

Kowalczyk, Andrzej

Working Paper

Analiza konkurencyjności największych podmiotów branży budowlanej z województwa podlaskiego na tle sektora, w oparciu o Radar Nagashimy

Institute of Economic Research Working Papers, No. 64/2015

Provided in Cooperation with:

Institute of Economic Research (IER), Toruń (Poland)

Suggested Citation: Kowalczyk, Andrzej (2015) : Analiza konkurencyjności największych podmiotów branży budowlanej z województwa podlaskiego na tle sektora, w oparciu o Radar Nagashimy, Institute of Economic Research Working Papers, No. 64/2015, Institute of Economic Research (IER), Toruń

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/219680>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.



<https://creativecommons.org/licenses/by/3.0/>



Institute of Economic Research Working Papers

No. 64/2015

**Analiza konkurencyjności największych podmiotów
branży budowlanej z województwa podlaskiego na
tle sektora, w oparciu o *Radar Nagashimy***

Andrzej Kowalczyk

The paper submitted to

**VIIIth INTERNATIONAL CONFERENCE ON APPLIED
ECONOMICS
CONTEMPORARY ISSUES IN ECONOMY
under the title
MARKET OR GOVERNMENT?**

Institute of Economic Research and Polish Economic Society Branch
in Toruń

18-19 June 18-19, 2015, Toruń, Poland

Toruń, Poland 2015

© Copyright: Creative Commons Attribution 3.0 License

Andrzej Kowalczuk
a.kowalczuk@uwb.edu.pl
Wydział Ekonomii i Zarządzania, Uniwersytet w Białymstoku,

Analiza konkurencyjności największych podmiotów branży budowlanej z województwa podlaskiego na tle sektora, w oparciu o *Radar Nagashimy*

Klasyfikacja JEL: *D21, D92, G32, G11,*

Słowa kluczowe: *Radar Nagashimy, branża budowlana, analiza konkurencyjności, wskaźniki finansowe*

Streszczenie: Celem artykułu jest analiza pozycji konkurencyjnej największych przedsiębiorstw branży budowlanej z województwa podlaskiego, na tle sektora w latach 2010 – 2012. Do analizy wykorzystany został tzw. *Radar Nagashimy*, pozwalający określić w sposób syntetyczny względne kształtowanie się wybranego zestawu wskaźników analizowanych podmiotów na tle konkurentów z branży budowlanej. Z przeprowadzonej analizy konkurencyjności największych przedsiębiorstw branży budowlanej z województwa podlaskiego na tle sektora wynika, iż w latach 2010 - 2012 obserwowany był zarówno wzrost, jak i spadek wartości wybranych wskaźników, uzyskanych przez analizowane podmioty w obszarach: rentowności, stabilności finansowej, aktywności kapitałowej, wzrostu i wydajności. W 2012 r. w porównaniu do roku poprzedniego zaobserwowano m.in. pogorszenie wartości: niektórych wskaźników rentowności, wskaźników wzrostu oraz wydajności pracy.

Wprowadzenie

Branża budowlana jest jednym z kluczowych sektorów polskiej gospodarki. Rok 2012 miał być dla sektora budowlanego okresem wielkiego wzrostu, związanego m.in. z kulminacją inwestycji realizowanych przed EURO 2012. Jednak pomimo relatywnie dużego udziału budownictwa w tworzeniu PKB oraz istotnego wpływu na rynek pracy w 2012 r. obserwowane były negatywne zjawiska związane z narastającymi problemami z zatorami płatniczymi oraz ze znacznym wzrostem ogłaszanych upadłości w sektorze budowlanym. Wzrost liczby

upadłości w branży budowlanej był sygnałem niepokojącym dla całej gospodarki. W ujęciu sektorowym najgorszą sytuację w 2012 roku odnotowano w budownictwie, gdzie wartość dodana zmniejszyła się o 0,5 proc., natomiast roczne tempo wzrostu produkcji sprzedanej budownictwa wyniosło -1,0 (*Stan i prognoza...*, 2013, s. 2).

Bezpośrednią przyczyną niekorzystnej sytuacji w branży budowlanej była m.in., trwająca od 2009 roku, konkurencja cenowa między firmami starającymi się o wygranie przetargów dla inwestycji związanych z EURO 2012. Obserwowane pogorszenie koniunktury gospodarczej w ww. branży bezpośrednio wpływało na spadek konkurencyjności podmiotów gospodarczych, działających w sektorze budowlanym.

Wykorzystanie wskaźników finansowych w analizie konkurencyjności przedsiębiorstw

W warunkach intensyfikacji procesów globalizacji przedsiębiorstwa muszą systematycznie analizować swoją pozycję konkurencyjną w poszczególnych sektorach gospodarki, swoje mocne i słabe strony oraz zmiany zachodzące w otoczeniu konkurencyjnym, społeczno-gospodarczym i międzynarodowym. W momencie, gdy są rentowne oraz mają dobre perspektywy rozwoju, mogą być określone jako konkurencyjne (Bossak & Bieńkowski, 2004). M. Gorynia pisze, iż „wielu ekonomistów uzależnia konkurencyjność przedsiębiorstw głównie od uzyskiwanych przez nich wskaźników finansowych.” Według niego pozycja konkurencyjna zależy od stopnia opanowania kluczowych czynników sukcesu, tj.: rynkowej pozycji przedsiębiorstwa, kosztowej pozycji przedsiębiorstwa, marki i zakorzenienia rynkowego, kompetencji technicznych i opanowania technologii, rentowności oraz siły finansowej (Gorynia, 2009, s. 78-79).

Najczęściej spotykaną w literaturze przedmiotu miarą pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa jest jego pozycja rynkowa (udział w rynku) oraz sytuacja finansowa. M.J. Stankiewicz pisze, że „(...) pomiar udziału w rynku – w dobie globalizacji rynków – staje się zadaniem niezwykle trudnym, a na poziomie analiz prowadzonych przez same przedsiębiorstwa często wręcz niewykonalnym. Dlatego w praktyce zamiast udziału w całym rynku bardziej przydatne są wskaźniki cząstkowe: udział w rynku krajowym lub względny udział w rynku liczony jako relacja sprzedaży przedsiębiorstwa do połączonej sprzedaży trzech największych konkurentów, albo jako relacja sprzedaży własnej do sprzedaży głównego konkurenta.” Według M.J. Stankiewicza, wskaźnikami kondycji finansowej, proponowanymi do zastosowania w celu odzwierciedlenia efektywnościowego aspektu osiągniętej pozycji konkurencyjnej, są

najczęściej: wskaźniki rentowności, wskaźniki płynności, wskaźniki zadłużenia oraz wskaźniki aktywności. W jego ocenie „(...) dla oceny pozycji konkurencyjnej – należy stosować je łącznie, aby wzajemnie się uzupełniały” (Stankiewicz, 2005, s. 299-301). T. Korol w analizie symptomów spadku konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw wykorzystał 13 wskaźników finansowych, podzielonych na pięć grup, badających następujące aspekty funkcjonowania przedsiębiorstwa: płynność finansową, rentowność, zadłużenie, sprawność, inne wskaźniki badające strukturę kapitałowo-majątkową (Korol, 2008).

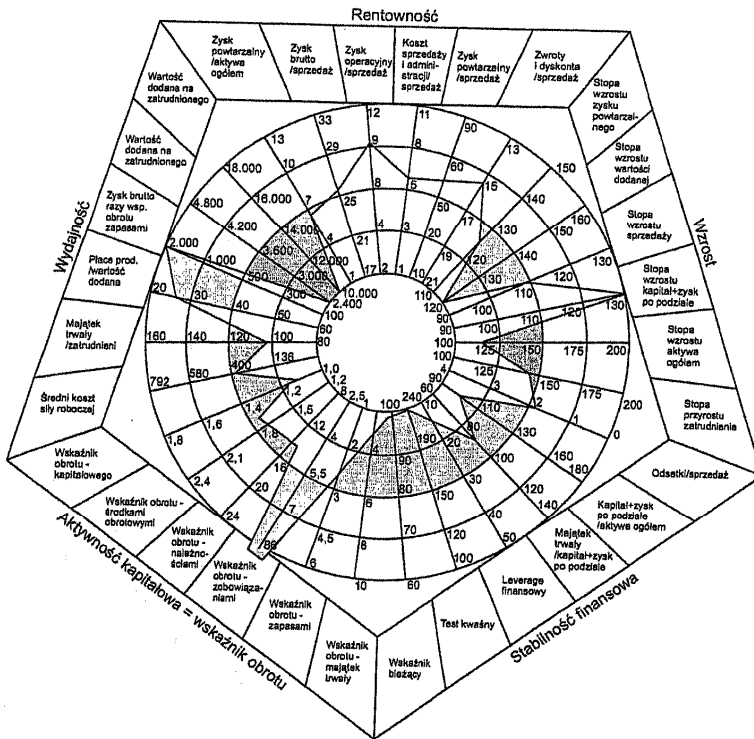
Analiza konkurencyjności przedsiębiorstwa w oparciu

o Radar Nagashimy

Wśród metod wykorzystywanych w analizie konkurencyjności przedsiębiorstw należy wymienić metodę porównawczą, polegającą m.in. na odnoszeniu grupy wskaźników finansowych badanych podmiotów do średnich wskaźników uzyskanych w danym sektorze gospodarki lub też do podmiotów uzyskujących najlepsze wartości poszczególnych wskaźników (*benchmarking*) (Bossak & Bieńkowski, 2004, s. 140-150). W praktyce gospodarczej niejednokrotnie dokonywana jest analiza wskaźnikowa polegająca na porównywaniu w czasie (rok do roku) wybranych wskaźników finansowych, co pozwala ocenić jedynie tendencje rozwojowe badanych wielkości oraz tempo ich zmian. Na podstawie przedmiotowej analizy można ustalić jedynie w jakim kierunku podąża badana wielkość (rośnie czy maleje) oraz jak szybko. Tak przeprowadzona analiza nie daje natomiast możliwości oceny pozycji zajmowanej przez badane przedsiębiorstwo w sektorze (branży) (Dudycz & Hamrol & Skoczylas & Niemiec, 2005, s. 1-46).

Jedynie porównanie wskaźników analizowanego podmiotu ze wskaźnikami uzyskiwanymi przez konkurentów z branży lub średnimi wskaźnikami sektorowymi pozwala określić pozycję badanego przedsiębiorstwa lub grupy przedsiębiorstw w konkretnych sektorach gospodarki. W sytuacji dysponowania wskaźnikami sektorowymi z zakresu rentowności, sprawności gospodarowania zasobami, płynności finansowej oraz innych wskaźników finansowych, do analizy konkurencyjności badanego przedsiębiorstwa na tle branży użyteczny może być tzw. *Radar Nagashimy*, pozwalający w określić względne kształtowanie się wybranego zestawu wskaźników na tle konkurentów z branży (Bossak & Bieńkowski, 2004, s. 140-150).

Rysunek 1. Analiza konkurencyjności przedsiębiorstwa – Radar Nagashimy



Źródło: (Bossak & Nagashima, 1997; za: Bossak & Bienkowski, 2004, s. 14).

W radarze każdy ze wskaźników jest wyskalowany według określonego wcześniej zakresu. Środkowa linia okręgu w radarze stanowi punkt odniesienia i odpowiada wartości uzyskiwanej np. przez konkurentów. W sytuacji, gdy dane wartości wskaźników uzyskanych przez analizowane przedsiębiorstwo kształtują się powyżej średnich wartości sektorowych (np. wskaźniki rentowności), jednostka uzyskuje przewagę w zależności od stopnia odchylenia wskaźnika. W przypadku, gdy wskaźniki kształtują się niekorzystnie na tle średnich wskaźników sektorowych, oznacza to gorszą pozycję badanego przedsiębiorstwa. *Radar Nagashimy*, dzięki znacznie większej liczbie wskaźników odnoszących się do różnych aspektów związanych z działalnością przedsiębiorstw, umożliwia przeprowadzenie pogłębionej analizy konkurencyjności przedsiębiorstw w wybranym sektorze gospodarki (Bossak & Bienkowski, 2004, s. 140-150).

Analiza SWOT sektora budowlanego województwa podlaskiego

Analiza SWOT¹ sektora pozwala na określenie jego mocnych i słabych stron oraz szans i zagrożeń. Jest to kompleksowa metoda służąca zarówno badaniu otoczenia, np. sektora, jak i analizie jego wnętrza. Sektor budowlany w województwie podlaskim (w zakresie czynników ekonomicznych, technicznych, społecznych) ma generalnie podobną pozycję jak sektory w innych regionach (Plawgo i in., 2010, s. 24-108).

Tabela 1. Analiza SWOT

Uwarunkowania wewnętrzne	
Mocne strony	Słabe strony
<ul style="list-style-type: none">- Prorozwojowe nastawienie- Elastyczność działania- Doświadczenie na rynku- Zorientowanie na klienta i jego potrzeby- Zróżnicowane technologie- Możliwość kształcenia absolwentów w aktualnie pożądanym specjalizacjach budowlanych- Tańsza siła robocza- Zaopatrzenie materiałowe – duża liczba dostawców- Jakość świadczonych usług, doradztwo, kompleksowa obsługa klienta	<ul style="list-style-type: none">- Brak produktu innowacyjnego- Konkurowanie ceną (niska rentowność)- Brak transferu technologii- Brak jednostek B+R w regionie- Znaczne rozdrobnienie, które prowadzi do wyniszczającej rywalizacji między podmiotami- Sezonowość prac- Długość procedur administracyjnych- Brak uzbrojonych terenów pod inwestycje budowlane- Niedobory kapitału- Słaba współpraca z bankami- Nieterminowe regulowanie płatności- Większość firm to podwykonawcy, którzy mają mały udział w zysku- Firmy nie wchodzi z swoją ofertą na rynki zewnętrzne- Marginalizacja małych firm –

¹ Nazwa SWOT jest akronimem słów: *Strengths* – mocne strony podmiotu, *Weakness* – słabe strony podmiotu, *Opportunities* – szanse w otoczeniu, *Threats* – zagrożenia w otoczeniu (Plawgo, B., & Grabska, A., & Klimczuk, M., & Citkowski, M., & Juchnicka, M., & Sosnowicz, A., & Żynel-Etel, J., & Leszko, K. (2010). *Analiza kluczowych sektorów województwa podlaskiego. Sektor budownictwa*. Białystok: Wojewódzki Urząd Pracy w Białymstoku, s. 108.)

	<p>dominacja dużych przedsiębiorstw</p> <ul style="list-style-type: none"> - Brak odpowiedniej wiedzy praktycznej i teoretycznej pracowników - Brak średnich szkół zawodowych zasadniczych i technicznych kształcących na kierunkach budowlanych - Słabe wsparcie ze strony instytucji otoczenia biznesu
Uwarunkowania zewnętrzne	
Szanse	Zagrożenia
<ul style="list-style-type: none"> - Wzrost wydajności pracy, dzięki postępowi technicznemu - Otwieranie się nowych rynków eksportu usług sektora - Wzrost zamożności społeczeństwa - Większa specjalizacja przedsiębiorstw - Wzrost możliwości lobbingowych - Dynamiczny wzrost inwestycji zagranicznych w Polsce - Obniżanie stóp procentowych przez RPP, co wpłynie na niższą cenę kredytów mieszkaniowych - Dalszy dynamiczny rozwój programów mieszkaniowych, - Dotacje z UE udzielane inwestorom - Technologie ekologiczne – odnawialne źródła energii, panele słoneczne, pompy ciepła - Stosowanie innowacyjnych metod – materiały o lepszych parametrach, współczynnikach - Uzbrojenie terenów pod inwestycje budowlane - Rozwój infrastruktury drogowej i budowa lotniska - Umieszczenie sektora w dokumentach strategicznych - Nasilenie działań promocyjnych za granicą - Poprawa dostępności komunikacyjnej województwa - Uruchomienie kształcenia na poziomie średnim na kierunkach budowlanych 	<ul style="list-style-type: none"> - Podwyżki cen surowców - Dalszy odpływ, migracja siły roboczej - Dalej utrzymujący się niski poziom zamożności społeczeństwa (klientów indywidualnych) - Brak poprawy relacji/współpracy z JST - Wzrost stóp procentowych i kosztu kapitału - Napływ konkurentów z nowo wstępujących krajów UE oraz ze Wschodu - Niestabilne przepisy podatkowe - Brak dotacji z UE - Polityka centralizacji inwestycji z pominięciem Polski północno-wschodniej - Zwiększenie i tak już dużej powierzchni obszarów Natura 2000 - Wzrost restrykcyjności polityki kredytowej banków - Niestabilne przepisy prawa - Procedury administracyjne - Utrzymujący się deficyt kadry budowlanej z uprawnieniami

- Uchwalenie planów zagospodarowania przestrzennego	
---	--

Źródło: (Pławgo & Grabska & Klimczuk & Citkowski & Juchnicka & Sosnowicz & Żynel-Etel & Leszko, 2010, s. 108-109).

Z przeprowadzonej analizy SWOT sektora budowlanego województwa podlaskiego wynika, iż podlaskie firmy posiadają przewagę nad konkurentami w zakresie: kosztów siły roboczej, cen usług okołobiznesowych (w województwie oceniane są jako tańsze), jakości produktów, kosztów wytwarzania. Dodatkowo podmioty gospodarcze z branży budowlanej posiadają długą tradycję i doświadczenie na rynku oraz oferują kompleksową obsługę klientów. Jako słabość sektora wymienia się m.in.: brak uzbrojonych terenów, jakość oferowanego wsparcia ze strony instytucji otoczenia biznesu, brak zaplecza badawczo-rozwojowego, a tym samym współpracy z nauką, uczelniami wyższymi oraz dużo słabiej oceniana jest sprawność administracji regionalnej. Natomiast jako szansę rozwoju sektora wymienia się wzrost zamożności społeczeństwa oraz napływ środków z UE. Istotna dla budownictwa jest także poprawa dostępności komunikacyjnej regionu, rozwój nowoczesnych źródeł energii oraz promocja sektora poza granicami kraju. Wśród głównych zagrożeń dla sektora wymienia się przede wszystkim: wzrost cen surowców i energii, konkurencję ze strony firm krajowych i z Dalekiego Wschodu, migracje wykształconej kadry oraz niestabilne przepisy prawa (Pławgo i in., 2010, s. 109-110).

Analiza konkurencyjności największych przedsiębiorstw branży budowlanej z województwa podlaskiego na tle sektora – metodologia badań

Celem badania była analiza konkurencyjności największych podmiotów branży budowlanej z województwa podlaskiego² na tle sektora za lata

² Badaniem objęto 11 największych przedsiębiorstw z branży budowlanej z województwa podlaskiego, prowadzących działalność gospodarczą, zgodnie z działem PKD nr 41 – *Roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków*. Wykaz podmiotów ustalono w oparciu o:

- *Podlaska Złota Setka Przedsiębiorstw* – bezpłatny dodatek do *Kuriera Porannego* z 14.10.2013 r.,

- *Podlaska Złota Setka Przedsiębiorstw* – bezpłatny dodatek do *Kuriera Porannego* z 15.10.2012 r.,

2010 – 2012. Badaniu poddano 33 sprawozdania finansowe, złożone do Krajowego Rejestru Sądowego, przez 11 największych podmiotów z branży budowlanej z województwa podlaskiego za ww. okres.

Tabela 2. Wykaz podmiotów objętych badaniem

Lp.	Nazwa firmy	Siedziba
1.	UNIBEP S.A.	Bielsk Podlaski
2.	BUDIMEX DANWOOD Sp. z o.o.	Bielsk Podlaski
3.	INSTAL BIAŁYSTOK S.A.	Białystok
4.	Przedsiębiorstwo Produkcyjno – Usługowo – Handlowe „RODEX” Sp. z o.o.	Białystok
5.	Przedsiębiorstwo Budowlane JAZ-BUD Sp. z o.o.	Białystok
6.	Przedsiębiorstwo Remontów i Budownictwa Ogólnego Sp. z o.o.	Suwałki
7.	KALTER Sp. z o.o.	Białystok
8.	YUNIVERSAL PODLASKI Sp. z o.o.	Białystok
9.	Przedsiębiorstwo Produkcyjno – Usługowe MARK-BUD Sp. z o.o.	Białystok
10.	Przedsiębiorstwo Produkcyjno – Usługowo – Handlowe KOMBINAT BUDOWLANY Sp. z o.o.	Białystok
11.	FADBET S.A.	Białystok

Źródło: Opracowanie własne

Dla każdego analizowanego przedsiębiorstwa wyliczonych zostało 16 wskaźników pogrupowanych w pięciu obszarach i część z nich została porównana ze średnimi wskaźnikami sektorowymi.³

- *Podlaska Złota Setka Przedsiębiorstw* – bezpłatny dodatek do *Kuriera Porannego* z 10.10.2011 r.,

- *Podlaska Złota Setka Przedsiębiorstw* – bezpłatny dodatek do *Kuriera Porannego* z 8.11.2010 r.

³ Wskaźniki sektorowe są opublikowane na stronie: www.rachunkowosc.com.pl.

Tabela 3. Metodologia wyliczania wskaźników

Obszar	Wskaźnik	Sposób obliczenia
Interpretacja wskaźników		
Rentowność	Rentowności operacyjnej aktywów (ROA)*	$\frac{\text{wynik z działalności operacyjnej} \times 100}{\text{średnioroczny stan aktywów}}$
	<p>Wskaźnik rentowności operacyjnej aktywów ROA (<i>return on assets</i>), ukazuje wielkość zysku przypadającego na jednostkę wartości zaangażowanego w przedsiębiorstwie majątku. Umożliwia on ocenę efektywności gospodarowania aktywami ogółem danego podmiotu gospodarczego oraz ich poszczególnymi grupami z punktu widzenia osiągniętego zysku. Zysk operacyjny w tym kontekście jest najbardziej uniwersalną miarą. Wskaźnik ten uważa się dość powszechnie za ogólną miarę wyników przedsiębiorstwa. Wskaźnik ROA jest miarą zarówno rentowności całego majątku, jak i zainwestowanego kapitału rozumianego jako ogół źródeł finansowania. Dzięki przyjęciu za podstawę oceny wyniku na działalności operacyjnej wskaźnik ten może być wykorzystywany do porównań rentowności wszystkich przedsiębiorstw, bez względu na wysokość ich zadłużenia.</p>	
	Rentowności kapitału własnego (ROE)*	$\frac{\text{wynik finansowy netto} \times 100}{\text{średnioroczny stan kapitału (funduszu) własnego}}$
	<p>Wskaźnik rentowności kapitału własnego ROE (<i>return on equity</i>) przedstawia, jaką stopę zysku osiągają akcjonariusze z inwestycji w dane przedsiębiorstwo. Jeżeli rentowność kapitału własnego kształtuje się na wysokim poziomie i z okresu na okres następuje jej poprawa, świadczy to o dużych możliwościach rozwojowych badanej jednostki gospodarczej.</p>	
	Rentowności netto sprzedaży (RNS)*	$\frac{\text{wynik finansowy netto}}{\text{przychody ogółem}} \times 100$
	<p>Wskaźnik rentowności netto sprzedaży (RNS) odzwierciedla długookresowe perspektywy rozwoju badanych podmiotów i ich pozycję na rynku. Uwzględnienie w liczniku wskaźnika zysku netto powoduje, że przedmiotem oceny jest nie tylko efektywność działalności operacyjnej bezpośredniej i pośredniej, ale także operacji finansowych (m.in. poziom zadłużenia), zdarzeń nadzwyczajnych i polityki podatkowej.</p>	
	Rentowności sprzedaży (RS)*	$\frac{\text{wynik ze sprzedaży produktów oraz towarów i materiałów}}{\text{przychody netto ze sprzedaży produktów oraz towarów i materiałów}}$
	<p>Wskaźnik rentowności sprzedaży (RS) informuje o rentowności osiągniętej bezpośrednio z działalności podstawowej. Charakteryzuje go duży stopień porównywalności przy analizach sektorowych i dlatego może stanowić podstawę do określenia pozycji konkurencyjnej badanego przedsiębiorstwa. Wynik na sprzedaży produktów, towarów i materiałów ma bowiem charakter względnie trwały i dość dobrze daje się prognozować. Ujemne odchylenie wskaźnika od wielkości średniej dla sektora wymaga szczegółowej analizy udziału przedsiębiorstwa w rynku, zmian wielkości sprzedaży i rozwoju nowych produktów, zmian cen, zmiany struktury asortymentowej, poziomu kosztów sprzedanych towarów i produktów oraz kosztów ogólnych zarządu i kosztów sprzedaży.</p>	
Rentowności ekonomicznej sprzedaży (RES)*	$\frac{\text{wynik z działalności operacyjnej} + \text{amortyzacja}}{\text{przychody ze sprzedaży produktów, towarów, materiałów i pozostałej działalności operacyjnej}}$	
<p>Wskaźnik rentowności ekonomicznej sprzedaży (RES) informuje o zdolności do wypracowania środków pieniężnych z działalności operacyjnej. Z ujęcia „memoriałowego” przechodzi się więc do ujęcia „kasowego”. Jest to ważne, gdyż właśnie zdolność do wypracowania środków pieniężnych z działalności operacyjnej określa potencjalne korzyści właścicieli i wierzycieli w przyroście ich bogactwa. Wskaźnik ten wypełnia tym samym istniejącą lukę przy ocenie dużej liczby przedsiębiorstw, które nie mają obowiązku sporządzania rachunku przepływów pieniężnych.</p>		

Wzrost	Wzrostu przychodów (WzrPrzych)	$\frac{\text{przychody netto ze sprzedaży produktów (w roku bieżącym)} - \text{przychody netto ze sprzedaży produktów (w roku poprzednim)}}{\text{przychody netto ze sprzedaży produktów (w roku poprzednim)}} \times 100$
	Wskaźnik wzrostu przychodów (WzrPrzych) informuje o skali wzrostu/spadku przychodów w analizowanym okresie w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego.	
	Wzrostu aktywów (WzrAktyw)	$\frac{\text{aktywa razem (w roku bieżącym)} - \text{aktywa razem (w roku poprzednim)}}{\text{aktywa razem (w roku poprzednim)}} \times 100$
	Wskaźnik wzrostu aktywów (WzrAktyw) informuje o skali wzrostu/spadku aktywów w analizowanym okresie w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego.	
Stabilność finansowa	Płynności finansowej I stopnia (Pł I)*	$\frac{\text{aktywa obrotowe ogółem (bez należności z tytułu dostaw i usług o okresie wymagalności powyżej roku)}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe (bez zobowiązań z tytułu dostaw i usług o okresie wymagalności powyżej roku)}}$
	Wskaźnik płynności finansowej I stopnia (Pł I) jest traktowany jako podstawowy miernik zdolności przedsiębiorstwa do spłacenia wszystkich jego zobowiązań bieżących przez upłynienie posiadanych zasobów aktywów obrotowych. Obrazuje on stopień pokrycia zobowiązań krótkoterminowych aktywami obrotowymi oraz informuje o potencjalnej zdolności podmiotu do spłaty ciężących na nim w dniu pomiaru wskaźnika zobowiązań bieżących.	
	Płynności finansowej II stopnia (Pł II)*	$\frac{\text{aktywa obrotowe ogółem (bez należności z tytułu dostaw i usług o okresie wymagalności powyżej roku)} - \text{zapasy} - \text{krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe (bez zobowiązań z tytułu dostaw i usług o okresie wymagalności powyżej roku)}}$
	Wskaźnik płynności finansowej II stopnia (Pł II) – wskaźnik szybkiej płynności - stanowi drugi, obok wskaźnika płynności finansowej I stopnia (Pł I) ważny wskaźnik w ocenie płynności płatniczej przedsiębiorstwa. Służy on do oceny stopnia pokrycia zobowiązań krótkoterminowych aktywami o dużym stopniu płynności. Poziom tego wskaźnika, jak i poprzedniego zależnie od rodzaju prowadzonej działalności wykazuje pewne zróżnicowanie branżowe. Sposób rozliczeń przedsiębiorstwa wpływa na jego wysokość. Wielkość wskaźnika liczona dla przedsiębiorstw korzystających w dużym zakresie z kredytu kupieckiego może być mniejsza od 1 i wcale nie musi to oznaczać utraty płynności płatniczej. Bardzo wysoka jego wartość najczęściej świadczy o nieskutecznym windykowaniu należności lub „nieproduktywnym” gromadzeniu środków pieniężnych i innych aktywów obrotowych.	
	Płynności finansowej III stopnia (Pł III)*	$\frac{\text{inwestycje krótkoterminowe}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe (bez zobowiązań z tytułu dostaw i usług o okresie wymagalności powyżej roku)}}$
	Wskaźnik płynności finansowej III stopnia (Pł III) dopełnia wnioskowanie o płynności finansowej danego podmiotu gospodarczego. Jego wartość poznawcza jest jednak ograniczona ze względu na duży stopień płynności składników majątkowych tworzących jego licznik i nie zawsze adekwatne ich odzwierciedlenie w momencie bilansowym. Dlatego trudno jest określić pożądaną wielkość tego wskaźnika. Najczęściej wyrażany jest poglądem, że powinien on wahać się w granicach 0,1 – 0,2.	
	Trwałości struktury finansowania (TrStrFin)*	$\frac{\text{kapitał (fundusz) własny + rezerwy długoterminowe + zobowiązania długoterminowe (łącznie z zobowiązaniami z tytułu dostaw i usług o okresie wymagalności powyżej roku)}}{\text{suma aktywów}}$

	<p>Wskaźnik trwałości struktury finansowania (<i>TrStrFin</i>) jest miarą zadłużenia i niezależności finansowej przedsiębiorstwa. Informuje on o trwałości źródeł finansowania aktywów; im przyjmuje on większe wartości, tym udział kapitału stałego w finansowaniu majątku jest większy, a ryzyko finansowe odpowiednio niższe.</p>		
	<table border="1"> <tr> <td>Zadłużenia ogólnego (<i>ZaDł</i>)*</td> <td> $\frac{\text{zobowiązania i rezerwy na zobowiązania} \times 100}{\text{aktywa ogółem}}$ </td> </tr> </table>	Zadłużenia ogólnego (<i>ZaDł</i>)*	$\frac{\text{zobowiązania i rezerwy na zobowiązania} \times 100}{\text{aktywa ogółem}}$
Zadłużenia ogólnego (<i>ZaDł</i>)*	$\frac{\text{zobowiązania i rezerwy na zobowiązania} \times 100}{\text{aktywa ogółem}}$		
	<p>Wskaźnik zadłużenia ogólnego (<i>ZaDł</i>) służy do oceny tego, skąd przedsiębiorstwo czerpie środki finansowe potrzebne do swego funkcjonowania, tzn. czy są to środki własne, czy też obce.</p>		
Aktywność kapitałowa	<table border="1"> <tr> <td>Okresu spływu należności (<i>Spl Nal</i>)*</td> <td> $\frac{\text{średnioroczny stan ogółu należności z tytułu dostaw i usług do 1 roku} \times 365}{\text{przychody netto ze sprzedaży produktów oraz towarów i materiałów}}$ </td> </tr> </table>	Okresu spływu należności (<i>Spl Nal</i>)*	$\frac{\text{średnioroczny stan ogółu należności z tytułu dostaw i usług do 1 roku} \times 365}{\text{przychody netto ze sprzedaży produktów oraz towarów i materiałów}}$
	Okresu spływu należności (<i>Spl Nal</i>)*	$\frac{\text{średnioroczny stan ogółu należności z tytułu dostaw i usług do 1 roku} \times 365}{\text{przychody netto ze sprzedaży produktów oraz towarów i materiałów}}$	
	<p>Wskaźnik okresu spływu należności (<i>Spl Nal</i>) informuje o przeciętnej liczbie dni upływającej od powstania należności z tytułu dostaw towarów i usług do chwili wpływu środków pieniężnych od dłużnika do kasy lub na rachunek bankowy przedsiębiorstwa. Ilustruje on długość cyklu inkasa należności z tytułu dostaw i usług. Okres ten może być różny, zależy bowiem m.in. od specyfiki warunków prowadzenia działalności w sektorze i obowiązujących w nim zwyczajów w zakresie regulowania należności. Dzięki porównaniom sektorowym wpływ tych czynników jest jednak eliminowany. Przedmiotem badań pozostaje więc ocena pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa w stosunku do odbiorców oraz efektywności pracy jej pionu finansowego (windykacji należności).</p>		
	<table border="1"> <tr> <td>Okresu spłaty zobowiązań (<i>Pł Zob</i>)*</td> <td> $\frac{\text{średnioroczny stan ogółu zobowiązań z tytułu dostaw i usług do 1 roku} \times 365}{\text{przychody netto ze sprzedaży produktów oraz towarów i materiałów}}$ </td> </tr> </table>	Okresu spłaty zobowiązań (<i>Pł Zob</i>)*	$\frac{\text{średnioroczny stan ogółu zobowiązań z tytułu dostaw i usług do 1 roku} \times 365}{\text{przychody netto ze sprzedaży produktów oraz towarów i materiałów}}$
	Okresu spłaty zobowiązań (<i>Pł Zob</i>)*	$\frac{\text{średnioroczny stan ogółu zobowiązań z tytułu dostaw i usług do 1 roku} \times 365}{\text{przychody netto ze sprzedaży produktów oraz towarów i materiałów}}$	
	<p>Wskaźnik okresu spłaty zobowiązań (<i>Pł Zob</i>) informuje o przeciętnej liczbie dni upływającej od momentu dokonania zakupu materiałów, towarów, robót i usług na kredyt do chwili jego spłaty. Ocena tego wskaźnika następuje podobnie jak interpretacja wskaźnika spływu należności z tytułu dostaw towarów i usług. Oba te wskaźniki celowe jest rozpatrywać we wzajemnym związku, bowiem ich niekorzystne rozejście się może oznaczać poważne trudności w zakresie płynności finansowej. Przy porównaniach sektorowych wielkość tego wskaźnika zależy od pozycji konkurencyjnej oraz negocjacyjnej przedsiębiorstwa na rynku w stosunku do dostawców, a także od jego sytuacji finansowej.</p>		
<table border="1"> <tr> <td>Szybkości obrotu zapasów (<i>Obr Zap</i>)*</td> <td> $\frac{\text{średnioroczny stan zapasów} \times 365}{\text{przychody netto ze sprzedaży produktów oraz towarów i materiałów}}$ </td> </tr> </table>	Szybkości obrotu zapasów (<i>Obr Zap</i>)*	$\frac{\text{średnioroczny stan zapasów} \times 365}{\text{przychody netto ze sprzedaży produktów oraz towarów i materiałów}}$	
Szybkości obrotu zapasów (<i>Obr Zap</i>)*	$\frac{\text{średnioroczny stan zapasów} \times 365}{\text{przychody netto ze sprzedaży produktów oraz towarów i materiałów}}$		
<p>Wskaźnik szybkości obrotu zapasów (<i>Obr Zap</i>) jest miarą efektywności wykorzystania kapitału zaangażowanego w zapasach przedsiębiorstwa. Wskazuje on po ilu dniach odnawiane są stany magazynowe zapasów. Wielkość tego wskaźnika informuje o czasie pozostawiania kapitału w tej postaci. Interpretacja wskaźnika cyklu obrotu zapasami jest podobna w swej istocie do interpretacji wskaźnika cyklu regulowania należności. Im krócej angażuje się kapitał w składniki aktywów, tym lepiej. Im krótszy jest ten okres – tym większa płynność kapitału zaangażowanego w zapasach i odwrotnie. Naturalnym jest dążenie do minimalizowania cyklu obrotu zapasami w dniach. Poziom tego wskaźnika, na tle wielkości sektora, może być podstawą do oceny sprawności działania jednostki, a więc także jej przewagi konkurencyjnej w tym zakresie lub też występujących zagrożeń.</p>			
Wydajność	<table border="1"> <tr> <td>Wydajność pracy (Wyd)</td> <td> $\frac{\text{przychody netto ze sprzedaży}}{\text{przeciętne zatrudnienie}} \times 100\%$ </td> </tr> </table>	Wydajność pracy (Wyd)	$\frac{\text{przychody netto ze sprzedaży}}{\text{przeciętne zatrudnienie}} \times 100\%$
	Wydajność pracy (Wyd)	$\frac{\text{przychody netto ze sprzedaży}}{\text{przeciętne zatrudnienie}} \times 100\%$	
<p>Wskaźnik (Wyd) informuje o wydajności pracy uzyskiwanej przez analizowany podmiot w badanym okresie.</p>			

* wskaźniki zostały opracowane przez Komisję ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej Stowarzyszenia Księgowych w Polsce.

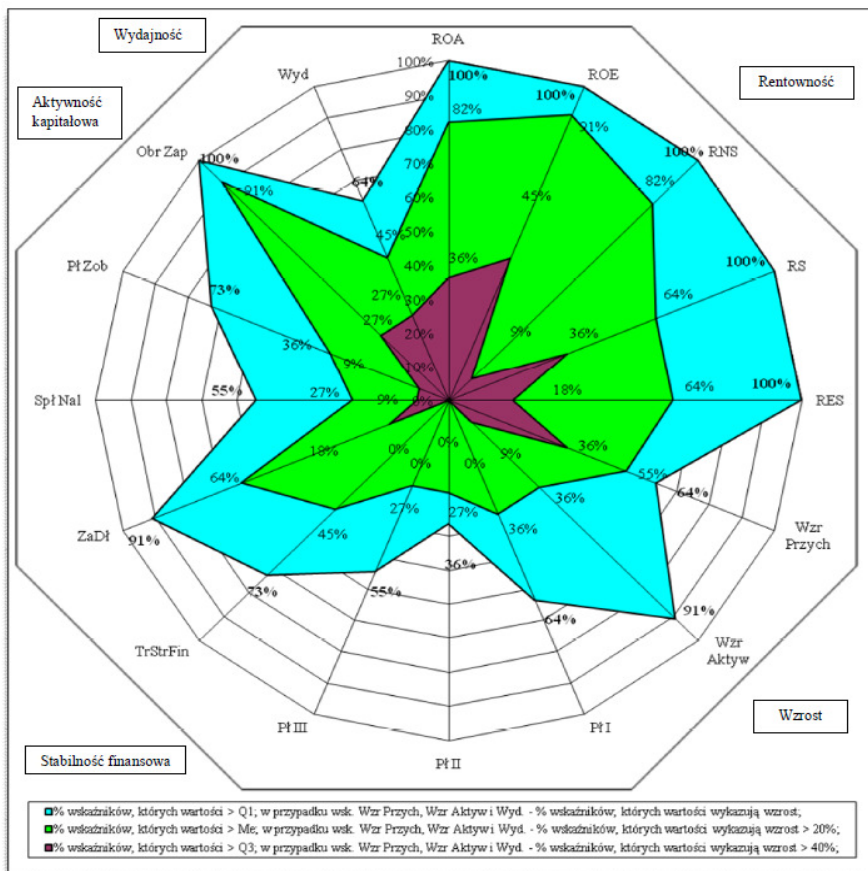
Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Dudycz & Hamrol & Skoczylas & Niemiec, 2005, s. 1-46); (Dudycz & Skoczylas, *Ocena sytuacji...*); (Dudycz & Skoczylas, 2014, s. 57-58); (Gąsioriewicz, 2002, s. 141); (Jankowiak, 2007, s.101 – 131); (Gołębiowski & Tłaczała, 2005, s. 112 – 130); (Skowronek (red.), 2004, s. 242); (Bednarski, 2007, s. 77 – 120), (Leszczyński & Skowronek-Mielczarek, 2000, s. 91-131), (Waśniewski & Skoczylas, 2004, s. 451 i następane).

W badaniu wykorzystano koncepcję analizy konkurencyjności przedsiębiorstwa w oparciu o *Radar Nagashimy*. W celu określenia pozycji konkurencyjnej badanych podmiotów gospodarczych przeprowadzono szczegółową analizę porównawczą wskaźników finansowych, należących do badanych podmiotów, ze średnimi wskaźnikami sektorowymi (analiza porównawcza w przestrzeni, która sprowadza się do odniesienia wybranych wskaźników badanej grupy jednostek do wybranych średnich wskaźników sektorowych). Dokonana analiza porównawcza pozwala stwierdzić, w jakim stopniu stan lub wyniki ekonomiczne badanej grupy podmiotów odchylają się od danych średnich wskaźników sektorowych, będących podstawą porównania.

Analiza uzyskanych wyników badań

W wyniku przeprowadzonego badania stwierdzono, iż w 2010 r. analizowane największe podmioty branży budowlanej z województwa podlaskiego uzyskały, wysokie wartości **wskaźników rentowności**. Wartości wskaźników rentowności powyżej kwartyła pierwszego - Q1 uzyskało 100% podmiotów w przypadku wskaźników: ROA, ROE, RNS, RS oraz RES. Wartości wskaźników rentowności powyżej mediany uzyskało odpowiednio: 82% podmiotów, w przypadku wskaźnika ROA, 91% podmiotów, w przypadku wskaźnika ROE, 82% podmiotów, w przypadku wskaźnika RNS oraz 64% podmiotów, w przypadku wskaźników: RS i RES. Natomiast wartości wskaźników rentowności powyżej kwartyła trzeciego Q3 uzyskało: 36% podmiotów, w przypadku wskaźnika ROA, 45% podmiotów, w przypadku wskaźnika ROE, 9% podmiotów, w przypadku wskaźnika RNS, 36% podmiotów, w przypadku wskaźnika RS oraz 18% podmiotów, w przypadku wskaźnika RES. Wysokie wartości wskaźników rentowności uzyskiwane przez analizowane podmioty świadczą o ich ponadprzeciętnych efektach finansowych osiągniętych w stosunku do wartości sprzedaży, zaangażowanego majątku i kapitałów.

Wykres 1. Wykres radarowy dla 2010 roku



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań

Analizując **wskaźniki wzrostu** należy zauważyć, iż w 2010 r. w stosunku do 2009 r. 64% badanych podmiotów gospodarczych odnotowało wzrost przychodów, 55% przedsiębiorstw uzyskało wzrost przychodów przekraczający 20%, natomiast w przypadku 36% podmiotów, wzrost przychodów przekroczył 40%. Podobne wzrosty można zaobserwować w przypadku wskaźnika WzrAktyw, w przypadku którego 91% badanych podmiotów odnotowało wzrost aktywów, 36% osiągnęło wzrost przekraczający 20%, natomiast w przypadku 9% podmiotów wzrost aktywów przekroczył 40%.

W obszarze **stabilności finansowej** wartości wskaźników powyżej Q1 uzyskało: 64% podmiotów w przypadku wskaźnika PI I, 36% podmiotów w

przypadku wskaźnika Pł II, 55% podmiotów w przypadku wskaźnika Pł III, 73% podmiotów w przypadku wskaźnika TrStrFin oraz 91% podmiotów w przypadku wskaźnika ZaDł. Wartości wskaźników powyżej mediany uzyskało: 36% podmiotów w przypadku wskaźnika Pł I, 27% podmiotów w przypadku wskaźników: Pł II oraz Pł III, 45% podmiotów w przypadku wskaźnika TrStrFin oraz 64% podmiotów w przypadku wskaźnika ZaDł. Natomiast wartości wskaźników przekraczające kwartył Q3 uzyskało 18% podmiotów jedynie w przypadku wskaźnika ZaDł.

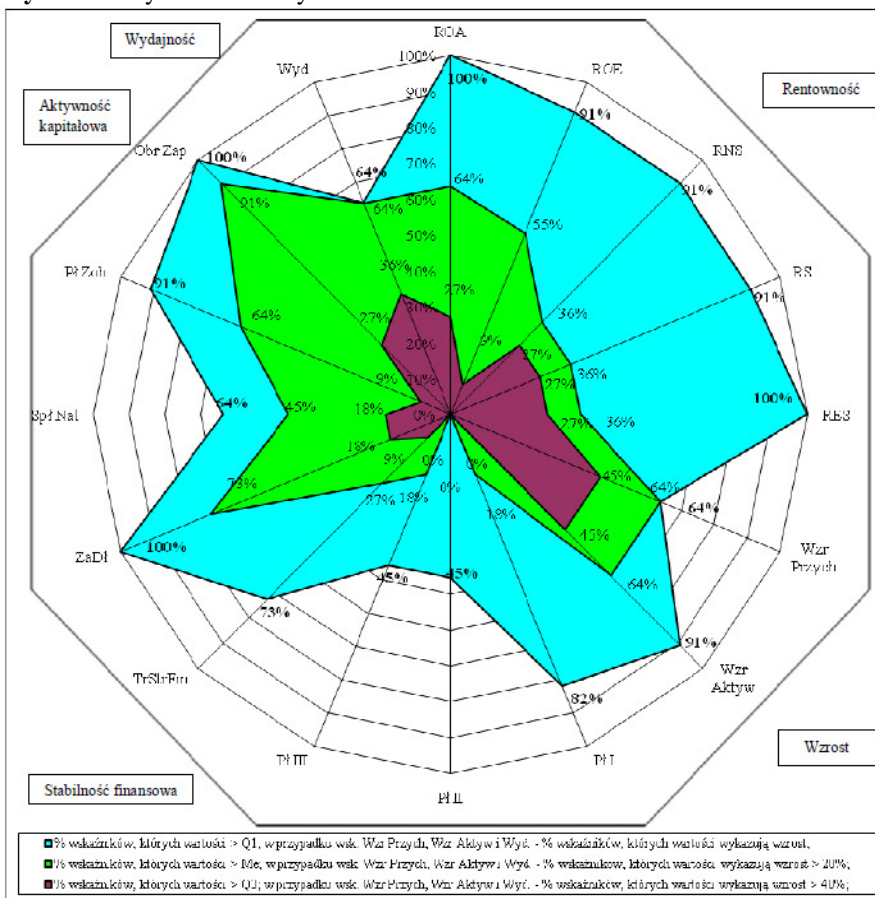
W obszarze **aktywności kapitałowej** wartości wskaźników powyżej Q1 uzyskało: 55% podmiotów w przypadku wskaźnika SpłNal, 73% podmiotów w przypadku wskaźnika PłZob oraz 100% podmiotów w przypadku wskaźnika ObrZap. Wartości wskaźników powyżej mediany uzyskało: 27% podmiotów w przypadku wskaźnika SpłNal, 36% podmiotów w przypadku wskaźnika PłZob oraz 91% podmiotów w przypadku wskaźnika ObrZap. Natomiast wartości wskaźników powyżej Q3 uzyskało 9% podmiotów w przypadku wskaźników SpłNal i PłZob oraz 27% podmiotów w przypadku wskaźnika ObrZap.

W obszarze **wydajności** stwierdzono, iż w przypadku 64% badanych podmiotów nastąpił wzrost wydajności pracy w stosunku do roku poprzedniego, 45% przedsiębiorstw wykazało wzrost wydajności pracy powyżej 20%, natomiast w przypadku 27% podmiotów wzrost wydajności pracy przekroczył 40%.

W 2011 r. w stosunku do 2010 r. nastąpił nieznaczny spadek liczby podmiotów, które uzyskały wartości **wskaźników rentowności** powyżej Q1, jak i mediany. Wartości wskaźników powyżej Q1 uzyskało: 100% podmiotów w przypadku wskaźników: ROA i RES oraz 91% podmiotów w przypadku wskaźników: ROE, RNS, RS. Wartości wskaźników rentowności powyżej mediany uzyskało odpowiednio: 64% podmiotów, w przypadku wskaźnika ROA, 55% podmiotów, w przypadku wskaźnika ROE oraz 36% podmiotów, w przypadku wskaźników: RNS, RS i RES. Wartości wskaźników rentowności powyżej Q3 uzyskało: 27% podmiotów, w przypadku wskaźników: ROA, RNS, RES oraz 9% podmiotów w przypadku wskaźnika ROE.

Analizując **wskaźniki wzrostu** należy zauważyć, iż 64% badanych podmiotów gospodarczych odnotowało w 2011 r. wzrost przychodu w stosunku do 2010 r., 64% przedsiębiorstw uzyskało wzrost przychodu przekraczający 20%, natomiast w przypadku 45% podmiotów, wzrost przychodów przekroczył 40%. Podobne wzrosty można zaobserwować w przypadku wskaźnika WzrAktyw, w przypadku którego 91% badanych podmiotów odnotowało wzrost aktywów, 64% osiągnęło wzrost przekraczający 20%, natomiast w przypadku 45% podmiotów wzrost aktywów przekroczył 40%.

Wykres 2. Wykres radarowy dla 2011 roku



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań

W obszarze **stabilności finansowej** wartości wskaźników powyżej Q1 uzyskało: 82% podmiotów w przypadku wskaźnika Pł I, 45% podmiotów w przypadku wskaźnika Pł II i Pł III, 73% podmiotów w przypadku wskaźnika TrStrFin oraz 100% podmiotów w przypadku wskaźnika ZaDł. Wartości wskaźników powyżej mediany uzyskało: 18% podmiotów w przypadku wskaźnika Pł I oraz Pł III, 27% podmiotów w przypadku wskaźnika TrStrFin oraz 73% podmiotów w przypadku wskaźnika ZaDł. Natomiast wartości wskaźników powyżej Q3 uzyskało 9% podmiotów w przypadku wskaźnika TrStrFin oraz 18% podmiotów w przypadku wskaźnika ZaDł.

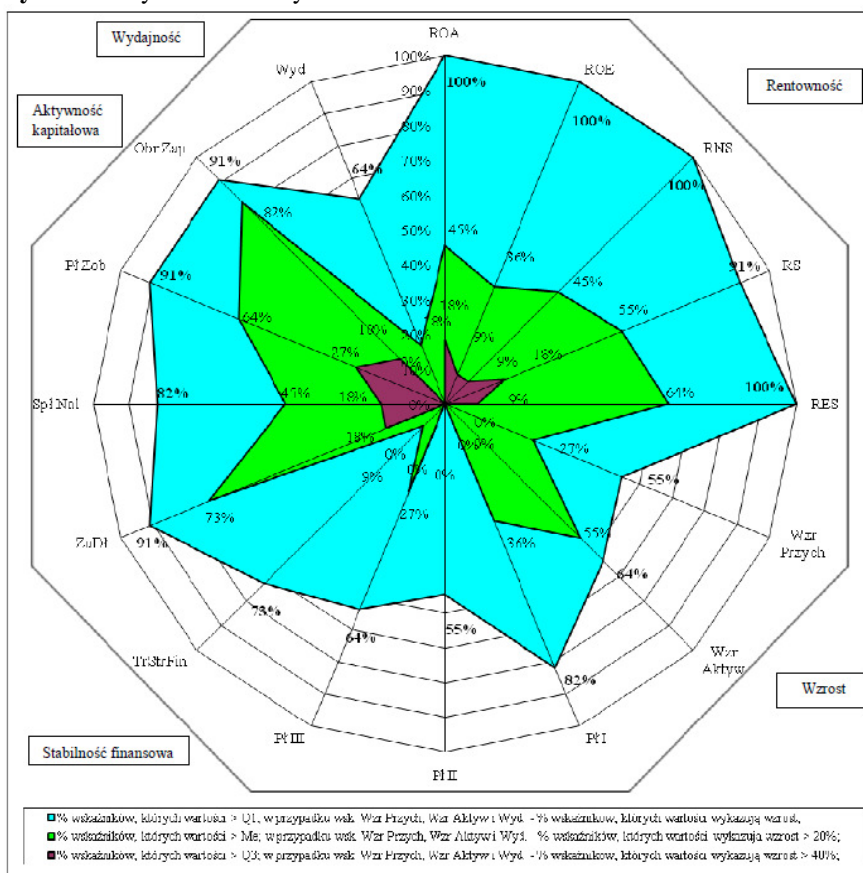
W obszarze **aktywności kapitałowej** wartości wskaźników powyżej Q1 uzyskało: 64% podmiotów w przypadku wskaźnika SpłNal, 91% podmiotów w przypadku wskaźnika PłZob oraz 100% podmiotów w przypadku wskaźnika ObrZap. Wartości wskaźników powyżej mediany uzyskało: 45% podmiotów w przypadku wskaźnika SpłNal, 64% podmiotów w przypadku wskaźnika PłZob oraz 91% podmiotów w przypadku wskaźnika ObrZap. Natomiast wartości wskaźników powyżej Q3 uzyskało 18% podmiotów w przypadku wskaźników SpłNal, 9% podmiotów w przypadku wskaźników PłZob oraz 27% podmiotów w przypadku wskaźnika ObrZap.

W obszarze **wydajności stwierdzono**, iż w przypadku 64% badanych podmiotów nastąpił wzrost wydajności pracy w stosunku do roku poprzedniego, 64% przedsiębiorstw wykazało wzrost wydajności pracy powyżej 20%, natomiast w 36% podmiotów wzrost wydajności pracy przekroczył 40%.

W 2012 r. w obszarze rentowności wartości wskaźników powyżej Q1 uzyskało: 100% podmiotów w przypadku wskaźników: ROA, ROE, RNS i RES oraz 91% podmiotów w przypadku wskaźnika RS. Wartości wskaźników rentowności powyżej mediany uzyskało odpowiednio: 45% podmiotów, w przypadku wskaźnika ROA i RNS, 36% podmiotów, w przypadku wskaźnika ROE, 55% podmiotów, w przypadku wskaźnika RS oraz 64% podmiotów, w przypadku wskaźnika RES. Wartości wskaźników rentowności powyżej Q3 uzyskało: 18% podmiotów, w przypadku wskaźników: ROA i RS oraz 9% podmiotów w przypadku wskaźników: ROE, RNS, RES.

W latach 2010 – 2012 liczba podmiotów uzyskujących wartości wskaźników rentowności powyżej Q1 pozostała na zbliżonym poziomie. Natomiast w całym analizowanym okresie w przypadku wskaźników: ROA oraz ROE spadła liczba podmiotów uzyskujących wartości wskaźników rentowności powyżej Me, zaś w przypadku wskaźników: RNS, RS, RES liczba podmiotów w 2011 w porównaniu do 2010 r. spadła, a następnie w 2012 r. w porównaniu do roku poprzedniego wzrosła. Dodatkowo liczba podmiotów uzyskujących wartości wskaźników rentowności powyżej Q3 w badanym okresie spadła w przypadku wskaźników: ROA, ROE oraz RS, natomiast w przypadku wskaźników: RNS oraz RES w 2011 w porównaniu do 2010 r. wzrosła, a następnie w 2012 r. w porównaniu do 2011 r. spadła.

Wykres 3. Wykres radarowy dla 2012 roku



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań

Analizując **wskaźniki wzrostu** należy zauważyć, iż 55% badanych podmiotów gospodarczych odnotowało w 2012 r. wzrost przychodów w stosunku do 2011 r., 27% przedsiębiorstw uzyskało wzrost przychodów przekraczający 20%. Podobne wzrosty można zaobserwować w przypadku wskaźnika WzrAktyw, w przypadku którego 64% badanych podmiotów odnotowało wzrost aktywów, natomiast 55% osiągnęło wzrost przekraczający 20%.

W latach 2010 – 2012 liczba podmiotów, których wartości wskaźników wykazały wzrost nieznacznie się zmniejszyła w przypadku zarówno wskaźnika WzrPrzych z 64% w 2010 r. i 2011 r. do 55% w 2012 r., jak i wskaźnika WzrAktyw z 91% w 2010 r. i 2011 r. do 64% w 2012 r. Dodatkowo liczba podmiotów, których wartości wskaźników wykazują wzrost przekraczający 20% w przypadku wskaźników: WzrPrzych oraz

WzrAktyw w 2011 wzrosła w porównaniu do 2010 r., a następnie w 2012 r. w porównaniu do 2011 r. spadła. Dodatkowo liczba podmiotów, których wartości wskaźników wykazują wzrost przekraczający 40% w przypadku wskaźników: WzrPrzych oraz WzrAktyw w 2011 w porównaniu do 2010 r. wzrosła, natomiast w 2012 r. żaden podmiot z badanej grupy nie uzyskał wartości wskaźników spełniających przedmiotowe kryterium.

W obszarze **stabilności finansowej** wartości wskaźników powyżej Q1 uzyskało: 82% podmiotów w przypadku wskaźnika Pł I, 55% podmiotów w przypadku wskaźnika Pł II, 64% podmiotów w przypadku wskaźnika Pł III, 73% podmiotów w przypadku wskaźnika TrStrFin oraz 91% podmiotów w przypadku wskaźnika ZaDł. Wartości wskaźników powyżej mediany uzyskało: 36% podmiotów w przypadku wskaźnika Pł I, 27% podmiotów w przypadku wskaźnika Pł III, 9% podmiotów w przypadku wskaźnika TrStrFin oraz 73% podmiotów w przypadku wskaźnika ZaDł. Wartości wskaźników powyżej Q3 uzyskało 18% podmiotów w przypadku wskaźnika ZaDł.

W latach 2010 - 2012 zwiększyła się liczba podmiotów, których wartości wskaźników przekraczały kwartyl Q1 w przypadku wskaźników: Pł I z 64% w 2010 r. do 82% w 2011 r. i 2012 r. oraz Pł II z 36% w 2010 r. do 55% w 2012 r. W przypadku wskaźnika Pł III w 2011 r. w porównaniu do poprzedniego roku zaobserwowano nieznaczny spadek liczby podmiotów uzyskujących wartości przekraczające Q1, natomiast w 2012 r. odnotowano ich wzrost. W przypadku wskaźnika TrStrFin liczba podmiotów spełniających ww. kryterium pozostała na tym samym poziomie. W przypadku wskaźnika ZaDł w 2011 odnotowano niewielki wzrost w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego, a w 2012 r. nieznaczny spadek. Dodatkowo liczba podmiotów, uzyskujących wartości wskaźników stabilności finansowej przekraczające poziom Me w 2011 r. w porównaniu do roku poprzedniego zmniejszyła się w przypadku wskaźników: Pł I oraz Pł III, a w 2012 r. w porównaniu do 2011 r. wzrosła. W przypadku wskaźnika Pł II zarówno w 2011 r., jak i w 2012 r. nie zaobserwowano podmiotów spełniających ww. kryterium. W przypadku wskaźnika TrStrFin odnotowano spadek liczby takich podmiotów, natomiast w przypadku wskaźnika ZaDł w 2011 r. zwiększyła się liczba podmiotów spełniających ww. kryterium i w 2012 r. utrzymała się na takim samym poziomie. Dodatkowo w badanym okresie nie stwierdzono podmiotów uzyskujących wartości wskaźników stabilności finansowej przekraczające poziom Q3 w przypadku wskaźników: Pł I, Pł II oraz Pł III. W przypadku wskaźnika TrStrFin odnotowano takie podmioty w 2011 r., natomiast w przypadku wskaźnika ZaDł w 2011 r. w porównaniu do 2010 r. zwiększyła się liczba takich podmiotów i w 2012 r. utrzymała się na tym samym poziomie.

W obszarze **aktywności kapitałowej** wartości wskaźników powyżej Q1 uzyskało: 82% podmiotów w przypadku wskaźnika SpłNal, 91% podmiotów w przypadku wskaźników: PłZob oraz ObrZap. Wartości wskaźników powyżej mediany uzyskało: 45% podmiotów w przypadku wskaźnika SpłNal, 64% podmiotów w przypadku wskaźnika PłZob oraz 82% podmiotów w przypadku wskaźnika ObrZap. Wartości wskaźników powyżej Q3 uzyskało 18% podmiotów w przypadku wskaźników SpłNal i ObrZap oraz 27% podmiotów w przypadku wskaźników PłZob.

W latach 2010 – 2012 liczba podmiotów uzyskujących wartości wskaźników aktywności kapitałowej przekraczające Q1 w badanym okresie wzrosła w przypadku wskaźników: SpłNal, PłZob, natomiast w przypadku wskaźnika ObrZap w 2011 r. w porównaniu do 2010 r. pozostała na takim samym poziomie a w 2012 w porównaniu do 2011 r. nieznacznie spadła. Dodatkowo liczba podmiotów uzyskujących wartości wskaźników aktywności kapitałowej przekraczające Me w 2011 r. w porównaniu do poprzedniego roku wzrosła i utrzymała się na takim samym poziomie w przypadku wskaźników: SpłNal, PłZob, natomiast w przypadku wskaźnika ObrZap w 2011 r. w porównaniu do 2010 r. pozostała na takim samym poziomie a w 2012 w porównaniu do 2011 r. nieznacznie spadła. Natomiast liczba podmiotów uzyskujących wartości wskaźników aktywności kapitałowej przekraczające Q3 w 2011 r. w porównaniu do poprzedniego roku wzrosła i w 2012 r. utrzymała się na takim samym poziomie w przypadku wskaźnika SpłNal, w przypadku wskaźnika PłZob w 2011 r. w porównaniu do poprzedniego pozostała na takim samym poziomie, natomiast w 2012 r. wzrosła, w przypadku wskaźnika ObrZap w 2011 r. w porównaniu do 2010 r. pozostała na takim samym poziomie a w 2012 w porównaniu do 2011 r. nieznacznie spadła.

W obszarze **wydajności** stwierdzono, iż w przypadku 64% badanych podmiotów nastąpił wzrost wydajności pracy w stosunku do roku poprzedniego, natomiast w przypadku 20% przedsiębiorstw wzrost wydajności pracy przekroczył 20%.

W latach 2010 - 2012 zaobserwowano, iż tendencja wzrostowa w zakresie wydajności pracy utrzymywała się na takim samym poziomie, tj.: 64% badanych podmiotów wykazywało wzrost wydajności pracy w stosunku do roku poprzedniego. Ponadto zaobserwowano wyraźną zmianę w zakresie dynamiki wzrostu wydajności pracy. Liczba podmiotów wykazujących ponad 20% wzrost wydajności pracy wzrosła z 45% w 2010 r. do 64% w 2011 r., a następnie w 2012 r. spadła do 18%. Ponadto liczba podmiotów wykazujących wzrost wydajności pracy przekraczający 40% wzrosła z 27% w 2010 r. do 36% w 2011 r., a następnie w 2012 r. nie odnotowano takich podmiotów.

Zakończenie

Z przeprowadzonej analizy konkurencyjności największych przedsiębiorstw branży budowlanej z województwa podlaskiego na tle sektora wynika, iż w latach 2010 - 2012 obserwowany był zarówno wzrost, jak i spadek wartości wybranych wskaźników, uzyskanych przez analizowane podmioty w obszarach: rentowności, stabilności finansowej, aktywności kapitałowej, wzrostu i wydajności. Obserwowane w 2012 r. pogorszenie koniunktury gospodarczej w branży budowlanej, niewątpliwie miało wpływ na spadek wartości wybranych wskaźników, należących do podmiotów objętych niniejszym badaniem. W 2012 r. w porównaniu do roku poprzedniego zaobserwowano m.in. pogorszenie wartości: niektórych wskaźników rentowności, wskaźników wzrostu oraz wydajności pracy.

Literatura

- Bednarski, L. (2007). *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, Wydanie V zmienione. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Bossak, J. W., Bieńkowski, W. (2004). *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju i przedsiębiorstw. Wyzwania dla Polski na progu XXI wieku*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie.
- Bossak, J., Nagashima, S. (1997). *Corporate Strategies for a Borderless World*. Tokio: APO.
- Dudycz, T., & Hamrol, M., & Skoczylas, W., & Niemiec, A. (2005). Finansowe wskaźniki sektorowe – pomoc przy analizie finansowej i ocenie zdolności przedsiębiorstwa do kontynuacji działalności: *Rachunkowość*, Nr 3.
- Dudycz, T., & Skoczylas, W. *Ocena sytuacji finansowej sektorów w roku 2008*. Źródło: http://rachunkowosc.com.pl/c/Artykuly,Wskazniki_sektorowe.
- Dudycz, T., Skoczylas, W. (2007). Wykorzystanie wskaźników sektorowych do oceny przedsiębiorstwa: *Rachunkowość* Nr 7.
- Dudycz, T., & Skoczylas, W. (2014). Sytuacja finansowa przedsiębiorstw według działów (branż) w 2012 r.: *Rachunkowość* Nr 3.
- Gąsioriewicz, L. (2002). *Analiza ekonomiczno – finansowa przedsiębiorstw*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza Politechniki Warszawskiej.
- Gołębiowski, G., & Tłaczała, A. (2005). *Analiza ekonomiczno – finansowa w ujęciu praktycznym*. Warszawa: Difin.

- Gorynia, M. (2009). Konkurencyjność w ujęciu mikroekonomicznym. W M. Gorynia, & E. Łązniewska (red.) Kompendium wiedzy i konkurencyjności. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Jankowiak, M. (2007). Ocena sytuacji finansowej przedsiębiorstwa metodą wskaźnikową. W T. Juja (red.) Analiza finansowa i opodatkowanie przedsiębiorstw. Studium przypadków. Poznań: Wydawnictwo Forum Naukowe.
- Korol, T. (2008). Symptomy spadku konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw. W N. Daszkiewicz (red.) Konkurencyjność. Poziom makro, mezo i mikro. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kowalczyk, A. (2014). *Konkurencyjność przedsiębiorstw – wybrane zagadnienia*. Wrocław: Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Leszczyński, Z., & Skowronek-Mielczarek, A. (2000). *Analiza ekonomiczno – finansowa firmy*. Warszawa: Difin.
- Plawgo, B., & Grabska, A., & Klimczuk, M., & Citkowski, M., & Juchnicka, M., & Sosnowicz, A., & Żynel-Etel, J., & Leszko, K. (2010). *Analiza kluczowych sektorów województwa podlaskiego. Sektor budownictwa*. Białystok: Wojewódzki Urząd Pracy w Białymstoku. Źródło:http://www.obserwatorium.up.podlasie.pl/uploads/upload/analizy_badania_prognozy_projektowe/kluczowe_sektory_województwa_podlaskiego/budownictwo_a4_20.12.pdf (08.03.2013).
- Podlaska Złota Setka Przedsiębiorstw*. (2013). - bezpłatny dodatek do *Kuriera Porannego* z 14.10.2013 r.
- Podlaska Złota Setka Przedsiębiorstw*. (2012). - bezpłatny dodatek do *Kuriera Porannego* z 15.10.2012 r.
- Podlaska Złota Setka Przedsiębiorstw*. (2011). - bezpłatny dodatek do *Kuriera Porannego* z 10.10.2011 r.
- Podlaska Złota Setka Przedsiębiorstw*. (2010). - bezpłatny dodatek do *Kuriera Porannego* z 08.11.2010 r.
- Skowronek, Cz. (red.). (2004). *Analiza ekonomiczno – finansowa przedsiębiorstwa. Zbiór przykładów i zadań*, wyd. 2. Lublin: Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej.
- Stan i prognoza koniunktury gospodarczej nr 77 (luty 2013 r.). (2013). *Kwartalne Prognozy Makroekonomiczne nr 77 (luty 2013 r.)*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową. Źródło: <http://www.ibngr.pl> (13.03.2013 r.).
- Stankiewicz, M. J. (2005). *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*. Wydanie II-zmienione. Toruń: „DOM ORGANIZATORA”.

Waśniewski, T., & Skoczylas, W. (2004). *Teoria i praktyka analizy finansowej w przedsiębiorstwie*. Warszawa: Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce
WWW.rachunkowosc.com.pl.