

Dr. sc. BRANKO BLAŽEVIĆ, asistent
Hotelijerskog fakulteta u Opatiji

EKONOMSKA OPRAVDANOST ULAGANJA U HOTELSKE OBJEKTE

UDK: 64.024:658.14/17

Primljeno: 17. 09. 1994.

Izvorni znanstveni članak

U radu se analizira isplativost ulaganja u hotelsku sobu koristeći se jednim od najvažnijih parametara za analizu isplativosti ulaganja tzv. "ROOM RATE".
Analizira se "ROOM RATE" u investicijskim programima na uzorku 11 hotelskih objekata reprezentativnih za hrvatsko hotelijerstvo, izgrađenih u razdoblju 1960.-1980. godine, kao i "room rate" u vrijeme njihove pune eksploatacije 1980.-1990. godine.
Iz predmetne analize izvlači se ukupna ocjena o isplativosti ulaganja u hotelsku sobu u dosadašnjem razdoblju, te ukazuje na složene zadatke u procesu uključivanja u svjetske međunarodne hotelske standarde.

Ključne riječi: hotelski objekt, hotelska soba, investicija, room-rate, korištenost

UVOD

Polazimo od aksioma da je radi gospodarskog razvoja Hrvatske i povećanja njezinih gospodarskih potencijala neophodno dalje podsticati turistički razvoj prodajom hotelskih objekata i ukupnih turističkih potencijala, te da zbog toga mora doći i do novih značajnih investicijskih pothvata u hotelijerstvu.

Kako bi se turistička privreda Hrvatske brže i bezbolnije uključila u međunarodne standarde, lakše pristupila međunarodnim financijskim institucijama i odgovorila na suvremene zahtjeve vremena, cilj i ovoga rada je ukazivanje na one standarde i normative koji bi omogućili hotelskoj industriji Hrvatske da što brže i bezbolnije prihvati već utvrđene međunarodne standarde i kriterije koje koriste i kojima se rukovode inozemni financijeri pri plasmanu kapitala u hotelske objekte. U tom cilju analizirao sam 11 izrađenih preinvesticijskih studija hotelskih objekata izgrađenih u razdoblju 1966.-1980. godine, te usporedbu parametara korištenih u spomenutim studijama sa onima što su uobičajeni u međunarodnim financijskim institucijama, kako bi se ukazalo na razlike i slabosti dosadašnje prakse u nas.

Iz spomenutih analiza neminovno slijedi nužnost promjene dosadašnje prakse odobravanja kapitala i istovremenog onemogućavanja plasmana kapitala, tog "škrtog faktora" hrvatskog razvoja, u manje atraktivne objekte s nižom učinkovitošću kapitala.

Kao izvedeni parametar za analizu korištenosti hotelskih kapaciteta poslužiti će jedan od najvažnijih parametara za analizu isplativosti ulaganja u hotelsku sobu tzv. "room rate" ili prihod po zauzetoj sobi.

Analizirat će se predviđeni "room rate" iz investicijskih programa, ali i ostvareni "room rate" u normalnijim turističkim godinama (1980., 1985., 1990. te 1988.g.) - sve preračunato na kupovnu snagu US\$ iz 1992. godine.

Na uzorku od 11 investicijskih projekata u hotelske objekte u hrvatskom hotelijerstvu, sa ukupnim kapacitetom od 14.208 ležaja, koji čine 7,2 posto ukupnih kapaciteta u hotelima i apartmanskim naseljima u Hrvatskoj izgrađenih u vremenu od 1966. - 1980. godine, analizirani su učinci plasiranog kapitala u hotelsku sobu.

1. "ROOM RATE" U JEDINSTVENOM RAČUNOVODSTVENOM SUSTAVU PRAĆENJA I ISKAZIVANJA ZA HOTELE (U.S.o.A.f.H.)

Uniform System of Accounts for Hotels (U.S.o.A.f.H.) je jedinstveni računovodstveni sustav praćenja i iskazivanja rezultata poslovanja, koji omogućava međusobno uspoređivanje s prosjekom skupine pojedinog segmenta međunarodnog hotelijerstva.

Jedan od elemenata standardizacije informacija o financijskim rezultatima poslovanja u međunarodnom hotelijerstvu je i U.S.o.A.f.H. o kojima se u našoj stručnoj literaturi pojavljuju članci prije više od deset godina.¹

Zadnjih godina tek su se počele dešavati značajnije promjene u hrvatskoj praksi, što je posebno važno u trenutku ulaska stranog kapitala u Hrvatsku, koji traži da se i u uvjetima inflacije osigura realnost i međunarodna usporedivost računovodstvenih izvještaja.²

Uvođenjem međunarodnih računovodstvenih standarda (MRS) u računovodstveni informacijski sustav,³ osiguravaju se kriteriji za međunarodnu usporedbu rezultata.

Računovodstvena funkcija je ta koja ima zadatak da priprema i pruža informacije internim korisnicima o rezultatima aktivnosti segmenta, kao i da osigurava metodološku osnovicu izvještaja po segmentu.⁴

Da bi rezultati poslovanja određenog hotela mogli biti usporedivi s podacima u izvještajima U.S.o.A.f.H. prezentiranim za granu, zemlju i šire, moraju biti obuhvaćeni na temelju standardiziranih obilježja.⁵

To traži i od novih hotelskih kuća dosljedno primjenjivanje standardiziranih obilježja računovodstvenih izvještaja prema modelu U.S.o.A.f.H.⁶

-
- 1 Avelini, I.: Jedinstveni računovodstveni sistem praćenja poslovanja u međunarodnom hotelijerstvu – Turizam broj 5/82. str. 20-22.
 - 2 Vidi detaljnije: Vrdoljak, Šalamon B.: Jedinstveni sustav računovodstva za hotele ili informacije potrebne za upravljanje hotelima – Turizam 3/4/93. str. 70. kao i Avelini, I.: Jedinstveni računovodstveni sistem... op. cit. str. 20-22.
 - 3 Vidi detaljnije: Peršić, M.: Informacijski sistem hotela, Turizam br. 4/91. str. 98-108.
 - 4 Vidi detaljnije: Peršić, M.: Izvještavanje po segmentu u sustavu Controllinga hotelskog podružca – Godišnjak Hotelijerskog fakulteta Opatija, Opatija 1993. str. 255-269.
 - 5 Peršić, M.: Ibid, str. 263.
 - 6 Detaljan opis s ilustrativnim primjerom U.S.o.A.f.H. prikazan je u studiji Elise S. Moncart and Richard r. Kron – Operational analysis a case study of two hotels – Int. I. Hospitality Management – Vol. 12, No. 2, G. Britain, 1993. str. 175-196.

U daljnjem izlaganju najviše ćemo koristiti kategorije: "ROOM NIGHT", "OCCUPANCY RATE" i "ROOM RATE".

"ROOM NIGHT" predstavlja broj zauzetih soba godišnje koji se dobije kada se zbroje sobe koje su dnevno iznajmljene gostima.

"OCCUPANCY RATE" je postotak prosječne godišnje korištenosti soba, koji se izvodi iz ukupne godišnje zauzetosti korištenih soba u toku jedne godine.

"ROOM RATE" predstavlja dnevni prihod ostvaren od prodaje soba po jednoj sobi, koji se dobije kada godišnji prihod od prodaje soba podijelimo s ukupnim brojem zauzetih soba godišnje.

Prema tome, stavljanjem u odnos ostvarenog prihoda od sobe i iznosa korištenosti soba izražene brojem noćenja (room night) dobivamo tzv. "room rate".

Ovaj pokazatelj ima izuzetno značenje ne samo za praćenje i usporedbu ostvarenog prihoda po jednoj sobi, već ima i mnogo širu primjenu kod analize veličine ulaganja po jednoj sobi.

Iskustveni podaci govore da dnevni prihod od jedne sobe treba biti 1/1000 onoga što je uloženo u izgradnju te sobe.⁷

2. "ROOM RATE" U INVESTICIJSKIM STUDIJAMA

Hotelsko - turistička ponuda Hrvatske nastajala je u netržišnom okruženju, u odsustvu prave konkurencije i profitne logike, što je sve zajedno rezultiralo negativnim strukturnim obilježjima. Došlo je do velike neusklađenosti u strukturi sadržaja ponude, na što ukazuju sljedeći podaci:⁸

U hotelima "A" kategorije u Hrvatskoj prosječna površina soba dostiže oko 17,5 m, dok svjetsko tržište zahtijeva minimalno oko 22m. Istovremeno, u tržišno razvijenim zemljama proizvodni i gospodarski prostor po sobi kreće se negdje oko 8,5 m. Time u ukupno korisnoj površini hotela "A" kategorije u Hrvatskoj, na smještajni dio otpada oko 32 posto, dok je u svijetu prihvaćen tržišni minimum negdje oko 40 posto.

S druge strane, dok su gospodarski i proizvodni prostori zauzimali oko 16 posto korisne površine u hrvatskim hotelima "A" kategorije, u svijetu ovi prostori rijetko prelaze 8-8,5 posto ukupne korisne površine.

Još nepovoljniji zaključci proizlaze iz analize korisne površine u hotelima "B" kategorije.⁹

7 Ovakav odnos koriste financijske institucije kod odobravanja kredita za hotelske objekte, i to je parametar koji se strogo poštuje. Vidi: Marković, S., Bregovac, Z.: Izbor mikrolokacije vrste smanjenja cijene njihove izgradnje, Turizam – značajan faktor društveno ekonomskog razvoja Jugoslavije – Ekonomski pregled, Savjetovanje u Splitu, siječanj 1976. str. 214-215.

8 Vidi detaljnije: Strategija razvitka turističkog sektora Hrvatske (Prijedlog) – Seminar "Tržišno prilagodavanje hrvatskog turističkog sektora", Institut za turizam, Zagreb-Opatija 14-18/12/92. str. 17-19.

9 Vidi detaljnije: Lorenz/Prüger: Wirtschaftliches Bauen in Gastronomie und Hotellerie österreichisches Hotel und Fremdenverkehrstreuhand ges.m.b.H. Service - Druck - Wien.

Svakako da je ovako nepovoljna prostorna strukturiranost u hotelijerstvu Hrvatske imala (i imat će) negativan utjecaj na prodajne cijene. S jedne strane nisu poštivani elementarni standardi kvalitete hotelske ponude što se tiče veličine sobe, te su s te osnove, naši hoteli već u startu postali nekonkurentni na tržištu u odnosu na slične objekte u svijetu.

S druge strane, neracionalna i skupa izgradnja¹⁰ u neravnomjerno strukturiranom prostoru, angažirala je velika materijalna ulaganja i u startu stvorila neracionalnu, nekonkurentnu ekonomsku osnovu, koja je zorno vidljiva iz računa "room rate" za svaki hotel pojedinačno, kao i za reprezentante hrvatskih hotela ukupno.

Tabela 1. "Room rate" po investicijskom programu (preračunato na kupovnu snagu US\$ 1992. godine)

ELEMENTI	Babinj Kuk Dubrovnik	Croatia Cavtat	Intercontinental Zagreb	Osijek - Osijek	Omorika Crikvenica	Borak - Brač	Giradela - Rabac	Admiral - Opatija	Materada - Poreč	Polynesia - Umag	Villas Rubin Rovinj	Ukupno
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Plansko ostva. ukup. prih. pri teor. korišt. kapac. u 000 US\$ (prorač na cijene 1992. g.)	32830	8370	11436	1640	2501	2809	3086	4736	2134	6895	3575	80.372
Očekivana noćenja prema teor. kor. (room night)	387401	96561	148598	33635	48605	97488	69245	62101	57602	140598	60126	1.201.871
Očekiv. prihodi od soba u 000 US\$ (proračun cijena 1992.)	14773	3928	5146	738	1125	1264	1389	2131	960	3103	1609	36.166
ROOM RATE (u US\$)	38,13	40,67	34,65	21,9	23,15	12,96	20,06	34,31	16,67	22,07	26,76	30,09

Izvor: Izračunato na osnovi originalnih podataka

- Napomena: 1. svi podaci uzeti su iz investicionih programa za godine kada su građeni hoteli
 2. proračunavanje planiranog prihoda na cijene 1992.g. vršeno je prema: Economic Report of the President Transmitted to the Congress Januar 1993. Table B-56 Consume Price indexes dor mojar expenditure classes, 1950-92; Washington, 1993 str. 353;
 3. prihod od soba izračunat je na osnovi iskustvenog odnosa uzetog za sve objekte kao odnos između prihoda od soba i ostalih prihoda u odnosu 45:55%.

10 Vidi: Elaborat za izgradnju hotela "Intercontinental" Zagreb, Institut za ekonomiku turizma, Zagreb, lipanj 1975. str. 59 gdje se ukazuje na vrlo visoke troškove građenja.

Prema tabeli br. 1. izračunati "room rate" za svih 11 hotela iznosi prosječno 30,09 US\$ (po kupovnoj snazi US\$ iz 1992. godine) a kreće se u rasponu od 12,96 \$ (kod turističkog naselja) do 40,67 \$ kod hotela "A" kategorije.

3. "ROOM RATE" NA OSNOVI OSTVARENIH PRIHODA

U tabelama br. 2. i 3. prikazan je izračunati "room rate" za 1980., 1985. i 1990. godinu, kao i za 1988. godinu za svih 11 hotela prema stvarnim rezultatima poslovanja. Slijedi da je za 1980. i 1990. godinu ostvareni "room rate" nešto viši nego onaj izračunat u investicijskim programima (tabela br.1.), odnosno, ukupno ostvareni "room rate" za promatranih 11 hotela iznosi 36,61 \$ za 1980. godinu, dok je 1985. godine 42,5 posto manji, odnosno 1990. godine 5,8 posto manji nego 1980. godine, dok u 1988. godini iznosi 29,10 \$ i nešto je niži nego u 1980. i 1990. godini.

Tabela 2. "Room rate" u US\$ za 1980. 1985. i 1990. godinu po ostvarenim rezultatima (preračunato na kupovnu snagu US\$ u 1992. godini")

Hoteli Godina	Babin Kuk Dubrovnik	Croatia Cavtat	Intercontinental Zagreb	Osijek Osijek	Omorika Crikvenica	Borak Brač	Girandela Rabac	Admiral Opatija	Materada Poreč	Villas Rubin Rovinj	Polynesia Umag	Ukupno
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1980.	65,60	42,18	56,62	16,27	27,43	37,41	24,13	-	26,80	23,86	17,52	36,61
1985.	30,47	31,99	49,08	15,43	16,81	25,84	12,34	28,52	15,49	14,56	8,24	20,61
1990.	52,46	59,93	115,72	15,30	26,81	31,75	23,92	51,12	23,53	13,32	15,70	34,58

Izvor: Izračunato prema originalnim podacima

Preračunato na kupovnu snagu US\$ prema: Economic Report of the President Transmitted to the Congress-Januar 1993. Table B-3 Implicit price deflators for gross domestic product 1959-1992. Washington 1993. str. 352.

Tabela 3. Razlika između ulaganja prema "room rate" na temelju ostvarenih prihoda i broja noćenja u 1988. godini i ulaganja po investicijskim programima (preračunato na kupovnu snagu US\$ 1992. godine)

ELEMENTI	Babin Kuk Dubrovnik	Croatia Cavtat	Intercontinental Zagreb	Osijek Osijek	Omorika Crikve-inca	Borak Brač	Girandela Rabac	Admiral Opatija	Materada Poreč	Polynesia Umag	Villas Rubin Rovinj	Ukupno (11 hotela prosječno)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Broj soba	1500	407	465	182	274	614	630	181	315	1200	1336	7.104
"Room rate za 1988. prerač. na US\$ 1992)	36,41	36,66	76,03	14,13	26,31	24,24	18,19	36,78	29,81	16,32	13,91	29,10
Ulaganje sreds. po "room rate" (u 000 US\$)	54615	14921	35354	2572	7209	14883	11460	6657	9390	19584	18584	206726
Uložena sredst. po inv. pr. u 000 US\$	127126	20374	43362	7176	10152	11655	12424	23055	9093	32470	12665	309552
Razlika (u 000 US\$)	72511	5453	8008	4604	2943	-3226	964	16398	-297	12886	-5929	102826
% uloženo u odnosu na kriterije po "room rate" (plan)	133	37	23	179	41	-22	8,4	246	-3	66	-32	50

Izvor: Izračunato prema originalnim podacima iz investicijskih programa

Preračunato na kupovnu snagu US\$ 1992. prema: Economics Report of the President Transmitted to the Congress- January 1993. Washington 1993; Table B-56 Consumer price indexes for major expenditure classes 1959-1992.; str.352

4. VRIJEDNOST ULOŽENOG KAPITALA

Iz tabele br. 4. proizlazi da je po jednoj sobi u promatranih 11 hotela uloženo prema investicijskim studijama 44.243 US\$, dok je prema kriterijima "room rate" bilo moguće uložiti 29.098 US\$, odnosno po jednoj sobi uloženo je 52 posto više \$ što u apsolutnom broju iznosi 15.145 \$ po sobi više nego što se je po ovom kriteriju smjelo uložiti.

Iz analize vrijednosti uloženo kapitala uočavamo da sezonski veliki turistički kompleksi ("Polynesie" u Umagu, "Borak" na Braču, "Materada" u Poreču) pokazuju prihvatljive parametre isplativosti ulaganja u hotelsku sobu.

Relativno jeftinije građena apartmanska naselja, s velikim smještajnim kapacitetom, pokazuju da mogu lakše podnijeti visoke fiksne troškove ulaganja nego što to mogu svi ostali promatrani hoteli, bez obzira bili oni sezonskog ili cjelogodišnjeg poslovanja, odnosno bili na kontinentu ili na moru.

Iz investicijskih studija proizlazi da je već u startu tj. u samim studijama bilo predviđeno uložiti čak 45 posto više sredstava po sobi nego što to dozvoljava kriterij "room rate".

Tabela 4. Vrijednost uloženog kapitala

ELEMENTI	Babin Kuk Dubrovnik	Croatia Cavtat	Intercontinental Zagreb	Osijek Osijek	Omorika Crikvenica	Borak Brač	Girandela Rabac	Admiral Opatija	Materada Poreč	Polynesia Umag	Villas Rubin Rovinj	Ukupno (11 hotela) prosječno
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Broj soba	1500	407	465	182	274	614	630	181	315	1200	1336	7.104
Vrijednost ulož. kapit. (mil. US\$ prema US\$ 1992.)	127,1	20,3	43,4	12,4	10,2	11,7	12,4	23,1	8,9	31,9	12,9	314,3
Uloženo po sobi u US\$ po invest. progr.	84751	50059	93252	68131	37051	18982	19721	127376	28867	27058	9479	44243
Bilo je predvid. uložiti po sobi u US\$ po "room rate"	36410	36660	76030	14130	26310	24240	18190	36780	29810	16520	13910	29098
Više odnosno manje uloženo	48341	13339	17222	54001	10741	-5258	1531	90596	-943	10738	-4431	15145

Izvor: Izračunato prema originalnim podacima iz investicijskih programa

Tabela br. 5. Moguće ulaganje po "room rate" (US\$ = 1992.)

HOTELI Godina	Babin Kuk Dubrovnik	Croatia Cavtat	Intercontinental Zagreb	Osijek Osijek	Omorika Crikvenica	Borak Brač	Girandela Rabac	Admiral Opatija	Materada Poreč	Villas Rubin Rovinj	Polynesia Umag	Ukupno
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Moguće ulaganje po "room rate" (US\$-1992) 1980	98,4	16,76	26,32	2,96	7,52	22,97	15,20	-	8,44	28,63	23,41	204,79
1985	45,7	13,02	22,82	2,80	4,61	15,87	7,77	5,16	4,97	16,27	11,01	119,02
1990	78,7	24,39	53,80	2,70	7,35	19,49	15,07	9,25	7,41	15,98	20,98	199,70
Uloženo po kup. snazi US\$ 1992.	127,1	20,37	43,36	12,40	10,15	11,65	12,42	25,06	8,89	31,66	12,88	314,14

Preračunato na kupovnu snagu US\$ prema: Economic Report of the President Transmitted to the Congress-Januar 1993. Table B-3 Implicit price deflators for gross domestic product 1959-1992. Washington 1993; str. 352.

Ovako visoko prekoračena ulaganja u odnosu na ona što se priznaju po međunarodnim kriterijima "room rate" u apsolutnim iznosima se kreću od 964.000 \$, pa do čak 72.511.000 \$ po objektu (tabela br. 3.), a vrijednost uloženog kapitala po sobi kreće se od 9.479 \$ pa do čak 127.376 \$, dok je granica dozvoljenog ulaganja po sobi između 13.910 i 76.030 \$ (tabela br. 4).

Iz tako nisko ostvarenog prihoda od soba slijedi i računica neracionalnog i neefikasnog ulaganja po ovom kriteriju (tabela br.5), pa proizlazi da ni u jednoj godini u promatranom jedanaestogodišnjem razdoblju ulaganje po ovom kriteriju ne zadovoljava, jer je stvarno uloženi kapital prosječno za 1,8 puta (314,14 i 174,5) veći nego što dozvoljava ulaganje prema ovom kriteriju (kolona 13 tabele br. 5).

Apsolutno, po kupovnoj snazi \$ iz 1992. godine ta nedozvoljena razlika iznosi 140 milijuna \$.

(314 - 174 = 140) (tabela br. 5.)

5. ZAKLJUČNA RAZMATRANJA

Neravnomjerno i naracionalno strukturiran prostor u hotelima i neposredno oko njih, angažirao je značajnije sredstva u izgradnji tih prostora nego bi to bio slučaj da su kod izgradnje tih hotela poštivani standardi tržišno prihvatljivih prostora, posebno hotela "A" i "B" kategorije. Ovakva neracionalna izgradnja hotelskih prostora ne samo što je direktno utjecala na prodajnu cijenu, već je tako definirana prostorna struktura postala velika barijera i teško naslijeđe novim generacijama hotelijera i turističkih radnika, koji će vrlo teško moći otkloniti sve "stečene" prostorne neusklađenosti.

Tehničke mogućnosti za sanaciju i ne bi bile sporne, ali se postavlja pitanje ekonomske cijene takve sanacije. Prilagođavanjem ponude smještajnih kapaciteta i ukupnih sadržaja hotela, moglo bi se ući u drugu krajnost i greške, tj. da se vrši sanacija prostorne neusklađenosti po svaku cijenu. Najuspješnija sanacija može se provesti kod kategorije turističkih naselja paviljonskog tipa u moderna apartmanska naselja, ali u svakom slučaju osnovni pokazatelj isplativosti ulaganja u hotelsku sobu mora biti "room rate".

Da se ne izgubi tržišna pozicija hrvatske hotelske ponude i ne zaostane za konkurentnim zemljama, neophodno će se morati ući u sanaciju postojećeg naslijeđenog stanja na svim onim mjestima gdje to tehnički i ekonomski kriteriji budu omogućili, kako bi se u što većoj mjeri prilagodili strukturi i zahtjevima moderne turističke potražnje.

Naslijeđena hotelska izgradnja negdje se pojavljuje u direktnoj disproporciji s kvalitetom i ambijentalnim obilježjem prostora, što je utjecalo na uprosječivanje ponude i ostavljalo dojam masovne i jeftine ponude. To je u konačnici dovodilo veći dio turističke ponude Hrvatske u inferioran položaj prema tržištu. Sve je to ostavljalo ukupan dojam imidža diskontne zemlje, gdje su strani turoperatori gradili visoke marže ili bolje reći dobivali niske cijene.

Analizom ulaganja u hotelsku sobu u proteklom razdoblju (1960.-1990.) uočavaju se vrlo česta odstupanja od prosjeka, a kolika su i nije uvijek lako utvrditi. To proizlazi ne samo iz vremenskog faktora i usporedbe objekata različitih kategorija, već se tu javlja i nezaobilazna inflacija.

Čak i eliminiranjem faktora inflacije, putem približno stalnih cijena, još uvijek cijene ne daju potpuno pouzdane podatke. Vrijeme je za investitore bio faktor koji je izuzetno poskupljivao investicije, jer je u ishodu svih mogućih uvjeta i sporosti u pripremi investicija, izuzetno povisio cijenu izgradnje. Izgradnja velikog broja smještajnih objekata što se kasnije na tržištu prodaju po nižim cijenama,

koje se nastoje kompenzirati slabijim uslugama, zatvaraju začarani krug u kojemu hrvatsko hotelijerstvo gradi svoj imidž na tržištu.

Nepovoljan paritet dinara, osim niskih cijena (objavljene cijene godinu dana unaprijed u \$ ili DM) stvara dodatni problem, jer smanjeni prihod i dohodak onemogućuju uredno održavanje objekata i njihovu reprodukciju.

Nedostaci investicijskih ekonomskih studija koje kao preliminarni dokument globalno ocjenjuju sve nužne elemente jednog programa, ogledaju se u tome da ni jedan program nije rađen po konzistentnoj metodologiji, a ukoliko uzmemo UNIDO metodologiju kao kriterij izrade preinvesticijske i investicijske studije, tada od promatranih preinvesticijskih studija (izuzev "Babin Kuka" u Dubrovniku) niti jedna jedina studija ne sadrži nužne tehničko-tehnološke i ekonomske argumente potrebne za donošenje investicijske odluke, odnosno ni jedan investicijski program ne sadrži dosljedno obrađeni društveni, razvojni, tehnološki, tehnički, tržišni, ka-drovski, sirovinski i drugi aspekt.

Investitori u svojim programima nisu sagledali novčane tokove investicija, dakle novčane primitke i novčane izdatke i njihovu usporedbu, uzimajući u obzir vremensku vrijednost novca.

Analizom investicijskih programa uočavamo da je za razdoblje 1980.-1990. godine, kada su investicije koje su građene u razdoblju između 1960. - 1980. godine bile u svojoj punoj funkciji, planirana korištenost kapaciteta promatrana brojem noćenja u investicijskim programima precijenjena u odnosu na ostvarenje, i to posebno kod hotela "A" i "B" kategorije, dok to ne vrijedi za (apartmanska) turistička naselja.

Prihod po sobi ("room rate") izračunat po investicijskim programima, kao i onaj stvarno ostvaren, bez obzira što su u takvom prihodu uključene kursne razlike i devizne stimulacije, bitno zaostaju za "room rate" predviđenim po kriterijima europskog i svjetskog hotelijerstva.

Predviđena visina ulaganja po sobi prema investicijskim programima je niža od ostvarenih ulaganja po sobi u promatranom razdoblju od 11 godina (1980. - 1990.), dok je ostvarena visina ulaganja u odnosu na svjetske standarde ulaganja po sobi višestruko veća, što govori da je stvarno uloženi kapital u hrvatsko hotelijerstvo (na uzorku 11 hotela) prosječno 1,8 puta veći nego što dozvoljava ulaganje prema međunarodnim standardima. Sve to ukazuje na već spomenutu neracionalnost ulaganja kao i na nedovoljan prihod uslijed niskih cijena i lošije korištenosti kapaciteta. To u konačnici rezultira izuzetno niskom efikasnošću hotelske privrede u čitavom promatranom razdoblju, što se ogleda u visokom rastu marginalnih koeficijenata i padu proizvodnih koeficijenata.

Očito hrvatsko hotelijerstvo čekaju složeni zadaci u procesu uključivanja u svjetske standarde. Naše hotelijerstvo mora dostići brojne mjerljive kao i nemjerljive ciljeve i bitno poboljšati ne samo svoju efikasnost već i ukupnu društvenu efikasnost.

Literatura:

1. Avelini-Holjevac, I.: Jedinствeni računovodstveni sistem praćenja poslovanja u međunarodnom hotelijerstvu, Turizam br. 5/82.

2. Prüger, L.: Wirtschaftliches Bauen in Gastronomie und Hotellerie-Österreichische Hotel und Fremdenverkehrstrenhand- ges.m.b.H. Service Druck - Wien
3. Moncart, E.S.and Kron, R.R.: Operational analysis a case study of two hotels - Int. I. Hospitality Management, Vol. 12, No 2, G. BRItain 1993.
4. Marković, S. Bregovac, Z.: Izbor mikrolokacije vrste smanjenja cijene njihove izgradnje - Turizam - Značajan faktor društveno ekonomskog razvoja Jugoslavije - Ekonomski pregled, Savjetovanje u Splitu, siječanj 1976.
5. Peršić, M.: Informacijski sistem hotela - Turizam broj 4/91.
6. Peršić, M.: Izvještaj po segmentu u sustavu Controllinga hotelskog poduzeća - Godišnjak hotelijerskog fakulteta Opatija, Opatija 1993.
7. Vrdoljak, Šalomon,: Jedinstveni sustav računovodstva za hotele i informacije potrebne za upravljanje hotelima - Turizam 3/4/93.
8. Economic Report of the President Tranmitted to the Kongress - Washington - Januar 1993.
9. Investicijski elaborati kao i izvorni podaci o poslovanju 11 hotela, i to: "Babin Kuk" - Dubrovnik, "Croatia" Cavtat, "Intercontinental" - Zagreb, "Osijek" - Osijek, "Omorika" - Crikvenica, "Borak" - Brač, "Girandela" - Rabac, "Admiral" - Opatija, "Materada" - Poreč, "Villas Rubin" - Rovinj, "Polynesia" - Umag.

Summary

ECONOMIC JUSTIFIABILITY OF INVESTMENTS INTO HOTELS

This paper provides an analysis of cost-efficiency of investments in hotel rooms by using the room rate as one of the most important parameters of profitability.

Reaserch has been conducted on a sample of eleven up-market hotels in Croatia built between 1960 and 1980. The analysis was carried out by contrasting the room rates of the respective investment programs with the room rates valid between 1980 and 1990, i.e. in the period when the exploitation rate was at the highest.

The analysis provides an overall estimate of cost-efficiency of investments in hotel rooms in the past period and highlights the complex issues typical of the process of meeting the international hotel standards.

Key words: hotel premises, hotel room, investment, room-rate, occupancy