UCHWAŁA Nr 103 RADY MINISTRÓW

z dnia 7 czerwca 1969 r.

w sprawie metod oceny i klasyfikowania nowo rozpoczynanych inwestycji przemysłowych w latach 1971—1975.

Pogłębienie metod programowania i planowania inwestycji wymaga, by przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych wykorzystywać w maksymalnym stopniu wyniki ekonomicznej analizy celowości i efektywności inwestycji, przeprowadzanej zarówno w odniesieniu do odrębnie ujmowanych, poszczególnych przedsięwzięć, zadań i zakupów inwestycyjnych, jak i do kompleksowo, łącznie ujętych zamierzeń i programów. Podstawowym warunkiem poprawności tych analiz jest przestrzeganie wymogu wiarygodności wyceny poszczególnych elementów nakładów i efektów inwestycji. W celu określenia metod i kryteriów oceny, jakie powinny być stosowane w przemyśle państwowym i spółdzielczym przy opracowywaniu wniosków i propozycji uwzględnienia poszczególnych inwestycji w programach rozwoju określonych gałęzi przemysłu oraz włączenia tych inwestycji do planów gospodarczych właściwych zjednoczeń i resortów oraz narodowego planu gospodarczego — Rada Ministrów uchwala, co następuje:

§ 1. 1. Inwestycje w przemyśle państwowym i spółdzielczym, polegające na:

1) budowie nowych zakładów produkcyjnych,
2) rozbudowie zakładów istniejących,
3) modernizacji urządzeń produkcyjnych,
4) poważniejszych zakupach środków produkcji,

których realizację zamierza się rozpocząć w latach 1971—1975, powinny być ocenione i sklasyfikowane z punktu widzenia ekonomicznej celowości i efektywności.

2. W przedsiębiorstwach i zjednoczeniach ocenę i klasyfikację należy przeprowadzać przy udziale załóg i aktywu gospodarczego. Należy przy tym — w oparciu o konkretne dane liczbowe rozpatrywanej inwestycji — wyjaśnić czynniki decydujące o jej efektywności, porównać poziom techniczny i organizacyjny oraz efekty uzyskiwane dzięki inwestycji z przodującymi osiągnięciami krajowymi i w miarę możliwości zagranicznymi (w szczególności w zakresie wydajności pracy i zużycia materiałowego), jak również wyjaśnić inne czynniki wpływające na ocenę efektywności.

3. Przy ocenie i klasyfikacji inwestycji, o których mowa w ust. 1, należy uwzględniać nakłady, jakie w związku z eksploatacją inwestycji są konieczne do zapewnienia właściwych warunków zdrowotności załogi oraz bezpieczeństwa i higieny pracy (bhp).

4. Klasyfikacji, o której mowa w ust. 1, nie podlegają:

1) drobniejsze zakupy środków produkcji,
2) inwestycje nieprodukcyjne realizowane w formie wyodrębnionych przedsięwzięć lub zadań inwestycyjnych,
3) inwestycje mające na celu doprowadzenie działalności produkcyjnej do warunków wymaganych przez odpowiednie normy i przepisy (inwestycje antyawaryjne, inwestycje dotyczące poprawy bhp i warunków zdrowotności załogi, eliminacji zanieczyszczeń atmosfery, oczyszczania ścieków, stworzenia prawidłowych warunków transportu i magazynowania itp.).

Ponadto właściwi ministrowie (kierownicy urzędów centralnych) mogą wyłączyć spod klasyfikacji inwestycje, których nie można oceniać z punktu widzenia określonych efektów produkcyjnych, gdyż konieczność ich podjęcia wynika ze specyficznych dla danych branż, technicznych warunków, jakie muszą być dotrzymywane dla racjonalnego (efektywnego) kontynuowania procesu produkcji.

5. Właściwi ministrowie (kierownicy urzędów centralnych) określą kwotę zakupu środków produkcji, począwszy od której zakup tych środków traktuje się jako poważniejszy i podlegający klasyfikacji. Należy kierować się przy tym następującymi wytycznymi:

1) dla przemysłu lekkiego, spożywczego i niektórych branż przemysłu chemicznego (np. przemysł farmaceutyczny, farb i lakierów) kwotę tę należy w zasadzie określić w wysokości 3 mln zł, a dla pozostałych przemysłów w wysokości 6 mln zł;
2) niezależnie od wysokości kwoty zakupu klasyfikacją powinny być objęte inwestycje zawierające importowane maszyny i urządzenia.

§ 2. 1. Metody klasyfikowania inwestycji, o których mowa w § 1 ust. 1, są określone w wytycznych, stanowiących załącznik do uchwały. W wytycznych tych wyodrębniono:

1) metody klasyfikowania inwestycji o poważniejszym znaczeniu gospodarczym, w odniesieniu do których uwzględnia się szerszy zakres kryteriów klasyfikacji,

2) metody klasyfikowania pozostałych (mniejszych) inwestycji, w odniesieniu do których uwzględnia się węższy (uproszczony) zakres tych kryteriów.

2. Właściwi ministrowie (kierownicy urzędów centralnych) określą kwotę nakładów inwestycyjnych, w zależności od której inwestycje należy kwalifikować do grupy inwestycji o poważniejszym znaczeniu gospodarczym bądź do inwestycji mniejszych. Należy zwracać przy tym uwagę, by do grupy inwestycji o poważniejszym znaczeniu gospodarczym kwalifikować inwestycje polegające na budowie nowych zakładów produkcyjnych, rozbudowie bądź modernizacji zakładów czynnych równoważnej budowie nowych zakładów produkcyjnych oraz inne inwestycje, które posiadają poważny wpływ na tempo rozwoju i unowocześnienie struktury produkcji poszczególnych branż.

§ 3. 1. Spośród inwestycji podlegających klasyfikacji należy włączać do planów gospodarczych w pierwszym rzędzie te inwestycje, które w myśl zasad załączonych wytycznych są zakwalifikowane do jednej z pierwszych czterech klas efektywności. Należy przy tym preferować inwestycje zakwalifikowane do klas wyższych.

2. Ocenę i klasyfikację, przeprowadzoną w celu włączenia inwestycji do planu gospodarczego, należy sukcesywnie aktualizować w toku przeprowadzanych w późniejszym okresie prac projektowych i realizacji inwestycji. W razie gdy w wyniku aktualizacji inwestycja zostanie zakwalifikowana do niższej niż poprzednio klasy, może nastąpić zweryfikowanie programu inwestycyjnego. Jeśli natomiast aktualizacja wykaże poprawę klasyfikacji, należy dążyć do przyspieszenia realizacji inwestycji, wykorzystując w szczególności na te cele rezerwy środków inwestycyjnych.

3. Inwestycje zakwalifikowane do piątej klasy efektywności mogą być włączone do planów gospodarczych w wypadkach wyjątkowych, zwłaszcza uzasadnionych względami bilansowymi.

4. Celowość podejmowania i włączania do planów gospodarczych inwestycji nie podlegających klasyfikacji powinna być uzasadniona w trybie przewidzianym w obowiązujących instrukcjach Komisji Planowania przy Radzie Ministrów, dotyczących opracowania projektu narodowego planu gospodarczego na lata 1971—1975.

§ 4. Zobowiązuje się zainteresowanych ministrów i kierowników urzędów centralnych do określenia w ciągu czterech tygodni od ogłoszenia niniejszej uchwały wielkości nakładów, o których mowa w § 1 ust. 5 i § 2 ust. 2, oraz do realizacji zobowiązań, o których mowa w ust. 29, 30 i 39 załączonych wytycznych.

§ 5. Przewodniczący Komitetu Drobnej Wytwórczości dostosuje przepisy załączonych wytycznych do specyfiki inwestycji podejmowanych w państwowym przemyśle terenowym i spółdzielczości, a w razie potrzeby określi w sposób odmienny od ustaleń zawartych w §§ 1 i 2 zakres inwestycji podlegających klasyfikacji oraz zasady kwalifikowania inwestycji do grupy posiadającej poważne znaczenie gospodarcze oraz do inwestycji mniejszych.

§ 6. Zobowiązuje się Przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów, zainteresowanych ministrów (kierowników urzędów centralnych) oraz prezesów zarządów centralnych związków spółdzielczych do przeprowadzenia — przy współudziale Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego i Naczelnej Organizacji Technicznej — wszechstronnego instruktażu i wdrożenia w nadzorowanych organizacjach przemysłowych postanowień załączonych wytycznych.

§ 7. 1. Dla przeprowadzenia oceny i klasyfikacji inwestycji należy stosować ceny dewizowe, przyjęte w kontraktach na lata 1971—1975 lub na okres dłuższy. W braku cen kontraktowych stosować należy ceny roku 1968 uwzględniając przewidywane zmiany tych cen w okresie planu pięcioletniego 1971—1975 r. W tym wypadku poziom cen należy ustalać w porozumieniu z właściwymi centralami lub przedsiębiorstwami handlu zagranicznego.

2. Zobowiązuje się Ministra Handlu Zagranicznego do zorganizowania regularnej informacji dotyczącej kształtowania się cen dewizowych poszczególnych towarów, w zakresie niezbędnym do przeprowadzania oceny i klasyfikacji inwestycji zgodnie z załączonymi wytycznymi.

§ 8. Uchwała wchodzi w życie z dniem ogłoszenia.

Prezes Rady Ministrów: w z. *P. Jaroszewicz*
Wiceprezes Rady Ministrów

Załącznik do uchwały nr 103 Rady Ministrów z dnia 7 czerwca 1969 r. (poz. 186).

RAMOWE WYTYCZNE

w sprawie metod oceny i klasyfikowania inwestycji przemysłowych, nowo rozpoczynanych w latach 1971—1975, z punktu widzenia ekonomicznej efektywności.

I. Uwagi wstępne.

1. Przy podejmowaniu decyzji o wprowadzaniu do planów gospodarczych inwestycji przemysłowych rozpoczynanych w latach 1971—1975 powinna być przestrzegana zasada, w myśl której kolejność włączania inwestycji zależy od ich efektywności ekonomicznej, tj. od relacji między spodziewanymi efektami inwestycji a nakładami, których wymagać będzie ich uzyskanie. Cele stawiane przed poszczególnymi inwestycjami w postaci zaspokojenia potrzeb odbiorców krajowych lub uzyskania środków dewizowych powinny być osiągane przy możliwie jak najmniejszych nakładach pracy, surowców i materiałów oraz środków inwestycyjnych.

2. Dla wzajemnego porównania inwestycji przynoszących różne jakościowo efekty użytkowe (tj. efekty, które zaspokajają różne rodzaje potrzeb) niezbędne jest przyjęcie określonych, w miarę możliwości porównywalnych mierników różnych efektów. Przyjmuje się, że miernikami takimi przede wszystkim są:

1) wartość wytworzonych produktów wyrażona w cenach rynku krajów socjalistycznych (KS) lub krajów kapitalistycznych (KK),
2) wartość w cenach zbytu produktów dostarczanych na zaopatrzenie ludności.

Dewizowe ujęcie wartości produktów stosować należy nie tylko wtedy, gdy produkty uzyskiwane dzięki inwestycji będą skierowane na eksport, lecz także wówczas, gdy są one przeznaczone na zaspokojenie potrzeb krajowych, a posiadają cenę dewizową. Efektywność produkcji jest wówczas oceniana z punktu widzenia jej wartości w warunkach rynku światowego. Wartość w cenach zbytu produktów dostarczanych na cele konsumpcyjne jest z punktu widzenia oceny efektywności zniekształcona w odniesieniu do artykułów obciążonych szczególnie wysokim podatkiem obrotowym (wyroby spirytusowe, niektóre wyroby przemysłu lekkiego itp.) oraz w od-

niesieniu do produktów, których ceny — z określonych względów bieżącej polityki gospodarczej — nie zapewniają właściwego poziomu rentowności. Również w tych wypadkach należy dążyć do dewizowego ujęcia wartości produkcji.

3. Jeżeli inwestycja ma na celu wytwarzanie elementów kooperacyjnych, nie występujących w obrocie zagranicznym, zaspokojenie potrzeb socjalnych, bezpieczeństwa i higieny pracy, zapewnienie właściwych warunków środowiska bytu człowieka (np. przeciwdziałanie zanieczyszczaniu powietrza, wody) itp., to efektów inwestycji nie można prawidłowo wyrazić za pomocą wymienionych mierników. Możliwości porównań i oceny różnych inwestycji są wówczas ograniczone. O celowości podjęcia tego rodzaju inwestycji decydują przesłanki bilansowe w odniesieniu do kooperacji oraz odrębne kryteria w odniesieniu do inwestycji pozostałych. Dążyć należy w tym wypadku do minimalizacji nakładów ponoszonych w celu osiągnięcia określonego efektu.

4. Dla zwiększenia efektywności zamierzonych inwestycji zasadnicze znaczenie ma uwzględnianie takich rozwiązań technicznych i organizacyjnych, dzięki którym następuje zmniejszenie nakładów niezbędnych do uzyskania żądanego efektu. Dotyczy to:

1) obniżania materiałochłonności, tj. zmniejszenia zużycia surowców, paliw, energii i innych materiałów na jednostkę spodziewanego efektu,
2) obniżania pracochłonności, tj. podniesienia wydajności pracy, a więc uzyskiwania możliwie wysokich efektów produkcyjnych na jednego zatrudnionego,
3) obniżania majątkochłonności produkcji, tzn. obniżania relacji między rozmiarami środków trwałych (bądź nakładów inwestycyjnych) a wielkością produkcji uzyskiwanej przy ich pomocy; oznacza to dążenie do powiększania produktywności środków trwałych, czyli do uzyskiwania możliwie dużej produkcji w relacji do jednostki środków trwałych.

Im niższe są wymienione wyżej relacje materiałochłonności, pracochłonności oraz majątkochłonności, tym bardziej efektywna i korzystniejsza jest dana inwestycja.

5. Przy poszukiwaniu takich rozwiązań technicznych (konstrukcyjnych, technologicznych) oraz dotyczących organizacji procesów produkcyjnych, które pozwalają na osiągnięcie możliwie jak najniższego poziomu relacji wymienionych w ust. 4, należy jednocześnie zwracać uwagę na uzyskanie poprawy (obniżenia) tych relacji w porównaniu z przodującymi, działającymi już, zakładami o zbliżonym profilu produkcyjnym lub — w odniesieniu do rozbudowy i modernizacji istniejącego zakładu — w porównaniu z dotychczasowym ich poziomem w danym zakładzie.

6. Najkorzystniejsze będą takie inwestycje, które wykazują najlepszy poziom wszystkich wymienionych relacji (z punktu widzenia obydwu przesłanek wymienionych w ust. 5). W rzeczywistości okazuje się jednak często, że uzyskanie oszczędności jednego rodzaju nakładów odbywać się musi kosztem zwiększenia innych nakładów. Typowymi przypadkami są w tej dziedzinie: zmniejszenie zużycia jednego rodzaju materiałów wobec zastąpienia ich innymi, zmniejszenie pracochłonności wobec powiększenia majątkochłonności itp. Z tych przyczyn nie wystarcza odrębne badanie i ocena, jak w poszczególnych możliwych rozwiązaniach (wariantach) inwestycji kształtować się będą relacje poszczególnych rodzajów nakładów w stosunku do efektów, ale konieczne jest także łączne ich ujęcie. Łączną relację wszystkich nakładów, tj. płac, kosztów zużycia materiałów i pozostałych kosztów oraz wartości środków trwałych, do spodziewanych efektów inwestycji ujmuje syntetyczny wskaźnik efektywności. Jednak wartość majątku trwałego ze względu na swój odmienny ekonomicznie charakter nie może być bezpośrednio sumowana z kosztami bieżącymi, jak płace, koszty materiałowe i in. W związku z tym nakłady inwestycyjne skierowane na stworzenie środków trwałych ujmuje się w rachunku wskaźników efektywności w określonej proporcji (tj. w określonym procencie), co jednocześnie wskazuje na to, w jakim stopniu zmniejszenie kosztów bieżących kompensuje podwyższenie nakładów inwestycyjnych.

7. Przy porównywaniu poszczególnych inwestycji z punktu widzenia relacji między nowo wprowadzanymi środkami trwałymi a uzyskiwanym dzięki temu efektem produkcyjnym istotne znaczenie ma nie tylko łączna kwota nakładów inwestycyjnych związanych z każdą z inwestycji, ale także długość okresu, w którym poniesione nakłady nie dają jeszcze efektów produkcyjnych (długość tzw. okresu zamrożenia nakładów w czasie budowy). Im okres taki jest krótszy, tym dana inwestycja jest korzystniejsza.

8. Istotnym warunkiem określającym poziom efektywności inwestycji, szczególnie w razie budowy nowego i rozbudowy istniejącego zakładu, jest zapewnienie wymaganej pod względem wielkości i kwalifikacji siły roboczej. Od stopnia zapewnienia i przygotowania siły roboczej, przede wszystkim wysoko kwalifikowanej, zależy bezpośrednio długość okresu dochodzenia do projektowej zdolności produkcyjnej oraz osiągnięcie i przekroczenie zaprojektowanych, ilościowych i jakościowych parametrów inwestycji, takich jak: jakość produkcji, poziom jednostkowych kosztów własnych, zużycie deficytowych materiałów itd. Pokrycie zapotrzebowania na siłę roboczą należałoby rozpatrywać w świetle warunków zbilansowania w danym regionie. Zapewnienie kadr o specjalnych, wyższych kwalifikacjach wymagać może niejednokrotnie — gdy zapotrzebowanie związane z daną inwestycją przekracza określony procent aktualnego zatrudnienia kadr danej specjalności w tym regionie lub w ogóle brak kadr tego typu — uruchomienia specjalnych programów doszkalania lub innych przedsięwzięć (np. rozszerzenia budownictwa mieszkaniowego w danym regionie). W takich wypadkach istnienie programu przygotowania kadr z odpowiednim wyprzedzeniem jest zasadniczym warunkiem osiągnięcia założonej efektywności danej inwestycji,

9. Aby umożliwić sklasyfikowanie poszczególnych inwestycji pod względem efektywności ekonomicznej oraz uszeregować je według kolejności wskazującej, które z nich są szacunkowo bardziej korzystne w porównaniu z innymi, wytyczne niniejsze wprowadzają usystematyzowany zbiór wskaźników, z których każdy służy do oceny, w jakim stopniu dana inwestycja jest korzystna z punktu widzenia określonego kryterium. Wskaźniki te dają charakterystykę różnorodnych cech inwestycji (które — jak podkreślono wyżej — powinny być szczegółowo analizowane w toku prac nad znalezieniem najkorzystniejszych wariantów rozwiązań). Wobec tego, że do sklasyfikowania poszczególnej inwestycji konieczna jest uogólniona charakterystyka ujmująca powyższe cechy szczegółowe, przyjęto w wytycznych metodę równoległego określania kilku wskaźników (nie zaś tylko jednego, syntetycznego). Ten sposób postępowania powinien pozwolić na ocenę efektywności inwestycji z możliwie dużym przybliżeniem.

10. Wprowadzonych metod klasyfikacji inwestycji nie traktuje się jako wyłącznych przesłanek do podejmowania decyzji rozwojowych w ramach poszczególnych gałęzi i branż przemysłu. Wprowadzane metody mają istotne znaczenie, lecz występować powinny równolegle z innymi metodami i technikami planowania (prognozy popytu, prognozy przekształceń technicznych, kompleksowe rachunki bilansowe i programowania optymalizacyjnego itp.). Z tych względów wystąpić mogą wypadki, w których:

1) zalecane metody klasyfikacji nie będą mogły być w praktyce stosowane,

2) dopuszcza się włączenie do planu tych inwestycji, które z punktu widzenia podanych kryteriów oceniane będą jako mało korzystne, lecz konieczność ich realizacji wynika z innych przesłanek.

Wypadki takie (będące wynikiem ułomności struktury cen krajowych, braku możliwości prawidłowego przypisania niektórym towarom odpowiadających im cen dewizowych, trudności prawidłowej oceny prawdopodobieństwa zmian cen sprzedaży przy istotnej zmianie rozmiarów zbytu itp.) nie zmniejszają potrzeby coraz szerszego wprowadzania metod oceny bezwzględnego poziomu efektywności oraz potrzeby działania w kierunku ograniczania wpływu czynników, które obecnie osłabiają miarodajność tej metody przy podejmowaniu decyzji.

11. Metody klasyfikacji inwestycji wprowadzone niniejszymi wytycznymi nie zastępują ogólnych zasad rachunku ekonomicznej efektywności inwestycji (wprowadzonych zarządzeniem nr 39 Przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów z dnia 29 maja 1962 r.), lecz stanowią ich uzupełnienie i rozszerzenie. Należy zwrócić uwagę, że wspomniane zasady ogólne dotyczą wyboru sposobu realizacji określonego z góry efektu produkcyjnego, służą więc do wyboru jednego z dostępnych wariantów realizacji inwestycji (wariantu o najniższych łącznych nakładach). Celem niniejszych wytycznych jest dostarczenie przesłanek do oceny bezwzględnego poziomu efektywności, nie tylko oceny porównawczej. Warunkiem prawidłowej oceny bezwzględnego poziomu efektywności (tzn. relacji między wartością nakładów a wartością efektów) jest dostatecznie miarodajna wycena spodziewanych efektów. W miarę doskonalenia systemu cen rozwiązania przyjmowane w wytycznych będą w przyszłości udoskonalane i ujednolicane.

12. Wytyczne niniejsze omawiają:

1) w części II ogólne zasady klasyfikacji inwestycji,
2) w części III sposób zaliczania inwestycji do poszczególnych klas:
   a) w odniesieniu do inwestycji o poważniejszym znaczeniu gospodarczym,
   b) w odniesieniu do inwestycji mniejszych,
3) w części IV sposób obliczania wskaźników klasyfikacyjnych,
4) w części V sposób przygotowywania oceny efektywności w czynnych przedsiębiorstwach przemysłowych,
5) w części VI przepisy końcowe.

II. Ogólne zasady klasyfikacji inwestycji.

13. W ramach inwestycji objętych zakresem wytycznych klasyfikuje się oddzielnie:

1) poszczególne zadania inwestycyjne, które zamierza się rozpocząć w latach 1971—1975,
2) przedsięwzięcia inwestycyjne zawierające określoną liczbę oddzielnie sklasyfikowanych zadań.

Jeżeli klasyfikacji podlegają zakupy środków trwałych, należy zgrupować oddzielne zakupy poszczególnych środków w całość, która dopiero łącznie umożliwia uzyskanie końcowych efektów inwestycji (w postaci przyrostu wielkości produkcji bądź zamierzonego obniżenia jej kosztów) i tę całość poddawać klasyfikacji. Przez „inwestycje" rozumie się przedsięwzięcia lub zadania inwestycyjne, które zamierza się rozpocząć w latach 1971—1975, bądź — w wypadku zakupów środków trwałych — łączny zakup wszystkich środków, które są niezbędne do uzyskania końcowego efektu inwestycji.

14. Każda inwestycja objęta zakresem wytycznych powinna być zaliczona do jednej z pięciu klas efektywności. Klasa I zawiera inwestycje o relatywnie najwyższej efektywności, klasy następne inwestycje o stopniowo obniżającej się efektywności, przy czym klasa IV zawiera inwestycje, które uznaje się za ekonomicznie efektywne w sposób dostateczny. Realizacja inwestycji zaliczonych do klasy V wymaga odrębnego uzasadnienia.

Jeśli przeprowadzona ocena efektywności upoważnia do zakwalifikowania całego przedsięwzięcia inwestycyjnego do odpowiedniej klasy efektywności, można wówczas uważać, że wszystkie zadania inwestycyjne, objęte tym przedsięwzięciem, należą do tejże klasy efektywności. Jednakże:

1) zakwalifikowanie przedsięwzięcia do danej klasy nie zwalnia od obowiązku analizy poszczególnych zadań inwestycyjnych,
2) gdy w ramach przedsięwzięcia, zaliczonego do jednej z pierwszych czterech klas efektywności, określone zadanie zostaje zaliczone do klasy V lub nie spełnia jej kryteriów, to włączenie zadania do planu może nastąpić tylko wówczas, gdy brak innych rozwiązań techniczno-organizacyjnych, które umożliwiłyby rezygnację z realizacji tego zadania.

15. O zakwalifikowaniu inwestycji do odpowiedniej klasy efektywności decyduje wysokość wskaźników, które charakteryzują podstawowe, wybrane cechy inwestycji i wyrażają kryteria przyjęte za podstawę oceny. Kryteria te dotyczą:

1) efektywności produkcji, wyrażonej stosunkiem łącznych nakładów (nakładów na inwestycje oraz na bieżącą jej eksploatację) do wartości produkcji wyrażonej w cenach dewizowych bądź w cenach zbytu wyprowadzonych z cen detalicznych,
2) okresu zwrotu nakładów inwestycyjnych poprzez przewidywany przyrost akumulacji finansowej,
3) okresu spłaty kapitałowych wydatków dewizowych (na (import maszyn, urządzeń itp., oraz ewentualny zakup licencji) poprzez przewidywany zysk kalkulacyjny,
4) długości cyklu realizacji inwestycji,
5) postępu techniczno-ekonomicznego w zakresie wydajności pracy, materiałochłonności i kapitałochłonności produkcji.

Pod warunkiem utrzymania normatywnych cykli budowy inwestycje surowcowe mogą być zaliczone do odpowiednich klas z pominięciem kryterium długości cyklu realizacji. W ramach danej klasy efektywności należy preferować inwestycje o dobrym pokryciu zapotrzebowania na siłę roboczą i których produkcja oparta będzie na zużyciu surowców i materiałów krajowych lub łatwo dostępnych, importowanych z KS.

16. W odniesieniu do inwestycji o poważniejszym znaczeniu gospodarczym, których wielkość produkcji może być wyrażona w cenach dewizowych, stosuje się:

1) kryterium efektywności produkcji (w oparciu o dewizową jej wycenę), uzupełnione kryterium okresu spłaty kapitałowych wydatków dewizowych,
2) kryterium długości cyklu realizacji,
3) kryterium postępu techniczno-ekonomicznego.

Jeżeli produkcja, którą przewiduje się uzyskać w wyniku realizacji inwestycji, jest przeznaczona na zaopatrzenie ludności i nie może być wyrażona w cenach dewizowych, to stosuje się:

1) kryterium efektywności produkcji, oparte na wartości produkcji w cenach zbytu wyprowadzonych z cen detalicznych,
2) kryterium długości cyklu realizacji,
3) kryterium postępu techniczno-ekonomicznego.

W razie gdy inwestycja polega na modernizacji i rozbudowie czynnych zakładów, kryteria powyższe uzupełnia się kryterium okresu zwrotu nakładów inwestycyjnych poprzez przyrost akumulacji finansowej.

17. W odniesieniu do inwestycji o mniejszym znaczeniu gospodarczym (inwestycji mniejszych) stosuje się:

1) kryterium okresu zwrotu nakładów inwestycyjnych poprzez przyrost akumulacji finansowej,
2) kryterium postępu techniczno-ekonomicznego,

a jeżeli przewidywany dzięki inwestycji przyrost produkcji jest przeznaczony na eksport:

3) kryterium okresu zwrotu nakładów inwestycyjnych poprzez przyrost zysku kalkulacyjnego,
4) kryterium postępu techniczno-ekonomicznego.

18. Dla zaliczenia inwestycji do którejkolwiek z 5 klas efektywności konieczne jest, by oprócz podanych kryteriów (ust. 15—17) spełnione były dwa następujące warunki:

1) zbyt produktów, które zamierza się uzyskać dzięki inwestycji, powinien być zapewniony co najmniej przez okres, w którym nakłady inwestycyjne zostaną zwrócone poprzez akumulację finansową osiągniętą dzięki danej inwestycji (w odniesieniu do produktów przeznaczonych na eksport — poprzez zysk kalkulacyjny),
2) pokrycie zapotrzebowania na siłę roboczą, w szczególności kadrę o wyższych kwalifikacjach, jest zapewnione. W świetle przepisów ust. 8 i 15 przygotowanie pokrycia zapotrzebowania na siłę roboczą należy traktować jako istotny warunek oceny efektywności inwestycji.

19. Jeżeli grupa rozpatrywanych inwestycji tworzy wzajemnie powiązany układ produkcyjno-inwestycyjny (tzn. obejmuje łącznie inwestycje, których celem jest wytwarzanie produktów finalnych, wychodzących poza zakres danej branży, oraz inwestycje, których celem jest wytwarzanie półfabrykatów, elementów kooperacyjnych itp., zużywanych do wytwarzania tych produktów finalnych), wówczas dopuszcza się wprowadzenie odpowiedniej adaptacji przepisów niniejszych wytycznych. W wypadkach tych dla oceny całego układu można stosować:

1) kryterium efektywności produkcji w ujęciu dewizowym lub w cenach zbytu,
2) kryterium postępu techniczno-ekonomicznego w odniesieniu do zadań (przedsięwzięć) inwestycyjnych związanych bezpośrednio z wytwarzaniem głównych produktów finalnych układu,
3) warunek zachowania normatywnego cyklu budowy każdej inwestycji składającej się na układ inwestycyjno-produkcyjny.

Jeśli otrzymane wielkości wskaźników upoważniają do zakwalifikowania całego układu do odpowiedniej klasy efektywności, można wówczas uważać, że wszystkie inwestycje objęte tym układem należą do tejże klasy efektywności. Jednakże:

1) zakwalifikowanie układu do danej klasy nie zwalnia od obowiązku analizy poszczególnych zadań i przedsięwzięć inwestycyjnych,
2) gdy w ramach układu, zaliczonego do jednej z pierwszych czterech klas efektywności, określona inwestycja kwalifikuje się do klasy V lub nie spełnia jej kryteriów, to jej włączenie do planu może nastąpić tylko wówczas, gdy brak innych rozwiązań techniczno-organizacyjnych, które umożliwiłyby rezygnację z realizacji tej inwestycji.

Należy zwrócić uwagę, że w razie oceny efektywności całego układu produkcyjno-inwestycyjnego konieczne jest:

1) jako produkcję traktować wartość produktów finalnych przewidzianych do sprzedaży poza dany układ (wycenionych odpowiednio w cenach dewizowych lub cenach zbytu),
2) jako nakłady inwestycyjne traktować łączne kwoty nakładów na wszystkie przedsięwzięcia (zadania) i zakupy wchodzące w zakres rozpatrywanego układu,
3) jako bieżące koszty produkcji traktować sumę kosztów dotyczących działalności produkcyjnej objętej układem, jednakże po wyeliminowaniu wartości wzajemnych dostaw materiałowych (półfabrykatów, elementów kooperacyjnych itp.) dokonywanych w ramach układu,
4) sporządzenie bilansowego rozliczenia, które wskaże:
   a) jaką część łącznych efektów produkcyjnych poszczególnych inwestycji zaliczono do kategorii produkcji finalnej, jaką zaś do kategorii wewnętrznych powiązań zaopatrzeniowo-kooperacyjnych,
   b) jak oceniono łączną wartość kosztów produkcji układu, na podstawie której — po odjęciu dostaw wewnętrznych — oszacowano koszty produkcji w ujęciu netto.

III. Sposób zaliczania inwestycji do poszczególnych klas.

A. Inwestycje o poważniejszym znaczeniu gospodarczym.

20. Inwestycje dzieli się na dwie grupy:

1) inwestycje, których produkcja może być wyrażona w cenach dewizowych, gdyż jest przeznaczona na eksport lub stanowi przedmiot obrotów handlu zagranicznego,
2) inwestycje, których produkcja jest przeznaczona na zaopatrzenie ludności i nie może być wyrażona w cenach dewizowych.

21. W odniesieniu do inwestycji, których produkcja może być wyrażona w cenach dewizowych, stosuje się następujący sposób klasyfikowania:

Do klasy I zalicza się inwestycje w razie spełnienia wszystkich niżej podanych kryteriów:

1) efektywność dewizowa produkcji, mierzona wskaźnikiem „E_d", tj. stosunkiem odpowiednio ustalonych łącznych nakładów do wartości produkcji wyprowadzonej z cen dewizowych *) — nie może przekraczać wielkości 0,7, co oznacza, że łączne nakłady nie mogą przekraczać 9,5 zł/zł dewizowy w razie wyceny dewizowej według rynku KS bądź 49 zł/dolar USA w razie wyceny dewizowej według rynku KK,
2) okres spłaty kapitałowych wydatków dewizowych, mierzony wskaźnikiem „T_{zk}", nie powinien przekraczać 1,5 r., tzn. w tym okresie wielkość powyższych wydatków powinna być pokryta przez zysk kalkulacyjny,
3) długość cyklu realizacji inwestycji nie powinna przekraczać wielkości określonej przez właściwe ministerstwo w granicach 2—3 lat,
4) łączny wskaźnik postępu techniczno-ekonomicznego powinien przekraczać poziom uznany za bazowy (zgodnie z wytycznymi właściwego ministerstwa) w stopniu określonym przez to ministerstwo, co najmniej jednak o 10%,
5) zużycie materiałowe (zużycie surowców, materiałów, półfabrykatów, detali itp.) pochodzić powinno z produkcji krajowej bądź z importu z KS,
6) co najmniej 30% produkcji może być przeznaczone na eksport bądź zastąpi dotychczasowy import.

Ponadto gdy rozpatruje się inwestycję, polegającą na rozbudowie i modernizacji czynnego zakładu:

7) okres zwrotu nakładów inwestycyjnych poprzez przyrost akumulacji finansowej, mierzony wskaźnikiem „T_r", nie powinien przekraczać 3 lat.

Do klasy II zalicza się inwestycje w razie spełnienia wszystkich niżej podanych kryteriów:

1) efektywność dewizowa produkcji, mierzona wskaźnikiem „E_d", nie może przekraczać wielkości 0,75 (co odpowiada 10,1 zł/zł dewizowy w razie wyceny dewizowej według rynku KS bądź 52,5 zł/dolar USA w razie wyceny dewizowej według rynku KK),

*) Sposób obliczania poszczególnych wskaźników, ustalania nakładów, wartości produkcji itp. podano w części IV.

2) okres spłaty kapitałowych wydatków dewizowych mierzony wskaźnikiem „T_{zk}" nie powinien przekraczać 2 lat,
3) długość cyklu realizacji inwestycji nie powinna przekraczać wielkości określonej przez właściwe ministerstwo w granicach 2—3,5 lat,
4) łączny wskaźnik postępu techniczno-ekonomicznego powinien przekraczać poziom uznany za bazowy w stopniu określonym przez właściwe ministerstwo, co najmniej jednak o 7%.

Ponadto, gdy rozpatruje się inwestycję polegającą na rozbudowie i modernizacji czynnego zakładu,

5) okres zwrotu nakładów inwestycyjnych poprzez przyrost akumulacji finansowej, mierzony wskaźnikiem T_r, nie powinien przekraczać 4 lat.

Dopuszcza się zaliczenie inwestycji do klasy II, pomimo że z punktu widzenia okresu spłaty kapitałowych wydatków dewizowych (pkt 2) oraz długości cyklu inwestycyjnego (pkt 3) należałoby ją zaliczyć do klasy III.

Do klasy III zalicza się inwestycje w razie spełnienia wszystkich niżej podanych kryteriów:

1) efektywność dewizowa produkcji, mierzona wskaźnikiem „E_d", nie może przekraczać wielkości 0,8 (co odpowiada 10,8 zł/zł dewizowy w razie wyceny dewizowej według rynku KS bądź 56 zł/dolar USA w razie wyceny dewizowej według rynku KK),
2) okres spłaty kapitałowych wydatków dewizowych, mierzony wskaźnikiem „T_{zk}", nie powinien przekraczać 2,5 lat,
3) długość cyklu realizacji inwestycji nie powinna przekraczać wielkości określonej przez właściwe ministerstwo w granicach 3—4 lat,
4) łączny wskaźnik postępu techniczno-ekonomicznego powinien przekraczać poziom uznany za bazowy w stopniu określonym przez właściwe ministerstwo, co najmniej jednak o 4%.

Ponadto gdy rozpatruje się inwestycję polegającą na rozbudowie i modernizacji czynnego zakładu,

5) okres zwrotu nakładów inwestycyjnych poprzez przyrost akumulacji finansowej, mierzony wskaźnikiem T_r, nie powinien przekraczać 5 lat.

Dopuszcza się zaliczenie inwestycji do klasy III, pomimo że z punktu widzenia okresu spłaty kapitałowych wydatków dewizowych (pkt 2) oraz długości cyklu inwestycyjnego (pkt 3) należałoby ją zaliczyć do klasy IV.

Do klasy IV zalicza się inwestycję w razie spełnienia wszystkich niżej podanych kryteriów:

1) efektywność dewizowa produkcji, mierzona wskaźnikiem „E_d", nie może przekraczać wielkości 0,85 (co odpowiada 11,5 zł/zł dewizowy w razie wyceny dewizowej według rynku KS bądź 60 zł/dolar USA w razie wyceny dewizowej według rynku KK),
2) okres spłaty kapitałowych wydatków dewizowych, mierzony wskaźnikiem „T_{zk}", nie powinien przekraczać 3,5 lat,
3) długość cyklu realizacji inwestycji nie powinna przekraczać wielkości określonej przez właściwe ministerstwo w granicach 3—4 lat,
4) łączny wskaźnik postępu techniczno-ekonomicznego powinien kształtować się w wysokości określonej przez właściwe ministerstwo, nie niżej jednak od poziomu bazowego.

Ponadto gdy rozpatruje się inwestycję polegającą na rozbudowie i modernizacji czynnego zakładu,

5) okres zwrotu nakładów inwestycyjnych poprzez przyrost akumulacji finansowej, mierzony wskaźnikiem „T_r", nie powinien przekraczać 6 lat.

Dopuszcza się zaliczenie inwestycji do klasy IV, pomimo że z punktu widzenia okresu spłaty kapitałowych wydatków dewizowych (pkt 2) oraz długości cyklu inwestycyjnego (pkt 3) należałoby ją zaliczyć do klasy V.

Do klasy V zalicza się inwestycje w razie spełnienia wszystkich niżej podanych kryteriów:

1) efektywność dewizowa produkcji, mierzona wskaźnikiem „E_d", nie może przekraczać wielkości 1 (co odpowiada 13,5 zł/zł dewizowy w razie wyceny dewizowej według rynku KS bądź 70 zł/dolar USA w razie wyceny dewizowej według rynku KK),
2) okres spłaty kapitałowych wydatków dewizowych, mierzony wskaźnikiem „T_{zk}", nie powinien przekraczać 4,5 lat,
3) długość cyklu realizacji inwestycji nie powinna przekraczać wielkości określonej przez właściwe ministerstwo w granicach 4—5 lat,
4) łączny wskaźnik postępu techniczno-ekonomicznego powinien kształtować się w wysokości określonej przez właściwe ministerstwo, nie niżej jednak od poziomu bazowego.

Ponadto gdy rozpatruje się inwestycję polegającą na rozbudowie i modernizacji czynnego zakładu,

5) okres zwrotu nakładów inwestycyjnych poprzez przyrost akumulacji finansowej, mierzony wskaźnikiem „T_r", nie powinien przekraczać 7 lat.

22. W odniesieniu do inwestycji, których produkcja jest przeznaczona na zaopatrzenie ludności i nie może być wyrażona w cenach dewizowych, stosuje się następujący sposób klasyfikowania:

W klasie I inwestycji tych nie uwzględnia się.

Do klasy II zalicza się inwestycje w razie spełnienia wszystkich niżej podanych kryteriów:

1) efektywność rynkowa produkcji, mierzona wskaźnikiem „E_r", nie może przekraczać wielkości 0,7,
2) długość cyklu realizacji inwestycji
3) łączny wskaźnik postępu techniczno-ekonomicznego

oraz w razie rozbudowy i modernizacji czynnego zakładu

4) okres zwrotu nakładów inwestycyjnych poprzez przyrost akumulacji finansowej

— według przepisów ust. 21, dotyczących zaliczania inwestycji do klasy II.

Do klasy III zalicza się inwestycje w razie spełnienia wszystkich niżej podanych kryteriów:

1) efektywność rynkowa produkcji, mierzona wskaźnikiem „E_r", nie może przekraczać wielkości 0,85,
2) długość cyklu realizacji inwestycji
3) łączny wskaźnik postępu techniczno-ekonomicznego

oraz w razie rozbudowy i modernizacji czynnego zakładu

4) okres zwrotu nakładów inwestycyjnych poprzez przyrost akumulacji finansowej

— według przepisów ust. 21, dotyczących zaliczania inwestycji do klasy III.

Do klasy IV zalicza się inwestycje w razie spełnienia wszystkich niżej podanych kryteriów:

1) efektywność rynkowa produkcji, mierzona wskaźnikiem „E_r", nie może przekraczać wielkości 1,

2) długość cyklu realizacji inwestycji 3) łączny wskaźnik postępu techniczno-ekonomicznego oraz w razie rozbudowy i modernizacji czynnego zakładu 4) okres zwrotu nakładów inwestycyjnych poprzez przyrost akumulacji finansowej	według przepisów ust. 21, dotyczących zaliczania inwestycji do klasy IV.
2) długość cyklu realizacji inwestycji 3) łączny wskaźnik postępu technicznego oraz w razie rozbudowy i modernizacji czynnego zakładu 4) okres zwrotu nakładów inwestycyjnych poprzez przyrost akumulacji finansowej	według przepisów ust. 21, dotyczących zaliczania inwestycji do klasy V.

Do klasy V zalicza się inwestycje w razie spełnienia wszystkich niżej podanych kryteriów:

1) efektywność rynkowa produkcji, wyrażona wskaźnikiem „E_r", nie może przekraczać wielkości 1,1.

23. Kryteria klasyfikowania inwestycji o większym znaczeniu gospodarczym przedstawia łącznie następująca tablica:

Tablica 1.

Kryterium	Klasa I *)	II	III	IV	V
A. *Inwestycje, których produkcję wyraża się w cenach dewizowych*					
1. Dewizowa efektywność produkcji (E_d)	0,7 (49 zł/$)	0,75 (52,5 zł/$)	0,8 (56 zł/$)	0,85 (60 zł/$)	1,— (70 zł/$)
2. Okres spłaty kapitałowych wydatków dewizowych (T_{zk} — w latach)	1,5	2	2,5	3,5	4,5
3. Cykl realizacji inwestycji (w latach)	według ustaleń ministerstw w granicach:				
	2—3	2—3,5	3—4	3—4	4—5
4. Postęp techniczno-ekonomiczny (w %)	według ustaleń ministerstw co najmniej:				
	+10%	+7%	+4%	poziom bazowy	
a ponadto w razie rozbudowy lub modernizacji:					
5. Okres zwrotu nakładów inwestycyjnych poprzez przyrost akumulacji finansowej (T_r — w latach)	3	4	5	6	7
B. *Inwestycje na zaopatrzenie ludności, jeśli produkcji nie można wyrazić w cenach dewizowych*					
6. Rynkowa efektywność produkcji (E_r)	nie klasyfikuje się	0,7	0,85	1,—	1,1
oraz kryteria podane w pkt 2—5		klasyfikuje się jak w części A			

7. Zbyt produktów jest zapewniony co najmniej przez okres, w którym nakłady inwestycyjne zostaną zwrócone poprzez akumulację finansową osiąganą dzięki danej inwestycji (lub zysk kalkulacyjny — w razie eksportu produkcji).
8. Jest zapewnione pokrycie zapotrzebowania na siłę roboczą, w szczególności kadrę o wyższych kwalifikacjach.

*) Zakwalifikowanie do klasy I wymaga ponadto, by:
9. co najmniej 30% produkcji mogło być przeznaczone na eksport,
10. zużycie materiałowe pochodziło z produkcji krajowej bądź z importu z KS.

B. Inwestycje mniejsze.

24. Do klasy I zalicza się inwestycje w razie spełnienia następujących kryteriów:

1) okres zwrotu nakładów inwestycyjnych poprzez:
   a) przyrost akumulacji finansowej (mierzony wskaźnikiem T_r)
   bądź — gdy przyrost produkcji przeznaczony jest na eksport,
   b) przyrost zysku kalkulacyjnego (mierzony wskaźnikiem T_{mz})
   nie powinien przekraczać 3 lat,
2) łączny wskaźnik postępu techniczno-ekonomicznego powinien przekraczać poziom uznany za bazowy w stopniu określonym przez właściwe ministerstwo, co najmniej jednak o 10%,
3) co najmniej 30% przyrostu produkcji może być przeznaczone na eksport,
4) dodatkowe zużycie materiałowe powstałe na skutek przyrostu produkcji powinno pochodzić z produkcji krajowej bądź z importu z KS.

Do klasy II zalicza się inwestycje w razie spełnienia następujących kryteriów:

1) okres zwrotu nakładów inwestycyjnych poprzez:
   a) przyrost akumulacji finansowej (mierzony wskaźnikiem T_r)
   bądź — gdy przyrost produkcji jest przeznaczony na eksport,
   b) przyrost zysku kalkulacyjnego (mierzony wskaźnikiem T_{mz})
   nie powinien przekraczać 4 lat,
2) łączny wskaźnik postępu techniczno-ekonomicznego powinien przekraczać poziom uznany za bazowy w stopniu określonym przez właściwe ministerstwo, co najmniej jednak o 7%.

Do klasy III zalicza się inwestycje w razie spełnienia następujących kryteriów:

1) okres zwrotu nakładów inwestycyjnych poprzez:

a) przyrost akumulacji finansowej (mierzony wskaźnikiem T_r)
bądź — gdy przyrost produkcji może być przeznaczony na eksport,
b) przyrost zysku kalkulacyjnego (mierzony wskaźnikiem T_{mz})
nie powinien przekraczać 5 lat,

2) łączny wskaźnik postępu techniczno-ekonomicznego powinien przekraczać poziom uznany za bazowy w stopniu określonym przez właściwe ministerstwo, co najmniej jednak o 4%.

Do klasy IV zalicza się inwestycje w razie spełnienia następujących kryteriów:

1) okres zwrotu nakładów inwestycyjnych poprzez:
a) przyrost akumulacji finansowej (mierzony wskaźnikiem T_r)
bądź — gdy przyrost produkcji jest przeznaczony na eksport,
b) przyrost zysku kalkulacyjnego (mierzony wskaźnikiem T_{mz})
nie powinien przekraczać 6 lat,

2) łączny wskaźnik postępu techniczno-ekonomicznego powinien kształtować się w wysokości określonej przez właściwe ministerstwo, nie niżej jednak od poziomu bazowego.

Do klasy V zalicza się inwestycje w razie spełnienia następujących kryteriów:

1) okres zwrotu nakładów inwestycyjnych poprzez:
a) przyrost akumulacji finansowej (mierzony wskaźnikiem T_r)
bądź — gdy przyrost produkcji jest przeznaczony na eksport,
b) przyrost zysku kalkulacyjnego (mierzony wskaźnikiem T_{mz})
nie powinien przekraczać 7 lat,

2) łączny wskaźnik postępu techniczno-ekonomicznego powinien się kształtować w wysokości określonej przez właściwe ministerstwo, nie niżej jednak od poziomu bazowego.

25. Kryteria klasyfikowania inwestycji mniejszych przedstawia łącznie następująca tablica:

Tablica 2.

Kryterium	Klasa				
	I*)	II	III	IV	V
1. Okres zwrotu nakładów inwestycyjnych poprzez zwiększenie akumulacji finansowej (T_r — w latach)	3	4	5	6	7
2. Okres zwrotu nakładów inwestycyjnych poprzez przyrost zysku kalkulacyjnego (T_{mz} — w latach)	3	4	5	6	7
3. Postęp techniczno-ekonomiczny (w %)	według ustaleń ministerstw co najmniej:				
	+10%	+7%	+4%	poziom bazowy	
4. Zbyt produktów jest zapewniony co najmniej przez okres, w którym nakłady inwestycyjne zostaną zwrócone poprzez przyrost akumulacji (bądź przyrost zysku kalkulacyjnego — w razie eksportu produktów), osiągany dzięki realizacji inwestycji.					
5. Jest zapewnione pokrycie zapotrzebowania na siłę roboczą, w szczególności kadrę o wyższych kwalifikacjach.					
*) Zakwalifikowanie do klasy I wymaga ponadto, by:					
6. co najmniej 30% przyrostu produkcji mogło być przeznaczone na eksport lub zastępowało dotychczasowy import,					
7. dodatkowe zużycie materiałowe powstałe na skutek przyrostu produkcji pochodziło z produkcji krajowej bądź z importu z KS.					

IV. Sposób obliczania wskaźników klasyfikacyjnych.

26. Wskaźnik dewizowej efektywności produkcji wyraża porównanie wielkości odpowiednio ustalonych łącznych nakładów na stworzenie i eksploatację inwestycji (kosztów produkcji wraz z oprocentowaniem nakładów inwestycyjnych) z dewizową wartością produkcji przeliczoną na zł bieżące. Wskaźnik ten oznacza się symbolem „E_d" i oblicza według wzoru:

$$E_d = \frac{K^x + 0{,}12\,J}{DG}$$

gdzie: K^x — oznacza jednoroczne, skorygowane całkowite koszty własne produkcji, która będzie uzyskana w wyniku realizacji inwestycji; jeśli koszty produkcji ulegną większym zmianom w poszczególnych latach po oddaniu inwestycji do eksploatacji, to za wielkość K^x należy przyjmować wielkość średnią z pierwszych 5 lat, a w razie modernizacji z pierwszych 3 lat eksploatacji inwestycji; w odniesieniu do inwestycji polegającej na rozbudowie lub modernizacji za wielkość K^x przyjmuje się koszty przewidywane po realizacji inwestycji.

Wysokość rocznych kosztów K^x określa się zgodnie z obowiązującymi w danej branży zasadami kalkulacji, z tym jednak że wartość zużycia surowców i materiałów dewizowych (tj. pochodzących z importu lub stanowiących przedmiot obrotów na rynkach zagranicznych) koryguje się analogicznie jak przy obliczaniu wskaźników efektywności eksportu.

Przykład 1 charakteryzujący sposób obliczeń:

Całość kosztów bieżących obliczonych w cenach rzeczywistych wynosi 230 mln zł. Surowce dewizowe w złotych krajowych wynoszą 60 mln zł, a ich wartość dewizowa wyrażona w złotych dewizowych według cen rynku KK wynosi 4 mln zł dewizowych. Wartość tych surowców przeliczona na złote krajowe po kursie granicznym = 17,5 zł/zł dewizowy wynosi zatem:

$$4 \times 17{,}5 = 70 \text{ mln zł},$$

a wielkość kosztów własnych, uwzględniająca korektę:

$$K^x = (230 - 60 + 70) = 240 \text{ mln zł}.$$

Dla skorygowania kosztów własnych produktów objętych nagradzaniem za efektywność

eksportu (uchwała nr 149 Rady Ministrów z dnia 31 maja 1966 r. w sprawie nagradzania pracowników państwowych przedsiębiorstw przemysłowych i przedsiębiorstw handlu zagranicznego za efektywność eksportu) można użyć przelicznika „p". W tym celu należy przemnożyć całkowite koszty własne przez średni współczynnik „p" dla produktów uzyskiwanych w wyniku realizacji danej inwestycji.

0,12 — oznacza normatywny współczynnik efektywności inwestycji,

J — oznacza wartość nakładów inwestycyjnych (produkcyjnych łącznie z towarzyszącymi) związanych bezpośrednio z efektem produkcyjnym danej inwestycji; nakłady te powiększa się o nakłady inwestycyjne ponoszone przez innych inwestorów dla uruchomienia lub zwiększenia produkcji kooperacyjnej, której wartość nie może być ujmowana dewizowo, a więc nie podlega korekcie dotyczącej surowców i materiałów dewizowych, podanej przy omówieniu symbolu K^x,

D — oznacza jednoroczną, ujętą w cenach dewizowych (w złotych dewizowych), wartość produkcji towarowej, jaka będzie uzyskana w wyniku realizacji inwestycji; jeśli produkcja będzie ulegać większym zmianom w poszczególnych latach po oddaniu inwestycji do eksploatacji, to za wielkość D przyjmuje się wielkość średnią z pierwszych 5 lat (3 lat w razie modernizacji) eksploatacji inwestycji; w odniesieniu do inwestycji polegającej na rozbudowie lub modernizacji za wielkość D przyjmuje się produkcję przewidywaną po modernizacji.

Przy określaniu wielkości D należy przyjmować przewidywane ceny dewizowe przynajmniej dla powyższego 5- lub 3-letniego okresu wskazując w części opisowej podstawy przewidywań zmian cen. Jeśli zmian tych nie przewiduje się, ceny przyjmuje się według danych aktualnych.

G — oznacza kurs graniczny, służący do przeliczenia produkcji wycenionej w złotych dewizowych (D) na złote bieżące; kurs ten przyjmuje się w wysokości:

— 17,5 zł/zł dewizowy — w odniesieniu do produkcji, którą przewiduje się na eksport na rynki KK lub zastąpienie importu wyrobów sprowadzanych dotychczas z tych rynków,

— 13,5 zł/zł dewizowy — w odniesieniu do produkcji na rynki KS.

W odniesieniu do produkcji nie eksportowanej, a wycenianej dewizowo, używać należy powyższych kursów stosownie do tego, czy za podstawę wyceny przyjęto ceny dewizowe występujące w obrotach z KK lub KS. Przy wycenie dewizowej wartości produkcji należy uwzględniać różnice jakości produktów (odpowiednio obniżając wysokość cen dewizowych przyjmowanych do rachunków).

Przykład 2 charakteryzujący sposób obliczeń:

Dane przedsięwzięcie inwestycyjne wymaga bezpośrednich nakładów inwestycyjnych w wysokości 320 mln zł. Równocześnie w celu zapewnienia dostaw elementów kooperacyjnych trzeba przewidzieć podjęcie inwestycji o nakładach bezpośrednich = 400 mln zł, ale np. tylko 20% produkcji służyć będzie rozpatrywanemu przedsięwzięciu.

$$J = 320 + 0{,}2 \times 400 = 400 \text{ mln zł}$$

W wyniku realizacji przedsięwzięcia przewiduje się uzyskać wartość produkcji (w przeliczeniu na ceny dewizowe w obrotach z KS):

— w 1 roku eksploatacji inwestycji 9,0 mln zł dewizowych,
— w 2 roku eksploatacji inwestycji 9,5 mln zł dewizowych,
— w 3 roku eksploatacji inwestycji 10,0 mln zł dewizowych,
— w 4 roku eksploatacji inwestycji 10,5 mln zł dewizowych,
— w 5 roku eksploatacji inwestycji 11,0 mln zł dewizowych.

$$D = (9 + 9{,}5 + 10 + 10{,}5 + 11) : 5 = 10 \text{ mln zł dew.}$$

Dane dotyczące kosztów własnych powyższej produkcji przedstawiają się następująco:

Rok eksploatacji inwestycji	Jednoroczne koszty własne	W tym zużycie surowców dewizowych według cen zbytu	Skorygowane zużycie surowców dewizowych
1	75,3 mln zł	7,5 mln zł	8,3 mln zł
2	78,— „ „	7,6 „ „	8,4 „ „
3	79,8 „ „	7,7 „ „	8,5 „ „
4	80,5 „ „	7,8 „ „	8,6 „ „
5	82,4 „ „	7,9 „ „	8,7 „ „

$$K^x = [(75{,}3 - 7{,}52 + 8{,}3) + (78 - 7{,}6 + 8{,}4) + (79{,}8 - 7{,}7 + 8{,}5) + (80{,}5 - 7{,}8 + 8{,}6) + (82{,}4 - 7{,}9 + 8{,}7)] : 5 = 80 \text{ mln zł.}$$

$$E_d = \frac{80 + 0{,}12 \cdot 400}{10 \cdot 13{,}5} = 0{,}95$$

Uwaga 1: Jeżeli wyżej podana produkcja byłaby przeznaczona na eksport na rynki KK bądź zastępowała import z tych rynków, wielkość wskaźnika E_d przedstawiałaby się następująco:

$$E_d = \frac{80 + 0{,}12 \cdot 400}{10 \cdot 17{,}5} = 0{,}73$$

Uwaga 2: Jeżeli część tej produkcji (np. 40%) byłaby przeznaczona na eksport do KK, pozostała zaś wielkość (60%) na eksport do KS, obliczenie przybrałoby postać:

$$E_d = \frac{80 + 0{,}12 \cdot 400}{4 \cdot 17{,}5 + 6 \cdot 13{,}5} = 0{,}85$$

Jeżeli inwestycja modernizacyjna nie dotyczy całego zakładu, lecz poszczególnych jego obiektów (wydziałów lub oddziałów produkcyjnych), należy przy obliczaniu wskaźnika E_d zwracać uwagę, by roczną wartością produkcji D (oraz odpowiadającą jej roczną wielkością kosztów własnych K^x) obejmować tylko te asortymenty produkcji, które będą wytwarzane (w pełni lub w określonych fazach produkcji) w tych obiektach po modernizacji. Analogicznie postępować należy w razie rozbudowy.

Przykład 3 charakteryzujący sposób obliczeń:

Kosztem 350 mln zł przewiduje się zrealizować modernizację wydziału nr 2. Po modernizacji w wydziale tym będzie się wytwarzać w skali rocznej 15.000 ton asortymentu eksportowego na rynki KK oraz wykonywać podzespoły do wyro-

bów B, produkowanych w wydziale 1 i przeznaczonych na cele zaopatrzeniowe w ilości 1.200 szt./rok.

Cena dewizowa wyrobu A wynosi 280 zł dew./t, wyrobu B 2.500 zł dew./szt. Cena wyrobu B dotyczy rynku KS. Jednostkowy koszt własny produkcji po modernizacji (z uwzględnieniem korektury wyceny surowców dewizowych) przewiduje się w wysokości 2.420 zł/t dla wyrobu A oraz 16.450 zł/szt. dla wyrobu B.

Na tej podstawie:

1) wielkość D G wynosi (15.000 • 280) 17,5 + + (1200 • 2500) 13,5 = 114,0 mln zł,

2) Roczny koszt produkcji wynosi:
(15.000 • 2.420) + (1.200 • 16.450) = 56 mln zł,

3) Wskaźnik $E_d = \frac{56 + 0{,}12 \cdot 350}{114{,}0} = 0{,}86.$

27. Wskaźnik okresu spłaty kapitałowych wydatków dewizowych wyraża porównanie wielkości nakładów inwestycyjnych, które należy ponieść na import maszyn, urządzeń itp. środków trwałych, a także nakładów na licencję, z wielkością jednorocznego zysku kalkulacyjnego, stanowiącego nadwyżkę dewizowej wartości produkcji (przeliczonej na złote bieżące) ponad odpowiednio obliczone koszty eksploatacyjne inwestycji. Wobec ujmowania zysku kalkulacyjnego w skali 1 roku wskaźnik powyższy wyraża liczbę lat, w ciągu których inwestycyjne nakłady dewizowe zostaną wyrównane zyskiem kalkulacyjnym.

Wskaźnik powyższy oznacza się symbolem „T_{zk}" i oblicza według wzoru:

$$T_{zk} = \frac{J_d G}{DG - K^x}$$

gdzie: J_d — oznacza przewidywaną do realizacji inwestycji wartość zakupywanych z importu środków trwałych (maszyn, urządzeń, instalacji itd.), a także jednorazowe nakłady na zakup licencji *); wartość J_d wyraża się w cenach dewizowych (w złotych dewizowych) i przelicza na złote bieżące za pomocą kursu granicznego G w taki sam sposób jak surowce i materiały dewizowe.

G — kurs graniczny, omówiony w ust. 26.

Przykład 4 charakteryzujący sposób obliczeń:

Nakłady na import z KK wynoszą 3,0 mln zł dewizowych, a nakłady na import z KS 6,0 mln zł dewizowych. Stąd:

$J_d G = 3{,}0 \cdot 17{,}5 + 6{,}0 \cdot 13{,}5 = 133{,}5$ mln zł

D — jednoroczna, ujęta w cenach dewizowych, wartość produkcji towarowej (patrz znaczenie D w ust. 26),

K^x — jednoroczne, skorygowane całkowite koszty własne produkcji (patrz znaczenie K^x w ust. 26).

Przykład 5 charakteryzujący sposób obliczeń:

Nakłady na import z KK i KS wynoszą (według przykładu 4):

$J_d G = 133{,}5$ mln zł.

Produkcja towarowa w cenach dewizowych KK (w mln zł dewizowych) : D = 19,05.

Jednoroczna produkcja towarowa przeliczona na złote krajowe według kursu granicznego (w mln zł)

$DG = 19{,}05 \cdot 17{,}5 = 333{,}38$

Jednoroczne skorygowane całkowite koszty własne (mln zł) : $K^x = 266{,}68$

Okres spłaty wydatków dewizowych na import inwestycyjny z zysku kalkulacyjnego

$$T_{zk} = \frac{J_d G}{DG - K^x} = \frac{133{,}5}{333{,}38 - 266{,}68} = 2 \text{ lata}$$

W odniesieniu do inwestycji polegających na rozbudowie i modernizacji wielkość produkcji (D) oraz odpowiadających jej kosztów (K^x) należy ujmować przyrostowo, a więc traktować jako wielkość:

D — przyrost wartości produkcji w cenach dewizowych (w zł dewizowych), którego uzyskanie przewiduje się dzięki rozbudowie lub modernizacji w skali 1 roku (lub średnio w okresie 3 lat po realizacji inwestycji):

$$D = D_1 - D_0$$

D_1 — wartość produkcji po realizacji inwestycji,
D_0 — wartość produkcji przed realizacją inwestycji.

K^x — zwiększenie wielkości kosztów własnych związane z przyrostem produkcji w skali 1 roku (lub średnio w okresie 3 lat po realizacji inwestycji):

$$K^x = K^x_1 - K^x_0$$

K^x_1 — wielkość kosztów własnych produkcji po realizacji inwestycji,

K^x_0 — wielkość kosztów własnych produkcji przed realizacją inwestycji.

28. Wskaźnik rynkowej efektywności produkcji wyraża porównanie wielkości łącznych nakładów na stworzenie i eksploatację inwestycji (koszt produkcji wraz z oprocentowaniem inwestycji) z wartością produkcji, obliczoną w cenach zbytu, wyprowadzonych z cen detalicznych. Wskaźnik ten oznacza się symbolem „E_r" i oblicza według wzoru:

$$E_r = \frac{K + 0{,}12\,J}{R}$$

gdzie: K — oznacza jednoroczne, całkowite koszty własne produkcji (bez korekty wartości zużycia surowców i materiałów dewizowych, o której mowa w ust. 26),

J — oznacza nakłady inwestycyjne (jak w ust. 26),

R — oznacza wartość produkcji towarowej w cenach zbytu, która będzie uzyskana w wyniku realizacji inwestycji i przeznaczona na cele rynkowe; jeśli produkcja będzie ulegać większym zmianom w poszczególnych latach po oddaniu inwestycji do eksploatacji, to za wielkość R przyjmuje się wielkość średnią z pierwszych 5 lat (a w razie modernizacji — 3 lat) eksploatacji inwestycji.

Przy określaniu wielkości R należy przyjmować przewidywane ceny zbytu, biorąc m. in. pod uwagę możliwość zmiany cen dotychczasowych na skutek wzrostu podaży. W części opisowej należy wskazać podstawy przewidywań zmian cen. Jeśli zmian tych nie przewiduje się, należy przyjmować aktualne ceny zbytu (1 stycznia 1969 r.).

*) Opłaty licencyjne płacone od jednostki wytworzonego produktu (tzw. royalities) należy włączyć do kosztów produkcji.

Przykład 6 charakteryzujący sposób obliczeń:

Nakłady inwestycyjne J = 400 mln zł. Koszty własne (roczne) K = 250 mln zł. Wartość sprzedaży produkcji towarowej w cenach zbytu 1969 r. R = 350 mln zł. Uważa się, że produkcja w tych cenach znajdzie popyt na rynku po uruchomieniu danej inwestycji.

$$E_r = \frac{250 + 0{,}12 \times 400}{350} = \frac{298}{350} = 0{,}85$$

Uwaga: Jeśli przewiduje się, że zbyt produkcji uzyskiwanej w wyniku danego przedsięwzięcia będzie wymagał obniżenia cen zbytu o 10%, wówczas:

$$R = 315 \text{ mln zł}$$

wobec czego,

$$E_r = \frac{298}{315} = 0{,}95.$$

29. Długość cyklu realizacji inwestycji obejmuje okres (wyrażony w latach) od chwili przewidywanego wejścia na plac budowy pierwszego obiektu do oddania całości inwestycji do eksploatacji. Długość tego okresu określa się na podstawie normatywnych cykli budowy poszczególnych obiektów, objętych analizowaną inwestycją, oraz przewidywanych harmonogramów dotyczących kolejności ich budowy.

W odniesieniu do inwestycji etapowanych długość cykli realizacji określa się dla każdego etapu oddzielnie.

W granicach podanych w części III A, przy omówieniu kryteriów klasyfikacji oraz w tablicy 1 ministerstwa określą długość cyklu, według której należy zaliczać rozpatrywane inwestycje do poszczególnych klas efektywności.

30. Wskaźnik postępu techniczno-ekonomicznego ma za zadanie wyrazić łącznie, w jakiej mierze i na jakich głównych odcinkach działalności produkcyjnej przewiduje się uzyskanie w ramach zamierzonej inwestycji poprawy w stosunku do poziomu bazowego. Poziom ten należy określać:

1) w odniesieniu do inwestycji polegających na budowie nowych zakładów bądź rozbudowie zakładów istniejących — w oparciu o sytuację osiąganą w przodujących zakładach produkcyjnych o zbliżonym profilu asortymentowym,

2) w odniesieniu do pozostałych inwestycji — w oparciu o sytuację istniejącą w doinwestowywanym zakładzie.

W razie podjęcia produkcji wyrobów dotychczas w kraju nie wytwarzanych poziom bazowy ustala się w oparciu o doświadczenia zagraniczne (poziom wskaźników uzyskiwanych w przodujących zakładach zagranicznych) przy uwzględnieniu krajowych warunków produkcji.

Za mierniki służące do oceny głównych odcinków działalności produkcyjnej przyjmuje się:

a) pracochłonność produkcji, którą wyraża się za pomocą udziału kosztów osobowych w wartości produkcji liczonej w cenach fabrycznych,

b) materiałochłonność produkcji, którą wyraża się za pomocą udziału kosztów materiałowych (łącznie z kosztami zużycia energii, paliw oraz zewnętrznych usług produkcyjnych) w wartości produkcji liczonej w cenach fabrycznych,

c) importochłonność produkcji, którą wyraża się za pomocą stosunku wartości zużycia surowców i materiałów (podzespołów, części, detali itp.) importowanych, liczonej w cenach dewizowych (w złotych dewizowych), do wartości produkcji liczonej w cenach fabrycznych,

d) kapitałochłonność produkcji, którą wyraża się za pomocą stosunku wartości nakładów inwestycyjnych ponoszonych na dane przedsięwzięcie do wartości uzyskiwanej dzięki temu rocznej produkcji liczonej w cenach fabrycznych.

W odniesieniu do inwestycji polegającej na budowie nowych zakładów obliczenie powyższych mierników należy oprzeć na wielkości produkcji, której uzyskanie przewiduje się w rezultacie realizacji inwestycji. W odniesieniu do pozostałych inwestycji obliczenia należy odnieść do przyrostu produkcji, a więc wielkość produkcji, o której wyżej mowa, należy ustalać jako różnicę pomiędzy przewidywanym stanem po realizacji inwestycji a stanem dotychczasowym. W taki sam sposób należy określać koszty osobowe i zużycia materiałowego.

Wartość produkcji, kosztów osobowych, kosztów materiałowych oraz zużycia materiałów importowanych stosowaną przy określaniu wymienionych wyżej wskaźników należy przyjmować w skali rocznej według poziomu przewidywanego dla pełnej zdolności produkcyjnej danego zakładu.

W odniesieniu do poszczególnych grup inwestycji właściwe ministerstwa ustalą poziom bazowy wymienionych mierników, w stosunku do którego należy oceniać poziom mierników przewidywany dla klasyfikowanej inwestycji. W relacji do poziomu bazowego tych mierników obliczać należy procentowe odchylenie poziomu projektowanego dla danej inwestycji wyrażając poprawę znakiem +, pogorszenie znakiem —.

Przykład 7 charakteryzujący sposób postępowania.

Dla określonego przedsięwzięcia projektowane są następujące wskaźniki w zestawieniu z ustalonym poziomem bazowym:

Rodzaj miernika	Jednostka miary	Poziom bazowy	Poziom przewidywany	Odchylenie
1	2	3	4	5
Pracochłonność	zł/zł	0,30	0,27	+ 10,0%
Materiałochłonność	zł/zł	0,50	0,48	+ 4,0%
Importochłonność	zł dew./zł	0,01	0,0095	+ 5,0%
Kapitałochłonność	zł/zł	1,60	1,68	— 5,0%

Na podstawie odchyleń w poziomie poszczególnych mierników oblicza się odchylenie przeciętne (metodą średniej ważonej), stanowiące wskaźnik postępu techniczno-ekonomicznego. Obliczenie przeciętnego odchylenia przeprowadza się w oparciu o współczynniki, charakteryzujące znaczenie (wagi) poszczególnych mierników. Współczynniki te ustalą właściwe ministerstwa dla poszczególnych inwestycji w oparciu o analizę dotychczasowej struktury kosztów w zakładzie, którego wskaźniki przyjęto za podstawę do określenia poziomu bazowego.

Przykład 8 charakteryzujący sposób postępowania.

Jeśli w zakładzie, którego wskaźniki przyjęto za podstawę określania poziomu bazowego, łączna wielkość rocznych kosztów produkcji wynosiła 10,5 mln zł, w tym:

— koszty osobowe 3,3 mln zł,
— koszt krajowy materiałów (bez importowanych) 5,5 mln zł,
— koszt materiałów importowanych 0,8 mln zł,
— amortyzacja i inne koszty 0,9 mln zł,

wówczas dla poszczególnych wyodrębnianych wskaźników ustalone będą następujące współczynniki charakteryzujące strukturę kosztów (wagi):

— dla pracochłonności 0,31,
— dla materiałochłonności 0,52,
— dla importochłonności 0,08,
— dla kapitałochłonności 0,09,

Na tej podstawie oblicza się wskaźnik postępu techniczno-ekonomicznego w następujący sposób:

Rodzaj miernika	Poprawa (+) pogorszenie (—)	Współczynniki charakteryzujące strukturę kosztów (wagi)	Obliczenie odchylenia przeciętnego
1	2	3	4
Pracochłonność	+ 10,0%	0,31	+ 3,10%
Materiałochłonność	+ 4,0%	0,52	+ 2,08%
Importochłonność	+ 5,0%	0,08	+ 0,40%
Kapitałochłonność	— 5,0%	0,09	— 0,45%
Razem:	×	1,00	+ 5,13%

Równocześnie właściwe ministerstwa — w zależności od charakteru inwestycji i możliwości uzyskania poprawy w stosunku do poziomu bazowego — określą minimalne wielkości wskaźnika postępu techniczno-ekonomicznego, które upoważniają do zaliczenia inwestycji do odpowiedniej klasy efektywności. Wielkości te powinny być ustalone:

— dla klasy I co najmniej + 10%,
— dla klasy II co najmniej + 7%,
— dla klasy III co najmniej + 4%,
— dla klasy IV } poziom nie gorszy od bazowego (0%).
— dla klasy V }

31. Wskaźnik okresu zwrotu nakładów inwestycyjnych poprzez przyrost akumulacji finansowej wyraża porównanie wielkości tych nakładów ze zwiększeniem akumulacji finansowej, jakiej uzyskanie przewiduje się dzięki realizacji inwestycji na skutek obniżenia kosztów produkcji i jej przyrostu. Wobec ujmowania zwiększenia akumulacji w skali 1 roku wskaźnik powyższy wyraża liczbę lat, w ciągu których nakłady inwestycyjne zostaną wyrównane przewidywanym zwiększeniem akumulacji.

Wskaźnik powyższy oznacza się symbolem „T_r" i oblicza według wzoru:

$$T_r = \frac{I}{F}$$

gdzie: I — oznacza wartość nakładów inwestycyjnych na rozbudowę, modernizację bądź zakupy środków produkcji (bez uwzględnienia ewentualnych nakładów inwestycyjnych u kooperantów),

F — oznacza przewidywane zwiększenie akumulacji finansowej w stosunku do stanu przed realizacją inwestycji:

$$F = (P_1 - K_1) - (P_0 - K_0)$$

gdzie: P_1 — jednoroczna wartość produkcji w cenach zbytu po realizacji inwestycji,

P_0 — jednoroczna wartość produkcji w cenach zbytu przed realizacją inwestycji,

K_1 — jednoroczne koszty własne produkcji po realizacji inwestycji,

K_0 — jednoroczne koszty własne produkcji przed realizacją inwestycji.

Powyższe dane ustala się dla jednego roku po realizacji inwestycji. Jeżeli po realizacji inwestycji wielkości te wykazują poważniejsze zmiany w poszczególnych latach, to należy je obliczyć jako średnie roczne z pierwszych 3 lat.

Przykład 9 charakteryzujący sposób obliczeń:

Nakład inwestycyjny na modernizację oddziału wynosi 83 mln zł. Wartość produkcji, w której wytwarzaniu uczestniczy oddział, wynosi w skali rocznej: przed modernizacją 253,4 mln zł, po modernizacji przewiduje się 280,5 mln zł. Odpowiednio koszt własny tej produkcji wynosi przed modernizacją 229,6 mln zł, po modernizacji przewiduje się 238,6 mln zł.

$$F = (280{,}5 - 238{,}6) - (253{,}4 - 229{,}6) = 18{,}1 \text{ mln zł}$$

$$T_r = \frac{83{,}0}{18{,}1} = 4{,}6 \text{ roku.}$$

32. Wskaźnik okresu zwrotu nakładów inwestycyjnych poprzez przyrost zysku kalkulacyjnego wyraża porównanie wielkości tych nakładów ze zwiększeniem zysku kalkulacyjnego, którego osiągnięcie przewiduje się dzięki realizacji inwestycji na skutek zwiększenia eksportu wyrobów, a także dzięki ewentualnemu obniżeniu kosztów ich produkcji.

Wobec ujmowania przyrostu zysku w skali 1 roku wskaźnik powyższy wyraża liczbę lat, w ciągu których nakłady inwestycyjne zostaną wyrównane przewidywanym zwiększeniem zysku.

Wskaźnik powyższy oznacza się symbolem „T_{mz}" i oblicza według wzoru:

$$T_{mz} = \frac{I}{D_e G - K^x_e}$$

gdzie: I — oznacza, jak w ust. 31, wartość nakładów inwestycyjnych (bez uwzględnienia ewentualnych nakładów u kooperantów),

G — graniczny kurs dewizowy, omówiony w ust. 26,

D_e oraz K_e — jednoroczną, ujętą w cenach dewizowych wartość przyrostu produkcji przeznaczonego na eksport (D_e) oraz jego skorygowany koszt własny (K^x_e). Obie te wielkości obliczać należy w sposób podany w ust. 27 w odniesieniu do inwestycji polegających na rozbudowie i modernizacji.

V. Sposób przygotowywania oceny efektywności inwestycji w czynnych przedsiębiorstwach przemysłowych.

33. Ponieważ treścią analizy efektywności zamierzonych inwestycji jest równoczesne badanie:

— efektów produkcyjnych uzyskiwanych w rezultacie podejmowanego przedsięwzięcia,

— nakładów niezbędnych do osiągnięcia tych efektów,

w pracach przygotowawczych do oceny efektywności oraz do dokonania wyboru najkorzystniejszych wariantów należy koncentrować uwagę na tych wszystkich czynnikach, które pomagają w selekcji najbardziej pożądanych kierunków rozwoju produkcji oraz w doborze najbardziej korzystnego zestawu nakładów.

W celu opracowania wskaźników charakteryzujących zbiorczo efektywność rozpatrywanych inwestycji konieczne jest przeprowadzenie prac przygotowawczych, obejmujących zbadanie aktualnego stanu ekonomicznej efektywności produkcji zakładu (przedsiębiorstwa) i dokonanie porównań z dostępnymi wskaźnikami charakteryzującymi efektywność produkcji w podobnych zakładach krajowych, a także zagranicznych. Równocześnie niezbędne jest przeprowadzenie oceny tego stanu na tle przewidywanych tendencji rozwojowych popytu (zapotrzebowania) na produkty mieszczące się w profilu produkcyjnym przedsiębiorstwa, a także tendencji zmian konstrukcyjno-technologicznych.

Tendencje takie, dotyczące danego przedsiębiorstwa, powinny być rozpatrywane na tle bilansu pokrycia popytu w skali branży, a także z uwzględnieniem międzyfazowych powiązań kooperacyjno-zaopatrzeniowych.

34. Przy ocenie aktualnej sytuacji oraz tendencji rozwojowych w dziedzinie efektów produkcyjnych należy w szczególności zwracać uwagę na następujące problemy:

a) w jakim stopniu wytwarzane aktualnie produkty odpowiadają (z punktu widzenia cech użytkowych, jakości, nowoczesności) zapotrzebowaniu odbiorców krajowych i zagranicznych; czy ocenia się, że w okresie najbliższych 7—10 lat istnieć będzie trwały popyt na te produkty,

b) jak przedstawiają się parametry techniczne charakteryzujące cechy użytkowe podstawowych produktów wytwarzanych przez zakład w porównaniu z cechami podobnych produktów wytwarzanych w przodujących krajach uprzemysłowionych, jak kształtują się tendencje do przekształcania takich parametrów w krajach przodujących (w sensie ulepszenia cech konstrukcyjno-technologicznych produktów dotychczas wytwarzanych lub wprowadzania produktów nowych, wypierających dotychczasowe),

c) jak kształtują się relacje między cenami poszczególnych produktów, wchodzących w skład profilu produkcyjnego przedsiębiorstwa, na rynkach zagranicznych (z uwzględnieniem różnic z punktu widzenia jakości i nowoczesności), jakie obserwuje się tendencje do zmian tych relacji cen,

d) jak oceniać można tendencje do zmian w strukturze popytu krajowego na tle doświadczeń krajów o relatywnie wyższym poziomie rozwoju gospodarczego, lecz przy uwzględnieniu specyficznych cech gospodarki polskiej,

e) w jakim stopniu rozwój produkcji określonych półfabrykatów, elementów kooperacyjnych, podzespołów itp. pożądany jest z punktu widzenia rozpoznanych zamierzeń rozwoju produkcji wyrobów finalnych (w ramach danego przedsiębiorstwa lub poza nim) z uwzględnieniem celowości zastępowania importu,

f) które wyroby (z profilu produkcyjnego danego przedsiębiorstwa), w jakim stopniu i z jakich przyczyn mogą być uznane za wyroby o wiodącym znaczeniu, mające charakter nośników postępu techniczno-ekonomicznego,

g) jak ocenia się rozmiary popytu (krajowego i zagranicznego) na produkty zasługujące z punktu widzenia wymienionych wyżej przesłanek na relatywnie najsilniejszą dynamikę rozwojową; jak — na tym tle — przedstawiają się możliwości uruchomienia produkcji o odpowiedniej skali (długość serii, wykorzystanie niepodzielnych urządzeń produkcyjnych itp.).

35. Przy ocenie aktualnej sytuacji oraz tendencji do kształtowania się nakładów (oraz relacji między nakładami a efektami) należy w szczególności zwracać uwagę na następujące problemy:

a) jak kształtują się poszczególne rodzaje nakładów w relacji do jednostki podstawowych rodzajów produkcji, a więc:
   — jednostkowe normy (współczynniki) zużycia podstawowych surowców oraz łącznie koszt zużycia materiałów,
   — jednostkowa pracochłonność (w rzeczowych i pieniężnych jednostkach miary),
   — jednostkowa kapitałochłonność,

b) jak przedstawia się porównanie takich współczynników z występującymi w innych, porównywalnych krajowych zakładach produkcyjnych, a także — gdy porównanie jest możliwe — w innych rozwiniętych krajach uprzemysłowionych; czym tłumaczyć można różnice wynikające z takiego porównania, w jakich warunkach byłoby możliwe poprawienie (obniżenie) jednostkowych nakładów w badanym zakładzie,

c) w jakich warunkach można by było uzyskać relatywnie większą poprawę (obniżenie) jednostkowych nakładów dotyczących:
   — produktów wykazujących relatywnie silniejszą dynamikę rozwoju (z punktu widzenia przesłanek omówionych w ust. 34),
   — tych składników nakładów, które mają największe znaczenie z punktu widzenia ich udziału w strukturze kosztów,

d) czy i w jakich warunkach obniżenie określonych nakładów będzie możliwe bez jednoczesnego powiększania nakładów innych (np. za pomocą usprawnień organizacyjnych itp.),

e) w jakim stopniu obniżenie określonych nakładów będzie musiało być okupione relatywnie wyższym poziomem innych nakładów; czy uzyskiwane w ten sposób korzyści kompensują z nadwyżką dodatkowe obciążenia; czy w niektórych wypadkach ceny przyjmowane do obliczenia wartości ponoszonych nakładów nie prowadzą do zniekształcenia wniosków wynikających z przeprowadzanej oceny efektywności *).

36. Należy zwrócić szczególną uwagę na konieczność rozwiniętego rozpatrzenia wszystkich problemów wymienionych wyżej w ust. 34 i 35 w celu ich przedstawienia szerokiemu aktywowi danego zakładu produkcyjnego.

Dotyczy to w szczególności parametrów technicznych charakteryzujących poziom jakościowy wyrobów oraz wskaźników pracochłonności, materiałochłonności i majątkochłonności, które należy porównać z wynikami uzyskiwanymi w przodujących zakładach w kraju oraz z parametrami dotyczącymi analogicznych wyrobów zagranicznych. Porównanie to należy przedstawić w sposób poglądowy, sporządzając odpowiednie zestawienia w formie tabel i wykresów, aby w ten sposób:

*) Może to nastąpić, np. gdy oszczędzane materiały liczone są w cenach zawierających znacznie niższą akumulację finansową w porównaniu z cenami materiałów, których nakłady relatywnie się powiększają.

— uzyskać warunki do twórczej dyskusji, poszukującej korzystniejszych rozwiązań,
— wskazać podstawowe odcinki gospodarki zakładu (przedsiębiorstwa), na których można szukać szczególnie istotnych usprawnień (jako że poziom techniczno-ekonomiczny gospodarki na tych odcinkach jest aktualnie relatywnie gorszy w porównaniu z innymi zakładami krajowymi lub z podobnymi kierunkami produkcji za granicą albo też ponieważ odcinki te decydują o najbardziej dynamicznych kierunkach produkcji),
— osiągnąć możliwość dokładniejszego i wyraźniejszego podbudowania wskaźników, które są stosowane przy zaliczaniu inwestycji do odpowiednich klas efektywności, za pomocą konkretnych danych statystycznych, projektowych lub założeń planistycznych dotyczących poszczególnych składników efektów i nakładów.

37. Należy położyć nacisk na takie zorganizowanie bieżących (okresowych) informacji statystycznych i innych, a także sporządzanych na ich podstawie wynikowych analiz ekonomicznych, które umożliwią sprawdzanie, w jakim stopniu rzeczywisty rozwój sytuacji potwierdza założenia przyjmowane uprzednio przy rozpatrywaniu projektowanych przedsięwzięć rozwojowych w danym przedsiębiorstwie. Systematyczne badanie i aktualizowanie informacji jest niezbędnym warunkiem stopniowego podnoszenia jakości i trafności oceny wielostronnych i skomplikowanych czynników, które wywierają wpływ na wyniki omawianych analiz efektywnościowych.

38. Równolegle do podanych wyżej zaleceń, które akcentowały potrzebę rozpoznania i udostępnienia szerokiemu aktywowi załogi danych o poszczególnych czynnikach wpływających na ekonomiczną efektywność inwestycji, należy podkreślić celowość ujmowania wielostronnych i wzajemnie powiązanych czynników w jednym, kompleksowym rachunku opartym na odpowiednich technikach programowania matematycznego. Podejście takie, szczególnie istotne w branżach o licznych i wielokierunkowo powiązanych fazach procesu przetwórstwa, powinno być stosowane przy współudziale odpowiednich jednostek zaplecza naukowo-badawczego danego przemysłu, wyższych uczelni oraz innych jednostek naukowo-badawczych.

VI. Postanowienia końcowe.

39. Zainteresowani ministrowie mogą określić zasady klasyfikowania inwestycji, których produkcja przeznaczona jest w całości na cele dostaw zaopatrzeniowych i brak do ich wyceny cen dewizowych. Przy ustaleniu tych zasad zaleca się stosować kryteria podane w tablicy 1 i 2, adaptując je do specyficznych cech omawianych inwestycji.

40. W przepisach ustalonych przez Przewodniczącego Komitetu Drobnej Wytwórczości, mających na celu dostosowanie podanych w wytycznych metod klasyfikacji do specyficznych cech inwestycji państwowego przemysłu terenowego i spółdzielczości, nie powinny być zmienione kryteria, które ustalono dla wskaźników efektywności produkcji.