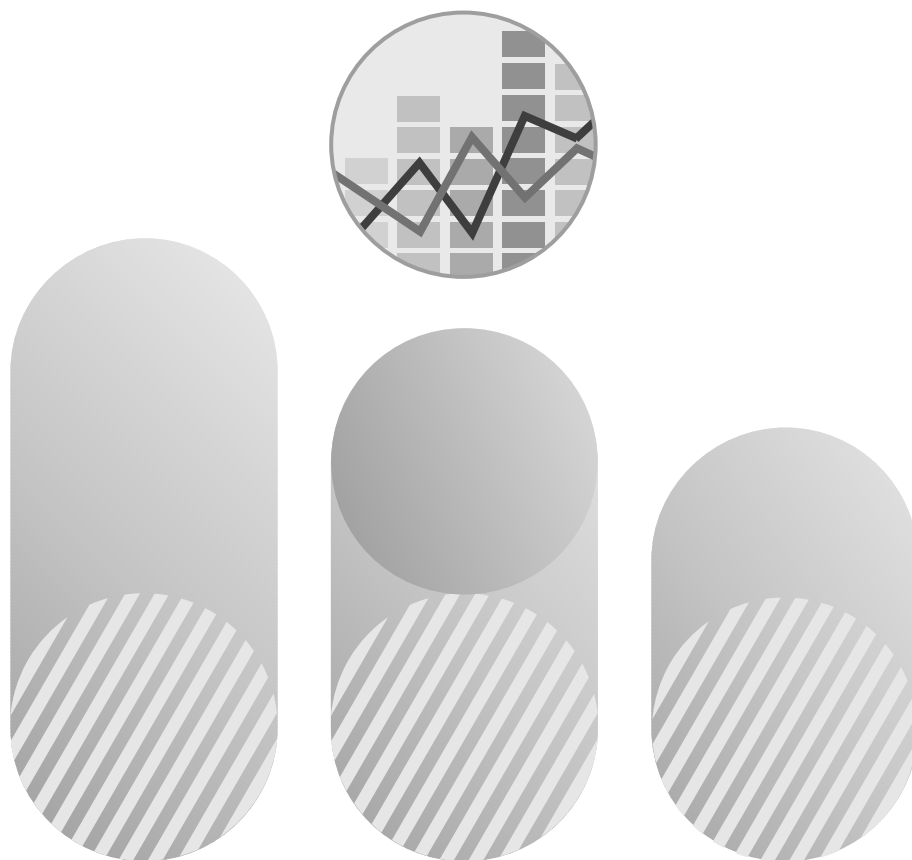


Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych I–XII 2017 r.

Financial results of economic entities in I–XII 2017



Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych I–XII 2017 r.

Financial results of economic entities in I–XII 2017

Opracowanie merytoryczne

Content-related works

Główny Urząd Statystyczny, Departament Przedsiębiorstw

Statistics Poland, Enterprises Department

Zespół autorski

Editorial team

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

Kierujący

Supervisor

Katarzyna Walkowska

ISBN 1425-7882

Publikacja dostępna na stronie

Publications available on website

www.stat.gov.pl

Przy publikowaniu danych GUS prosimy o podanie źródła.

When publishing Statistics Poland data – please indicate the source.

Przedmowa

Niniejsze opracowanie jest kolejną edycją publikacji, w której przedstawiono dane o przychodach, kosztach i wynikach finansowych oraz aktywach obrotowych, zobowiązaniach i nakładach inwestycyjnych podmiotów niefinansowych prowadzących działalność gospodarczą w okresie I–XII 2017 r. Źródłem informacji są sprawozdania sporządzane na formularzu F–01/I–01 przez podmioty niefinansowe o liczbie pracujących 10 osób i więcej, prowadzące księgi rachunkowe.

Pierwsza część publikacji ma charakter analityczny i zawiera opis wyników działalności gospodarczej przedsiębiorstw niefinansowych w okresie I–XII 2017 r. według rodzaju prowadzonej działalności i w przekroju terytorialnym. Analizie poddane zostały dane o liczbie przedsiębiorstw, pracujących i wynikach finansowych tych przedsiębiorstw, tj. wartość przychodów i kosztów, aktywa obrotowe i zobowiązania oraz nakłady inwestycyjne.

W kolejnej części opracowania przedstawiona została metodologia kwartalnego badania przedsiębiorstw niefinansowych, jego zakres podmiotowy i przedmiotowy oraz definicje podstawowych pojęć. Uzupełnieniem publikacji jest aneks tabelaryczny ze szczegółowymi danymi omówionymi w części analitycznej.

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

Dyrektor
Departamentu Przedsiębiorstw

/-/ Katarzyna Walkowska

Preface

This report is another edition of the publication, which presents data on revenues, costs and financial results as well as current assets, liabilities and investment expenditures of non-financial entities conducting business activity from January to December 2017. The source of information are reports prepared on the form F-01/I-01 filed in by non-financial entities employing 10 persons and more, keeping accounting books.

The first part of the publication is analytical and contains a description of the results of the economic activity of non-financial enterprises from January to December 2017 according to the kind of activity as well as in the territorial cross-section. The analysis covers data on the number of enterprises, number of persons employed as well as the financial results of these enterprises, i.e. the value of revenues and costs, current assets and liabilities as well as investment outlays.

The next part of the study presents the methodology of the quarterly survey of non-financial enterprises, its scope and content as well as definitions of basic concepts. The publication is supplemented by tables with detailed data discussed in the analytical part.

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

Director
of the Enterprises Department

/-/ Katarzyna Walkowska

Warsaw, may 2018

Spis treści

Contents

Przedmowa	3
<i>Preface</i>	4
Spis wykresów	8
<i>List of charts</i>	8
Spis map	9
<i>List of maps</i>	9
Objaśnienia znaków umownych i ważniejsze skróty	10
<i>Symbols and main abbreviations</i>	10
Synteza	12
<i>Executive summary</i>	13
Rozdział 1. Przedsiębiorstwa niefinansowe	14
<i>Chapter 1. Non-financial enterprises</i>	14
1.1. Liczba przedsiębiorstw	15
1.1. <i>Number of entities</i>	15
1.2. Pracujący	16
1.2. <i>Persons employed</i>	16
Rozdział 2. Rachunek zysków i strat	17
<i>Chapter 2. Profit and loss account</i>	17
2.1. Przychody ogółem	17
2.1. <i>Total revenues</i>	17
2.2. Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	19
2.2. <i>Revenues from sale of products, goods and materials</i>	19
2.3. Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów na eksport	20
2.3. <i>Revenues from sale of products, goods and materials for export</i>	20
2.4. Koszty ogółem	21
2.4. <i>Total costs</i>	21
2.5. Wyniki finansowe	22
2.5. <i>Financials results</i>	22
2.6. Wskaźniki ekonomiczne	24
2.6. <i>Economic indicators</i>	24
Rozdział 3. Aktywa obrotowe i zobowiązania	26
<i>Chapter 3. Current assets and liabilities</i>	26
3.1. Aktywa obrotowe	26
3.1. <i>Current assets</i>	26
3.2. Zobowiązania	28
3.2. <i>Liabilities</i>	28
Rozdział 4. Nakłady	29
<i>Chapter 4. Total investment</i>	29
4.1. Nakłady inwestycyjne	29
4.1. <i>Total investment outlays</i>	29
4.2. Nakłady na wartości prawne i niematerialne	31
4.2. <i>Outlays on intangible fixed assets</i>	31
Rozdział 5. Przedsiębiorstwa z przewagą kapitału zagranicznego	32
<i>Chapter 5. Non-financial enterprises with predominance of foreign capital</i>	32

Uwagi metodyczne	34
<i>Methodological notes</i>	39
1. Zakres podmiotowy i przedmiotowy badania	34
1. <i>Scope and content of the survey</i>	39
2. Objasnienia podstawowych pojec	35
2. <i>Basic definitions</i>	40

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

Tabela 1.	Podstawowe dane dotyczace podmiotow gospodarczych o liczbie pracujacych 10 osob i wiecej w okresie I-XII w latach 2013-2017
<i>Table 1.</i>	<i>Basic data on economic entities with 10 and more persons employed in I-XII in the years 2013-2017</i>
Tabela 2.	Przychody i koszty podmiotow gospodarczych
<i>Table 2.</i>	<i>Revenues and costs of economic entities</i>
Tabela 3.	Wyniki finansowe podmiotow gospodarczych
<i>Table 3.</i>	<i>Financial results of economic entities</i>
Tabela 4.	Wskaźniki ekonomiczne podmiotow gospodarczych
<i>Table 4.</i>	<i>Economic relations of economic entities</i>
Tabela 5.	Koszty podmiotow gospodarczych w ukkladzie rodzajowym
<i>Table 5.</i>	<i>Costs of economic entities by types</i>
Tabela 6.	Aktywa obrotowe podmiotow gospodarczych
<i>Table 6.</i>	<i>Current assets of economic entities</i>
Tabela 7	Zobowiazania dlugo- i krótkoterminowe podmiotow gospodarczych
<i>Table 7</i>	<i>Long- and short-term liabilities of economic entities</i>
Tabela 8.	Naklady inwestycyjne oraz naklady na wartosci niematerialne i prawne podmiotow gospodarczych
<i>Table 8.</i>	<i>Investment outlays and outlays on intangible fixed assets of economic entities</i>
Tabela 9.	Wyniki finansowe podmiotow gospodarczych w zaleznosci od wielkosci osiaganych przychodow z calokształu dzialalności
<i>Table 9.</i>	<i>Financial results of economic entities by the value of revenues from total activity</i>
Tabela 10.	Wyniki finansowe podmiotow gospodarczych według wskaźnika rentowności obrotu netto
<i>Table 10.</i>	<i>Financial results of economic entities by profitability rate of net turnover</i>
Tabela 11.	Wyniki finansowe podmiotow gospodarczych o liczbie pracujacych 50 osob i wiecej według wskaźnika rentowności obrotu netto w wybranych sekcjach
<i>Table 11.</i>	<i>Financial results of economic entities with 50 and more persons employed by profitability rate of net turnover in selected NACE sections</i>
Tabela 12.	Podstawowe dane dotyczace podmiotow gospodarczych wykazujacych sprzedaż na eksport
<i>Table 12.</i>	<i>Basic data on economic entities that reported export sales</i>
Tabela 13.	Podstawowe dane dotyczace podmiotow gospodarczych . o liczbie pracujacych 50 osob i wiecej wykazujacych sprzedaż na eksport
<i>Table 13</i>	<i>Basic data on economic entities with 50 and more persons employed that reported export sales</i>
Tabela 14.	Podstawowe dane dotyczace podmiotow gospodarczych według województw
<i>Table 14.</i>	<i>Basic data on economic entities by voivodeship</i>

- Tabela 15. Podstawowe dane podmiotów gospodarczych według sektorów własności
Table 15. Basic data on economic entities by ownership sector
- Tabela 16. Podstawowe dane dotyczące podmiotów gospodarczych z większościowym udziałem kapitału zagranicznego
Table 16. Basic data on economic entities with majority of foreign capital
- Tabela 17. Podstawowe dane dotyczące podmiotów gospodarczych według liczby pracujących
Table 17. Basic data on economic entities according to the number of persons employed

Spis wykresów

List of charts

Wykres 1. Struktura liczby podmiotów gospodarczych według klas wielkości i sekcji PKD	15
Chart 1. Structure of the number of economic entities by size class and NACE section	15
Wykres 2. Pracujący według klas wielkości	16
Chart 2. Persons employed by size class	16
Wykres 3. Struktura przychodów z całokształtu działalności według klas wielkości i sekcji PKD	18
Chart 3. Structure of revenues from total activity by size class and NACE section	18
Wykres 4. Struktura kosztów z całokształtu działalności podmiotów gospodarczych	21
Chart 4. Structure of cost from total activity of economic entities	21
Wykres 5. Aktywa obrotowe w latach 2013-2017	27
Chart 5. Current assets and inventories in years 2013-2017	27
Wykres 6. Struktura zobowiązań krótkoterminowych w 2017 r.	28
Chart 6. Structure of short-term liabilities in the 2017	28
Wykres 7. Nakłady inwestycyjne w podmiotów gospodarczych - wzrost/spadek w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego	30
Chart 7. Investment outlays in economic entities - increase / decrease compared to the same period of the previous year	30
Wykres 8. Nakłady na wartości niematerialne i prawne oraz autorskie prawa majątkowe, prawa pokrewne, licencje i koncesje w latach 2013-2017	31
Chart 8. Outlays on intangible fixed assets and copyrights, related rights, licenses and concessions in the years 2013-2017	31
Wykres 9. Podstawowe dane o przedsiębiorstwach z przewagą kapitału zagranicznego wg klasy wielkości	33
Chart 9. Basic data on enterprises with the predominance of foreign capital by size class	33

Spis map

List of maps

Mapa 1.	Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	19
<i>Map 1.</i>	<i>Revenues from the sale of products, goods and materials</i>	<i>19</i>
Mapa 2.	Przychody ze sprzedaży produktów towarów i materiałów na eksport	20
<i>Map 2.</i>	<i>Revenues from the export sale of products, goods and materials</i>	<i>20</i>
Mapa 3.	Udział liczby przedsiębiorstw wykazujących zysk netto w ogólnej liczbie badanych przedsiębiorstw	23
<i>Map 3.</i>	<i>Share of the number of entities showing net profit in the total number of surveyed entities</i>	<i>23</i>
Mapa 4.	Wskaźnik rentowności obrotu netto	25
<i>Map 4.</i>	<i>Gross turnover profitability rate</i>	<i>25</i>

Objaśnienia znaków umownych

Symbols

Symbol Symbol	Opis Description
Kreska (-)	zjawisko nie wystąpiło magnitude zero
Zero (0,0)	zjawisko istniało w wielkości mniejszej od 0,05 magnitude not zero, but less than 0,05 of a unit
Znak x	wypełnienie pozycji jest niemożliwe lub niecelowe not applicable
Znak #	dane nie mogą być opublikowane ze względu na konieczność zachowania tajemnicy statystycznej w rozumieniu ustawy o statystyce publicznej data may not be published due to the necessity of maintaining statistical confidentiality in accordance with the Law on Public Statistics
„W tym” „Of which”	oznacza, że nie podaje się wszystkich składników sumy indicates that not all elements of the sum are given

Skróty

Abbreviations

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

Skróty i pełne nazwy według sekcji PKD stosowane w publikacji

Abbreviations and full names according to NACE used in the publication

Skrót <i>Abbreviation</i>	Pełna nazwa <i>Full name</i>
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę –	Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych –
Dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami, rekultywacja –	Dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją –
Handel; naprawa pojazdów samochodowych Trade; repair of motor vehicles	Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle Wholesale and retail trade; repair of motor vehicles, including motorcycles
Zakwaterowanie i gastronomia Accommodation and catering	Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi Accommodation and food service activities
Obsługa rynku nieruchomości –	Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości –
Administrowanie i działalność wspierająca	Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca

Synteza

W 2017 roku wyniki finansowe badanych przedsiębiorstw były wyższe od uzyskanych rok wcześniej. Poprawiły się podstawowe wskaźniki ekonomiczno-finansowe. Przychody z całokształtu działalności w 2017 roku były wyższe o 7,8% od osiągniętych rok wcześniej, a koszty ich uzyskania wzrosły o 7,5%. Nieznacznie poprawił się wskaźnik poziomu kosztów z 95,0% przed rokiem do 94,7%. Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów rosły w skali roku w tempie 7,6%, a koszty tej działalności – 7,7%.

Wynik finansowy ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów wyniósł 158,3 mld zł i był wyższy o 5,3% niż w 2016 roku. Wynik finansowy z pozostałej działalności operacyjnej ukształtował się na poziomie 10,2 mld zł i był niższy o 0,8 mld zł niż przed rokiem. Zanotowano znaczną poprawę wyniku na operacjach finansowych (8,8 mld zł wobec minus 4,0 mld zł w 2016 roku).

Wynik finansowy brutto wyniósł 177,3 mld zł wobec 157,4 mld zł przed rokiem, a jego obciążenia ukształtowały się na poziomie 27,4 mld zł (wobec 23,8 mld zł). Wynik finansowy netto wyniósł 149,9 mld zł i był wyższy o 12,1% niż przed rokiem. Zysk netto wyniósł 175,5 mld zł i był wyższy o 7,5% od uzyskanego w 2016 roku, a strata netto wyniosła 25,7 mld zł i zmniejszyła się o 13,5%. Zysk netto wykazało tak jak w analogicznym okresie roku poprzedniego 79,9% ogółu przedsiębiorstw, a uzyskane przez nie przychody stanowiły 87,5% przychodów z całokształtu działalności badanych przedsiębiorstw (wobec 86,0% przed rokiem).

Wskaźnik poziomu kosztów dla ogółu przedsiębiorstw wyniósł 94,7% (wobec 95,0% przed rokiem), a wskaźnik rentowności sprzedaży brutto nieznacznie zmniejszył się z 5,0% do 4,9%. Zwiększył się wskaźnik rentowności obrotu brutto z 5,0% do 5,3% oraz wskaźnik rentowności obrotu netto z 4,3% do 4,5%.

Wskaźnik płynności finansowej I stopnia wyniósł 39,2% (wobec 38,9% przed rokiem), a płynności finansowej II stopnia 104,5% (wobec 103,4% przed rokiem). Wskaźnik płynności I stopnia powyżej 20% uzyskało tak jak przed rokiem 52,6% przedsiębiorstw. Wskaźnik płynności II stopnia w przedziale od 100% do 130% odnotowało 11,7% badanych przedsiębiorstw (wobec 11,5% przed rokiem).

Z grupy przedsiębiorstw objętych badaniem 35,1% wykazało w 2017 roku przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów na eksport (wobec 34,5% rok wcześniej). Poziom przychodów ze sprzedaży na eksport był o 10,6% wyższy niż w 2016 roku. Udział tych przychodów w przychodach netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów ogółu badanych podmiotów zwiększył się z 22,5% do 23,1%. Spośród jednostek eksportujących, zysk netto wykazało 82,6% przedsiębiorstw wobec 83,4% przed rokiem. Podstawowe relacje ekonomiczno-finansowe tej grupy przedsiębiorstw uległy nieznacznemu pogorszeniu, ale były lepsze niż dla ogółu badanych przedsiębiorstw.

W 2017 roku nakłady inwestycyjne badanych przedsiębiorstw wyniosły 136,5 mld zł i były (w cenach stałych) o 3,2% wyższe niż przed rokiem (w 2016 roku odnotowano spadek o 14,2%, a po dwóch kwartałach 2017 r. spadek o 2,5%). Nakłady na wartości niematerialne i prawne wyniosły 13,6 mld zł i były o 33,0% niższe niż w 2016 roku.

Executive summary

In 2017 the financial results of the surveyed enterprises were higher than in the previous year. Basic economic and financial indicators have improved. In 2017, revenues from the whole activity were higher by 7.8% than in the previous year, and the cost of obtaining them increased by 7.5%. The cost level indicator improved slightly from 95.0% a year ago to 94.7%. Net revenues from sales of products, goods and materials grew by 7.6% year on year, and the costs of this activity – by 7.7%.

The financial result from the sales of products, goods and materials amounted to 158.3 bn zl and was higher by 5.3% than in 2016. The financial result on other operating activities was at the level of 10.2 bn zl and was lower by 0.8 bn zl than in the previous year. The result on financial operations improved significantly (8.8 bn zl vs. minus 4.0 bn zl in 2016).

Gross financial result amounted to 177.3 bn zl as compared to 157.4 bn zl a year earlier, and its charges were at the level of 27.4 bn zl (as compared to 23.8 bn zl). The net financial result amounted to 149.9 bn zl and was higher by 12.1% than the year before. Net profit amounted to 175.5 bn zl and was higher by 7.5% than in 2016, and net loss amounted to 25.7 bn zl and decreased by 13.5%. Net profit was reported by 79.9% of all enterprises as in the corresponding period of the previous year, and their revenues constituted 87.5% of revenues from the total activity of the surveyed enterprises (compared to 86.0% a year ago).

The cost level indicator for all enterprises amounted to 94.7% (compared to 95.0% a year ago), and the gross sales profitability rate slightly decreased from 5.0% to 4.9%. The gross turnover profitability rate increased from 5.0% to 5.3% and the net turnover profitability rate – from 4.3% to 4.5%.

The liquidity ratio of the first degree was 39.2% (38.9% a year ago), and the liquidity ratio of the second degree was 104.5% (103.4% a year ago). The liquidity ratio of the first degree above 20% was obtained by 52.6% enterprises as in the previous year. Liquidity ratio of the second degree in the range from 100% to 130% was recorded by 11.7% of the surveyed enterprises (as compared to 11.5% a year ago).

In 2017, 35.1% of the surveyed enterprises reported net revenues from sales of products, goods and materials for export (as compared to 34.5% a year earlier). The level of revenues from export sales was 10.6% higher than in 2016. The share of these revenues in net revenues from sales of products, goods and materials of all the surveyed entities increased from 22.5% to 23.1%. Among exporting entities, net profit was reported by 82.6% of enterprises as compared to 83.4% a year ago. The basic economic and financial relations of this group of enterprises slightly deteriorated, but they were better than in the case of all the surveyed enterprises.

In 2017 total investment outlays of the surveyed enterprises amounted to 136.5 bn zl and were (in constant prices) 3.2% higher than in the previous year (in 2016 they decreased by 14.2%, and after two quarters of 2017 – by 2.5%). Outlays on intangible fixed assets amounted to 13.6 bn zl and was 33.0% lower than in the 2016.

Rozdział 1. Przedsiębiorstwa niefinansowe

Chapter 1. Non-financial enterprises

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

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

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

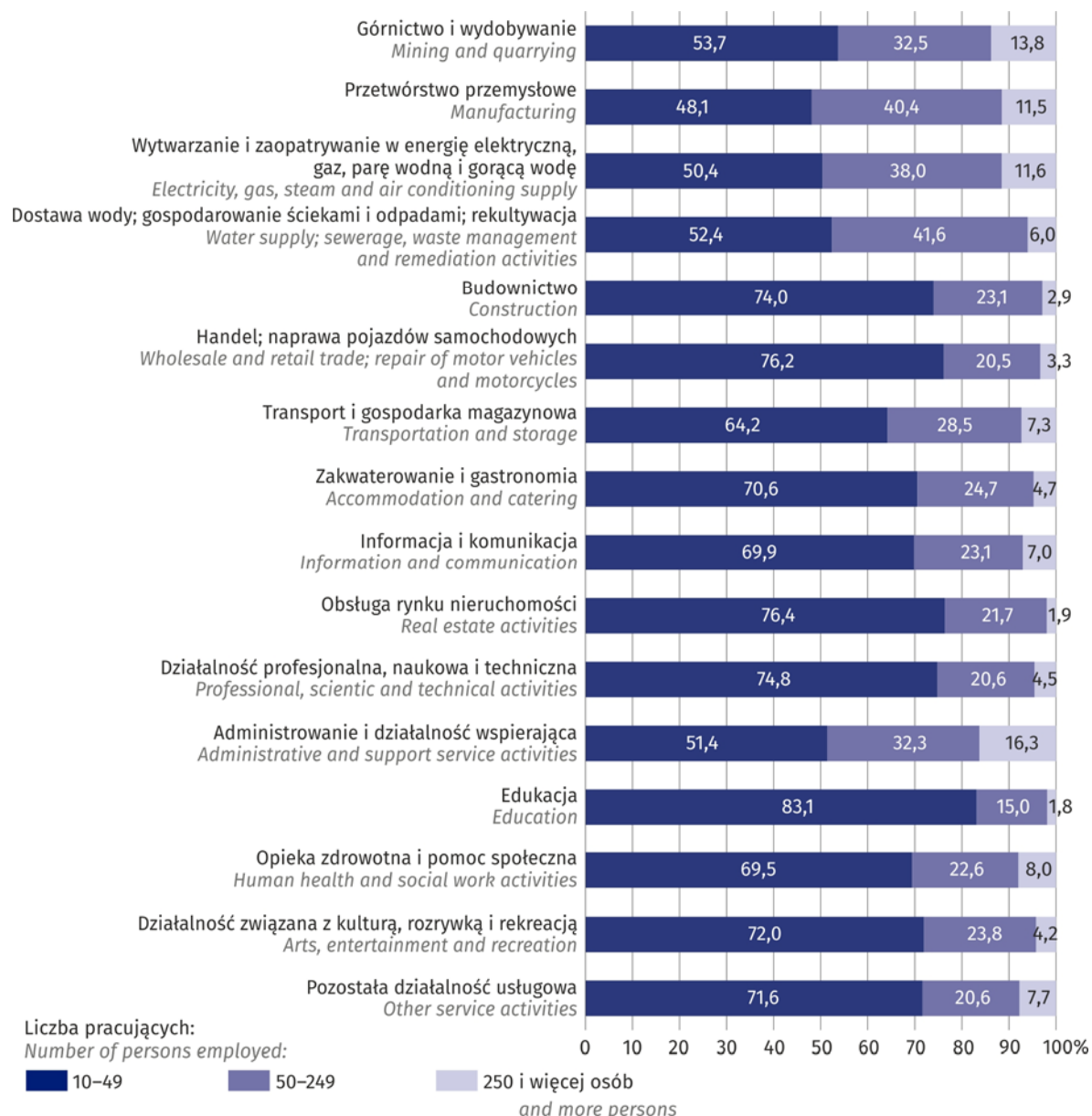
Sektor przedsiębiorstw niefinansowych nie obejmuje: fundacji, funduszy, kościołów, stowarzyszeń, organizacji społecznych, partii politycznych, związków zawodowych, organizacji pracodawców, samorządu gospodarczego i zawodowego, przedstawicielstw zagranicznych, wspólnot mieszkaniowych. Działalność tych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

1.1 Liczba przedsiębiorstw niefinansowych

1.1 Number of entities

Zawarte w niniejszej publikacji informacje o wynikach finansowych osiągniętych przez podmioty gospodarcze w okresie I–XII 2017 roku obejmują dane o 50 502 przedsiębiorstwach, co oznacza spadek w stosunku do 2016 roku o 1,4%. Wśród badanych podmiotów przeważały jednostki małe (o liczbie pracujących od 10 do 49 osób), stanowiąc 64,7% całej objętej badaniem populacji. Udział jednostek średnich (o liczbie pracujących od 50 do 249 osób) wyniósł 28,4%, a jednostek dużych (o liczbie pracujących 250 i więcej osób) – 6,9%.

Wykres 1. Struktura liczby podmiotów gospodarczych według klas wielkości w podziale na sekcje PKD
Chart 1. Structure of the number of entities by size class and NACE section



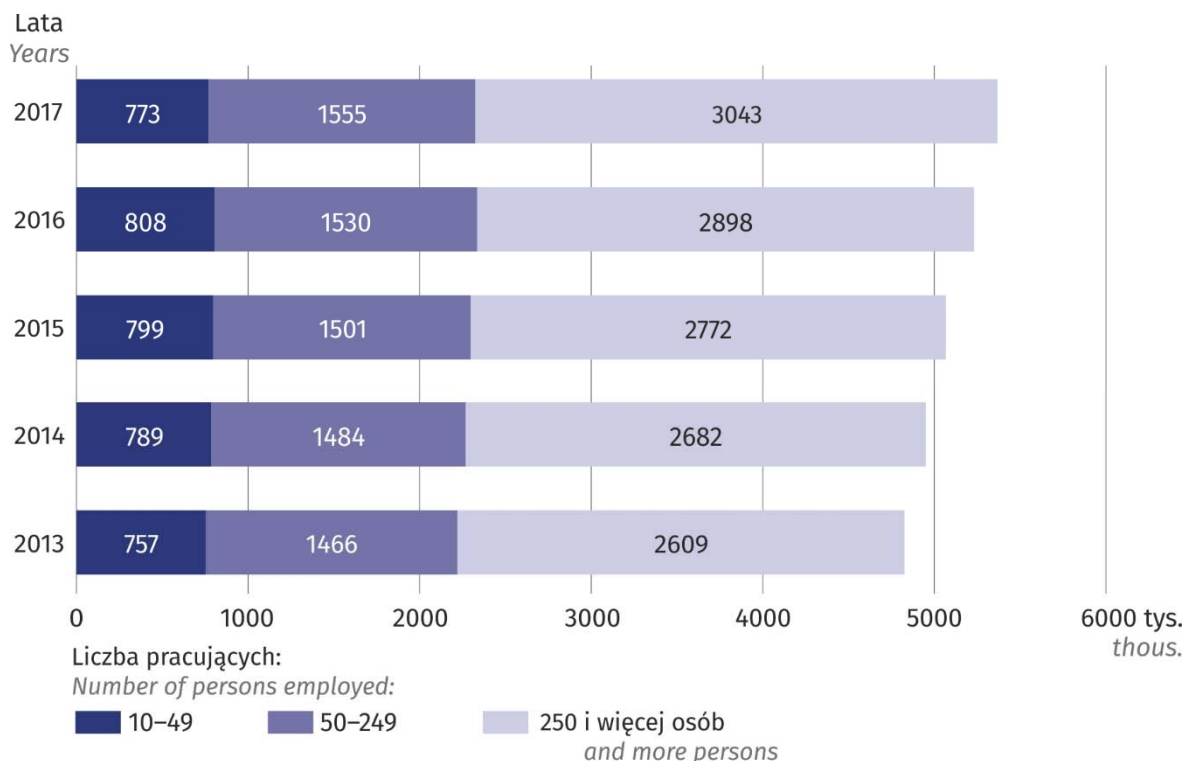
1.2 Pracujący

1.2 Persons employed

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

Według stanu na 31 grudnia 2017 r. w przedsiębiorstwach objętych badaniem pracowało 5 372,0 tys. osób, co oznacza wzrost o 2,6% w stosunku do stanu na koniec grudnia 2016 r. W jednostkach małych o liczbie pracujących od 10 do 49 osób pracowało 14,4% osób, w średnich (50–249 pracujących) – 29,0%, a w dużych (powyżej 250 i więcej pracujących) – 56,6%.

Wykres 2. Pracujący według klas wielkości podmiotów
Chart 2. Employees by size classes



Rozdział 2. Rachunek zysków i strat

Chapter 2. Profit and loss account

2.1. Przychody ogółem

2.1 Total revenues

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

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

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

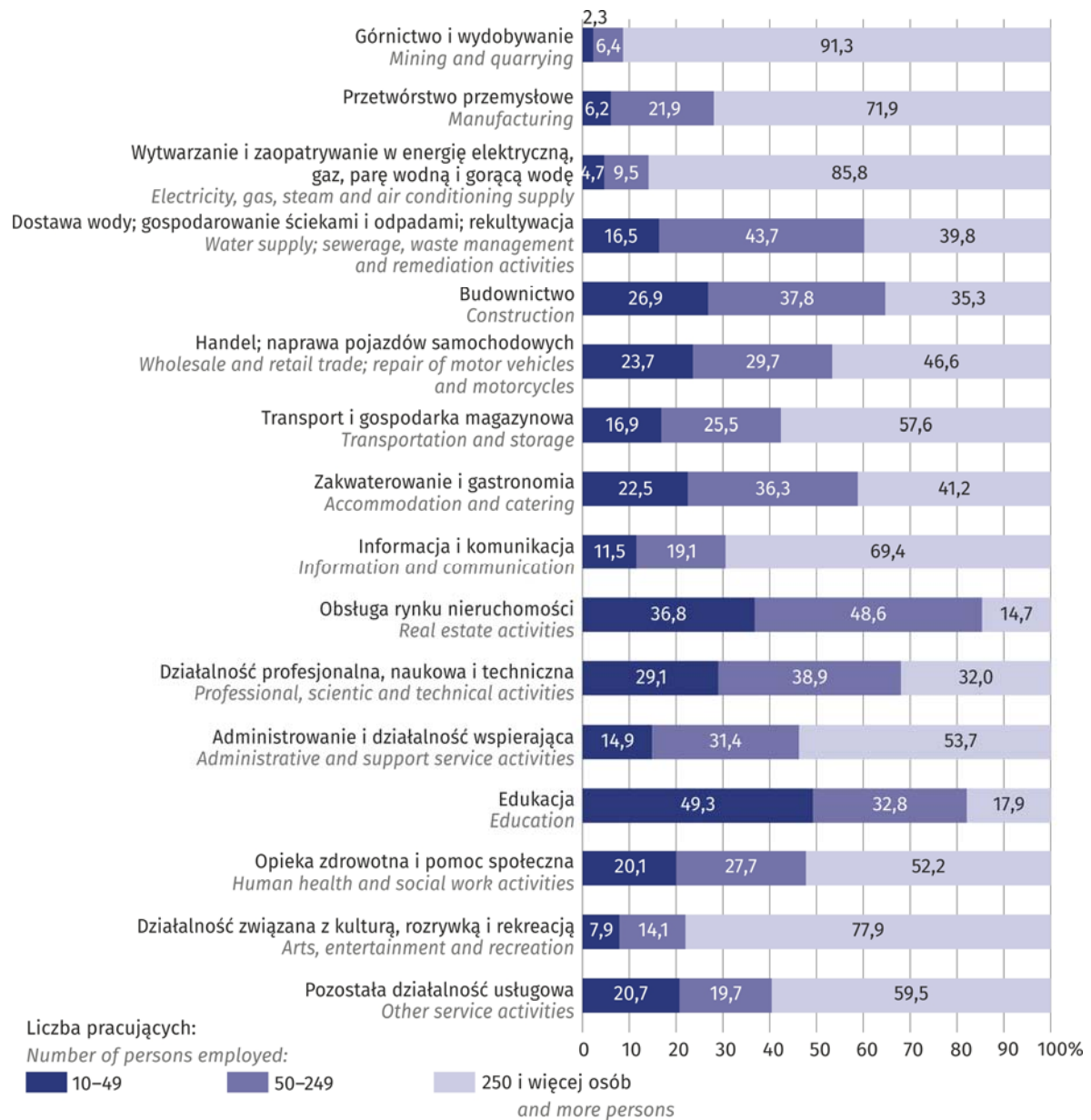
POZOSTAŁE PRZYCHODY OPERACYJNE to przychody związane pośrednio z działalnością operacyjną jednostki, a w szczególności: zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych (środków trwałych, środków trwałych w budowie, wartości niematerialnych i prawnych, inwestycji w nieruchomości i prawa), otrzymane nieodpłatnie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

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

Wartość przychodów z całokształtu działalności uzyskanych przez badane przedsiębiorstwa wyniosła 3 363,9 mld zł. W stosunku do 2016 roku dla całej badanej zbiorowości wartość przychodów wzrosła o 7,8%, dla jednostek średnich o 8,7% oraz dużych – o 9,6%. Dla jednostek małych uzyskane przychody z całokształtu działalności nieznacznie zmalały (o 0,5%). Z przychodów ogółem 14,8% wypracowały przedsiębiorstwa małe, 25,4% jednostki średnie, a 59,8% – jednostki duże.

Największy wzrost przychodów z całokształtu działalności w stosunku do osiągniętych w 2016 roku odnotowano w sekcjach: górnictwo i wydobywanie (o 22,5%), handel i naprawa pojazdów samochodowych (o 7,3%). Spadek przychodów ogółem zanotowano jedynie dla sekcji pozostała działalność usługowa (o 9,2%).

Wykres 3. Struktura przychodów z całokształtu działalności według klas wielkości w podziale na sekcje PKD
Chart 3. Structure of revenues from total activity of economic entities by size class and NACE section



2.2. Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów

2.2 Revenues from sale of products, goods and materials

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

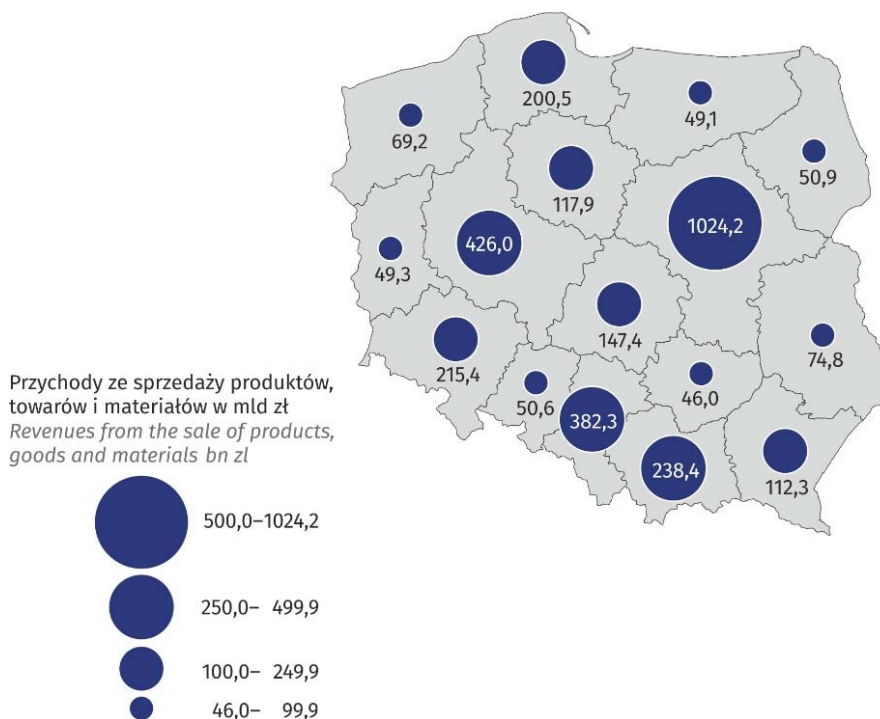
Wartość przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów uzyskanych przez badane przedsiębiorstwa wyniosła 3 254,2 mld zł. W stosunku do 2016 roku dla całej badanej zbiorowości ich wartość wzrosła o 7,6%, dla jednostek średnich o 8,9% oraz dużych – o 9,4%. Dla jednostek małych uzyskane przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów nieznacznie zmalały (o 0,8%). Z przychodów netto ze sprzedaży ogółu badanych podmiotów 14,8% wypracowały przedsiębiorstwa małe, 25,5% jednostki średnie, a 59,7% – jednostki duże.

Największy wzrost przychodów ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów w stosunku do osiągniętych w 2016 roku odnotowano m. in. w sekcjach: administrowanie i działalność wspierająca (o 16,3%) oraz górnictwo i wydobywanie (o 11,9%). Spadek przychodów ze sprzedaży zanotowano w sekcjach: pozostała działalność usługowa (o 9,8%) oraz działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (o 0,9%).

Najwyższy wzrost przychodów ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów w porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego zanotowano w województwach podlaskim (o 15,5%), pomorskim (o 10,7%) i opolskim (o 9,3%).

Mapa 1. Przychody ze sprzedaży produktów towarów i materiałów

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



2.3 Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów na eksport

2.3 Revenues from sale of products, goods and materials for export

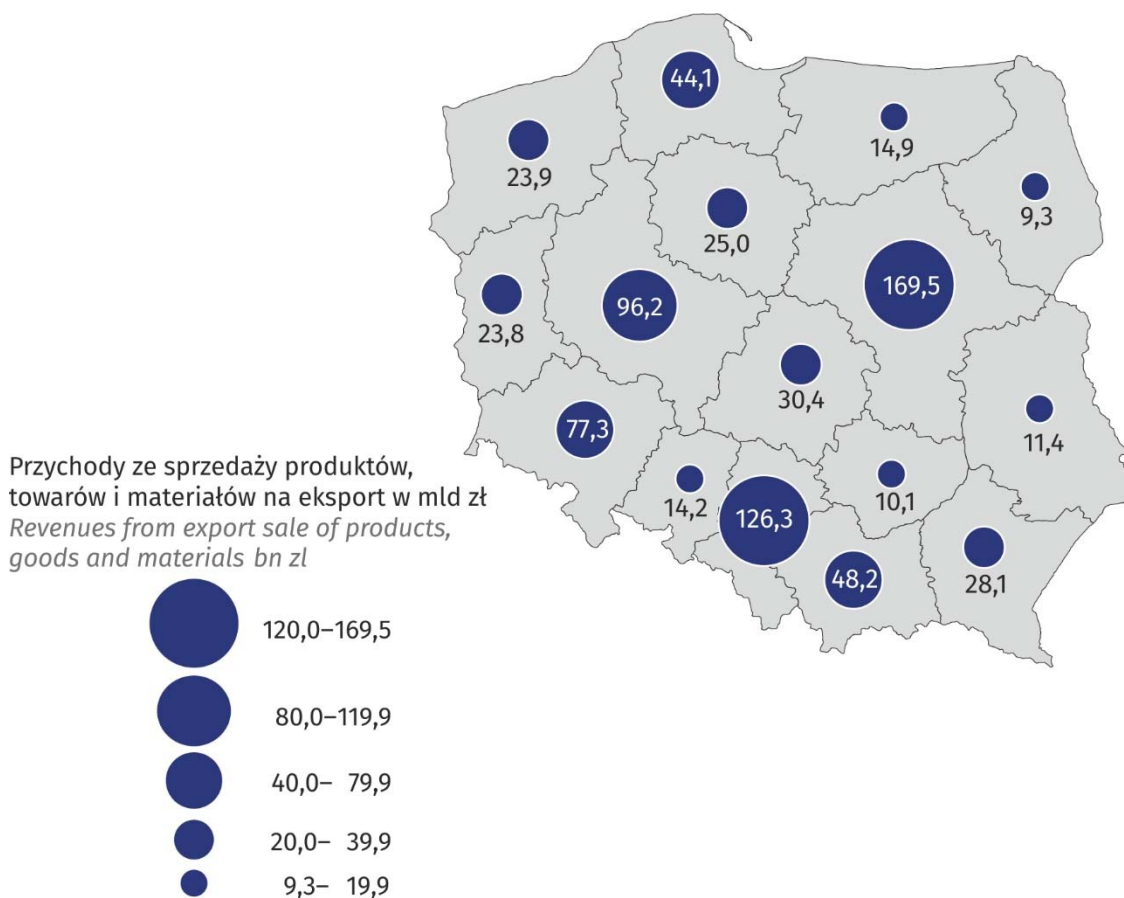
PRZYCHODY NETTO ZE SPRZEDAŻY PRODUKTÓW, TOWARÓW I MATERIAŁÓW NA EKSPORT obejmują wewnętrzną dostawę do krajów członkowskich UE oraz eksport do krajów pozaunijnych.

Z grupy przedsiębiorstw objętych badaniem, 35,1% podmiotów wykazało w okresie I–XII 2017 roku sprzedaż na eksport (34,5% w okresie I–XII 2016 r.). Poziom sprzedaży eksportowej był wyższy o 10,6%, a jej udział w przychodach netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów ogółu podmiotów zwiększył się z 22,5% do 23,1%. W podziale na klasy wielkości przedsiębiorstw jednostki duże uzyskały 73,1% ogółu przychodów ze sprzedaży na eksport, jednostki średnie – 19,9%, małe – 7,0%.

Największy udział w przychodach ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów na eksport podobnie jak w 2016 roku odnotowano w sekcjach: przetwórstwo przemysłowe (75,5%) oraz handel i naprawa pojazdów samochodowych (10,4%).

Najwyższy wzrost przychodów ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów na eksport w porównaniu z 2016 rokiem zanotowano w województwach świętokrzyskim (o 26,6%), śląskim (o 14,3%) i mazowieckim (o 14,0%).

Mapa 2. Przychody ze sprzedaży produktów towarów i materiałów na eksport
Map 2. Revenues from the export sale of products, goods and materials



2.4 Koszty ogółem

2.4 Total costs

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

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.

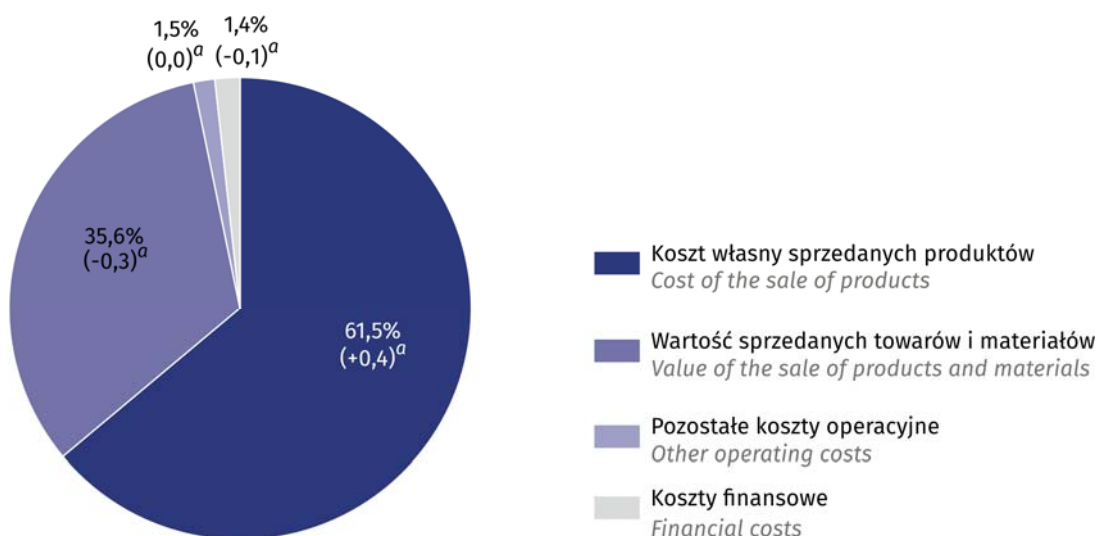
POZOSTAŁE KOSZTY OPERACYJNE to koszty związane pośrednio z działalnością operacyjną jednostki, a w szczególności: strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych i środków trwałych w budowie, amortyzacja oddanych w dzierżawę lub najem środków trwałych, nieplanowane odpisy amortyzacyjne (odpisy z tytułu trwałej utraty wartości), poniesione kary, grzywny, odszkodowania, odpisane w części lub w całości wierzycelności 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.

Wartość kosztów uzyskania przychodów z całokształtu działalności poniesionych przez badane przedsiębiorstwa wyniosła 3 186,6 mld zł. Ogółem dla całej zbiorowości wzrost wartości kosztów wyniósł 7,8%; dla jednostek średnich – 8,9% i dużych – 9,2%. Jedynie wśród jednostek małych zanotowano spadek wartości poniesionych kosztów ogółem o 0,7%. Z kosztów ogółem 14,8% poniosły przedsiębiorstwa małe, 25,6% – jednostki średnie, a 59,6% – jednostki duże.

W strukturze rodzajowej kosztów ogółem zwiększył się udział zużycia materiałów i energii (o 0,6 p. proc.) i ubezpieczeń społecznych i innych świadczeń (o 0,1 p. proc.). Zmniejszył się udział usług obcych (o 0,3 p. proc.), pozostałych kosztów rodzajowych (o 0,2 p. proc.) oraz podatków i opłat oraz amortyzacji (po 0,1 p. proc.). Udział wynagrodzeń pozostał na tym samym poziomie co rok wcześniej (15,3%).

Wykres 4. Struktura kosztów z całokształtu działalności podmiotów gospodarczych w 2017 r.

Chart 4. Structure of cost from total activity of economic entities in the 2017



^a Zmiany do I-XII 2016 r. (w p. proc.)
^a Changes to I-XII 2016 (in percentage points)

2.5 Wyniki finansowe

2.5 Financials results

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

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

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

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

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

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

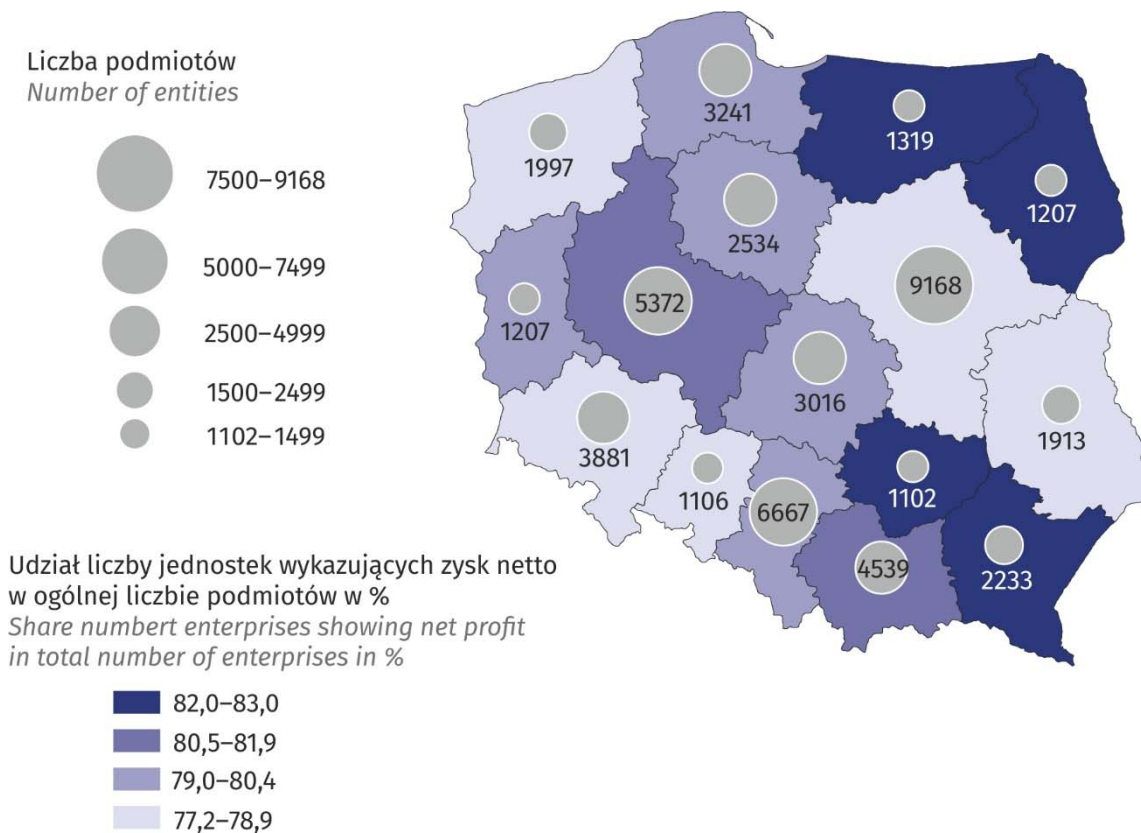
WYNIK FINANSOWY NETTO to wynik finansowy brutto pomniejszony o obowiązkowe obciążenia.

W 2017 roku wyniki finansowe 50 502 badanych przedsiębiorstw były bardziej korzystne od uzyskanych rok wcześniej. Wynik finansowy brutto wyniósł 177,3 mld zł wobec 157,4 mld zł rok wcześniej. W podziale na grupy przedsiębiorstw według liczby pracujących, w skali roku w jednostkach dużych wynik finansowy brutto wzrósł o 18,4%, w jednostkach średnich o 4,0% i w jednostkach małych – 4,6%. Obciążenia wyniku finansowego brutto wyniosły 27,4 mld zł (o 15,5% więcej niż rok wcześniej, z czego w jednostkach dużych o 20,5%, średnich – 4,9% i małych – 10,2%). Wynik finansowy netto ukształtował się na poziomie 149,9 mld zł (tj. wyższym o 12,1% w porównaniu z osiągniętym w 2016 roku). Odnotowany zysk netto wzrósł o 7,5%, a strata netto była niższa o 13,5%. Zysk netto wykazało tak jak przed rokiem 79,9% ogółu badanych przedsiębiorstw, a uzyskane przez nie przychody stanowiły 87,5% przychodów z całokształtu działalności badanych przedsiębiorstw (wobec 86,0% przed rokiem).

Największy wzrost zarówno wyniku finansowego brutto jak i wyniku finansowego netto w stosunku do osiągniętego w 2016 roku odnotowano w sekcjach: górnictwo i wydobywanie oraz działalność profesjonalna, naukowa i techniczna.

Najwyższy wzrost wyniku finansowego brutto i wyniku finansowego netto zanotowano w województwach: śląskim, świętokrzyskim i podlaskim.

Mapa 3. Udział liczby przedsiębiorstw wykazujących zysk netto w ogólnej liczbie badanych przedsiębiorstw
Map 3. Share of the number of entities showing net profit in the total number of surveyed entities



2.6 Wskaźniki ekonomiczne

2.6 Economic indicators

WSKAŹNIK POZIOMU KOSZTÓW to relacja kosztów ogółem do przychodów ogółem.

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

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

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

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

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

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

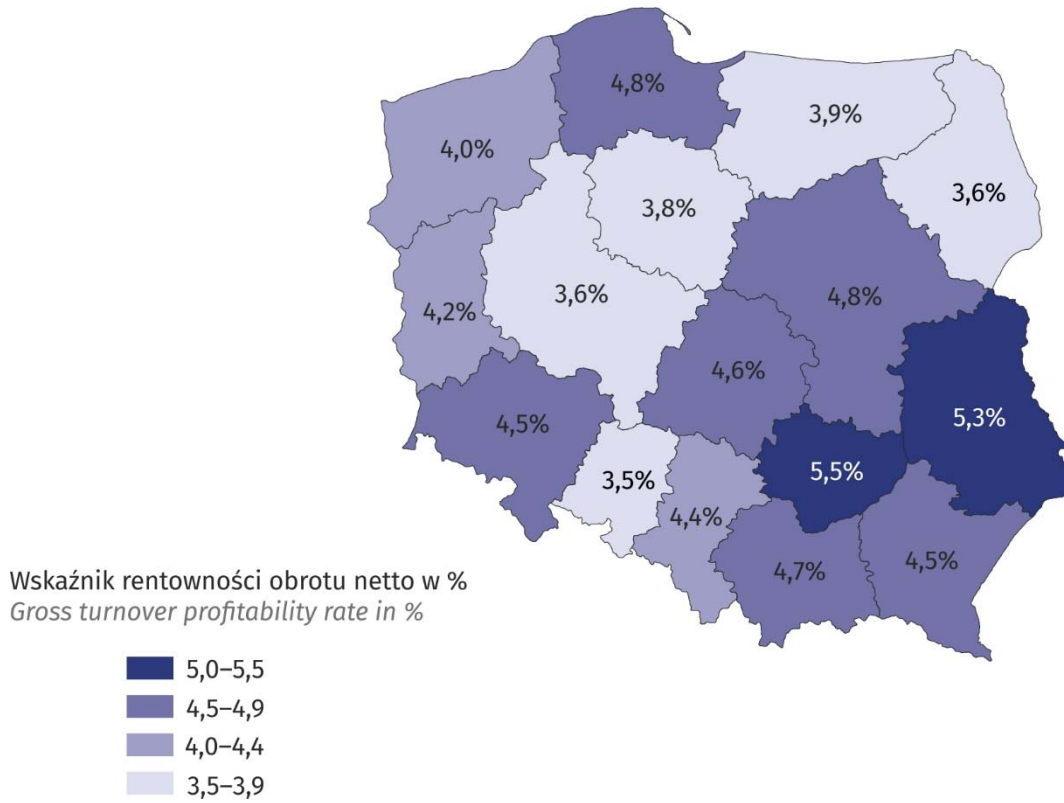
WSKAŹNIK PŁYNNOŚCI FINANSOWEJ III STOPNIA to relacja aktywów obrotowych jednostki (zapasów, należności krótkoterminowych, inwestycji krótkoterminowych i krótkoterminowych rozliczeń międzyokresowych) do zobowiązań krótkoterminowych (bez funduszy specjalnych).

Wskaźnik poziomu kosztów ogółu badanych podmiotów objętych analizą wyniósł 94,7% (wobec 95,0% w 2016 roku). Najkorzystniejszy wskaźnik odnotowały podmioty prowadzące działalność w zakresie: górnictwa i wydobywania (87,0%), oraz działalności profesjonalnej, naukowej i technicznej (88,2%). Wskaźnik poziomu kosztów w przetwórstwie przemysłowym wyniósł 94,3%, a w handlu; naprawie pojazdów samochodowych 97,0%.

Wskaźnik rentowności obrotu brutto wzrósł z 5,0% do 5,3%, a wskaźnik rentowności obrotu netto – z 4,3% do 4,5%. Najsilniejszy wzrost wskaźnika rentowności obrotu netto odnotowano w sekcjach: górnictwo i wydobywanie (z 2,7% do 10,0%), działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (z 6,1% do 10,5%), obsługa rynku nieruchomości (z 5,4% do 8,2%), wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną i gorącą wodę (z 6,7% do 8,9%).

Wskaźnik płynności finansowej I stopnia wyniósł 39,2% (38,9% przed rokiem), a płynności finansowej II stopnia – 104,5% (103,4%).

Mapa 4. Wskaźnik rentowności obrotu netto
Map 4. Gross turnover profitability rate



Rozdział 3. Aktywa obrotowe i zobowiązania

Chapter 3. Current assets and liabilities

3.1. Aktywa obrotowe

3.1 Current assets

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

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

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

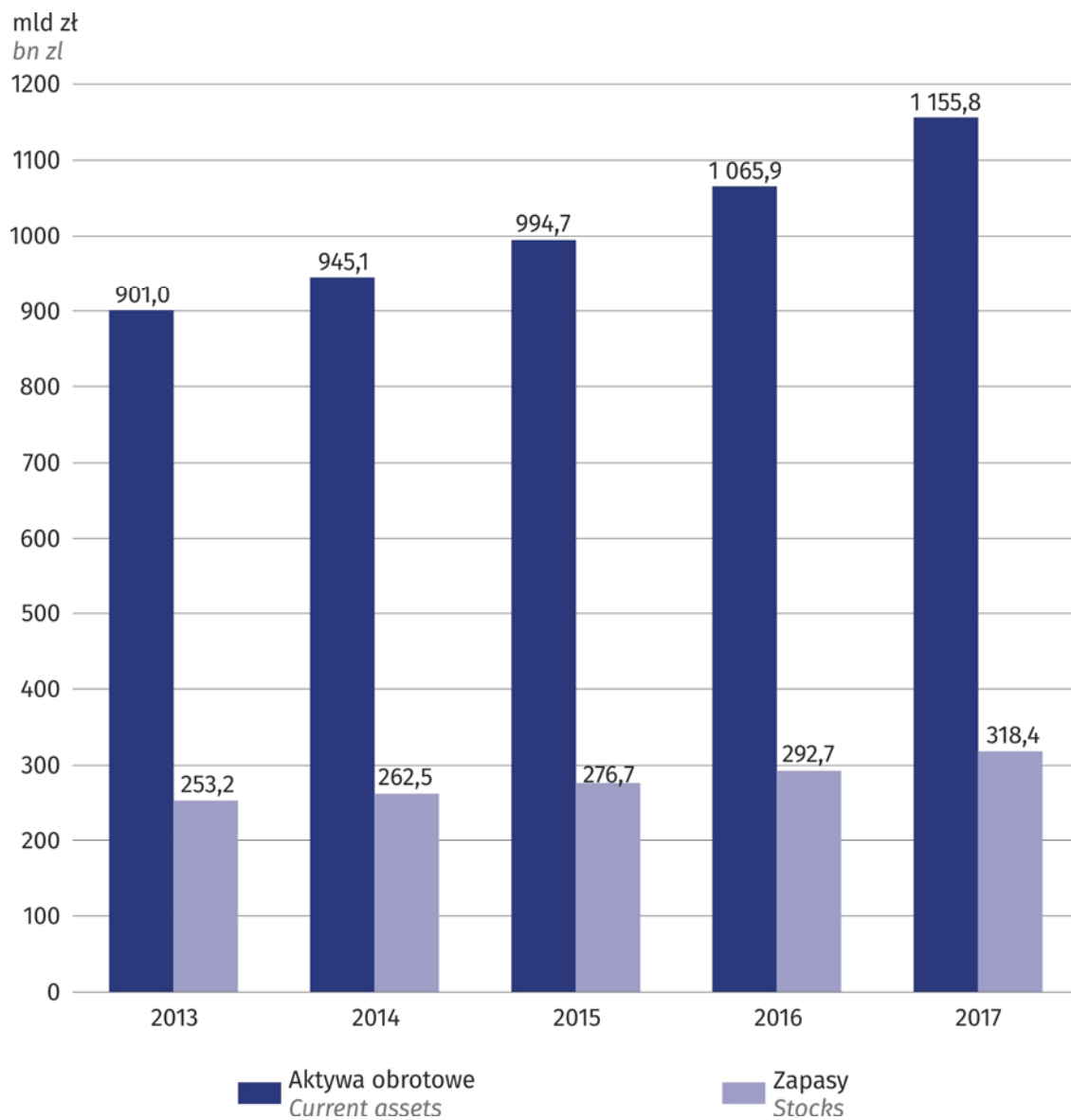
Inwestycje krótkoterminowe obejmują krótkoterminowe (obrotowe) aktywa finansowe, w szczególności udziały i akcje, inne papiery wartościowe, udzielone pożyczki, inne krótkoterminowe aktywa finansowe, środki pieniężne i inne aktywa pieniężne; oraz inne inwestycje krótkoterminowe.

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

Wartość aktywów obrotowych badanych przedsiębiorstw wyniosła na koniec 2017 roku 1 155,8 mld zł, co oznacza wzrost o 8,4% w skali roku. Przedsiębiorstwa duże na koniec grudnia 2017 roku odnotowały wzrost aktywów obrotowych o 9,9% w stosunku do końca 2016 roku, przedsiębiorstwa średnie o 9,1%, a małe o 3,1%.

Wartość zapasów ogółu badanych przedsiębiorstw ukształtowała się na poziomie 318,4 mld zł, tj. o 8,8% wyższym niż rok wcześniej. Odnotowano wzrost należności krótkoterminowych (o 8,7%), inwestycji krótkoterminowych (o 8,1%) oraz krótkoterminowych rozliczeń międzyokresowych (o 4,6%). W strukturze zapasów ogółem wzrósł udział materiałów (z 27,1% do 27,2%) i półproduktów i produktów w toku (z 13,5% do 14,0%), a obniżył udział towarów (z 43,2% do 42,6%) oraz produktów gotowych (z 14,3% do 14,2%).

Wykres 5. Aktywa obrotowe w latach 2013-2017
Chart 5. Current assets in the years 2013-2017



3.2 Zobowiązania

3.2 Liabilities

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

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

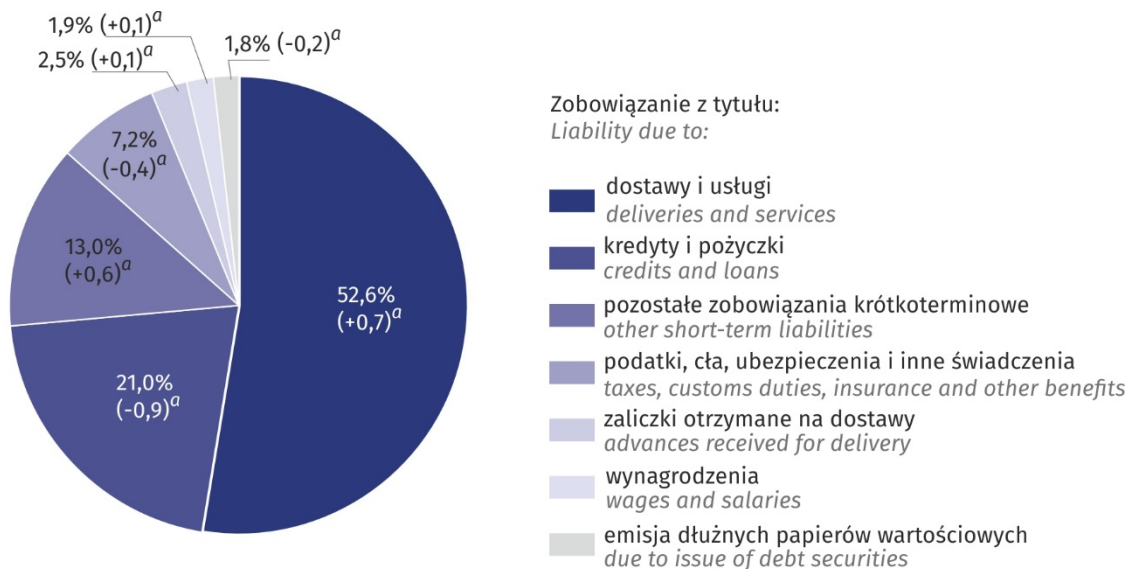
ZOBOWIĄZANIA KRÓTKOTERMINOWE (bez funduszy specjalnych) obejmują ogół zobowiązań z tytułu dostaw i usług, a także całość lub tę część pozostałych zobowiązań, które stają się wymagalne w ciągu 12 miesięcy od dnia bilansowego.

Zobowiązania długo- i krótkoterminowe (bez funduszy specjalnych) na koniec 2017 r. wyniosły 1 187,0 mld zł i były o 4,5% wyższe niż przed rokiem. W przedsiębiorstwach dużych wzrost tych zobowiązań wyniósł 4,8%, a w jednostkach średnich i małych odpowiednio o 6,2% i 0,4%.

Wartość zobowiązań krótkoterminowych wszystkich badanych przedsiębiorstw wyniosła w końcu 2017 roku 771,3 mld zł i była o 7,3% wyższa niż rok wcześniej. Wpływ na to miał wzrost zobowiązań z tytułu pozostałych zobowiązań krótkoterminowych – o 12,0% oraz dostaw i usług – o 8,7%. Zmalały krótkoterminowe zobowiązania z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych o 2,2%.

Wykres 6. Struktura zobowiązań krótkoterminowych w 2017 r.

Chart 6. Structure of short-term liabilities in the 2017



^a Zmiany do I-XII 2016 r. (w p. proc.)
^a Changes to I-XII 2016 (in percentage points)

Rozdział 4. Nakłady

Chapter 4. Total investment

4.1 Nakłady inwestycyjne

4.1 Total investment outlays

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

W 2017 roku nakłady inwestycyjne ogółem badanych przedsiębiorstw wyniosły 136,5 mld zł. Wartość nakładów była (w cenach stałych) o 3,2% wyższa niż przed rokiem (w 2016 r. odnotowano spadek o 14,2%, w pierwszym półroczu 2017 r. spadek o 2,5%). Zwiększyły się nakłady (w cenach stałych) na budynki i budowle – o 1,7%, na maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia – o 1,8% oraz na środki transportu – o 13,4%. Udział zakupów¹ w nakładach ogółem wyniósł 64,0% (w 2016 roku – 63,0%).

Udział w nakładach jednostek małych (o liczbie pracujących od 10 do 49 osób) wyniósł 7,6%, jednostek średnich (o liczbie pracujących od 50 do 249 osób) – 21,8%, a jednostek dużych (o liczbie pracujących 250 i więcej) – 70,6%.

Inwestowały głównie przedsiębiorstwa prowadzące działalność w zakresie: przemysłu – 36,4% ogółu inwestujących podmiotów, handlu; naprawy pojazdów samochodowych – 27,7%, budownictwa – 8,2%, oraz transportu i gospodarki magazynowej – 5,4%. Łącznie podmioty te zainwestowały 113,3 mld zł – 83,0% ogółu nakładów badanych podmiotów.

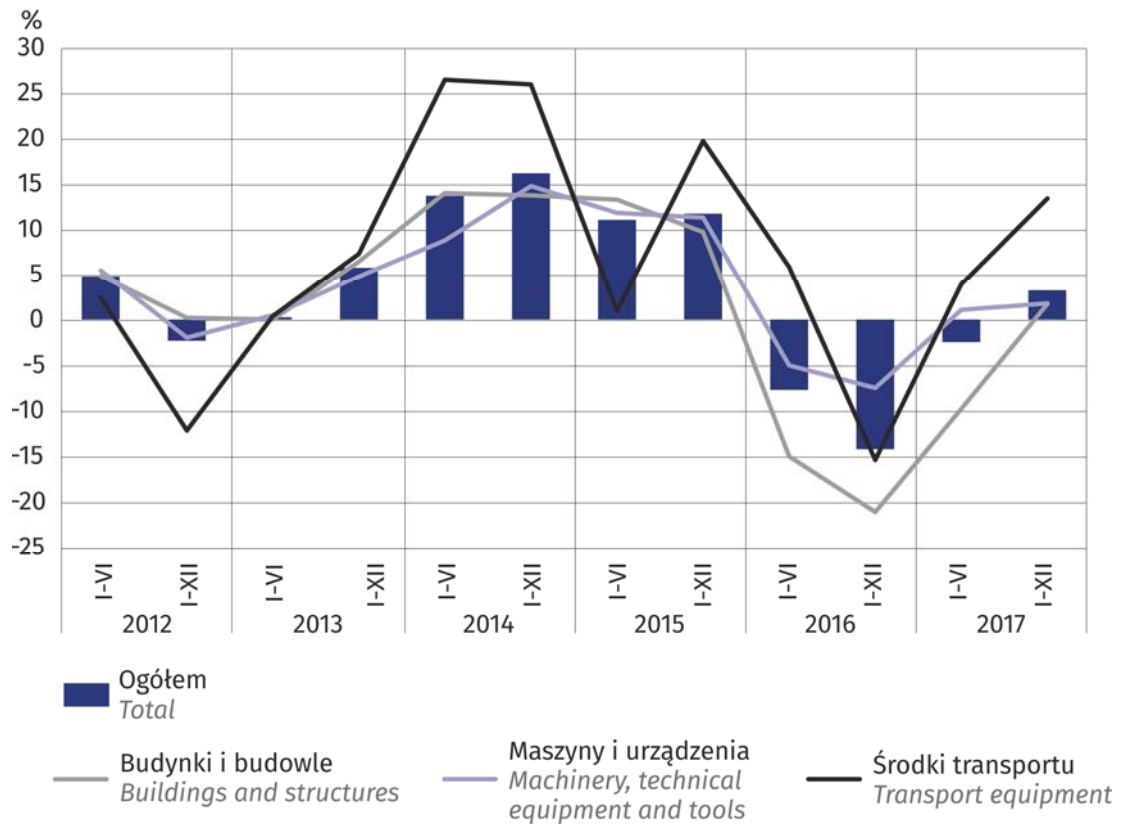
Wartość kosztorysowa inwestycji nowo rozpoczętych ogółem wyniosła 69,3 mld zł. Z ogółem wartości kosztorysowej inwestycji nowo rozpoczętych 7,6% przypadło na przedsiębiorstwa małe, 14,6% na jednostki średnie, a 77,8% na jednostki duże.

Wśród jednostek przetwórstwa przemysłowego najwyższy udział poniesionych nakładów przypadła na jednostki produkujące artykuły spożywcze – 14,5 %, pojazdy samochodowe, przyczepy i naczepy – 13,0 %, wyroby z gumy i tworzyw sztucznych – 8,4 %, wyroby z metali – 7,6 %, wyroby z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych – 7,0 %.

Największy udział w zrealizowanych nakładach w 2017 roku miały przedsiębiorstwa z siedzibą na terenie czterech województw: mazowieckiego, śląskiego, dolnośląskiego i wielkopolskiego – łącznie 64,1%. W kolejnych siedmiu województwach: łódzkim, małopolskim, pomorskim, kujawsko-pomorskim, lubelskim, podkarpackim i zachodniopomorskim zrealizowano 29,6% nakładów. Na pozostałe pięć województw przypadało 6,3% poniesionych nakładów inwestycyjnych.

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

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



4.2 Nakłady na wartości niematerialne i prawne

4.2 Outlays on intangible fixed assets

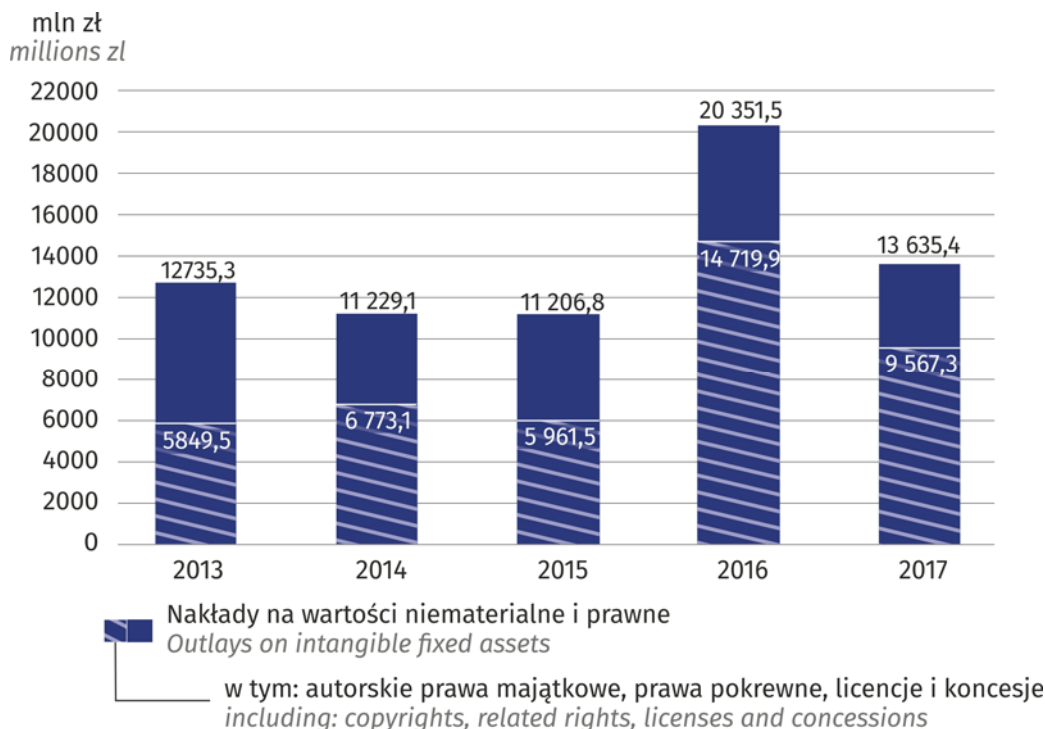
NAKŁADY NA WARTOŚCI NIEMATERIALNE I PRAWNE to nakłady na nabyte prawa majątkowe, zaliczane do aktywów trwałych, nadające się do gospodarczego wykorzystania o przewidywanym okresie ekonomicznej użyteczności dłuższym niż rok, przeznaczone do używania na potrzeby jednostki. W szczególności nakłady na: autorskie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

Nakłady na wartości niematerialne i prawne wyniosły 13,6 mld zł i były o 33,0% niższe niż w 2016 roku. Udział w tych nakładach jednostek małych wyniósł 4,5%, jednostek średnich – 13,3%, a jednostek dużych – 82,2%.

W strukturze nakładów na wartości niematerialne i prawne 70,2% stanowiły nakłady na autorskie prawa majątkowe, prawa pokrewne, licencje i koncesje.

Wykres 8. Nakłady na wartości niematerialne i prawne oraz autorskie prawa majątkowe, prawa pokrewne, licencje i koncesje w latach 2013-2017

Chart 8. Outlays on intangible fixed assets and copyrights, related rights, licenses and concessions in the years 2013-2017



5. Przedsiębiorstwa z przewagą kapitału zagranicznego

5. Non-financial enterprises with predominance of foreign

PODMIOT Z PRZEWAGĄ KAPITAŁU ZAGRANICZNEGO to podmiot, w którym jeden udziałowiec zagraniczny posiada więcej niż 50% udziałów w kapitale podstawowym spółki.

Udział kapitału zagranicznego w kapitale podstawowym wyliczono w oparciu o wyniki badania statystycznego działalności podmiotów z kapitałem zagranicznym. Wyniki tego badania prezentowane są w publikacji Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2016 roku.

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

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

W badanej zbiorowości przedsiębiorstw niefinansowych 7 130 jednostek posiadało przeważający udział kapitału zagranicznego. Stanowiły one 14,1% wszystkich badanych przedsiębiorstw. Wśród tych jednostek przeważały jednostki małe (o liczbie pracujących od 10 do 49 osób) stanowiąc 47,8%. Udział jednostek średnich (o liczbie pracujących od 50 do 249 osób) wyniósł 34,1%, a jednostek dużych (o liczbie pracujących 250 i więcej osób) – 18,1%.

W omawianej zbiorowości przeważały podmioty ze 100% udziałem kapitału zagranicznego w kapitale podstawowym stanowiąc 81,8% (w stosunku do 2016 roku zanotowano wzrost o 5,7%).

Według stanu na 31 grudnia 2017 r. w przedsiębiorstwach z przewagą kapitału zagranicznego objętych badaniem pracowało 1 755,0 tys. osób, co oznacza wzrost o 5,2% w stosunku do stanu na koniec grudnia 2016 r. W jednostkach małych o liczbie pracujących od 10 do 49 osób pracowało 5,0% osób, w średnich (50-249 pracujących) – 17,2%, a w dużych (250 i więcej pracujących) – 77,8%.

Wartość przychodów z całokształtu działalności uzyskanych przez badane przedsiębiorstwa z przewagą kapitału zagranicznego wyniosła 1 356,6 mld zł. W stosunku do 2016 roku dla całej badanej zbiorowości wartość tych przychodów ogółem wzrosła o 8,3%, dla jednostek małych o 6,7%, dla jednostek średnich o 9,2% oraz dużych – o 8,3%. Z przychodów ogółem 8,5% wypracowały przedsiębiorstwa małe, 19,3% jednostki średnie, a 72,2% – jednostki duże.

Wartość kosztów z całokształtu działalności poniesionych przez badane przedsiębiorstwa z przewagą kapitału zagranicznego wyniosła 1 291,2 mld zł. Ogółem dla całej zbiorowości wzrost wartości kosztów wyniósł 8,6%; dla jednostek małych 7,5%, średnich – 9,6% i dużych – 8,5%. Z kosztów ogółem 8,5% poniosły przedsiębiorstwa małe, 19,3% – jednostki średnie, a 72,2% – jednostki duże.

W 2017 roku wyniki finansowe 7 130 badanych przedsiębiorstw z przewagą kapitału zagranicznego były bardziej korzystne od uzyskanych rok wcześniej. Wynik finansowy brutto wyniósł 65,4 mld zł wobec 63,9 mld zł rok wcześniej. W podziale według liczby pracujących, w skali roku w jednostkach dużych wynik finansowy brutto wzrósł o 4,0%, w jednostkach średnich o 1,0%. W przedsiębiorstwach małych wynik finansowy brutto zmalał o 6,8% w stosunku do roku ubiegłego. Wynik finansowy netto ukształtował się na poziomie 54,0 mld zł (tj. wyższym o 0,8% w porównaniu z osiągniętym w 2016 roku).

Osiągnięty w 2017 roku minimalnie wolniejszy wzrost przychodów z całokształtu działalności niż kosztów ich uzyskania (odpowiednio o 8,3% i o 8,6%) znalazł odzwierciedlenie w pogorszeniu wskaźnika poziomu kosztów (z 94,9% przed rokiem do 95,2%). Wskaźnik rentowności ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów zmniejszył się do 5,1% (5,5% w 2016 roku). Zarówno przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów jak i koszty tej

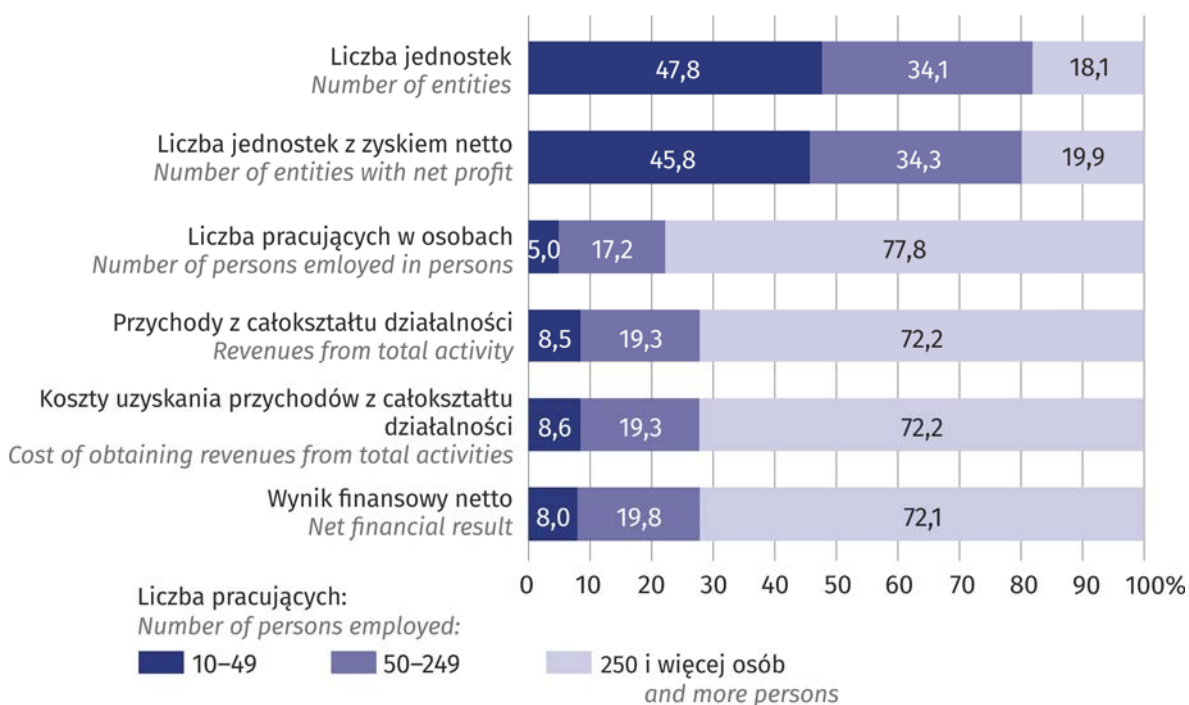
działalności były wyższe niż przed rokiem o odpowiednio 8,5% i 9,0%. Wskaźnik rentowności obrotu brutto zmalał z 5,1% do 4,8%, a wskaźnik rentowności obrotu netto – z 4,3% do 4,0%.

Wartość aktywów obrotowych badanych przedsiębiorstw wyniosła na koniec 2017 roku 452,3 mld zł, co oznacza wzrost o 7,4% w skali roku. Przedsiębiorstwa duże na koniec grudnia 2017 roku odnotowały wzrost aktywów obrotowych o 8,5% w stosunku do końca 2016 roku, przedsiębiorstwa średnie o 5,6%, a małe o 4,9%.

Wartość zobowiązań krótkoterminowych wszystkich badanych przedsiębiorstw z przewagą kapitału zagranicznego wyniosła w końcu 2017 roku 317,9 mld zł i była o 6,7% wyższa niż rok wcześniej.

W 2017 roku nakłady inwestycyjne ogółem badanych przedsiębiorstw z przewagą kapitału zagranicznego wyniosły 55,1 mld zł i były wyższe niż na koniec 2016 roku o 1,5%. Udział w nakładach jednostek małych (o liczbie pracujących od 10 do 49 osób) wyniósł 3,6%, jednostek średnich (o liczbie pracujących od 50 do 249 osób) 16,9%, a jednostek dużych (o liczbie pracujących 250 i więcej) – 79,5%.

Wykres 9. Podstawowe dane o przedsiębiorstwach z przewagą kapitału zagranicznego według klas wielkości
Chart 9. Basic data on enterprises with the predominance of foreign capital by class size



Uwagi metodyczne

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

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

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

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

1. Zakres podmiotowy i przedmiotowy badania

Zbiorowość przedstawiona w publikacji obejmuje osoby prawne, jednostki nieposiadające osobowości prawnej oraz osoby fizyczne prowadzących działalność gospodarczą w okresie I–XII 2017 r.

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

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

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

* sekcja J – z wyłączeniem instytucji kultury mających osobowość prawną

** sekcja P – z wyłączeniem szkół wyższych

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

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

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

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

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

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

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

Dane z zakresu kwartalnych badań przedsiębiorstw niefinansowych można znaleźć również między innymi w Dziedzicznej Bazie Wiedzy Przedsiębiorstwa Niefinansowe (<http://swaid.stat.gov.pl/>) oraz Bazie Danych Lokalnych w części Finanse Przedsiębiorstw (<https://bdl.stat.gov.pl/>), a także w rocznikach statystycznych.

2. Objasnienia podstawowych pojęć

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

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

Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów to przychody netto ze sprzedaży w kraju i na eksport wytworzonych przez jednostkę produktów (wyrobów gotowych, półfabrykatów oraz usług), a także opakowań, wyposażenia i usług obcych, jeżeli są one fakturowane odbiorcom łącznie z produktami; oraz przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów, tj. nabyte w celu odsprzedaży w stanie nieprzetworzonym rzeczowe aktywa obrotowe oraz produkty wytworzone przez jednostkę, jeśli sprzedawane są one w sieci własnych

sklepów obok towarów obcej produkcji, jak również kwoty należne za sprzedane towary i materiały, niezależnie od tego, czy zostały zapłacone.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Wskaźnik poziomu kosztów to relacja kosztów ogółem do przychodów ogółem.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Methodological notes

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

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

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

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

1. Scope and content of the survey

The population presented in the publication includes legal persons, entities without legal personality and natural persons conducting economic activity in the period of January-December 2017.

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

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

- * section J – excluding culture institutions with legal personality
- ** section P – excluding higher education institutions
- *** section Q – excluding independent public health care facilities
- **** section R – excluding cultural institutions with legal personality
- *****section S – excluding trade unions, religious and political organizations

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

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

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

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

Data from quarterly surveys of non-financial enterprises can also be found, among others, in the Non-financial Enterprises Knowledge Databases (<http://swaid.stat.gov.pl/>) and in the Local Data Bank in the part of Finances of Enterprises conducting business (<https://bd.stat.gov.pl/>) as well as in statistical yearbooks.

2. Basic definitions

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

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 sales 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 sales 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.

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

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

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

Net financial result is a gross financial result less obligatory encumbrances.

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

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

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

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

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

Liabilities and provisions for liabilities are obligations resulting from future events to provide benefits of a reliably determined value that causes use of already held or future unit assets. They include provisions for liabilities, long-term liabilities, short-term liabilities and inter-period settlements.

Long-term liabilities other than trade liabilities, include liabilities not due in full or in part within the next 12 months after the balance sheet date.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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