

Z każdą inwestycją infrastrukturalną wiąże się ponoszenie nakładów przez inwestorów i równoważenie ich mniejszymi lub większymi korzyściami osiąganymi w głównej mierze przez użytkowników. Oznacza to, że wydatki są skoncentrowane, a korzyści rozproszone. Aby odpowiedzieć, na ile efektywnie wykorzystuje się zasoby do inwestowania w infrastrukturę transportu — szczególnie przy wykorzystaniu środków publicznych — wymagane jest dokonanie porównania korzyści z kosztami, czyli zmierzenia zwrotu nadwyżki konsumentów z inwestycji.

Analiza kosztów-korzyści jest podstawową metodą wyboru publicznego stosowaną do wartościowego wyrażenia tych wielkości ekonomicznych, gdy nie istnieją albo funkcjonują niesprawnie rynki elementarnych składników kosztów i/lub korzyści. W takich warunkach posługiwanie się kategoriami rynkowymi musi wywoływać problemy obiektywnej wyceny zjawisk z punktu widzenia ich wpływu na dobrobyt społeczny, który jest abstrakcyjnym ujęciem nadwyżki, a ta — istotą efektywności.

Bardzo trudne jest określenie makroekonomicznej oceny efektywności inwestycji infrastrukturalnych w transporcie, tj. analizy kosztów-korzyści w najszerszym kontekście, czyli z uwzględnieniem wpływu na środowisko naturalne i kulturowe człowieka oraz zjawisk społeczno-ekonomicznych towarzyszących takim inwestycjom.

Analiza kosztów-korzyści jest praktycznym sposobem oceny przydatności projektów, w których sprawą istotną jest długookresowe i szerokie spojrzenie, uwzględniające efekty uboczne w odniesieniu do różnych osób, przemysłów, regionów itp. Obejmuje ona wycenę wszystkich, wchodzących w rachubę, kosztów i korzyści.

Nawiązując do infrastruktury transportu, należy podkreślić, że nie wszystkie inwestycje charakteryzują się jednoczesnym występowaniem tych zjawisk (np. monopol w transporcie kolejowym i konkurencja w transporcie drogowym); mogą one mieć różną siłę oddziaływania w poszczególnych gałęziach transportu (niewielkie wykorzystanie terenu przez infrastrukturę kolejową w porównaniu do drogową). Ponadto wymienić jeszcze trzeba jako przyczynę zastosowania analizy kosztów-korzyści zróżnicowane sposoby ustalania cen w poszczególnych gałęziach transportu.

Obecnie mamy do czynienia z intensywnym rozwojem infrastruktury, który pochłania ogromne ilości zasobów i środków z budżetu państwa w długim okresie i istotnie wpływa na poziom cen na wielu rynkach oraz na wielkość sektora publicznego. Dyskusja toczy się wokół społecznych kryteriów polityki rządu na tle oceny dużych zamierzeń inwestycyjnych. Chodzi o wypracowanie procedur obniżających ryzyko strat przy prowadzeniu szeroko zakrojonych inwestycji publicznych.

Na osiągnięcie celu mikro- i/lub makroekonomicznego składają się zarówno „wpływy”, czyli uzyskiwane wpłaty pieniężne, jak i „odpływy”, czyli realizowane przez firmę/organizację płatności. Najczęściej koncentrowana jest uwaga zainteresowanych na tej pierwszej grupie — „jak najwięcej” uzyskać za zlecenia, sprzedaż, usługi itp. Równocześnie znacznie mniej uwagi poświęca się tej drugiej stronie, to jest „odpływom”.

Na uzyskanie wysokiej efektywności działania wpływają w znaczącym (a często decydującym) stopniu koszty porażek, które wiele przedsiębiorstw/organizacji ponosi, nie zawsze zdając sobie z nich sprawę.

Pierwszą pozycję stanowią „**koszty beczynności**”, do których zalicza się, między innymi:

1. przestoje maszyn i urządzeń — powstałe z różnych przyczyn. Widzieć je należy kompleksowo, to znaczy nie tylko bezpośrednią stratę, ale na przykład koszty napraw (dróg kołowych, kolejowych itp.), który musi być realizowany, zmniejszoną produkcję, koszty amortyzacji, procent od kapitału i wiele innych;
2. przestoje pracowników administracyjno-biurowych — wynikają najczęściej z braku dostatecznego obciążenia pracowników pracą i zadaniami — przyczyną czego zwykle jest brak aktualnych zakresów czynności dla danego stanowiska pracy;
3. oczekiwanie na decyzje, niekiedy nawet całych zespołów.

Drugą grupę stanowią **koszty utraconych szans**. Zalicza się tu m.in.:

1. koszty utraconych szans na przykładzie samolotów latających z wolnymi miejscami, wagonów kolejowych bez pasażerów lub ładunku, braku na czas dokumentów przewozowych i innych;
2. zwlekanie z wdrażaniem nowych rozwiązań technologicznych lub tylko ich częściowe wdrożenie (np. budowa dróg kołowych nie w pełni wykorzystując najnowsze rozwiązania technologiczne);
3. nieznanostwo lub lekceważenie pojawiających się szans, które firma może i powinna wykorzystać. Przyczyną tych kosztów jest zwykle słabo zorganizowana informacja o nowościach światowych i brak niezwłocznej analizy w kierunku „co nasza firma/organizacja może wygrać”. Stałe uczestnictwo w konferencjach, targach, sympozjach, czy wystawach jest źródłem tych informacji, likwiduje izolację przedsiębiorstwa/organizacji od świata;
4. słabe wykorzystanie ludzi danej organizacji mających szczególne predyspozycje twórcze — racjonalizatorów, nowatorów, projektodawców patentów czy wzorów użytkowych. Powinni oni być otoczeni opieką w formie stworzenia im warunków i możliwości twórczej pracy i wykorzystania ich — niekiedy doskonałych — pomysłów;
5. najpoważniejszą pozycję w kosztach utraconych szans stanowią błędne decyzje podejmowane przez niektórych decydentów. Świadomość tego, że im wyższy szczebel zarządzania, tym znaczniejsze skutki błędnych decyzji, prowadzących wręcz do tragicznych sytuacji, musi towarzyszyć tym ludziom.

Trzecią grupę stanowią tak zwane **koszty ukryte**:

1. składa się na nie przede wszystkim cały „system narzutów”, niekiedy genialnie maskujący rzeczywisty obraz sytuacji, w której w organizacji nie można stwierdzić z całą pewnością, ile co kosztuje;
2. rozliczanie „wielokrotnie” tej samej pozycji, na przykład koszty przemieszczania (transportu).
3. „nowe” klasyfikacje, na przykład: „produkcja wybrakowana” obejmująca niekiedy niemały odsetek realizowanej produkcji.

Trzeba zaznaczyć, że analiza kosztów-korzyści jest jedynie techniką podejmowania decyzji, która dotyczy wielu rozstrzygnięć o charakterze politycznym i społecznym, związanych nie tylko z przedsięwzięciami inwestycyjnymi, lecz także z systemami stanowienia cen (np. w sektorze publicznym) oraz z projektami uregulowań prawnych. Dla podejmujących decyzję podstawową kwestią stanowi ustalenie kryterium wyboru podlegającego maksymalizacji lub minimalizacji. Przy decyzjach inwestycyjnych kryterium wyboru stanowi maksymalizacja zaktualizowanej wartości nadwyżki wszystkich korzyści nad wszystkimi kosztami przy określonych ograniczeniach.

