



Nakłady i wyniki przemysłu – 1–2 kwartał 2026r.

Outlays and results in industry – the 1st quarter to the 2nd quarter 2026



Nakłady i wyniki przemysłu – 1–2 kwartał 2026 r.

Outlays and results in industry – the 1st quarter to the 2nd quarter 2026

Główny Urząd Statystyczny Statistics Poland

Warszawa Warsaw 2026

Opracowanie merytoryczne

Content-related works

Główny Urząd Statystyczny, Departament Przedsiębiorstw
Statistics Poland, Enterprise Statistics Department

pod kierunkiem
supervised by

Katarzyna Walkowska-Macias, Joanna Ślepowrońska

Zespół autorski

Editorial team

Beata Kaczorowska, Grzegorz Kurowski, Katarzyna Łokietek, Magdalena Obarowska, Grażyna Więckowska

Skład

Typesetting

pod kierunkiem
supervised by

Andrzeja Paluchowskiego

e-ISSN 2956-4832

Publikacja dostępna na stronie

Publication available on website

stat.gov.pl

Przy publikowaniu danych GUS prosimy o podanie źródła.

When publishing Statistics Poland data - please indicate the source.



Przedmowa

Mamy przyjemność przekazać Państwu kolejną edycję kwartalnej publikacji „Nakłady i wyniki przemysłu” prezentującej bogaty zestaw informacji na temat działalności jednego z najważniejszych obszarów gospodarki narodowej – przemysłu.

Opracowanie zapewnia syntetyczny wgląd w kondycję polskiego przemysłu, dostarczając podstawowych danych według sekcji, działów i grup, które umożliwiają zarówno prowadzenie analiz porównawczych, jak i identyfikację zmian zachodzących w tym istotnym obszarze gospodarki.

Publikacja zawiera dane dotyczące wartości i dynamiki produkcji sprzedanej, wielkości produkcji ważniejszych wyrobów, zatrudnienia, przeciętnych wynagrodzeń brutto, wskaźników cen produkcji sprzedanej, obrotu i nowych zamówień w przemyśle, czasu przepracowanego, nakładów inwestycyjnych oraz wyników i relacji finansowych. Opracowanie obejmuje trzy zasadnicze części: A – informacje ogólne, B – dane według działów przemysłu oraz C – dane według grup przemysłu. Tabelaryczną formę prezentacji danych uzupełniają grafiki w postaci wykresów dla wybranych zagadnień. Pełny zakres informacji z poszczególnych obszarów tematycznych dostępny jest na stronie internetowej GUS (stat.gov.pl), m.in. w [Dziedzinowych Bazach Wiedzy](#).

Prezentowane dane zostały opracowane na podstawie sprawozdawczości statystycznej, w tym miesięcznych sprawozdań o działalności gospodarczej (DG-1), o produkcji i zapasach (P-02), o cenach producentów (C-01), a także na podstawie sprawozdania kwartalnego o przychodach, kosztach i wyniku finansowym oraz o nakładach na środki trwałe (F-01/I-01).

Publikacja została przygotowana we współpracy Departamentu Przedsiębiorstw z Urzędem Statystycznym w Bydgoszczy oraz Centrum Informatyki Statystycznej.

Będziemy wdzięczni za wszelkie uwagi i sugestie, które pozwolą nam rozwijać tę publikację oraz pełniej dostosować jej treści do Państwa oczekiwań i potrzeb informacyjnych.

Dyrektor

Departamentu Przedsiębiorstw



Katarzyna Walkowska-Macias

Prezes

Głównego Urzędu Statystycznego



dr hab. Marek Cierpiat-Wolan

Warszawa, wrzesień 2026 r.

Preface

We are pleased to present to you the next edition of the quarterly publication 'Outlays and results in industry' which provides a wide range of information on the economic activity of one of the most important areas of the national economy – industry.

The publication offers a synthetic insight into the condition of the Polish industry, providing basic data by sections, divisions and groups. This makes it possible to conduct a comparable analysis and identify changes occurring in this important area of the economy.

The publication contains data on the value and indices of sold production, the volume of production of major products, the employment rate in industry, gross wages and salaries, price indices of sold production, the turnover and new orders in industry, hours worked, investment outlays and financial results and relations. The publication consists of three main parts: A, providing general information, B, showing information by industrial divisions and C, detailing information by industrial groups. The tabular form of data presentation is complemented by charts for selected problems. The full scope of information on the specific thematic areas is available on Statistics Poland's website (stat.gov.pl), e.g. in [Knowledge Databases](#).

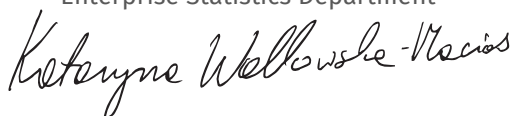
The presented data are based on statistical surveys, including monthly reports on economic activity (DG-1), production and inventories (P-02) and producer prices (C-01), and a quarterly report on revenues, costs and financial results and on outlays on fixed assets (F-01/I-01).

The publication was prepared jointly by the Enterprise Statistics Department, the Statistical Office in Bydgoszcz and the Statistical Computing Centre.

We would be grateful for any comments and suggestions that will enable us to develop this publication and adapt its content to your expectations and information needs.

Director

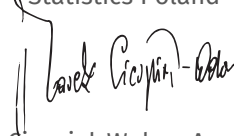
Enterprise Statistics Department



Katarzyna Walkowska-Macias

President

Statistics Poland



Marek Cierpiat-Wolan, Assoc. Prof.

Spis treści Contens

Str.

Page

Przedmowa	3
Preface	4
Spis tablic	5
List of tables	
Spis wykresów.....	7
List of charts	
Objaśnienia znaków umownych i skróty.....	9
Symbol and abbreviations	
Synteza	13
Executive summary	27
Uwagi metodologiczne.....	30
Methodological notes	36
1 Źródła i zakres danych	30
1. Sources and the scope of data	36
2 Objąśnienia podstawowych pojęć	31
2. Basic definitions	37

Spis tablic (dostępne w wersji elektronicznej w pliku Excel) List of tables (available online in the Excel file)

A. Informacje ogólne General information

Tablica 1. Podstawowe dane o przemyśle według sekcji (2025, 2026)	
Table 1. Basic data concerning industry by sections (2025, 2026)	
Tablica 2. Wyniki finansowe w przemyśle według sekcji (2025, 2026)	
Table 2. Financial results in industry by sections (2025, 2026)	
Tablica 3. Nowe zamówienia w przemyśle według miesięcy (ceny bieżące) (2025, 2026)	
Table 3. New orders in industry by months (current prices) (2025, 2026)	
Tablica 4. Obrót w przemyśle według miesięcy (ceny bieżące) (2025, 2026)	
Table 4. Turnover in industry by months (current prices) (2025, 2026)	
Tablica 5. Podstawowe dane o przemyśle według sekcji i miesięcy (2025, 2026)	
Table 5. Basic data concerning industry by sections and months (2025, 2026)	
Tablica 6. Produkcja ważniejszych wyrobów według miesięcy (2025, 2026)	
Table 6. Production of major products by months (2025, 2026)	
Tablica 7. Produkcja ważniejszych wyrobów w 1-2 kwartale 2026 r.	
Table 7. Production of major products in Q1-2 2026	

B. Informacje według działów przemysłu**Information by industrial divisions**

Tablica 8.	Produkcja sprzedana, zatrudnienie i przeciętne miesięczne wynagrodzenia brutto w przemyśle według sekcji i działów w 1-2 kwartale 2026 r.
Table 8.	Sold production, employment and average monthly gross wages and salaries in industry by sections and divisions in Q1-2 2026
Tablica 9.	Obrót w przemyśle według sekcji i działów (ceny bieżące) (2025, 2026)
Table 9.	Turnover in industry by sections and divisions (current prices) (2025, 2026)
Tablica 10.	Wskaźniki cen produkcji sprzedanej przemysłu według sekcji i działów (2025, 2026)
Table 10.	Price indices of sold production of industry by sections and divisions (2025, 2026)
Tablica 11.	Produkcja sprzedana przemysłu według głównych grupowań przemysłowych (2025, 2026)
Table 11.	Sold production of industry by main industrial groupings (2025, 2026)
Tablica 12.	Wskaźniki cen produkcji sprzedanej przemysłu według głównych grupowań przemysłowych (2025, 2026)
Table 12.	Price indices of sold production of industry by main industrial groupings (2025, 2026)
Tablica 13.	Indeks produkcji sprzedanej przemysłu według sekcji, działów i miesięcy (niewyrównany sezonowo) (2025, 2026)
Table 13.	Volume index of sold production of industry by sections, divisions and months (seasonally unadjusted) (2025, 2026)
Tablica 14.	Indeks produkcji sprzedanej przemysłu według sekcji, działów i miesięcy (wyrównany sezonowo) (2025, 2026)
Table 14.	Volume index of sold production of industry by sections, divisions and months (seasonally adjusted) (2025, 2026)
Tablica 15.	Nowe zamówienia w przemyśle według działów i miesięcy (ceny bieżące) (2025, 2026)
Table 15.	New orders in industry by divisions and months (current prices) (2025, 2026)
Tablica 16.	Czas przepracowany w przemyśle według sekcji i działów (2025, 2026)
Table 16.	Worked time in industry by sections and divisions (2025, 2026)
Tablica 17.	Przedsiębiorstwa przemysłowe według wysokości przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia brutto w 1-2 kwartale 2026 r.
Table 17.	Industrial enterprises by amount of average monthly gross wages and salaries in Q1-2 2026
Tablica 18.	Aktywa obrotowe przedsiębiorstw przemysłowych według sekcji i działów w 1-2 kwartale 2026 r.
Table 18.	Current assets of industrial enterprises by sections and divisions in Q1-2 2026
Tablica 19.	Zobowiązania przedsiębiorstw przemysłowych według sekcji i działów w 1-2 kwartale 2026 r.
Table 19.	Liabilities of industrial enterprises by sections and divisions in Q1-2 2026
Tablica 20.	Przychody (w tym ze sprzedaży na eksport), koszty i wynik finansowy ze sprzedaży produktów i towarów w przemyśle według sekcji i działów w 1-2 kwartale 2026 r.
Table 20.	Revenues (of which sale for export), costs and financial result from the sale of products and goods in industry by sections and divisions in Q1-2 2026
Tablica 21.	Wynik finansowy i jego opodatkowanie w przemyśle według sekcji i działów w 1-2 kwartale 2026 r.
Table 21.	Financial result and its taxation in industry by sections and divisions in Q1-2 2026
Tablica 22.	Przedsiębiorstwa przemysłowe według wskaźnika rentowności obrotu netto w 1-2 kwartale 2026 r.
Table 22.	Industrial enterprises by net turnover profitability indicator in Q1-2 2026
Tablica 23.	Nakłady inwestycyjne w przemyśle według sekcji i działów w 1-2 kwartale 2026 r.
Table 23.	Investment outlays in industry by sections and divisions in Q1-2 2026

C. Informacje według grup przemysłu

Information by industrial groups

Tablica 24.	Produkcja sprzedana, zatrudnienie i przeciętne miesięczne wynagrodzenia brutto w przemyśle według sekcji, działów i grup w 1-2 kwartale 2026 r.
Table 24.	Sold production, employment and average monthly gross wages and salaries in industry by sections, divisions and groups in Q1-2 2026
Tablica 25.	Wskaźniki finansowe w przemyśle według sekcji, działów i grup w 1-2 kwartale 2026 r.
Table 25.	Financial indicators in industry by sections, divisions and groups in Q1-2 2026
Tablica 26.	Struktura rodzajowa kosztów w przemyśle według sekcji, działów i grup w 1-2 kwartale 2026 r.
Table 26.	Structure of costs by type in industry by sections, divisions and groups in Q1-2 2026

Spis wykresów

List of charts

Wykres 1.	Produkcja sprzedana przemysłu w cenach stałych według sekcji (rok poprzedni=100) (2025, 2026)	13
Chart 1.	Sold production of industry in constant prices by sections (previous year=100) (2025, 2026)	
Wykres 2.	Produkcja sprzedana przemysłu w cenach stałych (przeciętna miesięczna 2021=100) (2022, 2023, 2024, 2025, 2026)	14
Chart 2.	Sold production of industry in constant prices (monthly average 2021=100) (2022, 2023, 2024, 2025, 2026)	
Wykres 3.	Produkcja sprzedana przemysłu według głównych grupowań przemysłowych w cenach stałych (rok poprzedni=100) (2025, 2026)	15
Chart 3.	Sold production of industry by main industrial groupings in constant prices (previous year=100) (2025, 2026)	
Wykres 4.	Wskaźniki cen produkcji sprzedanej przemysłu według sekcji (rok poprzedni=100) (2025, 2026)	16
Chart 4.	Price indices of sold production of industry by sections (previous year=100) (2025, 2026)	
Wykres 5.	Przeciętne zatrudnienie w przemyśle według sekcji (rok poprzedni=100) (2025, 2026)	17
Chart 5.	Average paid employment in industry by sections (previous year=100) (2025, 2026)	
Wykres 6.	Przeciętne miesięczne wynagrodzenia brutto w przemyśle według sekcji (rok poprzedni=100) (2025, 2026)	18
Chart 6.	Average monthly gross wages and salaries in industry by sections (previous year=100) (2025, 2026)	
Wykres 7.	Przedsiębiorstwa przemysłowe według wskaźnika rentowności obrotu netto w 1-2 kwartale 2026 r.	20
Chart 7.	Industrial enterprises by net turnover profitability indicator in Q1-2 2026	
Wykres 8.	Wydobycie węgla kamiennego (2010, 2015, 2021, 2025, 2026)	21
Chart 8.	Extraction of hard coal (2010, 2015, 2021, 2025, 2026)	
Wykres 9.	Produkcja energii elektrycznej (2010, 2015, 2021, 2025, 2026)	21
Chart 9.	Production of electricity (2010, 2015, 2021, 2025, 2026)	
Wykres 10.	Produkcja masła (2010, 2015, 2021, 2025, 2026)	22
Chart 10.	Production of butter (2010, 2015, 2021, 2025, 2026)	
Wykres 11.	Produkcja obuwia (2010, 2015, 2021, 2025, 2026)	22
Chart 11.	Production of footwear (2010, 2015, 2021, 2025, 2026)	

Wykres 12.	Produkcja komputerów (2010, 2015, 2021, 2025, 2026)	23
Chart 12.	Production of computers (2010, 2015, 2021, 2025, 2026)	
Wykres 13.	Produkcja odbiorników telewizyjnych (2010, 2015, 2021, 2025, 2026)	23
Chart 13.	Production of television receivers (2010, 2015, 2021, 2025, 2026)	
Wykres 14.	Produkcja nawozów azotowych (2010, 2015, 2021, 2025, 2026)	24
Chart 14.	Production of nitrogenous fertilizers (2010, 2015, 2021, 2025, 2026)	
Wykres 15.	Produkcja nawozów fosforowych (2010, 2015, 2021, 2025, 2026)	24
Chart 15.	Production of phosphatic fertilizers (2010, 2015, 2021, 2025, 2026)	
Wykres 16.	Produkcja cementu (2010, 2015, 2021, 2025, 2026)	25
Chart 16.	Production of cement (2010, 2015, 2021, 2025, 2026)	
Wykres 17.	Produkcja stali surowej (2010, 2015, 2021, 2025, 2026)	25
Chart 17.	Production of crude steel (2010, 2015, 2021, 2025, 2026)	
Wykres 18.	Produkcja chłodziarek i zamrażarek (2010, 2015, 2021, 2025, 2026)	26
Chart 18.	Production of refrigerators and freezers (2010, 2015, 2021, 2025, 2026)	
Wykres 19.	Produkcja samochodów osobowych wyposażonych tylko w silnik tłokowy wewnętrznego spalania (2010, 2015, 2021, 2025, 2026)	26
Chart 19.	Production of passenger cars with internal combustion piston engine only (2010, 2015, 2021, 2025, 2026)	

Objaśnienia znaków umownych

Symbols

Symbol / Symbol		Opis / Description
Kreska	(—)	zjawisko nie wystąpiło magnitude zero
Zero	(0)	zjawisko istniało w wielkości mniejszej od 0,5 magnitude not zero, but less than 0.5 of a unit
	(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
Znak	Δ	oznacza, że nazwy zostały skrócone w stosunku do obowiązującej klasyfikacji categories of applied classification presented in an abbreviated form
Znak	*	oznacza, że dane zostały zmienione w stosunku do wcześniej opublikowanych revised data
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	Pełna nazwa Full name
tys.	tysiąc thousand
mln	milion million
mld	miliard billion
zł PLN	złoty zloty
szt.	sztuka unit
t	tona tonne

Skrót (dok.) Abbreviation (cont.)	Pełna nazwa (dok.) Full name (cont.)
km	kilometr kilometre
m ²	metr kwadratowy square metre
km ²	kilometr kwadratowy square kilometre
l	litr litre
hl	hectolitr hectolitre
dam ³	dekametr sześcienny cubic decametre
hm ³	hektometr sześcienny cubic hectometre
MW	megawat megawatt
GWh	gigawatogodzina gigawat hour

W publikacji zastosowano skróty nazw niektórych poziomów klasyfikacyjnych; zestawienie zastosowanych skrótów i pełnych nazw podaje się poniżej:

The names of some classification levels used in the publication have been abbreviated; the list of abbreviations used and their full names are given below:

Skrót Abbreviation	Pełna nazwa Full name
sekcje PKD sections of the NACE	
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę x	Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych Electricity, gas, steam and air conditioning supply
Dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami; rekultywacja x	Dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją Water supply; sewerage, waste management and remediation activities
działy PKD divisions of the NACE	
Produkcja skór i wyrobów skórzanych x	Produkcja skór wyprawionych i wyrobów ze skór wyprawionych Manufacture of leather and related products
Produkcja wyrobów z drewna, korka słomy i wikliny Manufacture of products of wood, cork, straw and wickers	Produkcja drewna wyrobów z drewna oraz korka, z wyłączeniem mebli; produkcja wyrobów ze słomy i materiałów używanych do wyplatania Manufacture of wood and of products of wood and cork, except furniture; manufacture of articles of straw and plaiting materials

Skrót (cd.) Abbreviation (cont.)	Pełna nazwa (cd.) Full name (cont.)
działy PKD (dok.) divisions of the NACE (cont.)	
Produkcja koksu i produktów rafinacji ropy naftowej x	Wytwarzanie i przetwarzanie koksu i produktów rafinacji ropy naftowej Manufacture of coke and refined petroleum products
Produkcja wyrobów farmaceutycznych Manufacture of pharmaceutical products	Produkcja podstawowych substancji farmaceutycznych oraz leków i pozostałych wyrobów farmaceutycznych Manufacture of basic pharmaceutical products and pharmaceutical preparation
Produkcja wyrobów z metali Manufacture of metal products	Produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyłączeniem maszyn i urządzeń Manufacture of fabricated metal products, except machinery and equipment
Produkcja maszyn i urządzeń x	Produkcja maszyn i urządzeń, gdzie indziej niesklasyfikowana Manufacture of machinery and equipment n.e.c.
Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep x	Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep, z wyłączeniem motocykli Manufacture of motor vehicles, trailers and semi-trailers
Gospodarka odpadami; odzysk surowców x	Działalność związana ze zbieraniem, przetwarzaniem i unieszkodliwianiem odpadów; odzysk surowców Waste collection, treatment and disposal activities; materials recovery
grupy PKD groups of the NACE	
Wyprawa skór, garbowanie; wyprawa i barwienie skór futerkowych; produkcja wyrobów kaletniczych i rymarskich Tanning and dressing of leather; dressing and dyeing of fur, manufacture of luggage and saddlery	Wyprawa skór, garbowanie; wyprawa i barwienie skór futerkowych; produkcja toreb bagażowych, toreb ręcznych i podobnych wyrobów kaletniczych; produkcja wyrobów rymarskich Tanning and dressing of leather; manufacture of luggage, handbags, saddlery and harness; dressing and dyeing of fur
Produkcja wyrobów z drewna, korka, słomy Manufacture of products of wood, cork, straw	Produkcja wyrobów z drewna, korka, słomy i materiałów używanych do wyplatania Manufacture of products of wood, cork, straw and plaiting materials
Produkcja podstawowych chemikaliów, nawozów, tworzyw sztucznych i kauczuku Manufacture of basic chemicals, fertilisers, compounds and rubber	Produkcja podstawowych chemikaliów, nawozów i związków azotowych, tworzyw sztucznych i kauczuku syntetycznego w formach podstawowych Manufacture of basic chemicals, fertilisers and nitrogen compounds, plastics and synthetic rubber in primary forms
Produkcja farb i lakierów	Produkcja farb, lakierów i podobnych powłok, farb drukarskich i mas uszczelniających
Produkcja mydła, środków myjących i wyrobów kosmetycznych Manufacture of soap, detergents, perfumes and toilet preparations	Produkcja mydła i detergentów, środków myjących i czyszczących, wyrobów kosmetycznych i toaletowych Manufacture of soap and detergents, cleaning and polishing preparations, perfumes and toilet preparations

Skrót (dok.) Abbreviation (cont.)	Pełna nazwa (dok.) Full name (cont.)
grupy PKD (dok.) groups of the NACE (cont.)	
Produkcja wyrobów ściernych i pozostałych wyrobów z mineralnych surowców niemetalicznych	Produkcja wyrobów ściernych i pozostałych wyrobów z mineralnych surowców niemetalicznych, gdzie indziej niesklasyfikowana
Produkcja wytwornic pary, z wyłączeniem kotłów c.o.	Produkcja wytwornic pary, z wyłączeniem kotłów do centralnego ogrzewania gorącą wodą
Produkcja wyrobów nożowniczych i narzędzi	Produkcja wyrobów nożowniczych, sztućców, narzędzi i wyrobów metalowych ogólnego przeznaczenia
Produkcja pojazdów samochodowych Manufacture of motor vehicles	Produkcja pojazdów samochodowych, z wyłączeniem motocykli Manufacture of motor vehicles excluding motorcycles
Produkcja statków powietrznych i kosmicznych Manufacture of air and spacecraft	Produkcja statków powietrznych, statków kosmicznych i podobnych maszyn Manufacture of air and spacecraft and related machinery
Produkcja pozostałych wyrobów	Produkcja wyrobów, gdzie indziej niesklasyfikowana

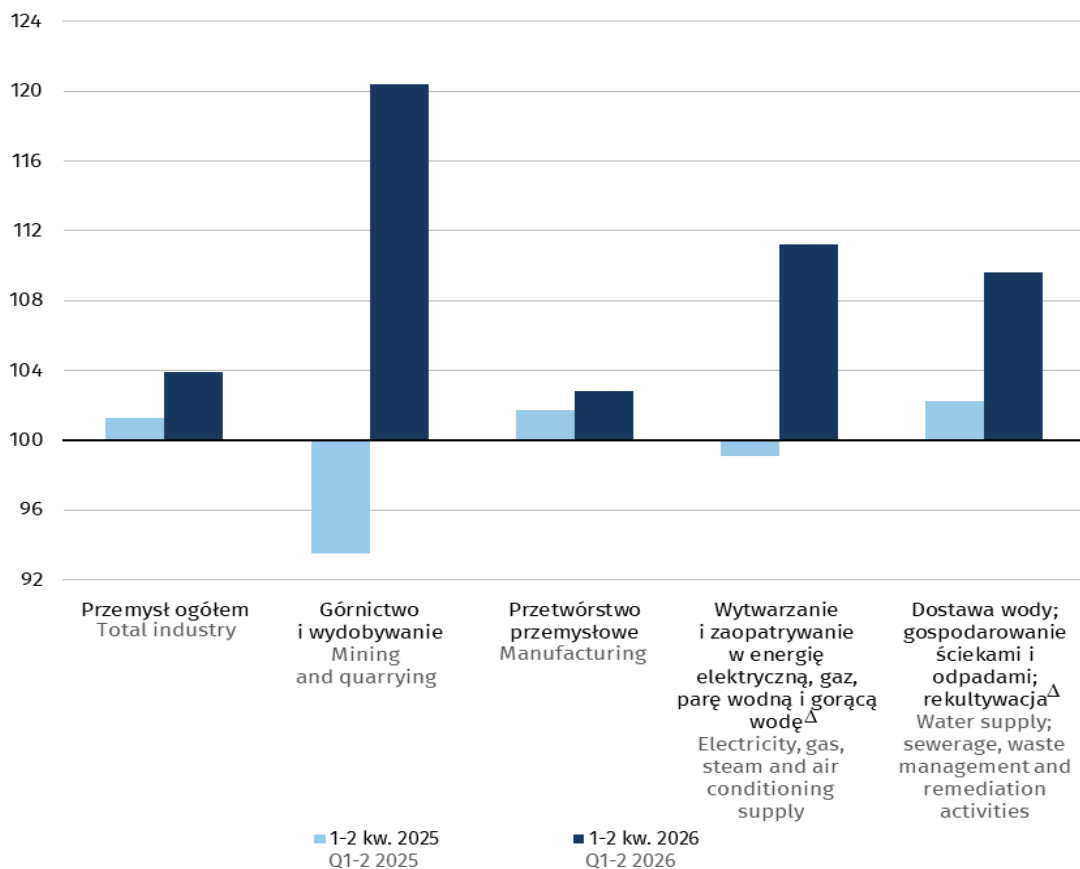
Synteza

Produkcja przemysłowa

W podmiotach o liczbie pracujących 10 osób i więcej produkcja sprzedana przemysłu w 1-2 kwartale 2026 r. była o 3,9% wyższa niż przed rokiem (kiedy notowano wzrost o 1,3%). Zwiększenie produkcji obserwowano we wszystkich sekcjach przemysłu. Największy wzrost zanotowano w górnictwie i wydobywaniu – o 20,4% (wobec spadku o 6,5% przed rokiem), mniejszy w wytwarzaniu i zaopatrywaniu w energię elektryczną, gaz, parę wodną i gorącą wodę – o 11,2% (wobec spadku o 0,9% przed rokiem) oraz w dostawie wody; gospodarowaniu ściekami i odpadami; rekultywacji – o 9,6% (wobec wzrostu o 2,2% przed rokiem). W przetwórstwie przemysłowym (głównej sekcji przemysłu) wzrost wyniósł 2,8% (wobec wzrostu o 1,7% przed rokiem). Zwiększenie produkcji sprzedanej wystąpiło w 24 (spośród 34) działach przemysłu, których udział stanowił 77,4% wartości produkcji przemysłowej ogółem.

Wykres 1. Produkcja sprzedana przemysłu^a w cenach stałych według sekcji (rok poprzedni=100)

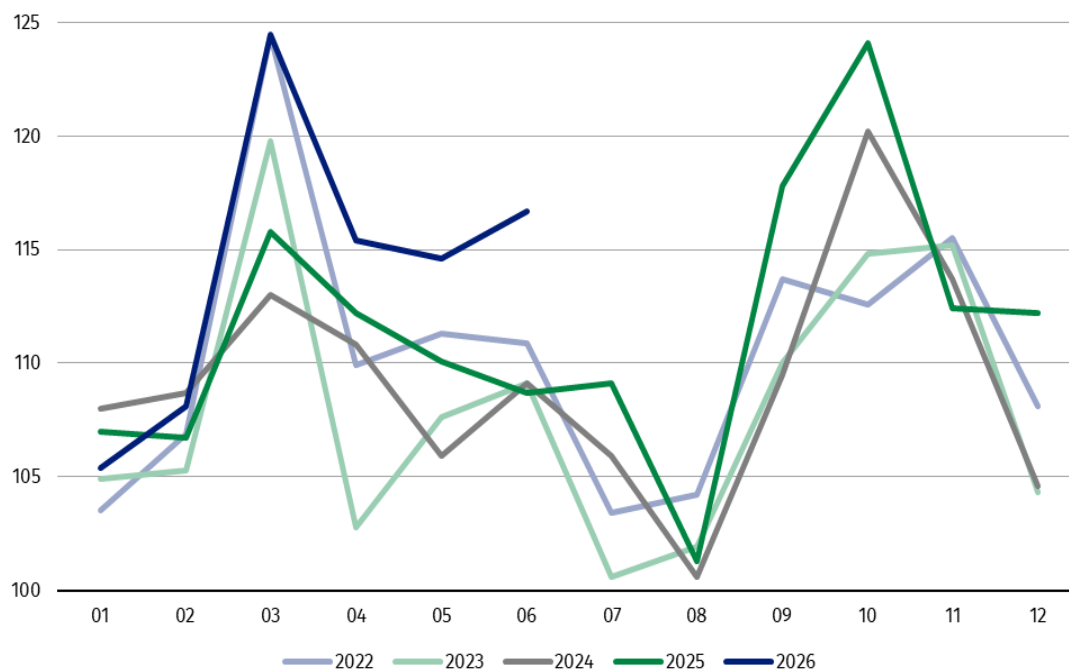
Chart 1. Sold production of industry^a in constant prices by sections (previous year=100)



a Dane niewyrównane sezonowo
a Seasonally un-adjusted data

**Wykres 2. Produkcja sprzedana przemysłu^a w cenach stałych
(przeciętna miesięczna 2021=100)**

Chart 2. Sold production of industry^a in constant prices (monthly average 2021=100)



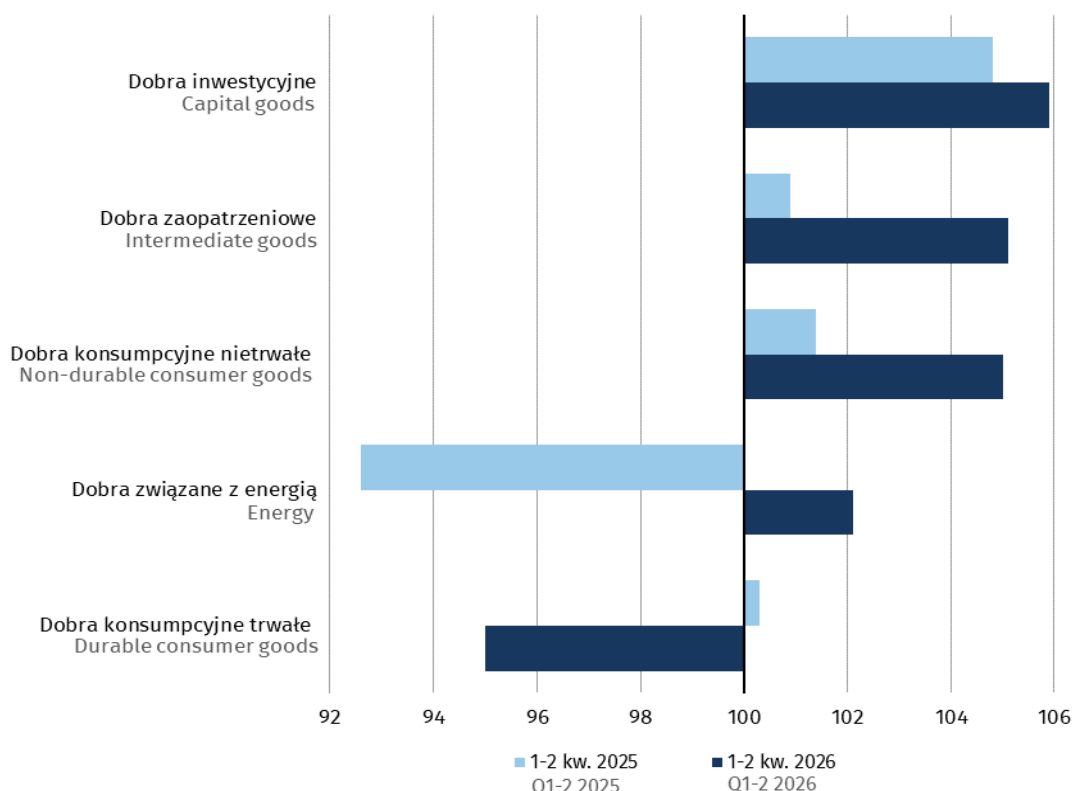
a Dane niewyrównane sezonowo

a Seasonally un-adjusted data

Wzrost produkcji sprzedanej w 1-2 kwartale 2026 r., w porównaniu z analogicznym okresem ub. roku, obserwowano w większości głównych grupowań przemysłowych, z wyjątkiem dóbr konsumpcyjnych trwałych, gdzie wystąpił spadek o 5,0%. Zwiększyła się produkcja dóbr inwestycyjnych — o 5,9%, dóbr zaopatrzeniowych — o 5,1%, dóbr konsumpcyjnych nietrwałych — o 5,0%, a dóbr związanych z energią — o 2,1%.

Wykres 3. Produkcja sprzedana przemysłu według głównych grupowań przemysłowych w cenach stałych (rok poprzedni=100)

Chart 3. Sold production of industry by main industrial groupings in constant prices (previous year=100)



Wydajność pracy w przemyśle mierzona produkcją sprzedaną na jednego zatrudnionego była w 1-2 kwartale 2026 r. o 5,1% wyższa niż przed rokiem (kiedy notowano wzrost o 2,2%). Największy wzrost wydajności pracy obserwowano w górnictwie i wydobywaniu — o 26,5% oraz w wytwarzaniu i zaopatrywaniu w energię elektryczną, gaz, parę wodną i gorącą wodę — o 12,8%, mniejszy w dostawie wody; gospodarowaniu ściekami i odpadami; rekultywacji — o 6,2% oraz w przetwórstwie przemysłowym — o 3,9%.

Produkcja wyrobów przemysłowych

Spośród 478 wyrobów i grup wyrobów przemysłowych objętych badaniem, w 1-2 kwartale 2026 r. produkcja 218 wyrobów była wyższa niż przed rokiem. Wzrost odnotowano m.in. w produkcji cukru, masła, mydła, pojazdów do transportu publicznego, benzyny silnikowej, komputerów, miedzi rafinowanej, mięsa drobiowego, serów niedojrzewających i twarogu, wyrobów z gumy.

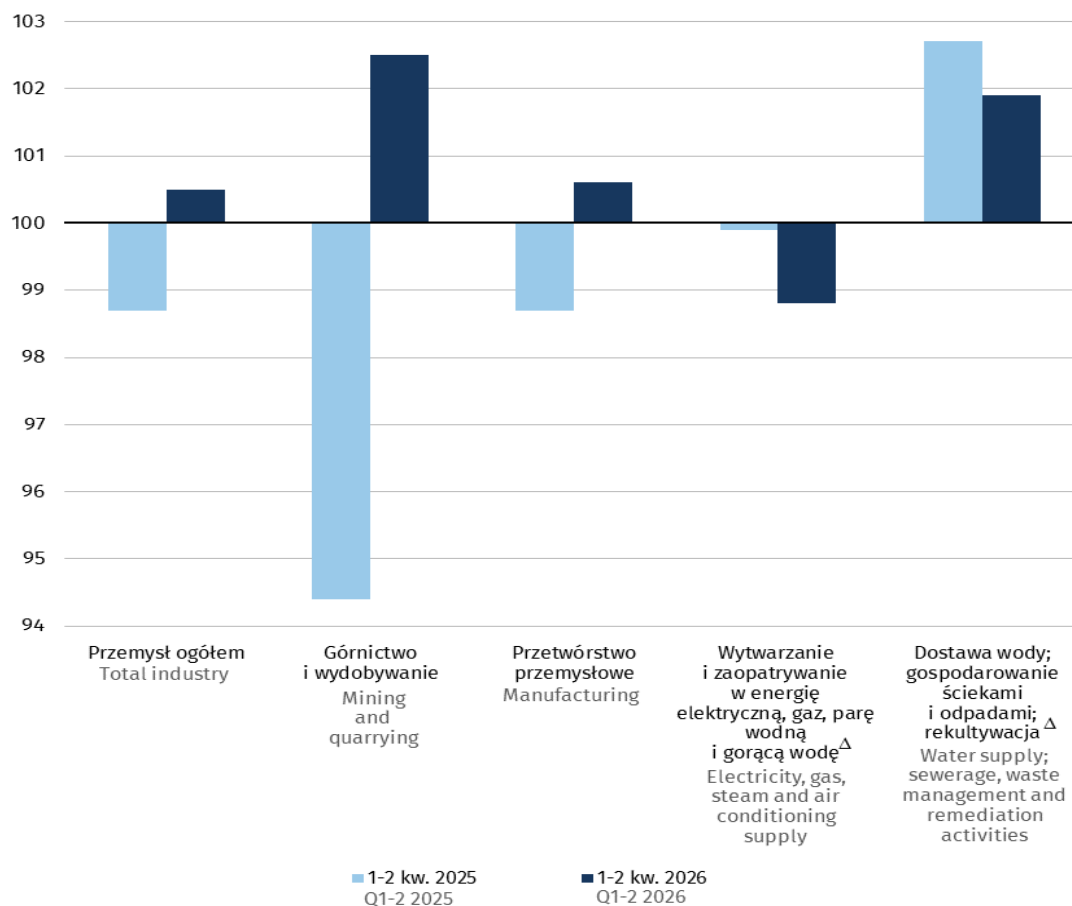
Niższa niż w 1-2 kwartale 2025 r. była natomiast produkcja 244 wyrobów i grup wyrobów, w tym zmniejszyła się m.in. produkcja odkurzaczy, wódki czystej, obuwia, olejów opałowych, rowerów, chłodziarek i zamrażarek, etylenu, kuchni gazowych z piekarnikiem, samochodów osobowych ze wszystkimi rodzajami napędów, pralek automatycznych, odbiorników telewizyjnych.

Ceny

W 1-2 kwartale 2026 r. ceny produkcji sprzedanej przemysłu wzrosły o 0,5%, (wobec spadku o 1,3% przed rokiem). Wzrost cen zanotowano w górnictwie i wydobywaniu — o 2,5% (wobec spadku o 5,6% przed rokiem), w dostawie wody; gospodarowaniu ściekami i odpadami; rekultywacji — o 1,9% (wobec wzrostu o 2,7% przed rokiem) oraz w przetwórstwie przemysłowym — o 0,6% (wobec spadku o 1,3% przed rokiem). Spadek cen zanotowano w wytwarzaniu i zaopatrywaniu w energię elektryczną, gaz, parę wodną i gorącą wodę — o 1,2% (wobec nieznacznego spadku o 0,1% przed rokiem).

Wykres 4. Wskaźniki cen produkcji sprzedanej przemysłu według sekcji (rok poprzedni=100)

Chart 4. Price indices of sold production of industry by sections (previous year=100)

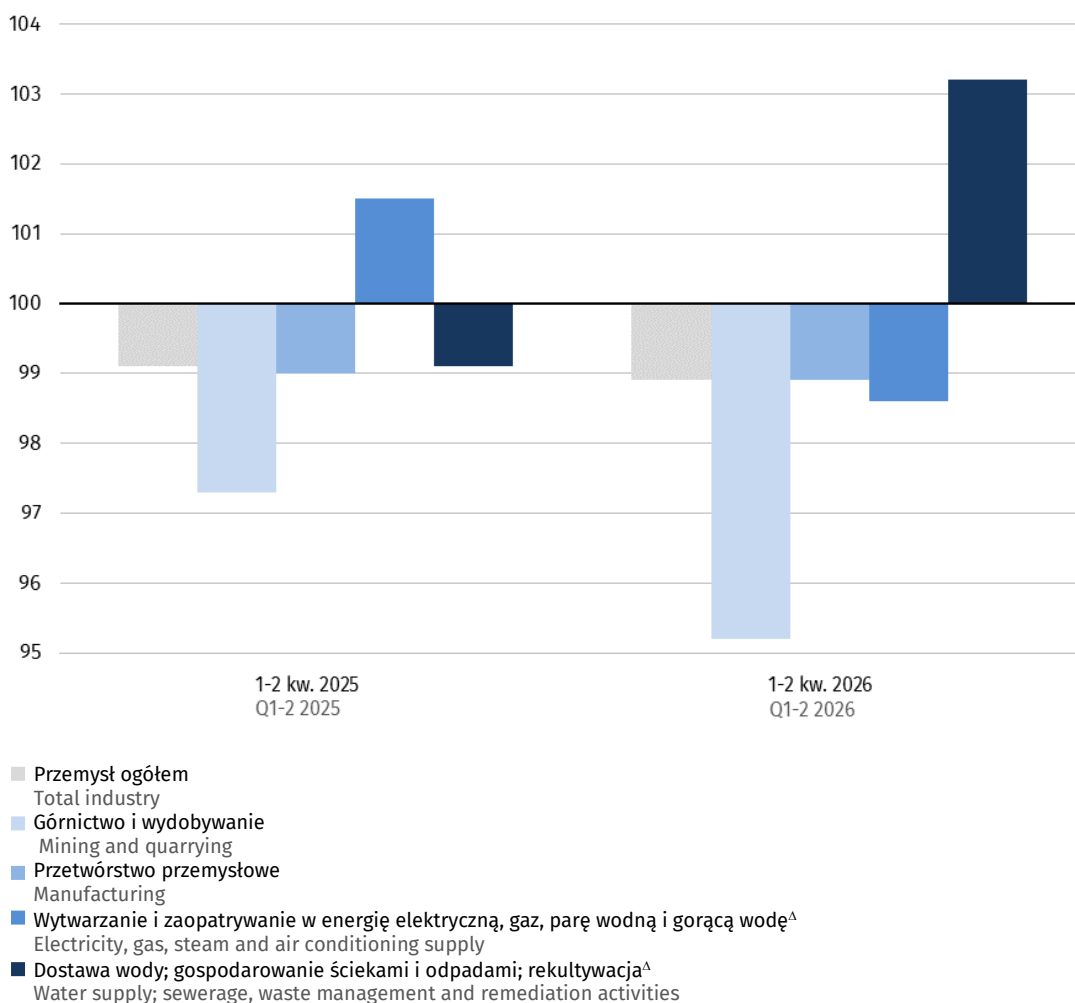


Zatrudnienie

Przeciętne zatrudnienie w przemyśle (w podmiotach o liczbie pracujących 10 osób i więcej) w 1-2 kwartale 2026 r. ukształtowało się na poziomie 2 669,1 tys. etatów i było o 1,1% niższe niż przed rokiem. Spadek przeciętnego zatrudnienia odnotowano w górnictwie i wydobywaniu — o 4,8%, w wytwarzaniu i zaopatrywaniu w energię elektryczną, gaz, parę wodną i gorącą wodę — o 1,4% oraz w przetwórstwie przemysłowym — o 1,1%, natomiast wzrost w dostawie wody; gospodarowaniu ściekami i odpadami; rekultywacji — o 3,2%.

Wykres 5. Przeciętne zatrudnienie w przemyśle według sekcji (rok poprzedni=100)

Chart 5. Average paid employment in industry by sections (previous year=100)

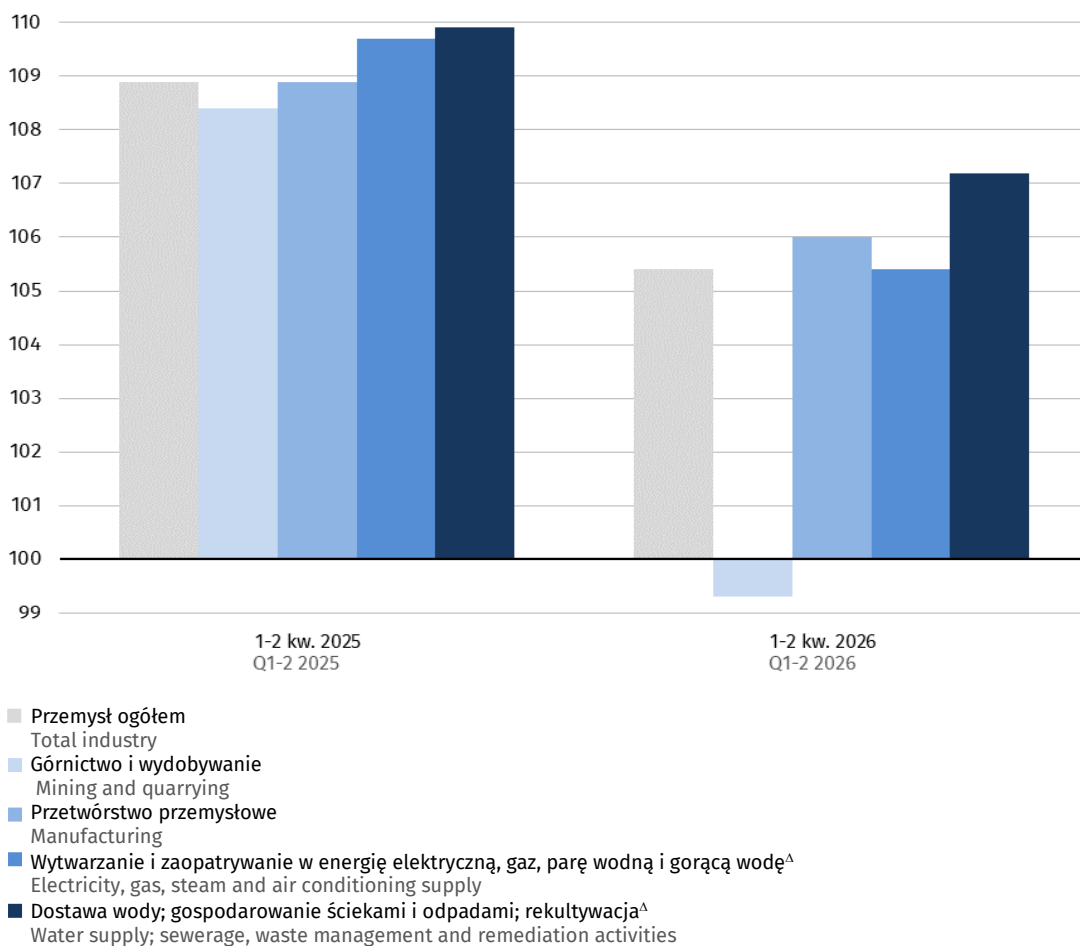


Wynagrodzenia

Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w przemyśle (w podmiotach o liczbie pracujących 10 osób i więcej) w 1-2 kwartale 2026 r. wyniosło 9 191,84 zł i było o 5,4% wyższe niż przed rokiem. Wzrost wynagrodzeń wystąpił w dostawie wody; gospodarowaniu ściekami i odpadami; rekultywacji — o 7,2%, w przetwórstwie przemysłowym — o 6,0%, w wytwarzaniu i zaopatrywaniu w energię elektryczną, gaz, parę wodną i gorącą wodę — o 5,4%, natomiast spadek w górnictwie i wydobywaniu — o 0,7%.

Wykres 6. Przeciętne miesięczne wynagrodzenia brutto w przemyśle według sekcji (rok poprzedni=100)

Chart 6. Average monthly gross wages and salaries in industry by sections (previous year=100)



Finanse przedsiębiorstw przemysłowych

W 1-2 kwartale 2026 r. wyniki finansowe przedsiębiorstw przemysłowych (prowadzących księgi rachunkowe, z liczbą pracujących 50 osób i więcej) uległy poprawie w porównaniu z uzyskanymi rok wcześniej.

Wynik finansowy brutto w 1-2 kwartale 2026 r. wyniósł 98 113,6 mln zł i był wyższy w skali roku o 33,5%. Na wynik finansowy brutto składał się zysk brutto w wysokości 112 743,0 mln zł (wzrost w skali roku o 22,7%) oraz strata brutto — 14 629,3 mln zł (spadek w skali roku o 20,6%). Wzrost wyniku finansowego brutto zanotowano we wszystkich sekcjach przemysłu, tj. w przetwórstwie przemysłowym (z 47 377,5 mln zł do 61 795,5 mln zł, tj. o 30,4%), w dostawie wody; gospodarowaniu ściekami i odpadami; rekultywacji (z 2 768,0 mln zł do 3 130,4 mln zł, tj. o 13,1%), w wytwarzaniu i zaopatrywaniu w energię elektryczną, gaz, parę wodną i gorącą wodę (z 26 486,5 mln zł do 27 425,2 mln zł, tj. o 3,5%) oraz w górnictwie i wydobywaniu (z minus 3 152,1 zł do 5 762,6 mln zł).

Wynik finansowy netto wyniósł 82 079,9 mln zł i był o 34,5% wyższy niż w 1-2 kwartale 2025 r. Na wynik finansowy nettołożył się zysk netto w wysokości 96 563,6 mln zł, uzyskany przez 74,4% przedsiębiorstw (przed rokiem 71,9%) oraz strata netto w wysokości 14 483,7 mln zł.

W porównaniu z 1-2 kwartałem 2025 r. wzrósł wynik finansowy ze sprzedaży produktów i towarów — z 67 870,4 mln zł do 88 071,0 mln zł, wynik finansowy na działalności operacyjnej — z 70 764,5 mln zł do 89 588,6 mln zł oraz wynik na działalności finansowej — z 2 715,3 mln zł do 8 525,0 mln zł. Natomiast wynik finansowy na pozostałej działalności operacyjnej obniżył się z 2 894,1 mln zł do 1 517,7 mln zł.

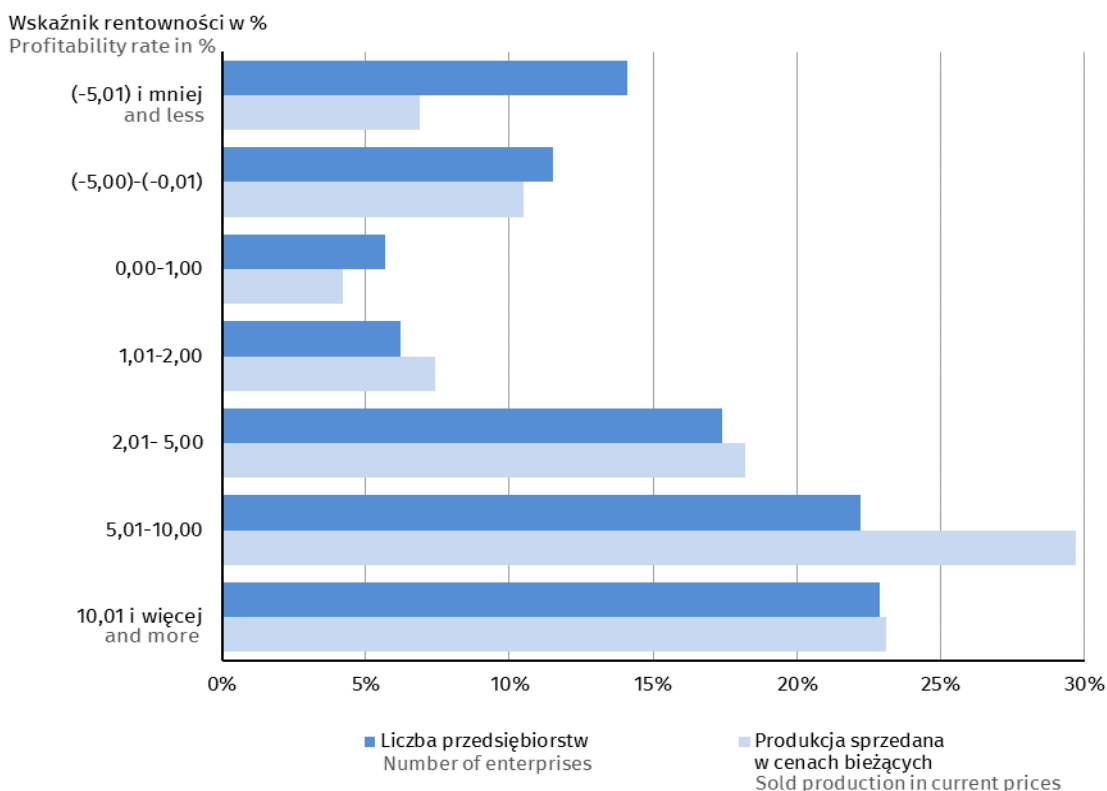
Przychody z całokształtu działalności były wyższe o 6,4% od osiągniętych rok wcześniej, a koszty ich uzyskania wzrosły o 4,8%. Poprawił się wskaźnik poziomu kosztów z 94,2% przed rokiem do 92,7% w 1-2 kwartale 2026 r. Poprawie uległy wskaźniki: rentowności sprzedaży brutto (6,8% wobec 5,6% przed rokiem), rentowności obrotu brutto (7,3% wobec 5,8%), rentowności obrotu netto (6,1% wobec 4,8%). Na poziomie niższym niż rok wcześniej były wskaźniki płynności finansowej: I stopnia (42,0% wobec 45,9% przed rokiem), II stopnia (104,1% wobec 106,1%) oraz III stopnia (155,0% wobec 156,3%).

Liczba przedsiębiorstw rentownych w 1-2 kwartale 2026 r. wyniosła 5 862, a ich udział w produkcji sprzedanej wyniósł 82,6%. Największa liczba przedsiębiorstw rentownych osiągnęła wskaźnik rentowności obrotu netto w przedziałach 10,01 i więcej — 1 806 podmiotów oraz 5,01—10,00 — 1 744 podmiotów.

W 1-2 kwartale 2026 r. liczba przedsiębiorstw deficytowych wyniosła 2 019, tj. 25,6% ogólnej liczby przedsiębiorstw przemysłowych, a ich udział w produkcji sprzedanej wyniósł 17,4%. Koszty przedsiębiorstw deficytowych przekroczyły poziom przychodów o 5,9%.

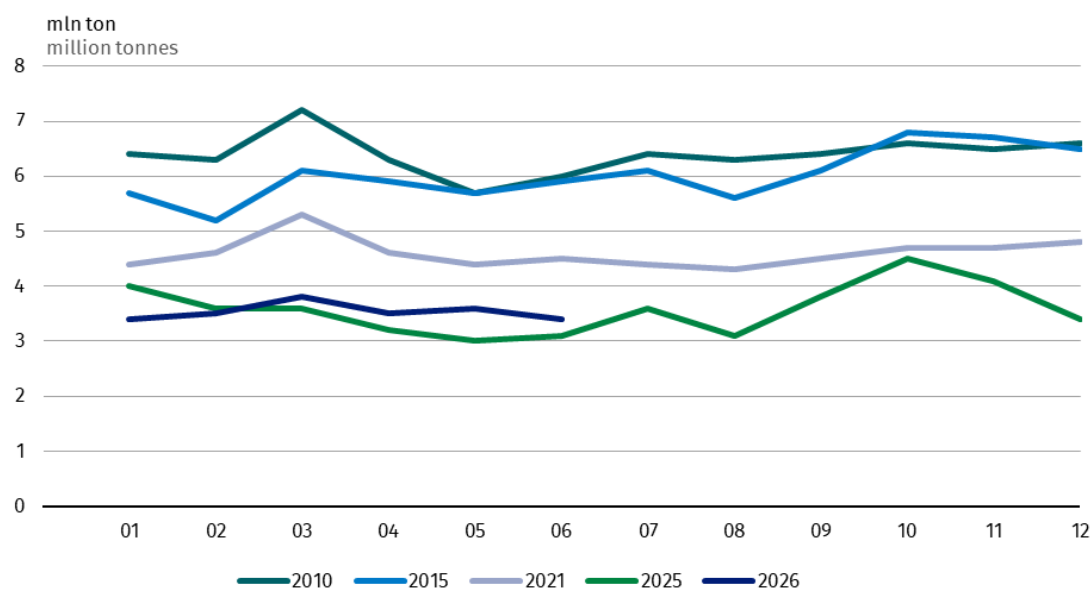
Wykres 7. Przedsiębiorstwa przemysłowe według wskaźnika rentowności obrotu netto w 1-2 kwartale 2026 r.

Chart 7. Industrial enterprises by net turnover profitability indicator in Q1-2 2026



W 1-2 kwartale 2026 r. nakłady inwestycyjne ogółem przedsiębiorstw przemysłowych (prowadzących księgi rachunkowe, z liczbą pracujących 50 osób i więcej) wyniosły 48,9 mld zł i były (w cenach bieżących) o 8,4% wyższe niż w poprzednim roku, kiedy notowano ich spadek o 8,4%. Wzrost nakładów odnotowano w dostawie wody; gospodarowaniu ściekami i odpadami; rekultywacji — o 13,6% (przed rokiem spadek o 3,3%), w wytwarzaniu i zaopatrywaniu w energię elektryczną, gaz, parę wodną i gorącą wodę — o 13,4% (przed rokiem wzrost o 3,7%) oraz w przetwórstwie przemysłowym — o 9,3% (przed rokiem spadek o 10,7%). Natomiast spadek nakładów wystąpił w górnictwie i wydobywaniu — o 12,2% (przed rokiem spadek o 18,6%).

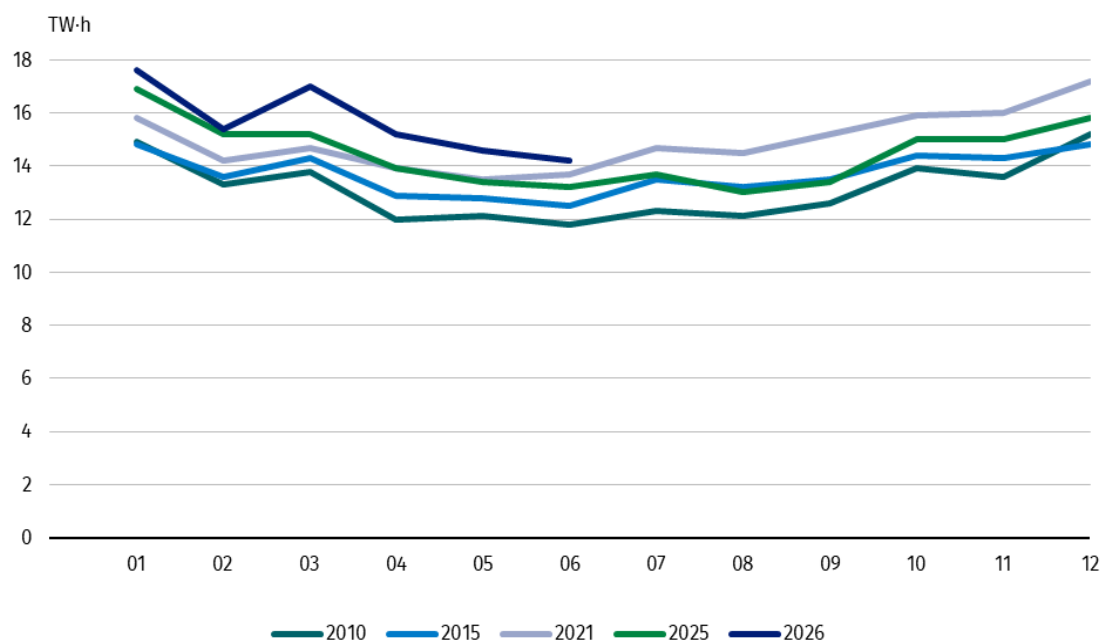
Łączna wartość kosztorysowa inwestycji rozpoczętych w przemyśle w 1-2 kwartale 2026 r. wyniosła 17,0 mld zł i była o 19,8% niższa niż w 1-2 kwartale 2025 r., wówczas notowano wzrost o 4,8%.

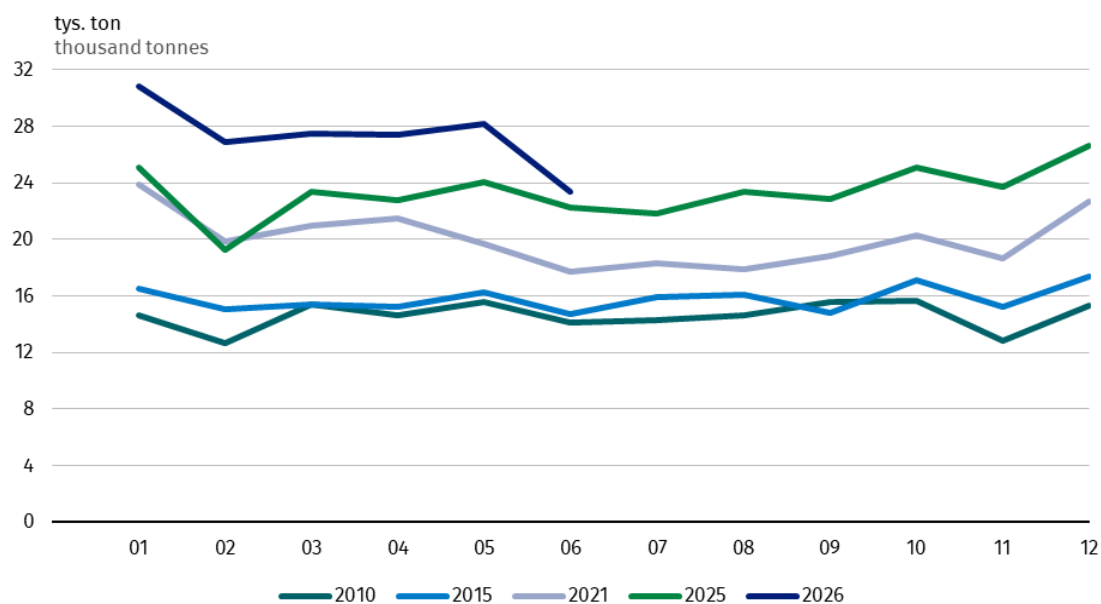
Wykres 8. Wydobycie węgla kamiennego^aChart 8. Extraction of hard coal^a

a Z wyłączeniem brykietów i podobnych paliw stałych
 a Excluding coal briquettes and similar solid fuels

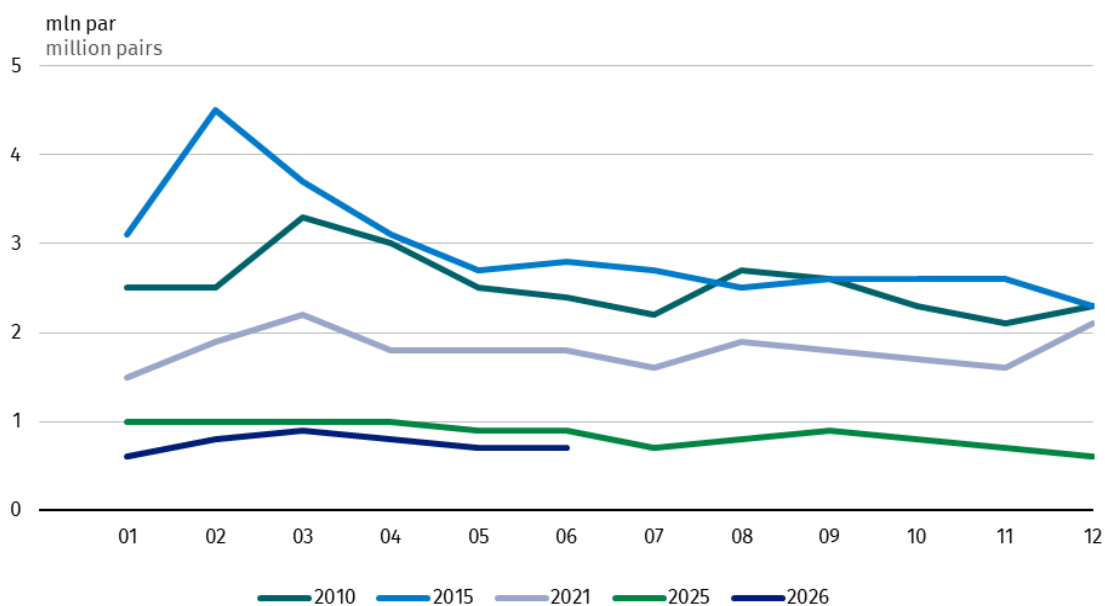
Wykres 9. Produkcja energii elektrycznej

Chart 9. Production of electricity



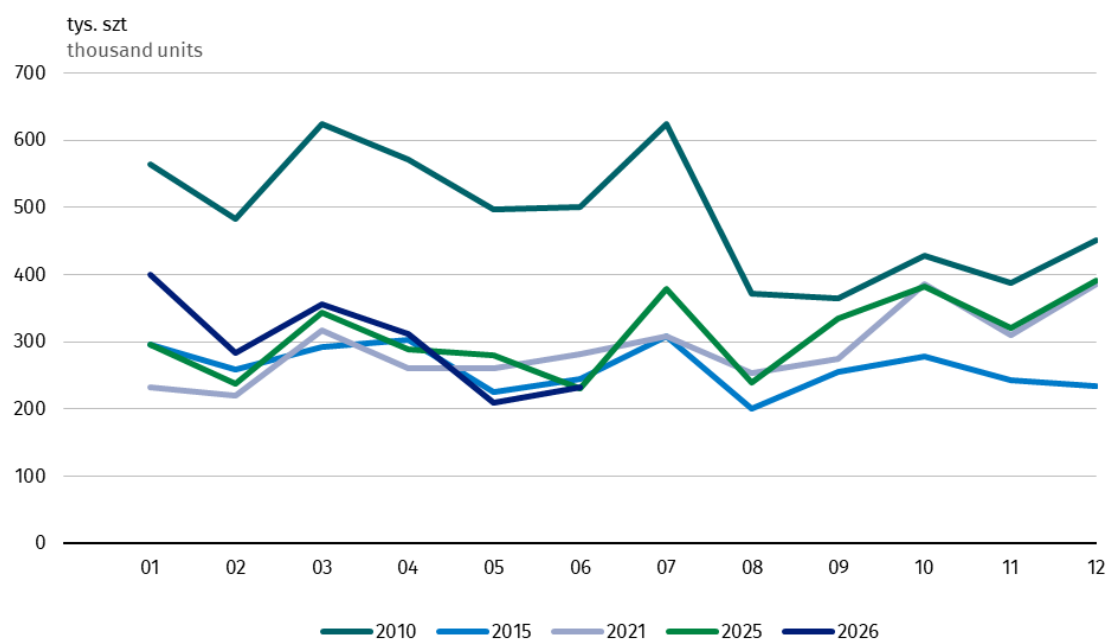
Wykres 10. Produkcja masła^aChart 10. Production of butter^a

a łącznie z pozostałymi tłuszczami do smarowania
a Including other dairy spreads

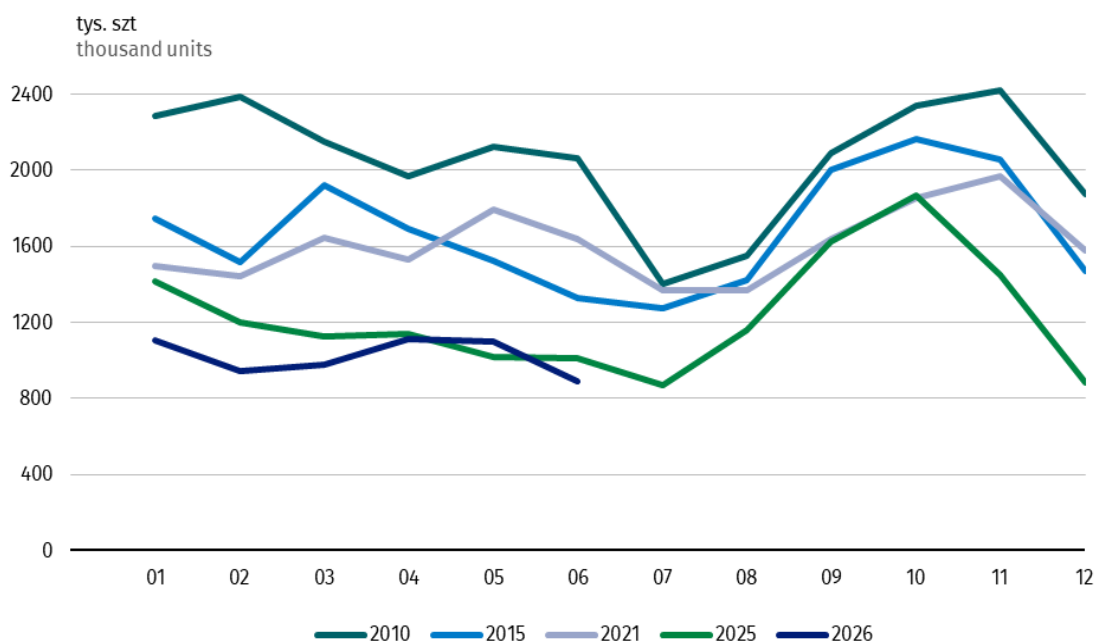
Wykres 11. Produkcja obuwia^aChart 11. Production of footwear^a

a łącznie z gumowym
a Including rubber

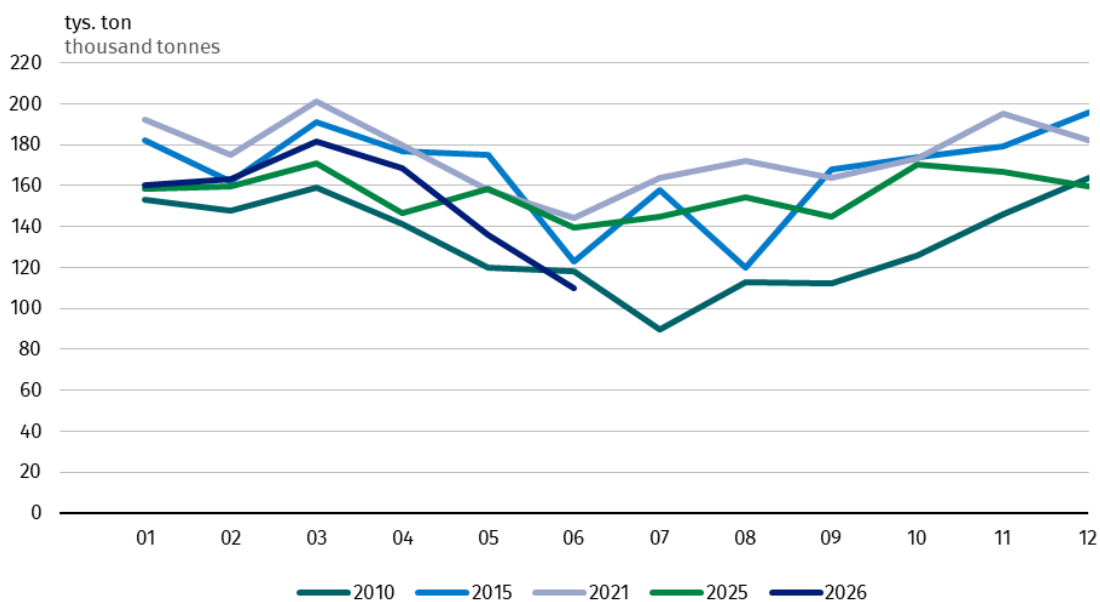
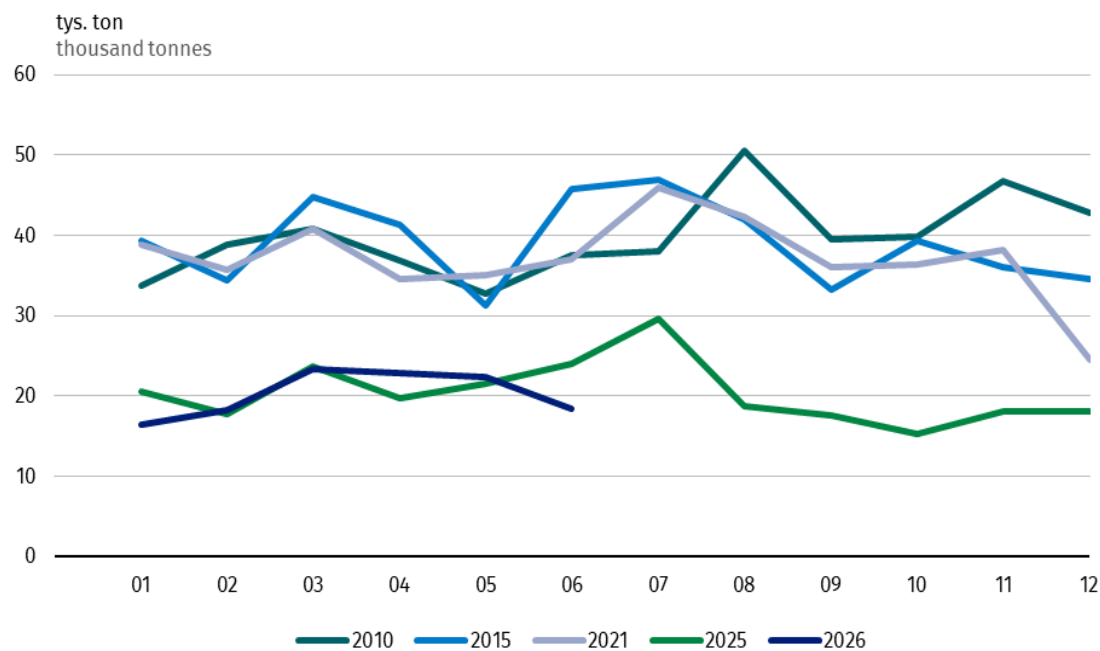
Wykres 12. Produkcja komputerów
Chart 12. Production of computers



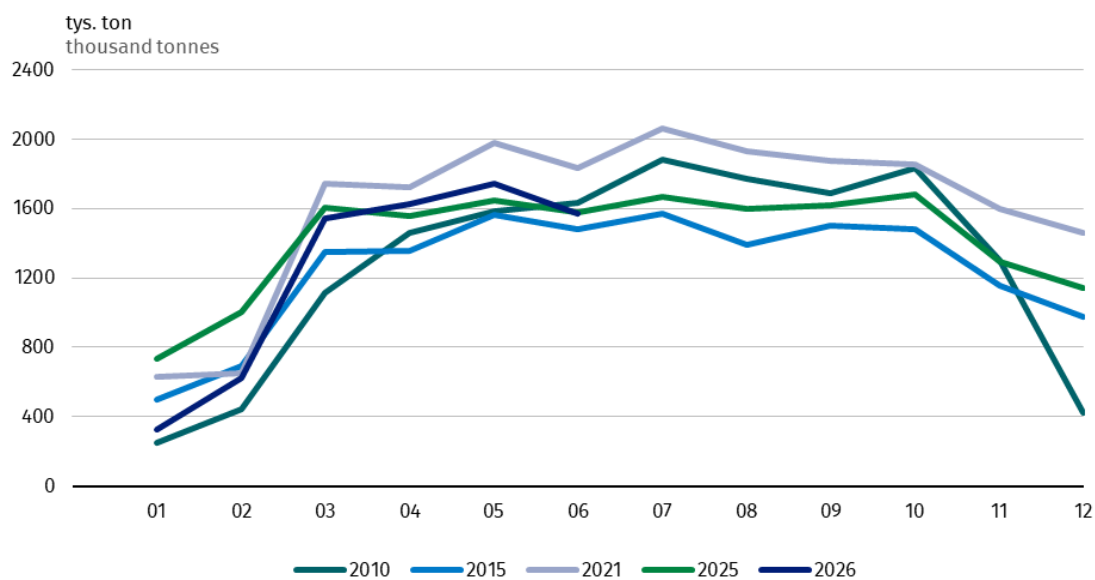
Wykres 13. Produkcja odbiorników telewizyjnych^b
Chart 13. Production of television receivers^b



^b łącznie z monitorami ekranowymi; z wyjątkiem stosowanych do komputerów
b Including monitors; excluding used for computers

Wykres 14. Produkcja nawozów azotowych^aChart 14. Production of nitrogenous fertilizers^a**Wykres 15. Produkcja nawozów fosforowych^a**Chart 15. Production of phosphatic fertilizers^a

^a Mineralnych lub chemicznych łącznie z wieloskładnikowymi w przeliczeniu na czysty składnik
^a Mineral or chemical including mixed fertilizers in terms of pure ingredient

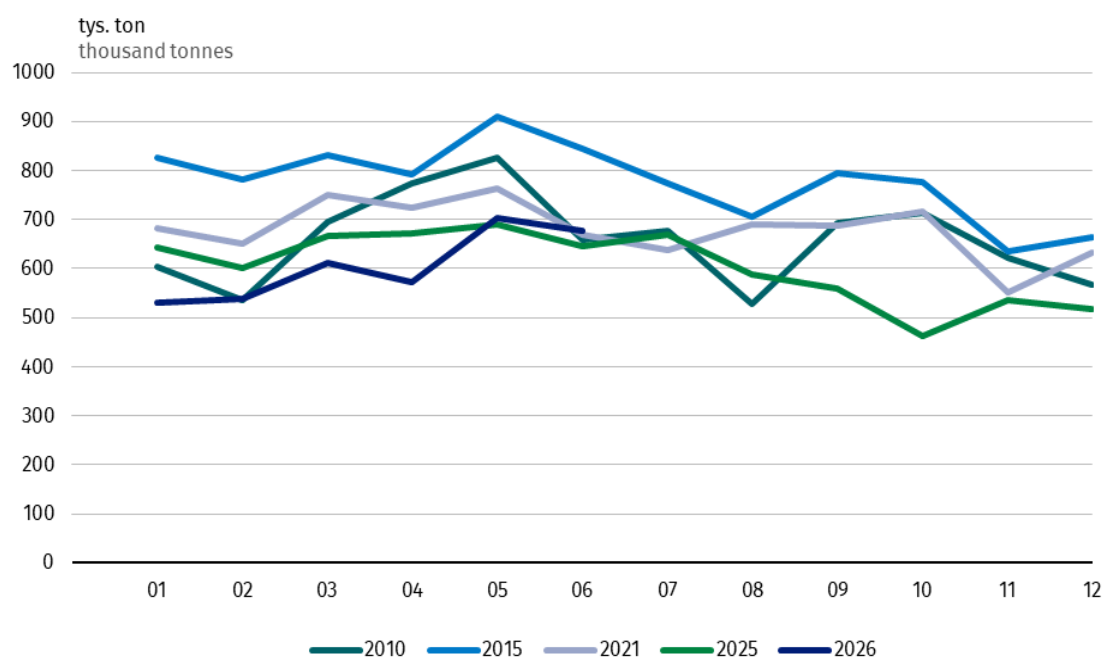
Wykres 16. Produkcja cementu^aChart 16. Production of cement^a

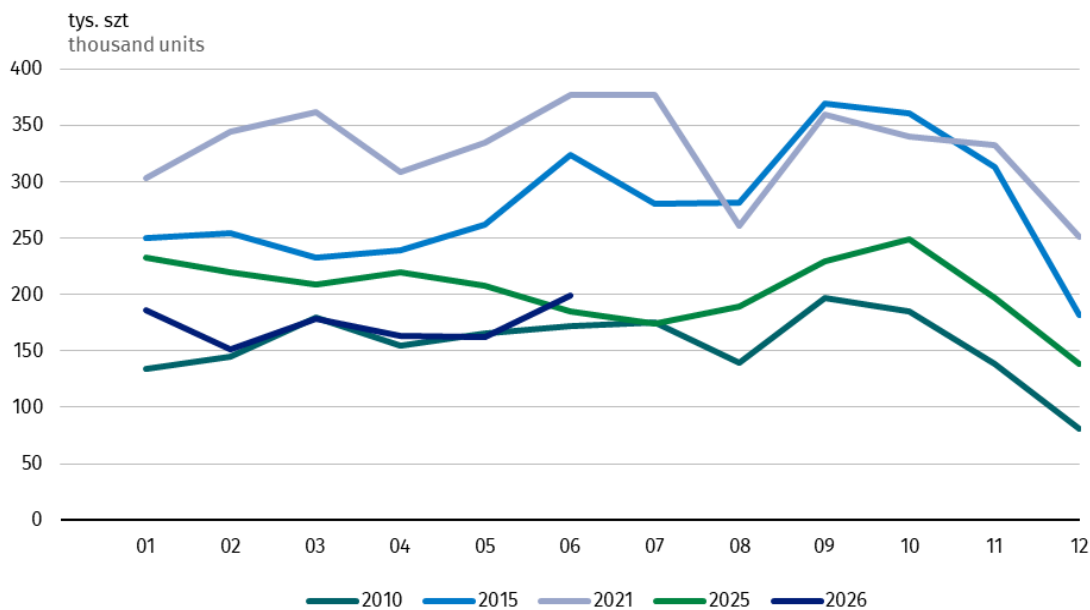
a Portlandzki, glinowy, żużlowy i podobne rodzaje cementu hydraulicznego

a Portland, aluminous, slag and other hydraulic cement

Wykres 17. Produkcja stali surowej

Chart 17. Production of crude steel



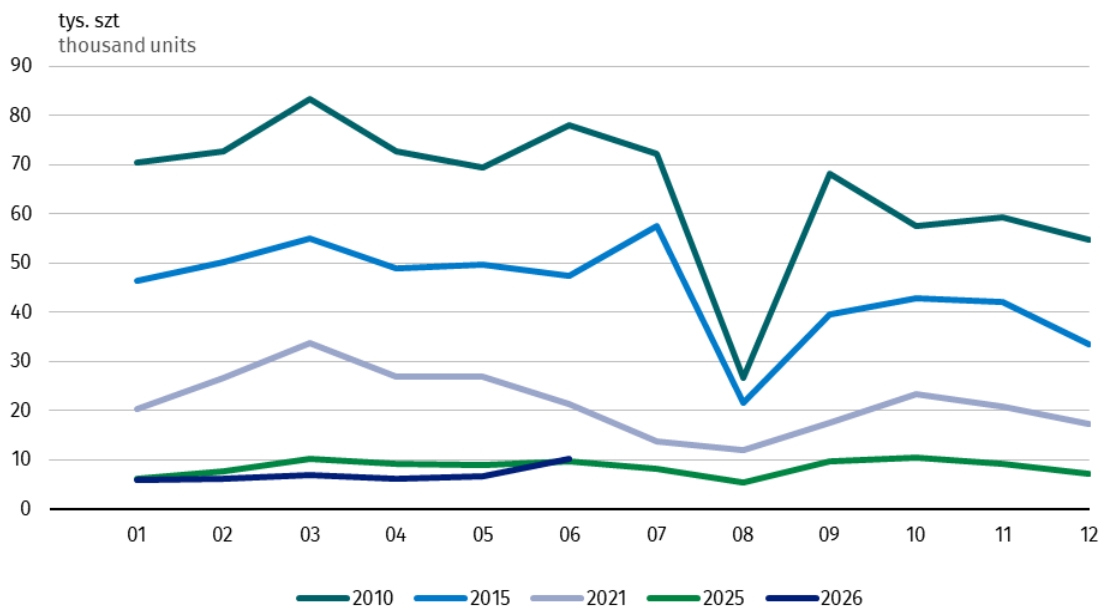
Wykres 18. Produkcja chłodziarek i zamrażarek^bChart 18. Production of refrigerators and freezers^b

b Typu domowego; łącznie z chłodziarko-zamrażarkami

b Household type; including combined refrigerators-freezers

Wykres 19. Produkcja samochodów osobowych wyposażonych tylko w silnik tłokowy wewnętrzznego spalania

Chart 19. Production of passenger cars with internal combustion piston engine only



Executive summary

Sold production of industry

In entities with 10 or more persons employed, sold production of industry in the 1st-2nd quarter 2026 was by 3.9% higher than in the previous year (which saw an increase of 1.3%). An increase of production was observed in all industry sections. The highest growth was recorded in mining and quarrying — by 20.4% (a drop of 6.5% in the previous year), smaller in electricity, gas, steam and air conditioning supply — by 11.2% (a drop of 0.9% in the previous year) and in water supply; sewerage, waste management and remediation activities — by 9.6% (a growth of 2.2% in the previous year). In manufacturing (the main industry section), an increase was 2.8% (a growth of 1.7% in the previous year). An increase of sold production was reported in 24 (out of 34) industry divisions, which share accounted for 77.4% of the total industrial production value.

An increase in sold production in the 1st-2nd quarter 2026, as compared to the previous year, was observed in most of the main industrial groupings, with the exception of durable consumer goods, which saw a decrease of 5.0%. An increase was noted in the production of capital goods — by 5.9%, intermediate goods — by 5.1%, non-durable consumer goods — by 5.0% and energy — by 2.1%

Labour productivity in industry measured by sold production per paid employee in the 1st-2nd quarter 2026 was by 5.1% higher than in the previous year (when an increase by 2.2% was noted). The highest increase in labour productivity was observed in mining and quarrying — by 26.5% and in electricity, gas, steam and air conditioning supply — by 12.8%, while smaller increase in water supply; sewerage, waste management and remediation activities — by 6.2% and in manufacturing — by 3.9%.

Production of industrial products

Out of the 478 industrial products and groups of products covered with the survey, in the 1st-2nd quarter 2026, production of 218 products was higher than in the previous year. An increase was recorded, among others, in the production of sugar, butter, soap, public transport vehicles, motor gasoline, computers, refined copper, poultry, cheese unripened fresh and curd, rubber products.

Lower than in the 1st-2nd quarter 2025 was the production of 244 products and groups of products. A decrease was observed, among others, in production of vacuum cleaners, vodka, footwear, fuel oils, bicycles, refrigerators and freezers, ethylene, gas cookers with oven, passenger cars with all types of power drive, automating washing machines, TV receivers.

Prices

In the 1st-2nd quarter 2026, the prices of sold production of industry increased by 0.5%, (a drop of 1.3% in the previous year). An increase in prices was recorded in mining and quarrying — by 2.5% (a drop of 5.6% in the previous year), in water supply; sewerage, waste management and remediation activities — by 1.9% (an increase of 2.7% in the previous year) and in manufacturing — by 0.6% (a drop of 1.3% in the previous year). A decrease in the prices of sold production of industry was recorded in electricity, gas steam and air conditioning supply — by 1.2% (a slight drop of 0.1% in the previous year),

Employment

Average paid employment in industry (in entities with 10 or more persons employed) in the 1st-2nd quarter 2026 amounted to 2 669.1 thousand full-time equivalent employees and was by 1.1% lower than in the previous year. A decrease in average paid employment was observed in mining and quarrying — by 4.8%, in electricity, gas, steam and air conditioning supply — by 1.4%,

in manufacturing — by 1.1%, while an increase was recorded in water supply; sewerage, waste management and remediation activities — by 3.2%.

Wages and salaries

Average monthly gross wages and salaries in industry (in entities with 10 or more persons employed) in the 1st-2nd quarter 2026 equalled 9 191.84 PLN and was by 5.4% higher than in the previous year. An increase in wages and salaries was recorded in water supply; sewerage, waste management and remediation activities — by 7.2%, in manufacturing — by 6.0%, in electricity, gas, steam and air conditioning supply — by 5.4%, while a decrease in mining and quarrying — by 0.7%.

Finance of industrial enterprises

In the 1st-2nd quarter 2026, financial results of industrial enterprises (keeping accounting ledgers and with 50 or more persons employed) improved comparing to those obtained a year earlier.

The gross financial result in the 1st-2nd quarter 2026 equalled 98 113.6 million PLN and was by 33.5% higher than in the previous year. The gross financial result consisted of gross profit of 112 743.0 million PLN (a y-o-y increase of 22.7%) and gross loss of 14 629.3 million PLN (a y-o-y decrease of 20.6%). An increase of the gross financial result was recorded in all sections of industry, i.e. in manufacturing (from 47 377.5 million PLN to 61 795.5 million PLN, i.e. by 30.4%), in water supply; sewerage, waste management and remediation activities (from 2 768.0 million PLN to 3 130.4 million PLN, i.e. by 13.1%), in electricity, gas, steam and air conditioning supply (from 26 486.5 million PLN to 27 425.2 million PLN, i.e. by 3.5%) and in mining and quarrying (from minus 3 152.1 million PLN to 5 762.6 million PLN).

The net financial result equalled 82 079.9 million PLN and was by 34.5% higher than in the 1st-2nd quarter 2025. It comprised the net profit amounting to 96 563.6 million PLN and it was generated by 74.4% of enterprises (71.9% in the preceding year) and the net loss of 14 483.7 million PLN.

As compared to the 1st-2nd quarter 2025, the financial result from the sale of products and goods increased — from 67 870.4 million PLN to 88 071.0 million PLN, the financial result from operating activity — from 70 764.5 million PLN to 89 588.6 million PLN and in the result on financial activity — from 2 715.3 million PLN to 8 525.0 million PLN. The financial result from other operating activity decreased from 2 894.1 million PLN to 1 517.7 million PLN.

Revenues from total activity was by 6.4% higher than in the previous year and costs of obtaining these revenues from total activity increased by 4.8%. The cost level indicator improved from 94.2% in the previous year to 92.7% in the 1st-2nd quarter 2026. The following indicators improved: gross sales profitability (6.8% compared to 5.6% in the previous year), gross turnover profitability (7.3% compared to 5.8%), net turnover profitability (6.1% compared to 4.8%). The following financial liquidity indicators was lower than in the previous year: first degree (42.0% compared to 45.9% in the previous year), second degree (104.1% compared to 106.1%) and third degree (155.0% compared to 156.3%).

The number of profitable enterprises in the 1st-2nd quarter 2026 totalled 5 862 and their share in sold production amounted to 82.6%. The largest number of profitable entities — 1 806 — achieved the net turnover profitability higher than 10.01 and 1 744 entities recorded this rate in the range between 5.01 to 10.00.

In the 1st-2nd quarter 2026, there were 2 019 non-profitable enterprises, i.e. 25.6% of total number of industrial entities, and their share in sold production equalled 17.4%. The costs of non-profitable enterprises exceeded the level of revenues by 5.9%.

The total investment outlays of industrial enterprises (keeping accounting ledgers and with 50 or more persons employed) in the 1st-2nd quarter 2026 amounted to 48.9 billion PLN and were (in current prices) by 8.4% higher than in the previous year, when a decrease by 8.4% was observed. An increase of investments outlays was recorded in water supply; sewerage, waste management and remediation activities — by 13.6% (a decrease of 3.3% in the preceding year), in electricity, gas, steam and air conditioning supply — by 13.4% (an increase of 3.7% in the preceding year) and in manufacturing — by 9.3% (a decrease of 10.7% in the preceding year). A drop of investment was recorded in mining and quarrying — by 12.2% (a decrease of 18.6% in the preceding year).

The value of cost calculation of investments newly started in industry in the 1st-2nd quarter 2026 totalled 17.0 billion PLN and was by 19.8% lower than in the 1st-2nd quarter 2025, when an increase of 4.8% was recorded.

Uwagi metodologiczne

1. Źródła i zakres danych

Dane prezentowane w publikacji dotyczą podmiotów prowadzących działalność gospodarczą zaliczoną, zgodnie z [Polską Klasyfikacją Działalności PKD 2007](#)¹, do przemysłu, tj. do sekcji: "Górnictwo i wydobywanie", "Przetwórstwo przemysłowe", "Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych" oraz "Dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją", a w zakresie produkcji wyrobów również podmiotów prowadzących inne rodzaje działalności — produkujących wyroby przemysłowe.

Publikacje opracowano wykorzystując dane pozyskane na podstawie miesięcznych meldunków o działalności gospodarczej — [formularz DG-1](#) oraz produkcji i zapasach wyrobów przemysłowych — [P-02](#), a także miesięcznych sprawozdaniach o cenach producentów wyrobów i usług— [C-01](#), kwartalnych sprawozdaniach o przychodach, kosztach i wyniku finansowym oraz o nakładach na środki trwałe sporządzanych na [formularzu F-01/I-01](#).

Prezentowane dane dotyczą:

- w tabl. 1, 4-5, 8-14, 16 — podmiotów o liczbie pracujących 10 osób i więcej,
 - w tabl. 3, 15 — podmiotów, których liczba pracujących wynosi 50 osób i więcej oraz 10% próba podmiotów o liczbie pracujących od 10 do 49 osób,
 - w tabl. 17 i 24 — podmiotów o liczbie pracujących 50 osób i więcej,
 - w tabl. 2, 18-23, 25-26 — podmiotów prowadzących księgi rachunkowe, o liczbie pracujących 50 osób i więcej,
 - w tabl. 6 i 7 — podmiotów producentów wyrobów przemysłowych o liczbie pracujących 50 osób i więcej, w przypadku producentów energii elektrycznej — bez względu na liczbę pracujących.
- Dane roczne w tabl. 6 korygowane są w 2 kwartały o wyniki obejmujące producentów wyrobów przemysłowych, o liczbie pracujących od 10 do 49 osób.

Grupowania wyrobów dokonuje się zgodnie z nomenklaturą PRODPOL, opracowaną na podstawie [Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług \(PKWiU 2015\)](#)² oraz Listy PRODCOM.

Podziału produkcji sprzedanej przemysłu na główne grupowania, tzn. [dobra zaopatrzeniowe](#), [inwestycyjne](#), [konsumpcyjne trwałe](#) i [nietrwałe](#) oraz [związane z energią](#) (ang. MIGs – Main Industrial Groupings) dokonano zgodnie z załącznikiem II rozporządzenia wykonawczego Komisji (UE) nr 2020/1197 z dnia 30 lipca 2020 r. ustanawiającego specyfikacje techniczne i ustalenia na podstawie rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/2152 z dnia 27 listopada 2019 r. w sprawie europejskiej statystyki gospodarczej uchylającego 10 aktów prawnych w dziedzinie statystyki gospodarczej.

Dane według sekcji, działów i grup PKD opracowano metodą przedsiębiorstw oraz zgodnie z każdorazowym stanem organizacyjnym.

Wskaźniki dynamiki produkcji sprzedanej podano na podstawie wartości w cenach stałych. Jako ceny stałe przyjęto ceny stałe 2021 r. (średnie ceny bieżące 2021 r.). Wskaźniki dynamiki przy podstawie przeciętna miesięczna 2021 = 100 obliczono metodą nawiązania łańcuchowego.

¹ PKD 2007 została opracowana na podstawie Statystycznej Klasyfikacji Działalności Gospodarczej we Wspólnocie Europejskiej — Statistical Classification of Economic Activities in the European Community — NACE Rev. 2 i wprowadzona z dniem 1 stycznia 2008 r. rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 24 grudnia 2007 r. (Dz.U. Nr 251, poz. 1885).

² PKWiU 2015 została wprowadzona rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 4 września 2015 r. (Dz.U. z 2015 r., poz. 1676) do stosowania od dnia 1 stycznia 2016 r., w statystyce, ewidencji i dokumentacji oraz rachunkowości, a także w urzędowych rejestrach i systemach informacyjnych administracji publicznej.

Wskaźniki produkcji wyrównane sezonowo przy pomocy programu JDEMETRA+ i procedury TRAMO/SEATS – zawierają trend oraz składnik nieregularny. Wyrównanie sezonowe polega na eliminacji efektu zmienności kalendarzowej i zmienności dni roboczych (różnice czasu pracy w kolejnych miesiącach) oraz efektu sezonowości (coroczne, regularne odchylenia od trendu obserwowane w cyklu rocznym).

Dane zaprezentowane w niniejszym opracowaniu są publikowane z zachowaniem tajemnicy statystycznej, określonej [w ustawie z dnia 29 czerwca 1995 r. o statystyce publicznej](#) (Dz. U. z 1995 r. poz. 439, z późn. zm.).

Liczyby względne (wskaźniki, odsetki) obliczono na podstawie danych bezwzględnych, wyrażonych z większą dokładnością niż podano w tablicach.

Sumy niektórych danych miesięcznych mogą nie być zgodne z danymi narastającymi.

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

2. Objaśnienia podstawowych pojęć

Produkcja sprzedana dotyczy całokształtu działalności podmiotu gospodarczego, tj. zarówno działalności przemysłowej, jak i nieprzemysłowej.

Produkcja sprzedana przemysłu obejmuje:

- wartość sprzedanych wyrobów gotowych, półfabrykatów i części własnej produkcji (niezależnie od tego, czy otrzymano za nie należne opłaty);
- wartość robót i usług świadczonych odpłatnie, tj. zarówno przemysłowych, jak i nieprzemysłowych;
- zryczałtowaną odpłatność agenta w przypadku zawarcia umowy na warunkach zlecenia lub pełne przychody agenta w przypadku zawarcia umowy agencyjnej;
- wartość produktów wytworzonych niezaliczonych do sprzedaży, traktowanych na równi ze sprzedażą, tj.: wartość własnych wyrobów przekazanych do własnych punktów sprzedaży detalicznej, jak również do własnych zakładów gastronomicznych i do własnych hurtowni, wartość wykonanych świadczeń na rzecz funduszu świadczeń socjalnych, wykonanych i przekazanych wyrobów i usług własnej produkcji na powiększenie wartości własnych środków trwałych, nieodpłatnie przekazanych wyrobów i usług na potrzeby reprezentacji i reklamy, przekazanych wyrobów i usług na potrzeby osobiste podatnika i pracowników oraz darowizny wyrobów i świadczonych usług bez pobrania zapłaty.

Dane o wartości produkcji sprzedanej prezentuje się bez podatku od towarów i usług (VAT) i podatku akcyzowego, natomiast łącznie z wartością dotacji przedmiotowych tj. dotacji do wyrobów i usług – w tzw. cenach bazowych.

Wskaźniki cen produkcji sprzedanej przemysłu opracowano na podstawie miesięcznego badania cen wyrobów i usług faktycznie uzyskiwanych przez dobrane w sposób celowy podmioty gospodarcze zaklasyfikowane do sekcji: "Górnictwo i wydobywanie", "Przetwórstwo przemysłowe", "Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych" oraz "Dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją".

Wskaźniki cen dla każdego rodzaju działalności, przy podstawie analogiczny okres roku poprzedniego = 100, obliczane są jako średnie wskaźników cen agregatów niższych szczebli ważone wartością ich sprzedaży z 2021 r., która jest aktualizowana miesięcznie o zmiany cen i zmiany struktury sprzedaży zachodzące w kolejnych miesiącach roku, którego dotyczą wskaźniki cen. Wskaźniki cen obrazują dynamikę cen wynikającą z faktycznie wprowadzonych zmian cen, jak i zmian w strukturze asortymentowej sprzedaży i strukturze odbiorców.

Produkcja wytworzona to rezultat procesów produkcyjnych wzajemnie ze sobą powiązanych i uwarunkowanych, powstały w określonym czasie.

Produkcja wytworzona obejmuje całkowitą ilość wyprodukowanych w okresie sprawozdawczym wyrobów gotowych, zarówno z surowca własnego, jak i z surowca powierzzonego przez inne przedsiębiorstwo lub osobę fizyczną. Obejmuje również całkowitą ilość półfabrykatów, części, zespołów maszyn i urządzeń, niezależnie od tego, czy zostały one przeznaczone do sprzedaży czy do przedsiębiorstwa macierzystego, do innych zakładów tego samego przedsiębiorstwa, czy też przeznaczone do dalszego przerobu (montażu) w przedsiębiorstwie. Do produkcji wytworzonej zalicza się zatem wyroby wyprodukowane przez przedsiębiorstwo, odpowiadające określonym normom, warunkom technicznym lub warunkom umowy zawartej pomiędzy wykonawcą a odbiorcą. Wyroby powstałe z surowców wtórnych zalicza się do produkcji, jeśli mają charakter użytkowy i są bezpośrednim rezultatem pracy wytwórczej przedsiębiorstwa. Do produkcji zalicza się także tak zwane produkty uboczne, powstałe w procesie produkcyjnym równocześnie z produktem zasadniczym.

Wskaźnik nowe zamówienia w przemyśle służy ocenie przyszłej produkcji i pokazuje rozwój popytu na wyroby i usługi przemysłowe w wybranych działach sekcji „Przetwórstwo przemysłowe” - działy 13, 14, 17, 20, 21, 24 – 30 według PKD 2007. Zamówienia w przemyśle określone są jako wartość kontraktów (bez podatku od towarów i usług – VAT) wiążących producenta i stronę trzecią w zakresie dostarczania wyrobów i usług.

Nowe zamówienia niekrajowe (na eksport i wywóz) stanowią część nowych zamówień w przemyśle i określone są jako wartość kontraktów (bez podatku od towarów i usług - VAT) wiążących producenta i stronę trzecią będącą odbiorcą mającym swoją siedzibę za granicą lub firmą krajową – eksporterem, które eksportują/ wywożą za granicę zamówione produkty.

Obrót w przemyśle dotyczy całokształtu działalności podmiotu gospodarczego, tj. zarówno działalności przemysłowej, jak i nieprzemysłowej. Obejmuje on:

- 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;
- przychody 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.

Dane o wartości obrotu prezentuje się bez podatku od towarów i usług (VAT) i podatku akcyzowego.

W obrocie ogółem wyodrębnia się obrót krajowy i niekrajowy. Podział dokonywany jest na podstawie pierwszego miejsca przeznaczenia produktu, w oparciu o zasadę zmiany własności (niezależnie od tego, czy produkt fizycznie przekroczył granicę). Miejsce przeznaczenia jest określone przez siedzibę osoby prawnej lub fizycznej, która zakupiła produkt.

Obrót niekrajowy (na eksport i wywóz) w przemyśle stanowi część obrotów w przemyśle, który dotyczy przychodów ze sprzedaży odbiorcom mających swą siedzibę za granicą.

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.

Przeciętne wynagrodzenie miesięczne nominalne przypadające na 1 zatrudnionego obliczono przyjmując: wynagrodzenia osobowe, bez wynagrodzeń osób wykonujących pracę nakładczą oraz uczniów, a także osób zatrudnionych za granicą, wypłaty z tytułu udziału w zysku lub w nadwyżce bilansowej w spółdzielniach, dodatkowe wynagrodzenia roczne dla pracowników jednostek sfery budżetowej oraz honoraria wypłacane niektórym grupom pracowników za prace wynikające z umowy o pracę. Dane o przeciętnych wynagrodzeniach miesięcznych prezentuje się w ujęciu brutto.

Czas przepracowany to czas przepracowany w godzinach normalnych, tzn. w obowiązującym daną grupę pracowników wymiarze czasu pracy oraz w godzinach nadliczbowych, tzn. w czasie przepracowanym ponad obowiązujące pracownika normy czasu pracy.

Dane dotyczące wyników finansowych przedsiębiorstw dostosowano do ustawy o rachunkowości z dnia 29 września 1994 r. (tekst jednolity – Dz. U. 2018 poz. 395, z późniejszymi zmianami).

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

Przychody netto ze sprzedaży produktów 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.

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.

Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów na eksport (eksport) obejmują wewnątrzwspólnotową dostawę do krajów członkowskich UE oraz eksport do krajów pozaunijnych.

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

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

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

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

Pozostałe koszty operacyjne to koszty związane pośrednio z działalnością operacyjną jednostki, a w szczególności: strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych i środków trwałych

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

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

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

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

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

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 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).

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.

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.

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.

Methodological notes

1. Sources and the scope of data

The data presented in this publication concern entities performing business activities categorised in accordance with [the Polish Classification of Activities 2007 \(PKD 2007\)](#)³ as industry, i.e. into the following sections: "Mining and quarrying", "Manufacturing", "Electricity, gas, steam and air conditioning supply" and also "Water supply; sewerage, waste management and remediation activities" and in regard to manufacture of products they also concern economic entities performing other kinds of activities - manufacturing industrial products.

The publication was developed on the basis of the results of monthly statistical survey on economic activity – [DG-1](#), monthly survey on production and inventory of industrial products – [P-02](#), monthly survey on producer prices – [C-01](#) and quarterly financial survey – [F-01/I-01](#).

Presented data concern:

- in tables 1, 4-5, 8-14, 16 – entities with 10 or more persons employed,
 - in tables 3 and 15 – entities with 50 or more persons employed and a 10% sample of entities with the number of persons employed within the range 10 to 49,
 - in tables 17 and 24 – entities with 50 or more persons employed,
 - in tables 2, 18-23, 25-26 – entities keeping accounting ledgers and with 50 or more persons employed,
 - in tables 6 and 7 – producers of industrial products with 50 or more persons employed, but in the case of producers of electricity – regardless of the number of persons employed.
- In the second quarter of the year, the annual data presented in table 6 are subject to revision taking into account the results from producers of industrial products, with the number of employees within the range 10 to 49.

Products are grouped according to PRODPOL nomenclature compiled on the basis of [the Polish Classification of Goods and Services \(PKWiU 2015\)](#)⁴ and PRODCOM

Sold production of industry has been divided into the Main Industrial Groupings, i.e. [intermediate goods](#), [capital goods](#), [durable](#) and [non-durable consumer goods](#) as well as [energy](#), according to the Annex II of Commission implementing Regulation (EU) 2020/1197 of 30 July 2020 laying down technical specifications and arrangements pursuant to Regulation (EU) 2019/2152 of the European Parliament and of the Council on European business statistics repealing 10 legal acts in the field of business statistics.

Data by the NACE sections, divisions and groups are compiled using the enterprise method and according to the respective organizational status of units.

Indices of sold production are presented on the basis of value at constant prices. The constant prices shall be the 2021 constant prices (the 2021 average current prices). Indices with the base of the monthly average of 2021 = 100 were calculated using the chain-base index method.

Indices of production seasonally adjusted using the JDEMETRA+ software and TRAMO/SEATS method – contain the trend and irregular component. Seasonal adjustment consists in elimination of the calendar variability effect and the variability of working days (changes of

³ PKD 2007 was compiled on the basis of Statistical Classification of Economic Activities in the European Community – NACE Rev. 2 and introduced on 1 January 2008 by the decree of Council of Ministers dated 24 December 2007 (Journal of Laws No. 251, item 1885).

⁴ List. PKWiU 2015 was introduced by the decree of Council of Ministers, dated 4 September 2015 (Journal of Laws of 2015, item 1676) that takes effect from 1 January 2016, in statistics, registration, documentation and accounting, and also in official registers and public administration information systems.

working time in succeeding months) and seasonality effect (annual, regular deviations from the trend, observed in annual cycle).

Data presented in the publication are published with the guarantee of statistical confidentiality according to [Law on Official Statistics](#) (Journal of Laws 1995, item 439 with subsequent amendments).

Relative numbers (indices, percentages) are calculated, as a rule, on the basis of absolute data expressed with higher precision than that presented in the tables.

Grand totals of some monthly data may differ from data on an accrued base.

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

2. Basic definitions

Sold production concerns the total activity of an economic entity, i.e. both industrial and non-industrial production.

Sold production of industry includes:

- the value of finished products sold, semi-finished products and parts of own production (regardless of whether due payments for them have been received or not);
- the value of paid work and services rendered, i.e. both industrial and non-industrial;
- flat agent's fee in the case of concluding an agreement on commission terms or full agent's fee in the case of concluding an agency agreement;
- the value of the manufactured products not categorised as sale, but included in sales, namely, the value of own products supplied to own retail sales outlets, own catering establishments, own warehouses, the value of benefits transferred to the social benefits fund, the value of own products (goods and services) manufactured and transferred for increasing the value of own fixed assets, the value of goods and services transferred free of charge for the purpose of representation and advertisement, the value of goods and services provided for the tax payer's and staff's personal needs as well as donations of goods and services rendered free of charge.

Data on the value of sold production of the industry are presented without value added tax (VAT) and the excise tax, but including the value of subsidies on products and services, in so-called basic prices.

Price indices of sold production in industry are calculated on the basis of monthly representative survey on prices of products and services actually received by specifically selected economic units, classified in the sections: "Mining and quarrying", "Manufacturing", "Electricity, gas, steam and air conditioning supply" and "Water supply; sewerage, waste management and remediation activities".

Price indices for each type of activity, with the base corresponding period of previous year=100, are computed as averages of price indices of aggregates at lower levels weighted by their sales value of 2021, which is updated monthly by the price and sale structure changes, occurring in subsequent months of a year, to which the price indices refer. The price indices illustrate changes in prices resulting from actually introduced price changes and changes in the commodity structure of sales and the structure of customers.

Manufactured production is the result of manufacturing processes mutually interrelated and conditioned, occurring at a given time.

Manufactured production includes the total quantity of finished products produced in the reporting period, both from manufacturer's own raw material and from raw material

provided by another enterprise or individual person. It also includes the total volume of semi-finished products, parts, sets of machinery and equipment, regardless of whether they were intended for sale or to the parent company, to other plants of the same company, or intended for further processing (assembly) in the enterprise. Therefore, manufactured products include products manufactured by the enterprise, meeting certain standards, technical conditions or contractual terms concluded between the contractor and the recipient. Products made of secondary raw material are considered as production, if they are of utility and are a direct result of the manufacturing work of the enterprise. The production also includes the so-called by-products, created in the production process simultaneously with the main product.

Indicator of new orders in industry serves to assess the future production and shows development of demand for industrial products (goods and services) in the selected divisions of the "Manufacturing" section - divisions no. 13, 14, 17, 20, 21, 24 - 30 according to the NACE rev. 2. New orders in industry are defined as the value of contracts (without value added tax – VAT) binding on a producer and a third party in respect of supply of products (goods and services).

Non-domestic new orders constitute a part of new orders in industry and are defined as the value of contracts (without value added tax – VAT) binding on a producer and a third party who are recipients having their seat abroad or foreign subsidiaries of exporters which export/dispatch ordered products.

Turnover of industry concerns the total activity of an economic entity, i.e. both industrial and non-industrial activity and includes:

- net revenues from sale of products 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,
- 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.

Data on the value of turnover of the industry are presented without value added tax (VAT) and excise tax.

Net turnover is divided into domestic and non-domestic net turnover. The division is made according to the first destination of the product, based on the change of ownership (regardless of whether the product has physically crossed the border). The place of destination is determined by the residency of the third party that purchased the goods and services.

Non-domestic turnover constitutes a part of turnover of industry which relates to revenues from sales to recipients having their seat abroad.

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.

Average monthly nominal wage and salary per employee are computed assuming the following: personal wages and salaries (excluding wages and salaries of outworkers and apprentices as well as persons employed abroad), payments due to share in profit or the balance surplus in co-operatives, extra annual wages and salaries for employees of budgetary sphere entities, fees paid to selected groups of employees for performing work in accordance with labour contract.

Data on average monthly wages and salaries are presented in gross terms.

Time worked is the time spent in service in normal hours' work, i.e. during the working hours applicable for a given group of employees and overtime, i.e. time worked over an employee's statutory standard working hours.

Data on financial results of enterprises are adjusted to the Accounting Act dated 29 September 1994 (uniform text Journal of Laws 2018 item 395, with later amendments).

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 include domestic and export sales of products (finished, semi-finished products and services) manufactured by the unit together with packaging, equipment and third party services if invoiced along with products to customers

Net revenues from sale of goods and materials, i.e. tangible current assets purchased for resale in the same condition as received and products manufactured by the unit if they are sold in a chain of own stores along with the third-party goods, as well as amounts due for goods and materials sold regardless whether or not they have been paid.

Net revenues from sale of products, goods and materials for export (export) include intra-Community deliveries to EU Member States and exports to non-EU countries.

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), assets (cash) obtained free of charge (including donations), 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, extraordinary revenues.

Financial revenues are for example 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, positive surplus exchange differences.

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 partially or fully 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, extraordinary costs.

Financial costs are for example 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, negative surplus exchange differences.

Financial result from 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 (-).

Net financial result is a gross financial result reduced by obligatory encumbrances.

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.

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 prepayments and accruals) to short-term liabilities (excluding special funds).

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 prepayments and accruals.

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 – manufactured products, 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.

Long-term liabilities other than liabilities from deliveries and services, include liabilities which become due fully or partially more than 12 months after the balance sheet date.

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

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.