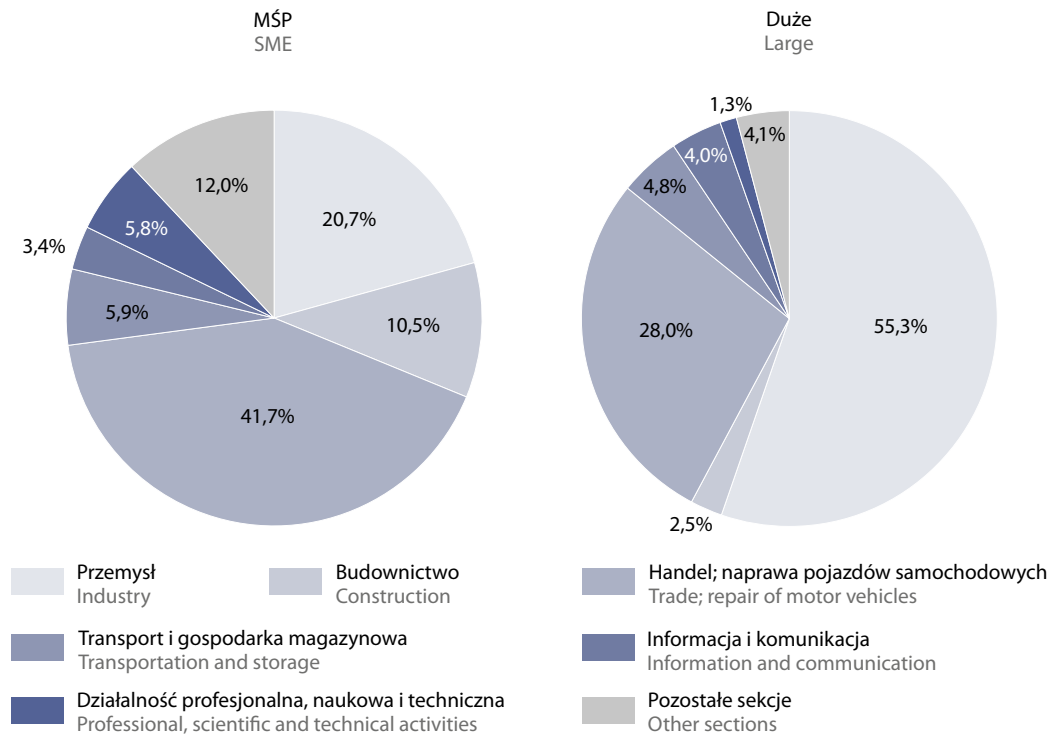
PRZYCHODY FINANSOWE to m.in. kwoty należne z tytułu dywidend i udziałów w zysku, odsetki od udzielanych pożyczek, odsetki od lokat terminowych, odsetki za zwłokę, zysk ze zbycia inwestycji (sprzedaży), zmniejszenia odpisów aktualizacyjnych wartości inwestycji wobec całkowitego lub częściowego ustania 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 (-).

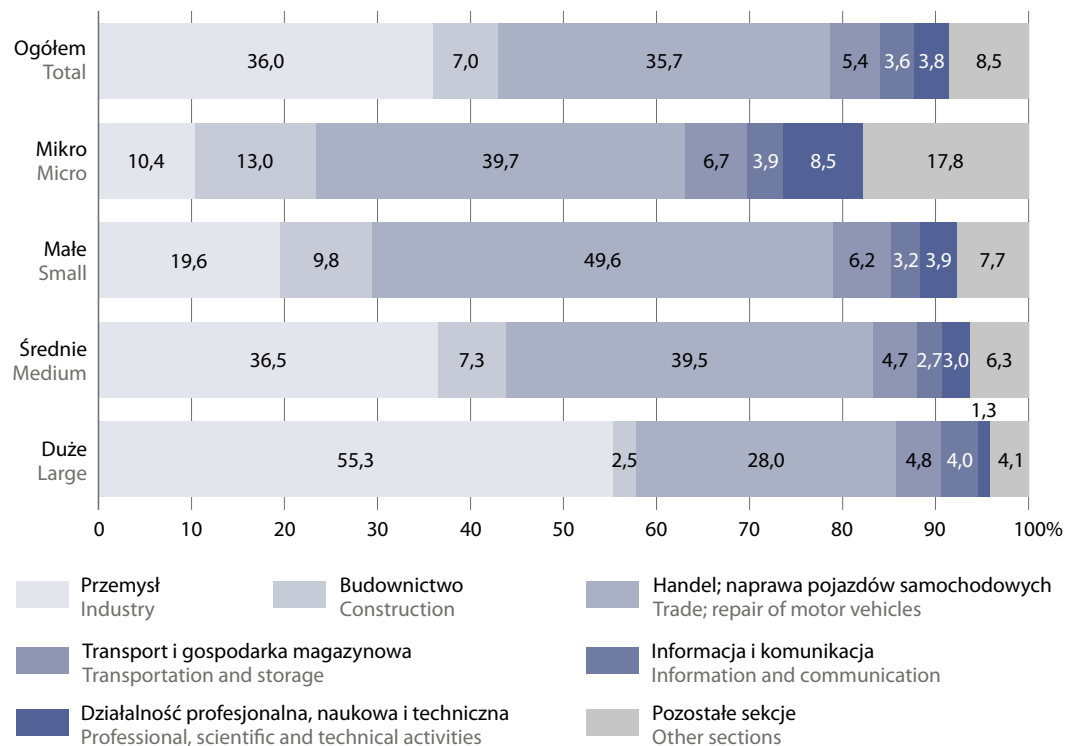
W latach 2010–2019 przychody ogółem (przychody z całokształtu działalności) przedsiębiorstw niefinansowych systematycznie wzrastały rok do roku. Wartość przychodów ogółem w 2020 r. wyniosła 5 259,2 mld zł, co oznacza nieznaczny spadek w porównaniu do roku 2019 (o 0,1%). Z punktu widzenia formy prawnej, 83,1% przychodów ogółem wszystkich badanych jednostek wypracowały osoby prawne, natomiast 16,9% – osoby fizyczne. Ze względu na rodzaj prowadzonej działalności, blisko 3/4 przychodów przypadało na przedsiębiorstwa przemysłowe oraz handlowe (odpowiednio 36,0% i 35,7%). Pozostałą część przychodów generowały głównie przedsiębiorstwa budowlane (7,0%) oraz transportowe (5,4%). W porównaniu z rokiem 2019 wartość przychodów wymienionych wyżej sekcji zmieniła się nieznacznie. Z pozostałych rodzajów działalności, największy wzrost przychodów zaobserwowano dla przedsiębiorstw zajmujących się obsługą rynku nieruchomości (o 13,5%) oraz opieką zdrowotną i pomocą społeczną (o 9,5%). Jednostki prowadzące działalność w zakresie zakwaterowania i gastronomii zanotowały natomiast największy spadek przychodów w porównaniu z rokiem poprzednim (o 20,8%).

W strukturze przychodów ogółem według rodzajów działalności w 2020 r. 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.

Wykres 11. Struktura przychodów ogółem sektora MŚP i przedsiębiorstw dużych według sekcji PKD w 2020 r.
 Chart 11. Structure of total revenues of SME sector and large enterprises by NACE section in 2020



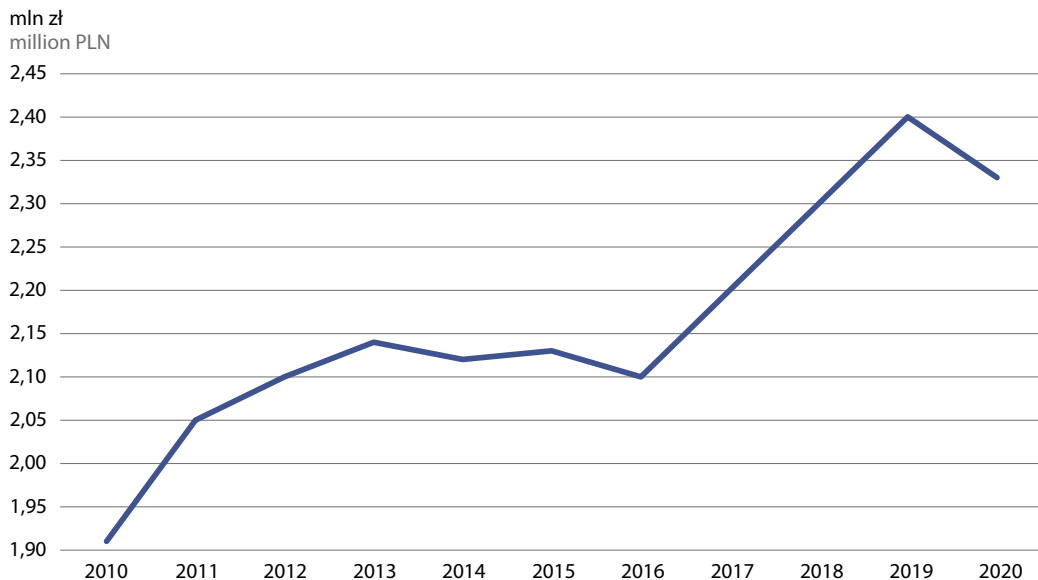
Wykres 12. Struktura przychodów ogółem według klas wielkości i sekcji PKD w 2020 r.
 Chart 12. Structure of total revenues by size class and NACE section in 2020



Udział przemysłu w strukturze przychodów poszczególnych klas wielkości kształtował się od 10,4% dla jednostek mikro do 55,3% dla jednostek dużych, zaś udział handlu – od 28,0% dla jednostek dużych do 49,6% dla jednostek małych.

Wykres 13. Przychody ogółem na 1 przedsiębiorstwo

Chart 13. Total revenues per 1 enterprise

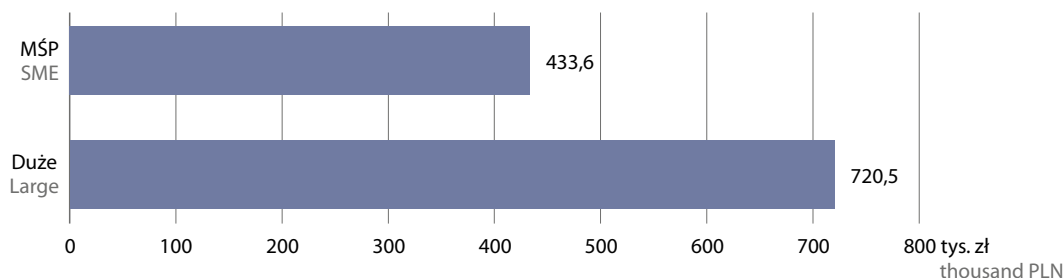


W 2020 r. wartość przychodów ogółem w przeliczeniu na 1 przedsiębiorstwo osiągnęła poziom 2,3 mln zł. W stosunku do roku 2010 był to wzrost o 21,1%.

Przychody ogółem na 1 podmiot w jednostkach dużych wyniosły 632,6 mln zł, a w jednostkach MŚP 1,3 mln zł. Najwyższy poziom przychodów ogółem na 1 przedsiębiorstwo niefinansowe zanotowano w jednostkach przemysłowych (8,3 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 2020 r.

Chart 14. Total revenues per 1 person employed of SME sector and large enterprises in 2020

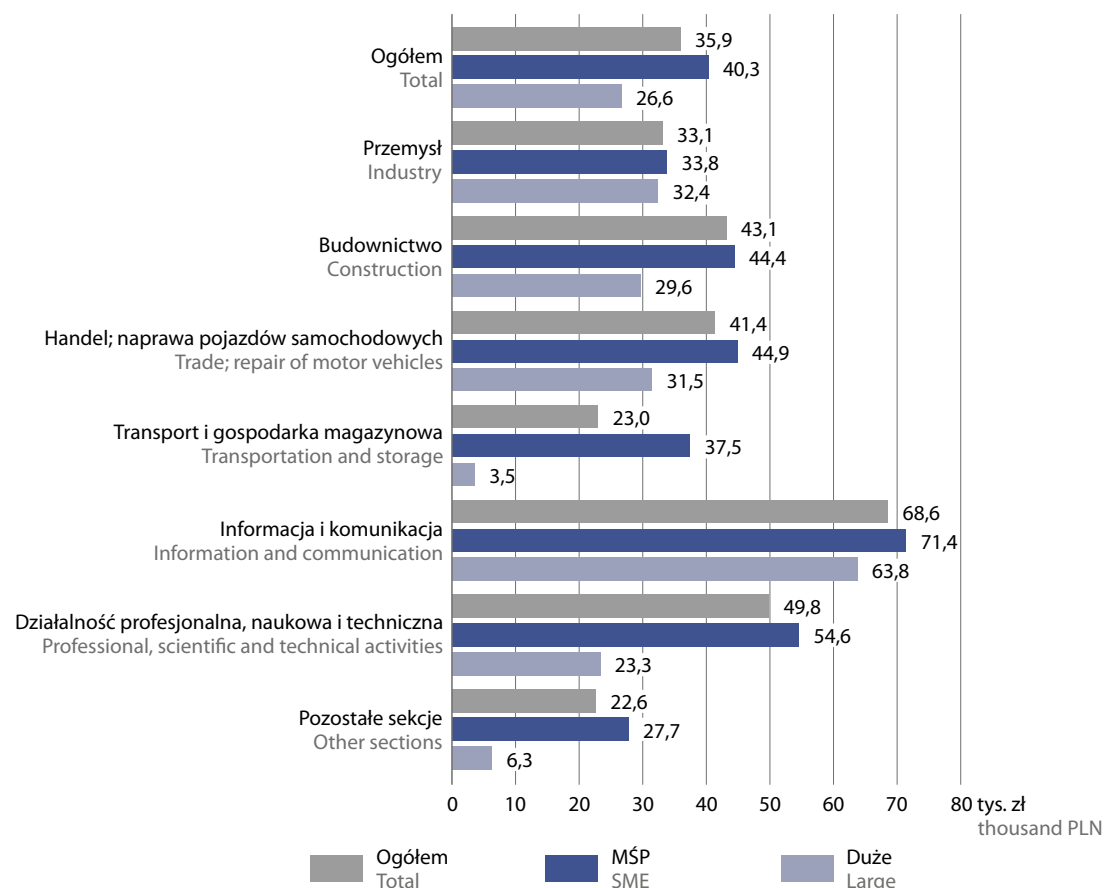


Przychody ogółem na 1 pracującego całej badanej zbiorowości przedsiębiorstw niefinansowych wyniosły 525,9 tys. zł, a w przedsiębiorstwach dużych ukształtowały się one na poziomie 720,5 tys. zł (o 66,2% więcej niż w MŚP). Dla podmiotów prowadzących działalność handlową, z zakresu obsługi rynku nieruchomości, z zakresu kultury, rozrywki i rekreacji oraz działalność przemysłową przychody ogółem na 1 pracującego osiągnęły wartość wyższą niż dla całej zbiorowości (odpowiednio: 844,5 tys. zł, 764,2 tys. zł, 693,0 tys. zł i 632,3 tys. zł). Przychody ogółem na 1 pracującego poniżej 100 tys. zł zanotowały przedsiębiorstwa z pozostałej działalności usługowej (90,2 tys. zł).

Wynik finansowy brutto przedsiębiorstw niefinansowych w 2020 r. wyniósł 359,0 mld zł i był niższy w porównaniu do roku poprzedniego o 5,7 mld zł (o 1,6%). Wyższy wynik finansowy brutto rok do roku zanotowały przedsiębiorstwa małe i średnie (wzrost odpowiednio o 3,0% i o 12,1%), niższy – jednostki mikro i duże (spadek odpowiednio o 2,9% i o 7,0%).

Ze względu na rodzaj prowadzonej działalności, zaobserwowano wzrost wyniku finansowego brutto w 2020 r. w porównaniu z rokiem poprzednim w przypadku czterech sekcji: handel; naprawa pojazdów samochodowych (o 9,6%), działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (o 11,5%), opieka zdrowotna i pomoc społeczna (o 17,4%) oraz informacja i komunikacja (o 22,0%). Największy spadek wyniku finansowego brutto rok do roku (powyżej 80%) zanotowały przedsiębiorstwa prowadzące działalność w zakresie kultury, rozrywki i rekreacji, obsługi rynku nieruchomości oraz zakwaterowania i gastronomii.

Wykres 15. Wynik finansowy brutto na 1 pracującego według sekcji PKD i klas wielkości w 2020 r.
Chart 15. Gross financial result per 1 person employed by NACE section and size class in 2020



Wynik finansowy na 1 pracującego dla całego sektora przedsiębiorstw niefinansowych (35,9 tys. zł) oraz dla jednostek dużych (26,6 tys. zł) i MŚP (40,3 tys. zł) nie różnił się istotnie. Różnice zaobserwowano natomiast dla poszczególnych rodzajów działalności. Dla jednostek dużych najwyższy wynik finansowy na 1 pracującego w 2020 r. (o 13,5% wyższy w porównaniu z rokiem poprzednim) zanotowano dla podmiotów z sekcji informacja i komunikacja (63,8 tys. zł). Wyższy wynik od tej wartości odnotowano w jednostkach MŚP i dotyczył on również podmiotów zaklasyfikowanych do sekcji: informacja i komunikacja (71,4 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.

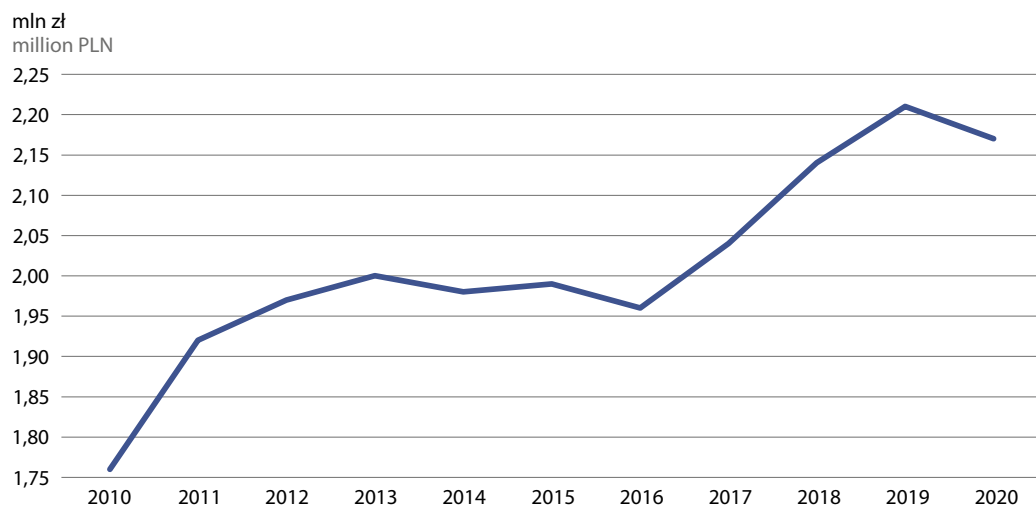
KOSZTY FINANSOWE to m.in. odsetki od zaciągniętych kredytów i pożyczek, odsetki i dyskonto od wyemitowanych przez jednostkę obligacji, odsetki za zwłokę, strata ze zbycia inwestycji, odpisy z tytułu aktualizacji wartości inwestycji, nadwyżka ujemnych różnic kursowych nad dodatnimi.

W 2020 r. koszty ogółem (koszty uzyskania przychodów z całokształtu działalności) pozostały na niezmiennym poziomie w skali roku i wyniosły 4 900,2 mld zł. W zdecydowanej większości były to koszty poniesione przez przedsiębiorstwa osób prawnych (85,8%), pozostałe 14,2% kosztów generowały osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą. Z punktu widzenia rodzaju prowadzonej działalności, najwyższy odsetek kosztów ogółem poniosły przedsiębiorstwa przemysłowe i handlowe (odpowiednio 36,6% i 36,4%).

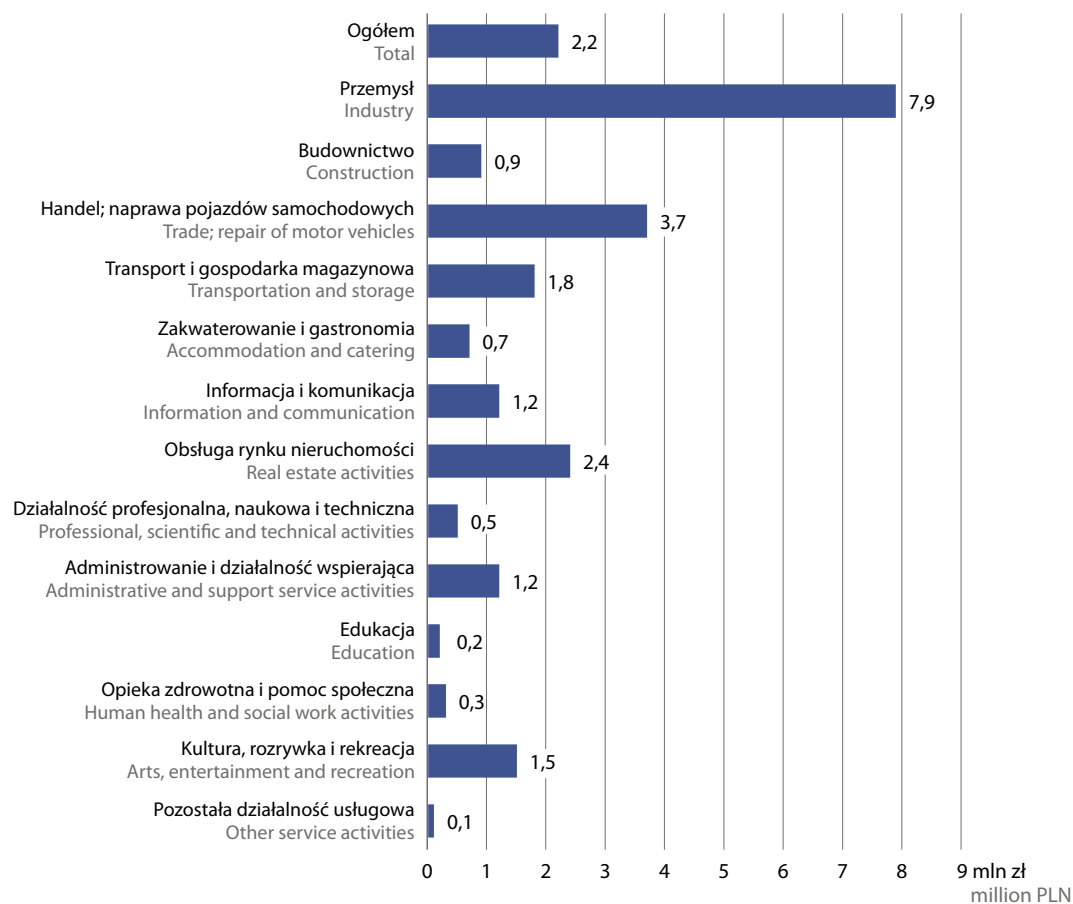
Koszty ogółem na 1 podmiot w 2020 r. ukształtowały się na poziomie 2 166,5 tys. zł, a w przeliczeniu na 1 pracującego wyniosły 490,0 tys. zł. W stosunku do roku 2010 koszty na 1 podmiot wzrosły o 22,8%, w przeliczeniu na 1 pracującego – o 42,5%.

Uwzględniając rodzaj prowadzonej działalności, najwyższy poziom kosztów ogółem na 1 podmiot odnotowano dla przedsiębiorstw przemysłowych (7 886,3 tys. zł), zaś w przeliczeniu na 1 pracującego dla jednostek handlowych (803,2 tys. zł). Najniższe koszty ogółem, zarówno na 1 pracującego jak i na 1 podmiot, poniosły podmioty związane z pozostałą działalnością usługową (odpowiednio: 77,3 tys. zł i 142,5 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 2020 r.
Chart 17. Total costs per 1 enterprise by NACE section in 2020



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 2010–2020 kwota wynagrodzeń brutto w przedsiębiorstwach niefinansowych wzrosła z poziomu 257,2 mld zł w 2010 r. do 449,0 mld zł w 2020 r. (tj. o 74,6% przy 31,0% 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 2010–2020 (o 25,7% w stosunku do 2010 r.) towarzyszył systematyczny spadek liczby pracujących na 1 podmiot (o 16,7% w stosunku do 2010 r.).

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

Wyszczególnienie Specification		2015	2016	2017	2018	2019	2020
		2010=100					
Liczba pracujących na 1 przedsiębiorstwo Number of persons employed per 1 enterprise	MŚP SME	94,6	92,3	90,4	88,2	86,1	83,3
	Duże Large	100,5	100,9	101,9	103,3	103,3	104,3
Wynagrodzenia brutto na 1 przedsiębiorstwo Gross wages and salaries per 1 enterprise	MŚP SME	110,5	110,4	113,6	118,7	123,7	125,7
	Duże Large	118,1	121,8	130,7	143,4	152,3	160,0

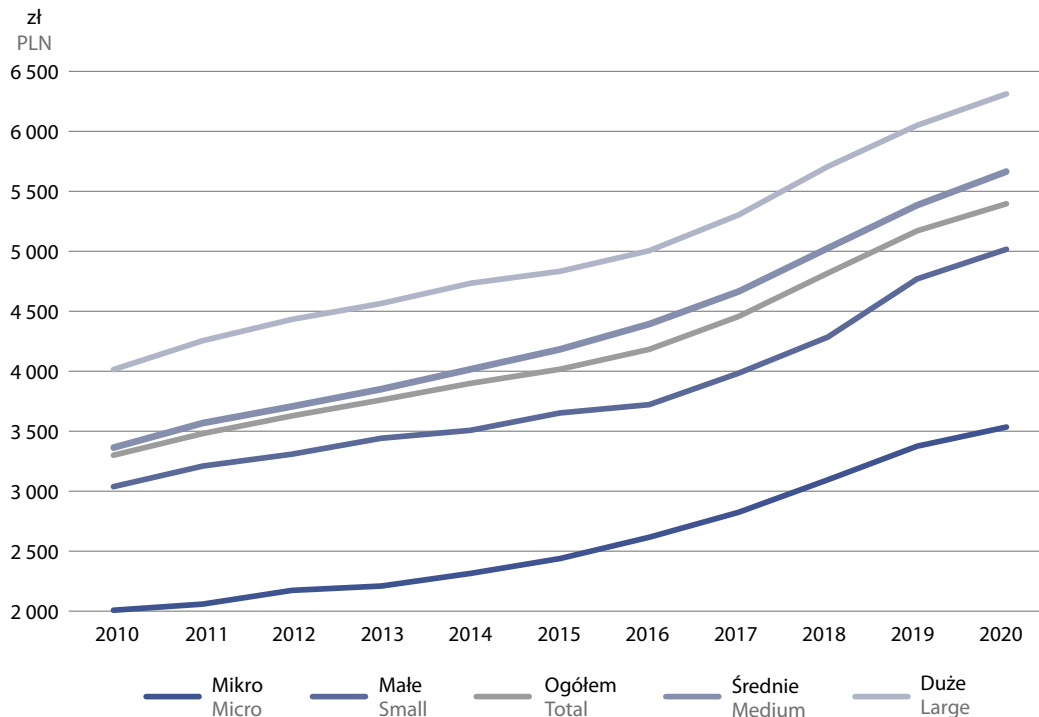
Udział wynagrodzeń w kosztach ogółem w 2020 r. wyniósł 9,2% (w latach 2010–2020 najniższy poziom tego wskaźnika odnotowano w 2011 r. i 2012 r. – po 8,0%) i był najwyższy w działalności związanej z administrowaniem i działalnością wspierającą (24,3%) oraz w opiece zdrowotnej i pomocy społecznej (22,7%), najniższy – w kulturze, rozrywce i rekreacji (4,6%).

W 2020 r. miesięczne wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego w badanych jednostkach wyniosło 5 394 zł, co oznacza wzrost w skali roku o 4,4%. Miesięczne wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego było wyraźnie zróżnicowane w zależności od klasy wielkości przedsiębiorstwa. W grupie przedsiębiorstw MŚP przeciętne

wynagrodzenie brutto wynosiło 4 684 zł (3 533 zł w mikroprzedsiębiorstwach). W przedsiębiorstwach małych miesięczne wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego ukształtowało się na poziomie 5 015 zł, w jednostkach średnich – 5 664 zł, a w przedsiębiorstwach dużych – 6 309 zł.

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

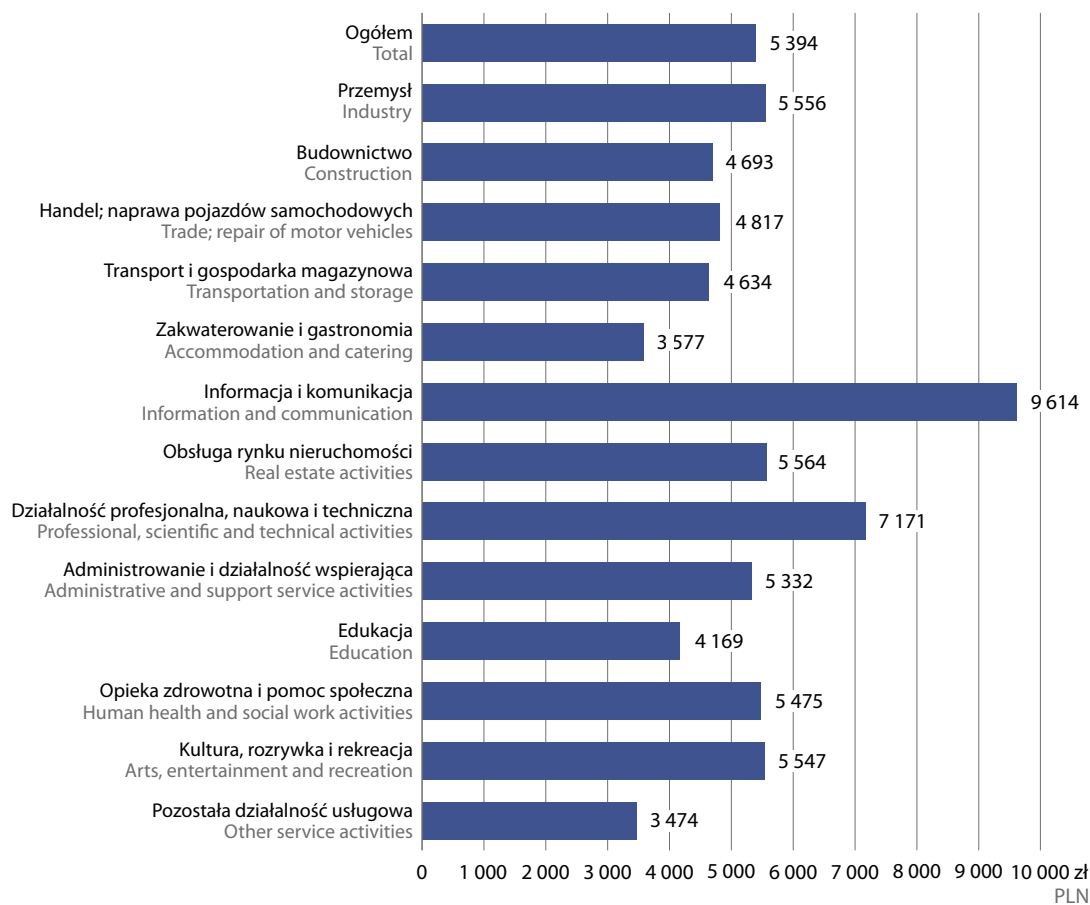
Chart 18. Monthly gross wages and salaries per 1 paid employee by size class



W latach 2010–2020 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 (9 614 zł), a najniższe – w sekcji pozostała działalność usługowa (3 474 zł).

Wykres 19. Miesięczne wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego według sekcji PKD w 2020 r.
 Chart 19. Monthly gross wages and salaries per 1 paid employee by NACE section in 2020



Rozdział 7.

Chapter 7.

Środki trwałe

Fixed assets

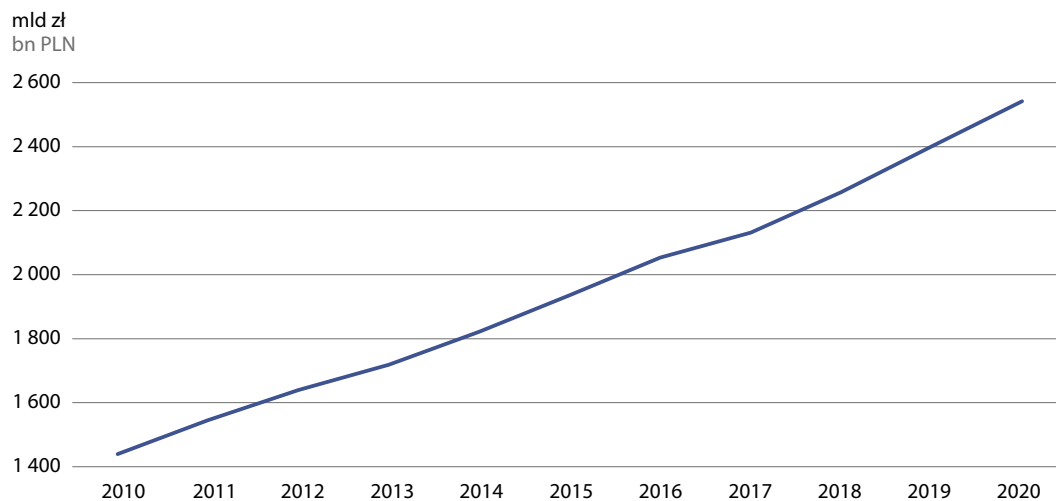
WARTOŚĆ BRUTTO ŚRODKÓW TRWAŁYCH to wartość równa nakładom poniesionym na ich zakup lub wytworzenie, bez potrącenia wartości zużycia (umorzenia). Wartość brutto środków trwałych nie obejmuje wartości gruntów i prawa wieczystego użytkowania gruntów.

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

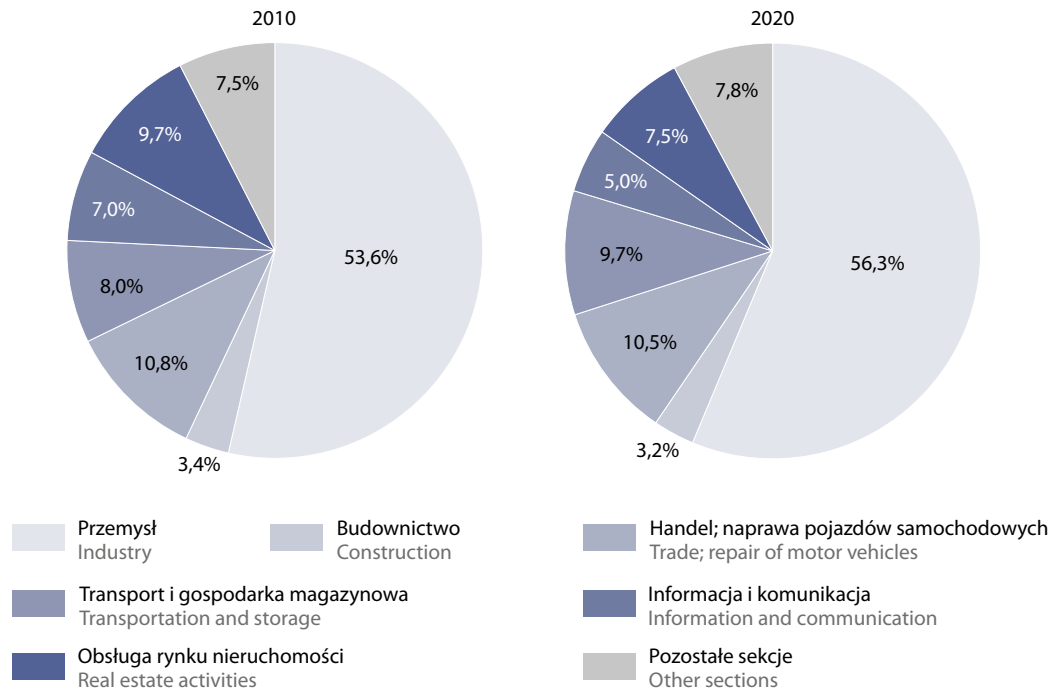
Wartość brutto środków trwałych posiadanych przez badane przedsiębiorstwa niefinansowe na koniec 2020 r. była wyższa niż przed rokiem o 5,9% i wyniosła 2 542,1 mld zł. Podobnie jak w 2019 r., blisko połowę (47,2%) tej wartości stanowiły budynki i budowle. Najmniejszy udział w strukturze wartości brutto środków trwałych miały środki transportu (10,4%).

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 2020 r. najwyższy odsetek środków trwałych należał do przedsiębiorstw przemysłowych (56,3%), które dysponowały też największym odsetkiem maszyn, urządzeń technicznych i narzędzi (72,6%) oraz budynków i budowli (50,2%). Środki transportu w 36,1% stanowiły własność firm z sekcji transport i gospodarka magazynowa.

Stopień zużycia środków trwałych wyniósł 50,1%. Wyższy od przeciętnego stopień zużycia środków trwałych w przedsiębiorstwach odnotowano dla maszyn, urządzeń technicznych i narzędzi (62,8%) oraz środków transportu (54,7%), niższy – dla budynków i budowli (37,6%).

Rozdział 8.

Chapter 8.

Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe

Outlays on tangible fixed assets

NNAKŁADY 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.

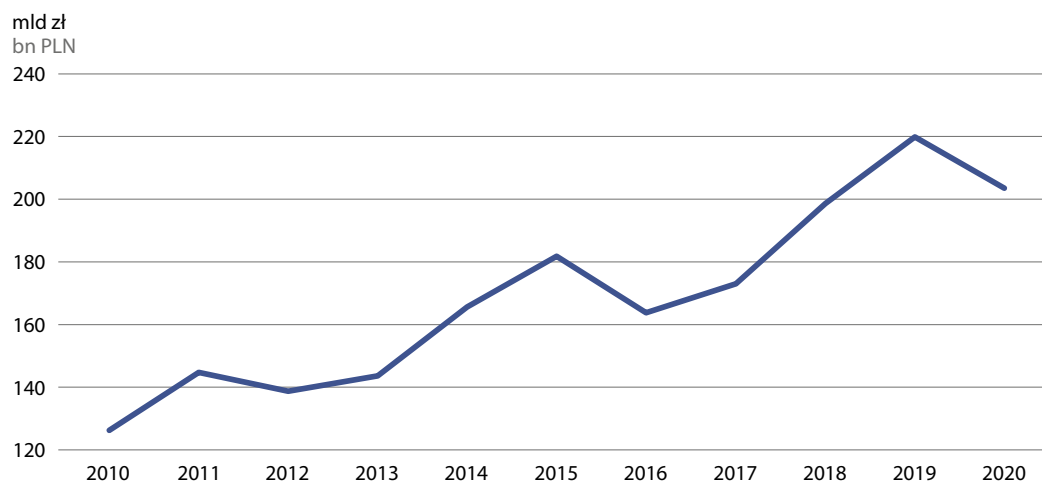
Nakłady na środki trwałe to nakłady na: budynki i budowle (obejmują budynki i lokale oraz obiekty inżynierii lądowej i wodnej), w tym m.in. roboty budowlano-montażowe, dokumentacje projektowo-kosztorysowe, maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia (łącznie z przyrządami, ruchomościami i wyposażeniem); 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.

Wartość nakładów na rzeczowe aktywa trwałe badanych przedsiębiorstw wyniosła 224 693,6 mln zł (tj. o 6,6% mniej niż w roku 2019), z czego 90,5% (203 457,2 mln zł) stanowiły nakłady inwestycyjne. Blisko połowę (47,9%) nakładów na rzeczowe aktywa trwałe poniosły firmy prowadzące działalność przemysłową, 12,1% – podmioty z sekcji transport i gospodarka magazynowa, a 11,6% – z sekcji handel; naprawa pojazdów samochodowych.

Wykres 22. Nakłady inwestycyjne
Chart 22. Investment outlays



Analizując wartość nakładów inwestycyjnych w 2020 r. (203 457,2 mln zł) zaobserwowano, że ich wartość w skali roku spadła o 7,5%, a w stosunku do roku 2010 wzrosła o 61,3%.

Tablica 4. Struktura przedsiębiorstw inwestujących według wysokości poniesionych nakładów inwestycyjnych w 2020 r.

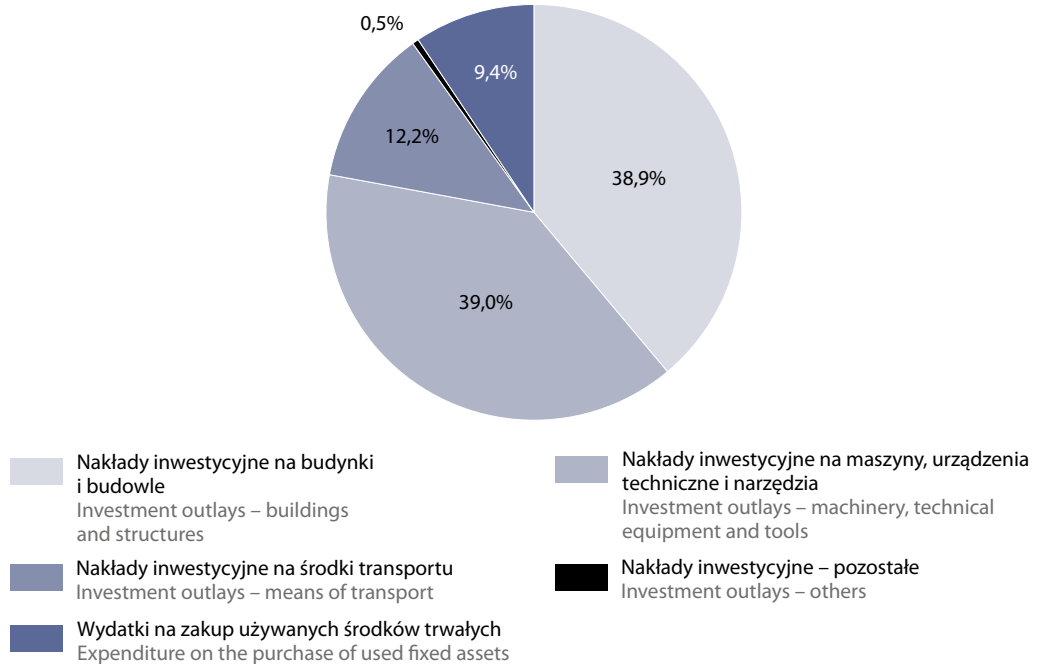
Table 4. Structure of investing enterprises by the value of investment outlays in 2020

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						
Ogółem Total	a	100,0	89,4	9,4	0,8	0,4
	b	100,0	20,3	19,6	9,7	50,4
Mikro Micro	a	100,0	88,6	10,2	0,8	0,4
	b	100,0	30,6	26,7	11,7	31,0
Małe Small	a	100,0	99,4	0,6	0,0	0,0
	b	100,0	65,0	20,4	5,5	9,1
Średnie Medium	a	100,0	95,1	4,5	0,2	0,2
	b	100,0	42,2	27,3	5,9	24,6
Duże Large	a	100,0	66,0	24,0	5,3	4,7
	b	100,0	5,7	15,3	10,8	68,2

W 2020 r. w strukturze przedsiębiorstw inwestujących dominowały przedsiębiorstwa, których nakłady nie przekroczyły 10 mln zł (89,4% jednostek). Nakłady powyżej 10 mln zł, ale nieprzekraczające 50 mln zł poniosło 9,4% przedsiębiorstw. Niemal wszystkie jednostki małe (99,4%) i średnie (95,1%) ponoszące nakłady inwestycyjne nie przekroczyły poziomu inwestycji 10 mln zł. Wśród dużych przedsiębiorstw zanotowano

większe zróżnicowanie wysokości nakładów inwestycyjnych. Inwestycje niemal 2/3 przedsiębiorstw dużych nie przekraczały wartości 10 mln zł, kwoty od 10 mln zł do 50 mln zł inwestowało 24,0% przedsiębiorstw dużych, a 10,0% firm poniosło nakłady o wartości powyżej 50 mln zł.

Wykres 23. Struktura nakładów na rzeczowe aktywa trwałe według rodzaju środków trwałych w 2020 r.
Chart 23. Structure of outlays on tangible fixed assets by type groups of fixed assets in 2020



Udział nakładów na rzeczowe aktywa trwałe w wartości przychodów ogółem uzyskanych przez przedsiębiorstwa w 2020 r. wyniósł 4,3%, z czego 3,9% 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 – 11,5% (w tym udział nakładów inwestycyjnych 8,6%), najniższy w handlu; naprawie pojazdów samochodowych – 1,4% (w tym udział nakładów inwestycyjnych – 1,2%).

Rozdział 9.

Chapter 9.

Podstawowe dane w ujęciu regionalnym według siedziby przedsiębiorstw

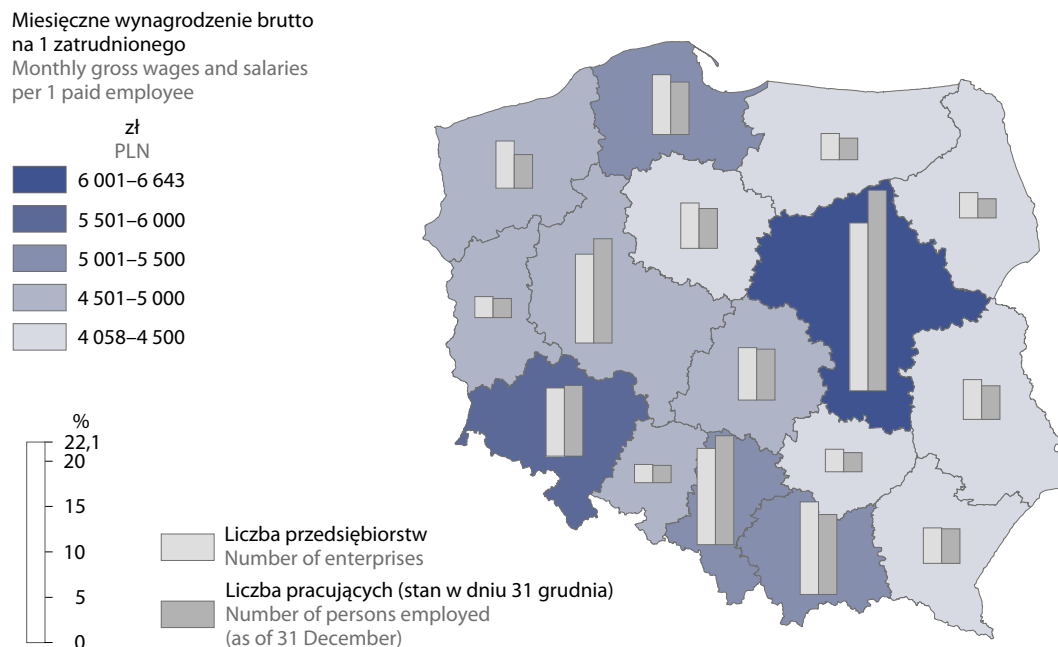
Basic data on regional basis by headquarters location

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 2020 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 2020



W 2020 r. z ogólnej liczby 2 261,9 tys. przedsiębiorstw blisko połowa miała swoją siedzibę na terenie czterech województw: mazowieckiego (417,8 tys., tj. 18,5% łącznej liczby jednostek), śląskiego (239,9 tys., tj. 10,6%), małopolskiego (230,3 tys., tj. 10,2%) i wielkopolskiego (221,1 tys., tj. 9,8%). Najmniej jednostek miało swoją siedzibę w województwie opolskim (46,1 tys. jednostek, tj. 2,0%).

Tablica 5. Liczba przedsiębiorstw i pracujących oraz miesięczne wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego według województw w 2020 r.

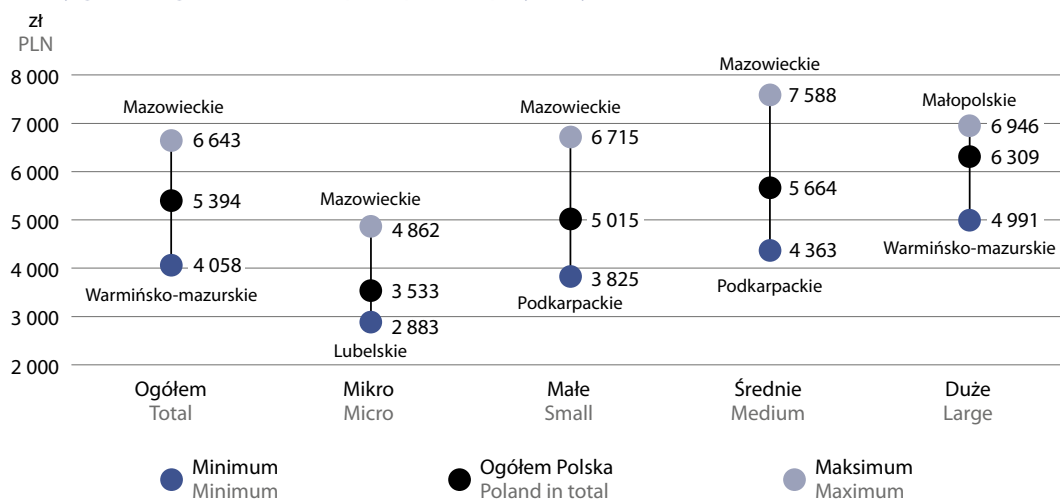
Table 5. Number of enterprises and persons employed and monthly gross wages and salaries per 1 paid employee by voivodship in 2020

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	2 261 856	59,0	9 999 563	261,3	5 394
Dolnośląskie	170 713	58,9	782 315	270,6	5 675
Kujawsko-pomorskie	113 561	54,9	435 144	211,0	4 472
Lubelskie	99 142	47,1	372 977	178,0	4 326
Lubuskie	52 537	52,0	213 605	212,1	4 512
Łódzkie	130 887	53,5	562 971	230,9	4 968
Małopolskie	230 297	67,5	884 730	259,4	5 432
Mazowieckie	417 780	77,0	2 206 305	406,7	6 643
Opolskie	46 052	47,0	188 613	193,1	4 897
Podkarpackie	88 556	41,7	381 382	179,8	4 262
Podlaskie	63 095	53,6	214 493	182,8	4 391
Pomorskie	148 678	63,4	583 632	248,7	5 403
Śląskie	239 924	53,2	1 199 965	267,1	5 395
Świętokrzyskie	55 965	45,5	214 292	175,0	4 322
Warmińsko-mazurskie	66 398	46,7	239 026	168,7	4 058
Wielkopolskie	221 091	63,2	1 151 801	329,4	4 887
Zachodniopomorskie	117 180	69,2	368 309	218,2	4 716

Porównując liczbę przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców zaobserwowano znaczącą różnicę pomiędzy województwem mazowieckim (77,0 przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców), a najmniej licznym pod względem liczby przedsiębiorstw województwem opolskim (47,0 przedsiębiorstwa na 1000 mieszkańców). Najniższy poziom wskaźnika liczby przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców zanotowano w województwie podkarpackim, tj. 41,7.

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 24,6% wszystkich przedsiębiorstw o liczbie pracujących 250 i więcej osób.

Wykres 24. Miesięczne wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego według klas wielkości w 2020 r.
 Chart 24. Monthly gross wages and salaries per 1 paid employee by size class in 2020



W 2020 r. miesięczne wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego było w poszczególnych województwach zróżnicowane. Najwyższe odnotowano w województwie mazowieckim (6 643 zł) i dolnośląskim (5 675 zł), a najniższe – w województwie warmińsko-mazurskim (4 058 zł).

W mikroprzedsiębiorstwach miesięczne wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego wahało się od 2 883 zł w województwie lubelskim do 4 862 zł w województwie mazowieckim. W województwie mazowieckim wynagrodzenia były najwyższe w każdej z obserwowanych klas wielkości przedsiębiorstw, z wyjątkiem jednostek dużych, dla których najwyższe miesięczne wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego odnotowano w województwie małopolskim (6 946 zł).

Tablica 6. Przychody ogółem i nakłady na rzeczowe aktywa trwałe w 2020 r.
 Table 6. Total revenues and outlays on tangible fixed assets in 2020

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	5 259 212	2,3	224 694
Dolnośląskie	380 469	2,2	22 132
Kujawsko-pomorskie	189 413	1,7	7 194
Lubelskie	133 766	1,3	6 527
Lubuskie	89 072	1,7	3 346
Łódzkie	257 708	2,0	9 982
Małopolskie	384 827	1,7	17 934
Mazowieckie	1 641 230	3,9	74 914
Opolskie	81 906	1,8	2 503
Podkarpackie	164 898	1,9	5 737
Podlaskie	96 222	1,5	3 159
Pomorskie	317 876	2,1	11 506
Śląskie	563 223	2,3	22 342
Świętokrzyskie	83 460	1,5	2 969
Warmińsko-mazurskie	80 818	1,2	3 000
Wielkopolskie	648 029	2,9	24 025
Zachodniopomorskie	146 297	1,2	7 423

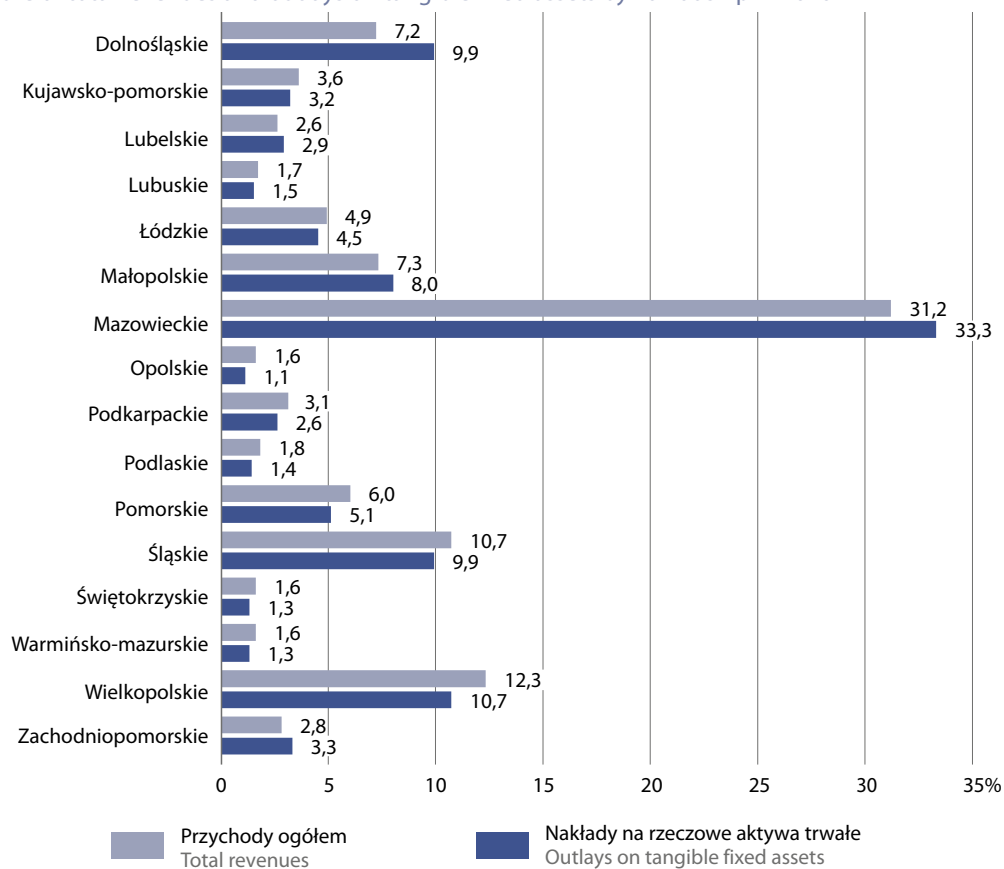
Między poszczególnymi województwami zaobserwowano duże zróżnicowanie w zakresie przychodów ogółem w przeliczeniu na 1 podmiot. Najwyższe przychody ogółem na 1 podmiot (wyższe od wartości przeciętnej dla kraju wynoszącej 2,3 mln zł) osiągnęły przedsiębiorstwa mające siedzibę na terenie województwa mazowieckiego – 3,9 mln zł i wielkopolskiego – 2,9 mln zł. Jednostki z województwa mazowieckiego poniosły też najwyższe nakłady na rzeczowe aktywa trwałe. Łączna kwota nakładów dokonanych przez te podmioty wyniosła 74 914 mln zł, co stanowiło 33,3% nakładów na rzeczowe aktywa trwałe przedsiębiorstw niefinansowych ogółem.

Najniższe przychody ogółem miały przedsiębiorstwa z województw: warmińsko-mazurskiego, opolskiego, świętokrzyskiego oraz lubuskiego. W województwach tych zanotowano łącznie 335,3 mld zł przychodów ogółem. Stanowiło to 6,4% wartości przychodów wszystkich przedsiębiorstw niefinansowych.

Najniższe nakłady na rzeczowe aktywa trwałe zanotowano w województwie opolskim (2,5 mld zł, tj. 1,1% nakładów ogółu przedsiębiorstw niefinansowych).

Wykres 25. Struktura przychodów ogółem i nakładów na rzeczowe aktywa trwałe według województw w 2020 r.

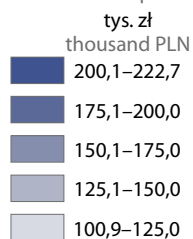
Chart 25. Structure of total revenues and outlays on tangible fixed assets by voivodship in 2020



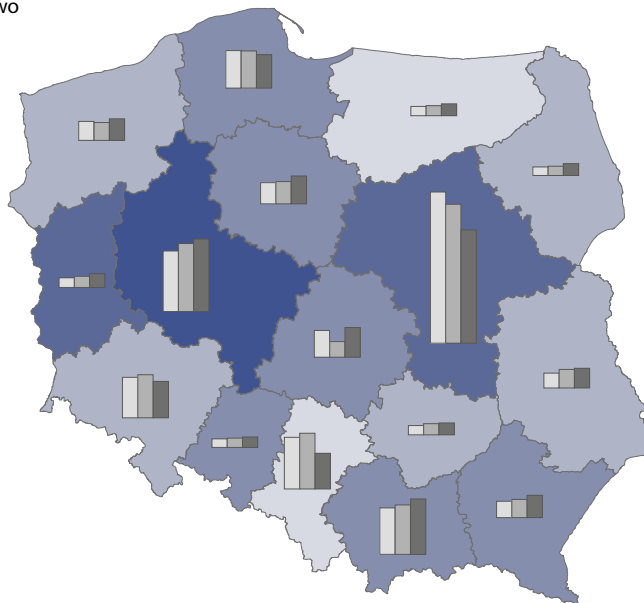
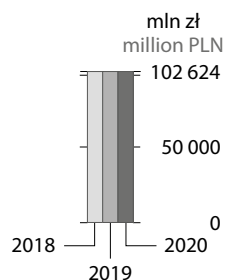
Najwyższe wartości nakładów na rzeczowe aktywa trwałe, w każdej z obserwowanych klas wielkości przedsiębiorstw, zanotowano w województwie mazowieckim. Największy udział jednostek z tego województwa obserwowano wśród przedsiębiorstw dużych (37,0% nakładów wszystkich jednostek tej klasy) oraz przedsiębiorstw mikro (36,1% nakładów). Spośród podmiotów MŚP, jednostki mające siedzibę w województwie mazowieckim poniosły 38,3% 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 2020 r. najwyższy udział w wyniku finansowym brutto ogółu przedsiębiorstw wykazały podmioty mające siedzibę w województwie mazowieckim (76,9 mld zł, tj. 21,4% udziału).

Analiza przedsiębiorstw niefinansowych według osiągniętego wyniku finansowego brutto przypadającego na 1 podmiot wskazała, że najwyższą wartość wskaźnika odnotowały przedsiębiorstwa zlokalizowane w województwie wielkopolskim (222,7 tys. zł), mazowieckim (184,2 tys. zł) oraz lubuskim (180,6 tys. zł). Najniższy wynik finansowy brutto na 1 podmiot zaobserwowano dla jednostek mających siedzibę w województwie śląskim (100,9 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 2020 r.

Table 7. Number of local units (without local units abroad) and number of enterprises by voivodship in 2020

Województwa Voivodships	Liczba jednostek lokalnych Number of local units	Liczba przedsiębiorstw Number of enterprises
Ogółem Total	2 323 749	2 261 856
Dolnośląskie	176 259	170 713
Kujawsko-pomorskie	115 759	113 561
Lubelskie	102 317	99 142
Lubuskie	53 510	52 537
Łódzkie	135 668	130 887
Małopolskie	234 479	230 297
Mazowieckie	428 769	417 780
Opolskie	46 969	46 052
Podkarpackie	90 929	88 556
Podlaskie	64 559	63 095
Pomorskie	152 117	148 678
Śląskie	245 415	239 924
Świętokrzyskie	57 806	55 965
Warmińsko-mazurskie	67 965	66 398
Wielkopolskie	232 126	221 091
Zachodniopomorskie	119 102	117 180

W 2020 r. 2 261,9 tys. przedsiębiorstw niefinansowych prowadziło działalność w 2 323,7 tys. jednostkach lokalnych. W województwie mazowieckim znajdowało się 18,5% wszystkich jednostek lokalnych. Najmniej jednostek lokalnych było zlokalizowanych w województwie: opolskim (2,0%), lubuskim (2,3%), świętokrzyskim (2,5%), podlaskim (2,8%) i warmińsko-mazurskim (2,9%).

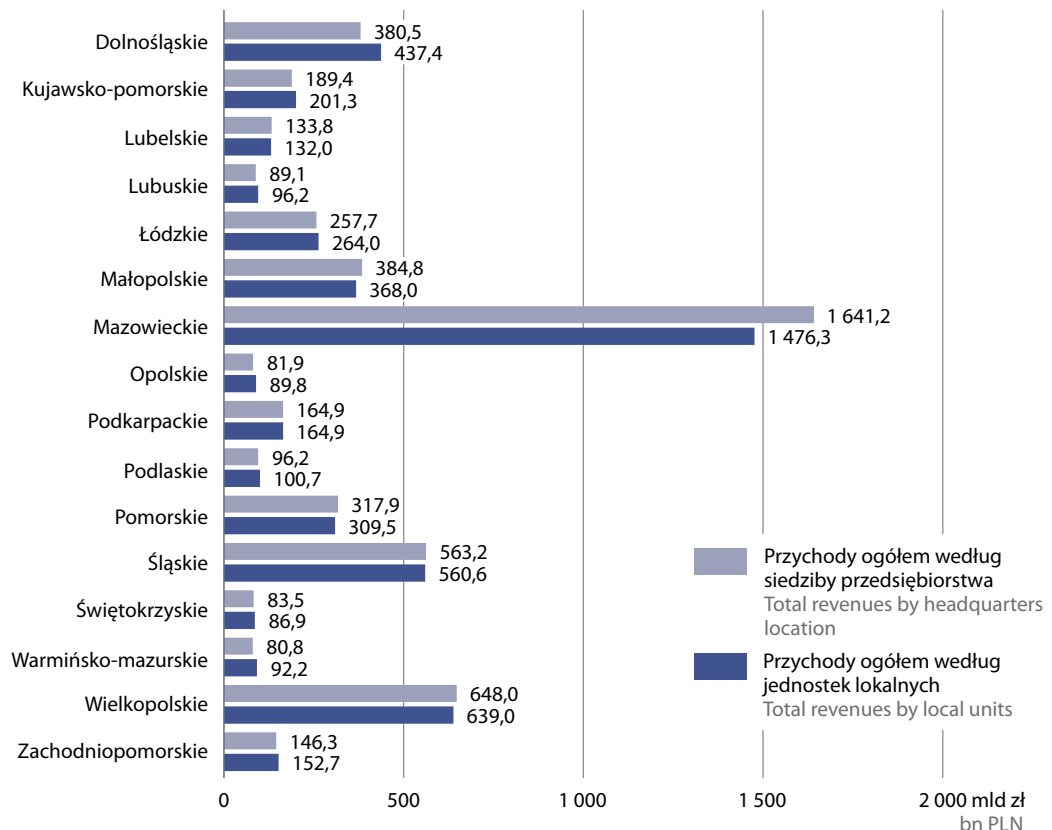
Uwzględniając rzeczywistą lokalizację działalności przedsiębiorstw niefinansowych (metoda jednostek lokalnych) zaobserwowano różnice m.in. w strukturze liczby pracujących i przychodów ogółem według województw względem danych liczonych metodą przedsiębiorstw.

Liczba pracujących według jednostek lokalnych w województwie mazowieckim i wielkopolskim była niższa niż według siedziby przedsiębiorstwa (odpowiednio o 270,9 tys. osób i 11,3 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 12,6 tys. osób, a dla jednostek MŚP o 3,8 tys. osób.

Wykres 26. Przychody ogółem liczone metodą przedsiębiorstw i jednostek lokalnych według województw w 2020 r.

Chart 26. Total revenues converted according to enterprise and local unit methods by voivodship in 2020



Analizując przychody ogółem według jednostek lokalnych zaobserwowano, że w większości województw były one wyższe niż przychody ogółem według siedziby przedsiębiorstwa. Największą różnicę zanotowano w województwie dolnośląskim (o 15,0%, tj. 56,9 mld zł).

W przypadku sześciu województw przychody ogółem liczone metodą jednostek lokalnych były niższe w stosunku do wartości liczonej według siedziby przedsiębiorstwa – największa różnica wystąpiła w województwie mazowieckim (o 10,1%, tj. o 165,0 mld zł).

Tablica 8. Nakłady inwestycyjne według siedziby przedsiębiorstwa i jednostek lokalnych w 2020 r.
Table 8. Investment outlays calculated according to headquarters location and local units in 2020

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	203 457 176	100,0	203 276 407	100,0
Dolnośląskie	20 641 138	10,1	23 570 642	11,6
Kujawsko-pomorskie	6 401 403	3,1	7 167 058	3,5
Lubelskie	6 049 583	3,0	5 291 395	2,6
Lubuskie	2 795 925	1,4	3 637 223	1,8
Łódzkie	9 160 141	4,5	8 905 740	4,4
Małopolskie	16 492 753	8,1	14 226 471	7,0
Mazowieckie	68 690 568	33,8	60 316 989	29,7
Opolskie	2 258 844	1,1	3 250 901	1,6
Podkarpackie	5 173 952	2,5	6 461 847	3,2
Podlaskie	2 718 996	1,3	3 077 308	1,5
Pomorskie	10 033 605	4,9	10 054 858	4,9
Śląskie	20 338 134	10,0	22 411 761	11,0
Świętokrzyskie	2 623 463	1,3	2 842 670	1,4
Warmińsko-mazurskie	2 696 194	1,3	3 498 783	1,7
Wielkopolskie	20 610 094	10,1	20 701 162	10,2
Zachodniopomorskie	6 772 383	3,3	7 861 599	3,9

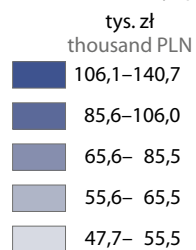
Największe różnice w wartości nakładów inwestycyjnych liczonych obiema metodami zaobserwowano w województwie mazowieckim i dolnośląskim. W województwie mazowieckim wartość nakładów inwestycyjnych liczona metodą jednostek lokalnych w porównaniu do wartości nakładów liczonych według siedziby przedsiębiorstwa była niższa o 8,4 mld zł, tj. o 12,2%. W województwie dolnośląskim wartość ta była wyższa o 2,9 mld zł, tj. o 14,2%.

Ogólna struktura nakładów inwestycyjnych według jednostek lokalnych kształtowała się podobnie jak liczona metodą siedziby przedsiębiorstwa. Najwyższe wartości zaobserwowano w województwie mazowieckim (29,7% wartości ogółem), dolnośląskim (11,6%), śląskim (11,0%) oraz wielkopolskim (10,2%).

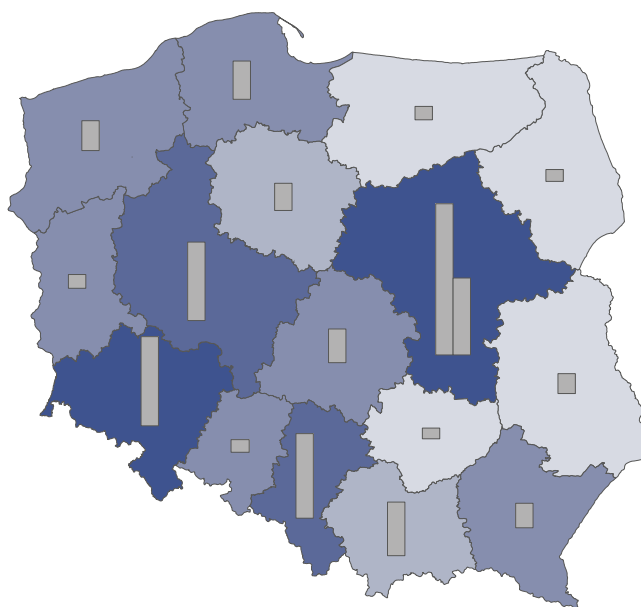
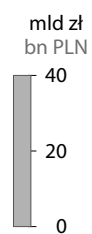
Mapa 3. Nakłady inwestycyjne liczone metodą jednostek lokalnych w 2020 r.

Map 3. Investment outlays converted according to local units in 2020

Nakłady inwestycyjne
na 1 jednostkę lokalną
Investment outlays per 1 local unit



Nakłady inwestycyjne
Investment outlays



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 11 października 2019 r. w sprawie programu badań statystycznych statystyki publicznej na rok 2020 (Dz. U. z 2019 r. poz. 2366 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 2020, ale na koniec tego roku były już nieaktywne. Dane prezentowane w niniejszej publikacji dotyczą przedsiębiorstw rozumianych jako jedna jednostka prawna.

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	Pełna nazwa	Skrót
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	Handel; naprawa pojazdów samochodowych
H	Transport i gospodarka magazynowa	–
I	Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi	Zakwaterowanie i gastronomia
J*	Informacja i komunikacja	–
L	Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości	Obsługa rynku nieruchomości
M	Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	–
N	Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca	Administrowanie i działalność wspierająca
P**	Edukacja	–

Oznaczenie sekcji	Pełna nazwa	Skrót
Q***	Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	–
R****	Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją	Kultura, rozrywka i rekreacja
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) i K (Działalność finansowa i ubezpieczeniowa).

Przedstawiona w publikacji zbiorowość obejmuje osoby prawne, jednostki nieposiadające osobowości prawnej oraz osoby fizyczne, które prowadziły działalność gospodarczą w Polsce w roku 2020. 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 trwałe 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 Dziedzinowej 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 (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 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

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 economic activity survey of enterprises, carried out by Statistics Poland based on the Regulation of the Council of Ministers of 11 October 2019 on the program of statistical surveys of official statistics for 2020 (Journal of Laws of 2019, item 2366 as amended). It consists of a representative survey of microenterprises (i.e. entities with up to 9 persons employed) and a census 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 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 2020, but were no longer active at the end of this year. Data presented in this study refer to enterprises defined as one legal unit.

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	Full name	Abbreviation
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	Trade; repair of motor vehicles
H	Transportation and storage	–
I	Accommodation and food service activities	Accommodation and catering
J*	Information and communication	–
L	Real estate activities	–
M	Professional, scientific and technical activities	–
N	Administrative and support service activities	–
P**	Education	–

Section marking	Full name	Abbreviation
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) and K (Financial and insurance activities).

The group presented in the publication includes legal persons, entities without legal personality and natural persons who conducted business activity in Poland in 2020. 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".