



Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2018 r.

Activity of non-financial enterprises in 2018



Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2018 r.

Activity of non-financial enterprises in 2018

Opracowanie merytoryczne

Content-related works

Główny Urząd Statystyczny, Departament Przedsiębiorstw
Statistics Poland, Enterprises Department

pod kierunkiem
supervised by

Anety Płatek

Zespół autorski

Editorial team

Jacek Kotowski, Marzena Starzyńska, Anna Piotrowska, Elżbieta Pabijanek, Jolanta Chodkowska (CIS),
Elżbieta Kosińska (CIS)

Skład i opracowanie graficzne

Typesetting and graphics

Beata Brzezińska, Paweł Luty

ISSN 1895-698X

Publikacja dostępna na stronie internetowej

Publication available on website

stat.gov.pl

Przy publikowaniu danych GUS prosimy o podanie źródła

When publishing Statistics Poland data — please indicate the source



Zakład Wydawnictw
Statystycznych

00-925 WARSZAWA, AL. NIEPODLEGŁOŚCI 208.

Informacje w sprawach sprzedaży publikacji — tel. (22) 608 32 10, 608 38 10
Zam. 88/2020/ nakł. 180

Przedmowa

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

Publikacja jest kolejną edycją corocznego opracowania prezentującego informacje o strukturze i wynikach ekonomicznych sektora przedsiębiorstw niefinansowych prowadzących działalność gospodarczą w Polsce w 2018 roku. Podstawowym źródłem danych do niniejszej analizy jest roczne badanie działalności gospodarczej przedsiębiorstw realizowane na zestawach danych SP – Roczna ankieta przedsiębiorstwa i SP-3 – Sprawozdanie o działalności gospodarczej przedsiębiorstw.

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

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

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

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

Zastępca Dyrektora
Departamentu Przedsiębiorstw



Aneta Płatek

Prezes
Głównego Urzędu Statystycznego



dr Dominik Rozkrut

Preface

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

This publication is another edition of the study presenting information on the structure and economic results of the sector of non-financial enterprises conducting business activity in Poland in 2018. The basic source of data for analysis is the annual economic activity survey of enterprises carrying out on SP – Annual enterprise survey and SP-3 – Report on the economic activity of enterprises.

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

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

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

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

Deputy Director
of Enterprises Department



Aneta Płatek

President
Statistics Poland



Dominik Rozkrut, Ph. D.

Spis treści

Contents

Przedmowa	3
Preface	4
Spis tablic	6
List of tables	
Spis wykresów	7
List of charts	
Spis map	9
List of maps	
Objaśnienia znaków umownych i ważniejsze skróty	10
Symbols and main abbreviations	
Synteza	12
Executive summary	15
Rozdział 1. Liczba przedsiębiorstw niefinansowych	18
Chapter 1. Number of non-financial enterprises	
Rozdział 2. Liczba pracujących i przeciętne zatrudnienie	21
Chapter 2. Number of persons employed and average paid employment	
Rozdział 3. Liczba przedsiębiorstw niefinansowych i pracujących według form prawnych	24
Chapter 3. Number of non-financial enterprises and persons employed by legal forms	
Rozdział 4. Przychody ogółem	26
Chapter 4. Total revenues	
Rozdział 5. Koszty ogółem	30
Chapter 5. Total costs	
Rozdział 6. Wynagrodzenia	32
Chapter 6. Gross wages and salaries	
Rozdział 7. Środki trwałe	35
Chapter 7. Fixed assets	
Rozdział 8. Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe	37
Chapter 8. Outlays on tangible fixed assets	
Rozdział 9. Podstawowe dane w ujęciu regionalnym według siedziby przedsiębiorstw	40
Chapter 9. Basic data on regional basis by headquarters location	
Rozdział 10. Podstawowe dane w ujęciu regionalnym według jednostek lokalnych	46
Chapter 10. Basic data on regional basis by local units	
Uwagi metodologiczne	50
Methodological notes	55
Źródła i zakres danych	50
Subject and scope of data	55
Objaśnienia podstawowych pojęć	51
Main definitions	56

Spis tablic

List of tables

Tablica 1. Liczba przedsiębiorstw niefinansowych według klas wielkości	19
Table 1. Number of non-financial enterprises by size class	
Tablica 2. Liczba przedsiębiorstw według form prawnych i klas wielkości w 2018 r.....	24
Table 2. Number of enterprises by legal status and size class in 2018	
Tablica 3. Zmiana liczby pracujących i wynagrodzeń brutto na 1 przedsiębiorstwo według klasy wielkości	32
Table 3. Change of number of persons employed and gross wages and salaries per 1 enterprise by size class	
Tablica 4. Struktura przedsiębiorstw inwestujących według wysokości poniesionych nakładów inwestycyjnych w 2018 r.	38
Table 4. Structure of investing enterprises by the value of investment outlays in 2018	
Tablica 5. Liczba przedsiębiorstw i pracujących oraz miesięczne wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego według województw w 2018 r.	41
Table 5. Number of enterprises and persons employed and monthly gross wages and salaries per 1 paid employee by voivodship in 2018	
Tablica 6. Przychody ogółem i nakłady na rzeczowe aktywa trwałe w 2018 r.	43
Table 6. Total revenues and outlays on tangible fixed assets in 2018	
Tablica 7. Liczba jednostek lokalnych (bez jednostek lokalnych poza granicami kraju) oraz liczba przedsiębiorstw według województw w 2018 r.	46
Table 7. Number of local units (without local units abroad) and number of enterprises by voivodship in 2018	
Tablica 8. Nakłady inwestycyjne według siedziby przedsiębiorstwa i jednostek lokalnych w 2018 r. ...	48
Table 8. Investment outlays calculated according to headquarters location and local units in 2018	

Spis wykresów

List of charts

Wykres 1. Przedsiębiorstwa duże w strukturze przedsiębiorstw niefinansowych w 2018 r.	12
Chart 1. Large enterprises in structure of non-financial enterprises in 2018	15
Wykres 2. Podstawowe dane o przedsiębiorstwach niefinansowych według sekcji PKD w 2018 r.	13
Chart 2. Basic data of non-financial enterprises by NACE section in 2018	16
Wykres 3. Rodzaj prowadzonej ewidencji księgowej w mikroprzedsiębiorstwach	14
Chart 3. Kind of accounting records kept in microenterprises	17
Wykres 4. Liczba przedsiębiorstw niefinansowych	18
Chart 4. Number of non-financial enterprises	18
Wykres 5. Struktura przedsiębiorstw niefinansowych według sekcji PKD	19
Chart 5. Structure of non-financial enterprises by NACE section	19
Wykres 6. Zmiana procentowa liczby przedsiębiorstw według sekcji PKD (w 2018 r. w stosunku do roku 2010)	20
Chart 6. Percentage change of number of enterprises by NACE section (in 2018 in relation to 2010)	20
Wykres 7. Struktura liczby pracujących według sekcji PKD	22
Chart 7. Structure of number of persons employed by NACE section	22
Wykres 8. Struktura liczby pracujących według klas wielkości i sekcji PKD w 2018 r.	22
Chart 8. Structure of number of persons employed by size class and NACE section in 2018	22
Wykres 9. Liczba pracujących i przeciętne zatrudnienie	23
Chart 9. Number of persons employed and average paid employment	23
Wykres 10. Struktura liczby pracujących według form prawnych i klas wielkości w 2018 r.	25
Chart 10. Structure of number of persons employed by legal status and size class in 2018	25
Wykres 11. Struktura przychodów ogółem sektora MŚP i przedsiębiorstw dużych według sekcji PKD w 2018 r.	27
Chart 11. Structure of total revenues of SME sector and large enterprises by NACE section in 2018	27
Wykres 12. Struktura przychodów ogółem według klas wielkości i sekcji PKD w 2018 r.	27
Chart 12. Structure of total revenues by size class and NACE section in 2018	27
Wykres 13. Przychody ogółem na 1 przedsiębiorstwo	28
Chart 13. Total revenues per 1 enterprise	28
Wykres 14. Przychody ogółem na 1 pracującego sektora MŚP i przedsiębiorstw dużych w 2018 r.	28
Chart 14. Total revenues per 1 person employed of SME sector and large enterprises in 2018	28
Wykres 15. Wynik finansowy brutto na 1 pracującego według sekcji PKD i klas wielkości w 2018 r.	29
Chart 15. Gross financial result per 1 person employed by NACE section and size class in 2018	29
Wykres 16. Koszty ogółem na 1 przedsiębiorstwo	31
Chart 16. Total costs per 1 enterprise	31
Wykres 17. Koszty ogółem na 1 przedsiębiorstwo według sekcji PKD w 2018 r.	31
Chart 17. Total costs per 1 enterprise by NACE section in 2018	31
Wykres 18. Miesięczne wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego według klas wielkości	33
Chart 18. Monthly gross wages and salaries per 1 paid employee by size class	33
Wykres 19. Miesięczne wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego według sekcji PKD w 2018 r.	34
Chart 19. Monthly gross wages and salaries per 1 paid employee by NACE section in 2018	34
Wykres 20. Wartość brutto środków trwałych	35
Chart 20. Gross value of fixed assets	35
Wykres 21. Struktura wartości brutto środków trwałych według sekcji PKD	36
Chart 21. Structure of gross value of fixed assets by NACE section	36

Wykres 22. Nakłady inwestycyjne	38
Chart 22. Investment outlays	
Wykres 23. Struktura nakładów na rzeczowe aktywa trwałe według rodzaju środków trwałych w 2018 r.....	39
Chart 23. Structure of outlays on tangible fixed assets by type groups of fixed assets in 2018	
Wykres 24. Miesięczne wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego według klas wielkości w 2018 r.	42
Chart 24. Monthly gross wages and salaries per 1 paid employee by size class in 2018	
Wykres 25. Struktura przychodów ogółem i nakładów na rzeczowe aktywa trwałe według województw w 2018 r.	44
Chart 25. Structure of total revenues and outlays on tangible fixed assets by voivodship in 2018	
Wykres 26. Przychody ogółem liczone metodą przedsiębiorstw i jednostek lokalnych według województw w 2018 r.	47
Chart 26. Total revenues converted according to enterprises and local units methods by voivodship in 2018	

Spis map

List of maps

Mapa 1. Struktura liczby przedsiębiorstw i pracujących oraz miesięczne wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego według siedziby przedsiębiorstwa w 2018 r.	40
Map 1. Structure of number of enterprises and persons employed and monthly gross wages and salaries per 1 paid employee by headquarters location in 2018	
Mapa 2. Wynik finansowy brutto	45
Map 2. Gross financial result	
Mapa 3. Nakłady inwestycyjne liczone metodą jednostek lokalnych w 2018 r.	49
Map 3. Investment outlays converted according to local units in 2018	

Objaśnienia znaków umownych i ważniejsze skróty

Symbols and main abbreviations

Objaśnienia znaków umownych

Symbols

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

Skróty

Abbreviations

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

Skróty i pełne nazwy według PKD 2007 stosowane w publikacji

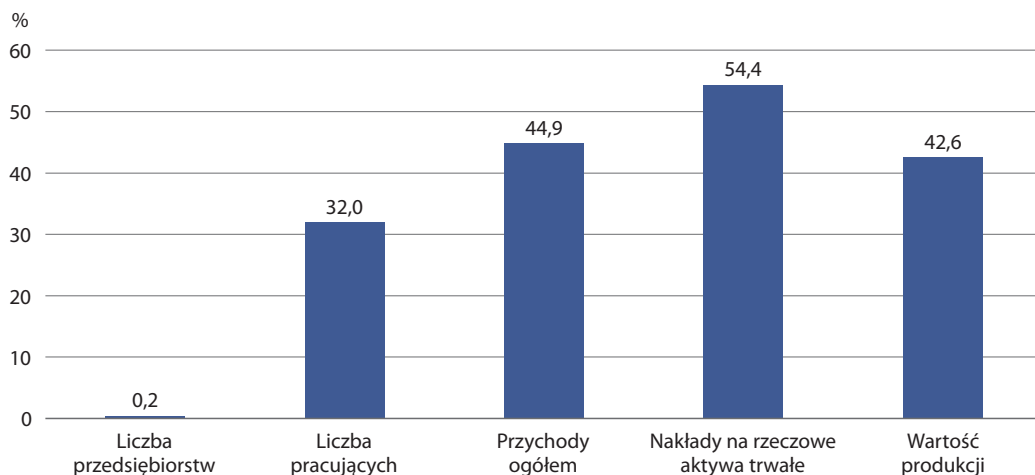
Abbreviations and full names according to NACE Rev. 2 used in the publication

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

Synteza

W 2018 r. w Polsce działało 2 150,3 tys. przedsiębiorstw niefinansowych, tj. o 3,5% więcej w stosunku do roku poprzedniego oraz o 24,5% w stosunku do roku 2010. Podobnie jak w latach poprzednich, w sektorze tym dominowały jednostki mikro, których udział w strukturze całej populacji wyniósł 96,7%. Podmioty mikro zanotowały największy spośród wszystkich klas wielkości wzrost liczby jednostek w latach 2010–2018. Pod względem rodzaju prowadzonej działalności struktura sektora przedsiębiorstw niefinansowych zmieniła się nieznacznie. Najliczniejszą grupę przedsiębiorstw w 2018 r., pomimo spadku udziału o 6,8 p.proc. w porównaniu z rokiem 2010, nadal stanowiły jednostki handlowe. Pod względem zróżnicowania terytorialnego, najwięcej firm miało swoją siedzibę w województwie mazowieckim, zarówno w wartości bezwzględnej (415,0 tys., tj. 19,3%), jak i w przeliczeniu na 1000 mieszkańców (77,0 przedsiębiorstw wobec 56,0 przedsiębiorstw dla Polski).

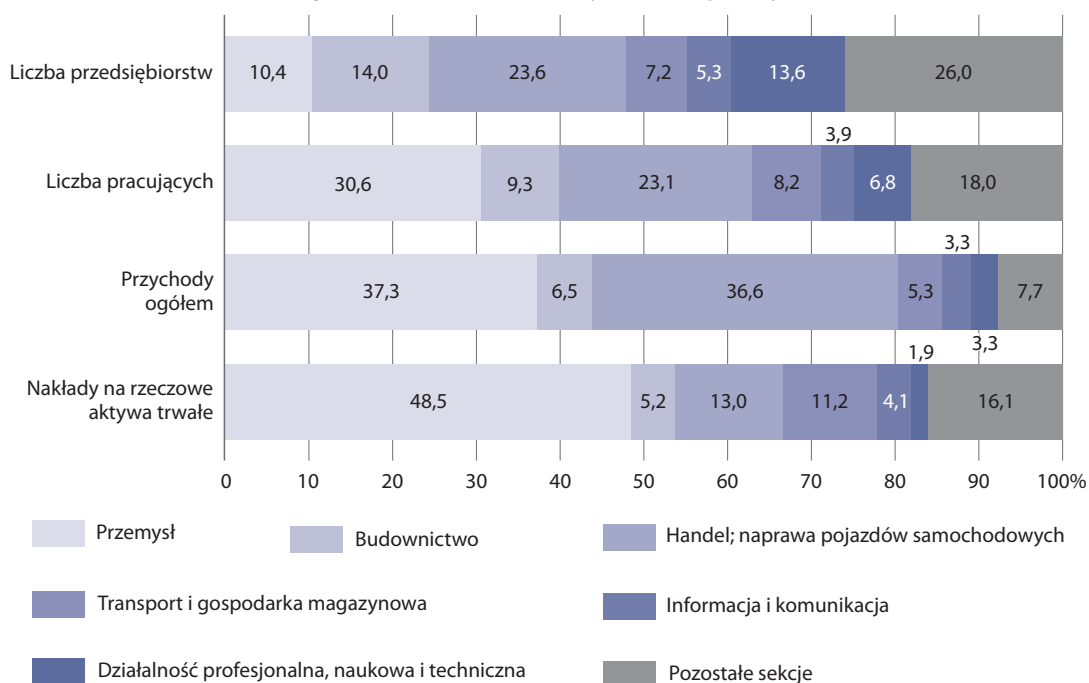
Wykres 1. Przedsiębiorstwa duże w strukturze przedsiębiorstw niefinansowych w 2018 r.



W sektorze przedsiębiorstw niefinansowych w 2018 r. pracowało 9 999,9 tys. osób, co oznacza wzrost o 1,4% w skali roku i o 12,9% w stosunku do roku 2010. Pomimo niewielkiej liczebności (0,2% ogółem przedsiębiorstw niefinansowych), w przedsiębiorstwach dużych pracowało 32,0% wszystkich pracujących w sektorze przedsiębiorstw niefinansowych. Najwięcej pracujących stanowiły osoby z jednostek przemysłowych (30,6%), a kolejne 23,1% z jednostek handlowych. W porównaniu z rokiem 2010 udział tych sekcji w liczbie pracujących nieznacznie zmalał. W 2018 r. przeciętnie na 1 podmiot przypadało 3,2 osoby, najwięcej w przemyśle – 12,0 osób. W podmiotach mających siedzibę w województwie mazowieckim pracowało 22,2% osób ogółem pracujących w przedsiębiorstwach niefinansowych.

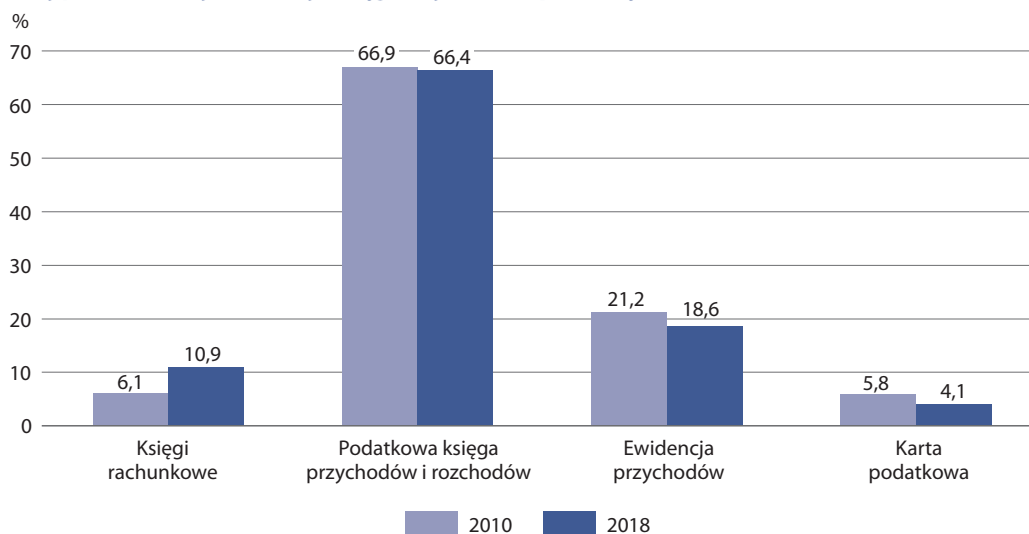
Miesięczne wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego w 2018 r. wyniosło 4 816 zł (wzrost o 8,1% w skali roku) i było zróżnicowane ze względu na wielkość przedsiębiorstwa i jego lokalizację. W sektorze przedsiębiorstw małych i średnich (MŚP) kształtowało się ono na poziomie 4 140 zł (w tym w mikroprzedsiębiorstwach – 3 093 zł), zaś w podmiotach dużych wynosiło 5 705 zł. W latach 2010–2018 zaobserwowano wzrost miesięcznego wynagrodzenia na 1 zatrudnionego we wszystkich klasach wielkości przedsiębiorstw. Najwyższą wartość wynagrodzenia zaobserwowano w województwie mazowieckim (5 988 zł), zaś najniższą w warmińsko-mazurskim (3 608 zł).

Wykres 2. Podstawowe dane o przedsiębiorstwach niefinansowych według sekcji PKD w 2018 r.



W 2018 r. przedsiębiorstwa niefinansowe osiągnęły 4 955,7 mld zł przychodów ogółem, wytworzyły 1 188,7 mld zł wartości dodanej, zaś wartość ich produkcji wyniosła 3 787,3 mld zł. Blisko połowę wartości powyższych kategorii wygenerowały jednostki duże. Ze względu na rodzaj prowadzonej działalności, 73,9% przychodów ogółem przypadało na przedsiębiorstwa przemysłowe i handlowe. Wskaźnik poziomu kosztów dla przedsiębiorstw niefinansowych ogółem ukształtował się na poziomie 92,7% i był zróżnicowany ze względu na wielkość przedsiębiorstwa – najwyższy zanotowały jednostki duże (95,7%), oraz ze względu na rodzaj prowadzonej działalności – najwyższy odnotowano dla przedsiębiorstw handlowych i przemysłowych. Najwyższy wynik finansowy brutto w 2018 r. wygenerowały przedsiębiorstwa przemysłowe (114,8 mld zł, z czego 94,8 mld zł zanotowano w podmiotach zajmujących się przetwórstwem przemysłowym), zaś pod względem lokalizacji – podmioty mające siedzibę w województwie mazowieckim (28,3% udziału).

Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe przedsiębiorstw niefinansowych w 2018 r. wyniosły 218,2 mld zł (wzrost o 12,2% w porównaniu z rokiem poprzednim), z czego ponad połowa przypadała na podmioty duże. Najwięcej (blisko 50%) nakładów na rzeczowe aktywa trwałe poniosły firmy prowadzące działalność przemysłową, zaś jednostki handlowe, stanowiące najliczniejszą grupę przedsiębiorstw niefinansowych – 13,0% ogółu nakładów. Biorąc pod uwagę lokalizację przedsiębiorstw, najwyższe nakłady poniosły firmy z województwa mazowieckiego (32,5%). Nakłady inwestycyjne stanowiły 91,0% nakładów na rzeczowe aktywa trwałe.

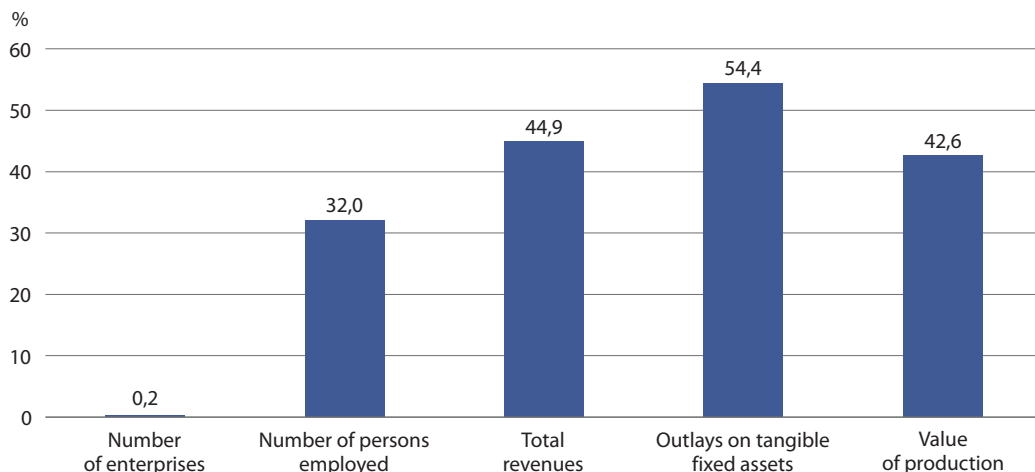
Wykres 3. Rodzaj prowadzonej ewidencji księgowej w mikroprzedsiębiorstwach

Rodzaj prowadzonej ewidencji księgowej w przedsiębiorstwach niefinansowych to dla jednostek małych, średnich i dużych głównie księgi rachunkowe oraz podatkowa księga przychodów i rozchodów. Większą różnorodność w rodzaju prowadzonej ewidencji księgowej zaobserwowano w mikroprzedsiębiorstwach. W 2018 r. w porównaniu do roku 2010 mikroprzedsiębiorstwa częściej zgłaszały prowadzenie ksiąg rachunkowych lub podatkowej księgi przychodów i rozchodów niż uproszczoną księgowość (tj. ewidencję przychodów i kartę podatkową). Mikroprzedsiębiorstwa prowadzące księgi rachunkowe lub podatkową księgę przychodów i rozchodów stanowiły w 2010 roku 73,0% ogółu, a w 2018 r. wskaźnik ten wyniósł 77,3%. Powyższe zmiany w mikroprzedsiębiorstwach wpłynęły również na strukturę całej zbiorowości przedsiębiorstw niefinansowych. W 2010 roku wśród wszystkich jednostek blisko 26% firm prowadziło uproszczoną księgowość, a w 2018 r. taki rodzaj księgowości miało 21,9% jednostek.

Executive summary

In 2018, there were 2 150.3 thousand non-financial enterprises in Poland, i.e. 3.5% more in comparison with the previous year, and 24.5% more compared to 2010. As in previous years, that sector was dominated by microenterprises, which were responsible for 96.7% share in the structure of the entire population. Among all size classes, the microenterprises recorded the greatest increase in the number of units in the years 2010–2018. With regard to the type of business activity conducted, the structure of non-financial enterprises sector changed slightly. Despite the decrease of share by 6.8 pp compared to 2010, trade units still constituted the most numerous group. In terms of territorial diversity, the largest number of firms had their registered offices in Mazowieckie voivodship, both in terms of absolute value (415.0 thousand, i.e. 19.3%) and per 1000 inhabitants (77.0 enterprises against 56.0 enterprises for Poland in total).

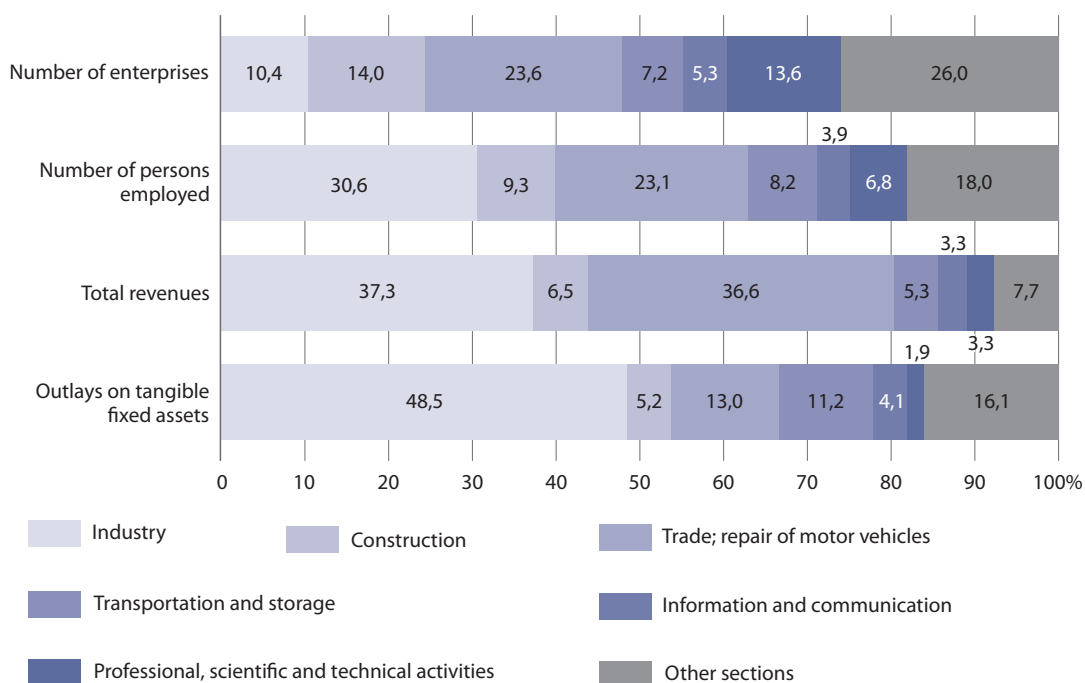
Chart 1. Large enterprises in structure of non-financial enterprises in 2018



In 2018, non-financial enterprises employed 9 999.9 thousand persons, which represents an increase by 1.4% per year and 12.9% compared to 2010. Despite the small number (0.2% of the total non-financial enterprises), large enterprises employed 32.0% of all persons employed in non-financial sector. The largest number of persons employed were those employed in industrial entities (30.6%), and another 23.1% stands for persons employed of trade units. Compared to 2010, the share of these sections in the number of persons employed decreased slightly. In 2018, there were 3.2 persons per 1 entity on average, with the highest number observed in industry – 12.0 persons. Enterprises having their registered offices in Mazowieckie voivodship employed 22.2% of the total number of persons employed in non-financial enterprises.

The monthly gross wages and salaries per 1 paid employee in 2018 amounted to 4 816 PLN (an increase by 8.1% per year) and was differentiated depending on the size of the enterprise and its location. In the sector of small and medium-sized enterprises (SME) it was at the level of 4 140 PLN (including 3 093 PLN in microenterprises), while in large entities it amounted to 5 705 PLN. In the years 2010–2018, an increase in monthly gross wages and salaries per 1 paid employee in all enterprise size classes was observed. The highest value of monthly gross wages and salaries was noted in Mazowieckie voivodship (5 988 PLN), and the lowest in Warmińsko-Mazurskie voivodship (3 608 PLN).

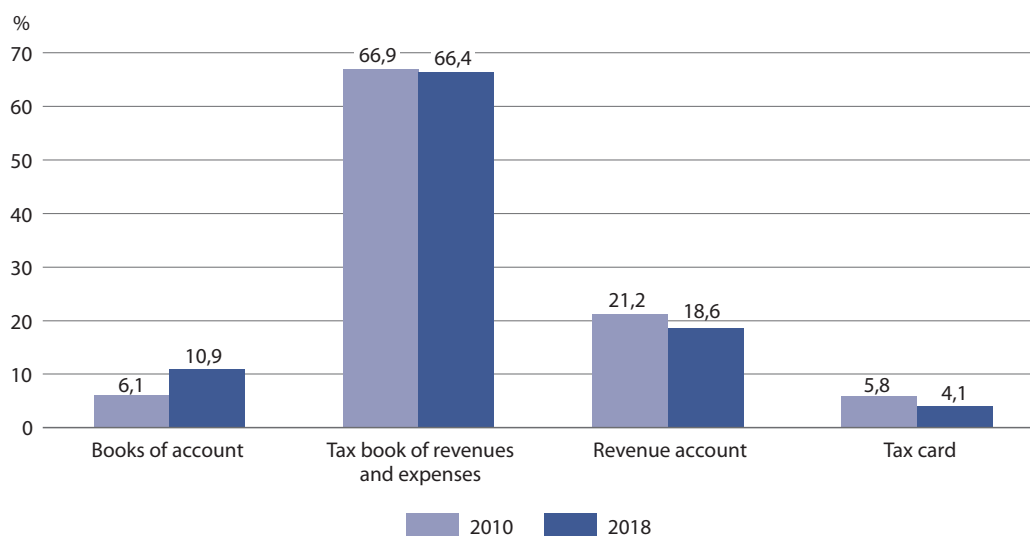
Chart 2. Basic data of non-financial enterprises by NACE section in 2018



In 2018, non-financial enterprises generated 4 955.7 bn PLN in total revenues and 1 188.7 bn PLN in the value added, while the value of their production amounted to 3 787.3 bn PLN. Nearly half of the value in the aforementioned categories was generated by large entities. With regard to the type of business activity conducted, 73.9% of total revenues was attributable to industrial and trade enterprises. The cost level indicator for non-financial enterprises in total amounted to 92.7% and was differentiated by to the size class of the enterprise – the highest was recorded by large entities (95.7%), and by the type of business activity conducted – the highest was recorded for trade and industrial enterprises. The highest gross financial result in 2018 was generated by industrial enterprises (114.8 bn PLN, of which 94.8 bn PLN was recorded in manufacturing enterprises), and in terms of location – entities based in Mazowieckie voivodship (28.3%).

Outlays on tangible fixed assets of non-financial enterprises in 2018 amounted to 218.2 bn PLN (increase of 12.2% compared to the previous year), of which more than half was assigned to large entities. The highest outlays on tangible fixed assets (nearly 50%) were incurred by industrial companies, while trade units constituting the largest group of non-financial enterprises – 13.0% of total outlays. Taking into account the location of enterprises, the highest outlays were incurred by firms based in Mazowieckie voivodship (32.5%). Investment outlays constituted 91.0% of total outlays on tangible fixed assets.

Chart 3. Kind of accounting records kept in microenterprises



With regard to the kind of accounting records kept in non-financial enterprises, small, medium and large enterprises mostly used books of accounts and tax books of revenues and expenses. A greater diversity in the type of accounting records kept was observed in microenterprises. In 2018, compared to 2010, microenterprises more often reported that they keep books of account or tax books of revenues and expenses rather than simplified accounting (i.e. revenue account and tax card). Microenterprises keeping books of accounts or tax books of revenues and expenses constituted 73.0% of the total number of companies in 2010, and in 2018 this indicator amounted to 77.3%. The aforementioned changes in microenterprises also affected the structure of the entire group of non-financial enterprises. In 2010, among all entities, nearly 26% of companies conducted simplified accounting, and in 2018 21.9% of the entities kept such type of accounting.

Rozdział 1.

Chapter 1.

Liczba przedsiębiorstw niefinansowych

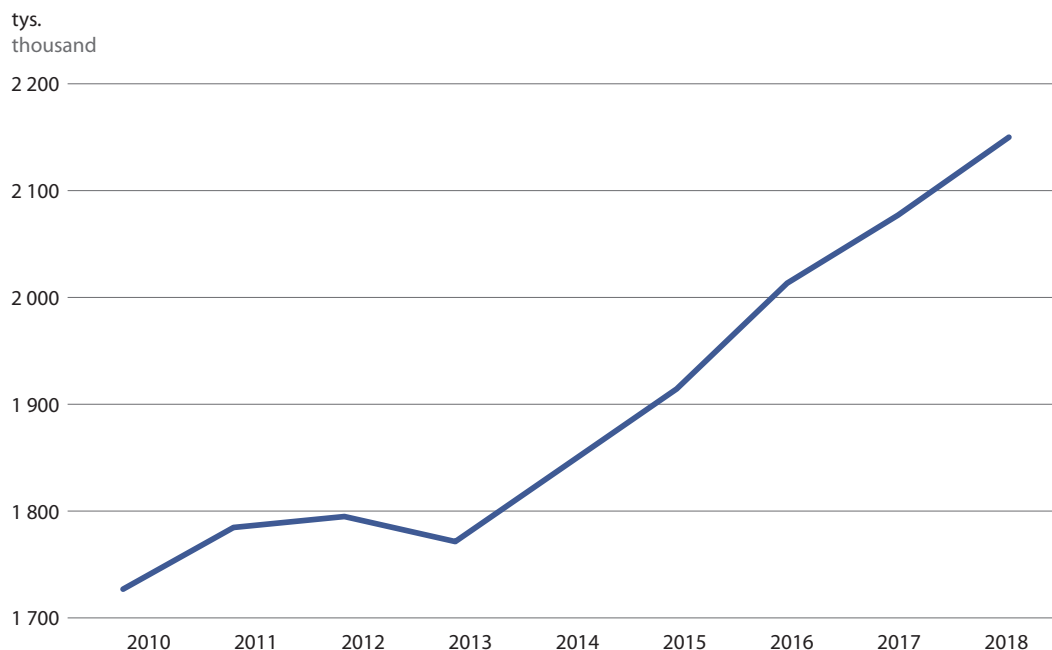
Number of non-financial enterprises

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

W 2018 r. w Polsce działało 2 150,3 tys. przedsiębiorstw niefinansowych wobec 2 077,0 tys. w 2017 r., co oznacza wzrost o 3,5%. Podobnie jak w latach poprzednich, wśród wszystkich przedsiębiorstw dominowały jednostki mikro, stanowiąc 96,7% całej populacji. Udział jednostek małych, średnich i dużych wynosił odpowiednio: 2,4%, 0,7% i 0,2% wszystkich przedsiębiorstw.

Wykres 4. Liczba przedsiębiorstw niefinansowych

Chart 4. Number of non-financial enterprises



W stosunku do 2010 roku liczba przedsiębiorstw wzrosła o 24,5%. W latach 2010–2018 liczba ta systematycznie wzrastała z wyjątkiem widocznego spowolnienia w latach 2011–2013, kiedy zmiana r/r wyniosła +0,6% i -1,3%. W pozostałych latach zmiany r/r oscylowały pomiędzy wzrostem 3,2% (2017/2016) i 5,2% (2016/2015). Na takie zmiany liczebności miały wpływ przede wszystkim wzrosty i spadki liczby mikroprzedsiębiorstw, które stanowiły w każdym z omawianych lat ponad 95% liczby przedsiębiorstw niefinansowych ogółem.

Tablica 1. Liczba przedsiębiorstw niefinansowych według klas wielkości

Table 1. Number of non-financial enterprises by size class

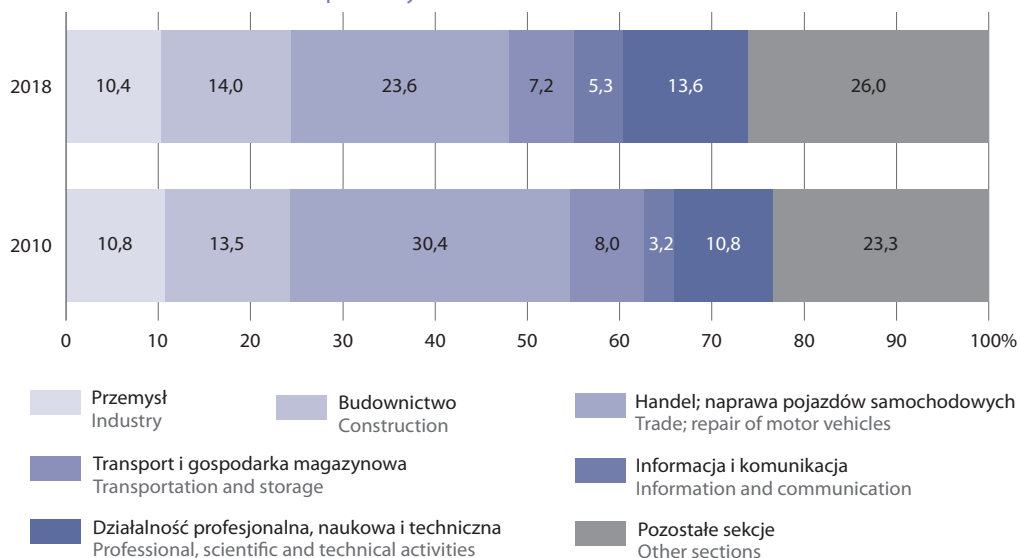
Klasa wielkości przedsiębiorstwa Size class of an enterprise	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Mikro Micro	1 710 598	1 719 187	1 693 785	1 764 597	1 838 365	1 937 250	2 004 288	2 078 742
Małe Small	54 999	57 071	59 128	59 166	56 713	57 198	53 763	52 662
Średnie Medium	15 817	15 484	15 329	15 470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

W analizowanych latach jednostek mikro przybywało najwięcej (w 2018 roku było ich o 25,6% więcej niż w 2010 roku), a liczba jednostek średnich w stosunku do 2010 roku zmniejszyła się o 4,0%.

W 2018 roku ze względu na rodzaj prowadzonej działalności największy odsetek przedsiębiorstw prowadziło działalność handlową (23,6%). Działalność budowlaną prowadziło 14,0% łącznej liczby przedsiębiorstw, działalność profesjonalną, naukową i techniczną – 13,6%, przemysłową – 10,4%. Przedsiębiorstwa należące do wyżej wymienionych sekcji stanowiły łącznie ponad 60% liczebności przedsiębiorstw niefinansowych.

Wykres 5. Struktura przedsiębiorstw niefinansowych według sekcji PKD

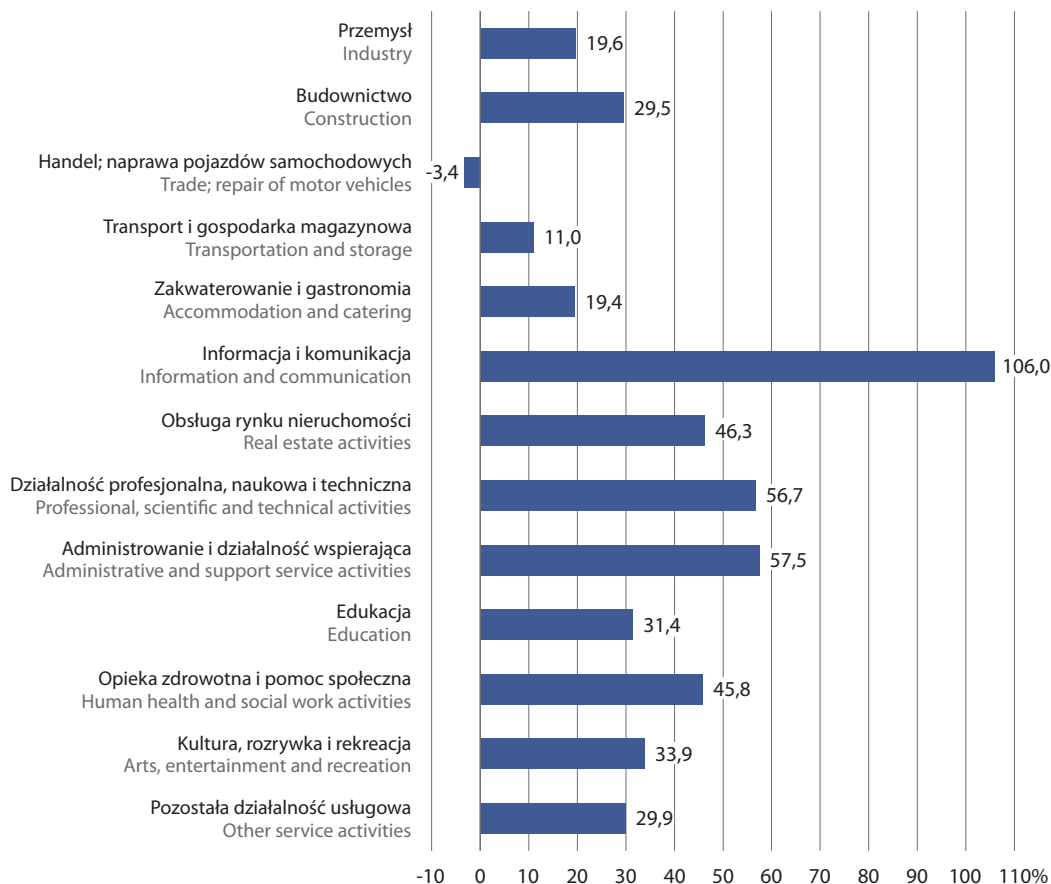
Chart 5. Structure of non-financial enterprises by NACE section



Ze względu na rodzaj prowadzonej działalności struktura sektora przedsiębiorstw niefinansowych w latach 2010–2018 zmieniła się nieznacznie. W stosunku do roku 2010 zaobserwowano spadek udziału liczebności jednostek handlowych w ogólnej liczbie przedsiębiorstw (o 6,8 p.proc.). Dla jednostek prowadzących działalność profesjonalną, naukową i techniczną oraz w zakresie informacji i komunikacji zanotowano natomiast wzrost ich liczby w strukturze całej zbiorowości (odpowiednio o 2,8 p.proc. i 2,1 p.proc.). Zmiana udziału pozostałych sekcji była niewielka.

Wykres 6. Zmiana procentowa liczby przedsiębiorstw według sekcji PKD (w 2018 r. w stosunku do roku 2010)

Chart 6. Percentage change of number of enterprises by NACE section (in 2018 in relation to 2010)



W roku 2018 w stosunku do roku 2010 zaobserwowano spadek liczebności przedsiębiorstw handlowych o 3,4%. Ponad dwukrotny wzrost liczebności zanotowano wśród jednostek prowadzących działalność z zakresu informacji i komunikacji (był spowodowany głównie wzrostem liczby mikroprzedsiębiorstw). Najwyższy wzrost w wartości bezwzględnej nastąpił w działalności profesjonalnej, naukowej i technicznej (zmiana o 105,6 tys. przedsiębiorstw).

W 2018 roku w stosunku do roku poprzedniego zaobserwowano spadek liczby jednostek w działalności związanej z obsługą rynku nieruchomości (o 6,6%) oraz związanej z transportem i gospodarką magazynową (o 1,2%). Największy wzrost liczby jednostek w tym okresie zanotowano w działalności związanej z informacją i komunikacją (o 7,8%) oraz w budownictwie (o 7,1%).

Rozdział 2.

Chapter 2.

Liczba pracujących i przeciętne zatrudnienie

Number of persons employed and average paid employment

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

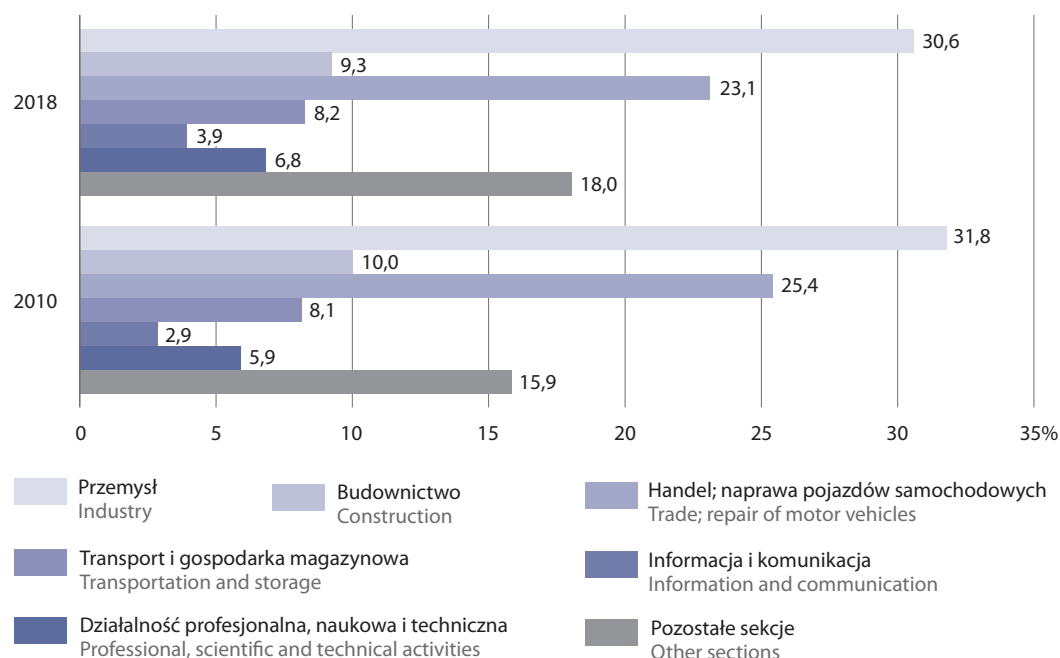
ZATRUDNIENI – do zatrudnionych zalicza się osoby zatrudnione na podstawie umowy o pracę, powołania, mianowania lub wyboru (łącznie z osobami zatrudnionymi poza granicami kraju), w tym również: osoby zatrudnione przy pracach interwencyjnych i robotach publicznych, finansowanych z Funduszu Pracy, osoby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

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

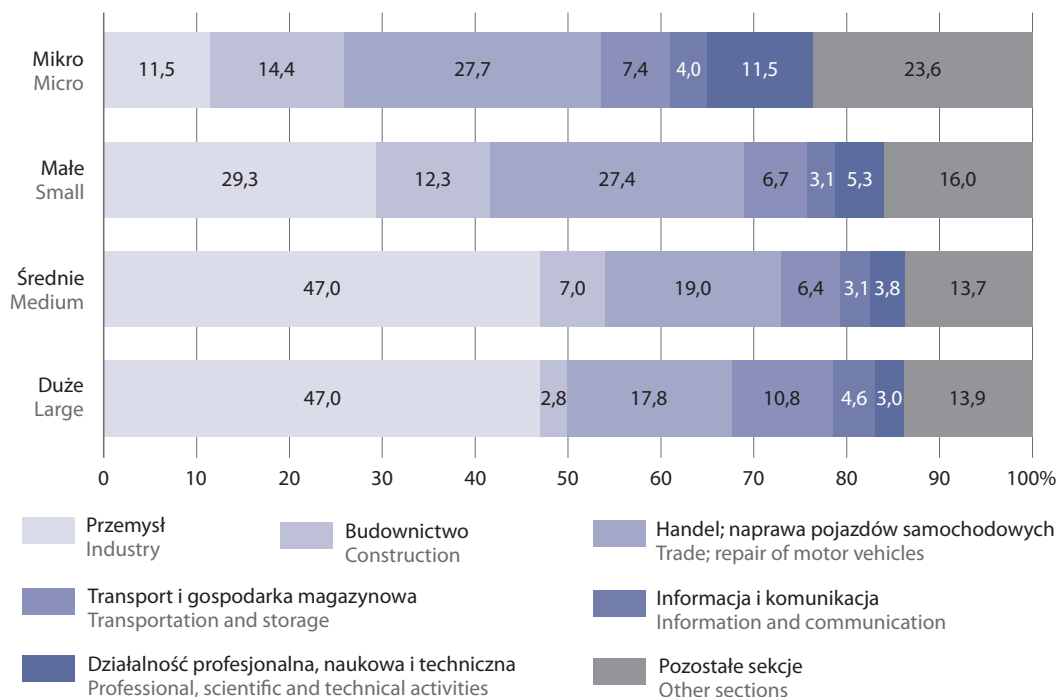
W przedsiębiorstwach niefinansowych według stanu na 31 grudnia 2018 r. pracowało 9 999,9 tys. osób, co oznacza wzrost o 1,4% w skali roku. W sektorze przedsiębiorstw małych i średnich (MŚP) pracowało 6 804,4 tys. osób, tj. 68,0% wszystkich pracujących w przedsiębiorstwach niefinansowych (w tym w mikroprzedsiębiorstwach 4 075,3, tj. 40,8%), a w dużych 3 195,5 tys. osób (32,0%).

W 2018 roku blisko jedną trzecią pracujących w przedsiębiorstwach niefinansowych stanowiły osoby z jednostek przemysłowych (30,6%), a 23,1% z jednostek handlowych. Również najwięcej pracujących na 1 przedsiębiorstwo zaobserwowano w jednostkach prowadzących działalność przemysłową (13,7 osób wobec 4,7 osoby dla ogółem). W porównaniu do roku 2010 udział liczby pracujących w jednostkach przemysłowych, handlowych i budowlanych zmniejszył się (największy spadek zanotowano dla jednostek handlowych – 2,3 p.proc.), a w pozostałych sekcjach PKD zauważalny był wzrost tego udziału.

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



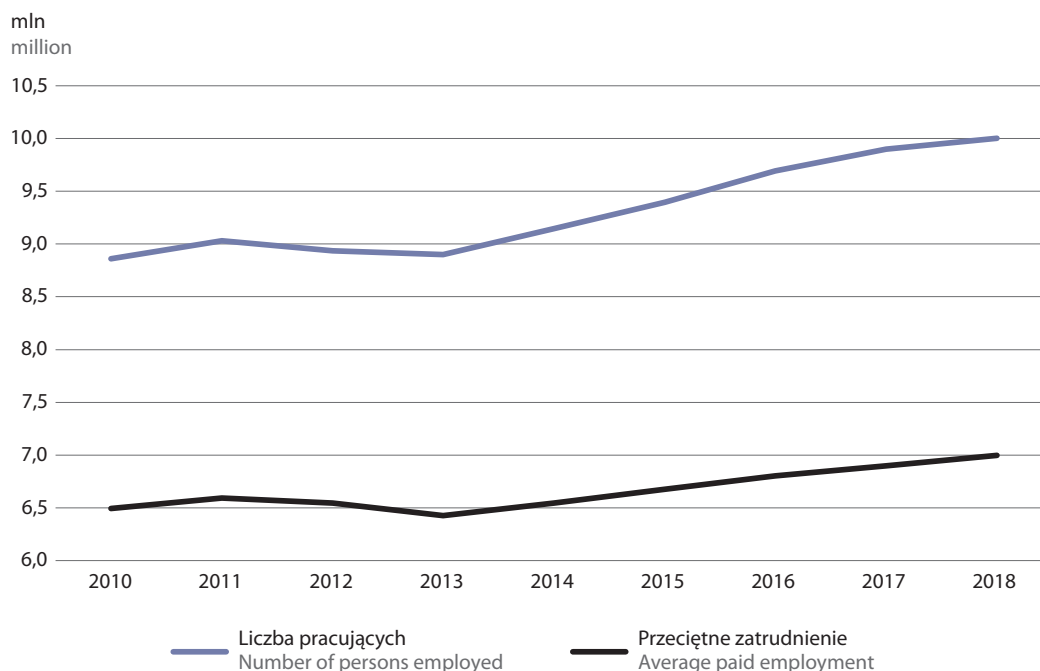
Wykres 8. Struktura liczby pracujących według klas wielkości i sekcji PKD w 2018 r.
Chart 8. Structure of number of persons employed by size class and NACE section in 2018



W 2018 r. w strukturze liczby pracujących według klas wielkości i rodzajów działalności przedsiębiorstw niefinansowych zaobserwowano różnice przede wszystkim pomiędzy przedsiębiorstwami o liczbie pracują-

cych 49 i mniej osób (mikro i małe), a podmiotami pozostałych klas wielkości (średnie i duże). We wszystkich klasach wielkości dominujący udział mieli pracujący w przemyśle, budownictwie i handlu. W jednostkach mikro i małych udział liczby pracujących w poszczególnych działalnościach był bardziej zróżnicowany, podczas gdy w podmiotach średnich i dużych blisko połowę pracujących stanowili pracujący w przemyśle.

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



Przeciętne zatrudnienie w badanych przedsiębiorstwach w 2018 r. wyniosło 6 979,7 tys. osób (wobec 6 892,7 tys. osób w 2017 r.). W stosunku do roku 2010 wzrost przeciętnego zatrudnienia wyniósł 7,5% i był niższy niż wzrost liczby pracujących (wzrost o 12,9% w stosunku do roku 2010).

Podobnie jak w latach ubiegłych, w 2018 roku największe przeciętne zatrudnienie zaobserwowano w przemyśle – 2 680,7 tys. osób (38,4%) oraz handlu i naprawie pojazdów samochodowych – 1 557,0 tys. osób (22,3%) wobec odpowiednio 38,4% i 22,1% w 2017 r. Na podmioty osób fizycznych przypadała niemal ¼ ogółu zatrudnionych.

Przeciętna liczba zatrudnionych na 1 podmiot w badanej zbiorowości wyniosła 3,2 osoby i była zróżnicowana w zależności od formy prawnej podmiotu oraz rodzaju prowadzonej przez niego działalności. Najwyższe przeciętne zatrudnienie w przeliczeniu na 1 podmiot zaobserwowano w przemyśle (12,0 osób), najniższe w edukacji i pozostałej działalności usługowej (odpowiednio 0,7 osoby i 0,6 osoby na 1 podmiot).

Rozdział 3.

Chapter 3.

Liczba przedsiębiorstw niefinansowych i pracujących według form prawnych

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

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

Ze względu na podstawową formę prawną badanych jednostek, 87,5% podmiotów należało do osób fizycznych, a osoby prawne i jednostki niemające osobowości prawnej stanowiły 12,5%. Zbiorowość osób fizycznych to w zdecydowanej większości mikroprzedsiębiorstwa (98,7%). Wśród osób prawnych najmniejsze podmioty stanowiły 82,8%.

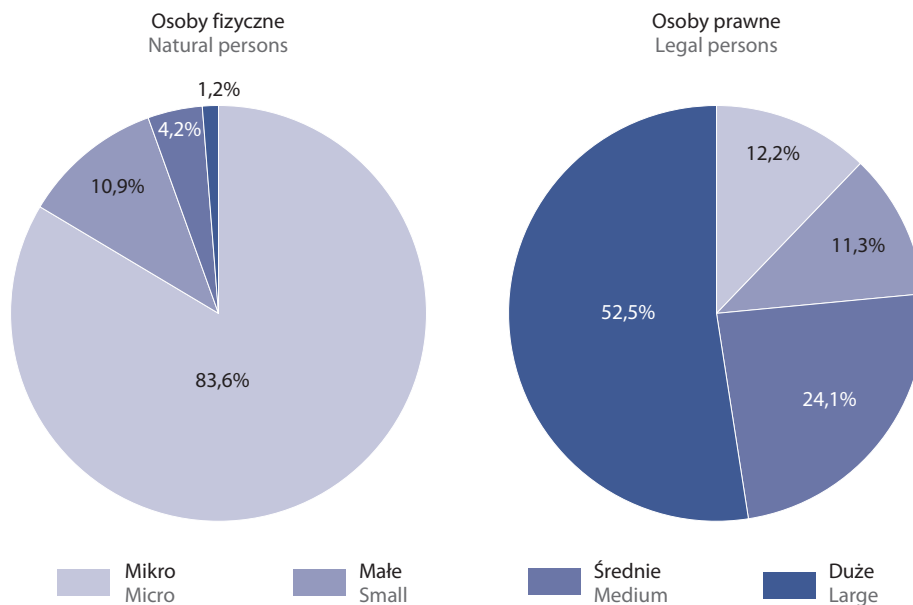
Tablica 2. Liczba przedsiębiorstw według form prawnych i klas wielkości w 2018 r.

Table 2. Number of enterprises by legal status and size class in 2018

Klasa wielkości przedsiębiorstwa Size class of an enterprise	Ogółem Total	Osoby fizyczne Natural persons	Osoby prawne Legal persons
Ogółem Total	2 150 288	1 880 688	269 599
Mikro Micro	2 078 742	1 855 416	223 325
Małe Small	52 662	23 303	29 359
Średnie Medium	15 210	1 856	13 354
Duże Large	3 674	113	3 561

W podmiotach osób prawnych pracowało 60,0% ogólnej liczby pracujących. Przychody osiągnięte przez tę grupę podmiotów stanowiły 82,4% wartości ogółem wszystkich przychodów przedsiębiorstw niefinansowych, a miesięczne wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego w tych jednostkach wyniosło 5 480 zł.

Wykres 10. Struktura liczby pracujących według form prawnych i klas wielkości w 2018 r.
 Chart 10. Structure of number of persons employed by legal status and size class in 2018



W podmiotach osób fizycznych blisko 99% osób pracowało w jednostkach MŚP (83,6% – w mikroprzedsiębiorstwach). Struktura osób pracujących w poszczególnych klasach wielkości podmiotów należących do osób prawnych była odwrotnie proporcjonalna do obserwowanej w populacji osób fizycznych. Ponad połowa pracujących w przedsiębiorstwach osób prawnych (52,5%) pracowała w jednostkach dużych, 47,6% – w podmiotach MŚP (12,2% w mikroprzedsiębiorstwach).

Rozdział 4.

Chapter 4.

Przychody ogółem

Total revenues

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

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

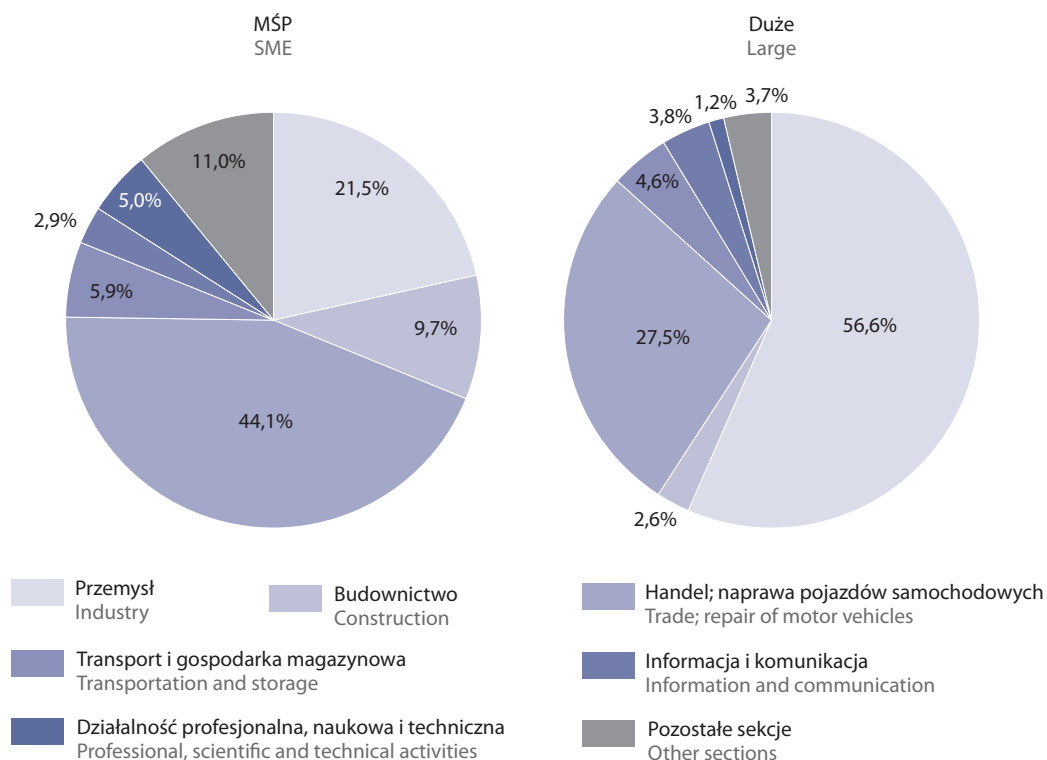
POZOSTAŁE PRZYCHODY OPERACYJNE to przychody związane pośrednio z działalnością operacyjną jednostki, a w szczególności: zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych (środków trwałych, środków trwałych w budowie, wartości niematerialnych i prawnych, inwestycji w nieruchomości i prawa), otrzymane nieodpłatnie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

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

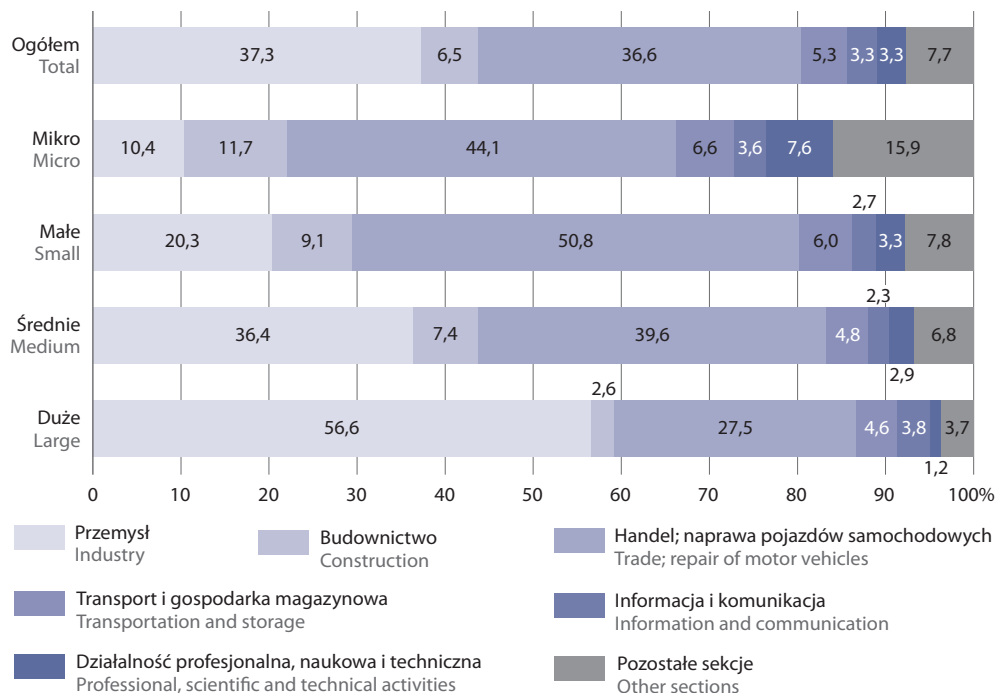
WYNIK FINANSOWY BRUTTO oblicza się jako różnicę przychodów ogółem i kosztów ogółem – w przypadku nadwyżki kosztów ogółem nad przychodami ogółem wynik finansowy zapisuje się ze znakiem (-).

W latach 2010–2018 przychody z całokształtu działalności (przychody ogółem) przedsiębiorstw niefinansowych systematycznie wzrastały rok do roku. W 2018 roku ukształtowały się one na poziomie 4 955,7 mld zł. Z punktu widzenia formy prawnej 82,4% przychodów ogółem wszystkich badanych jednostek wypracowały osoby prawne, natomiast 17,6% – osoby fizyczne. Ze względu na rodzaj prowadzonej działalności, niemal trzy czwarte przychodów przypadało na przedsiębiorstwa przemysłowe oraz handlowe (odpowiednio 37,3% i 36,6%). Pozostałą część przychodów generowały głównie przedsiębiorstwa budowlane (6,5%) oraz transportowe (5,3%).

Wykres 11. Struktura przychodów ogółem sektora MŚP i przedsiębiorstw dużych według sekcji PKD w 2018 r.
 Chart 11. Structure of total revenues of SME sector and large enterprises by NACE section in 2018



Wykres 12. Struktura przychodów ogółem według klas wielkości i sekcji PKD w 2018 r.
 Chart 12. Structure of total revenues by size class and NACE section in 2018

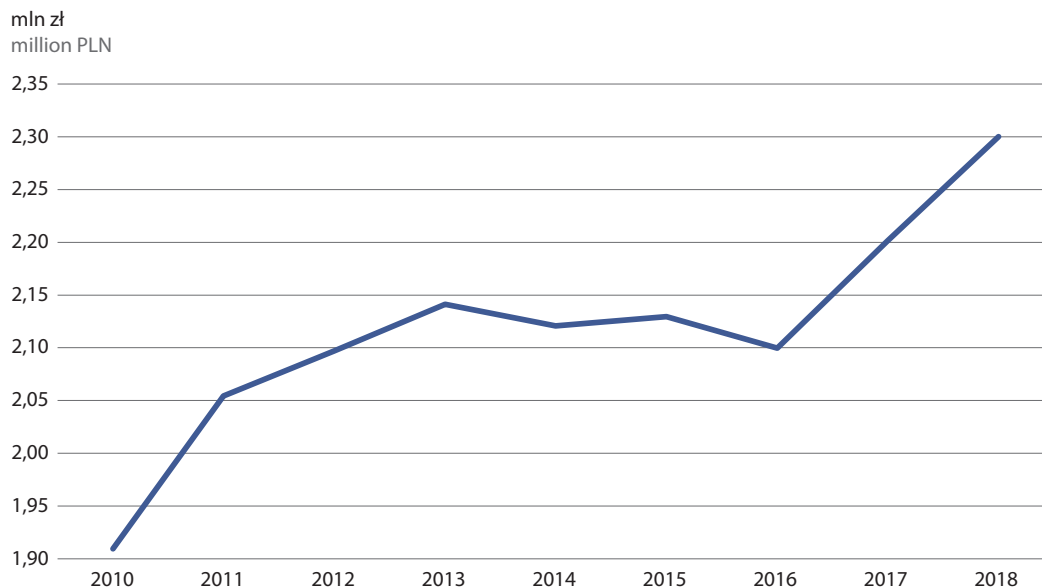


W strukturze przychodów ogółem według rodzajów działalności zaobserwowano różnice pomiędzy jednostkami MŚP a przedsiębiorstwami dużymi. W jednostkach dużych przychody przedsiębiorstw przemysłowych stanowiły ponad połowę przychodów generowanych przez te podmioty, w jednostkach MŚP blisko połowę przychodów generowały podmioty prowadzące działalność handlową.

Udział przemysłu w strukturach przychodów poszczególnych klas wielkości kształtował się od 10,4% dla jednostek mikro do 56,6% dla jednostek dużych, zaś udział handlu – od 27,5% dla jednostek dużych do 50,8% dla jednostek małych.

Wykres 13. Przychody ogółem na 1 przedsiębiorstwo

Chart 13. Total revenues per 1 enterprise

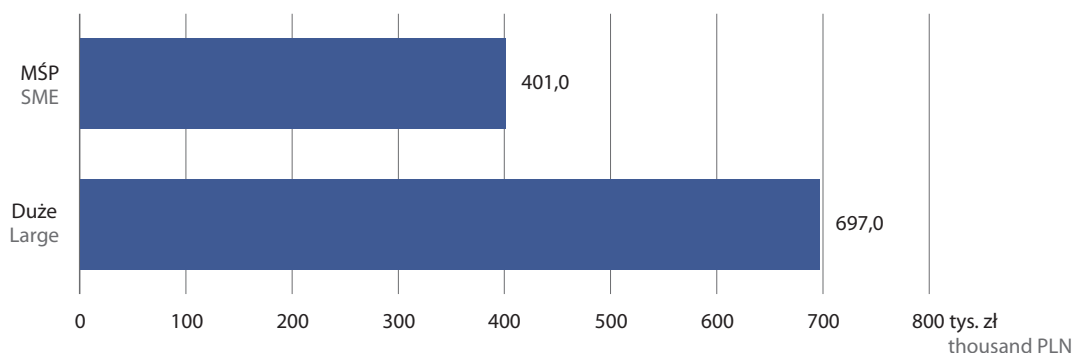


W okresie 2010–2018 wartości przychodów ogółem w przeliczeniu na 1 przedsiębiorstwo systematycznie rosły (z wyjątkiem nieznacznego spadku w latach 2013–2016), osiągając w 2018 roku poziom 2,3 mln zł. W stosunku do roku 2010 był to wzrost o 21,0%.

Przychody ogółem na 1 podmiot w jednostkach dużych wyniosły 606,2 mln zł, a w jednostkach MŚP 1,3 mln zł. Najwyższy poziom przychodów ogółem na 1 przedsiębiorstwo niefinansowe zanotowano w jednostkach przemysłowych (8,3 mln zł), a najniższy w jednostkach zajmujących się pozostałą działalnością usługową oraz edukacją (po 0,2 mln zł).

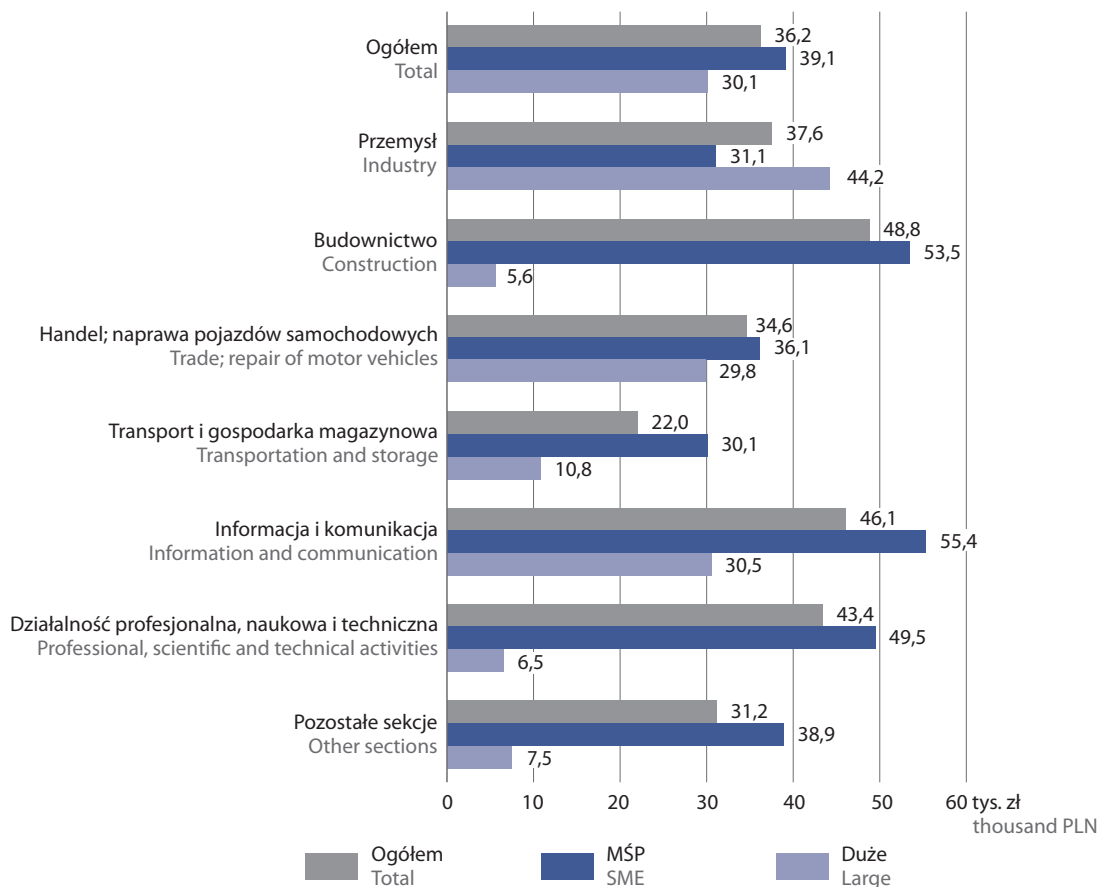
Wykres 14. Przychody ogółem na 1 pracującego sektora MŚP i przedsiębiorstw dużych w 2018 r.

Chart 14. Total revenues per 1 person employed of SME sector and large enterprises in 2018



Przychody ogółem na 1 pracującego całej badanej zbiorowości przedsiębiorstw niefinansowych wyniosły 495,6 tys. zł, a w przedsiębiorstwach dużych ukształtowały się one na poziomie 697,0 tys. zł (o 73,8% więcej niż w MŚP). Dla podmiotów prowadzących działalność handlową i przemysłową przychody ogółem na 1 pracującego osiągnęły wartość wyższą niż dla całej zbiorowości (odpowiednio: 785,6 tys. zł i 604,2 tys. zł). Przychody ogółem na 1 pracującego poniżej 100 tys. zł zanotowały przedsiębiorstwa w pozostałej działalności usługowej (85,6 tys. zł).

Wykres 15. Wynik finansowy brutto na 1 pracującego według sekcji PKD i klas wielkości w 2018 r.
Chart 15. Gross financial result per 1 person employed by NACE section and size class in 2018



Wynik finansowy na 1 pracującego dla całego sektora przedsiębiorstw niefinansowych (36,2 tys. zł) oraz dla jednostek dużych (30,1 tys. zł) i MŚP (39,1 tys. zł) nie różnił się istotnie. Różnice zaobserwowano natomiast dla poszczególnych rodzajów działalności. Dla jednostek dużych najwyższy wynik finansowy na 1 pracującego zanotowano w przemyśle (44,2 tys. zł). Wyższy wynik od tej wartości odnotowano w jednostkach MŚP z sekcji: działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (49,5 tys. zł), budownictwo (53,5 tys. zł) oraz informacja i komunikacja (55,4 tys. zł). Jednostki przemysłowe z sektora MŚP wykazały 31,1 tys. zł wyniku finansowego na 1 pracującego.

Rozdział 5.

Chapter 5.

Koszty ogółem

Total costs

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

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

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

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

W 2018 r. koszty uzyskania przychodów z całokształtu działalności (koszty ogółem) wyniosły 4 593,6 mld zł, co oznacza wzrost o 8,2% w skali roku. W zdecydowanej większości były to koszty poniesione przez przedsiębiorstwa osób prawnych (84,6%), pozostałe 15,4% kosztów generowały osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą. Z punktu widzenia rodzaju prowadzonej działalności, najwyższy odsetek kosztów ogółem poniosły przedsiębiorstwa handlowe i przemysłowe (odpowiednio 37,8% i 37,7%).

Podobnie jak przychody, w okresie 2010–2018 wartości kosztów na 1 podmiot rosły z roku na rok (z wyjątkiem nieznacznego spadku w latach 2013–2016). W stosunku do roku 2010 koszty na 1 podmiot wzrosły o 16,7 %.

Koszty ogółem na 1 podmiot w 2018 roku kształtowały się na poziomie 2 136,3 tys. zł, a w przeliczeniu na 1 pracującego – 459,4 tys. zł. Uwzględniając rodzaj prowadzonej działalności, najwyższy poziom kosztów ogółem na 1 podmiot odnotowano dla przedsiębiorstw przemysłowych (7 784,2 tys. zł), zaś w przeliczeniu na 1 pracującego dla jednostek handlowych (751,0 tys. zł). Najniższe koszty ogółem, zarówno na 1 pracującego jak i na 1 podmiot, poniosły podmioty związane z pozostałą działalnością usługową (odpowiednio: 70,5 tys. zł i 139,7 tys. zł).

Wykres 16. Koszty ogółem na 1 przedsiębiorstwo

Chart 16. Total costs per 1 enterprise

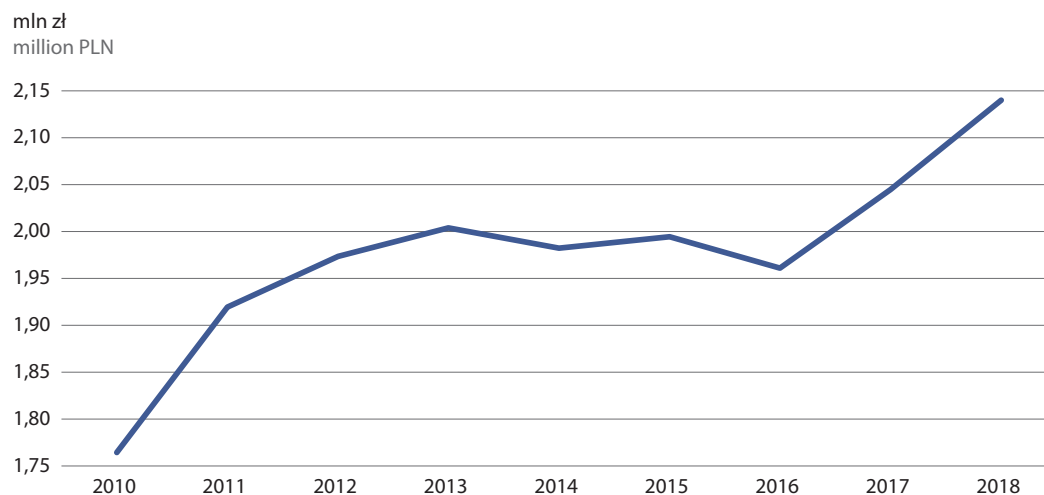
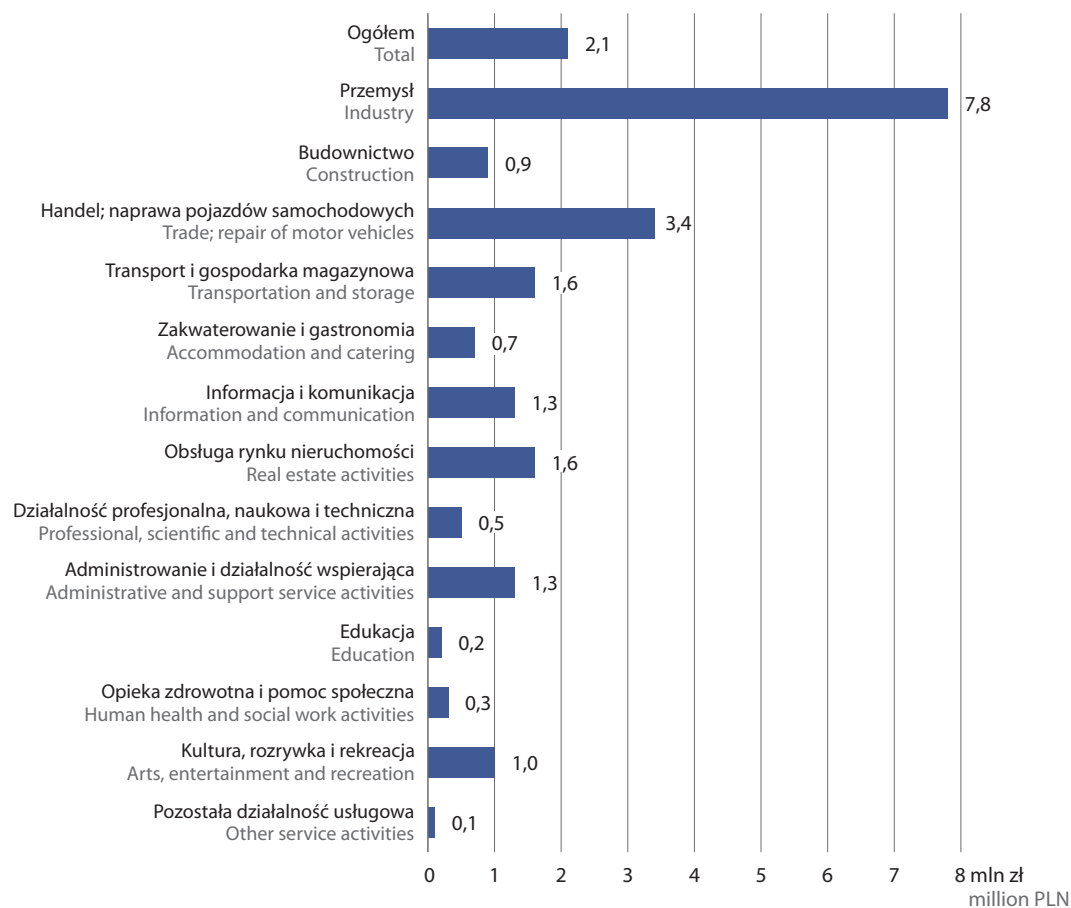
**Wykres 17. Koszty ogółem na 1 przedsiębiorstwo według sekcji PKD w 2018 r.**

Chart 17. Total costs per 1 enterprise by NACE section in 2018



Rozdział 6.

Chapter 6.

Wynagrodzenia

Gross wages and salaries

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

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

W latach 2010–2018 kwota wynagrodzeń brutto w przedsiębiorstwach niefinansowych wzrosła z poziomu 257,2 mld zł w 2010 roku do 403,3 mld zł w 2018 r. (tj. wzrost o 56,8% przy 24,5% wzroście liczby przedsiębiorstw). Wynagrodzenia na 1 podmiot systematycznie wzrastały w analizowanym okresie, przy czym w latach 2014–2016 nie zaobserwowano tak dynamicznych zmian tego wskaźnika jak w pozostałych latach. W jednostkach o liczbie pracujących do 249 osób wzrostowi wynagrodzeń na 1 podmiot w latach 2010–2018 (o 18,7% w stosunku do 2010 r.) towarzyszył systematyczny spadek liczby pracujących na 1 podmiot (-11,8% w stosunku do 2010 r.).

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

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

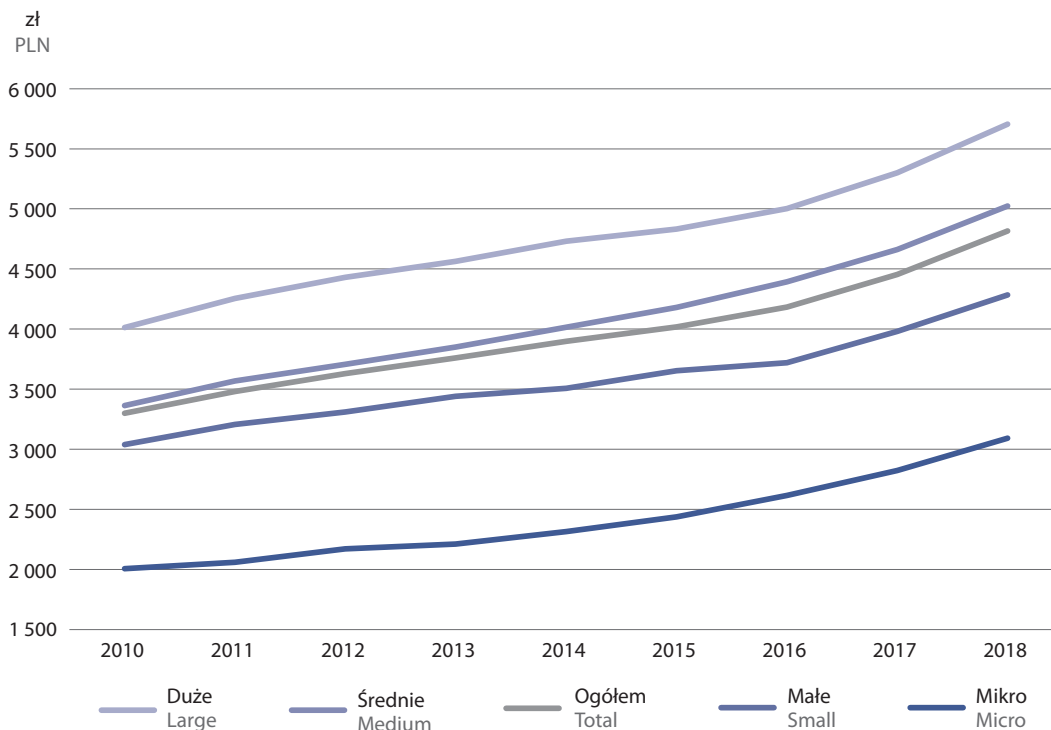
Udział wynagrodzeń w kosztach ogółem w 2018 r. wyniósł 8,8% (w latach 2010–2018 najniższy poziom tego wskaźnika odnotowano w 2011 i 2012 roku – po 8,0%) i był najwyższy w działalności związanej z administrowaniem i działalnością wspierającą (23,8%) oraz w opiece zdrowotnej i pomocy społecznej (21,7%), najniższy – w handlu i naprawie pojazdów samochodowych (4,6%).

W 2018 r. miesięczne wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego w badanych jednostkach wyniosło 4 816 zł, co oznacza wzrost w skali roku o 8,1%. Miesięczne wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego

było wyraźnie zróżnicowane w zależności od klasy wielkości przedsiębiorstwa. W grupie przedsiębiorstw MŚP przeciętne wynagrodzenie brutto wynosiło 4 140 zł (3 093 zł w mikroprzedsiębiorstwach). W przedsiębiorstwach małych miesięczne wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego ukształtowało się na poziomie 4 283 zł, w jednostkach średnich – 5 024 zł, a w przedsiębiorstwach dużych – 5 705 zł.

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

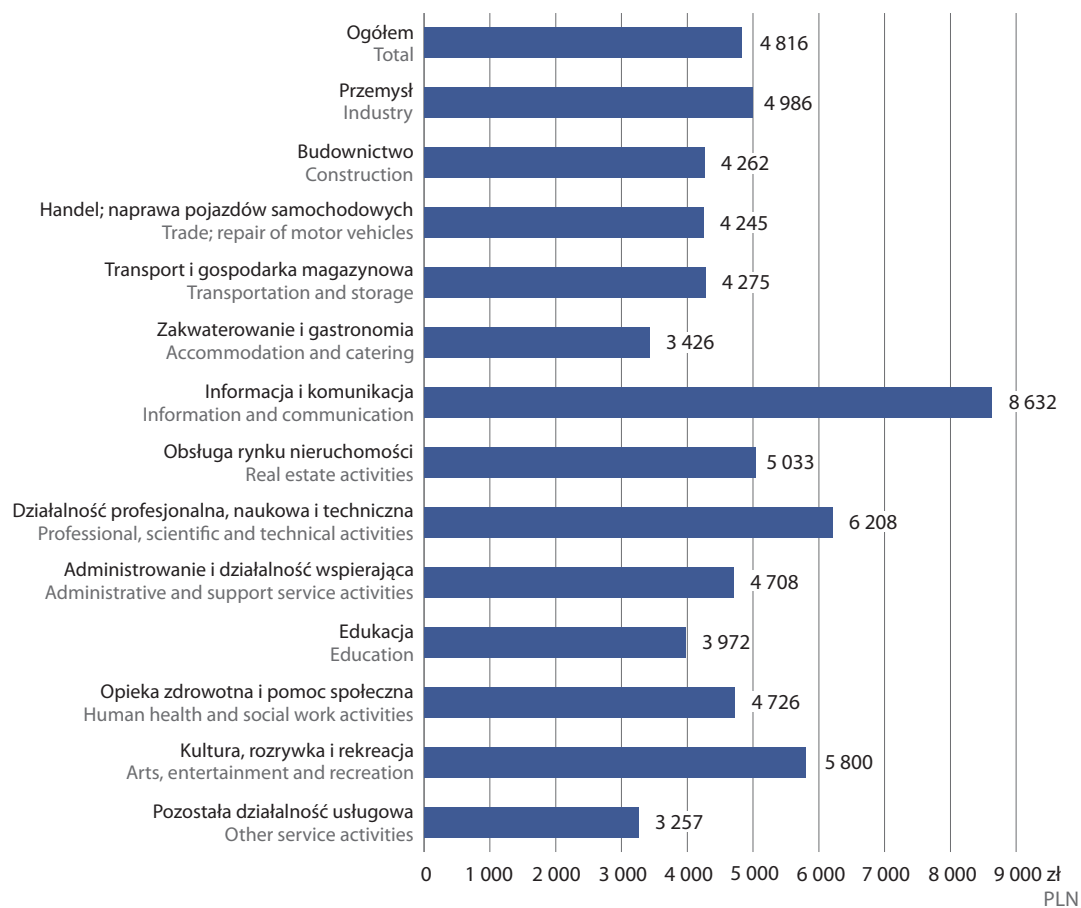
Chart 18. Monthly gross wages and salaries per 1 paid employee by size class



W latach 2010–2018 we wszystkich klasach wielkości przedsiębiorstw obserwowany był wzrost miesięcznego wynagrodzenia brutto na 1 zatrudnionego, przy czym wartości poniżej średniej dla ogółu przedsiębiorstw niefinansowych wykazały jednostki mikro i małe.

Najwyższe wynagrodzenia brutto na 1 zatrudnionego odnotowano w firmach prowadzących działalność w sekcji informacja i komunikacja (8 632 zł), a najniższe – w sekcji pozostała działalność usługowa (3 257 zł).

Wykres 19. Miesięczne wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego według sekcji PKD w 2018 r.
 Chart 19. Monthly gross wages and salaries per 1 paid employee by NACE section in 2018



Rozdział 7.

Chapter 7.

Środki trwałe

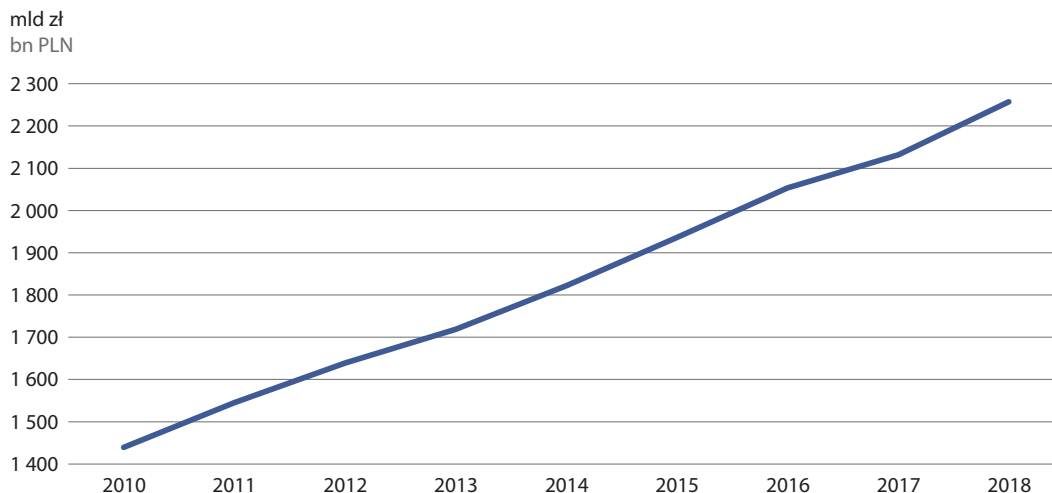
Fixed assets

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

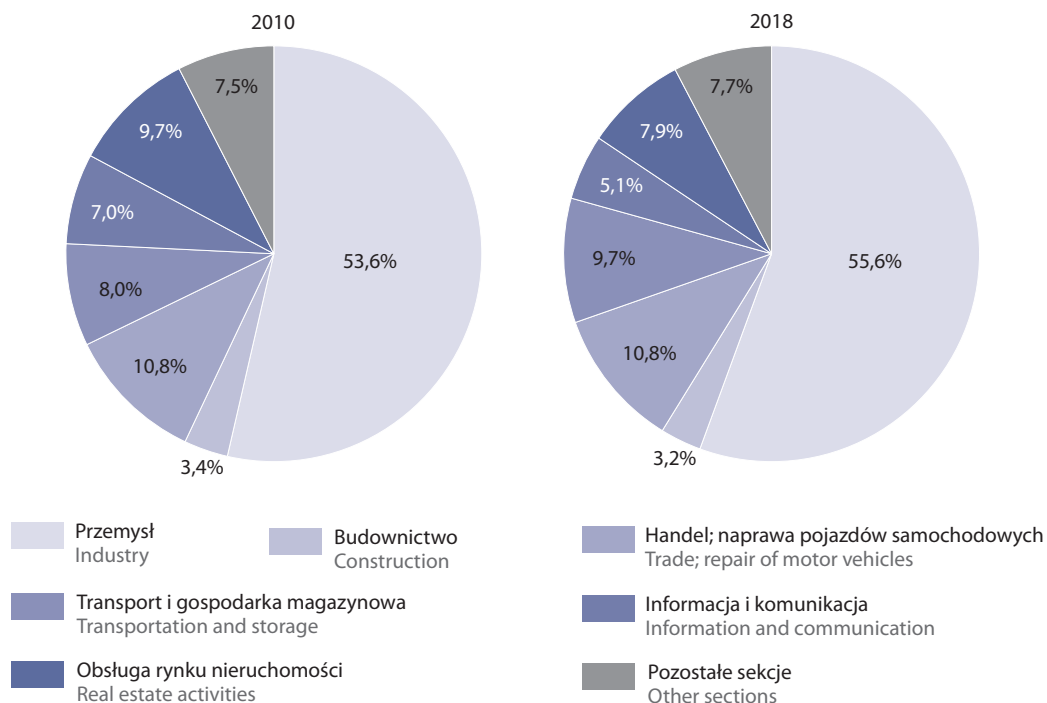
STOPIEŃ ZUŻYCIA ŚRODKÓW TRWAŁYCH to procentowa relacja wielkości umorzeń dokonanych od chwili oddania środków trwałych do eksploatacji do wartości środków trwałych brutto.

Wartość brutto środków trwałych posiadanych przez badane przedsiębiorstwa niefinansowe na koniec 2018 r. była wyższa niż przed rokiem o 5,9% i wyniosła 2 257,5 mld zł. Podobnie jak w 2017 r., blisko połowę (47,5%) tej wartości stanowiły budynki i budowle. Najmniejszy udział w strukturze wartości brutto środków trwałych miały środki transportu (10,7%).

Wykres 20. Wartość brutto środków trwałych
Chart 20. Gross value of fixed assets



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



W 2018 r. najwyższy odsetek środków trwałych należał do przedsiębiorstw przemysłowych (55,6%), które dysponowały też największym odsetkiem maszyn, urządzeń technicznych i narzędzi (72,0%) oraz budynków i budowli (49,7%). Środki transportu w 36,7% stanowiły własność firm transportowych.

Stopień zużycia środków trwałych oszacowano na poziomie 47,6%. Wyższy od przeciętnego stopień zużycia środków trwałych w przedsiębiorstwach odnotowano dla maszyn, urządzeń technicznych i narzędzi (60,9%) oraz środków transportu (51,4%), niższy – dla budynków i budowli (35,1%).

Rozdział 8.

Chapter 8.

Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe

Outlays on tangible fixed assets

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

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

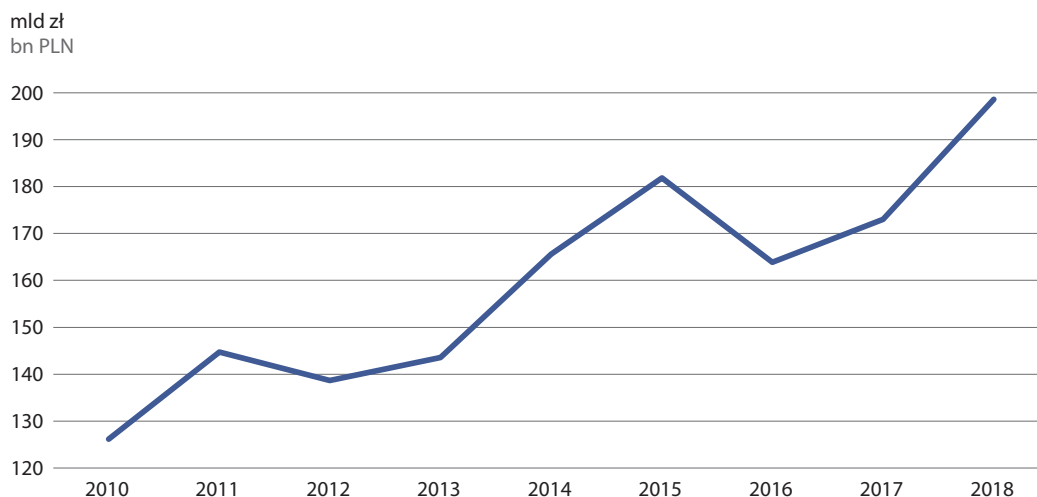
Nakłady na środki trwałe to nakłady na: budynki i budowle (obejmują budynki i lokale oraz obiekty inżynierii lądowej i wodnej), w tym m.in. roboty budowlano-montażowe, dokumentację projektowo-kosztorysowe, maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia (łącznie z przyrządami, ruchomościami i wyposażeniem);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

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

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

Wartość nakładów na rzeczowe aktywa trwałe poniesionych przez badane przedsiębiorstwa wyniosła 218 207,9 mln zł (tj. o 12,2% więcej niż w roku 2017), z czego 91,0% (198 638,6 mln zł) stanowiły nakłady inwestycyjne. Blisko połowę (48,5%) nakładów na rzeczowe aktywa trwałe poniosły firmy prowadzące działalność przemysłową, 13,0% – firmy handlowe, a 11,2% – transportowe.

Wykres 22. Nakłady inwestycyjne
Chart 22. Investment outlays



Analizując wartość nakładów inwestycyjnych w 2018 r. (198 638,6 mln zł) zaobserwowano, że ich wartość w skali roku wzrosła o 14,8%, a w stosunku do roku 2010 o 57,4%.

Tablica 4. Struktura przedsiębiorstw inwestujących według wysokości poniesionych nakładów inwestycyjnych w 2018 r.

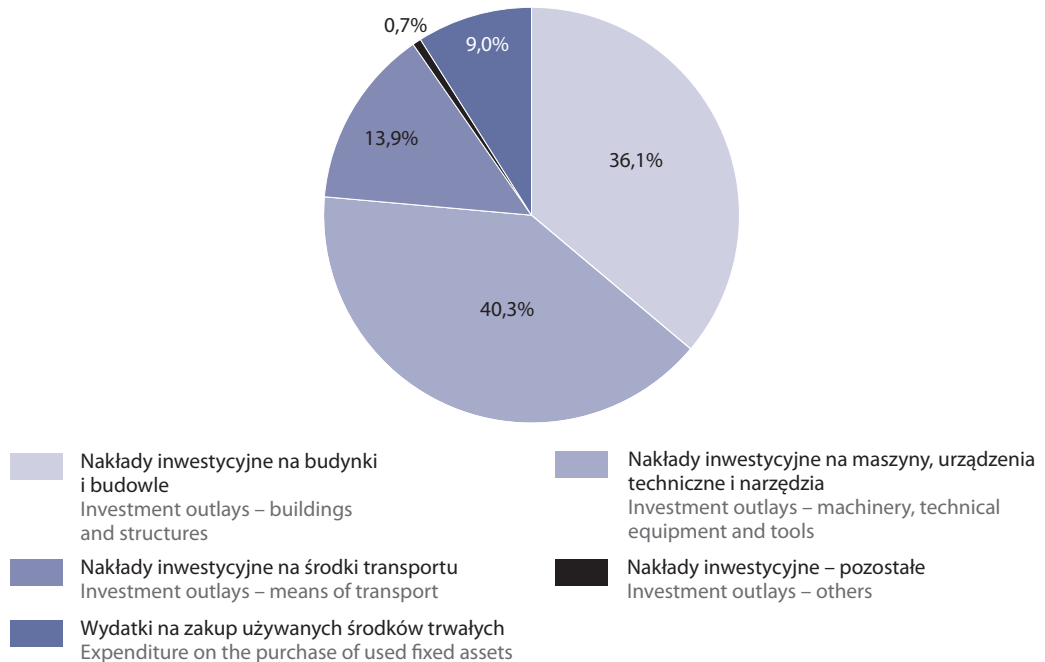
Table 4. Structure of investing enterprises by the value of investment outlays in 2018

Wyszczególnienie Specification		Ogółem Total	Nakłady inwestycyjne w tys. zł Investment outlays in thousand PLN			
			do up to 10 000	10 001–50 000	50 001– 100 000	powyżej more than 100 000
a – według liczby przedsiębiorstw inwestujących by number of investing enterprises						
b – według wartości nakładów by value of investment outlays						
			w % in %			
Ogółem Total	a	100,0	91,0	8,1	0,6	0,3
	b	100,0	22,8	22,1	9,6	45,5
Mikro Micro	a	100,0	90,4	8,8	0,6	0,2
	b	100,0	35,1	31,7	13,8	19,4
Małe Small	a	100,0	99,3	0,7	0,0	0,0
	b	100,0	67,6	21,5	2,9	8,0
Średnie Medium	a	100,0	95,0	4,6	0,2	0,2
	b	100,0	46,1	27,8	5,3	20,8
Duże Large	a	100,0	63,2	26,5	5,1	5,2
	b	100,0	5,9	17,7	10,8	65,6

W 2018 r. w nakładach inwestycyjnych dominowały nakłady do 10 mln zł (91,0% przedsiębiorstw). Nakłady powyżej 10 mln zł, ale nieprzekraczające 50 mln zł poniosło 8,1% przedsiębiorstw. Niemal wszystkie jednostki małe (99,3%) i średnie (95,0%) ponoszące nakłady inwestycyjne nie przekroczyły poziomu inwestycji 10 mln zł. Wśród dużych przedsiębiorstw zanotowano większe zróżnicowanie wysokości nakładów inwestycyjnych. Inwestycje blisko 2/3 przedsiębiorstw dużych nie przekraczały wartości 10 mln zł, kwoty od

10 mln do 50 mln zł inwestowało 26,5% przedsiębiorstw dużych, a 10,3% firm poniosło nakłady o wartości powyżej 50 mln zł.

Wykres 23. Struktura nakładów na rzeczowe aktywa trwałe według rodzaju środków trwałych w 2018 r.
Chart 23. Structure of outlays on tangible fixed assets by type groups of fixed assets in 2018



Udział nakładów na rzeczowe aktywa trwałe w wartości przychodów ogółem uzyskanych przez przedsiębiorstwa w 2018 r. wyniósł 4,4%, z czego 4,0% stanowiła wartość nakładów inwestycyjnych, a 0,4% wydatki na zakup używanych środków trwałych. Największy udział nakładów na rzeczowe aktywa trwałe w wartości przychodów zaobserwowano w działalności związanej z obsługą rynku nieruchomości – 14,9% (w tym udział nakładów inwestycyjnych 10,7%), najniższy w handlu i naprawach – 1,6% (w tym udział nakładów inwestycyjnych – 1,3%).

Rozdział 9. Chapter 9.

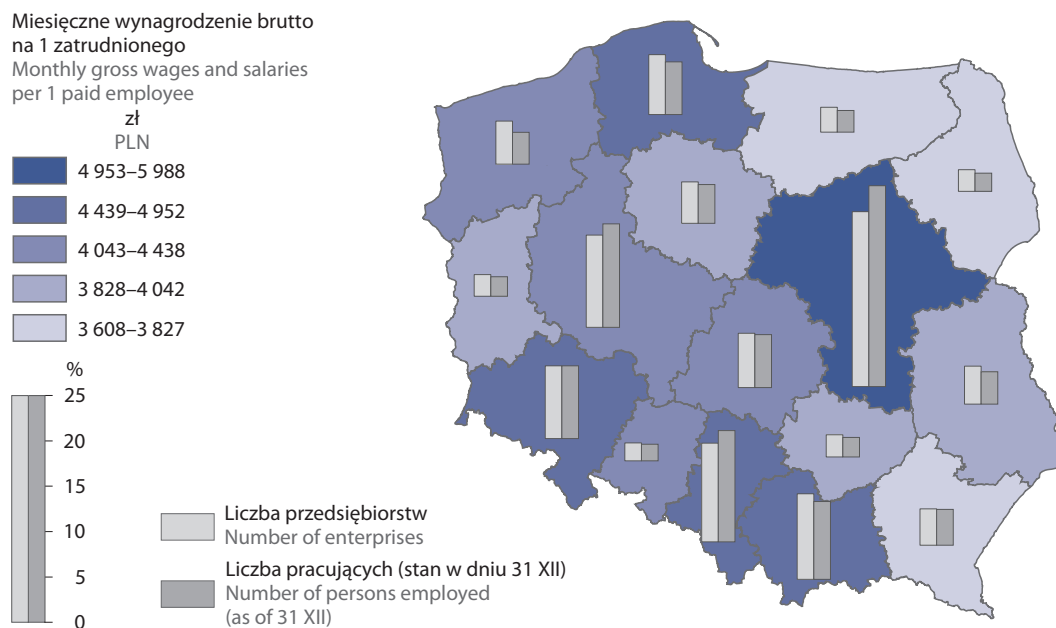
Podstawowe dane w ujęciu regionalnym według siedziby przedsiębiorstw

Basic data on regional basis by headquarters location

W tej części publikacji zostały omówione przedstawione wcześniej podstawowe informacje, ale zaprezentowane w układzie regionalnym według siedziby danego przedsiębiorstwa. W szczególności zostały tu zamieszczone charakterystyki liczone metodą przedsiębiorstw dotyczące liczby pracujących, miesięcznego wynagrodzenia brutto na 1 zatrudnionego, przychodów ogółem, a także nakładów na rzeczowe aktywa trwałe. Prezentacja danych według metody przedsiębiorstw polega na przedstawieniu informacji dotyczących jednostek określając geograficzną lokalizację przedsiębiorstwa na podstawie miejsca jego siedziby.

Mapa 1. Struktura liczby przedsiębiorstw i pracujących oraz miesięczne wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego według siedziby przedsiębiorstwa w 2018 r.

Map 1. Structure of number of enterprises and persons employed and monthly gross wages and salaries per 1 paid employee by headquarters location in 2018



Z ogólnej liczby 2 150,3 tys. przedsiębiorstw w 2018 r., największa liczba podmiotów miała swoją siedzibę w województwie mazowieckim (415,0 tys., tj. 19,3% łącznej liczby jednostek) i śląskim (233,8 tys., tj. 10,9%). Najmniej jednostek miało swoją siedzibę w województwach: opolskim, lubuskim i podlaskim – łącznie 145,6 tys. jednostek, tj. 6,8%.

Tablica 5. Liczba przedsiębiorstw i pracujących oraz miesięczne wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego według województw w 2018 r.

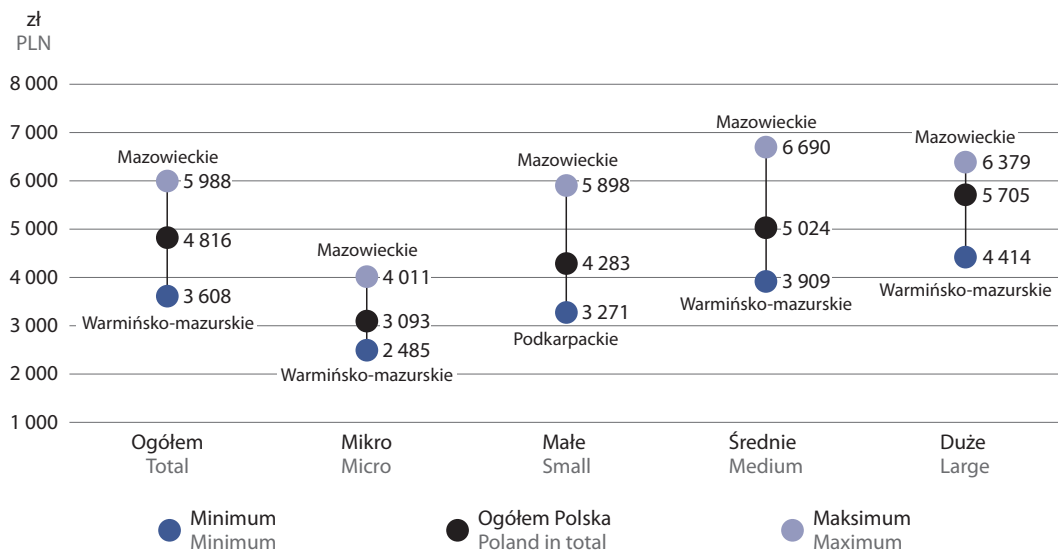
Table 5. Number of enterprises and persons employed and monthly gross wages and salaries per 1 paid employee by voivodship in 2018

Województwa Voivodships	Liczba przedsiębiorstw Number of enterprises		Liczba pracujących (stan w dniu 31 XII) Number of persons employed (as of 31 XII)		Miesięczne Wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego w zł Monthly gross wages and salaries per 1 paid employee in PLN
	ogółem total	na 1000 ludności per 1000 population	ogółem total	na 1000 ludności per 1000 population	
Ogółem Total	2 150 288	56,0	9 999 944	260,3	4 816
Dolnośląskie	172 896	59,6	802 556	276,6	4 943
Kujawsko-pomorskie	98 308	47,3	428 977	206,5	3 931
Lubelskie	89 950	42,4	358 566	169,3	3 933
Lubuskie	51 429	50,6	215 508	212,4	4 042
Łódzkie	129 188	52,3	584 426	237,0	4 294
Małopolskie	202 741	59,7	857 950	252,3	4 699
Mazowieckie	414 956	77,0	2 215 308	410,0	5 988
Opolskie	42 527	43,0	182 303	184,8	4 438
Podkarpackie	86 677	40,7	394 807	185,4	3 804
Podlaskie	51 676	43,7	201 014	170,1	3 827
Pomorskie	142 492	61,2	581 579	249,2	4 803
Śląskie	233 849	51,5	1 227 490	270,8	4 952
Świętokrzyskie	53 140	42,7	216 554	174,4	3 893
Warmińsko-mazurskie	59 268	41,4	240 064	168,0	3 608
Wielkopolskie	219 120	62,8	1 141 381	326,7	4 397
Zachodniopomorskie	102 072	59,9	351 461	206,6	4 220

Porównując wskaźnik liczby przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców różnice pomiędzy województwem mazowieckim (77,0 przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców), a najmniej licznym pod względem liczby przedsiębiorstw województwem opolskim były znaczące (43,0 przedsiębiorstwa na 1000 mieszkańców). Najniższy poziom wskaźnika liczby przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców zanotowano w województwie podkarpackim, tj. 40,7.

Zróżnicowanie terytorialne lokalizacji przedsiębiorstw zbliżone do ogólnego odnotowano w poszczególnych klasach wielkości jednostek. Wśród jednostek dużych dominacja województwa mazowieckiego była bardziej znacząca – na terenie tego województwa siedzibę miało 23,5% wszystkich przedsiębiorstw o liczbie pracujących 250 i więcej osób.

Wykres 24. Miesięczne wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego według klas wielkości w 2018 r.
 Chart 24. Monthly gross wages and salaries per 1 paid employee by size class in 2018



W 2018 r. miesięczne wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego było w poszczególnych województwach zróżnicowane. Najwyższe odnotowano w województwie mazowieckim (5 988 zł), śląskim (4 952 zł) i dolnośląskim (4 943 zł), a najniższe – w województwach: warmińsko-mazurskim (3 608 zł), podkarpackim (3 804 zł) i podlaskim (3 827 zł).

W mikroprzedsiębiorstwach miesięczne wynagrodzenie brutto na 1 zatrudnionego wahało się od 2 485 zł (w województwie warmińsko-mazurskim) do 4 011 zł (w województwie mazowieckim). W województwie mazowieckim wynagrodzenia były najwyższe w każdej z obserwowanych klas wielkości przedsiębiorstwa.

Tablica 6. Przychody ogółem i nakłady na rzeczowe aktywa trwałe w 2018 r.

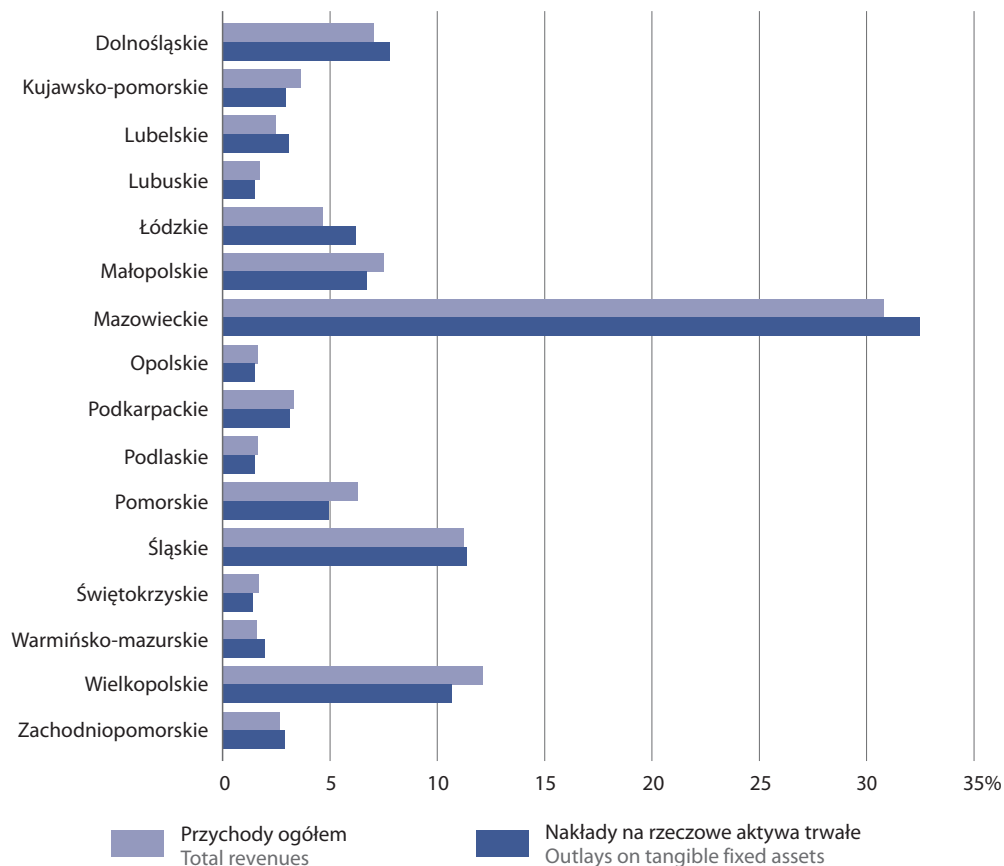
Table 6. Total revenues and outlays on tangible fixed assets in 2018

Województwa Voivodships	Przychody Revenues		Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe ogółem Outlays on tangible fixed assets in total
	ogółem total	na 1 przedsiębiorstwo per 1 enterprise	
	w mln zł in million PLN		
Ogółem Total	4 955 737	2,3	218 208
Dolnośląskie	348 597	2,0	16 986
Kujawsko-pomorskie	179 256	1,8	6 413
Lubelskie	121 976	1,4	6 696
Lubuskie	86 258	1,7	3 209
Łódzkie	230 542	1,8	13 529
Małopolskie	371 589	1,8	14 708
Mazowieckie	1 526 033	3,7	70 844
Opolskie	80 462	1,9	3 207
Podkarpackie	163 839	1,9	6 860
Podlaskie	82 103	1,6	3 278
Pomorskie	312 124	2,2	10 822
Śląskie	557 583	2,4	24 845
Świętokrzyskie	83 499	1,6	3 022
Warmińsko-mazurskie	79 665	1,3	4 258
Wielkopolskie	600 927	2,7	23 246
Zachodniopomorskie	131 285	1,3	6 285

Między poszczególnymi województwami obserwowano duże zróżnicowanie w zakresie przychodów ogółem na 1 podmiot. Najwyższe przychody ogółem na 1 podmiot (wyższe od wartości przeciętnej dla kraju wynoszącej 2,3 mln zł) osiągnęły przedsiębiorstwa mające siedzibę na terenie województwa mazowieckiego – 3,7 mln zł, wielkopolskiego – 2,7 mln zł i śląskiego – 2,4 mln zł. Jednostki z tych trzech województw poniosły też najwyższe nakłady na rzeczowe aktywa trwałe. Łączna kwota inwestycji dokonanych przez podmioty z tych województw wyniosła 118 934,6 mln zł, co stanowiło 54,5% nakładów na rzeczowe aktywa trwałe przedsiębiorstw niefinansowych ogółem (w tym 32,5% poniesiono w województwie mazowieckim).

Wykres 25. Struktura przychodów ogółem i nakładów na rzeczowe aktywa trwałe według województw w 2018 r.

Chart 25. Structure of total revenues and outlays on tangible fixed assets by voivodship in 2018



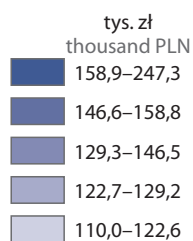
Najniższe przychody ogółem uzyskały przedsiębiorstwa z województw: warmińsko-mazurskiego, opolskiego, podlaskiego, świętokrzyskiego oraz lubuskiego. W województwach tych zanotowano łącznie 412,0 mld zł przychodów ogółem. Stanowi to 8,3% wartości przychodów wszystkich przedsiębiorstw niefinansowych.

W tych samych województwach zanotowano również najniższe nakłady na rzeczowe aktywa trwałe. Przedsiębiorstwa z siedzibą w województwie: świętokrzyskim (3,0 mld zł), opolskim (3,2 mld zł), lubuskim (3,2 mld zł), podlaskim (3,3 mld zł) oraz warmińsko-mazurskim (4,3 mld zł) poniosły łącznie 7,8% nakładów ogółu przedsiębiorstw niefinansowych.

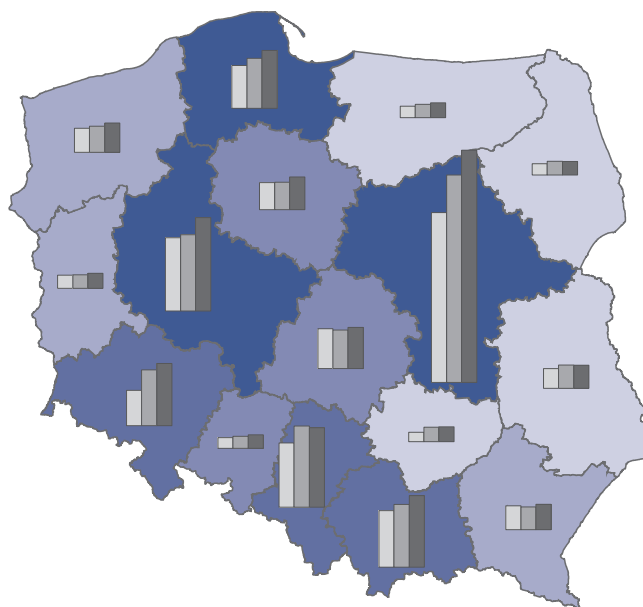
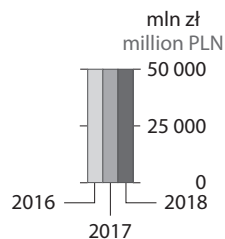
Najwyższe wartości nakładów na rzeczowe aktywa trwałe, w każdej z obserwowanych klas wielkości przedsiębiorstw, zanotowano w województwie mazowieckim. Największy udział jednostek z tego województwa obserwowano wśród przedsiębiorstw dużych (36,8% nakładów wszystkich jednostek tej klasy) oraz przedsiębiorstw mikro (33,5% nakładów). Spośród podmiotów MŚP, jednostki zlokalizowane w województwie mazowieckim poniosły 27,3% nakładów na rzeczowe aktywa trwałe tej zbiorowości.

Mapa 2. Wynik finansowy brutto
Map 2. Gross financial result

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



Wynik finansowy brutto
Gross financial result



W 2018 r. najwyższy udział w wyniku finansowym brutto ogółu przedsiębiorstw wykazały podmioty mające siedzibę w województwie mazowieckim (102,6 mld zł, tj. 28,3% udziału).

Analiza przedsiębiorstw niefinansowych według osiągniętego wyniku finansowego brutto przypadającego na 1 podmiot wskazała, że najwyższą wartość wskaźnika odnotowały przedsiębiorstwa zlokalizowane w województwie mazowieckim (247,3 tys. zł), wielkopolskim (188,3 tys. zł) oraz pomorskim (179,5 tys. zł). Najniższy wynik finansowy brutto na 1 podmiot odnotowano dla jednostek mających siedzibę w województwie warmińsko-mazurskim, lubelskim i podlaskim (odpowiednio 110,0 tys. zł, 113,6 tys. zł oraz 115,5 tys. zł).

Rozdział 10.

Chapter 10.

Podstawowe dane w ujęciu regionalnym według jednostek lokalnych

Basic data on regional basis by local units

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

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

Tablica 7. Liczba jednostek lokalnych (bez jednostek lokalnych poza granicami kraju) oraz liczba przedsiębiorstw według województw w 2018 r.

Table 7. Number of local units (without local units abroad) and number of enterprises by voivodship in 2018

Województwa Voivodships	Liczba jednostek lokalnych Number of local units	Liczba przedsiębiorstw Number of enterprises
Ogółem Total	2 218 354	2 150 288
Dolnośląskie	178 361	172 896
Kujawsko-pomorskie	101 064	98 308
Lubelskie	93 333	89 950
Lubuskie	52 493	51 429
Łódzkie	134 240	129 188
Małopolskie	208 670	202 741
Mazowieckie	426 342	414 956
Opolskie	43 504	42 527
Podkarpackie	89 459	86 677
Podlaskie	53 193	51 676
Pomorskie	146 284	142 492
Śląskie	239 748	233 849
Świętokrzyskie	55 307	53 140
Warmińsko-mazurskie	61 155	59 268
Wielkopolskie	230 996	219 120
Zachodniopomorskie	104 206	102 072

W 2018 r. 2 150,3 tys. przedsiębiorstw niefinansowych prowadziło działalność w 2 218,4 tys. jednostkach lokalnych. W województwie mazowieckim znajdowało się 19,2% wszystkich jednostek lokalnych. Najmniej

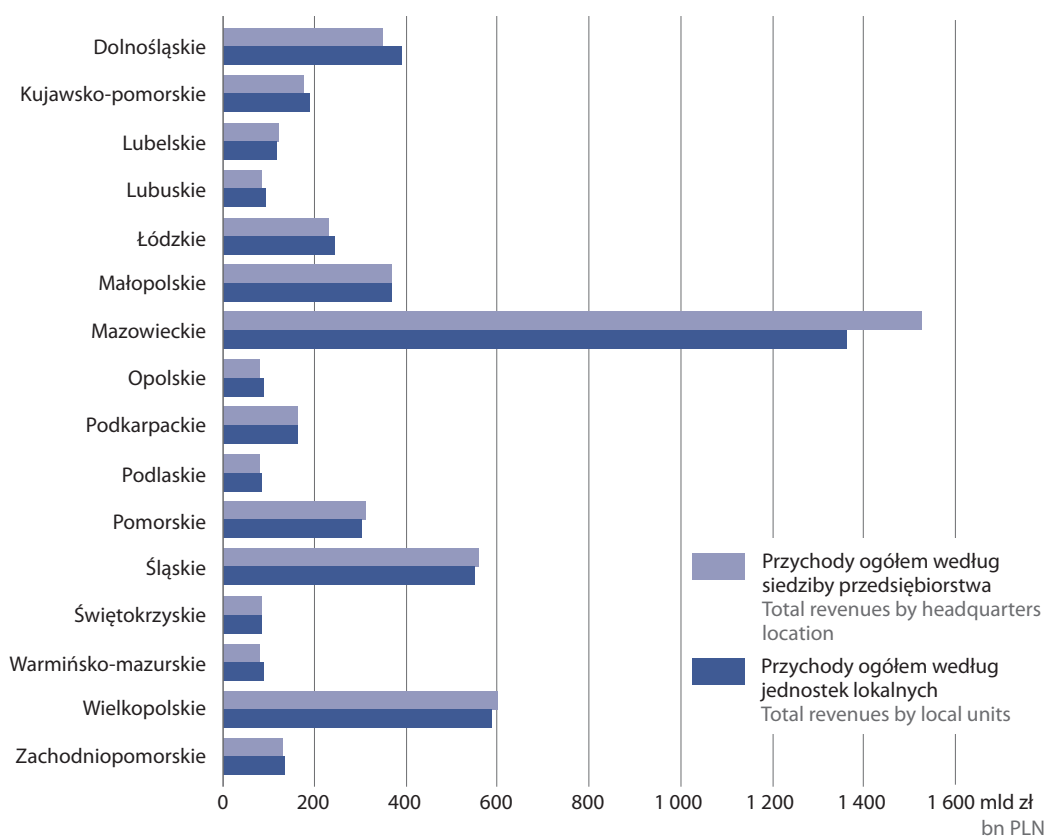
jednostek lokalnych było zlokalizowanych w województwie: opolskim (2,0%), lubuskim (2,4%), podlaskim (2,4%) oraz świętokrzyskim (2,5%) i warmińsko-mazurskim (2,8%).

Porównując rozmieszczenie terytorialne podmiotów według siedziby i według ich jednostek lokalnych nie zaobserwowano znaczących różnic w strukturze przedsiębiorstw niefinansowych. Jednak uwzględniając rzeczywistą lokalizację działalności przedsiębiorstw niefinansowych, struktura m. in. pracujących i przychodów ogółem według województw była inna niż według metody przedsiębiorstw.

W większości województw liczba pracujących według jednostek lokalnych była wyższa niż według siedziby przedsiębiorstwa, z wyjątkiem województwa mazowieckiego i wielkopolskiego, w których po uwzględnieniu rzeczywistego rozmieszczenia działalności zauważalne jest zmniejszenie liczby pracujących (odpowiednio o 266,5 tys. osób i 7,9 tys. osób). Różnica zauważalna była również wśród klas wielkości przedsiębiorstw. W jednostkach dużych liczba pracujących w stosunku do tej mierzonej metodą siedziby przedsiębiorstwa była niższa o 13,7 tys. osób, a dla jednostek MŚP o 4,6 tys. osób.

Wykres 26. Przychody ogółem liczone metodą przedsiębiorstw i jednostek lokalnych według województw w 2018 r.

Chart 26. Total revenues converted according to enterprises and local units methods by voivodship in 2018



Analizując przychody ogółem według jednostek lokalnych zauważyć można, iż w większości województw były one wyższe niż przychody ogółem według siedziby przedsiębiorstwa. Największe zróżnicowanie występowało w województwie dolnośląskim (o 12,4%) i warmińsko-mazurskim (o 11,8%). Wartościowo największą różnicę zanotowano w województwie dolnośląskim (43,3 mld zł).

W przypadku sześciu województw przychody ogółem liczone metodą jednostek lokalnych były niższe w stosunku do wartości liczonej według siedziby przedsiębiorstwa – największa różnica wystąpiła w województwie mazowieckim (o 10,5%, tj. 160,8 mld zł).

Tablica 8. Nakłady inwestycyjne według siedziby przedsiębiorstwa i jednostek lokalnych w 2018 r.
Table 8. Investment outlays calculated according to headquarters location and local units in 2018

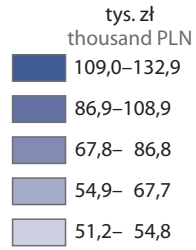
Województwa Voivodships	Nakłady inwestycyjne Investment outlays			
	według siedziby przedsiębiorstwa by headquarters location		według jednostek lokalnych by local units	
	w tys. zł in thousand PLN	w % in %	w tys. zł in thousand PLN	w % in %
Ogółem Total	198 638 594	100,0	198 494 203	100,0
Dolnośląskie	15 676 933	7,9	19 428 891	9,8
Kujawsko-pomorskie	5 771 562	2,9	6 841 965	3,4
Lubelskie	6 150 473	3,1	5 112 989	2,6
Lubuskie	2 901 216	1,5	4 050 725	2,0
Łódzkie	12 679 704	6,4	10 877 984	5,5
Małopolskie	13 176 487	6,6	12 783 651	6,4
Mazowieckie	65 751 030	33,1	56 681 786	28,6
Opolskie	2 590 924	1,3	4 343 514	2,2
Podkarpackie	6 161 245	3,1	7 611 789	3,8
Podlaskie	2 933 008	1,5	3 251 396	1,6
Pomorskie	9 536 130	4,8	8 861 400	4,5
Śląskie	22 546 777	11,4	24 864 959	12,5
Świętokrzyskie	2 641 893	1,3	2 831 083	1,4
Warmińsko-mazurskie	3 978 845	2,0	4 669 804	2,4
Wielkopolskie	20 471 043	10,3	20 057 085	10,1
Zachodniopomorskie	5 671 324	2,9	6 225 182	3,1

Największe różnice w wartości nakładów inwestycyjnych liczonych obiema metodami zaobserwowano w województwie mazowieckim i dolnośląskim. W województwie mazowieckim wartość nakładów inwestycyjnych liczona metodą jednostek lokalnych w porównaniu do wartości nakładów liczonych według siedziby przedsiębiorstwa była niższa o 9,1 mld zł, tj. o 13,8%. W województwie dolnośląskim wartość ta była wyższa o 3,8 mld zł, tj. o 23,9%.

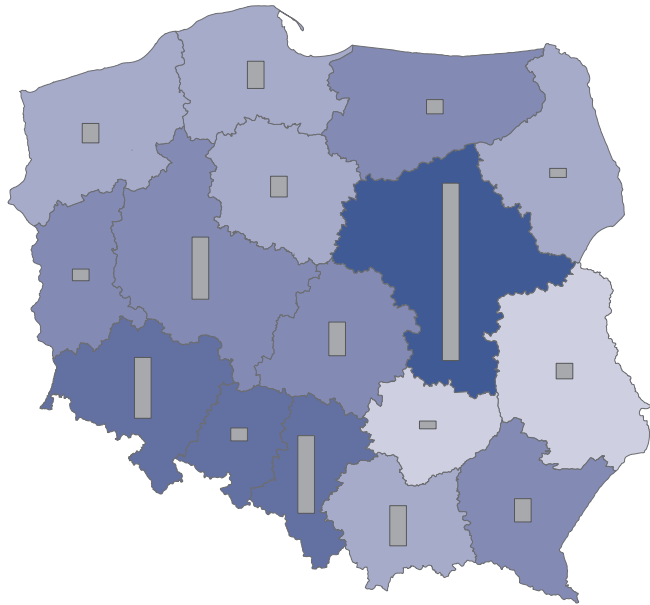
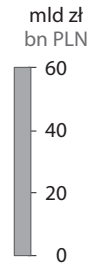
Ogólna struktura nakładów inwestycyjnych według jednostek lokalnych kształtowała się podobnie jak liczona metodą siedziby przedsiębiorstwa. Najwyższe wartości zaobserwowano w województwie mazowieckim (28,6% wartości ogółem), śląskim (12,5%), wielkopolskim (10,1%) oraz dolnośląskim (9,8%).

Mapa 3. Nakłady inwestycyjne liczone metodą jednostek lokalnych w 2018 r.
 Map 3. Investment outlays converted according to local units in 2018

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



Nakłady inwestycyjne
 Investment outlays



Uwagi metodologiczne

Źródła i zakres danych

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

Największa zbiorowość obejmowana jest rocznym badaniem działalności gospodarczej przedsiębiorstw, realizowanym przez Główny Urząd Statystyczny na podstawie Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 19 grudnia 2017 r. w sprawie programu badań statystycznych statystyki publicznej na rok 2018 (Dz. U. z 2017 r. poz. 2471 z późniejszymi zmianami). Składa się na nie reprezentacyjne badanie mikroprzedsiębiorstw (tj. podmiotów, w których pracuje 9 lub mniej osób) i pełne badanie pozostałych jednostek.

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

Z uwagi na zawężoną listę uwzględnianych cech, w niniejszej publikacji możliwe było dokonanie imputacji danych dla podmiotów, które nie złożyły rocznych sprawozdań statystycznych. Ponadto, w opracowaniu uwzględnione zostały również te podmioty, które prowadziły działalność w ciągu roku 2018, ale na koniec tego roku były już nieaktywne.

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

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

* Sekcja J – z wyłączeniem instytucji kultury mających osobowość prawną

** Sekcja P – z wyłączeniem szkół wyższych

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

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

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

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

Przedstawiona w publikacji zbiorowość obejmuje osoby prawne, jednostki nieposiadające osobowości prawnej oraz osoby fizyczne, które prowadziły działalność gospodarczą w Polsce w roku 2018. Jeśli w opracowaniu jest mowa o zbiorowości osób fizycznych, należy przez to rozumieć, że prezentowana jest ona łącznie z osobami, które działały w ramach spółek zawiązanych na podstawie umowy zawartej na podstawie kodeksu cywilnego (spółki cywilne). Przyjęto też, że zbiorowość jednostek mających osobowość prawną (osoby prawne) prezentowana jest łącznie z jednostkami organizacyjnymi nieposiadającymi osobowości prawnej.

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

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

W badanej zbiorowości wyodrębniono następujące klasy wielkości:

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

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

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

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

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

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

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

Objaśnienia podstawowych pojęć

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Wskaźnik poziomu kosztów to relacja kosztów ogółem do przychodów ogółem.

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

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

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

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

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

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

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

Methodological notes

Subject and scope of data

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

The largest group is covered by the annual survey of business operations of enterprises, carried out by the Statistics Poland based on the Regulation of the Council of Ministers of 19 December 2017 on the program of statistical surveys of official statistics for 2018 (Journal of Laws of 2017, item 2471 as amended). It consists of a representative survey of microenterprises (i.e. entities with up to 9 persons employed) and a full-range survey of the remaining units.

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

Due to the narrowed list of features considered, in this publication it was possible to impute data for entities that did not submit annual statistical reports. In addition, the study included also those entities that were active during 2018, but were no longer active at the end of this year.

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

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

* Section J – excluding cultural institutions with legal personality

** Section P – excluding higher education institutions

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

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

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

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

The group presented in the publication includes legal persons, entities without legal personality and natural persons who conducted business activity in Poland in 2018. If the study refers to a group of natural persons, it should be understood that it is presented together with persons who operated within the framework of companies established under an agreement concluded on the basis of the Civil Code (civil partnerships). It was also assumed that the group of entities with legal personality (legal entities) is presented together with organizational units without legal personality.

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

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

The following size classes were identified in the surveyed population:

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

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

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

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

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

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

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

Main definitions

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

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

Average paid employment is calculated as the sum of average employment in individual months, divided by the number of months in the analysed period (whether the unit operated for the whole period), after

converting part-time employees into full-time employees. The conversion of the part-time employees into full-time employees is done on the basis of the number of working hours specified in labour contract, in relation to the applicable standard.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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