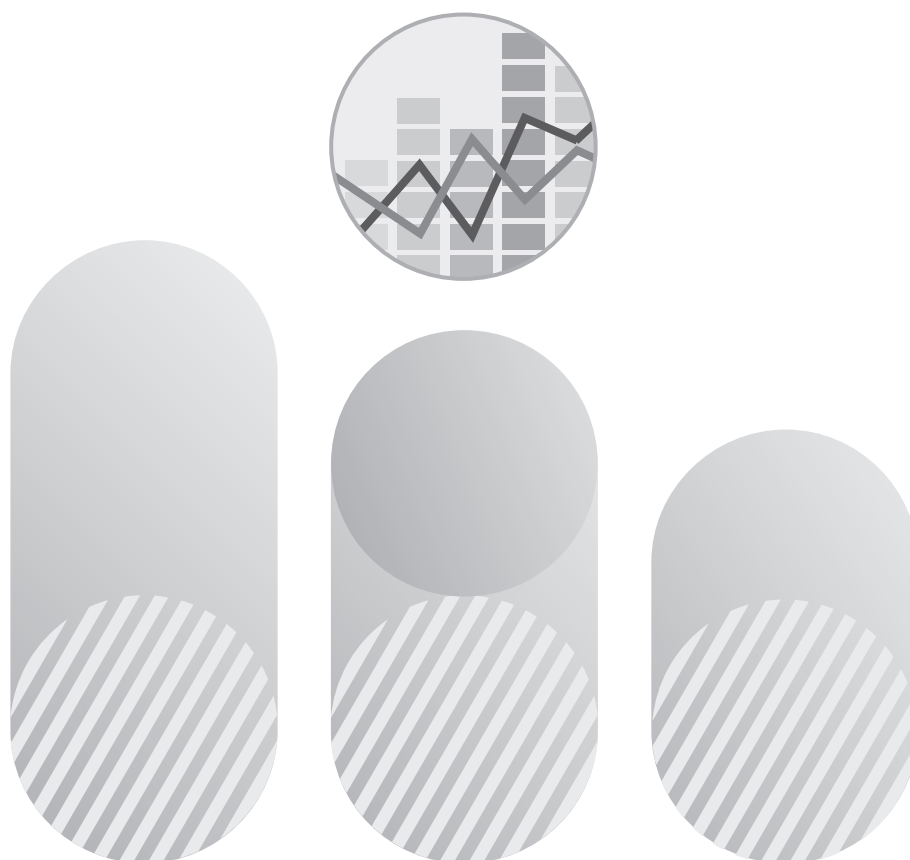


Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych I–VI 2019 r.



Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych I–VI 2019 r.

Opracowanie merytoryczne

Główny Urząd Statystyczny, Departament Przedsiębiorstw

pod kierunkiem

Katarzyny Walkowskiej

Zespół autorski

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

Skład i opracowanie graficzne

Magdalena Motkowska-Wójcik GUS

Paweł Luty ZWS

ISBN 1425-7882

Publikacja dostępna na stronie

www.stat.gov.pl

Przy publikowaniu danych GUS prosimy o podanie źródła

Przedmowa

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

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

Część analityczna zawiera opis wyników działalności gospodarczej przedsiębiorstw niefinansowych w okresie styczeń – czerwiec 2019 r. według rodzaju prowadzonej działalności i w przekroju terytorialnym. Analizie poddane zostały dane o liczbie przedsiębiorstw, liczbie pracujących i ich wynikach finansowych, w tym o wartości przychodów i kosztów, aktywach obrotowych i zobowiązaniach oraz nakładach inwestycyjnych. Ze względu na znaczenie podmiotów z kapitałem zagranicznym, osobny rozdział publikacji poświęcono analizie podmiotów z przewagą kapitału zagranicznego.

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

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

Dyrektor
Departamentu Przedsiębiorstw

/-/ Katarzyna Walkowska

Warszawa, październik 2019 r.

Spis treści

Przedmowa	3
Spis wykresów	6
Spis map	7
Objaśnienia znaków umownych i ważniejsze skróty	8
Synteza	9
Rozdział 1. Przedsiębiorstwa niefinansowe	10
1.1. Liczba przedsiębiorstw	11
1.2. Pracujący	12
Rozdział 2. Rachunek zysków i strat	13
2.1. Przychody ogółem	13
2.2. Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	15
2.3. Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów na eksport	16
2.4. Koszty ogółem	17
2.5. Wyniki finansowe	19
2.6. Wskaźniki ekonomiczne	21
Rozdział 3. Aktywa obrotowe i zobowiązania	23
3.1. Aktywa obrotowe	23
3.2. Zobowiązania	25
Rozdział 4. Nakłady	26
4.1. Nakłady inwestycyjne	26
4.2. Nakłady na wartości prawne i niematerialne	28
Rozdział 5. Przedsiębiorstwa z przewagą kapitału zagranicznego	29
Uwagi metodyczne	31
1. Zakres podmiotowy i przedmiotowy badania	31
2. Objasnienia podstawowych pojęć	32

Spis tabel dostępnych w wersji elektronicznej w pliku Excel

Tabela 1. Podstawowe dane dotyczące podmiotów gospodarczych o liczbie pracujących 10 osób i więcej w okresie I-VI w latach 2015-2019
Tabela 2. Przychody i koszty podmiotów gospodarczych.
Tabela 3. Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych
Tabela 4. Wskaźniki ekonomiczne podmiotów gospodarczych
Tabela 5. Koszty podmiotów gospodarczych w układzie rodzajowym
Tabela 6. Aktywa obrotowe podmiotów gospodarczych
Tabela 7. Zobowiązania długo- i krótkoterminowe podmiotów gospodarczych
Tabela 8. Nakłady inwestycyjne oraz nakłady na wartości niematerialne i prawne podmiotów gospodarczych
Tabela 9. Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych w zależności od wielkości osiągniętych przychodów z całokształtu działalności
Tabela 10. Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych według wskaźnika rentowności obrotu netto
Tabela 11. Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych o liczbie pracujących 50 osób i więcej według wskaźnika rentowności obrotu netto w wybranych sekcjach
Tabela 12. Podstawowe dane dotyczące podmiotów gospodarczych wykazujących sprzedaż na eksport

- Tabela 13. Podstawowe dane dotyczące podmiotów gospodarczych o liczbie pracujących 50 osób i więcej wykazujących sprzedaż na eksport
- Tabela 14. Podstawowe dane dotyczące podmiotów gospodarczych według województw
- Tabela 15. Podstawowe dane podmiotów gospodarczych według sektorów własności
- Tabela 16. Podstawowe dane dotyczące podmiotów gospodarczych z większościovym udziałem kapitału zagranicznego
- Tabela 17. Podstawowe dane dotyczące podmiotów gospodarczych według liczby pracujących

Spis wykresów

Wykres 1. Struktura liczby badanych przedsiębiorstw niefinansowych według klas wielkości i sekcji PKD 2007	11
Wykres 2. Pracujący według klas wielkości podmiotów w okresie I-VI w latach 2015-2019	12
Wykres 3. Struktura przychodów z całokształtu działalności według klas wielkości i sekcji PKD	14
Wykres 4. Struktura kosztów z całokształtu działalności przedsiębiorstw Niefinansowych	18
Wykres 5. Aktywa obrotowe w okresie I-VI w latach 2015-2019	24
Wykres 6. Struktura zobowiązań krótkoterminowych	25
Wykres 7. Nakłady inwestycyjne - wzrost/spadek w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego.....	27
Wykres 8. Nakłady na wartości niematerialne i prawne oraz autorskie prawa majątkowe, prawa pokrewne, licencje i koncesje w okresie I-VI w latach 2015-2019	28
Wykres 9. Podstawowe dane o przedsiębiorstwach niefinansowych z przewagą kapitału zagranicznego wg klasy wielkości	30

Spis map

Mapa 1.	Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów.....	15
Mapa 2.	Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów na eksport.....	16
Mapa 3.	Udział liczby jednostek wykazujących zysk netto w ogólnej liczbie badanych przedsiębiorstw niefinansowych	20
Mapa 4.	Wskaźnik rentowności obrotu netto.....	22

Objaśnienia znaków umownych

Symbol	Opis
Kreska (-)	zjawisko nie wystąpiło
Zero (0,0)	zjawisko istniało w wielkości mniejszej od 0,05
Znak x	wypełnienie pozycji jest niemożliwe lub niecelowe
Znak #	dane nie mogą być opublikowane ze względu na konieczność zachowania tajemnicy statystycznej w rozumieniu ustawy o statystyce publicznej
„W tym”	oznacza, że nie podaje się wszystkich składników sumy

Skróty

Skrót	Znaczenie
tys.	tysiąc
mln	milion
mld	miliard
PKD	Polska Klasyfikacja Działalności

Skróty i pełne nazwy według sekcji PKD stosowane w publikacji

Skrót	Pełna nazwa
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę	Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych
Dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami, rekultywacja	Dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją
Handel; naprawa pojazdów samochodowych	Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle
Zakwaterowanie i gastronomia	Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi
Obsługa rynku nieruchomości	Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości
Administrowanie i działalność wspierająca	Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca

Synteza

W I półroczu 2019 roku wyniki finansowe badanych przedsiębiorstw były wyższe od uzyskanych rok wcześniej. Przychody z całokształtu działalności w okresie I-VI 2019 roku były wyższe o 6,7% od osiągniętych rok wcześniej, a koszty ich uzyskania wzrosły o 6,8%. Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów rosły w skali roku w tempie 7,0%, a koszty tej działalności – 7,4%.

Wynik finansowy ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów wyniósł 80,8 mld zł i był niższy o 1,1% niż w I półroczu 2018 roku. Wynik finansowy z pozostałej działalności operacyjnej ukształtował się na poziomie 6,7 mld zł i był niższy o 0,1 mld zł niż przed rokiem. Zanotowano poprawę wyniku na operacjach finansowych (4,4 mld zł wobec minus 0,8 mld zł w I półroczu 2018 roku).

Wynik finansowy brutto wyniósł 91,8 mld zł wobec 87,7 mld zł przed rokiem, a jego obciążenia ukształtowały się na poziomie 14,9 mld zł (wobec 14,3 mld zł). Wynik finansowy netto wyniósł 76,9 mld zł i był wyższy o 4,8% niż przed rokiem. Zysk netto wyniósł 94,4 mld zł i był wyższy o 3,1% od uzyskanego w I półroczu 2018 roku, a strata netto wyniosła 17,5 mld zł i zmniejszyła się o 3,9%. Zysk netto wykazało 72,5% ogółu przedsiębiorstw, a uzyskane przez nie przychody stanowiły 83,7% przychodów z całokształtu działalności badanych przedsiębiorstw (wobec 81,6% przed rokiem).

Wskaźnik poziomu kosztów dla ogółu przedsiębiorstw wyniósł 94,9% (wobec 94,8% przed rokiem), a wskaźnik rentowności sprzedaży brutto zmniejszył się z 5,0% do 4,6%. Zmniejszył się także wskaźnik rentowności obrotu brutto z 5,2% do 5,1%, a wskaźnik rentowności obrotu netto pozostał na tym samym poziomie 4,3%.

Wskaźnik płynności finansowej I stopnia wyniósł 35,4% (wobec 36,6% przed rokiem), a płynności finansowej II stopnia 99,8% (wobec 101,8% przed rokiem). Wskaźnik płynności I stopnia powyżej 20% uzyskało 53,0% przedsiębiorstw. Wskaźnik płynności II stopnia w przedziale od 100% do 130% odnotowało 11,8% badanych przedsiębiorstw.

Z grupy przedsiębiorstw objętych badaniem 36,7% wykazało w okresie I-VI 2019 roku przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów na eksport (wobec 35,5% rok wcześniej). Poziom przychodów ze sprzedaży na eksport był o 9,3% wyższy niż w I półroczu 2018 roku. Udział tych przychodów w przychodach netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów ogółu badanych podmiotów zwiększył się z 23,3% do 23,8%. Spośród jednostek eksportujących, zysk netto wykazało 76,8% przedsiębiorstw wobec 77,0% przed rokiem. Podstawowe relacje ekonomiczno-finansowe tej grupy przedsiębiorstw uległy pogorszeniu i były podobne do ogółu badanych przedsiębiorstw.

W I półroczu 2019 roku nakłady inwestycyjne badanych przedsiębiorstw wyniosły 69,6 mld zł i były (w cenach stałych) o 17,9% wyższe niż przed rokiem (w I półroczu 2018 roku odnotowano wzrost o 11,0%, w całym 2018 r. wzrost o 10,8%). Nakłady na wartości niematerialne i prawne wyniosły 3,7 mld zł i były o 15,3% wyższe niż w I półroczu 2018 roku.

Rozdział 1. Przedsiębiorstwa niefinansowe

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

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

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

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

1.1. Liczba przedsiębiorstw niefinansowych

Zawarte w niniejszej publikacji informacje o wynikach finansowych osiągniętych przez przedsiębiorstwa niefinansowe w okresie I–VI 2019 roku obejmują dane o 44 676 przedsiębiorstwach, co oznacza spadek w stosunku do I półrocza 2018 roku o 1,1%. Wśród badanych podmiotów przeważały jednostki małe (o liczbie pracujących od 10 do 49 osób), stanowiąc 62,1% całej objętej badaniem populacji. Udział jednostek średnich (o liczbie pracujących od 50 do 249 osób) wyniósł 29,8%, a jednostek dużych (o liczbie pracujących 250 i więcej osób) – 8,1%.

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

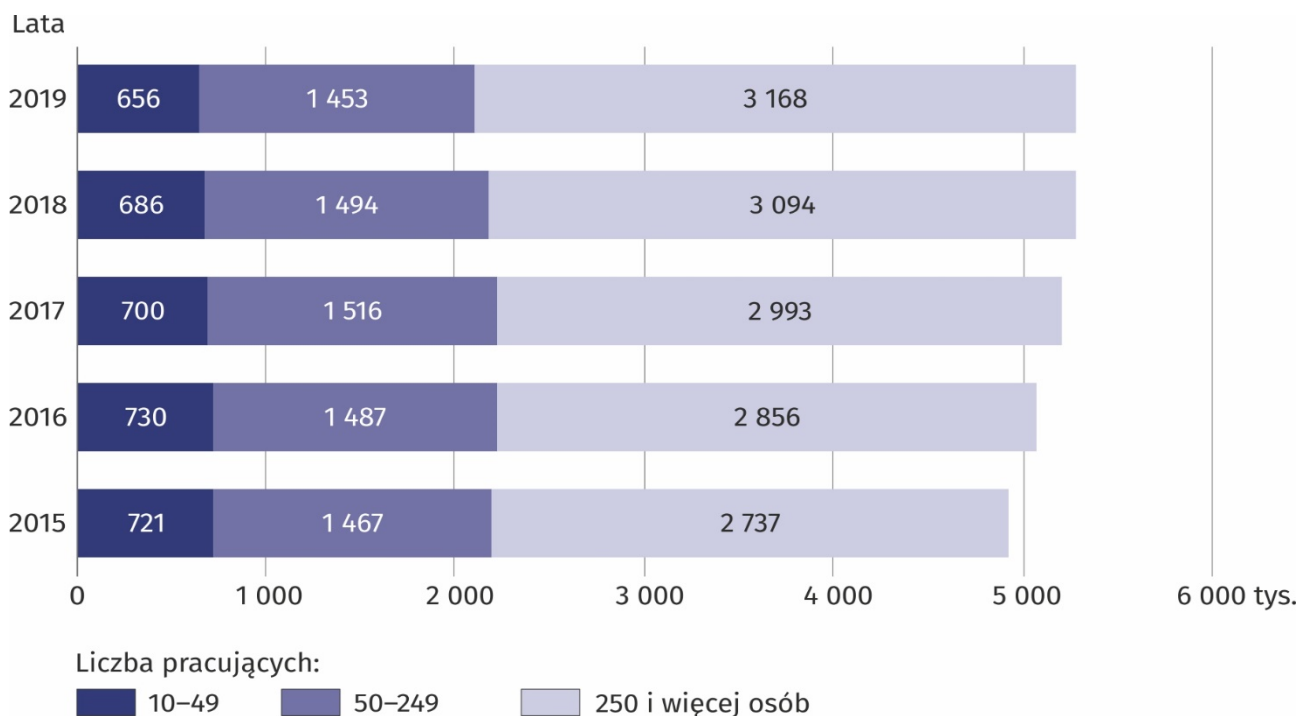


1.2. Pracujący

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

Według stanu na 30 czerwca 2019 r. w przedsiębiorstwach objętych badaniem pracowało 5 276,5 tys. osób, co oznacza nieznaczny wzrost w stosunku do stanu na koniec czerwca 2018 r. W jednostkach małych o liczbie pracujących od 10 do 49 osób pracowało 12,4% osób, w średnich (50–249 pracujących) – 27,5%, a w dużych (250 i więcej pracujących) – 60,1%.

Wykres 2. Pracujący według klas wielkości podmiotów na koniec czerwca w latach 2015–2019



Rozdział 2. Rachunek zysków i strat

2.1. Przychody ogółem

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

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

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

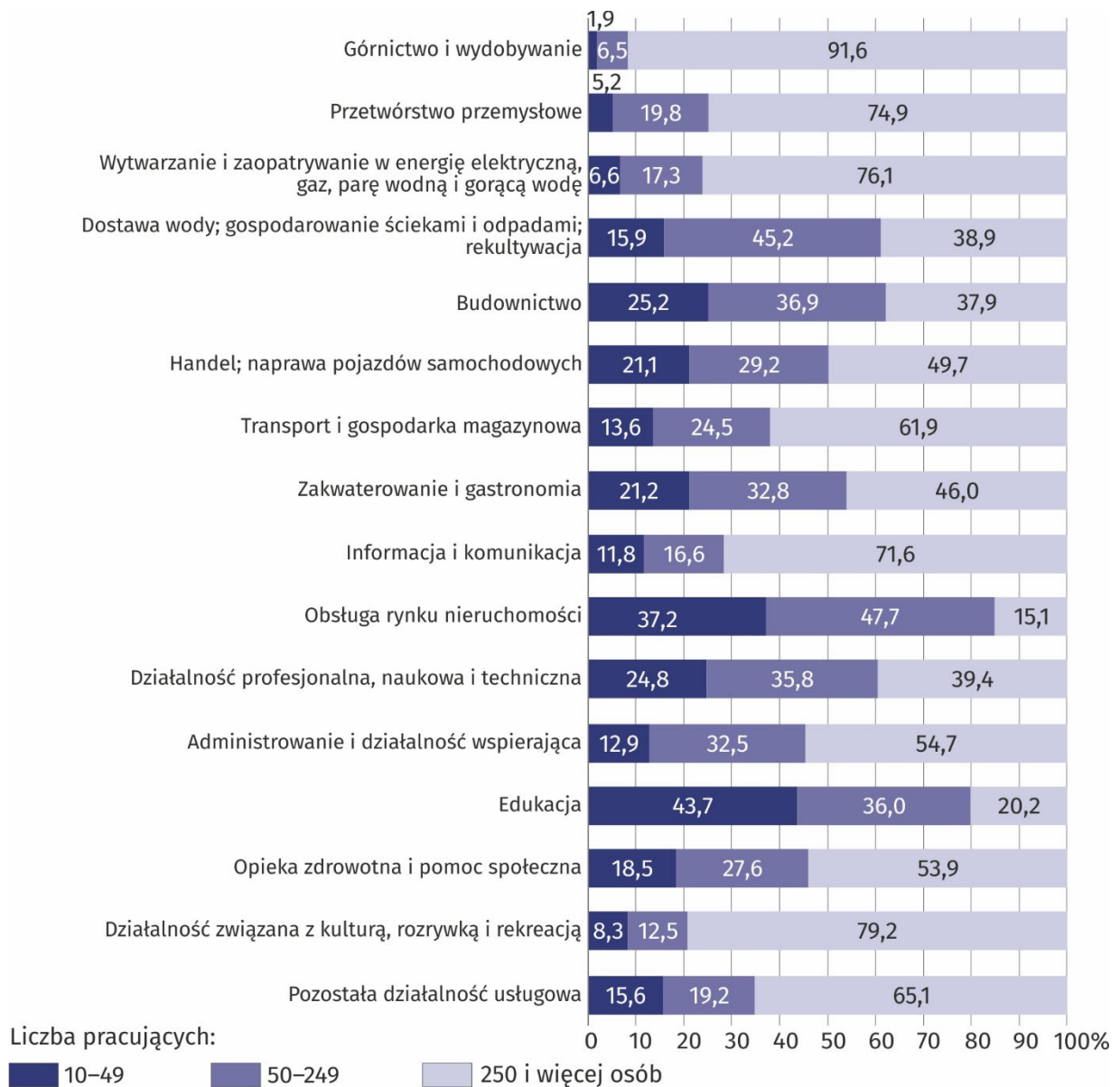
POZOSTAŁE PRZYCHODY OPERACYJNE to przychody związane pośrednio z działalnością operacyjną jednostki, a w szczególności: zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych (środków trwałych, środków trwałych w budowie, wartości niematerialnych i prawnych, inwestycji w nieruchomości i prawa), otrzymane nieodpłatnie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

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

Wartość przychodów z całokształtu działalności uzyskanych przez badane przedsiębiorstwa wyniosła 1 809,2 mld zł. W stosunku do I półrocza 2018 roku dla całej badanej zbiorowości wartość przychodów wzrosła o 6,7%, w tym dla jednostek małych – o 4,0% oraz średnich – o 5,4% i dla jednostek dużych – o 7,8%. Z przychodów ogółem 13,2% wypracowały przedsiębiorstwa małe, 24,5% jednostki średnie, a 62,3% – jednostki duże.

Największy wzrost przychodów z całokształtu działalności w stosunku do osiągniętych w okresie I-VI 2018 roku odnotowano w sekcjach: wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną (o 19,1%), handel; naprawa pojazdów samochodowych (o 5,9%), przetwórstwo przemysłowe (o 4,7%) oraz budownictwo (o 4,0%). Spadek przychodów ogółem zanotowano jedynie dla sekcji górnictwo i wydobywanie (o 1,4%).

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



2.2. Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów

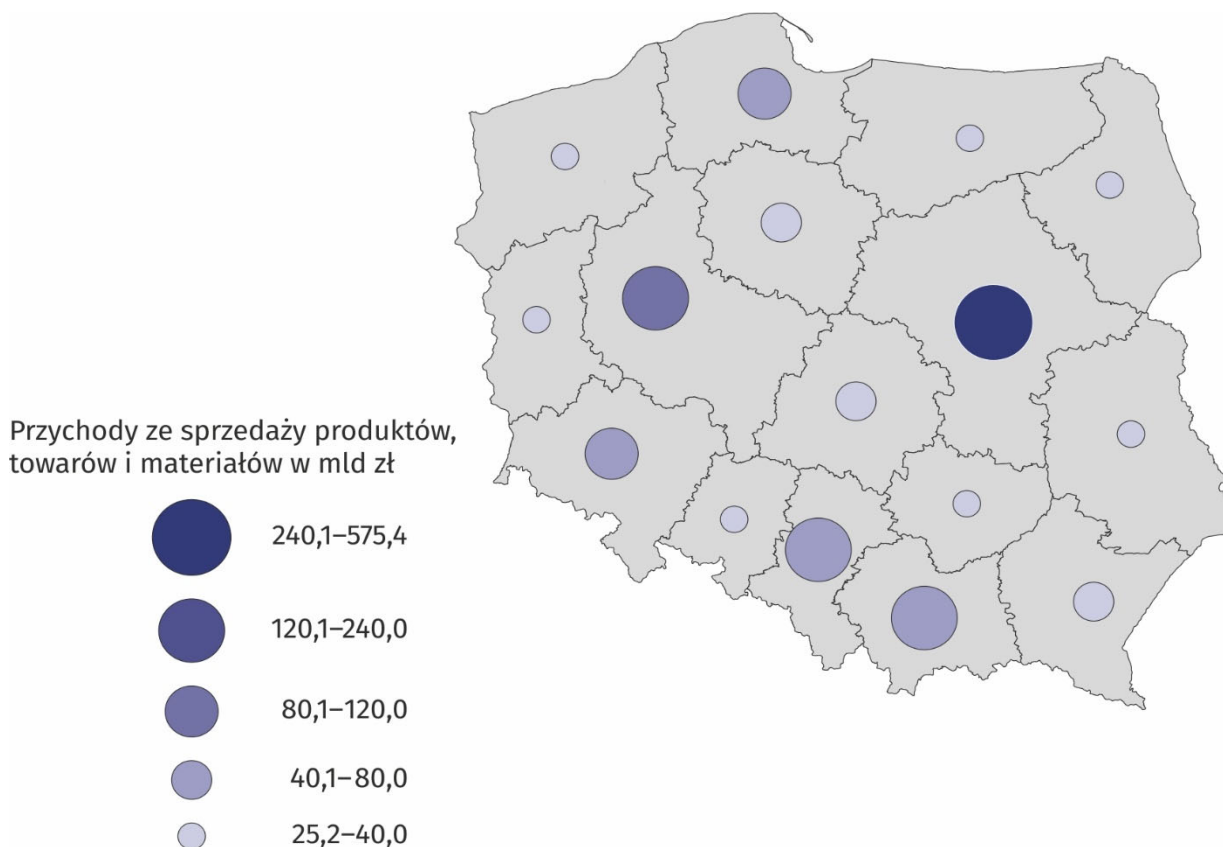
PRZYCHODY NETTO ZE SPRZEDAŻY PRODUKTÓW, TOWARÓW I MATERIAŁÓW to przychody netto ze sprzedaży w kraju i na eksport wytworzonych przez jednostkę produktów (wrobów gotowych, półfabrykatów oraz usług), a także opakowań, wyposażenia i usług obcych, jeżeli są one fakturowane odbiorcom łącznie z produktami;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

Wartość przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów uzyskanych przez badane przedsiębiorstwa wyniosła 1759,1 mld zł. W stosunku do I półrocza 2018 roku dla całej badanej zbiorowości ich wartość wzrosła o 7,0%, dla jednostek małych – o 4,2%, średnich – o 5,3% oraz dużych – o 8,2%. Z przychodów netto ze sprzedaży ogółu badanych podmiotów 13,2% wypracowały przedsiębiorstwa małe, 24,4% jednostki średnie, a 62,4% – jednostki duże.

Największy wzrost przychodów ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów w stosunku do osiągniętych w okresie I-VI 2018 roku odnotowano m.in. w sekcjach: wytwarzanie i zaopatrywanie w energię, gaz, parę wodną i wodę (o 20,2%), handel; naprawa pojazdów samochodowych (o 6,0%) oraz przetwórstwo przemysłowe (o 5,2%).

Najwyższy wzrost przychodów ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów w porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego zanotowano w województwach podlaskim (o 10,7%), mazowieckim (o 10,1%) dolnośląskim (o 9,1%), pomorskim (o 8,7%) i wielkopolskim (o 5,5%).

Mapa 1. Przychody ze sprzedaży produktów towarów i materiałów



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

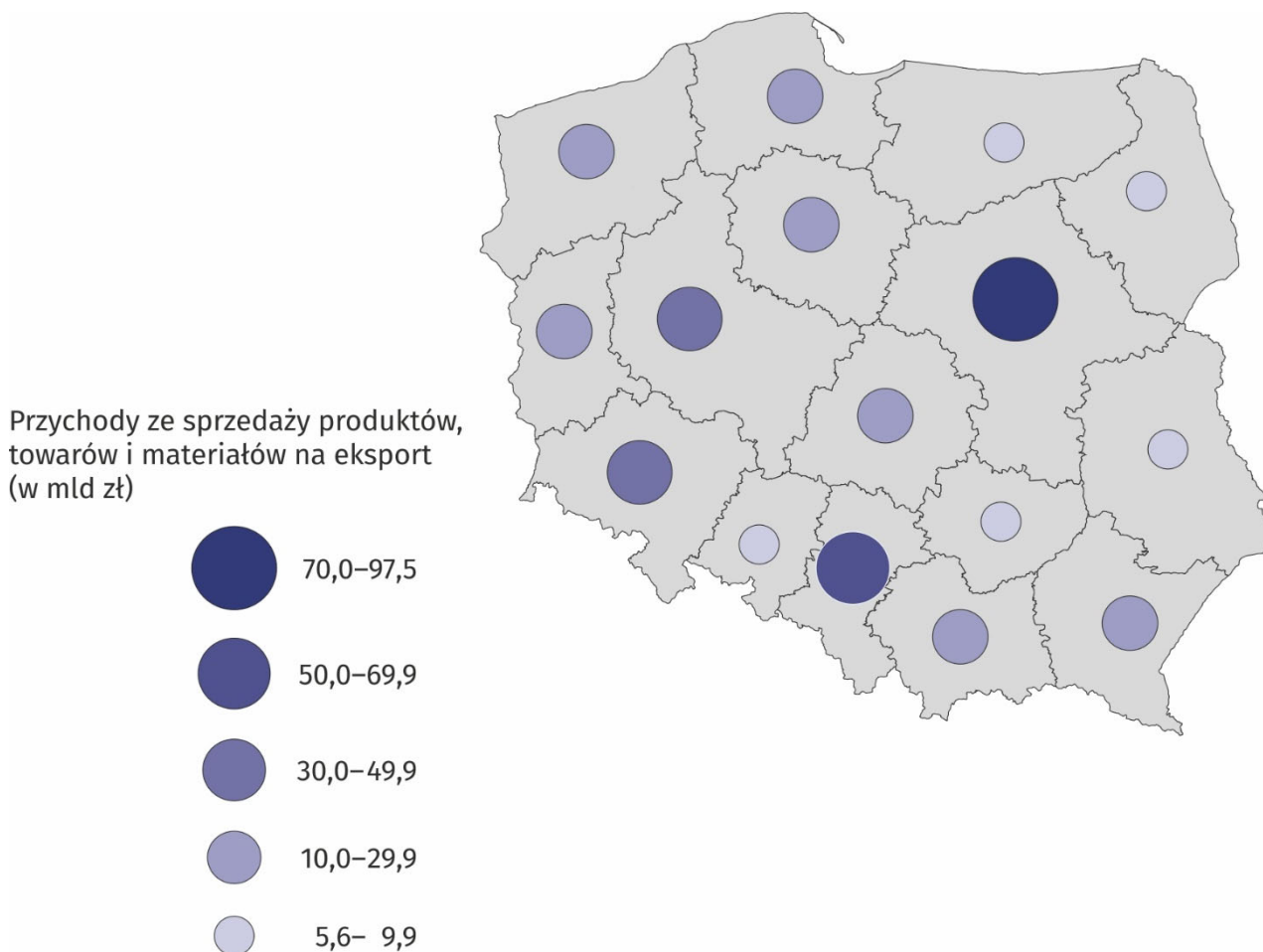
PRZYCHODY NETTO ZE SPRZEDAŻY PRODUKTÓW, TOWARÓW I MATERIAŁÓW NA EKSPORT obejmują wewnętrzną dostawę do krajów członkowskich UE oraz eksport do krajów pozaunijnych.

Z grupy przedsiębiorstw niefinansowych objętych badaniem, 36,7% podmiotów wykazało w okresie I–VI 2019 roku sprzedaż na eksport (35,5% w okresie I–VI 2018 r.). Poziom sprzedaży eksportowej był wyższy o 9,3%, a jej udział w przychodach netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów ogółu podmiotów wzrósł z 23,3% do 23,8%. W podziale na klasy wielkości przedsiębiorstw jednostki duże uzyskały 75,0% ogółu przychodów ze sprzedaży na eksport, jednostki średnie – 18,8%, małe – 6,2%.

Największy udział w przychodach ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów na eksport odnotowano w sekcjach przetwórstwo przemysłowe (74,0%) oraz handel; naprawa pojazdów samochodowych (10,4%).

Najwyższy wzrost przychodów ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów na eksport w porównaniu z I półroczem 2018 roku zanotowano w województwach: dolnośląskim (o 17,7%), pomorskim (o 14,0%), mazowieckim (o 13,6%) i małopolskim (o 10,7%).

Mapa 2. Przychody ze sprzedaży produktów towarów i materiałów na eksport



2.4. Koszty ogółem

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.

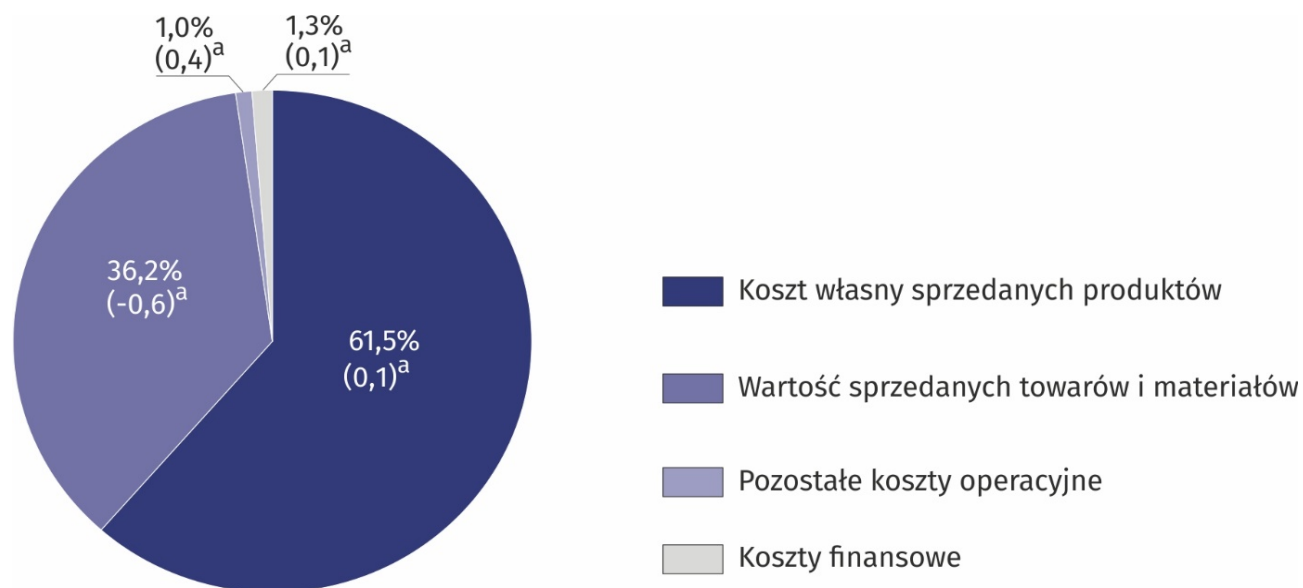
POZOSTAŁE KOSZTY OPERACYJNE to koszty związane pośrednio z działalnością operacyjną jednostki, a w szczególności: strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych i środków trwałych w budowie, amortyzacja oddanych w dzierżawę lub najem środków trwałych, nieplanowane odpisy amortyzacyjne (odpisy z tytułu 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 wymiutowanych przez jednostkę obligacji, odsetki za zwłokę, strata ze zbycia inwestycji, odpisy z tytułu aktualizacji wartości inwestycji, nadwyżka ujemnych różnic kursowych nad dodatnimi.

Wartość kosztów uzyskania przychodów z całokształtu działalności poniesionych przez badane przedsiębiorstwa niefinansowe wyniosła 1 717,4 mld zł. Ogółem dla całej zbiorowości wzrost wartości kosztów wyniósł 6,8%; dla jednostek małych – 3,9%, średnich – 5,4% i dużych – 8,0%. Z kosztów ogółem 13,1% poniosły przedsiębiorstwa małe, 24,7% – jednostki średnie, a 62,2% – jednostki duże.

W strukturze rodzajowej kosztów ogółem zwiększył się udział wynagrodzeń, amortyzacji i pozostałych kosztów rodzajowych (po 0,2 p. proc.). Zmniejszył się udział zużycia materiałów i energii (o 0,6 p. proc.) i usług obcych (o 0,1 p. proc.). Udział podatków i opłat oraz ubezpieczeń społecznych i innych świadczeń pozostał na niezmiennym poziomie.

Wykres 4. Struktura kosztów z całokształtu działalności przedsiębiorstw niefinansowych



a Zmiany do I-VI 2018 r. (w p. proc.)

2.5. Wyniki finansowe

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

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

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

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

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

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

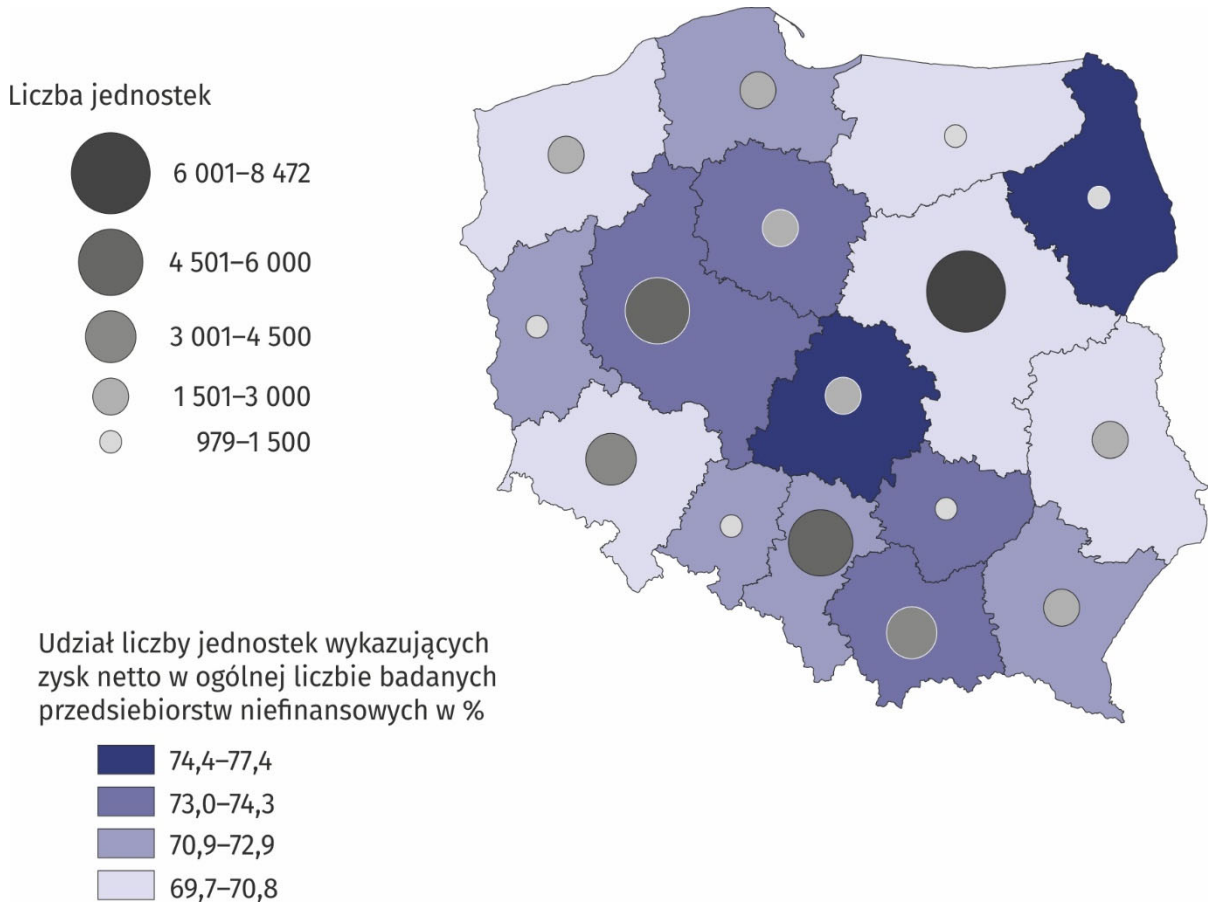
WYNIK FINANSOWY NETTO to wynik finansowy brutto pomniejszony o obowiązkowe obciążenia.

W okresie I-VI 2019 roku wyniki finansowe 44 676 badanych przedsiębiorstw niefinansowych były bardziej korzystne od uzyskanych rok wcześniej. Wynik finansowy brutto wyniósł 91,8 mld zł wobec 87,7 mld zł rok wcześniej. W podziale na grupy przedsiębiorstw według liczby pracujących, w skali roku zanotowano wzrost wyniku finansowego brutto w jednostkach dużych o 4,3%, w jednostkach średnich o 4,9% i w jednostkach małych – o 6,0%. Obciążenia wyniku finansowego brutto wyniosły 14,9 mld zł (o 4,0% więcej niż rok wcześniej, z czego w jednostkach dużych o 5,4%, w małych o 4,5%, a w jednostkach średnich obowiązkowe obciążenie wyniku finansowego zmniejszyło się o 1,4%). Wynik finansowy netto ukształtował się na poziomie 76,9 mld zł (tj. wyższym o 4,8% w porównaniu z osiągniętym w I półroczu 2018 roku). Odnotowany zysk netto był wyższy o 3,1%, a strata netto była niższa o 3,9%. Zysk netto wykazało 72,5% ogółu badanych przedsiębiorstw (wobec 72,4% przed rokiem), a uzyskane przez nie przychody stanowiły 83,7% przychodów z całokształtu działalności badanych przedsiębiorstw (wobec 81,6% przed rokiem).

Największy wzrost zarówno wyniku finansowego brutto jak i wyniku finansowego netto w stosunku do osiągniętego w I półroczu 2018 roku odnotowano w sekcjach: budownictwo, zakwaterowanie i gastronomia oraz informacja i komunikacja.

Najwyższy wzrost wyniku finansowego brutto i wyniku finansowego netto zanotowano w województwach: świętokrzyskim, podkarpackim i lubuskim.

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



2.6. Wskaźniki ekonomiczne

WSKAŹNIK POZIOMU KOSZTÓW to relacja kosztów ogółem do przychodów ogółem.

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

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

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

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

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

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

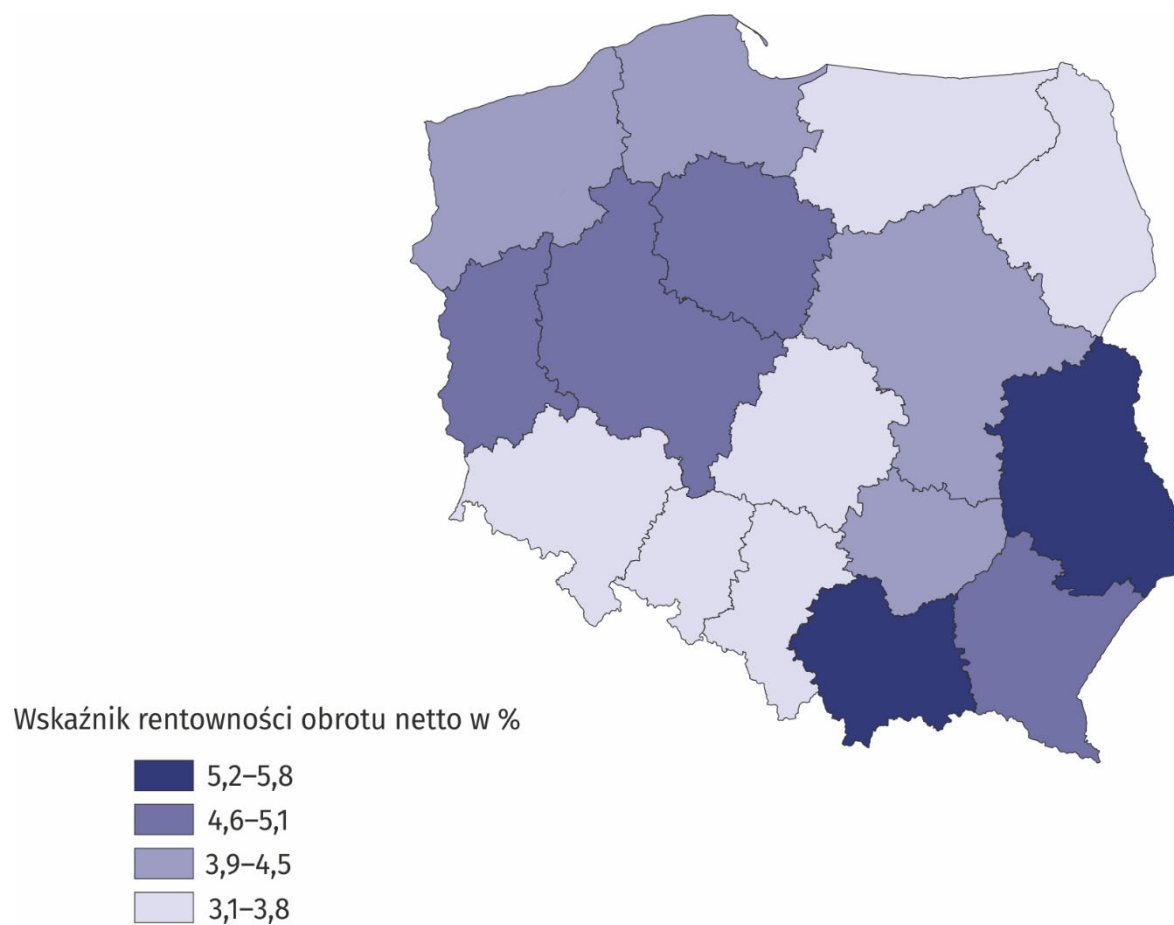
WSKAŹNIK PŁYNNOŚCI FINANSOWEJ III STOPNIA to relacja aktywów obrotowych jednostki (zapasów, należności krótkoterminowych, inwestycji krótkoterminowych i krótkoterminowych rozliczeń międzyokresowych) do zobowiązań krótkoterminowych (bez funduszy specjalnych).

Wskaźnik poziomu kosztów ogółu badanych przedsiębiorstw niefinansowych objętych analizą wyniósł 94,9% (wobec 94,8% w I półroczu 2018 roku). Najkorzystniejszy wskaźnik odnotowały podmioty prowadzące działalność w zakresie działalności profesjonalnej, naukowej i technicznej (90,2%) oraz wytwarzania i zaopatrywania w energię, gaz, parę wodną i wodę (91,1%). Wskaźnik poziomu kosztów w przetwórstwie przemysłowym wyniósł 94,3%, a w handlu; naprawie pojazdów samochodowych 97,2%.

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

Wskaźnik płynności finansowej I stopnia wyniósł 35,4% (36,6% przed rokiem), a płynności finansowej II stopnia – 99,8% (101,8%).

Mapa 4. Wskaźnik rentowności obrotu netto



Rozdział 3. Aktywa obrotowe i zobowiązania

3.1. Aktywa obrotowe

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

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

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

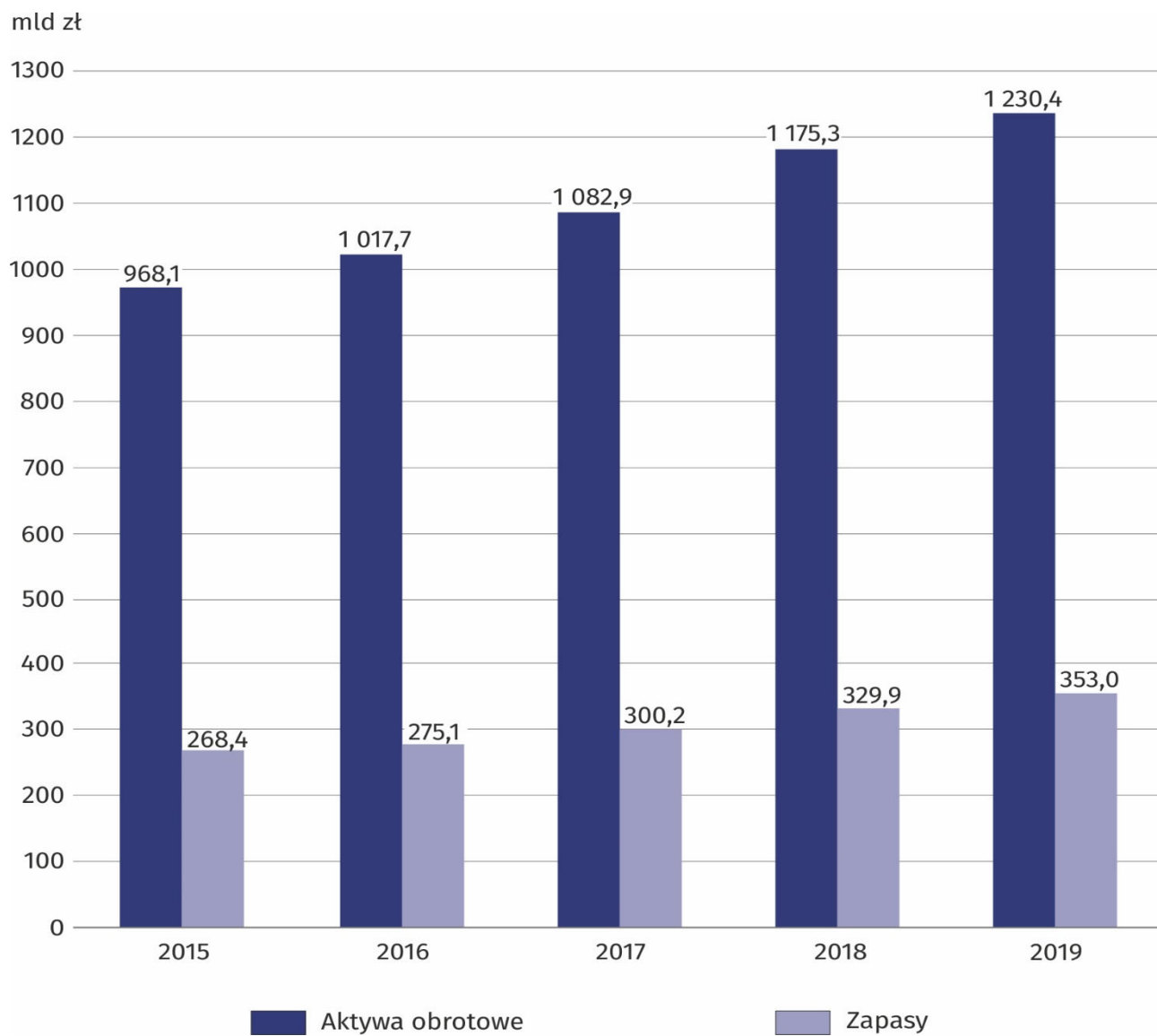
INWESTYCJE KRÓTKOTERMINOWE obejmują krótkoterminowe (obrotowe) aktywa finansowe, w szczególności udziały i akcje, inne papiery wartościowe, udzielone pożyczki, inne krótkoterminowe aktywa finansowe, środki pieniężne i inne aktywa pieniężne; oraz inne inwestycje krótkoterminowe.

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

Wartość aktywów obrotowych badanych przedsiębiorstw niefinansowych wyniosła na koniec czerwca 2019 roku 1 230,4 mld zł, co oznacza wzrost o 4,7% w skali roku. Przedsiębiorstwa duże na koniec czerwca 2019 roku odnotowały wzrost aktywów obrotowych o 6,6% w stosunku do końca czerwca 2018 roku, przedsiębiorstwa średnie o 1,9%, a małe o 2,5%.

Wartość zapasów ogółu badanych przedsiębiorstw niefinansowych ukształtowała się na poziomie 353,0 mld zł, tj. o 7,0% wyższym niż rok wcześniej. Odnotowano wzrost należności krótkoterminowych (o 4,4%), inwestycji krótkoterminowych (o 2,3%) oraz krótkoterminowych rozliczeń międzyokresowych (o 6,2%). W strukturze zapasów ogółem wzrósł udział produktów gotowych (z 13,7% do 14,0%), a obniżył udział towarów (z 41,8% do 41,5%), półproduktów i produktów w toku (z 14,6% do 14,4%) oraz materiałów (z 27,7% do 27,6%).

Wykres 5. Aktywa obrotowe na koniec czerwca w latach 2015-2019



3.2. Zobowiązania

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

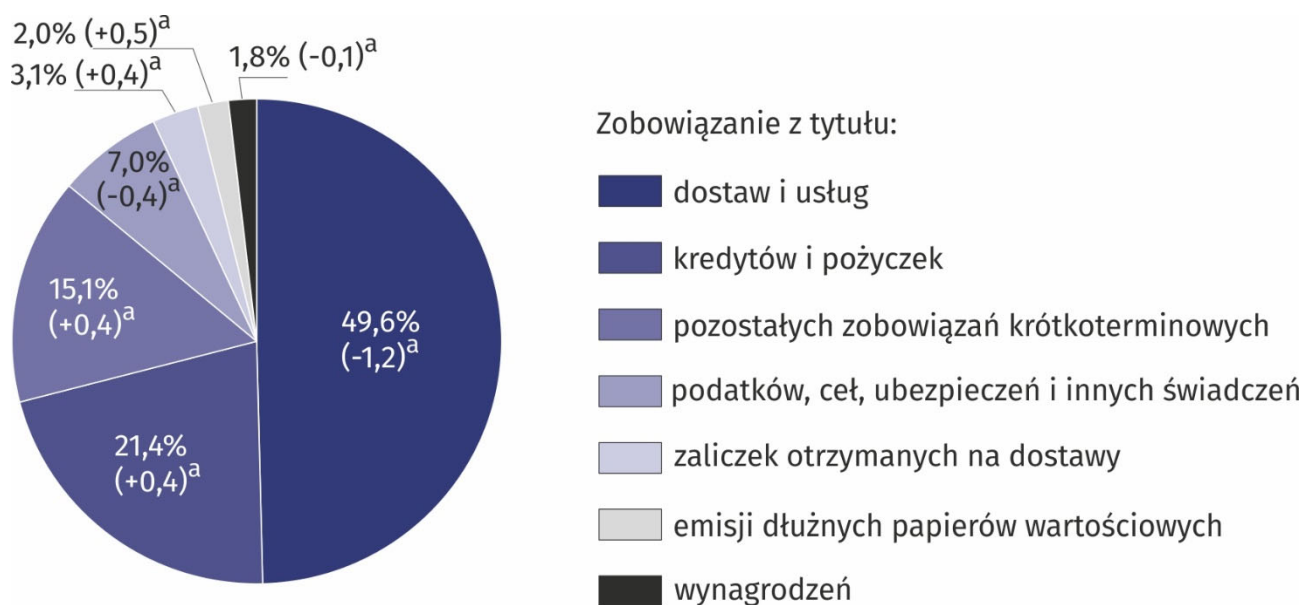
ZOBOWIĄZANIA DŁUGOTERMINOWE powstałe z innych tytułów niż dostawy i usługi obejmują zobowiązania, których termin płatności w całości lub części przypada powyżej 12 miesięcy po dniu bilansowym.

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

Zobowiązania długo- i krótkoterminowe (bez funduszy specjalnych) na koniec I półrocza 2019 r. wyniosły 1 287,0 mld zł i były o 5,9% wyższe niż przed rokiem. W przedsiębiorstwach dużych wzrost tych zobowiązań wyniósł 9,3%, a w jednostkach średnich 3,2%. W przedsiębiorstwach małych zobowiązania długo- i krótkoterminowe (bez funduszy specjalnych) były niższe o 4,6%.

Wartość zobowiązań krótkoterminowych wszystkich badanych przedsiębiorstw niefinansowych wyniosła w końcu czerwca 2019 roku 838,5 mld zł i była o 5,8% wyższa niż rok wcześniej. Wpływ na to miał wzrost zobowiązań z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych o 46,5%, zaliczek otrzymanych na dostawy – o 19,1% i pozostałych zobowiązań krótkoterminowych – o 8,9%, oraz kredytów i pożyczek – o 7,6%.

Wykres 6. Struktura zobowiązań krótkoterminowych



a Zmiany do I-VI 2018 r. (w p. proc.)

Rozdział 4. Nakłady

4.1. Nakłady inwestycyjne

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.

W I półroczu 2019 roku nakłady inwestycyjne ogółem badanych przedsiębiorstw wyniosły 69,6 mld zł. Wartość nakładów była (w cenach stałych) o 17,9% wyższa niż przed rokiem (w analogicznym okresie ubiegłego roku odnotowano wzrost o 11,0%, a w całym 2018 r. wzrost o 10,8%). Zwiększyły się nakłady (w cenach stałych) na budynki i budowle – o 24,4%, na maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia – o 11,6% oraz na środki transportu – o 24,0%. Udział zakupów¹ w nakładach ogółem wyniósł 62,3% (wobec 65,1% przed rokiem).

Ponad 74% nakładów inwestycyjnych poniosły podmioty duże tj. o liczbie pracujących 250 i więcej osób. Jednostki średnie (o liczbie pracujących od 50 do 249 osób) zrealizowały 19,0%, a jednostki małe (o liczbie pracujących 10-49 osób) – 6,5% ogółu nakładów inwestycyjnych poniesionych przez badane podmioty o liczbie pracujących 10 i więcej osób.

Inwestowały głównie przedsiębiorstwa prowadzące działalność w zakresie: przemysłu – 39,1% ogółu inwestujących podmiotów, handlu; naprawy pojazdów samochodowych – 25,7%, budownictwa – 7,7%, transportu i gospodarki magazynowej – 5,0%, informacji i komunikacji – 4,3% oraz administrowania i działalności wspierającej – 2,9%. Łącznie podmioty te zainwestowały 65,8 mld zł, tj. 94,6% ogółu nakładów badanych podmiotów.

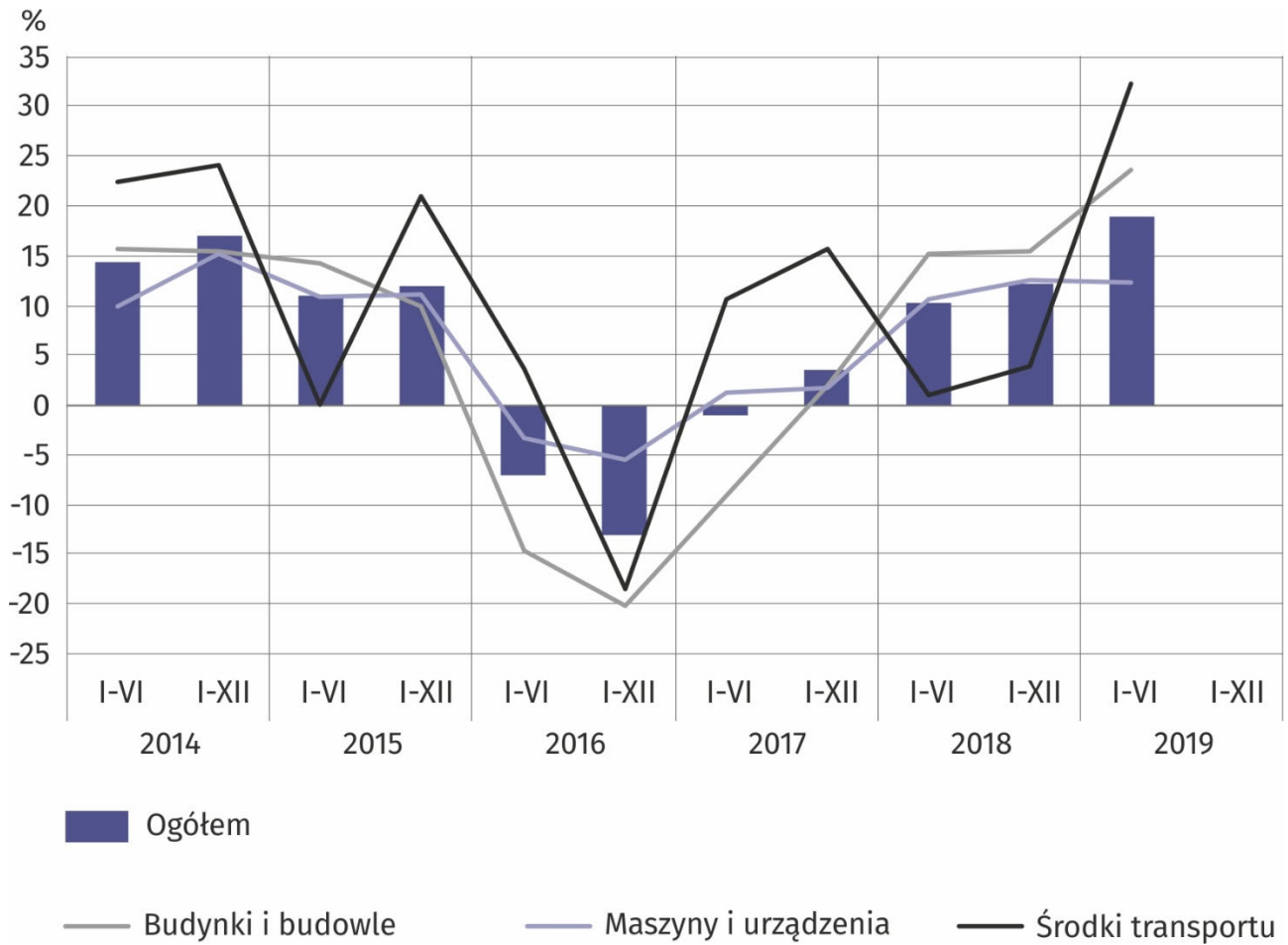
Wśród jednostek przetwórstwa przemysłowego najwyższy udział poniesionych nakładów przypadają na jednostki produkujące pojazdy samochodowe, przyczepy i naczepy – 14,3%, artykuły spożywcze – 13,1%, urządzenia elektryczne – 12,2%, wyroby z gumy i tworzyw sztucznych – 9,1%, wyroby z metali – 7,3%, wyroby z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych – 7,2%.

Największy udział w zrealizowanych nakładach w I półroczu 2019 roku miały przedsiębiorstwa z siedzibą na terenie czterech województw: mazowieckiego, dolnośląskiego, śląskiego i wielkopolskiego – łącznie 66,5%. W kolejnych sześciu województwach: małopolskim, łódzkim, pomorskim, lubelskim, podkarpackim i kujawsko-pomorskim zrealizowano 25,2% nakładów. Na pozostałe województwa przypadało 8,3% poniesionych nakładów inwestycyjnych.

Wartość kosztorysowa inwestycji nowo rozpoczętych ogółem w I półroczu 2019 roku wyniosła 27,7 mld zł. Z ogółem wartości kosztorysowej inwestycji nowo rozpoczętych 78,0% przypadło na przedsiębiorstwa duże, 16,5% na jednostki średnie, a 5,5% na jednostki małe.

¹ Maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia oraz środki transportu.

Wykres 7. Nakłady inwestycyjne – wzrost/spadek w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego



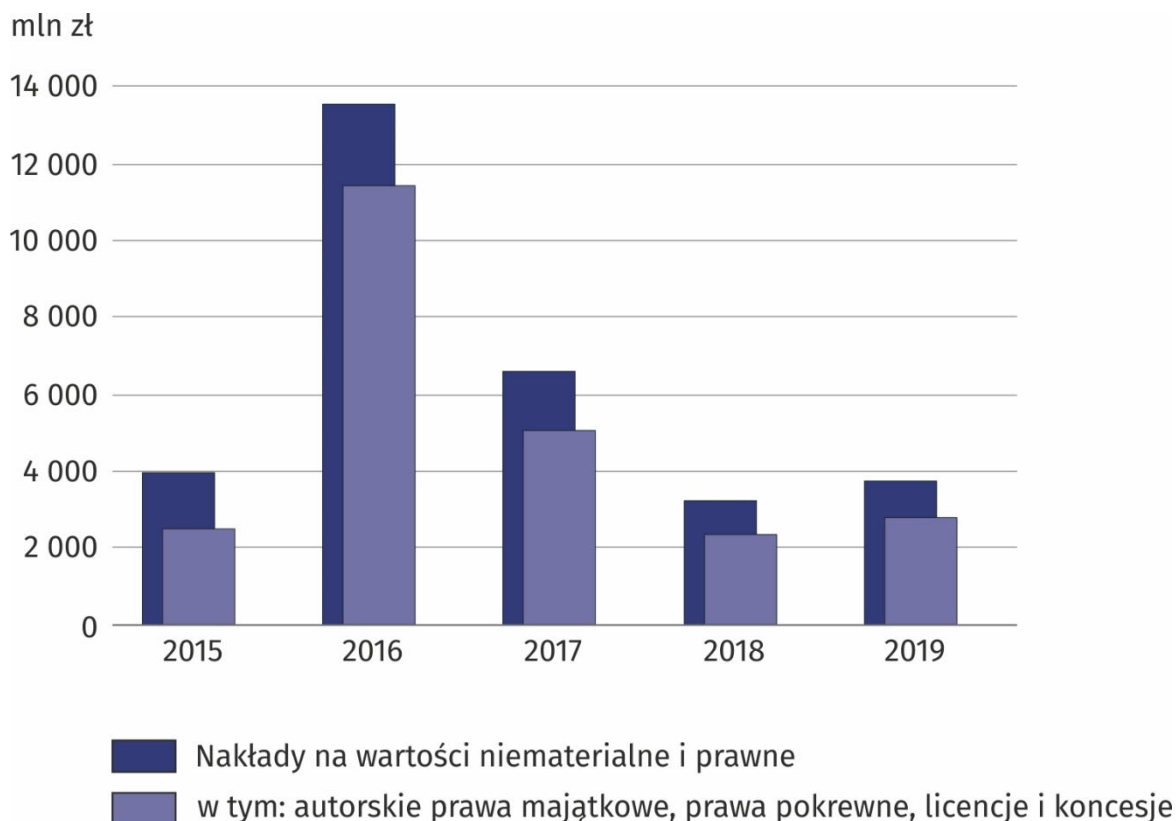
4.2. Nakłady na wartości niematerialne i prawne

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

Nakłady na wartości niematerialne i prawne wyniosły 3,7 mld zł i były o 15,3% wyższe niż w I półroczu 2018 roku. Udział w tych nakładach jednostek dużych wyniósł 75,7%, jednostek średnich – 17,2%, a jednostek małych – 7,1%.

W strukturze nakładów na wartości niematerialne i prawne 75,6% stanowiły nakłady na autorskie prawa majątkowe, prawa pokrewne, licencje i koncesje.

Wykres 8. Nakłady na wartości niematerialne i prawne oraz autorskie prawa majątkowe, prawa pokrewne, licencje i koncesje w I półroczu w latach 2015-2019



Rozdział 5. Przedsiębiorstwa niefinansowe z przewagą kapitału zagranicznego

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

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

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

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

W badanej zbiorowości przedsiębiorstw niefinansowych 6 846 jednostek posiadało przeważający udział kapitału zagranicznego. Stanowiły one 15,3% wszystkich badanych przedsiębiorstw. Wśród tych jednostek przeważały jednostki małe (o liczbie pracujących od 10 do 49 osób) stanowiąc 42,9%. Udział jednostek średnich (o liczbie pracujących od 50 do 249 osób) wyniósł 36,8%, a jednostek dużych (o liczbie pracujących 250 i więcej osób) – 20,3%.

W omawianej zbiorowości przeważały podmioty ze 100% udziałem kapitału zagranicznego w kapitale podstawowym stanowiąc 84,6% (w stosunku do pierwszego półrocza 2018 roku zanotowano wzrost o 0,5%).

Według stanu na 30 czerwca 2019 r. w przedsiębiorstwach z przewagą kapitału zagranicznego objętych badaniem pracowało 1 829,9 tys. osób, co oznacza wzrost o 5,7% w stosunku do stanu na koniec czerwca 2018 r. W jednostkach małych o liczbie pracujących od 10 do 49 osób pracowało 4,1% osób, w średnich (50-249 pracujących) – 16,5%, a w dużych (250 i więcej pracujących) – 79,4%.

Wartość przychodów z całokształtu działalności uzyskanych przez badane przedsiębiorstwa z przewagą kapitału zagranicznego wyniosła 742,6 mld zł. W stosunku do I półrocza 2018 roku dla całej badanej zbiorowości wartość tych przychodów ogółem wzrosła o 9,5%, dla jednostek małych o 4,8%, średnich o 13,4%, a dużych – o 8,9%. Z przychodów ogółem 7,4% wypracowały przedsiębiorstwa małe, 19,5% jednostki średnie, a 73,1% – jednostki duże.

Wartość kosztów z całokształtu działalności poniesionych przez badane przedsiębiorstwa z przewagą kapitału zagranicznego wyniosła 705,5 mld zł. Ogółem dla całej zbiorowości wzrost wartości kosztów wyniósł 9,0%; dla jednostek małych o 3,7%, średnich – 13,2%, a dużych – 8,5%. Z kosztów ogółem 7,3% poniosły przedsiębiorstwa małe, 19,5% – jednostki średnie, a 73,2% – jednostki duże.

W okresie I-VI 2019 roku wyniki finansowe 6 846 badanych przedsiębiorstw z przewagą kapitału zagranicznego były lepsze od uzyskanych rok wcześniej. Wynik finansowy brutto wyniósł 37,2 mld zł wobec 31,1 mld zł rok wcześniej. W podziale według liczby pracujących, w skali roku w jednostkach małych wynik finansowy brutto był wyższy o 29,3%, w jednostkach średnich o 17,5%, a w jednostkach dużych o 18,8%. Wynik finansowy netto ukształtował się na poziomie 30,4 mld zł (wzrost o 22,1% wobec I półrocza 2018 roku) i stanowiły 39,5% wyniku finansowego netto wszystkich badanych podmiotów prowadzących księgi rachunkowe o liczbie pracujących 10 osób i więcej.

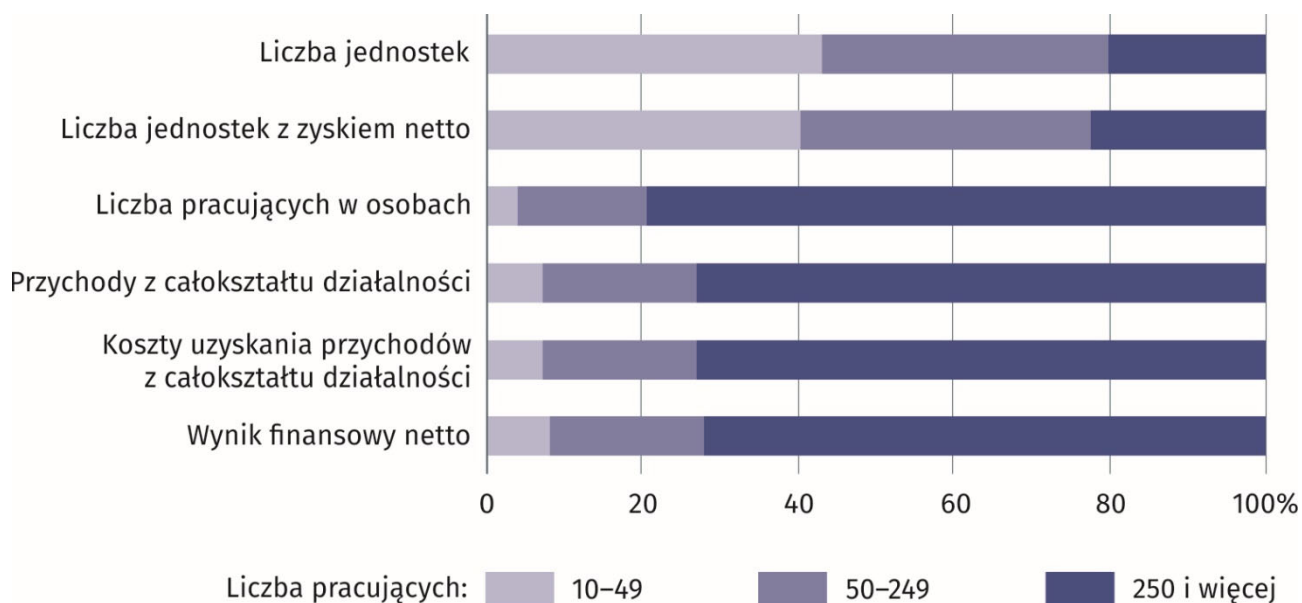
Szybszy wzrost przychodów z całokształtu działalności od kosztów ich uzyskania (odpowiednio o 9,5% i o 9,0%) znalazł odzwierciedlenie w poprawie wskaźnika poziomu kosztów (z 95,4% przed rokiem do 95,0%). Wskaźnik rentowności sprzedaży brutto minimalnie zmalał do 5,1% (5,2% w I półroczu 2018 roku). Wskaźnik rentowności obrotu brutto wzrósł z 4,6% do 5,0%, a wskaźnik rentowności obrotu netto – z 3,7% do 4,1%.

Wartość aktywów obrotowych badanych przedsiębiorstw wyniosła na koniec czerwca 2019 roku 492,4 mld zł, co oznacza wzrost o 6,0% w skali roku. Przedsiębiorstwa duże na koniec I półrocza 2019 roku odnotowały wzrost aktywów obrotowych o 5,3% w stosunku do końca czerwca 2018 roku, przedsiębiorstwa średnie o 9,4%, a małe o 3,4%.

Wartość zobowiązań krótkoterminowych wszystkich badanych przedsiębiorstw z przewagą kapitału zagranicznego wyniosła w końcu czerwca 2019 roku 346,1 mld zł i była o 6,1% wyższa niż rok wcześniej.

Nakłady inwestycyjne ogółem badanych przedsiębiorstw z przewagą kapitału zagranicznego w I półroczu 2019 roku wyniosły 28,6 mld zł i były (w cenach stałych) o 13,7% wyższe niż przed rokiem. Udział w nakładach jednostek dużych (o liczbie pracujących 250 i więcej osób) wyniósł 79,7%, jednostek średnich (o liczbie pracujących od 50 do 249 osób) wyniósł 17,5%, a jednostek małych (o liczbie pracujących od 10 do 49 osób) wyniósł 2,8%.

Wykres 9. Podstawowe dane o przedsiębiorstwach niefinansowych z przewagą kapitału zagranicznego według klas wielkości



Uwagi metodyczne

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

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

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

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

1. Zakres podmiotowy i przedmiotowy badania

Zbiorowość przedstawiona w publikacji obejmuje osoby prawne, jednostki nieposiadające osobowości prawnej oraz osoby fizyczne prowadzących działalność gospodarczą w okresie I–VI 2019 r.

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

Oznaczenia sekcji	Opis
B	Górnictwo i wydobywanie
C	Przetwórstwo przemysłowe
D	Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych
E	Dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją
F	Budownictwo
G	Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle
H	Transport i gospodarka magazynowa
I	Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi
J*	Informacja i komunikacja
L	Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości

M	Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna
N	Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca
P**	Edukacja
Q***	Opieka zdrowotna i pomoc społeczna
R****	Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją
S*****	Pozostała działalność usługowa

* sekcja J – z wyłączeniem instytucji kultury mających osobowość prawną

** sekcja P – z wyłączeniem szkół wyższych

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

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

*****sekcja S – z wyłączeniem związków zawodowych, organizacji religijnych i politycznych

Na potrzeby niniejszej publikacji dokonano dodatkowego grupowania w stosunku do obowiązujących przekrojów klasyfikacyjnych, ujmując pod pojęciem „Przemysł” sekcje: B (Górnictwo i wydobywanie), C (Przetwórstwo przemysłowe), D (Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych), E (Dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją).

W analizowanej zbiorowości wyodrębniono następujące **klasy wielkości**:

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

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

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

2. Objaśnienia podstawowych pojęć

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

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

Przychody operacyjne ogółem obejmują przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów oraz pozostałe przychody operacyjne.

Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów to przychody netto ze sprzedaży w kraju i na eksport wytworzonych przez jednostkę produktów (wyrobów gotowych, półfabrykatów oraz usług), a także

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

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

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

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

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

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

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

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

Wynik finansowy z pozostałym działaniem operacyjnej stanowi różnicę między pozostałymi przychodami operacyjnymi a pozostałymi kosztami operacyjnymi. Od 2002 r. zawierał część, a od 2016 r. całość zdarzeń nadzwyczajnych związanych z działalnością operacyjną.

Wynik finansowy z działalności operacyjnej to różnica między przychodami operacyjnymi ogółem a kosztami operacyjnymi ogółem.

Wynik na operacjach finansowych stanowi różnicę między przychodami finansowymi a kosztami finansowymi.

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

Obowiązkowe obciążenia wyniku finansowego brutto obejmują podatek dochodowy od osób prawnych i fizycznych oraz inne płatności wynikające z odrębnych przepisów. Wpływający na wynik finansowy podatek dochodowy

obejmuje część bieżącą i część odroczoną. Część odroczona stanowi różnicę między stanem rezerw i aktywów z tytułu podatku odroczonego (w związku z przejściowymi różnicami między wynikiem finansowym brutto a podstawą opodatkowania, wynikającymi z odmienności momentu ujęcia przychodu i kosztu zgodnie z przepisami o rachunkowości a przepisami podatkowymi) na koniec i początek okresu sprawozdawczego.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Wskaźnik poziomu kosztów to relacja kosztów ogółem do przychodów ogółem.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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