

Wyniki finansowe przedsiębiorstw niefinansowych I–XII 2019 r.

Opracowanie merytoryczne

Główny Urząd Statystyczny, Departament Przedsiębiorstw

pod kierunkiem

Katarzyny Walkowskiej

Zespół autorski

Karol Pasiak, Elżbieta Pabijanek, Jerzy Bajorek, Aneta Płatek, Lucyna Słomska

Skład i opracowanie graficzne

Karol Pasiak GUS

Paweł Luty ZWS

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 przedsiębiorstwa o liczbie pracujących 10 osób i więcej, prowadzące księgi rachunkowe.

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

Część analityczna zawiera opis wyników działalności gospodarczej przedsiębiorstw niefinansowych w okresie styczeń – grudzień 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 przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym, osobny rozdział publikacji poświęcono analizie przedsiębiorstw z przewagą kapitału zagranicznego.

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

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

Dyrektor
Departamentu Przedsiębiorstw

/-/ Katarzyna Walkowska

Warszawa, maj 2020 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 przedsiębiorstw niefinansowych w latach 2015-2019
- Tabela 2. Przychody i koszty przedsiębiorstw niefinansowych
- Tabela 3. Wyniki finansowe przedsiębiorstw niefinansowych
- Tabela 4. Wskaźniki ekonomiczne przedsiębiorstw niefinansowych
- Tabela 5. Koszty przedsiębiorstw niefinansowych w układzie rodzajowym
- Tabela 6. Aktywa obrotowe przedsiębiorstw niefinansowych
- Tabela 7. Zobowiązania długo- i krótkoterminowe przedsiębiorstw niefinansowych
- Tabela 8. Nakłady inwestycyjne oraz nakłady na wartości niematerialne i prawne przedsiębiorstw niefinansowych
- Tabela 9. Wyniki finansowe przedsiębiorstw niefinansowych w zależności od wielkości osiągniętych przychodów z całokształtu działalności
- Tabela 10. Wyniki finansowe przedsiębiorstw niefinansowych według wskaźnika rentowności obrotu netto
- Tabela 11. Wyniki finansowe przedsiębiorstw niefinansowych o liczbie pracujących 50 osób i więcej według wskaźnika rentowności obrotu netto w wybranych sekcjach
- Tabela 12. Podstawowe dane dotyczące przedsiębiorstw niefinansowych wykazujących sprzedaż na eksport
- Tabela 13. Podstawowe dane dotyczące przedsiębiorstw niefinansowych o liczbie pracujących 50 osób i więcej wykazujących sprzedaż na eksport
- Tabela 14. Podstawowe dane dotyczące przedsiębiorstw niefinansowych według województw
- Tabela 15. Podstawowe dane przedsiębiorstw niefinansowych według sektorów własności
- Tabela 16. Podstawowe dane dotyczące przedsiębiorstw niefinansowych z większością udziałem kapitału zagranicznego
- Tabela 17. Podstawowe dane dotyczące przedsiębiorstw niefinansowych 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 przedsiębiorstw na koniec grudnia 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 na koniec grudnia 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 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 (.) | brak informacji, konieczność zachowania tajemnicy statystycznej w rozumieniu ustawy o statystyce publicznej, wypełnienie pozycji jest niemożliwe lub niecelowe |
| „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 2019 roku wyniki finansowe badanych przedsiębiorstw były wyższe od uzyskanych rok wcześniej. Przychody z całokształtu działalności były wyższe o 5,4% od osiągniętych rok wcześniej, a koszty ich uzyskania wzrosły o 5,3%. Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów rosły w skali roku w tempie 5,5%, podobnie jak koszty tej działalności.

Wynik finansowy ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów wyniósł 172,5 mld zł i był wyższy o 4,3% niż w 2018 roku. Wynik finansowy z pozostałej działalności operacyjnej ukształtował się na poziomie 8,3 mld zł i był wyższy o 1,7 mld zł niż przed rokiem. Zanotowano poprawę wyniku na operacjach finansowych (minus 0,4 mld zł wobec minus 4,0 mld zł w 2018 roku).

Wynik finansowy brutto wyniósł 180,4 mld zł wobec 168,1 mld zł przed rokiem, a jego obciążenia ukształtowały się na poziomie 30,1 mld zł (wobec 28,9 mld zł). Wynik finansowy netto wyniósł 150,3 mld zł i był wyższy o 8,0% niż przed rokiem. Zysk netto wyniósł 178,5 mld zł i był wyższy o 4,7% od uzyskanego w 2018 roku, a strata netto wyniosła 28,2 mld zł i zmniejszyła się o 9,8%. Zysk netto wykazało 80,8% ogółu przedsiębiorstw, a uzyskane przez nie przychody stanowiły 87,7% przychodów z całokształtu działalności badanych przedsiębiorstw (wobec 86,2% przed rokiem).

Wskaźnik poziomu kosztów dla ogółu przedsiębiorstw wyniósł 95,2% (wobec 95,3% przed rokiem), a wskaźnik rentowności sprzedaży brutto utrzymał się na tym samym poziomie co przed rokiem – 4,7%. Zwiększył się wskaźnik rentowności obrotu brutto z 4,7% do 4,8% oraz wskaźnik rentowności obrotu netto z 3,9% do 4,0%.

Wskaźnik płynności finansowej I stopnia wyniósł 38,7% (wobec 37,1% przed rokiem), a płynności finansowej II stopnia 101,1% (wobec 100,5% przed rokiem). Wskaźnik płynności I stopnia powyżej 20% uzyskało 55,9% przedsiębiorstw. Wskaźnik płynności II stopnia w przedziale od 100% do 130% odnotowało 11,2% badanych przedsiębiorstw.

Z grupy przedsiębiorstw objętych badaniem 37,8% wykazało w 2019 roku przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów na eksport (wobec 36,8% rok wcześniej). Poziom przychodów ze sprzedaży na eksport był o 9,0% wyższy niż w roku ubiegłym. Udział tych przychodów w przychodach netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów ogółu badanych przedsiębiorstw zwiększył się z 22,5% do 23,2%. Spośród jednostek eksportujących, zysk netto wykazało 82,3% przedsiębiorstw wobec 82,7% przed rokiem. Podstawowe relacje ekonomiczno-finansowe tej grupy przedsiębiorstw uległy nieznacznej poprawie i były podobne do uzyskanych dla ogółu badanych przedsiębiorstw.

W 2019 roku nakłady inwestycyjne badanych przedsiębiorstw wyniosły 172,2 mld zł i były (w cenach stałych) o 11,5% wyższe niż przed rokiem (w 2018 roku odnotowano wzrost o 11,8%). Nakłady na wartości niematerialne i prawne wyniosły 11,0 mld zł i były o 22,2% wyższe niż w 2018 roku.

Rozdział 1. Przedsiębiorstwa niefinansowe

Prezentowane w niniejszej publikacji PRZEDSIĘBIORSTWA NIEFINANSOWE są to 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).

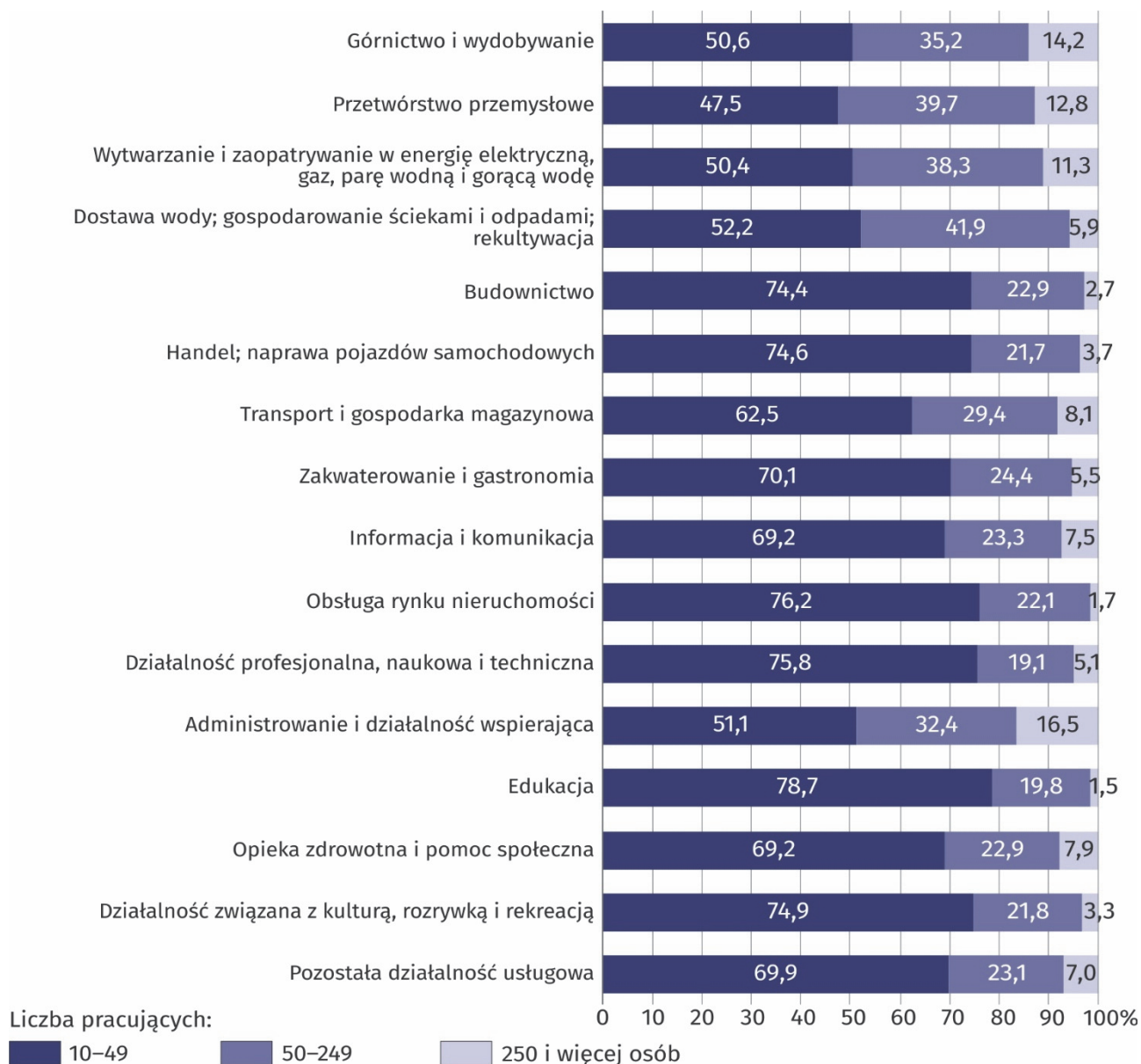
Ze względu na formę prawną przedsiębiorstwa niefinansowe to spółki osobowe, spółki kapitałowe, spółki cywilne prowadzące działalność w oparciu o umowę zawartą na podstawie Kodeksu cywilnego, spółki przewidziane w przepisach innych ustaw niż Kodeks spółek handlowych i Kodeks cywilny lub formy prawne, 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 przedsiębiorstw jest objęta odrębną sprawozdawczością statystyczną.

1.1. Liczba przedsiębiorstw niefinansowych

Zawarte w niniejszej publikacji informacje o wynikach finansowych osiągniętych przez przedsiębiorstwa niefinansowe w 2019 roku obejmują dane o 49 243 przedsiębiorstwach, co oznacza wzrost w stosunku do 2018 roku o 0,8%. Wśród badanych przedsiębiorstw przeważały jednostki małe (o liczbie pracujących od 10 do 49 osób), stanowiąc 64,0% całej objętej badaniem populacji. Udział jednostek średnich (o liczbie pracujących od 50 do 249 osób) wyniósł 28,6%, a jednostek dużych (o liczbie pracujących 250 osób i więcej) – 7,4%.

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

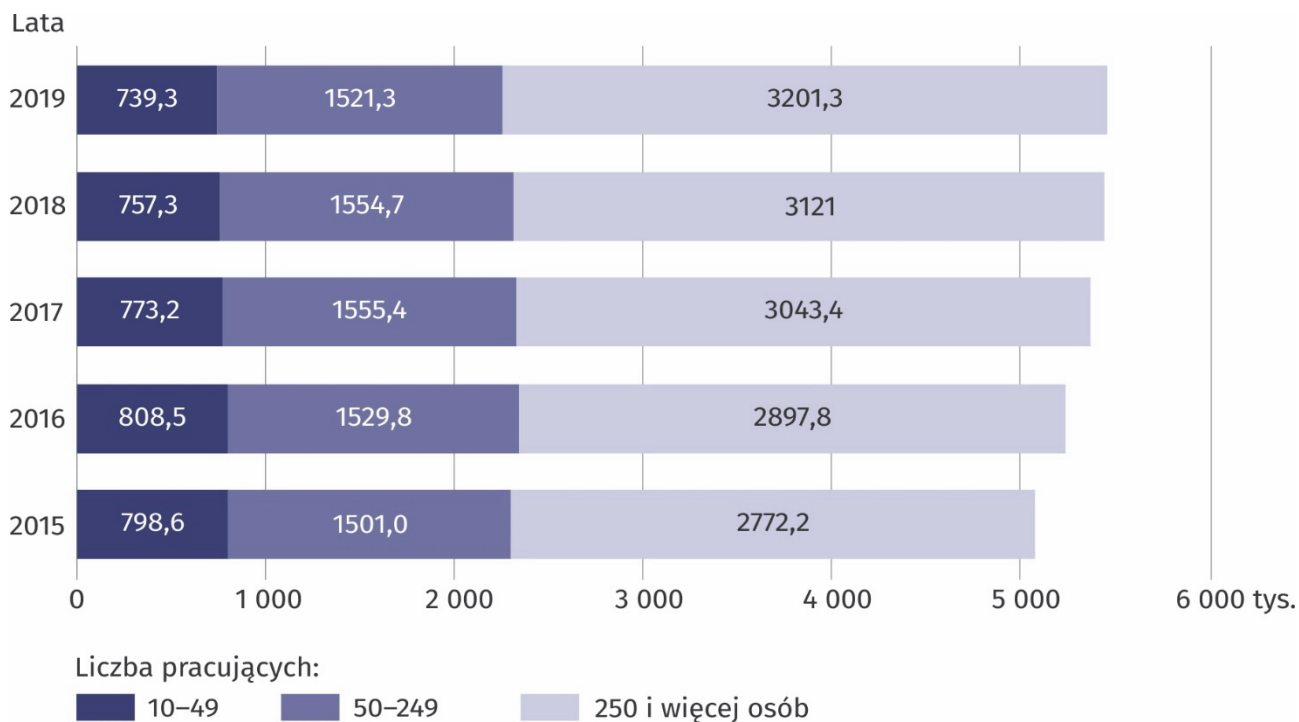


1.2. Pracujący

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 31 grudnia 2019 r. w przedsiębiorstwach objętych badaniem pracowało 5 461,9 tys. osób, co oznacza wzrost o 0,5% w stosunku do stanu na koniec grudnia 2018 r. W jednostkach małych o liczbie pracujących od 10 do 49 osób pracowało 13,5% osób, w średnich (50–249 pracujących) – 27,9%, a w dużych (250 pracujących i więcej) – 58,6%.

Wykres 2. Pracujący według klas wielkości przedsiębiorstw na koniec grudnia 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 (wyrobów gotowych, półfabrykatów oraz usług), a także opakowań, wyposażenia i usług obcych, jeżeli są one fakturowane odbiorcom łącznie z produktami; oraz przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów, tj. nabyte w celu odsprzedaży w stanie nieprzetworzonym rzeczowe aktywa obrotowe oraz produkty wytworzone przez jednostkę, jeśli sprzedawane są one w sieci własnych sklepów obok towarów obcej produkcji, jak również kwoty należne za sprzedane towary i materiały, niezależnie od tego, czy zostały zapłacone.

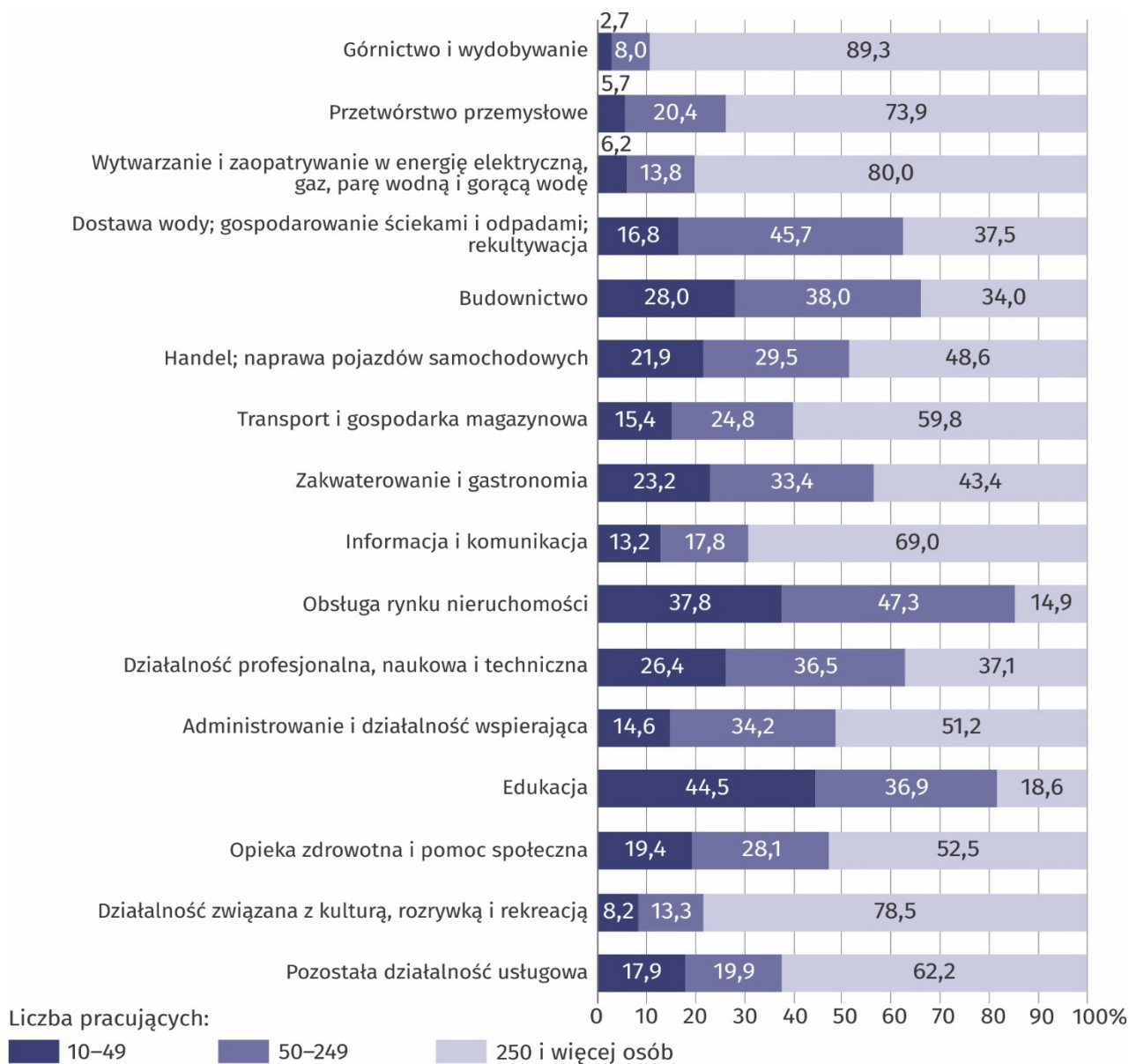
POZOSTAŁE PRZYCHODY OPERACYJNE to przychody związane pośrednio z działalnością operacyjną jednostki, a w szczególności: zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych (środków trwałych, środków trwałych w budowie, wartości niematerialnych i prawnych, inwestycji w nieruchomości i prawa), otrzymane nieodpłatnie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

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

Wartość przychodów z całokształtu działalności uzyskanych przez badane przedsiębiorstwa wyniosła 3 773,4 mld zł. W stosunku do 2018 roku dla całej badanej zbiorowości wartość przychodów wzrosła o 5,4%, w tym dla jednostek małych – o 2,6% oraz średnich – o 5,4% i dla jednostek dużych – o 6,0%. Z przychodów ogółem 14,3% wypracowały przedsiębiorstwa małe, 25,0% jednostki średnie, a 60,7% – jednostki duże.

Największy wzrost przychodów z całokształtu działalności w stosunku do osiągniętych w 2018 roku odnotowano m.in. w sekcjach: wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną (o 14,2%), zakwaterowanie i gastronomia (o 12,7%), działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (o 10,2%), administrowanie i działalność wspierająca (o 9,7%) oraz transport i gospodarka magazynowa (o 8,9%). Spadek przychodów ogółem zanotowano jedynie w sekcji górnictwo i wydobywanie (o 4,7%).

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



2.2. Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów

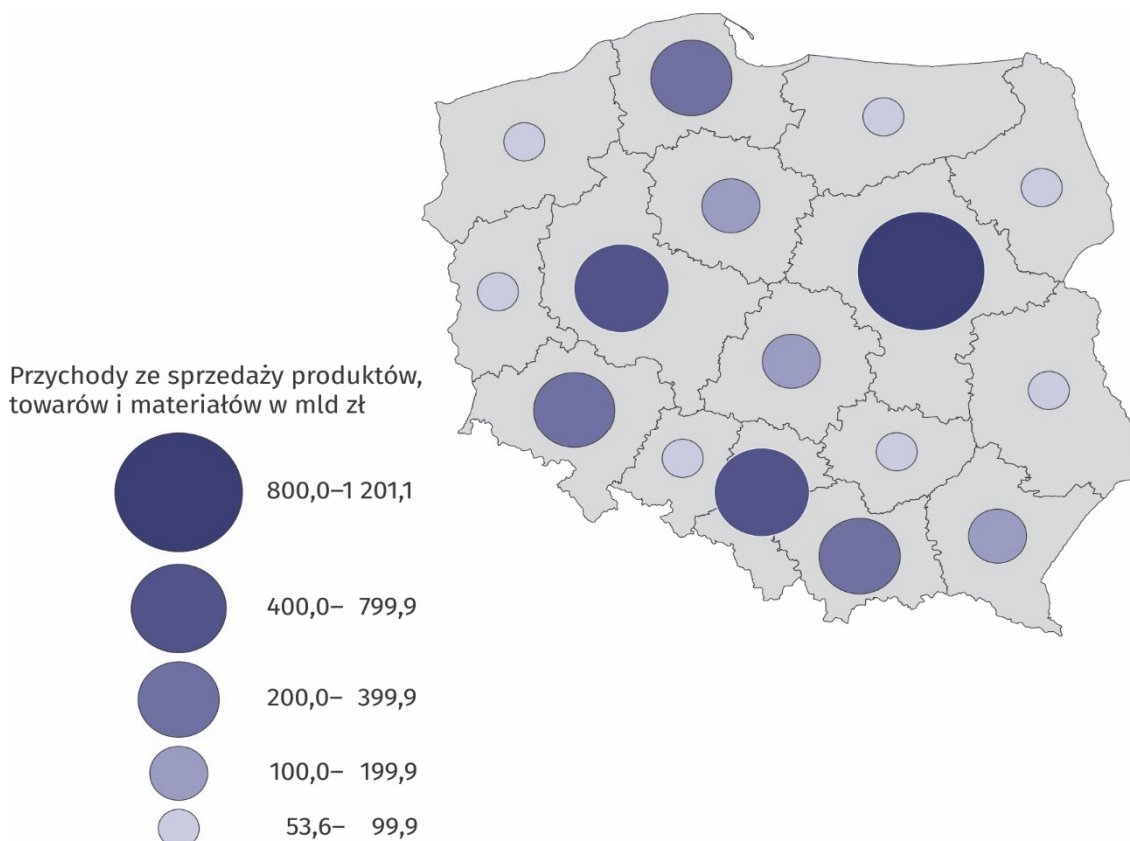
PRZYCHODY NETTO ZE SPRZEDAŻY PRODUKTÓW, TOWARÓW I MATERIAŁÓW to przychody netto ze sprzedaży w kraju i na eksport wytworzonych przez jednostkę produktów (wrobów gotowych, półfabrykatów oraz usług), a także opakowań, wyposażenia i usług obcych, jeżeli są one fakturowane odbiorcom łącznie z produktami; 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 3 675,3 mld zł. W stosunku do 2018 roku dla całej badanej zbiorowości ich wartość wzrosła o 5,5%, dla jednostek małych – o 2,3%, średnich – o 5,4% oraz dużych – o 6,3%. Z przychodów netto ze sprzedaży ogółu badanych przedsiębiorstw 14,2% wypracowały jednostki małe, 25,0% jednostki średnie, a 60,8% – jednostki duże.

Największy wzrost przychodów ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów w stosunku do osiągniętych w 2018 roku odnotowano m.in. w sekcjach: wytwarzanie i zaopatrywanie w energię, gaz, parę wodną i wodę (o 14,6%), zakwaterowanie i gastronomia (o 12,6%) oraz działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (o 9,7%).

Najwyższy wzrost przychodów ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów w porównaniu z rokiem ubiegłym zanotowano w województwach: zachodniopomorskim (o 10,6%), pomorskim (o 8,0%) podlaskim (o 7,8%), opolskim (o 7,5%), łódzkim (o 7,1%) oraz dolnośląskim (o 6,9%).

Mapa 1. Przychody ze sprzedaży produktów towarów i materiałów



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

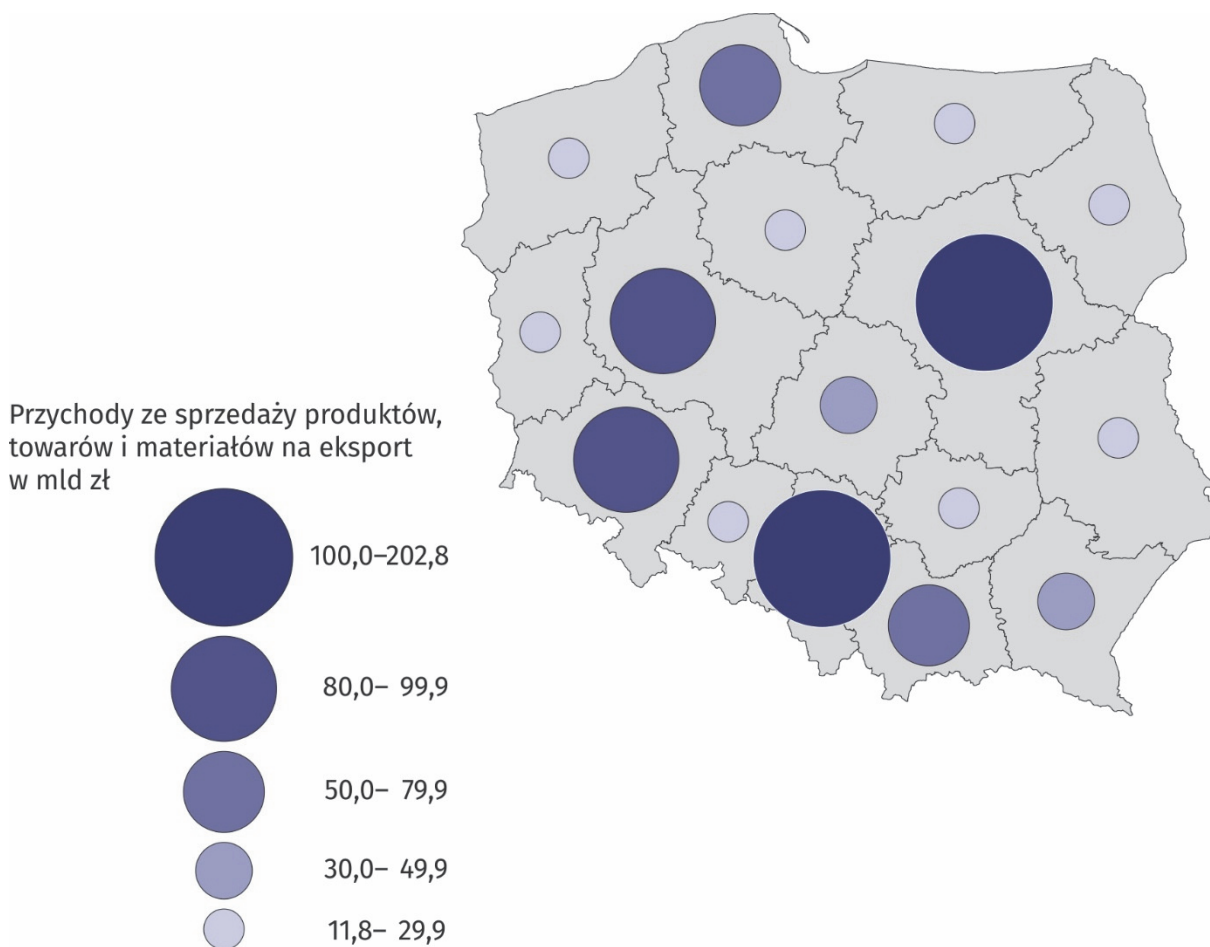
PRZYCHODY NETTO ZE SPRZEDAŻY PRODUKTÓW, TOWARÓW I MATERIAŁÓW NA EKSPORT obejmują wewnątrzwspólnotową dostawę do krajów członkowskich UE oraz eksport do krajów pozaunijnych.

Z grupy przedsiębiorstw niefinansowych objętych badaniem, 37,8% przedsiębiorstw wykazało w 2019 roku sprzedaż na eksport (36,8% w 2018 r.). Poziom sprzedaży eksportowej był wyższy o 9,0%, a jej udział w przychodach netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów ogółu przedsiębiorstw wzrósł z 22,5% do 23,2%. W podziale na klasy wielkości przedsiębiorstw jednostki duże uzyskały 74,1% ogółu przychodów ze sprzedaży na eksport, jednostki średnie – 19,1%, małe – 6,8%.

Największy udział w przychodach ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów na eksport odnotowano w sekcjach przetwórstwo przemysłowe (73,0%) oraz handel; naprawa pojazdów samochodowych (11,1%).

Najwyższy wzrost przychodów ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów na eksport w porównaniu do 2018 roku zanotowano w województwach: dolnośląskim (o 20,6%), podlaskim (o 18,1%), małopolskim (o 12,2%) oraz kujawsko-pomorskim (o 12,0%).

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.

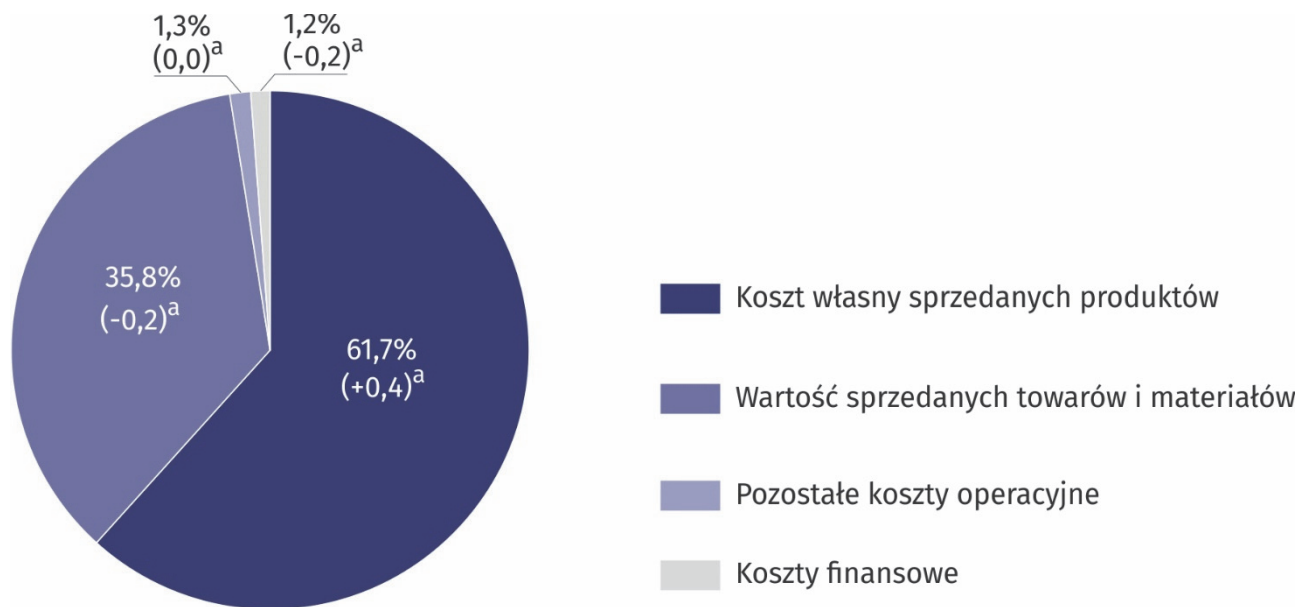
POZOSTAŁE KOSZTY OPERACYJNE to koszty związane pośrednio z działalnością operacyjną jednostki, a w szczególności: strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych i środków trwałych w budowie, amortyzacja oddanych w dzierżawę lub najem środków trwałych, nieplanowane odpisy amortyzacyjne (odpisy z tytułu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

Wartość kosztów uzyskania przychodów z całokształtu działalności poniesionych przez badane przedsiębiorstwa niefinansowe wyniosła 3 593,0 mld zł. Ogółem dla całej zbiorowości wzrost wartości kosztów wyniósł 5,3%; dla jednostek małych – 2,2%, średnich – 5,5% i dużych – 5,9%. Z kosztów ogółem 14,1% poniosły przedsiębiorstwa małe, 25,1% – jednostki średnie, a 60,8% – jednostki duże.

W strukturze rodzajowej kosztów ogółem zwiększył się udział wynagrodzeń i pozostałych kosztów rodzajowych (po 0,3 p. proc.), amortyzacji (o 0,2 p. proc.), a także usług obcych oraz ubezpieczeń społecznych i innych świadczeń (po 0,1 p. proc.). Zmniejszył się udział zużycia materiałów i energii (o 1,0 p. proc.). Udział podatków i opłat pozostał na niezmiennym poziomie.

Wykres 4. Struktura kosztów z całkowitego kształtu działalności przedsiębiorstw niefinansowych



a Zmiany do I-XII 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.

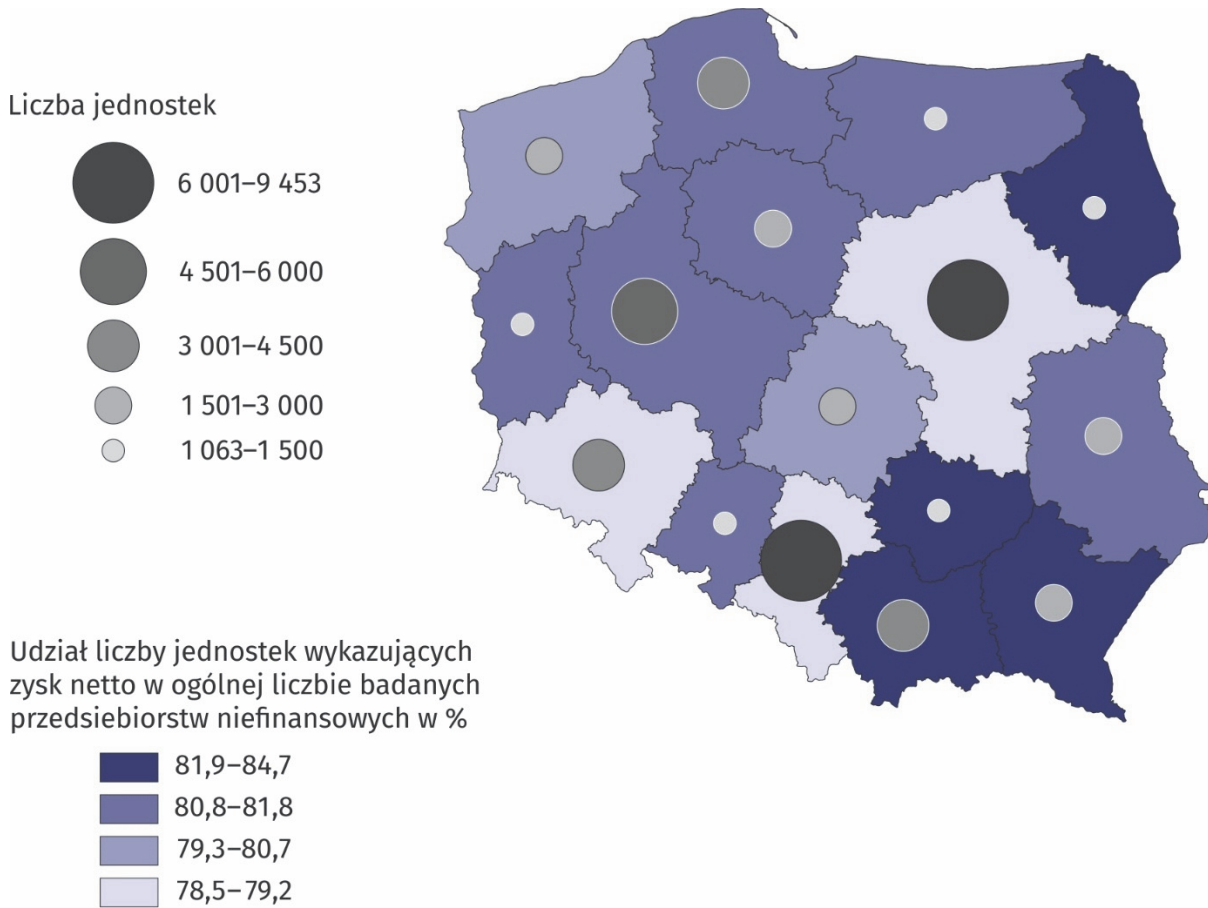
WYNIK FINANSOWY NETTO to wynik finansowy brutto pomniejszony o obowiązkowe obciążenia.

W 2019 roku wyniki finansowe 49 243 badanych przedsiębiorstw niefinansowych były bardziej korzystne od uzyskanych rok wcześniej. Wynik finansowy brutto wyniósł 180,4 mld zł wobec 168,1 mld zł rok wcześniej. W podziale na grupy przedsiębiorstw według liczby pracujących, w skali roku zanotowano wzrost wyniku finansowego brutto w jednostkach dużych o 8,5%, w jednostkach średnich o 3,4% i w jednostkach małych – o 8,9%. Obciążenia wyniku finansowego brutto wyniosły 30,1 mld zł (o 4,0% więcej niż rok wcześniej, z czego w jednostkach dużych o 4,3%, w jednostkach średnich o 4,6% i w jednostkach małych – o 1,6%). Wynik finansowy netto ukształtował się na poziomie 150,3 mld zł (tj. wyższym o 8,0% w porównaniu z osiągniętym w 2018 roku). Odnotowany zysk netto był wyższy o 4,7%, a strata netto była niższa o 9,8%. Zysk netto wykazało 80,8% ogółu badanych przedsiębiorstw (wobec 80,4% przed rokiem), a uzyskane przez nie przychody stanowiły 87,7% przychodów z całokształtu działalności badanych przedsiębiorstw (wobec 86,2% przed rokiem).

Największy wzrost zarówno wyniku finansowego brutto jak i wyniku finansowego netto w stosunku do osiągniętego w 2018 roku odnotowano w sekcjach: informacja i komunikacja, działalność profesjonalna, naukowa i techniczna oraz zakwaterowanie i gastronomia.

Najwyższy wzrost wyniku finansowego brutto i wyniku finansowego netto zanotowano w województwach: podkarpackim, wielkopolskim i podlaskim.

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).

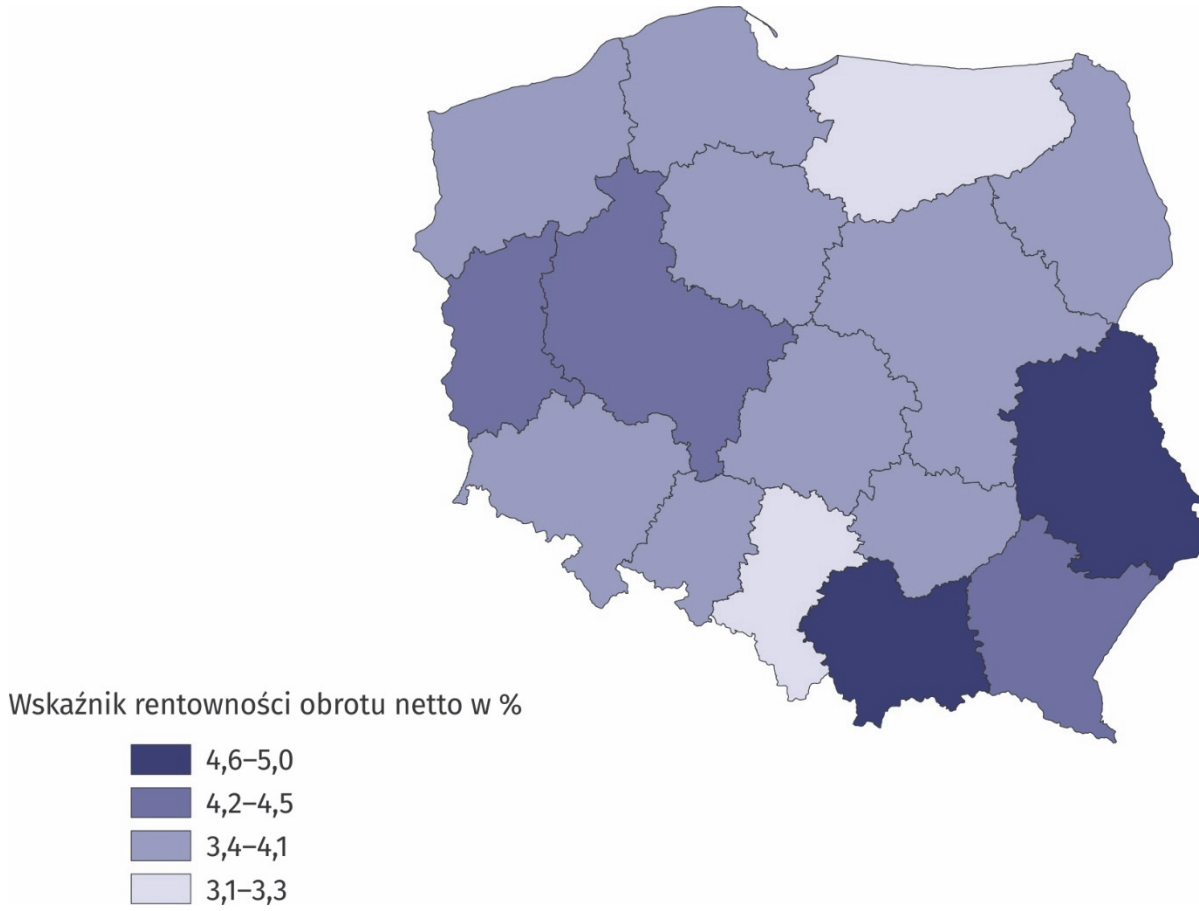
WSKAŹNIK PŁYNNOŚCI FINANSOWEJ III STOPNIA to relacja aktywów obrotowych jednostki (zapasów, należności krótkoterminowych, inwestycji krótkoterminowych i krótkoterminowych rozliczeń międzyokresowych) do zobowiązań krótkoterminowych (bez funduszy specjalnych).

Wskaźnik poziomu kosztów ogółu badanych przedsiębiorstw niefinansowych objętych analizą wyniósł 95,2% (wobec 95,3% w 2018 roku). Najkorzystniejszy wskaźnik odnotowały przedsiębiorstwa prowadzące działalność w zakresie informacji i komunikacji (90,7%), zakwaterowania i gastronomii (91,2%), działalności profesjonalnej, naukowej i technicznej (91,3%) oraz w obsłudze rynku nieruchomości (92,1%). Wskaźnik poziomu kosztów w przetwórstwie przemysłowym wyniósł 94,7%, a w handlu; naprawie pojazdów samochodowych 96,9%.

Zwiększył się wskaźnik rentowności obrotu brutto z 4,7% do 4,8% oraz wskaźnik rentowności obrotu netto z 3,9% do 4,0%. Największy wzrost wskaźnika rentowności obrotu netto odnotowano w sekcjach: informacja i komunikacja (z 4,2% do 7,4%), działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (z 5,7% do 7,7%), zakwaterowanie i gastronomia (z 6,4% do 7,6%) oraz dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami, rekultywacja (z 4,3% do 5,3%). Największy spadek wskaźnika zanotowano dla sekcji górnictwo i wydobywanie (z 6,6% do 2,9%) oraz wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną i wodę (z 5,1% do 4,6%).

Wskaźnik płynności finansowej I stopnia wyniósł 38,7% (37,1% przed rokiem), a płynności finansowej II stopnia – 101,1% (100,5%).

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.

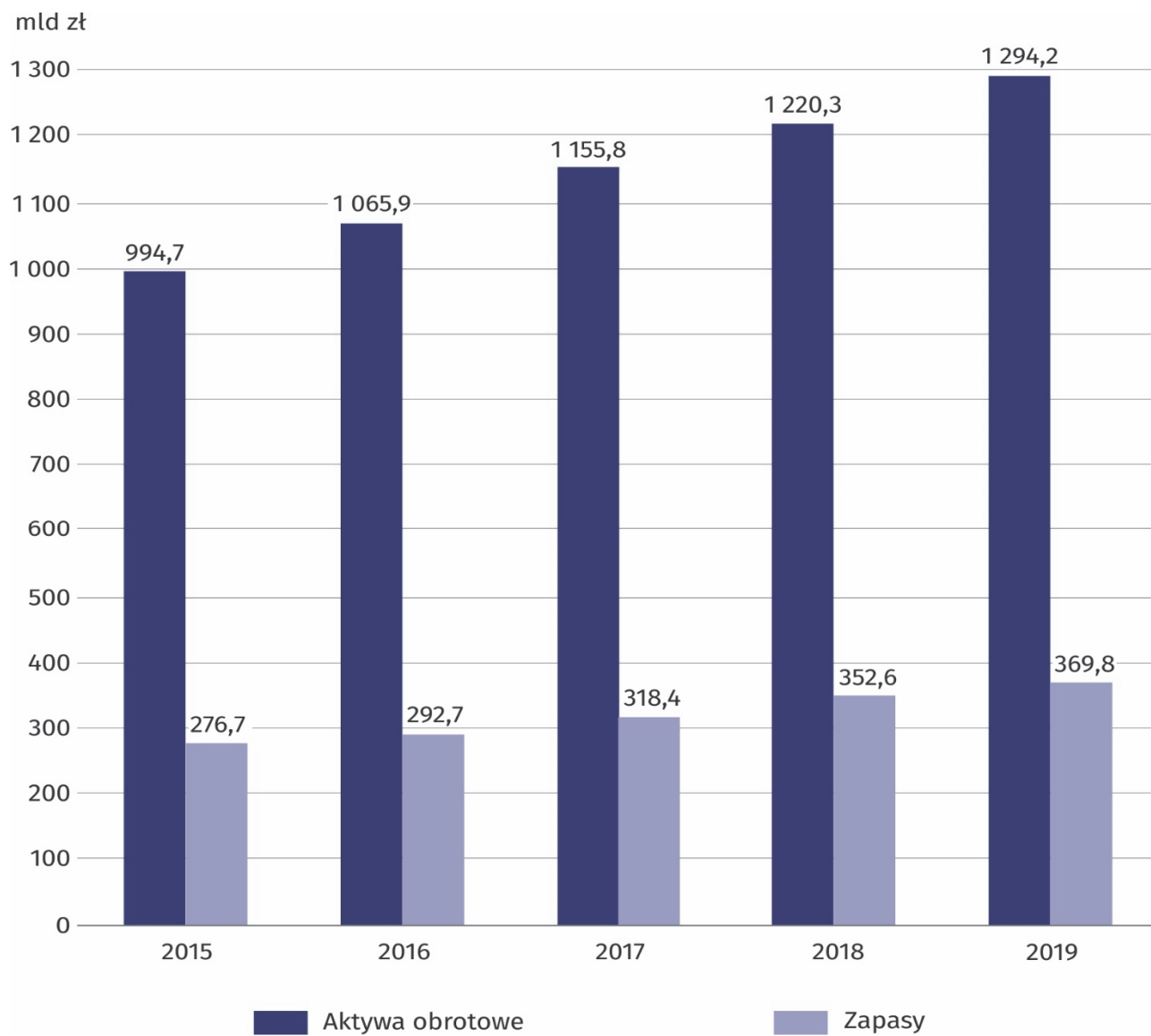
KRÓTKOTERMINOWE ROZLICZENIA MIĘDZYOKRESOWE obejmują podlegające rozliczeniu w okresie nie dłuższym niż 12 miesięcy od dnia bilansowego czynne rozliczenia międzyokresowe kosztów i rozliczenia międzyokresowe przychodów jako odpowiednik przychodów niebędących jeszcze na dzień bilansowy należnościami z prawnego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

Wartość aktywów obrotowych badanych przedsiębiorstw niefinansowych wyniosła na koniec grudnia 2019 roku 1 294,2 mld zł, co oznacza wzrost o 6,1% w skali roku. Przedsiębiorstwa duże na koniec grudnia 2019 roku odnotowały wzrost aktywów obrotowych o 8,1% w stosunku do końca grudnia 2018 roku, przedsiębiorstwa średnie o 3,9%, a małe o 2,6%.

Wartość zapasów ogółu badanych przedsiębiorstw niefinansowych ukształtowała się na poziomie 369,8 mld zł, tj. o 4,9% wyższym niż rok wcześniej. Odnotowano wzrost należności krótkoterminowych (o 4,2%), inwestycji krótkoterminowych (o 10,4%) oraz krótkoterminowych rozliczeń międzyokresowych (o 8,4%).

W strukturze zapasów ogółem wzrósł udział produktów gotowych (z 14,0% do 14,4%), a obniżył udział towarów (z 42,0% do 41,7%) oraz materiałów (z 27,8% do 27,6%). Udział półproduktów i produktów w toku pozostał na niezmiennym poziomie – 13,9%.

Wykres 5. Aktywa obrotowe na koniec grudnia 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 2019 r. wyniosły 1 363,2 mld zł i były o 8,9% wyższe niż przed rokiem. W przedsiębiorstwach dużych wzrost tych zobowiązań wyniósł 11,6%, a w jednostkach średnich 5,6%. W przedsiębiorstwach małych zobowiązania długo- i krótkoterminowe (bez funduszy specjalnych) były wyższe o 3,3%.

Wartość zobowiązań krótkoterminowych wszystkich badanych przedsiębiorstw niefinansowych wyniosła na koniec grudnia 2019 roku 876,9 mld zł i była o 5,8% wyższa niż rok wcześniej. Wpływ na to miał wzrost zobowiązań z tytułu: zaliczek otrzymanych na dostawy – o 29,5%, pozostałych zobowiązań krótkoterminowych – o 10,6%, wynagrodzeń – o 8,3% oraz dostaw i usług – o 5,1%.

Wykres 6. Struktura zobowiązań krótkoterminowych



a Zmiany do I-XII 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.

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.

W 2019 roku nakłady inwestycyjne ogółem badanych przedsiębiorstw wyniosły 172,2 mld zł. Wartość nakładów była (w cenach stałych) o 11,5% wyższa niż przed rokiem (w 2018 r. odnotowano wzrost o 11,8%). Zwiększyły się nakłady (w cenach stałych) na budynki i budowle – o 14,5%, na maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia – o 6,1% oraz na środki transportu – o 21,5%. Udział zakupów¹ w nakładach ogółem wyniósł 60,2% (w 2018 roku – 62,2%).

Ponad 72% nakładów inwestycyjnych poniosły przedsiębiorstwa duże, tj. o liczbie pracujących 250 osób i więcej. Jednostki średnie (o liczbie pracujących od 50 do 249 osób) zrealizowały 20,4%, a jednostki małe (o liczbie pracujących 10-49 osób) – 7,3% ogółu nakładów inwestycyjnych poniesionych przez badane przedsiębiorstwa o liczbie pracujących 10 osób i więcej.

Inwestowały głównie przedsiębiorstwa prowadzące działalność w zakresie: przemysłu – 36,9% ogółu inwestujących przedsiębiorstw, handlu; naprawy pojazdów samochodowych – 26,9%, budownictwa – 8,2%, transportu i gospodarki magazynowej – 5,1%, informacji i komunikacji – 4,1% oraz administrowania i działalności wspierającej – 2,9%. Łącznie przedsiębiorstwa te zainwestowały 163,2 mld zł, tj. 94,7% ogółu nakładów badanych przedsiębiorstw.

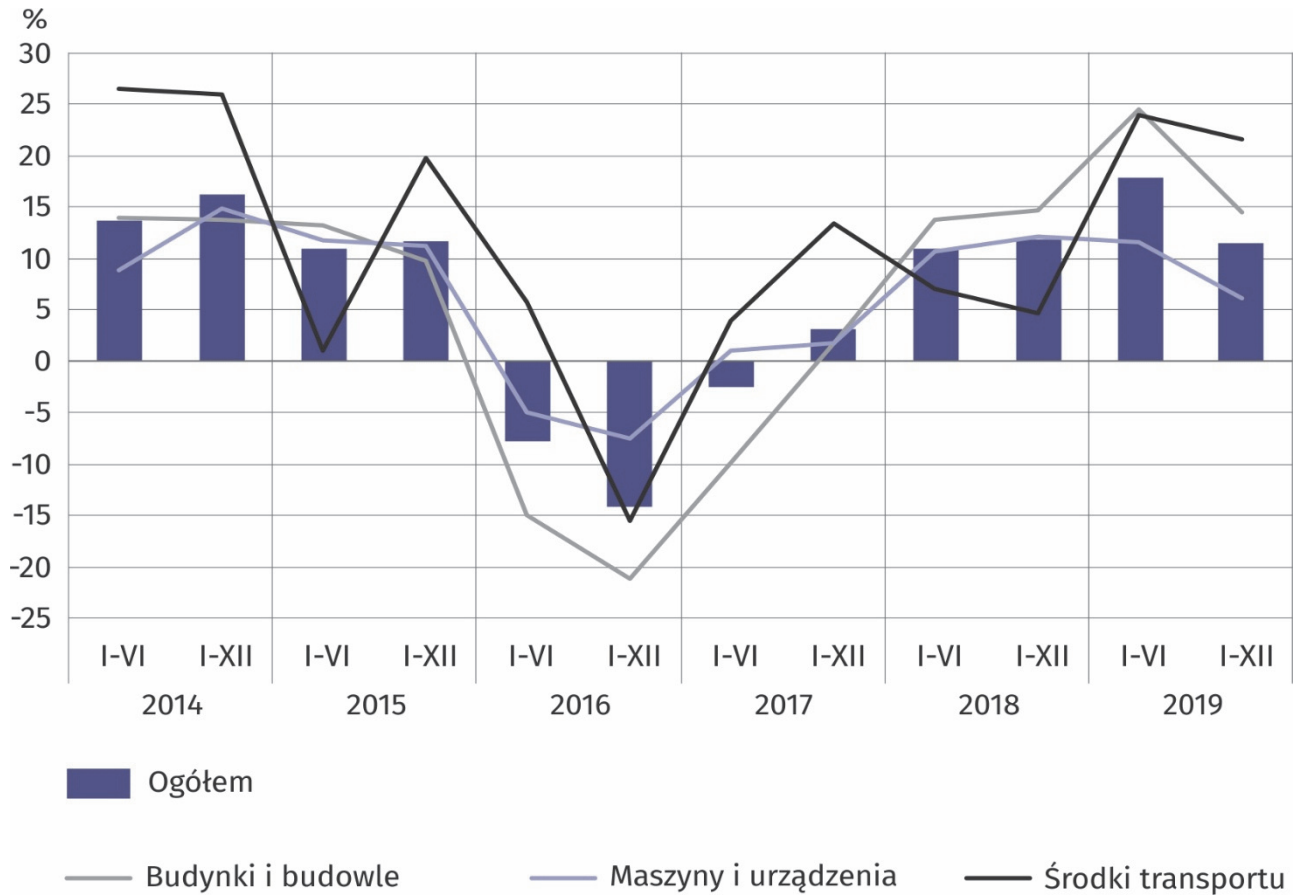
Wśród jednostek przetwórstwa przemysłowego najwyższy udział poniesionych nakładów przypadł na jednostki produkujące pojazdy samochodowe, przyczepy i naczepy – 15,6%, artykuły spożywcze – 13,6%, urządzenia elektryczne – 9,4%, wyroby z gumy i tworzyw sztucznych – 9,2%, wyroby z metali – 7,0% oraz wyroby z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych – 6,9%.

Wartość kosztorysowa inwestycji nowo rozpoczętych ogółem wyniosła 72,8 mld zł. Z ogółem wartości kosztorysowej inwestycji nowo rozpoczętych 6,5% przypadło na przedsiębiorstwa małe, 13,9% na jednostki średnie, a 79,6% na jednostki duże.

Największy udział w zrealizowanych nakładach w 2019 roku miały przedsiębiorstwa z siedzibą na terenie czterech województw: mazowieckiego, dolnośląskiego, śląskiego i wielkopolskiego – łącznie 66,2%. W kolejnych siedmiu województwach: małopolskim, łódzkim, pomorskim, lubelskim, podkarpackim, kujawsko-pomorskim i zachodniopomorskim zrealizowano 27,4% nakładów. Na pozostałe pięć województw przypadało 6,4% poniesionych nakładów inwestycyjnych.

¹ Maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia oraz środki transportu.

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



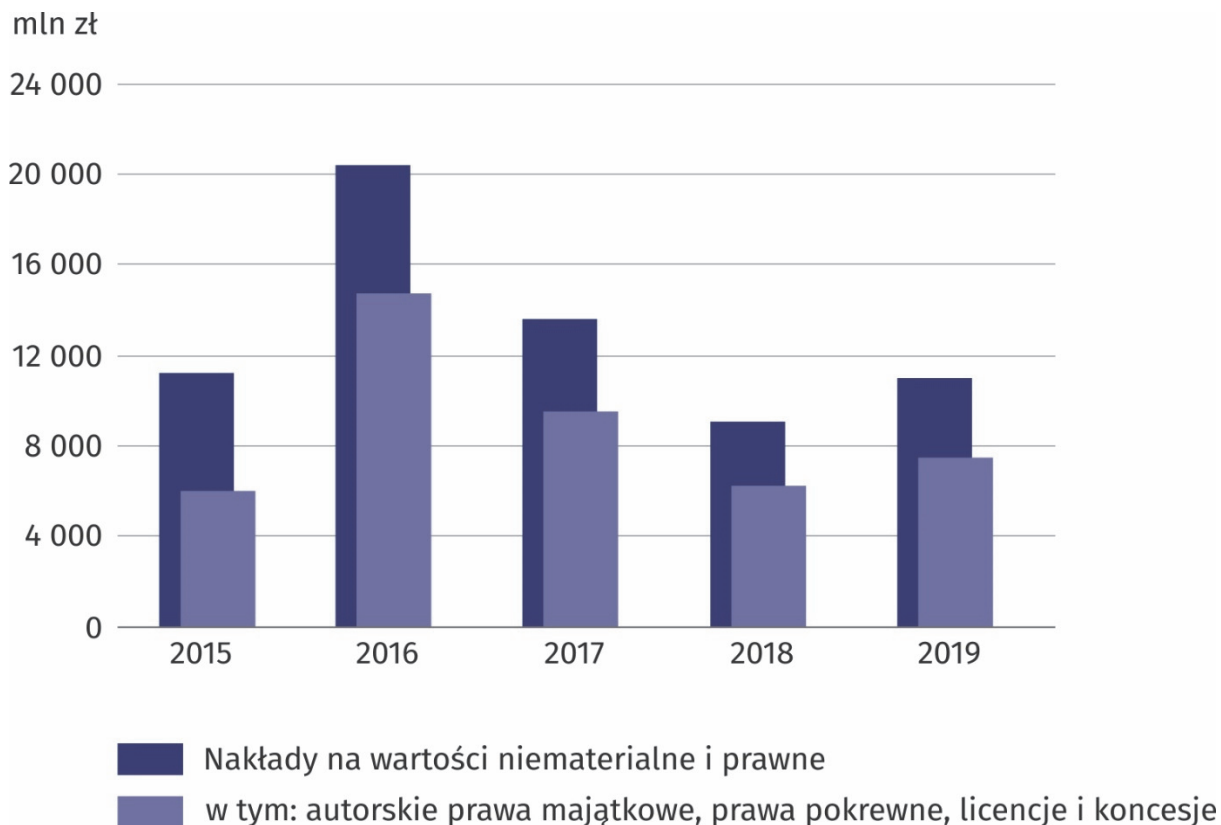
4.2. Nakłady na wartości niematerialne i prawne

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 11,0 mld zł i były o 22,2% wyższe niż w 2018 roku. Udział w tych nakładach jednostek małych wyniósł 8,1%, jednostek średnich – 16,0%, a jednostek dużych – 75,9%.

W strukturze nakładów na wartości niematerialne i prawne 68,1% stanowiły nakłady na autorskie prawa majątkowe, prawa pokrewne, licencje i koncesje.

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



Rozdział 5. Przedsiębiorstwa niefinansowe z przewagą kapitału zagranicznego

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

Udział kapitału zagranicznego w kapitale podstawowym wyliczono w oparciu o wyniki badania statystycznego działalności przedsiębiorstw 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 7 108 jednostek posiadało przeważający udział kapitału zagranicznego. Stanowiły one 14,4% wszystkich badanych przedsiębiorstw. Wśród tych jednostek przeważały jednostki małe (o liczbie pracujących od 10 do 49 osób) stanowiąc 44,1%. Udział jednostek średnich (o liczbie pracujących od 50 do 249 osób) wyniósł 36,2%, a jednostek dużych (o liczbie pracujących 250 osób i więcej) – 19,7%.

W omawianej zbiorowości przeważały przedsiębiorstwa ze 100% udziałem kapitału zagranicznego w kapitale podstawowym, stanowiąc 84,4% (w stosunku do 2018 roku zanotowano wzrost o 0,4%).

Według stanu na 31 grudnia 2019 r. w przedsiębiorstwach z przewagą kapitału zagranicznego objętych badaniem pracowało 1 865,4 tys. osób, co oznacza wzrost o 5,9% w stosunku do stanu na koniec grudnia 2018 r. W jednostkach małych o liczbie pracujących od 10 do 49 osób pracowało 4,3%, w średnich (50-249 pracujących) – 16,8%, a w dużych (250 pracujących i więcej) – 78,9%.

Wartość przychodów z całokształtu działalności uzyskanych przez badane przedsiębiorstwa z przewagą kapitału zagranicznego wyniosła 1 518,8 mld zł. W stosunku do 2018 roku dla całej badanej zbiorowości wartość tych przychodów ogółem wzrosła o 7,6%; dla jednostek małych o 0,8%, średnich o 10,7%, a dużych – o 7,5%. Z przychodów ogółem 7,5% wypracowały przedsiębiorstwa małe, 19,8% jednostki średnie, a 72,7% – jednostki duże.

Wartość kosztów z całokształtu działalności poniesionych przez badane przedsiębiorstwa z przewagą kapitału zagranicznego wyniosła 1 444,5 mld zł. Ogółem dla całej zbiorowości wzrost wartości kosztów wyniósł 7,2%; dla jednostek średnich – 10,7%, a dużych – 7,1%. W jednostkach małych odnotowano spadek kosztów o 0,2%. Z kosztów ogółem 7,5% poniosły przedsiębiorstwa małe, 19,9% – jednostki średnie, a 72,6% – jednostki duże.

W 2019 roku wyniki finansowe 7 108 badanych przedsiębiorstw z przewagą kapitału zagranicznego były lepsze od uzyskanych rok wcześniej. Wynik finansowy brutto wyniósł 74,4 mld zł wobec 63,9 mld zł rok wcześniej. W podziale według liczby pracujących, w skali roku w jednostkach małych wynik finansowy brutto był wyższy o 21,4%, w jednostkach średnich o 10,6%, a w jednostkach dużych o 17,4%. Wynik finansowy netto ukształtował się na poziomie 60,2 mld zł (wzrost o 17,9% wobec 2018 roku) i stanowił 40,1% wyniku finansowego netto wszystkich badanych przedsiębiorstw prowadzących księgi rachunkowe o liczbie pracujących 10 osób i więcej.

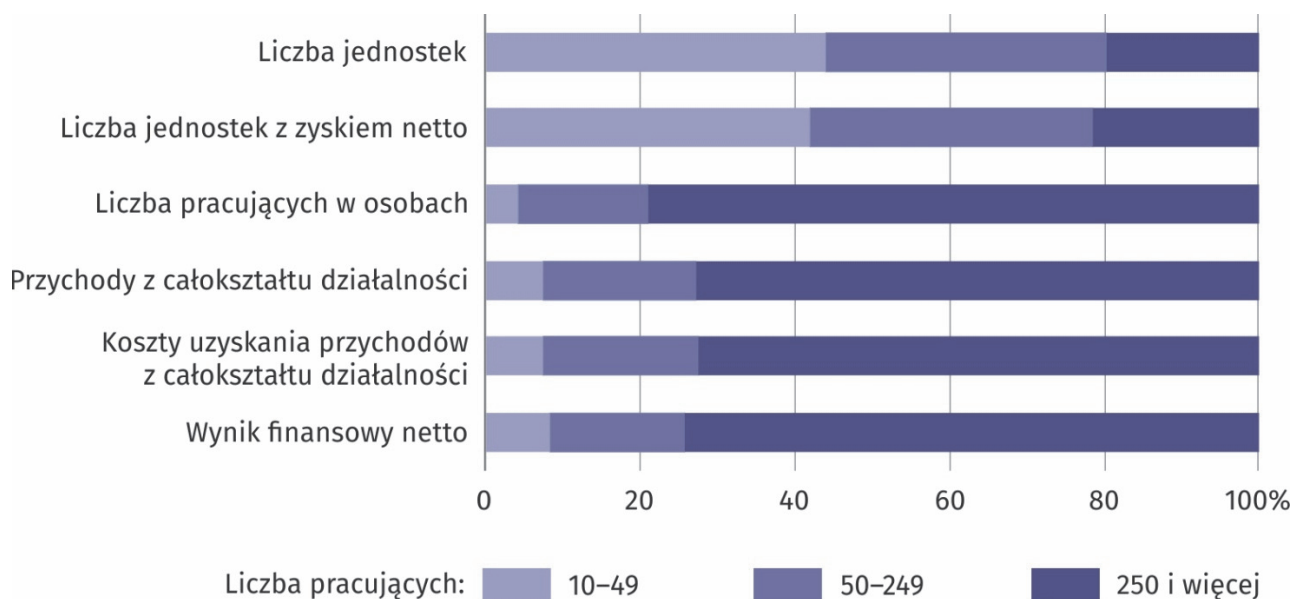
Szybszy wzrost przychodów z całokształtu działalności od kosztów ich uzyskania (odpowiednio o 7,6% i o 7,2%) znalazł odzwierciedlenie w poprawie wskaźnika poziomu kosztów (z 95,5% przed rokiem do 95,1%). Wskaźnik rentowności sprzedaży brutto nieznacznie obniżył się do 5,1% (5,2% w 2018 roku). Wskaźnik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

Wartość aktywów obrotowych badanych przedsiębiorstw wyniosła na koniec grudnia 2019 roku 510,6 mld zł, co oznacza wzrost o 8,1% w skali roku. Przedsiębiorstwa duże na koniec 2019 roku odnotowały wzrost aktywów obrotowych o 8,6% w stosunku do końca grudnia 2018 roku, a przedsiębiorstwa średnie o 12,0%. W małych przedsiębiorstwach odnotowano spadek o 3,1%.

Wartość zobowiązań krótkoterminowych wszystkich badanych przedsiębiorstw z przewagą kapitału zagranicznego wyniosła w końcu grudnia 2019 roku 356,6 mld zł i była o 7,2% wyższa niż rok wcześniej.

Nakłady inwestycyjne ogółem badanych przedsiębiorstw z przewagą kapitału zagranicznego w roku 2019 wyniosły 66,2 mld zł i były (w cenach stałych) o 8,2% wyższe niż przed rokiem. Udział w nakładach jednostek dużych (o liczbie pracujących 250 osób i więcej) wyniósł 76,6%, jednostek średnich (o liczbie pracujących od 50 do 249 osób) – 19,4%, a jednostek małych (o liczbie pracujących od 10 do 49 osób) – 4,0%.

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 przedsiębiorstw 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 przedsiębiorstw niefinansowych prowadzących działalność gospodarczą. Źródłem informacji są sprawozdania sporządzane na formularzu F-01/I-01 przez przedsiębiorstwa niefinansowe o liczbie pracujących 10 osób i więcej, prowadzące księgi rachunkowe.

Badane przedsiębiorstwa 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 przedsiębiorstwa, 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 przedsiębiorstwa, w których liczba pracujących jest zawarta w przedziale 10–49 osób. Jednostki te są zobowiązane do przekazywania sprawozdań w okresach półrocznych.

1. Zakres podmiotowy i przedmiotowy badania

Zbiorowość przedstawiona w publikacji obejmuje osoby prawne, jednostki nieposiadające osobowości prawnej oraz osoby fizyczne prowadzących działalność gospodarczą w okresie I–XII 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 osób i więcej).

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 [Dziedzinywej 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; 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.

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.

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

Udział kapitału zagranicznego w kapitale podstawowym wyliczono w oparciu o wyniki badania statystycznego działalności przedsiębiorstw 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.