

Zbigniew Dresler

Akademia Ekonomiczna w Krakowie

PRAKTYCZNE MOŻLIWOŚCI I PROBLEMY WYKORZYSTANIA DŹWIGNI OPERACYJNEJ

1. Wstęp

Dźwignia operacyjna jest istotnym elementem wiedzy ekonomicznej, szczególnie wiedzy z dziedziny zarządzania finansami przedsiębiorstw, rachunkowości zarządczej, analizy finansowej, ekonomiki przedsiębiorstwa itp. Jej wyjaśnianie znajduje się zatem w niemalże wszystkich podręcznikach związanych z tymi dyscyplinami. Jednakże w większości z nich jest ona omówiona bardzo skromnie, a szczególnie zbyt zawężone są możliwości jej wykorzystania w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Również w bardzo małym stopniu wyjaśnione są problemy związane z jej praktycznym wykorzystaniem, zwłaszcza w analizie finansowej i strategii działania przedsiębiorstwa. Celem artykułu jest częściowe wzbogacenie wiedzy o możliwościach i problemach związanych przede wszystkim z praktycznym wykorzystaniem dźwigni operacyjnej.

2. Istota i stopień dźwigni

W większości podręczników dźwignia operacyjna wyjaśniana jest z reguły w następujący sposób. W kosztach działalności przedsiębiorstwa występują koszty stałe i koszty zmienne. Kryterium tego podziału jest związek kosztów ze zmianami wielkości produkcji. Koszty zmienne to takie, które zmieniają się wraz ze zmianami wielkości produkcji. Z reguły zmieniają się proporcjonalnie do zmian wielkości produkcji¹. Koszty stałe zaś, w pewnym zakresie zmian wielkości produkcji, pozostają niezmiennie. Przy zmianach wielkości produkcji zmieniają się koszty zmien-

¹ Jest to pewne uproszczenie, gdyż w rzeczywistości część kosztów zmiennych zmienia się progresywnie lub regresywnie.

ne, natomiast koszty stałe pozostają na niezmiennym poziomie. Powoduje to, że łączne koszty zmieniają się w stopniu mniejszym niż zmiany wielkości produkcji. Tym samym wynik finansowy z działalności (zwykle wynik operacyjny) zmienia się w stopniu większym niż zmiana wielkości produkcji. Zatem jeśli przedsiębiorstwo zwiększa produkcję (sprzedaż), to uzyskuje dzięki tej zależności wyższy przyrost zysku operacyjnego niż przyrost produkcji, a zatem występuje efekt dźwigni operacyjnej. Z kolei gdy produkcja zmniejszy się w porównaniu z poziomem z okresu poprzedniego czy wielkością planowaną, wówczas w jeszcze większym stopniu pogarsza się wynik finansowy operacyjny. Tę ostatnią sytuację określa się mianem ryzyka operacyjnego.

W literaturze wskazuje się, że skala zmiany zysku operacyjnego w porównaniu ze zmianą produkcji (sprzedaży), zwana stopniem dźwigni operacyjnej (DOL), zależy od struktury kosztów, a ściślej mówiąc – od udziału kosztów stałych w kosztach całkowitych². Im wyższy udział kosztów stałych, tym stopień dźwigni operacyjnej lub ryzyka operacyjnego jest wyższy, a tym samym większa jest siła działania dźwigni. I odwrotnie, im wyższy udział kosztów zmiennych, tym stopień dźwigni (ryzyka) operacyjnej jest niższy, a siła dźwigni słabsza. W sytuacji skrajnej, gdy brak jest kosztów stałych, ani dźwignia, ani ryzyko operacyjne nie występują.

Dokładniejsza analiza dźwigni operacyjnej prowadzi do wniosku, że jej siła zależy nie tylko od struktury kosztów, ale również od wyjściowego poziomu rentowności sprzedaży mierzonej zyskiem operacyjnym. W literaturze sporadycznie wskazuje się na to. Posłużmy się prostym przykładem. Założmy, że mamy dwa przedsiębiorstwa (A i B) identyczne pod względem poziomu produkcji (sprzedaży) oraz mające taką samą strukturę kosztów, ale różniące się poziomem rentowności mierzonym zyskiem operacyjnym. Rentowność ta w przedsiębiorstwie A wynosi 5%, a w B 20%. Przy wzroście produkcji o 10% siła dźwigni w przedsiębiorstwie A wynosi 5,75, a w B 2,0 (tab. 1). A zatem im niższy wyjściowy (np. w poprzednim roku) poziom rentowności, tym wyższy stopień dźwigni, ale również tym wyższe ryzyko operacyjne. I odwrotnie, im wyższy poziom rentowności, tym niższy stopień dźwigni.

Ta mało dostrzegana zależność między poziomem rentowności a siłą dźwigni (a nie tylko między poziomem kosztów stałych a siłą dźwigni) jest istotna dla wykorzystania dźwigni w analizie finansowej oraz w zarządzaniu przedsiębiorstwami. Do tego problemu wrócimy w dalszej części artykułu.

² W pracy J. Ostaszewskiego i T. Cicirko [3] przedstawiono opinię, że „...poziom dźwigni operacyjnej zależy od udziału aktywów trwałych w majątku ogółem oraz od wielkości sprzedaży” i że „...im większy jest udział aktywów trwałych w majątku ogółem, tym wyższy jest poziom dźwigni operacyjnej, a tym samym wyższy stopień ryzyka operacyjnego” [s. 149]. Jest to opinia całkowicie odosobniona i błędna. Oparta jest na założeniu, że koszty stałe związane są wyłącznie z nabywaniem i eksploataowaniem aktywów trwałych.

Tabela 1. Stopień dźwigni operacyjnej w zależności od poziomu rentowności mierzonej zyskiem operacyjnym

Wyszczególnienie	Przedsiębiorstwo A			Przedsiębiorstwo B		
	rok t	rok $t + 1$	zmiana w %	rok t	rok $t + 1$	zmiana w %
Wartość produkcji (w zł)	100 000	110 000	+10,0	100 000	110 000	+10,0
Koszty wytwarzania, w tym:	95 000	102 125	+7,5	80 000	86 000	+7,5
– stałe (25%)	23 750	23 750	–	20 000	20 000	–
– zmienne (75%)	71 250	78 375	+10,0	60 000	66 000	+10,0
Zysk operacyjny	5 000	7 875	+57,5	20 000	24 000	+20,0
Stopień dźwigni			5,75			2,0

Źródło: opracowanie własne.

Dla danego przedsiębiorstwa stopień dźwigni nie jest stały. Zmienia się w czasie wraz ze zmianami wartości produkcji i poziomu rentowności. Jeśli np. co roku wzrasta wartość produkcji, to zgodnie z zależnościami między zmianami wartości produkcji a zmianami kosztów wzrasta udział kosztów zmiennych, a maleje udział kosztów stałych. Tym samym stopień dźwigni maleje. Również gdy zmienia się poziom rentowności, stopień dźwigni zmienia się.

3. Możliwości wykorzystania dźwigni operacyjnej w świetle literatury

Chociaż, jak wspomnieliśmy wcześniej, dźwignia operacyjna opisywana jest w wielu pracach, to zaskakująco skromnie przedstawiane są możliwości jej wykorzystania w zarządzaniu przedsiębiorstwem, a nawet w wielu miejscach brak jest w ogóle wskazania, do czego dźwignia może być przydatna. Najczęściej jednak wskazuje się, że dźwignia operacyjna może być pomocna w planowaniu finansowym i prognozowaniu przyszłych wyników ekonomicznych w przedsiębiorstwach (por. [4, s. 265; 1, s. 147]). Omawia się ją również przy okazji wyjaśniania progu rentowności (BEP) (por. [4; 1; 5, s. 207]). Ograniczenie wykorzystania dźwigni operacyjnej tylko do tych celów jest wyraźnym zawężeniem jej wartości informacyjnej i aplikacyjnej. Uważamy, że dźwignia operacyjna może być w znacznie większym stopniu wykorzystana w analizie finansowej przedsiębiorstwa oraz w strategii jego zachowań rynkowych.

4. Wykorzystanie dźwigni operacyjnej w analizie finansowej

Dźwignia operacyjna może być bardzo ważnym narzędziem stosowanym w analizie finansowej w skali mikroekonomicznej przynajmniej w dwóch obszarach:

- w analizie zysku operacyjnego,
- w analizie porównawczej z innymi przedsiębiorstwami.

W analizie zysku operacyjnego zaleca się zwykle wykonanie tzw. analizy czynnikowej, która ma wyjaśnić, w jakim stopniu poszczególne czynniki kształtujące wynik operacyjny wpłynęły na jego rzeczywisty poziom. Najczęściej proponuje się w tym celu wykorzystanie metody kolejnych podstawień. Trzeba jednak podkreślić, że metoda ta jest łatwa do przedstawienia na prostym przykładzie, w praktyce zaś, w większości przypadków, jest bardzo trudna do zastosowania, a nawet wręcz niemożliwa. Wymaga bowiem posługiwania się takimi danymi, które bardzo trudno jest uzyskać, a nawet jest to niemożliwe, szczególnie w warunkach bardzo dużej krótkookresowej zmienności cen sprzedaży, asortymentu produkcji, metod wytwarzania wpływających na koszty produkcji itp.

Dalej przedstawimy możliwość wykorzystania dźwigni operacyjnej w analizie wyniku operacyjnego. Wykorzystanie w tym celu dźwigni operacyjnej wymaga uprzedniego oszacowania poziomu kosztów stałych i zmiennych. Metody takiego podziału i oszacowania opisywane są w literaturze (por. m.in. [3; 6]).

Mając wiedzę na temat tej struktury kosztów, w dalszej analizie można polegać na następujących działaniach:

- obliczeniu zmian wartości produkcji, zmian wielkości kosztów operacyjnych i wielkości wyniku operacyjnego w porównaniu z okresem poprzednim lub poziomem planowanym,
- obliczeniu stopnia dźwigni operacyjnej dla okresu badanego (lub poziomu planowanego),
- ustaleniu, na podstawie rzeczywistego wartości produkcji i bazowego poziomu stopnia dźwigni, wielkości potencjalnych poziomów kosztów stałych, kosztów zmiennych i wyniku operacyjnego, a więc takich poziomów, jakie wynikają z zależności kształtowanych przez dźwignię operacyjną,
- ustaleniu odchylenia rzeczywistego poziomu kosztów całkowitych, kosztów stałych, kosztów zmiennych i zysku operacyjnego od poziomu potencjalnego.

W celu zilustrowania tej procedury posłużymy się przykładem (tab. 2), w którym wykorzystamy dane o przedsiębiorstwie A z tab. 1. Przyjmijmy, jak w poprzednim przykładzie, że wartość produkcji wzrasta o 10% – do 110 000 zł, koszty całkowite zaś wzrastają w stopniu wyższym, niż wynikałoby to z poziomu dźwigni operacyjnej. W ślad za tym i zysk operacyjny osiąga inny poziom niż wynikający z tej dźwigni³.

Po ustaleniu potencjalnego poziomu kosztów całkowitych, w tym stałych i zmiennych, oraz wyniku operacyjnego ustala się odchylenia rzeczywistego poziomu kosztów i wyniku operacyjnego od poziomu potencjalnego. W wyniku tego uzyskujemy informację, w jakim stopniu zmiany poziomu kosztów odbiegają od poziomu uzasadnionego (potencjalnego) i tym samym wpływają na zmiany pozo-

³ Analiza danych statystycznych o wynikach finansowych przedsiębiorstw w Polsce potwierdza, że taka sytuacja z reguły ma miejsce w praktyce.

mu zysku operacyjnego. Dalszym krokiem powinno być wykonanie pogłębionej analizy kosztów tradycyjnymi metodami.

Tabela 2. Wykorzystanie dźwigni operacyjnej do analizy zysku operacyjnego (dane w zł)

Wyszczególnienie	Rok 1 wykonanie	Rok $t + 1$ wykonanie	Rok $t + 1$ poziom potencjalny	Odchylenie poziomu rzeczywistego od potencjalnego
Wartość produkcji	100 000	110 000	110 000	0
Koszty operacyjne, w tym:	95 000	106 000	102 125	+3 875
– stałe	23 750	25 000	23 750	+1 250
– zmienne	71 250	81 000	78 375	+2 625
Zysk operacyjny	5 000	4 000	7 875	-3 875
Stopień dźwigni	5,75			

Źródło: opracowanie własne.

Zaletą opisanej wyżej analizy wyniku finansowego z wykorzystaniem dźwigni operacyjnej jest uzyskanie informacji o zasadności ekonomicznej danego poziomu kosztów stałych i kosztów zmiennych. Jest to znacznie ważniejsze niż analiza kosztów w układzie rodzajowym. Jednocześnie analiza w układzie koszty stałe – koszty zmienne przybliży nas do analizy kosztów w ujęciu kosztów działań (ABC).

Dźwignia operacyjna może być użyteczna w analizie międzyzakładowej, a więc przy porównywaniu sytuacji ekonomicznej różnych podmiotów. Takie porównania mają duże znaczenie, gdyż pozwalają na wzbogacenie oceny badanej firmy. Jednakże w ocenach wyników finansowych w porównaniach międzyzakładowych nie można zapominać o różnicach w stopniu dźwigni operacyjnej porównywanych podmiotów. Różnice te bowiem powodują, że ten sam czy podobny poziom wzrostu produkcji w obydwu porównywanych podmiotach może skutkować dużymi różnicami we wzroście ich wyniku operacyjnego. I odwrotnie, ten sam lub podobny poziom zmniejszenia produkcji może skutkować dużymi różnicami w zmniejszeniu ich wyniku operacyjnego. Zjawisko to dobrze ilustrują dane zawarte w tab. 1, do których się tu odwołamy. Widać z niej, że ten sam poziom wzrostu produkcji spowodował wzrost zysku w przedsiębiorstwie A o 57,5%, a w przedsiębiorstwie B o 20%. Podobna sytuacja wystąpiłaby również, gdyby w obydwu przedsiębiorstwach nastąpił spadek produkcji o 10%. Także znacznie większe zmniejszenie zysku operacyjnego wystąpiłoby w przedsiębiorstwie A (o 55,5%) niż w przedsiębiorstwie B (o 20%). Takie zależności, a więc znaczne różnice w poprawie wyniku operacyjnego, wystąpią również wówczas, gdy przyczyną różnic w stopniu dźwigni operacyjnej między tymi przedsiębiorstwami będą różnice w strukturze kosztów. Wysoki stopień dźwigni operacyjnej w przedsiębiorstwie A, a niski w przedsiębiorstwie B mogą wynikać ze znacznie wyższego udziału kosztów stałych w kosztach ogółem w przedsiębiorstwie A niż w przedsiębiorstwie B. Po-

równawcza ocena tych dwóch przedsiębiorstw nie powinna skończyć się konkluzją, że przedsiębiorstwo A, a właściwie zarządzanie nim, jest znacznie lepsze niż przedsiębiorstwo B, gdyż osiągnęło ono znacznie większą poprawę wyniku operacyjnego przy tym samym wzroście produkcji. Poprawne wnioskowanie w tej sytuacji powinno podkreślać, że różnice w tempie wzrostu wyniku operacyjnego są przede wszystkim konsekwencją działania dźwigni operacyjnej, a właściwe są konsekwencją struktury kosztów, a nie jakości zarządzania. Natomiast struktura kosztów w podziale na stałe i zmienne jest zależna głównie od specyfiki i przedmiotu działalności przedsiębiorstwa, a w niewielkim stopniu od jakości zarządzania. Pewne rodzaje działalności związane są z ponoszeniem głównie kosztów stałych, a w małym zakresie kosztów zmiennych, a inne odwrotnie. Zatem struktura kosztów ma w przeważającej mierze charakter obiektywny, a więc w niewielkim stopniu kształtowana może być w procesie świadomego zarządzania, czyli poddawana istotnej zmianie.

Na przykład do dziedzin o dużym udziale kosztów stałych można zaliczyć większość działalności usługowych, szczególnie transportu kolejowego, lotniczego czy morskiego, do działalności zaś o dużym udziale kosztów zmiennych można zaliczyć przetwórstwo przemysłowe czy budownictwo. Łatwo jest dowieść, że w transporcie lotniczym większość kosztów można zaliczyć do kosztów stałych, a więc niezależnych od liczby przewożonych pasażerów (amortyzacja, zużycie paliwa, wynagrodzenie związane niezbędną obsadą załogi, opłaty lotniskowe, opłaty licencyjne itp.). Podobnie jest w transporcie kolejowym. Specyfika tych rodzajów transportu powoduje, że ze względu na konkurencyjność innych rodzajów transportu lub poczucie nadmiernego ryzyka trudno jest utrzymać ich rentowność przy zmniejszaniu się liczby przewożonych pasażerów.

Oczywiście, w naszej gospodarce są (lub były do niedawna) dziedziny czy przedsiębiorstwa ponoszące duże koszty stałe z powodów „zasłóści historycznych”, a więc ze względu na model ich funkcjonowania w poprzednim ustroju (np. kolej ponosząca koszty stałe związane z utrzymaniem własnej służby zdrowia, nadmiernej liczby obiektów, w tym socjalnych, nadmiernej liczby różnych służb angażujących pracowników itp.), które w ramach reorganizacji można było zlikwidować. Jednakże nie spowodowało to zasadniczego zmniejszenia udziału kosztów stałych.

5. Problemy analizy efektu dźwigni operacyjnej w praktyce

Przedstawione wyżej możliwości wykorzystania dźwigni operacyjnej w analizie finansowej napotykają w praktyce duże trudności. W praktyce bowiem zdarza się, że dane sprawozdawcze przedsiębiorstw o zmianach poziomu przychodów ze sprzedaży, kosztów działalności operacyjnej i zysku operacyjnego kształtują się odmiennie, niż wskazywałaby na to dźwignia operacyjna. W celu wyjaśnienia tego zjawiska posłużymy się danymi o dynamice przychodów z działalności operacyj-

nej, kosztów operacyjnych i wyniku operacyjnego całego sektora przedsiębiorstw w latach 1998-2005 r. Zawiera je tab. 3.

Tabela 3. Przychody z działalności operacyjnej, koszty działalności operacyjnej i wynik operacyjny sektora przedsiębiorstw w Polsce w latach 1998-2005 (w mln zł)

Wyszczególnienie	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Przychody ze sprzedaży	524,8	590,6	663,1	710,4	692,8	774,7	896,1	945,4
Koszty działalności operacyjnej	545,2	614,5	689,7	749,3	720,1	790,7	898,1	954,4
Strata operacyjna	-20,4	-23,9	-26,6	-38,9	-27,3	-16,0	-2,0	-9,0
Dynamika przychodów, kosztów i wyniku operacyjnego (rok poprzedni = 100,0)								
Przychody ze sprzedaży	–	112,5	112,3	107,1	97,5	111,8	115,7	105,5
Koszty działalności operacyjnej	–	112,7	112,2	108,6	96,1	109,8	113,6	106,3
Strata operacyjna		117,2	111,3	146,2	70,2	58,6	12,5	450,0

Źródło: obliczenia własne na podstawie Rocznika Statystycznego GUS 2006, 2004, 2000, tablica: Przychody, koszty i wynik finansowy przedsiębiorstw.

Chociaż dane te są bardzo zagregowane, to jednak mogą posłużyć do wyjaśnienia niektórych problemów związanych z praktycznym wyjaśnianiem dźwigni operacyjnej. Jak widać, w ciągu czterech lat, tj. w 2000, 2002, 2003 i 2004 r., tempo poprawy wyniku operacyjnego było wyższe od tempa wzrostu przychodów operacyjnych, a więc efekt dźwigni operacyjnej wystąpił. W ciągu pozostałych trzech lat (1999, 2001, 2005) wzrostowi przychodów operacyjnych towarzyszył szybszy wzrost kosztów operacyjnych, co powodowało zmniejszenie poziomu wyniku operacyjnego⁴. Czy to oznacza, że dźwignia operacyjna nie miała miejsca?

Taka sytuacja ma miejsce w wielu jednostkowych przypadkach. Nie oznacza to, że dźwignia operacyjna czasami funkcjonuje, a czasami nie funkcjonuje. Mechanizm dźwigni działa zawsze, gdyż nie ma praktycznie takiej sytuacji, w której w przedsiębiorstwie są tylko koszty zmienne. Zawsze jest jakiś, czasem niewielki, udział kosztów stałych. Brak zatem ujawnienia się efektu dźwigni operacyjnej wynika z wielu zakłóceń, które występują w praktyce. Wskażmy na najważniejsze z nich.

1. Ponieważ przychody, koszty i wynik finansowy liczone są w cenach bieżących, brak efektu dźwigni może wynikać z innego tempa zmian (wzrostu) cen kształtujących przychody ze sprzedaży, a innego cen kształtujących koszty operacyjne. Jeśli np. ceny sprzedaży wzrastają wolniej niż ceny kształtujące koszty, to efekt dźwigni operacyjnej może się nie ujawnić albo ujawnić się ze słabszą siłą. Ustalenie realnego efektu dźwigni operacyjnej wymaga w takim razie obliczenia tempa zmian (wzrostu) przychodów i kosztów w cenach stałych. Po takich przekształceniach efekt dźwigni operacyjnej zostanie potwierdzony.

⁴ Ponieważ we wszystkich latach wystąpiła strata operacyjna, procentowo wyrażony wzrost wyniku operacyjnego należy interpretować jako pogorszenie, a spadek – jako poprawę tego wyniku.

2. Podobne mogą być zakłócenia wynikające ze zmiany kursów walut. Jeśli przedsiębiorstwo eksportuje swoje produkty lub importuje jakieś czynniki produkcji, to zmiany kursów pomiędzy dwoma okresami powodują zniekształcenia w bieżącej wycenie w złotych przychodów lub (i) kosztów. Również w tym przypadku należy doprowadzić do obliczenia przychodów i kosztów w poziomie kursów stałych.

3. Zakłócenia dźwigni operacyjnej mogą wynikać z poniesienia przez dany podmiot dodatkowych kosztów stałych, które wcześniej nie były ponoszone, np. związanych z zaangażowaniem firmy ochroniarskiej, dokonaniem jednorazowych (w jednym roku) wydatków remontowych (np. mających na celu dostosowanie warunków technologicznych do wymagań unijnych) itp. Powoduje to wzrost kosztów stałych i ponadproporcjonalny wzrost kosztów ogółem.

4. Zakłócenia mogą wynikać również ze znacznego zwiększenia amortyzacji związanej z oddaniem do użytku inwestycji, która w danym roku nie przynosi proporcjonalnego wzrostu przychodów.

Wymieniliśmy tylko najważniejsze przyczyny zdarzeń gospodarczych, które powodują zniekształcenia w działaniu dźwigni operacyjnej. Wyeliminowanie niektórych z nich jest łatwe (np. jednorazowych dodatkowych kosztów stałych), innych bardziej skomplikowane, wymagające żmudnych przeliczeń, na podstawie czasami trudno dostępnych informacji (np. o cenach stałych dla wszystkich składników kosztów operacyjnych).

6. Wykorzystanie dźwigni operacyjnej w strategii rynkowej przedsiębiorstwa

Wiedza o sile dźwigni operacyjnej w danym przedsiębiorstwie może być bardzo przydatna w kształtowaniu strategii rynkowej, szczególnie cenowej firmy. Jak wiadomo, przedsiębiorstwa, w których stopień dźwigni jest wysoki lub bardzo wysoki, narażone są na duże ryzyko operacyjne. A stopień dźwigni jest wysoki, gdy wysoki jest udział kosztów stałych lub (i) niski jest wyjściowy poziom rentowności. Ryzyko to przejawia się w tym, że nawet niewielki spadek sprzedaży może pociągnąć za sobą znaczne pogorszenie operacyjnego wyniku finansowego. W takiej sytuacji niektóre przedsiębiorstwa starają się zapobiec pogorszeniu wyniku finansowego przez podniesienie cen sprzedaży w nadziei, że wyższe ceny przyniosą większe przychody ze sprzedaży⁵. Z obserwowanej dźwigni operacyjnej wynika, że należałoby rozważyć przyjęcie innej, całkowicie odmiennej strategii cenowej – rozważyć obniżenie, a nie podwyższenie ceny sprzedaży. Taka strategia cenowa może spowodować zwiększenie popytu na dane dobro i jeśli wzrost popytu

⁵ Z takim zachowaniem autor spotkał się w jednym z przedsiębiorstw wodociagowych, które spadek przychodów ze sprzedaży spowodowany zmniejszeniem popytu na wodę postanowiło zrekompenzować podniesieniem ceny sprzedaży. Efekt okazał się odwrotny od zamierzonego. Popyt jeszcze bardziej się obniżył, powodując dalszy spadek przychodów ze sprzedaży i wyniku operacyjnego.

będzie większy niż skala obniżenia ceny, to może to przynieść zatrzymanie spadku przychodów ze sprzedaży, a nawet ich wzrost. Wyjaśniamy tu tylko samą ideę takiej strategii wynikającą z dźwigni operacyjnej. Praktyczna realizacja takiej strategii zależy głównie od cenowej elastyczności popytu na dane dobro, charakteru rynku (konkurencyjny, zmonopolizowany), charakteru zaspokajanych potrzeb itp.

Wpływ dźwigni operacyjnej na strategię cenową coraz częściej jest widoczny w praktyce. Efektem jej wystąpienia jest pojawienie się na rynku tzw. tanich linii lotniczych, oferujących przeloty po znacznie niższych cenach niż linie tradycyjne. Droga tą poszła również kolej polska, oferując tanie linie kolejowe⁶. W tych przedsiębiorstwach udział kosztów stałych w kosztach całkowitych jest bardzo duży, a tym samym stopień dźwigni operacyjnej jest wysoki. Dzięki obniżeniu cen przez tanie linie lotnicze popyt na przeloty tymi liniami wyraźnie wzrósł, pozwalając im osiągać dodatnie wyniki finansowe (na co wpływa także obniżanie kosztów zmiennych poprzez obniżanie standardu usługi), natomiast wiele tradycyjnych linii ponosi straty.

Literatura

- [1] Bień W., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2002.
- [2] Drury C., *Rachunek kosztów*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995.
- [3] Ostaszewski J., Cicirko T., *Finanse spółki akcyjnej*, Difin, Warszawa 2005.
- [4] Sierpińska M., Jachna T., *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.
- [5] Skowronek C. (red.), *Analiza ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstwa. Zbiór przykładów i zadań*, UMCS, Lublin 2000.
- [6] Sojak S., *Rachunkowość zarządcza*, Dom Organizatora, Toruń 2003.
- [7] Świdarska G.K. (red.), *Rachunkowość zarządcza*, Poltext, Warszawa 1997.

PRACTICAL ASPECTS OF USING OPERATING LEVERAGE

Summary

Operating leverage is an important element of economic knowledge, especially in the fields of: financial management, managerial accounting, financial analysis, and business economics, etc. Therefore, definitions of operating leverage are given in almost every textbook on these subjects. However, in the majority of textbooks it has not been given much attention, especially, the potential to use the operating leverage in financial management of the firm. Similarly, financial literature neglects to discuss the practical aspects of using operating leverage in financial analysis and in the process of establishing financial strategy of the firm. Consequently, the purpose of this paper is to improve the knowledge about the benefits and problems of practical use of this financial device.

⁶ Taka propozycja pojawiła się w ostatnich miesiącach – PKP oferuje przejazd np. z Krakowa do wielu miast Polski za 29 zł.