

INSTYTUT TURYSTYKI
W WARSZAWIE
ODDZIAŁ W POZNANIU

ANALIZA CZYNNIKÓW WPŁYWAJĄCYCH NA
EKONOMICZNĄ EFEKTYWNOŚĆ INWESTYCJI
HOTELOWYCH

C P B P 0806 V I - 4
CZEŚĆ I

WYKONAWCA: mgr Ewa Mucha-Szajek

POZNAN 1987

WARUNKI PRAWIDŁOWEJ OCENY
EKONOMICZNEJ EFEKTYWNOŚCI
INWESTYCJI HOTELOWYCH

Spis treści

	str.
I. Interpretacja ekonomicznej efektywności	
inwestycji hotelowych	I
I.1. Wyjaśnienie stosowanej definicji	
inwestycji hotelowej	I
I.2. Określenie rachunku ekonomicznej	
efektywności inwestycji	4
2. Znaczenie rachunku efektywności inwestycji	
w warunkach reformy gospodarczej	6
3. Polityka inwestycyjna w polskim	
budownictwie hotelowym	II
4. Czynniki warunkujące ocenę ekonomicznej	
efektywności inwestycji hotelowych	18
Aneks	33

BIBLIOTEKA 17
Naukowe-Budowlanych

I. Interpretacja ekonomicznej efektywności inwestycji hotelowych

Działalność inwestycyjna, wzrost jej efektywności, poprawa jakości i intensyfikacja są niezwykle istotnymi warunkami wzrostu produkcji i społeczno-ekonomicznego rozwoju kraju. Dotyczy to w całej rozciągłości budownictwa inwestycyjnego i całej sfery inwestycji, które w teoretycznych ujęciach są różnie definiowane i analizowane. Warto więc dla uściślenia tematu i uniknięcia nieporozumień usystematyzować pojęcia i ich treść stosowane w niniejszej pracy.

I.1. Wyjaśnienie stosowanej definicji inwestycji hotelowej

Inwestowanie to zorganizowana działalność gospodarcza, której celem jest stworzenie nowych lub powiększenie istniejących obiektów majątku trwałego bądź taka zmiana, w wyniku której uzyskuje się większe lub lepsze efekty produkcyjne albo usługowe z eksploatacji tych obiektów.¹

W literaturze krajów socjalistycznych inwestycje określane są najczęściej jako nakłady gospodarcze ponoszone na tworzenie lub powiększenie istniejących środków trwałych, zarówno produkcyjnych, jak i nieprodukcyjnych bądź też najogólniej jako środki przeznaczone na rozszerzoną reprodukcję środków trwałych gospodarki narodowej.²

¹ E. Ostrowski, *Ekonomika projektowania inwestycji*, PWE, Warszawa 1980

² A. Notkin, *Zagadnienie określenia ekonomicznej efektywności inwestycji w przemyśle ZSRR*, Warszawa 1965.

Względnie wprost jako nakłady na reprodukcję środków trwałych.³ Nakłady inwestycyjne nie są jednak same przez się inwestycjami. Stają się nimi dopiero wówczas gdy w wyniku procesu inwestycyjnego przekształcają się w określone obiekty / składniki / majątku trwałego⁴ o określonej zdolności produkcyjnej lub usługowej.

Odnosząc wspomniane definicje do obiektów o charakterze usługowym jakimi są inwestycje hotelowe można stwierdzić, że: nakłady skierowane na odtworzenie zużytego majątku trwałego w zakładach hotelowych i stworzenie nowych tego rodzaju obiektów stanowią inwestycje hotelowe. W powyższym ujęciu znajduje się określenie dla inwestycji brutto / odtwarzanie zużytego majątku i przyrost majątku / jak też dla inwestycji netto / przyrost majątku trwałego ponad rozmiary już istniejące /.

Zakres badań zostanie ograniczony do inwestycji netto - dlatego za działalność inwestycyjną uważa się wznoszenie nowych w pełni wyposażanych obiektów hotelowych.

W bardziej szczegółowym rozważaniu jak podaje literatura⁵ można rozpatrywać inwestycje w ich wyrazie rodzajowym:

- inwestycje polegające wyłącznie na zakupach gotowych dóbr inwestycyjnych ,
 - inwestycje polegające na budownictwie inwestycyjnym ,
- można również analizować inwestycje ze względu na:
- postęp techniczny, czyli inwestycje ekstensywne i intensywne,

3 J.B.Kwarza, Kapitałnyje włożenija i osnownyje fondy SSSR i SSZA, Moskwa 1963

4 A.Płocica, Inwestycje i ich rola w rozwoju społeczno-gospodarczym, Warszawa 1973

5 Z.Knyziak, W.Lisowski, Ekonomia i programowanie inwestycji przemysłowych, PWE, Warszawa 1967

- działy i gałęzie gospodarki narodowej w których powstają,
- sferę gospodarki narodowej, w której funkcjonują - czyli na inwestycje produkcyjne - powodujące przyrost produkcyjny środków trwałych, które decydują o wielkości i tempie wzrostu dochodu narodowego, oraz na inwestycje nieprodukcyjne - czyli te, które powodują przyrost nieprodukcyjnych środków trwałych, decydują o zakresie i tempie zaspokojenia nieprodukcyjnych potrzeb społeczeństwa. Do nich również zaliczamy przedmiot rozważań tej pracy - inwestycje hotelowe.

W podjętych badaniach mówiąc o inwestycji hotelowej ma się na myśli "zakład hotelowo-gastronomiczny" lub po prostu "hotel" czyli - przedsiębiorstwo udzielające noclegów, do którego ewentualnie dołączone jest mniej lub więcej rozwinięte przedsiębiorstwo gastronomiczne, albo inaczej definiując:

ogólnie dostępny zakład hotelowy, w którym podróżni za określoną z góry opłatą mogą otrzymać nocleg oraz wyżywienie w zakresie co najmniej śniadań. Chodzi o to, że przy omawianiu czynników wpływających na ekonomiczną efektywność inwestycji - będzie brany pod uwagę hotel, w którym skoncentrowane są usługi stanowiące podstawową bazę noclegową i żywieniową dla rozwijającego się ruchu podróżnego i turystycznego. W takim hotelu lub inaczej zakładzie hotelowo-gastronomicznym prowadzone jest więc pod wspólną administracją

6 M.Gautier, Metieres et moins d'overes dans hotellerie,

7 G.Konsewicz, Hotelarstwo, Wyd. Przemysłu lekkiego, Warszawa 1962

równolegle działalność hotelowa i gastronomiczna.

Poza działalnością podstawową - hotelową i gastronomiczną - prowadzone są również usługi pomocnicze i towarzyszące, które zwiększają operatywność i atrakcyjność hotelu a jednocześnie wpływają na wzrost jego wyników ekonomicznych.

Analizy ekonomiczne działalności podstawowych, pomocniczych i towarzyszących wykazują, że najwyższe wskaźniki rentowności mają usługi noclegowe, niższe - usługi gastronomiczne, minimalne zaś usługi pozostałe. W ocenie czynników wpływających na ekonomiczną efektywność należy rozpatrywać łączną działalność eksploatacyjną hotelu ze wszystkimi jej usługami jako wzajemnie oddziałujących elementów na ekonomiczne wyniki.

I.2. Określenie rachunku ekonomicznej efektywności inwestycji

Wiadomym jest, że z funkcjonowaniem inwestycji hotelowych wiąże się ich ekonomiczna efektywność. Koniecznym jest więc i to pojęcie jednoznacznie określić - tym bardziej, że w literaturze ekonomicznej jest rozumiane rozmaicie. Jest ono często utożsamiane z takimi pojęciami, jak skuteczność, sprawność, produktywność majątku trwałego, wydajność pracy.

Bardzo często natrafia się w literaturze na definicję ekonomicznej efektywności rozumianej jako zdolność jednostki gospodarczej do wytwarzania w danym czasie i za pomocą danych sił wytwórczych określonej ilości dóbr i usług zapewniających zaspokojenie potrzeb odbiorcy pośredniego i końcowego: co charakteryzuje się dwiema zasadniczymi cechami: szybkością i celowością działania.⁸

⁸ Mała Encyklopedia Ekonomiczna, Warszawa 1974

Na tej podstawie można określić efektywność jako rezultat/efekt/⁹ uzyskany w wyniku określonych nakładów. Dlatego w podjętych badaniach ekonomiczna efektywność będzie oceniana na podstawie porównania rezultatu zrealizowanej inwestycji z nakładami poniesionymi na jej wznoszenie. Efektywność inwestycji jest tym Wyższa im korzystniejsza jest relacja efektów do nakładów.

Stosowany w pracy rachunek ekonomicznej efektywności inwestycji hotelowych będzie polegał na przeprowadzeniu ogółu obliczeń związanych z porównaniem efektów uzyskanych w okresie eksploatacji ze zrealizowanej inwestycji z nakładami niezbędnymi do ich osiągnięcia. Rachunek ekonomicznej efektywności inwestycji związany z porównaniem nakładów i efektów, zwany jest rachunkiem bezwzględnej efektywności inwestycji.¹⁰

I właśnie tego rodzaju rachunek będzie przeprowadzony w badaniach - w odróżnieniu od rachunku ex ante służącego do oceny ekonomicznej efektywności zamierzeń inwestycyjnych. Rachunek ex post, którego celem będzie ocena ekonomicznej efektywności już zrealizowanych inwestycji hotelowych, wiąże się z faktem badania inwestycji istniejących i funkcjonujących w ruchu turystycznym.

9 H.Kryński, Rachunek ekonomicznej efektywności zamierzeń inwestycyjnych, PWN, Warszawa 1978

10 H.Kryński, op.cit.

W warunkach wprowadzanego pierwszego a tym bardziej drugiego etapu reformy gospodarczej coraz większe znaczenie zyskuje rachunek efektywności jako instrument wyboru kierunków alokacji środków inwestycyjnych. Warto więc zdać sobie sprawę ze znaczenia i jednocześnie szeregu problemów i trudności przeprowadzanej oceny efektywności.

2. Znaczenie rachunku efektywności inwestycji w warunkach reformy gospodarczej

W dotychczasowym systemie zarządzania praktyka prowadzenia i efekty rachunku efektywności inwestycji cechowały się wieloma istotnymi słabościami i niedostatkami^I. Rachunek efektywności inwestycji niezależnie od tego, jakie przybierał formy, które się rozwijały począwszy od lat pięćdziesiątych, napotykał na szereg zasadniczych utrudnień systemowych w jego stosowaniu. Początkowo słabością było to, że jego wprowadzenie nie wynikało z rzeczywistych, autentycznych potrzeb przedsiębiorstw, lecz z ustalonego obowiązku dla wszystkich przedsiębiorstw w tym i zakładów hotelowych - co rzutowało poważnie na rzetelność tego rachunku oraz formalną tylko jego rolę w procesach decyzyjnych i rozwojowych. Był on sporządzany "pod jednostki zwierzchnie" a nie dla własnych potrzeb inwestora i polegał na wykazaniu, że wskaźnik

I Przykłady potwierdzające te stwierdzenia znajdują się w 3 punkcie tego rozdziału.

efektywności jest wyższy od jedności. Wynikało to z dużej centralizacji decyzji inwestycyjnych i małej samodzielności przedsiębiorstw / nie tylko zresztą inwestycyjnej / czyli - z nakazowo-rozdzielczego systemu zarządzania w gospodarce.²

Zasady i wymagania nowego systemu zarządzania gospodarką, wdrażanego w ramach reformy gospodarczej, tworzą inne warunki i możliwości dla podniesienia rangi i znaczenia rachunku efektywności inwestycji. Wzrost samodzielności przedsiębiorstw jak i zakładów hotelowych i oparcie ich działalności na zasadach samofinansowania oraz maksymalizacji wyniku ekonomicznego powinien stwarzać autentyczne zapotrzebowanie na prowadzenie rachunku efektywności inwestycji oraz warunki sprzyjające jego rzetelności, co wpłynie na zwiększenie jego roli w decyzjach inwestycyjnych.

Z drugiej strony zasady reformy gospodarczej wprowadziły nowe warunki i wymagania w zakresie prowadzenia tego rachunku. Biorąc pod uwagę na przykład - warunki związane z wyceną różnych elementów rachunku efektywności inwestycji. Chodzi tu głównie o problem cen. W warunkach reformy mamy do czynienia z różnymi cenami - urzędowymi, regulowanymi, umownymi. Powstaje więc problem, które z nich brać pod uwagę do wyceny elementów rachunku. Jeżeli będzie utrzymywać się taka sytuacja, że ceny urzędowe czy regulowane będą niższe od cen umownych, to sporządzenie rachunku ekonomicznego efektywności inwestycji według poszczególnych rodzajów tych cen będzie dawać różne wyniki tego rachunku dla takich samych lub podobnych przedsię-

2 A. Płocica, Rachunek efektywności inwestycji w warunkach reformy gospodarczej, Inwestycje i Budownictwo, Nr II-12/1982

3 Ustawa o przedsiębiorstwach państwowych z 1981 r.

wzięć inwestycyjnych. Rachunek ekonomiczny szeregu przedsięwzięć, np. z zakresu inwestycji, które zbywają swoją produkcję według cen umownych - niezależnie od innych przyczyn i uwarunkowań może wykazać wyższy wskaźnik efektywności od tych inwestycji, które są podejmowane dla produkcji usług zbywanych według cen urzędowych lub regulowanych. Jest to jeden z problemów i implikacji, które niesie dla praktyki sporządzania tego rachunku reforma gospodarcza. Inny problem z tej samej dziedziny polega na tym, że ceny ulegają i będą ulegać zmianom, co będzie wpływać na wyniki rachunku efektywności inwestycji prowadzonego ex ante i ex post. Często może się okazać, że rachunek prowadzony według stanu cen przed rozpoczęciem inwestycji będzie wykazywał dużą efektywność i opłacalność jego podjęcia, natomiast później po zmianie cen i zrealizowaniu inwestycji będzie wykazywał nieopłacalność zrealizowanego przedsięwzięcia. Istotną kwestią jest to, według jakich cen rachunek ma być prowadzony - według bieżących, realizacji czy cen prognozowanych? W prognozie cen sporządzonej przez poszczególne przedsiębiorstwa mogą wystąpić różne ułomności i dowolności, wynikające z ograniczonej informacji poszczególnych inwestorów co będzie rzutować na czynniki rachunku efektywności inwestycji i na decyzje przedsiębiorstw, zwiększając znacznie ich ryzyko.

Wydaje się, że nowe zasady działalności przedsiębiorstw produkcyjnych i nieprodukcyjnych w ramach reformy gospodarczej spowodowały, że ustalenia zawarte w Uchwale Rady Ministrów nr 173 z 1974 roku i zarządzeniu przewodniczącego Komisji Planowania dotyczące "Ramowych wytycznych w sprawie metodyki oceny ekonomicznej efektywności inwestycji"⁴wymagają modyfikacji.

4 J. Osial, Konieczność zerwania z uniwersalnością wskaźnika syntetycznego, Inwestycje i Budownictwo II-12/1982

Zmiany zawarte w szczegółowych zarządzeniach dotyczących działalności jednostek gospodarczych i w rozwiązaniach systemowych wymagają przystosowania wyżej wymienionych "Ramowych wytycznych" wraz z ewentualną modyfikacją form i sposobów obliczania syntetycznego wskaźnika efektywności.

Trzeba sobie jednak zdać sprawę, że jest to jedno z kryteriów oceny efektów inwestowania i to często nie najważniejsze. Istnieją przecież liczne problemy przy jednoznacznym określaniu efektywności i przy ujmowaniu jej we wskaźnik syntetyczny. Wydaje się, że istnie-⁵ją dwie zasadnicze przyczyny takiego stanu rzeczy:

Po pierwsze: efektywność konkretnych inwestycji w tym też hotelowych związana jest zawsze z całością przyszłych zjawisk ekonomicznych, których nigdy nie można przewidzieć zupełnie dokładnie

Po drugie: matematyczne ujęcie zależności ekonomicznych w "regularne" funkcje i związki nasuwa znaczne trudności i trzeba stwierdzić, że nawet najbardziej wyszukane schematy matematyczne stanowią jedynie grube przybliżenie w stosunku do złożonej rzeczywistości ekonomicznej.

Dlatego też w pracy oprócz wspomnianego rachunku efektywności liczonego ex post dla funkcjonujących inwestycji koniecznym staje się uwzględnienie szeregu czynników ilościowych, których jak wynika ze studiów literatury dotyczącej tematu nie były dotąd włączane do ogólnego rachunku efektywności, jak też czynników jakościowych i pozaekonomicznych, które rachunkiem w ogóle nie mogą być objęte. Dopiero łączne uwzględnienie czynników wymiernih i niewymiernih,

5 Efektywność inwestycji pod red. M. Rakowskiego, PWE, Warszawa 1963

ilościowych, jakościowych i pozaekonomicznych mogą pozwolić ocenić ekonomiczną efektywność funkcjonujących inwestycji hotelowych. Tym samym badania pozwolą określić, które z czynników i jakie współzależności występujące między nimi należy brać pod uwagę przy podejmowaniu decyzji o przyszłych tego rodzaju przedsięwzięciach inwestycyjnych.

Przy ocenie i badaniu czynników warunkujących efektywność ekonomiczną inwestycji warto zwrócić uwagę na prowadzoną do tej pory politykę inwestycyjną, która decydowała o powstaniu hoteli finansowanych nie tylko za złotówki lecz również tzw. dewizowych. Miało to istotne znaczenie dla rozwoju hotelarstwa choć nie zawsze przynosiło oczekiwane rezultaty.

3. Polityka inwestycyjna w polskim budownictwie hotelowym

Do lat 60-tych trudno mówić o polityce inwestycyjnej, która doprowadziła do rozwoju wysokoefektywnych inwestycji hotelowych w Polsce. Stare hotele odbudowane po wojnie i nowsze wzniesione przez krajowych budowniczych nie imponowały ani stylem, ani komfortem. Hotele nowe, budowane po wojnie miały wiele braków standardowych, ponieważ niektóre z nich były budowane na inne cele i w trakcie zaawansowania budowy zmieniono ich przeznaczenie, oddając je "Orbisowi" na hotele. Odbiło się to na ich efektywności funkcjonowania, bowiem hotele "Orbisu" mają swoje wymagania standardowe, zaś zmiana przeznaczenia obiektu budowanego na inny cel lub choćby nawet na hotel ale nie "Orbisu" w trakcie zaawansowanej budowy powoduje zaszłości, które niejednokrotnie wpływają niekorzystnie na eksploatację inwestycji hotelowej. Poza tym jeszcze do roku 1970 jako jedyny bodaj kraj w

I Do takich, które pierwotnie były budowane na inne cele i zmieniono ich przeznaczenie w trakcie zaawansowanej budowy należą:

"Grand" w Warszawie, "Monopol" w Gdańsku, "Petropol" w Płocku, "Kosmos" w Toruniu, "Polan" w Zielonej Górze. Rezultat - "Grand" w Warszawie praktycznie nie ma zaplecza gospodarczego ani pomieszczeń

Europie budowaliśmy hotele z pokojami bez łazienek. W takim to stanie bazy recepcyjnej rozpoczynał "Orbis" lata siedemdziesiąte.

Pierwsze decyzje o imporcie inwestycyjnym w turystyce zostały podjęte w 1970 roku. Konsekwencją tego było wybudowanie w latach 1970-1975 więcej hoteli niż w latach 1945-1970. Pierwszym hotelem dewizowym był "Forum" w Warszawie. Jego wykonawcą była szwedzka firma, która zadanie wykonała w niespełna dwa lata. Wkrótce pojawiły się kolejne importowe inwestycje o poziomie europejskim, np. "Unia" w Lublinie, "Viktoria" w Warszawie, "Helios" w Toruniu, "Prosna" w Kaliszu, "Polonez" w Poznaniu, "Kasprowy" w Zakopanem.

Wszystkie te inwestycje cechowała staranność i szybkość budowy. Tymczasem inaczej odbywało się wznoszenie inwestycji hotelowych przez polskich budowniczych. I tak na przykład "Neptun" w Szczecinie budowano ponad 10 lat gdy hotel "Solec" został wybudowany przez Szwedów w ciągu 7 miesięcy. O słabym tempie rodzimych budów decydował brak mocy przerobowych, ciągle ograniczanie limitów inwestycyjnych czego konsekwencją było ciągle zwalnianie tempa robót. Nakłady są tu ponoszone sukcesywnie od "0" do na przykład 12 lat. Tak więc mimo, że koszt jednego łóżka wynosi w budownictwie krajowym dwukrotnie mniej jednak zamrażanie kapitału na tak długi okres zmniejsza na niekorzyść tą kalkulację.²

Inaczej jest z importem inwestycyjnym. Tu w momencie podpisania kontraktu nie wykląda się gotówki. Już pierwsze jak i następne raty

administracyjnych, zaś "Monopol" w Gdańsku ma zdecydowaną większość pokoi hotelowych bez łazienek i toalet.

² L.Olchowik, Samograj się zacina, IMT Światowid 1981/870

są spłacane z zarobionego przez hotel funduszu. Nie wszystkie jednak decyzje w polityce importowanych inwestycji były do końca przemyślane i podejmowane na podstawie rzetelnie przeprowadzonego rachunku efektywności³. Oto bowiem powstał hotel "Holiday Inn" w Krakowie - reprezentant łańcucha Holiday, który charakteryzuje się luksusowymi hotelami zlokalizowanymi w centrach miast. Rzeczywiście wybudowany hotel spełnia warunki narzucone przez wspomniany łańcuch hotelowy. Tylko niestety nie wybrano zbyt trafnie lokalizacji, ponieważ powstał daleko od centrum Krakowa, co z punktu widzenia gościa hotelowego / często cudzoziemca / - bywalca hoteli "Holiday" - przyzwyczajonego do centralnego usytuowania - nie jest mile widziane.

Przed przystąpieniem do budowy tak kosztownej inwestycji krajowej⁴ a tym bardziej importowej trzeba zbadać dokładnie każdy czynnik mający wpływ na późniejszą funkcjonalność obiektu. Właściwie o istotnych elementach wpływających na efektywność - o lokalizacji i rodzaju kupowanych za kredyt obiektów - tylko w początkowym okresie powstawania importowanych hoteli decydowali specjaliści od turystyki. Później - w połowie lat 70-tych zaczęły decydować partykularyzm i układy personalne. I tak względy czysto osobiste zaważyły na powstaniu hotelu "Mrongovia" w Mrągowie⁵. Dopiero gdy budowa była daleko zaawan-

3 T.Olszewski, Złota żyła deficytu, IMT Światowid 1981/862

4 Dla przykładu: jedno łóżko kosztowało nas w krajowym wykonawstwie w 1965 roku 200 tys. złotych a w 1980 roku już 1 mln złotych. Natomiast łóżko w hotelu dewizowym - "Forum"/ 1974r. / - 15 185 dolarów USA, "Viktoria"/ 1976r. / - 43 825 dolarów USA

5 "... Okazało się raptem, że na przykład wojewoda olsztyński prowa-

sowana próbowano ratować nieprzemyślaną decyzję o lokalizacji obiektu dodając do projektu infrastrukturę towarzyszącą: korty, stajnie z końmi pod wieżami, przystań. To wszystko miało być już wykonane za krajowe środki finansowe. Budowa hotelu to koszt wartości 98 mln 700 tys. koron szwedzkich / 21 mln dolarów USA /. Jest to suma bardzo wysoka nie licząc kosztów poniesionych w polskich złotych. Do końca spłaty długoterminowego kredytu pozostało jeszcze 5 lat. Trudno obecnie określić czy hotel spłaci się, czy też nie.

Kolejnym przykładem partykularyzmu w polityce inwestycji hotelowych była decyzja o powstaniu dwóch hoteli obok siebie i w tym samym miejscu na wybrzeżu, każdy z zapleczem gastronomicznym i tym samym programem rozrywkowym / dwa baseny, dwie recepcje /. Dla budującej firmy, tego typu lokalizacja to czysty zysk, bo wiąże się z oszczędnością maszyn, transportu, lepszą organizacją pracy. Po podpisaniu umów i zaprojektowaniu inwestycji udało się jednak prze-forsować spóźnioną decyzję o przeniesieniu drugiego hotelu do Jelitkowa w pobliżu plaży / między Sopotem a Gdańskiem /. Firma zagraniczna - "Cementation" - wybrana znów nie na zasadach rzetelnego przetargu okazała się zbyt mało doświadczona i z opóźnieniem oddała hotele do użytku, które i tak nie mogły rozpocząć swojej działalności bowiem zostały pokryte łatwopalną elewacją niedopuszczalną przy

dził bezpośrednio rozmowy ze szwedzką firmą ABV i nawet podpisał na własną rękę przyrzeczenie kontraktu. Sprawa trafiła do banku handlowego, który odmówił uruchomienia kredytu. Dopiero wtedy ówczesny wicepremier Pyka polecił "Orbisowi" przejąć inwestycję..."

"...Tak położony / sezonowość / obiekt jest już z założenia trudny do spłaty. Na dodatek wyznaczono miejsce nawet nie w najatrakcyj-

dużej wysokości budynków w świetle prawa budowlanego. Aż dwa lata trwały prace poprawkowe. I znów nie udało się postąpić zgodnie ze stwierdzeniem ekonomistów, że "inwestycje spełniają swoją rolę tylko wtedy, gdy uzyskane z nich efekty - zarówno ilościowe jak i ekonomiczne są zgodne z planowanymi lub je przewyższają.⁶

Względy ekonomiczne przedsiębiorstwa oraz gospodarki narodowej wymagają, aby efekty uzyskiwane były w terminach możliwie najbliższych oddaniu inwestycji do eksploatacji. Za rozwiązaniem takim przemawiają również względy społeczne.

Zrozumiałym jest, że wagę problemu zwiększa realizowanie inwestycji w oparciu o kredyty dewizowe. Praktyka lat 70-tych dostarcza wielu przykładów / wspomnianych wcześniej / o zbyt liberalnym traktowaniu wspomnianych wymogów. Doświadczenia okresu kilku lat eksploatacji hoteli wybudowanych przez przedsiębiorstwa zagraniczne, zaangażowanie znacznych kredytów dewizowych i złotówkowych; ocena warunków spłaty powstałych zobowiązań stanowią - szczególnie w świetle aktualnej sytuacji gospodarczej - ważne czynniki determinujące niezbędne zmiany systemu inwestowania budownictwa hotelowego.

Wydaje się, że obecne trudności gospodarcze kraju nie muszą powstrzymać dalszego rozwoju hotelarstwa w formie tzw. importu inwestycyjnego, mogą jedynie je ograniczyć lub przesunąć w czasie.⁷ Stwierdzenie takie wynika również z faktu iż działalność hotelowa może być bardzo istotnym elementem rozwoju gospodarczego. Wpływy dewizo-

niejszym rejonie Mazur. Wielkie jeziora znajdują się poza granicami Województwa Olszyńskiego, a więc wojewoda wybrał położone na uboczu, nad niewielkim jeziorkiem, ale za to na swoich włościach - Mrągowo..." , L.Olchowik, op.cit.

we realizowane w ramach tej działalności są bardziej efektywnym sposobem zdobywania dewiz niż tradycyjny eksport.⁸ Realizacja inwestycji hotelowych w ramach importu i w oparciu o kredyt dewizowy umożliwiła powiększenie polskiej bazy hotelarskiej o nowoczesne obiekty z wysokim potencjałem usługowym. Powstały możliwości zwiększenia oferty turystycznej dla gości zagranicznych w nowych regionach Polski.

W naszych warunkach, podobnie jak w szeregu innych państwach socjalistycznych, występuje konieczność realizacji inwestycji hotelowych - całkowicie lub częściowo - przez przedsiębiorstwa z państw Europy Zachodniej oraz przesunięcia krajowego potencjału wykonawstwa inwestycyjnego w stronę innych dziedzin gospodarki. Jeszcze przez wiele lat nie będzie możliwości specjalizowania przedsiębiorstw w budownictwie hotelowym, wykonawstwie sprzętu i urządzeń oraz uzupełnianiu wyeksploatowanych elementów obiektów hotelowych, zakupionych uprzednio w ramach importu inwestycyjnego.

Niewątpliwie koniecznym będzie w dalszym ciągu realizowanie inwestycji hotelowych na zasadach kredytu i wykonawstwa zagranicznego ale na zreformowanych warunkach samospłaty uzasadniającej ściśle przestrzeganie wymogów efektywności ekonomicznej obliczonej dla danego obiektu.

Pożądane byłoby zwiększenie również zakresu kredytowania dewizowego inwestycji modernizacyjnych w hotelarstwie. Dotyczy to całego potencjału usługowego a szczególnie bazy hotelowo-gastronomicznej działającej w ramach tzw. hotelarstwa komunalnego. Występują tam bowiem bardzo znaczne opóźnienia w zakresie postępu technicznego i organizacyjnego. Zaangażowanie środków dewizowych wpłynie

⁸ W. Kwiatkowski, M. Czosnecki, Efektywność gospodarki hotelowej, AWF, Warszawa 1972

łoby na wyzwolenie rezerw wydajności pracy i poprawę jakości świadczonych usług.

Programy rozwoju budownictwa hotelowego powinny w większym stopniu uwzględniać zależność pomiędzy wielkością i funkcjami hotelu a zapotrzebowaniem na usługi. Niekiedy dla sezonowego zapotrzebowania wystarcza obiekt, który wymaga mniejszego zaangażowania środków. W każdym przypadku koncepcja budowy hotelu w miejscowości sezonowej powinna uwzględniać rozwiązania techniczne i wyposażenie umożliwiające elastyczne wykorzystanie zdolności usługowej obiektu w okresach tzw. martwego sezonu. Mogą to być przecież usługi odbiegające od typowej działalności hotelu.⁹

Zdecydowanie odmienne warunki pracy hoteli w Polsce w porównaniu do tego rodzaju obiektów w krajach Europy Zachodniej stwarzają konieczność stosowania innych rozwiązań funkcjonalnych wielu pomieszczeń w budowanych hotelach. Dlatego nie wszystkie wzorce zagraniczne mogą być u nas adaptowane, powoduje to bowiem duże trudności eksploatacyjne, zmniejsza efekty finansowe inwestycji a także bywa uciążliwe dla załogi hotelu oraz gości / można tu wspomnieć o takich "drobiazgach" jak: jednorazowe płyny do kąpieli, hermetycznie pakowane szklanki o określonym kształcie /. Trzeba zdać sobie również sprawę, że w naszych warunkach istnieje między innymi konieczność posiadania i odpowiednich magazynów zabezpieczających ciągłość produkcji i własnego serwisu technicznego. Te elementy jak i inne wspomniane wcześniej, nie powinny ująć uwagi tych, którzy decydują o powstawaniu inwestycji hotelowych w Polsce.

⁹ Import inwestycyjny, op.cit.

Funkcjonowanie inwestycji hotelowych - jak było wspomniane wcześniej - zależy od wielu czynników, których znajomość stanowi istotny warunek prawidłowej ekonomicznej analizy. Kierunki i siła oddziaływania poszczególnych czynników są bardzo różne, zwykle działają one jednocześnie, niektóre z nich są mierzalne lub częściowo wymierne. W związku z tym, że w części analitycznej pracy będzie badany wpływ poszczególnych czynników / a także współzależności występujących pomiędzy nimi / rzutujących na ekonomiczną efektywność inwestycji hotelowych warto zaznajomić się z ich znaczeniem dla funkcjonowania hoteli.

4. Czynniki warunkujące ocenę ekonomicznej efektywności inwestycji hotelowych

Ze względu na podjęty problem badawczy przeprowadzono podział czynników ze względu na zakres wpływu zakładu hotelowego na kształtowanie ich wielkości. Podział ten pozwala wyodrębnić czynniki niezależne i zależne od bieżącej działalności obiektu i stopnia jej racjonalności.

Do czynników niezależnych / zewnętrznych / zalicza się:

- poziom cen zaopatrzeniowych / surowców, środków trwałych, materiałów /,
- wysokość stawek amortyzacyjnych,
- wysokość stawek ubezpieczeniowych,
- wysokość taryf transportowych,
- wysokość stawek podatków i obciążeń,
- wysokość stawek funduszy tworzonych w ciężar kosztów

- fizykochemiczne właściwości towarów itp.

Każda zmiana tych parametrów może spowodować podniesienie efektywności w sposób niezależny od zakładu hotelowego. Zakład hotelowy nie może wyeliminować ich wpływu, co nie oznacza, że przez siebie znane, indywidualne działania nie może ich częściowo neutralizować.^I

Natomiast do czynników zależnych od inwestycji hotelowych zalicza się między innymi:

- lokalizację obiektu,
- wielkość / pojemność / hotelu,
- standard hotelu,
- zakres usług,
- poziom jakości usług,
- zdolność eksploatacyjną,
- ceny usług hotelowych.

Wpływ czynników na ekonomiczną efektywność jest zmienny w czasie i różnokierunkowy. Niektóre z nich w warunkach braku na rynku towarów, środków inwestycyjnych i nieustabilizowanego rynku pracy mogą też stać się czynnikami niezależnymi od zakładu hotelowego i przybrać postać limitów czy przydziałów. Warto więc choć pokrótce zapoznać się z charakterystyką wspomnianych czynników by zdać sobie sprawę z ich znaczenia, zanim zostaną poddane szczegółowej analizie na konkretnych przykładach empirycznych.

Lokalizacja obiektu

W przypadku inwestycji hotelowej wybór prawidłowej lokalizacji

I Głębsza analiza dotycząca czynników niezależnych i ich wpływu na ekonomiczną efektywność będzie przeprowadzona w części empirycznej pracy

nabiera szczególnego znaczenia, ponieważ charakter "produkcji" hotelowej uniemożliwia jej składowanie i przesyłanie do konsumenta. Podstawowy "produkt" hotelu, tj. nocleg, musi być skonsumowany w miejscu "produkcji".

W związku z tym "produkt" nie może podążać za nabywcą, ale nabywca musi przybyć do miejsca jego wytwarzania / tj. do miejsca lokalizacji obiektu / ; z drugiej strony niemożliwe jest przeznaczenie części "produkcji" na skład, w celu zaspokojenia popytu w momencie jego najwyższej koncentracji.²

Stąd też wybór lokalizacji determinuje w poważnym stopniu rytmiczność i ciągłość działalności obiektu hotelowego. W całej Europie w tym również w Polsce, stosunkowo najmniejszym stopniem ryzyka nierentowności obciążone są hotele zlokalizowane w dużych miastach.³ Miasta te będące z jednej strony atrakcyjnymi punktami turystycznymi, z drugiej strony centrami życia gospodarczego koncentrują w sobie zarówno ruch o charakterze turystycznym jak i delegowanych służbowo/ w tym także cudzoziemców przyjeżdżających w interesach handlowych /. Ponieważ ilość przyjazdów krajowych i zagranicznych gości hotelowych przybywających w celach służbowych nie wykazuje korelacji z sezonami klimatycznymi, frekwencja w hotelach zlokalizowanych w dużych miastach rozkłada się równomiernie w ciągu poszczególnych kwartałów.

Odmienne przedstawia się sytuacja w hotelach zlokalizowanych w miejscowościach wypoczynkowych. Klientelę tych obiektów stanowią na ogół osoby przybywające w celach turystycznych / z nieznacznym udziałem ruchu służbowego / a nasilenie ich przyjazdów występuje

2,3 W.Kwiatkowski, M.Czosnecki, op.cit.

w zależności od względów klimatycznych - w ciągu miesięcy letnich lub zimowych / w przypadku ośrodków sportów zimowych / . Stąd też frekwencja w tych hotelach wykazuje bardzo wysoką sezonowość, co powoduje duże trudności w osiągnięciu ogólnego wysokiego stopnia wykorzystania bazy. W każdym przypadku, analizując zagadnienie lokalizacji obiektu hotelowego z ekonomicznego punktu widzenia należy pamiętać, że jest ona funkcją co najmniej czterech zmiennych:⁴

- amplitudy wahań sezonowych popytu,
- wielkości potencjalnego rynku nowo wybudowanego obiektu,
- odległości od tego rynku,
- dostępności komunikacji.

Osobnym zagadnieniem związanym z lokalizacją i mającym wpływ na stopień efektywności ekonomicznej inwestycji hotelowych jest poziom rozwoju na danym terenie infrastruktury ogólnej i turystycznej. Okazuje się według prowadzonych badań⁵, że w początkowym etapie, gdy w miejscu lokalizacji hotelu brak było bazy towarzyszącej, 80-90 % wydatków turystów przypadało na zakwaterowanie i wyżywienie. Natomiast w momencie gdy rozbudowano bazę towarzyszącą i rekreacyjną, nastąpił spadek udziału wydatków na zakwaterowanie i wyżywienie w hotelu, ale łączne wydatki turystów wzrosły o 70-100 %, powodując zdecydowane powiększenie wpływów uzyskiwanych z działalności podstawowych i towarzyszących, co wydatnie zwiększyło efekty zaangażowanego kapitału.

4 W.Kwiatkowski, Efektywność gospodarki hotelowej, Ruch Turystyczny nr 5/1972

5 M.Czosnecki, W.Kwiatkowski, op.cit.

Wielkość / pojemność / hoteli

Wraz z rozwojem bazy hotelowej i jej działalności usługowej następowały zmiany pod względem wielkości / pojemności / obiektów hotelowych. Wynikały one głównie z coraz bardziej masowego podróżowania ludzi w różnych celach, zwłaszcza w celach turystycznych, a także z występowania z reguły wyższego poziomu efektywności w hotelach większych. Z tych też przyczyn struktura bazy hotelowej ulega ciągłej zmianie pod względem pojemności poszczególnych obiektów. I podczas, gdy jeszcze w pierwszym powojennym dziesięcioleciu występowały masowo hotele o liczbie 100 miejsc noclegowych, a hotele o pojemności 200 miejsc uznawano jako większe, do hoteli zaś dużych zaliczano obiekty o liczbie 500 miejsc noclegowych, to obecnie granice wielkości hoteli uległy wyraźnemu przesunięciu.⁶ Obserwuje się mianowicie zjawisko budownictwa hotelowego o znacznie większych pojemnościach. Obiektami najczęściej spotykanymi stają się obecnie hotele o pojemności 250, 500 a nawet 1000 miejsc noclegowych, nie mówiąc już o obiektach o wielkości dochodzącej do 6000 i 10 000 miejsc noclegowych.

Występującej tendencji rozwoju bazy hotelowej o większych pojemnościach nie należy uznawać jako jedynej prawidłowości w zaspokajaniu interesów hotelarza i klienta. Nie we wszystkich bowiem przypadkach hotele o większych pojemnościach spełniają rolę w interesie obu stron. Zwłaszcza na terenie małych miejscowości turystycznych lub kiedy klient preferuje hotele małe, w których usługi mają bardziej kameralny i indywidualny charakter.

⁶ Analiza działalności przedsiębiorstwa "Orbis", Materiały i Dokumenty, "Orbis", Warszawa 1986

Praktycznie o pojemności hoteli przesądzają względy ekonomiczne / ich opłacalność, oparta na analizie efektywności uwzględniającej wielkość popytu, koszty budowy itp. /, organizacyjne / np. sprawność obsługi / i inne jak: rodzaj hotelu, jego specjalizacja, lokalizacja i inne czynniki natury eksploatacyjnej - co będzie badane w części pracy poświęconej analizie współzależności między czynnikami wpływającymi na ekonomiczną efektywność inwestycji hotelowych.

Zakres usług

Badaniami będą objęte współczesne hotele wybudowane w latach 80-tych, warto więc wiedzieć, że obecnie hotele znacznie już odbiegają od niedawno jeszcze wiązanych z nimi typowych rodzajów usług, tj. świadczenia noclegów, wyżywienia i zapewnienia warunków gościnności. Współczesny hotel - to model przedsiębiorstwa wielousługowego, nastawionego na wszechstronne zaspokojenie potrzeb klientów, poczynając od noclegów i wyżywienia, aż do realizacji ich najbardziej drobiazgowych życzeń i zleceń. Fachowcy z dziedziny hotelarstwa wymieniają dziesiątki usług, które może świadczyć hotel i setki czynności usługowych, jakie może spełniać w codziennej działalności eksploatacyjnej.⁷

Wiadomym jest, że wśród podobnych pod względem wielkości i standardu hoteli, zawsze preferowany przez klientów jest ten, który zapewnia większą różnorodność i atrakcyjność oferowanych usług. Poprawia to również efektywność działalności hotelu, bo przecież usługi towarzyszące są w większości opłacalne. Przykładem tego jest m.in. hotel "Kasprowy" w Zakopanem, w którym usługi te wykazują wysokie

⁷ Aneks do rozdziału pierwszego

8
wyniki ekonomiczne.

Z analizy b danych hoteli wynika, że w sprzedaży działalności podstawowej 5-10 % stanowią usługi towarzyszące, przy czym w głównym stopniu sprzedaż usług towarzyszących obejmuje prowizję od sprzedaży towarów "Pewexu" i usług wymiany walut. Przy ocenie ekonomicznej efektywności inwestycji hotelowych będą brane pod uwagę wszystkie te usługi, które wchodzą w zakres usług podstawowych a także te towarzyszące, które podlegają administracyjnie hotelowi.

Poziom jakości usług

Jakość świadczonych usług bezpośrednio wiąże się z zakresem usług oferowanych przez zakład hotelowy. Istotnym jest fakt iż poziom jakości świadczonych usług determinuje w znacznej części poziom kosztów, choć jednocześnie jest on czynnikiem kreującym popyt i aktywnie oddziałującym na efektywność ekonomiczną. Wyższemu bowiem poziomowi usług noclegowych i jakości "produkcji" gastronomicznej towarzyszy większe zainteresowanie ze strony klientów.

Nie można zapomnieć, że standard usług określają:

a/ elementy techniczne - bezpośrednio wynikające ze zrealizowanej inwestycji hotelowej

b/ elementy osobowe

Standard usług noclegowych uzależniony jest od następujących czynników technicznych:

- ilość miejsc noclegowych w jednostce mieszkalnej,
- wskaźnik powierzchni użytkowej przypadającej na miejsce noclegowe,
- ilość, rodzaj i jakość wyposażenia ruchomego jednostki mieszkalnej,

- rodzaj i jakość stałego wyposażenia technicznego,
- stan techniczny obiektu budowlanego / konstrukcja i wyposażenie wbudowane / oraz stan techniczny wyposażenia ruchomego / głównie mebli /,
- sposób rozwiązywania transportu pionowego / rodzaj i ilość dźwigów/,
- sposób usytuowania i funkcjonowania recepcji.

Standard usług żywieniowych jest uzależniony przede wszystkim od:

- wskaźnika powierzchni użytkowej przypadającej na jedno miejsce konsumpcyjne,
- ilości, rodzaju i jakości wyposażenia ruchomego,
- organizacji i wystroju wnętrza sali konsumpcyjnej,
- sposobu rozplanowania wielkości i wyposażenia pomieszczeń pomocniczych, jak na przykład hallu wejściowego, szatni, poczekalni, zespołu sanitarnego.

Standard usług noclegowych zależy również od następujących czynników osobowych, istotnych przy ocenie ekonomicznej efektywności inwestycji hotelowych:

- ilości i rodzaju świadczeń podejmowanych do realizacji przez hotel,
- organizacji pracy i utechnicznienia stanowisk pracy personelu,
- kwalifikacji personelu.

Natomiast standard usług żywieniowych zależy przede wszystkim od takich czynników osobowych, jak:

- ilości i rodzaju świadczeń podejmowanych do realizacji przez personel odpowiedzialny za te usługi,
- organizacji pracy i wyposażenia stanowisk pracy,
- kwalifikacji personelu technicznego.

Przedstawione zależności będą wykorzystane w dalszej części pracy przy ocenie wpływu usług hotelowych i gastronomicznych na efektywność ekonomiczną inwestycji.

Zdolność eksploatacyjna

Zdolność usługowa obiektu turystycznego, nazywana w obowiązującej sprawozdawczości statystycznej zdolnością eksploatacyjną obliczana jest jako iloczyn stanu miejsc usługowych / noclegowych, konsumpcyjnych przygotowanych do świadczenia i konsumpcji usług / i liczby dni w danym okresie sprawozdawczym.

Wykorzystanie zdolności eksploatacyjnej obiektów turystycznych w tym też inwestycji hotelowych może mieć charakter ekstensywny bądź intensywny.⁹

Ekstensywne wykorzystanie obiektów turystycznych / inwestycji hotelowych / mierzy się długością czasu, w którym dany rodzaj obiektu turystycznego świadczy usługi. Wydłużenie czasu świadczenia usług oznaczać więc będzie wzrost ekstensywnego wykorzystania obiektu. Za miarę intensywnego wykorzystania obiektów turystycznych / inwestycji hotelowych / przyjmuje się wielkość świadczonych usług w danej jednostce czasu. Zwiększenie wielkości usług świadczonych w jednostce czasu oznacza zatem wzrost intensywnego wykorzystania obiektów turystycznych. O sposobie wykorzystania obiektów turystycznych przesądza często charakter świadczonych usług i rodzaj obiektu, w którym są one realizowane.

Mogą one bowiem wpływać ograniczająco na możliwości poprawy ich wykorzystania, jak to ma miejsce np. w przypadku sezonowych obiektów turystycznych / obozowiska turystyczne, pola biwakowe, campingi i in./.

⁹ H. Chomętowska, A. Czubała. Analiza ekonomiczna w przedsiębiorstwie turystycznym. Uniwersytet Jagielloński, Kraków 1986

Wydłużenie czasu, a więc zwiększenie ekstensywnego wykorzystania takich obiektów poza miesiące letnie jest ekonomicznie nieuzasadnione ze względu na brak popytu na podstawowy rodzaj świadczonych w nich usług, tj. noclegów. Nie dotyczy to inwestycji hotelowych.

W większości obiektów turystycznych w tym inwestycji hotelowych istnieją na ogół możliwości zwiększenia zarówno ich ekstensywnego jak i intensywnego wykorzystania. Możliwości te ujawnić może właściwie pomiar wykorzystania obiektów turystycznych.^{IO}

Jednym z najczęściej stosowanych mierników wykorzystania inwestycji hotelowych jest wskaźnik wykorzystania czasu ich eksploatacji. Oblicza się go według wzoru:

$$W_{/wt/} = \frac{T_w}{T_{max}}$$

gdzie:

$W_{/wt/}$ - wskaźnik wykorzystania czasu eksploatacji obiektu turystycznego

T_w - czas wykorzystania obiektu turystycznego w dniach analizowanego roku

T_{max} - maksymalnie możliwy czas wykorzystania / eksploatacji / obiektu turystycznego w dniach w ciągu analizowanego roku

Kolejny miernik wykorzystania obiektów turystycznych, to wskaźnik rotacji w dniach obliczany według wzoru:

$$R_d = \frac{W_u}{I_{k_n}}$$

gdzie:

R_d - wskaźnik rotacji w dniach

W_u - wielkość świadczonych usług np. ilość udzielonych noclegów w ciągu roku, kwartału, miesiąca

IO Opisane mierniki proponuje stosować W. Chomętowska « Metody pomiaru wykorzystania obiektów turystycznych (próba oceny) » Zesz. Nauk. 126 Łódź 1980

$I k_n$ - ilość osób korzystających z danego rodzaju usług, np. korzystających z noclegu w danym obiekcie turystycznym w ciągu roku, kwartału, miesiąca.

Wskaźnik rotacji w dniach mierzy czas korzystania z danego rodzaju usługi przez statystycznego turystę. Dodatkowo może być on użyty do klasyfikacji ruchu turystycznego ze względu na cel i czas pobytu turystów w danym miejscu.

Służy on także do obliczania innego wskaźnika wykorzystania obiektów turystycznych jakim jest wskaźnik rotacji w razach:

$$Rr = \frac{T}{Rd}$$

gdzie:

Rr - rotacja w razach

T - czas, w którym analizuje się wykorzystanie obiektów turystycznych, np.: rok, kwartał, miesiąc.

Rd - rotacja w dniach

Tak skonstruowany miernik pozwala obliczać stopień ekstensywnego wykorzystania obiektu turystycznego. Korzystając z niego abstrahuje się jednak od ceny możliwości świadczenia usług danego rodzaju. Stąd wypływa potrzeba modyfikacji wskaźnika wykorzystania czasu eksploatacji obiektów turystycznych / W_{wt} /, która eliminowałaby tę wadę. Taką postać zmodyfikowaną przybiera wskaźnik wykorzystania zdolności usługowej obiektów turystycznych zapisany wzorem:

$$Wz_u = \frac{W_u}{Zd_u}$$

gdzie:

Wz_u - wskaźnik wykorzystania zdolności usługowej obiektu turystycznego

W_u - wielkość świadczonych usług w hotelach i podobnych obiektach wyrażana, np. ilością udzielonych noclegów w danym czasie / rok, kwartał, miesiąc /

Zd_u - zdolność usługowa obiektu czyli maksymalnie możliwa wielkość usług, jaką może świadczyć obiekt w danym czasie, racjonalnie wykorzystując czynniki wpływające na ekonomiczną efektywność obiektu.

Wskaźnik wykorzystania zdolności usługowej obiektów turystycznych odzwierciedla zarówno poziom ekstensywnego, jak i intensywnego wykorzystania obiektów turystycznych oraz intensyfikacji ich wykorzystania w danym czasie.

Podany wskaźnik określa ilość turystów, którzy skorzystali ze statystycznego miejsca noclegowego, konsumpcyjnego itp.

Odzwierciedla zatem intensywność wykorzystania obiektu turystycznego w tym inwestycji hotelowej.

Dla pomiaru i oceny efektywności ekonomicznej wykorzystania inwestycji hotelowych, a ściślej rentowności środków trwałych w danym obiekcie turystycznym wykorzystywany jest wskaźnik obliczany według wzoru:

$$R_e = \frac{A}{M}$$

gdzie:

R_e - wskaźnik rentowności obiektu turystycznego w danym roku / kwartale, miesiącu /

A - akumulacja na sprzedaży usług w obiekcie turystycznym osiągnięta w ciągu roku / kwartału, miesiąca /

M - wartość / brutto lub netto / środków trwałych w danym obiekcie turystycznym w roku / kwartale, miesiącu /

Dzięki ujęciu wielkości charakteryzujących funkcjonowanie inwestycji hotelowych w wyrażenia wartościowe można z ich pomocą określić i ocenić efekt uzyskany w wyniku eksploatacji hoteli. I to zarówno efekt ekstensywnego jak i intensywnego ich wykorzystania.

Ceny usług hotelowych

Badając czynniki warunkujące ocenę ekonomicznej efektywności inwestycji hotelowych należy zdać sobie sprawę z faktu, iż zaganienienie stopnia wykorzystania zdolności eksploatacyjnej hotelu nie może być rozpatrywane w oderwaniu od cen pobieranych za świadczone w nim usługi. Stopień wpływu zmiany cen za usługi noclegowe na wskaźnik wykorzystania mocy eksploatacyjnej hotelu zależy od wielu czynników.

W sposób najbardziej ogólny można stwierdzić, że elastyczność cenowa popytu na usługi hotelarskie spada wraz ze wzrostem dochodów klientów a wzrasta wraz z ich spadkiem. Oznacza to, że w hotelach wysokich kategorii, obsługujących klientów o bardzo wysokich dochodach, stosunkowo wysokie ceny / ^{II} idalszy ich ewentualny wzrost / nie będą elementem wpływającym w zasadniczy sposób na spadek konkurencyjności, pod warunkiem, że odpowiadać im będzie bardzo wysoki poziom obsługi. Odwrotną sytuację zaobserwować można w hotelach niskich kategorii, obsługujących szerokie rzesze klientów o względnie niskich dochodach. W tym przypadku wymagania w zakresie standardu hoteli są znacznie niższe ale też i ceny pobierane za świadczone usługi muszą być ustalone na odpowiednio niskim poziomie. Ustalenie przez hotel cen na poziomie przekraczającym możliwości wydatkowania tej grupy turystów natychmiast znajdzie swój wyraz w poważnym obniżeniu wskaźnika frekwencji.

System cen / wprowadzony w 1981 roku / zapoczątkował w hotelarstwie kształtowanie się otwartego rynku. Ceny umowne - stosowane w hotelarstwie zgodnie z obowiązującą ustawą - oznaczają też niezależnienie standardu usług od ich ceny. Za taką samą usługę hote-

lową ceną może być, jest już i będzie różna.

System klasyfikacji zakładów hotelowych a także ich kategorii prezentuje tylko rodzaje, zakres i poziom usług, stanowi informację dla turystów. Nie oznacza to oczywiście pełnej dowolności w kształtowaniu się cen na usługi hotelowe. Zasadniczą determinantą jest i będzie prawo podaży - popytu. Wiąże się z tym ściśle rzetelność usługodawców czyli hoteli, a więc zgodne z ofertą świadczenie usług. W innym przypadku wcześniej czy później utracą nabywców usług. Jednak ciągle jeszcze w sytuacji "ryнку sprzedawcy" z wynikającymi stąd ujemnymi konsekwencjami, że nie hotel¹² zabiega o klienta, ale klient zabiega o hotel.

Omówione pokrótce czynniki, które będą analizowane w dalszej części pracy nie są jedynymi, które wpływają na efektywność inwestycji hotelowych. Mając ciągle na względzie, że efektywność jest zintegrowana ściśle z rachunkiem funkcjonowania obiektu przy bezpośredniej analizie wybranych zakładów hotelowych na pewno zostaną odkryte i opisane te, które nie zostały scharakteryzowane a wiążą się bezpośrednio ze specyfiką danego hotelu z jego warunkami pracy czy działalnością.

Nie można zapomnieć również o tym, że przedsiębiorstwo hotelowe odbiega pod względem swych cech, funkcji, charakteru pracy od przedsiębiorstwa przemysłowego. Wskazuje się to na niemożność wprowadzenia do wspólnego mianownika różniących się efektów pracy; dlatego w podjętych badaniach będzie zwrócona uwaga na te czynniki, które decydują o efektach a nie ocenia się ich według ich ilości i wartości lecz użyteczności. Trzeba zdać sobie przy tym sprawę,

¹² H. Łazarek, Usługi hotelowe i potrzeba dalszego ich rozwoju w

że przedmiot badawczy to inwestycja, która jest w rezultacie obiektem wielousługowym i zarazem organizmem o skomplikowanej ekonomice. Wielostronna działalność, mnogość i różnorodność usług złączona wspólnym celem - obsługą klienta, stwarza specyficzne warunki, które są kształtowane przez szereg elementów, które ze względu na swą niewymierność nie mogą być określone w rachunku ekonomicznym, np.: atmosfera gościnności, gotowość do spełnienia różnorodnych usług, organizacja pracy, skuteczna reklama sprzedaży, aktywne działania akwizycyjne, operatywna współpraca z biurami podróży. Na te elementy jako czynniki warunkujące efektywność inwestycji również będzie zwrócona uwaga w części empirycznej pracy. Występujące z kolei współzależności między wspomnianymi elementami pozwolą ustalić, które z nich mają najistotniejszy wpływ na kształtowanie takich instrumentów ekonomicznych, które by pozwoliły zwiększyć ekonomiczną efektywność inwestycji hotelowych.

BIBLIOTEKA IT
Archiwum Państwowe
Naukowe-Badawczych

A N E K S

Dla ogólnego zorientowania, w jakim zakresie i o jakim charakterze skoncentrowane są usługi w hotelach wszelkich specjalności podaje się ich specyfikację. Dla lepszej czytelności usługi są zgrupowane według rodzaju, charakteru i miejsc świadczenia. Przyjmując taką agregację można wymienić następujące zgrupowanie usług działalności podstawowej, pomocniczej i towarzyszącej:

I/ wynajem pokoi hotelowych; z usługą tą łączą się usługi częściowe jak: usługi informacji, recepcji / np. budzenie gości hotelowych /, usługi gastronomii / podawanie posiłków do pokoi / oraz innych służb hotelowych / pralni, portierni / a także stawianie do dyspozycji gości urządzeń i wyposażenia pokoi mających niejako charakter usługi, jak np.: klimatyzacja, telewizory, aparaty radiowe, telefoniczne, lodówki zaopatrzone w artykuły spożywcze, napoje itp.

2/ realizacja kompleksu produktów i usług gastronomicznych świadczonych m.in. w różnego rodzaju zakładach i punktach sprzedaży jak:

- restauracja, w tym o specjalnościach kuchni narodowej i międzynarodowej,
- różnego rodzaju i typu gastronomie, jak np.: braserie i rotiserie,
- kawiarnia, cafeteria
- bary szybkiej obsługi, automaty
- bary aperitif, cocktail-bary, snach-bary,
- winiarnie, piwiarnie itp.

3/ prowadzenie w określonym zakresie i rodzaju działalności rozrywkowej:

- zespołów muzycznych

- solistów i zespołów wokalnych,
 - dancingów, kabaretów, rewii a także kin, dyskotek itp.
- 4/ wynajem sal i urządzeń dla odbycia kongresów, konferencji, szkoleń. Równocześnie z tą usługą występuje kompleksowa obsługa konferencji czy kongresów, jak np.: tłumaczenia, radiofonizacja, nagrania na taśmy, pisanie protokołów, druk wydawnictw itp.; wynajem sprzętu, organizacja wystaw, pokazów mody itd.
- 5/ wynajem miejsc garażowych i parkingowych; również w tej usłudze zawierają się usługi cząstkowe: usługi warsztatów naprawczych, myjni, stacji benzynowych, sklepów / punktów / z częściami zamiennymi do samochodów, usługi kierowców, sprzedaż informatorów, map itp.
- 6/ świadczenie usług, umożliwiających podróżującym wraz z rodziną, zabezpieczenie swobodnego wypoczynku:
- zapewnienie opieki nad dziećmi
 - atrakcyjne programy turystyczne lub rekreacyjne odrębnie dla rodziców i dzieci
- 7/ zespół typowych usług, bieżąco realizowanych przez hotel:
- usługi klubu hotelowego,
 - usługi portierów i bagażowych. boyów, przechowalnia bagażu,
 - czyszczenie, pranie, prasowanie garderoby, bielizny, obuwia,
 - usługi telekomunikacyjne,
 - rezerwacja miejsc hotelowych w innych miejscowościach,
 - wynajem samochodów bez kierowcy i z kierowcą,
 - wymiana walut,
 - organizowanie w ramach własnych lub za pośrednictwem biur podróży wycieczek lokalnych, transferów, wycieczek krajoznawczych itp.

- załatwianie / rezerwacja, zakup, doręczenie / biletów komunikacyjnych, biletów na imprezy rozrywkowe i sportowe,
- udzielanie informacji turystycznych i ogólnych, doręczanie korespondencji i przesyłek,
- wykonywanie innych zleceń klientów.

8/ działalność usługowa różnych punktów handlowych i usługowych na terenie kraju:

- zakłady fryzjersko-kosmetyczne,
- sklepy z pamiątkami,
- kioski z kwiatami,
- kioski z gazetami, papierosami, przyborami kosmetycznymi,
- punkty handlowe z określonym rodzajem towarów i artykułów, np. w Polsce z towarami "Pewexu", a niekiedy zespół sklepów i magazynów.

9/ usługi o charakterze sportowo-rekreacyjnym:

- baseny w pomieszczeniach hotelowych i na otwartym powietrzu,
- sauny,
- sale do uprawiania gimnastyki,
- tereny do uprawiania sportu - golfa, tenisa, siatkówki, koszykówki,
- sale gier / np. do tenisa stołowego, brydża, szachów, kręgielnie /,
- zagospodarowane, urządzone plaże / szatnie, kosze, leżaki /
- wynajem koni do uprawiania jeździectwa, sprzętu i urządzeń sportowych i rekreacyjnych - sprzętu pływackiego, łodzi, żaglówek, motorówek; sprzętu wędkarskiego; sprzętu do sportów górskich / letnich i zimowych /.

10/ świadczenie usług sanatoryjnych z udziałem zakładów przyrodoleczniczych / służba lekarska, rehabilitacja /

II/ realizacja innych usług, jak:

- galerie malarstwa, wystawy,
- kasyna gry,
- konkursy gastronomiczne,
- pokazy mody.

Ewa Mucha-Szajek

17-1055
BIBLIOTEKA IV
Archiwum Państwowe
Naukowe-Badawczych

ANALIZA CZYNNIKÓW WPŁYWAJĄCYCH NA EKONOMICZNĄ EFEKTYWNOŚĆ INWESTYCJI HOTELOWYCH

Rozdział II

Ocena wpływu czynników i ich współzależności na ekonomiczną efektywność inwestycji hotelowych

- 2.1. Znaczenie wybranych zakładów hotelowych należących do PP "Orbis" na polskim rynku turystycznym
- 2.2. Charakterystyka inwestycji hotelowych pod względem ich podstawowych cech
- 2.3. Ocena wskaźnika efektywności formuły rozszerzonej jako podstawy podejmowania decyzji inwestycyjnych
- 2.4. Wpływ podstawowych czynników na efektywność - wyrażoną miernikiem syntetycznym
- 2.5. Współzależność między czynnikami usługotwórczymi w wykorzystywaniu inwestycji hotelowych
- 2.6. Lokalizacja obiektu jako podstawowy czynnik wyznaczający efektywność działalności hoteli
- 2.7. Czynniki zależne od decyzji kierowniczych przedsiębiorstw a efektywność inwestycji hotelowych
- 2.8. Współzależności między czynnikami niezależnymi od decyzji zakładów hotelowych a ich efektywnością

2.I. Znaczenie wybranych zakładów hotelowych należących do PP "Orbis" na polskim rynku turystycznym.

Rola inwestycji hotelowych w Polsce i innych krajach pragnących osiągnąć dodatnie wyniki ekonomiczne z tytułu turystyki wynika z trzech przesłanek.¹ Pierwszą z nich jest konieczność rozwoju zagranicznej turystyki przyjazdowej będącej źródłem wpływów dewizowych. Ten typ turystyki przyczynia się do zmniejszenia ujemnego salda obrotów turystycznych, które wynika z dużej ilości wyjazdów obywateli danego kraju za granicę. Może on być traktowany jako import powodujący odpływ kapitałów z krajów. Drugą przesłanką jest stały wzrost /od 1983 r./ przyjazdów cudzoziemców do Polski szczególnie z krajów kapitalistycznych. Porównanie potrzeb, szczególnie w zakresie usług noclegowych z możliwościami ich zaspokojenia wykazuje, że baza tych usług jest niewystarczająca, a jej średnioroczne wykorzystanie waha się w granicach 65-70 % w zależności od typu obiektu. Trzecia przesłanka wynika z konieczności zapewnienia wysokiego standardu świadczonych usług. Wzrost ten można osiągnąć budując nowoczesne hotele angażując kapitał krajowy czy zagraniczny. Stąd też problem budowy nowych hoteli ma w Polsce bardzo ważne znaczenie. Tym bardziej, że mierząc w makroskali efektywność budowanych obiektów wpływem na wielkość dochodu narodowego można stwierdzić zgodnie z formułą:

$$Dn = K + J + Wr + Ex - Im^2$$

gdzie:

K - wydatki konsumpcyjne
J - inwestycje
Wr - wydatki rządowe
Ex - eksport
Im - import

-
1. G. Gołembski, B. Mucha-Szajek "Finansowanie inwestycji hotelowych i ich efektywność"
2. McIntosh, Goldner "Tourism-Principles, practices, philosophies"

że jest on wprost proporcjonalny do ilości nakładów inwestycyjnych oraz udziału wpływów zrealizowanych w obiektach w bilansie płatniczym. Tak więc kryterium udziału efektywności obiektów hotelowych w dochodzie narodowym zadecydowało o wyborze obiektów charakteryzujących się dużym nakładem kapitałowym oraz zaspokajających potrzeby noclegowe maksymalnej ilości turystów zagranicznych. W Polsce kryterium to spełniają przede wszystkim hotele orbisowskie posiadające monopol na świadczenie usług dla zagranicznej turystyki przyjazdowej. Wynika to z faktu, iż do 1988 roku PP "Orbis" jako jedyny gestor bazy hotelowej w Polsce posiadało licencję na obsługę cudzoziemców. Stąd uzyskało ponad 90 % całości wpływów dewizowych z turystyki z państw kapitalistycznych i przeważającą część wpływów z tytułu turystyki z państw socjalistycznych. Biorąc pod uwagę ilość hoteli skupionych w jednym przedsiębiorstwie, ich kategorię i standard jednoznacznie można stwierdzić, że największe znaczenie na rynku usług turystycznych posiada PP "Orbis", który jest właścicielem największej bazy hotelowej w Polsce. W roku 1988 pod jego egidą znajdowało się 56 hoteli o łącznej liczbie 18730 stałych miejsc noclegowych. Są to hotele o najwyższej kategorii bo 4 i 3-gwiazdkowej; pozostałe przedsiębiorstwa funkcjonujące na polskim rynku turystycznym posiadają hotele przeważnie o kategorii 2 i I-gwiazdkowej, rzadziej 3-gwiazdkowe. Warto też zauważyć, że w odróżnieniu od przedsiębiorstw regionalnych w latach 80-tych oddano do eksploatacji aż 26 obiektów należących do ORBIS-u /tj. nieomal 50% ogółu funkcjonujących hoteli ORBIS-owskich/. Dlatego też można przyjąć, że hotele należące do największego przedsiębiorstwa turystycznego są nowe a stopień ich zamortyzowania rzadko przekracza 20 %. Cecha ta jest bardzo istotna przy badaniu efektywności i współzależności między nią a czynnikami nań wpływającymi. Bowiem wraz z upływem lat coraz

trudniej jest rejestrować i śledzić zmiany parametrów rachunku, przede wszystkim cen i kosztów. Poza tym istotne jest aby w pracy zarejestrować błędy powstające w ostatnim czasie. Dlatego też analizę empiryczną dokonano na przykładzie najnowszych czternastu hoteli ORBIS-u powstałych w latach 80-tych, których okres eksploatacji waha się od 5 do 8 lat. Spośród tych czternastu inwestycji hotelowych trzynastie polegało na budowie nowych obiektów od podstaw a jeden zaadaptowano z budynku o innym przeznaczeniu/ mowa jest tu o hotelu Magura w Bielsku Białej, który został zaadaptowany z hotelu robotniczego/. Tak też bezpośrednim badaniom było poddanych 5 moteli i 9 hoteli, ich zbieżność kategorii, standardu świadczonych usług a z kolei zróżnicowanie pod względem okresów budowy, nakładów, struktury i ilości miejsc noclegowych i konsumpcyjnych pozwala na dokonanie interesującej charakterystyki.

2.2. Charakterystyka inwestycji hotelowych pod względem ich podstawowych cech.

Przed dokonaniem charakterystyki inwestycji hotelowych warto zwrócić uwagę na proces inwestycyjny, którego rzeczowym efektem są badane obiekty. Bowiem cechy zakładów hotelowych takie jak: kategoria, standard, zakres usług, wielkość określona ilością miejsc noclegowych i konsumpcyjnych mające wpływ na efektywność funkcjonowania obiektu są wyznaczone przez cechy procesu inwestycyjnego. Chodzi tu o długość cyklu inwestycyjnego, wielkość nakładów inwestycyjnych przypadająca na jedno miejsce noclegowe oraz wykonawcę.

Hotele wybrane do badań były zbudowane w większości przez firmy zagraniczne, tym samym były finansowane przez dewizowe kredyty inwesty-

cyjne. Do nich należą wszystkie badane motele / we Wrocławiu, Częstochowie, Krakowie, Sosnowcu i Cieszynie oraz hotele takie jak "Warszawa" w Katowicach, "Wrocław" we Wrocławiu, "Marina" w Gdańsku, "Mrągowia" w Mrągowie, "Gdynia" w Gdyni/tab.I/. Tylko hotel "Neptun" w Szczecinie został wzniesiony przez krajowego wykonawcę.

Tab.I. Zagraniczni wykonawcy badanych moteli i hoteli.

Nazwa obiektu	Wykonawca
Motel w Cieszynie	Mischek-Austria
Motel w Krakowie	- " -
Motel w Częstochowie	- " -
Motel we Wrocławiu	YPGroup-Finlandia
Motel w Katowicach	- " -
Hotel "Wrocław" we Wrocławiu	- " -
Hotel "Warszawa" w Katowicach	- " -
Hotel "Mrągowia" w Mrągowie	ABV-Szwecja
Hotel "Marina" w Gdańsku	Cementation-Anglia
Hotel "Gdynia" w Gdyni	- " -
Hotel "Vera" w Warszawie	IMOS-Jugosławia

Zródło: opracowanie własne na podstawie materiałów uzyskanych w badanych hotelach.

Motele, które powstały w wyniku umów z kontrahentami zagranicznymi tj. YPGroup z Finlandii i Mischek z Austrii, zostały wybudowane zgodnie z planowanymi terminami/ tab.2/.

Natomiast w przypadku hoteli budowanych przez firmy Cementation i ABV nie zostały dotrzymane terminy umów. Jak się okazało przyczyną

Tab.2. Planowane i rzeczywiste długości cykli inwestycyjnych w motelach.

Obiekt	Planowany okres realiz.inwestycji	Planowana dł.cyklu inwestyc.	Rzeczywista dł.cyklu inwestyc.
Motel w Cieszynie	I5.V.80-I5.X.80	6 m-cy	6 m-cy
Motel w Krakowie	I5.IV.80-I5.X.80	6 m-cy	6 m-cy
Motel w Częstochowie	I5.VI.80-I5.XII.80	6 m-cy	6 m-cy
Motel we Wrocławiu	I5.V.80-20.XII.80	7 m-cy	7 m-cy
Motel w Katowicach	I5.VI.80-I5.II.81	9 m-cy	9 m-cy

Zródło: opracowanie własne na podstawie materiałów uzyskanych w badanych motelach.

było niewielkie doświadczenie angielskiej firmy w budowie hoteli, która mury hotelu "Gdynia" jak i "Marina" pokryła łatwopalną elewacją niedopuszczalną przy dwunastopiętrowych budynkach w świetle polskiego prawa budowlanego. I tak niestety doszło do impasu - hotele były już gotowe, wyposażone w meble, trzon kuchenny, urządzenia dla świadczenia usług towarzyszących. Jednak PP "Orbis" nie mógł odebrać hoteli bez atestu. Atestu jednak budynek o łatwopalnej elewacji nie mógł otrzymać. W jednym i drugim przypadku Cementation opracowywał przez blisko dwa lata wypełnienie przestrzeni między płytkami elewacji a ścianą - trudnym materiałem. Opóźnienie budowy hotelu w Mrągowie wynikało z innej przyczyny. Okazało się, że wbrew dobremu zwyczajom handlowym kontrahent został wybrany bez przetargu, jedynie na podstawie rozmów wojewody olsztyńskiego i szwedzkiej firmy ABV, która zgodziła się wybudować hotel w rejonie Mazur. Gdy prace były już zaawansowane okazało się, że bank handlowy odmówił uruchomienia kredytu na budowę dlatego, że nie miał pewnej gwarancji jego spłaty. Zastrzeżenie budzi-

ła lokalizacja obiektu. Stąd PP "Orbis" nie mogąc wycofać się z umowy z ABV poszerzył projekt budowanego hotelu o infrastrukturę towarzyszącą, która miała być wykonana przez krajowe firmy. Dodatkowe prace budowlane przedłużyły termin oddania inwestycji o dwa lata.

Jeszcze bardziej wydłużony okazał się termin oddania do użytku hotelu "Neptun" w Szczecinie, którego cykl inwestycyjny zakładano na 75 miesięcy tymczasem w rzeczywistości przeciągnął się aż do 12 lat. O powolnym tempie tej rodzimej budowy decydował brak mocy przerobowych, ciągłe ograniczanie limitów inwestycyjnych czego rezultatem było ustawiczne zwalnianie tempa robót. Nakłady tu pomoszono sukcesywnie od 0 do 12 lat. Tak więc mimo, że koszt jednego łóżka wynosi w budownictwie krajowym dwukrotnie taniej/np.: w 1974 roku jedno łóżko w krajowym wykonawstwie kosztowało nas 700 tys. gdy łóżko w hotelu dewizowym np. "Forum" w tym czasie kosztowało 15185 dol. USA/, zamrożenie kapitału na tak długi okres - 12 lat - zmienia diametralnie tę kalkulację.

Analizując nakłady inwestycyjne na jedno miejsce noclegowe we wszystkich badanych hotelach /tab. 3/ można określić, że wszystkie wartości utrzymują się w przedziale 1-2 mln zł. Wyjątek stanowi hotel "Gdynia" w Gdyni /nieomal 3 mln zł na I miejsce noclegowe/ i hotel "Magura" w Bielsku Białej /prawie 4 mln zł/. Zwiększone nakłady poniesiono w tych przypadkach najpóźniej w stosunku do pozostałych hoteli /odpowiednio obydwa w 1981 roku/. Ich wysokość można więc wytłumaczyć inflacją, której efektem są wyższe ceny materiałów inwestycyjnych i dóbr konsumpcyjnych - pogłębiającą się w naszym kraju szczególnie wyraźnie od 1980 roku /tab. 4/. Nie można natomiast tym zjawiskiem tłumaczyć 3-krotnie wyższych nakładów inwestycyjnych na I miejsce noclegowe w

Tab.3. Analiza porównawcza kubatury, powierzchni i nakładów inwestycyjnych w badanych obiektach.

Obiekt	Ilość miejsc nocleg.	Kubatura w m ³ na I m-ce	Powierzchnia w m ² na I m-ce noclegowe	Nakłady inwest. na I m-ce noclegowe
I.Motele				
-w Cieszynie	160	80,0	25,0	1817,1 /1980/
-w Częstochowie	160	80,0	25,0	1912,5 /1980/
- w Krakowie	160	85,0	30,0	1870,1 /1980/
-we Wrocławiu	160	40,1	13,1	567,0 /1980/
-w Katowicach	160	40,1	13,1	561,0 /1980/
IV.Hotele				
- "Magura"	200	85,1	30,1	3948,7 /1981/
- "Vera"	300	84,0	30,1	1456,5 /1978/
- "Marina"	350	156,1	33,0	1365,3 /1978/
- "Mrągowia"	480	128,1	35,0	1352,1 /1978/
- "Neptun"	571	115,2	30,1	611,3 /1978/
- "Gdynia"	574	120,1	33,0	2711,0 /1981/
- "Wrocław"	614	106,1	29,3	1757,0 /1978/
- "Warszawa"	614	106,1	29,3	1637,6 /1976/

Zródło: opracowanie własne na podstawie materiałów uzyskanych w badanych obiektach.

Tab.4. Procentowy wskaźnik inflacji w latach 1980-1987/szacunkowy/.

Lata	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Wskaźnik	5%	15%	15%	20%	20%	20%	25%	30%

Zródło: opracowanie własne na podstawie Rocznika statystycznego GUS 1988

przypadku moteli w Cieszynie, w Częstochowie i w Krakowie w stosunku do moteli we Wrocławiu i w Katowicach, ponieważ wszystkie te obiekty były zaplanowane i oddane do eksploatacji w tym samym roku 1980 /tab.2/. Istniejącą rozbieżność tłumaczy fakt, że trzy pierwsze motele były wzniesione według identycznego projektu, który zakładał szerszy program usług niż w przypadku dwóch pozostałych. Znalazło to odzwierciedlenie w tym, iż motele w Cieszynie, w Krakowie i w Częstochowie mają wyższy standard określony przez 3-gwiazdkową kategorię oraz posiadają po 80 miejsc gastronomicznych więcej niż 2-gwiazdkowe motele we Wrocławiu i w Katowicach. Kolejne spostrzeżenia nasuwają się przy analizie liczby miejsc noclegowych w badanych hotelach. Grupa ta w odróżnieniu od moteli charakteryzuje się różnorodnością liczby miejsc noclegowych. Można jednak wszystkie obiekty hotelowe przydzielić do określonych grup:

- obiekty, które posiadają miejsca noclegowe w przedziale

od 200 do 399 - "Magura", "Vera"

od 400 do 599 - "Gdynia", "Marina", "Neptun", "Mrągowia"

ponad 600 - "Warszawa", "Wrocław"

Pierwsza grupa o najmniejszej liczbie miejsc noclegowych ma najmniejszy wskaźnik kubatury i powierzchni przypadający na I miejsce noclegowe - jednocześnie utrzymuje się na poziomie zbliżonym do moteli/tab.3/. Zdecydowanie najwyższy wskaźnik kubatury i powierzchni na I miejsce noclegowe posiadają hotele należące do drugiej grupy. Jednak wyraźnie pod tym względem wyróżnia się hotel "Mrągowia" w Mrągowie, w którym wskaźnik powierzchni użytkowej na I miejsce noclegowe jest najwyższy. Świadczy to o najbardziej rozwiniętym programie usług dodatkowych - oprócz budynku hotelowego wlicza się do powie-

rzchni hotelu wolnostojące bungalowy, w których są świadczone usługi rekreacyjne. Ich architektoniczne oderwanie od właściwego obiektu jest efektem zmiany pierwotnego projektu / o czym była już mowa wcześniej/. Najbardziej jednorodną grupę hoteli pod względem analizowanych wskaźników stanowią obiekty zakwalifikowane do trzeciej grupy o największej liczbie miejsc noclegowych/ ponad 600/. Fakt ten można wytłumaczyć tym, iż obiekty te były budowane według tego samego projektu przez tego samego wykonawcę/tab.I/.

Kolejne spostrzeżenia nasuwają się przy analizie bazy konsumpcyjnej należącej do badanych hoteli i moteli. I tak ze względu na rozbieżność w posiadanej liczbie miejsc konsumpcyjnych można wyróżnić trzy przedziały:

od 100 do 399
od 400 do 699
ponad 700.

Do przedziału pierwszego zaliczyć należy grupę moteli oraz hotele o najmniejszej liczbie miejsc noclegowych. Natomiast w drugiej i trzeciej grupie o wysokiej i najwyższej liczbie miejsc gastronomicznych znalazły się obiekty o najwyższej/ bo ponad 600/ liczbie miejsc noclegowych. Dlatego też przeprowadzając ocenę proporcji usług konsumpcyjnych do noclegowych można stwierdzić /tab.5/, że współczynnik proporcjonalności pierwszych do drugich jest na ogół większy od 1. Świadczy to o możliwości zaspokojenia dwóch podstawowych potrzeb turystycznych przez każdego statystycznego turystę. W niektórych obiektach /Motel w Katowicach i we Wrocławiu, "Vera" w Warszawie/ współczynnik proporcjonalności usług gastronomicznych względem noclegowych jest zdecydowanie większy od 1. Świadczy to o znacznym zróżnicowaniu

Tab.5. Wielkość oraz współczynnik proporcjonalności usług
w wybranych hotelach

Hotale	ilość miejsc					Współczyn- nik propor- cjonalności
	konsumpcyjnych w:	noclegowych	restauracyjnych	kawiarniach	pozost. zak.gastt.	
"Warszawa"	614	200	140	242	582	1,05
"Wrocław"	614	200	140	242	582	1,05
"Gdynia"	574	360	200	200	760	0,75
"Neptun"	571	360	200	200	760	0,75
"Marina"	533	140	130	218	488	1,09
"Vera"	300	150	-	20	170	1,76
"Wanda"	160	300	-	30	330	0,48
"Magura"	197	150	-	50	200	0,98
"Mrągowia"	462	200	125	-	325	1,42
- motele						
w Częstochowie	160	150	-	30	180	0,89
we Wrocławiu	160	100	-	-	100	1,60
w Cieszynie	160	170	-	30	200	0,80
w Sosnowcu	160	100	-	-	100	1,60

Zródło: Opracowanie własne na podstawie materiału
zebranego w badanych hotelach

wielkości usług gastronomicznych w stosunku do usług noclegowych. Zróżnicowanie takie podyktowane jest wieloma czynnikami. Można do nich zaliczyć krótszy czas świadczenia usług gastronomicznych, większe zróżnicowanie potrzeb żywieniowych i sposobów ich zaspokojenia, większą ich rentowność/ średnio w badanych hotelach o 30% / a także możliwość ich sprzedaży nie tylko turystom lecz także innym osobom.

Kolejne spostrzeżenia nasuwają się przy analizie kształtowania się zakresu usług turystycznych we wszystkich badanych hotelach i motelach /tab.6/. I tak 5 hoteli spośród wymienionych obiektów jest w stanie zaspokoić 8 grup potrzeb turystycznych³ snu, wyżywienia, rozrywek, transportu, rekreacji i sportu, informacji, możliwości zakupów i korzystania z usług bankowych oraz higieny osobistej i innych potrzeb osobistych. Pozostałe hotele nie są w pełni przygotowane do świadczenia wspomnianych usług. Trzeba przy tym pamiętać, że każdą z wymienionych grup potrzeb turystycznych można zaspokoić w zróżnicowany sposób, zależny od kategorii hotelu. Ma to z kolei związek z cenami usług turystycznych /tab.7/a zatem wpływa na wartość sprzedaży i poprzez nią na inne wyniki ekonomiczne przedsiębiorstwa turystycznego/np.: wartość sprzedaży Hotelu "Neptun" jest średniorocznie o 500% wyższa niż w Motel w Częstochowie co znajduje częściowe uzasadnienie w dwukrotnie wyższej cenie pokoi w przypadku Hotelu "Neptun"/.

Także drugi rodzaj potrzeb turystycznych/wyżywienie/ można zaspokoić w różnego rodzaju zakładach gastronomicznych/restauracje, bary i inne/. Asortyment usług gastronomicznych świadczonych w wymienionych zakładach gastronomicznych różni się między innymi pod względem jego szerokości oraz standardu oferowanych usług. To zaś wpływa na wartość

3. Wyróżnione za M.Chomętowską i A.Czubałą 8 grup potrzeb turystycznych nie wyczerpuje zbioru potrzeb turystycznych, który jest liczny i wykazuje dużą dynamikę zmian pod wpływem splotu czynników kształtujących ogół zjawisk decydujących o rozwoju turystyki.

Tab.6. Zakres usług oferowanych w wybranych hotelach i motelach.

Hotele	N	Z	R	T	RS	J	HB	OS
"Warszawa"	I	I	I	I	I	I	I	I
"Wrocław"	I	I	I	I	I	I	I	I
"Gdynia"	I	I	I	I	I	I	I	I
"Neptun"	I	I	I	I	I	I	I	I
"Marina"	I	I	I	O	I	I	I	I
"Vera"	I	I	I	O	I	I	I	I
"Wanda"	I	I	I	O	O	I	O	I
"Magura"	I	I	I	O	O	I	I	I
"Mrągowia"	I	I	I	I	I	I	I	I
- motele								
w Częstochowie	I	I	I	O	I	O	I	O
we Wrocławiu	I	I	I	O	O	I	O	O
w Cieszynie	I	I	I	O	O	O	I	O
w Sosnowcu	I	I	I	O	I	O	O	O

Usługi:

N - noclegowe

Z - żywieniowe/gastronomiczne/

R - rozrywkowe

T - transportowe

RS- rekreacyjno-sportowe

J - informacyjne

HB- handlowo-bankowe

OS- osobiste

O - usługa nie występuje , I - usługa występuje w ofercie usługowej

Zródło: Opracowanie własne na podstawie zebranych materiałów oraz M.Chomątowskiej "Analiza ekonomiczna w przedsiębiorstwie turystycznym", Kraków 1986 r.

Tab.7. Kształtowanie się średniej ceny za pokój
2-osobowy w wybranych hotelach i motelach.

Hotele	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
"Warszawa"	672	784	935	1640	1846	2230	3442
"Neptun"					1239	1715	2339
"Magura"	870	956	1800	2450	3250	4500	5000
Motele							
w Katowicach		300	435	596	674	839	831
w Częstochowie	300	326	456	580	596	830	956
we Wrocławiu	392	458	580	636	730	950	1100

Zródło: opracowanie własne na podstawie materiałów
empirycznych zebranych w badanych hotelach.

sprzedaży usług gastronomicznych i całkowitą wartość sprzedaży w zakładzie hotelowo-gastronomicznym. Niestety w żadnym z badanych hoteli nie jest podawana w sprawozdawczości oddzielnie wartość sprzedaży w restauracjach i w kawiarniach, także nie można stwierdzić jaki jest udział w ogólnej sprzedaży gastronomicznej jednych i drugich. Również pozostałe grupy potrzeb turystycznych cechuje zróżnicowany repertuar możliwości ich zaspokojenia w zależności od kategorii i wielkości obiektów. I tak obiekty o najwyższej liczbie miejsc noclegowych i konsumpcyjnych posiadają najbardziej rozbudowane usługi towarzyszące, natomiast motele, które posiadają mniejszą liczbę miejsc noclegowych i konsumpcyjnych świadczą ok. 50% ujętych w klasyfikacji usług.

Przedstawiona charakterystyka i porównanie obiektów pod względem podstawowych cech tj. kategorii, standardu, ilości miejsc noclegowych

i konsumpcyjnych, nakładów inwestycyjnych na jedno miejsce noclegowe jak również kubatury i powierzchni na jedno miejsce noclegowe pozwoliła nie tylko dokonać analizy i oceny badanych hoteli. Umożliwiła również pokazanie związku między nimi a zakresem i strukturą świadczonych usług co ma bezpośredni wpływ na funkcjonowanie i efekty działalności obiektów. Dlatego w dalszej części pracy będą analizowane spostrzeżenia dotyczące badania efektywności inwestycji hotelowych, by w dalszej kolejności przedstawić znaczenie omówionych cech hoteli, i moteli, jako czynników od których zależą osiągane wyniki działalności obiektów.

2.3. Ocena wskaźnika efektywności formuły rozszerzonej jako podstawy podejmowania decyzji inwestycyjnych.

Zasady i wymagania nowego systemu zarządzania gospodarką, wdrażanego w ramach reformy gospodarczej, tworzą nowe warunki i możliwości dla podniesienia rangi i znaczenia rachunku efektywności inwestycji, którego efekty dotychczas cechowały się wieloma istotnymi słabościami. Stąd pojawiła się konieczność oceny dotychczas stosowanego rachunku.

Dla wszystkich inwestycji powstałych w latach 80-tych sporządzono w PP "Orbis" rachunek ekonomicznej efektywności na podstawie opracowanych założeń techniczno-ekonomicznych, wg formuły rozszerzonej,

która ma postać:

$$E = \frac{\sum_{t=0}^m at \cdot t / Pt - Kt}{\sum_{t=0}^m at \cdot Nt}$$

Minimalny wymóg efektywności jest spełniony, gdy:

$$E \geq 1$$

Wybór wariantów realizujących badane zamierzenie rozwojowe dokonuje się według zasady maksymalizacji wskaźnika E.

Znaczenie symboli:

m - okres obliczeniowy

t - 0, 1, 2 ... m kolejny rok okresu obliczeniowego

a_t - współczynnik dyskontujący obliczony wg wzoru: $a_t = \frac{1}{(1+r)^t}$

P_t - przewidywana wartość produkcji w roku t

K_t - koszt bieżącej produkcji w roku t

N_t - wartość nakładów inwestycyjnych i na tworzenie odpisu środków obrotowych w roku t.

Jak wynika z przeprowadzonych badań, efektywność obliczana na podstawie założeń techniczno-ekonomicznych dla wszystkich obiektów była równa bądź wyższa od jedności /aneks/

Nie bez znaczenia pozostaje fakt, że do rachunku wzięto pod uwagę przypuszczalne wartości kosztów i sprzedaży, obok rachunku efektywnościowego nie przeprowadzono w PP "Orbis" żadnej analizy dotyczącej oceny rozwiązań technicznych czy organizacyjnych, które być może mogłyby wpłynąć na obniżkę nakładów inwestycyjnych czy na skrócenie cyklu inwestycyjnego. Istotnym jest, że stosowana formuła wprowadzona w Uchwale nr 173 Rady Ministrów i Zarządzeniem Przewodniczącego Komisji Planowania z 1974 r. jest obowiązująca dla inwestycji o charakterze produkcyjnym jak i nieprodukcyjnym. Jednakże przy jej wykorzystaniu dla obliczeń efektywności hoteli w PP "Orbis" nie zwrócono uwagi na poważne rozbieżności między oceną działalności przedsiębiorstwa przemysłowego a zakładu hotelowego.

Bowiem na podstawie danych dotyczących działalności eksploatacyjnej inwestycji hotelowych stwierdzono, że ^{4/}:

- struktura majątku trwałego to około 80% budynki a 20% wyposażenie, w przemyśle relacja jest odwrotna;
- okres funkcjonowania obiektów inwestycyjnych:
umorzenie budynku hotelowego dokonywane jest /przy stosowaniu 1,5% stopy amortyzacji/ w ciągu ok. 67 lat zaś maszyn i urządzeń w ciągu ok. 10 lat, przy odwrotnej strukturze majątku
strukturze majątku trwałego w inwestycjach produkcyjnych średni czas zużycia majątku jest wielokrotnie krótszy i rzutuje w wyższym stopniu na skrócenie czasu określonego normatywnym współczynnikiem efektywności inwestycji;
- stopień zużycia fizycznego obiektów inwestycyjnych:
ze względu na duży udział w działalności eksploatacyjnej pracy ludzkiej /co wynika ze specyfiki pracy w miejscach noclegowych i gastronomicznych/ stopień zużycia poszczególnych składników majątku trwałego jest niższy niż w obiektach produkcyjnych z uwagi na niski stopień uzbrojenia pracy, co wpływa na rotację ich wymiany.

Formuły rozszerzonej nie można więc bezkarnie stosować do obliczania efektywności hoteli. Bowiem należy stwierdzić, że w PP "Orbis" opracowywano do tej pory zupełnie nie odpowiadający rzeczywistości iluzoryczny rachunek. Świadczy o tym również fakt, że do rachunku przyjmowano ceny stałe bez uwzględnienia wskaźnika inflacji, w stawce amortyzacji nie uwzględniono przeszacowań środków trwałych, z kolei stopa dyskontowa nie

^{4/} Por. W.Kwiatkowski "Efektywność gospodarki hotelowej w Polsce", Ruch turystyczny, Warszawa 1982.

była dostosowana do warunków wynikających z inflacji. Dowodem na to niech będzie obliczanie efektywności wg wspomnianej reguły na przykładzie hotelu "Polonez"-Orbis w Poznaniu; hotel ten ma identyczne cechy jak badane hotele - powstałe w latach 80-tych - jednakże o jego wyborze zdecydował dłuższy o 10 lat jego okres eksploatacji, tym samym zbliżony do okresu normalnego wyznaczonego na spłatę kredytu inwestycyjnego. Pozwoli to osądzić, czy hotel jest w pełni efektywny i czy bazując na środkach własnych jest w stanie spłacić kredyt inwestycyjny w wyznaczonym czasie. Syntezę wszystkich obliczeń zawarto w tabelach nr 8 i 9, w których dokonano obliczeń wskaźnika E i oceniono możliwości spłaty kredytu i odsetek.

Rezultatem obliczeń umieszczonych w tabeli 8 jest uzyskanie wskaźnika E w wysokości:

$$E = \frac{\sum_{t=1}^{15} a_t / P_t - K_t /}{\sum_{t=1}^{15} a_t N_t} = \frac{85245}{351190} = 0,24277$$

Inwestycja "Orbis-Polonez" w Poznaniu nie spełnia minimalnego wymogu efektywności, gdyż $E < 1$. Będąc uzupełnieniem oceny ekonomicznej efektywności ocena możliwości spłaty kredytu inwestycyjnego i odsetek przedstawiona została w syntetycznej formie poniżej /niezbędne dane do obliczeń podaje tab. 9 /

$$\begin{aligned} & \frac{4636}{639225} + \frac{10157}{639225} + \frac{30731}{639225} + \frac{31029}{639225} + \frac{20196}{639225} + \frac{10137}{639225} + \frac{9361}{639225} + \\ & + \frac{9361}{639225} + \frac{10600}{639225} + \frac{18892}{639225} + \frac{18225}{639225} + \frac{23022}{639225} + \frac{28421}{639225} + \\ & + \frac{25927}{639225} \quad 100\% = \frac{250735}{639225} \quad 100\% = 39,2\% \end{aligned}$$

Z obliczeń wynika, że hotel "Orbis-Polonez" nie jest w stanie wywiązywać się z zobowiązania kredytowego w normatywnym

Tab. 8

Obliczenie wskaźnika efektywności ekonomicznej inwestycji
Hotelu Orbis-Polonez w Poznaniu

Lata t	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	Razem
Współczynnik zysku at=1.08	0.926	0.857	0.794	0.735	0.681	0.63	0.584	0.54	0.5	0.463	0.429	0.397	0.368	0.31	0.315	
Nakłady kapitalowe N																
Nakłady inwestycyjne	20212	374017														394229
Zapasy sr.obrotowych		9600	9200	1600	1030	1090	1160	1230	1300	1380	1460	1550	1640	1740	-35820	0
Razem N	20212	383617	9200	1600	1030	1090	1160	1230	1300	1380	1460	1550	1640	1740	-35820	394229
at#Nt	18716	328760	7305	1176	701	687	677	664	650	639	626	615	604	539	-11283	351130
Wartość sprzedaży P																
a\dział.hotelowa																
i usl.towarzysz.	0	11225	30134	44350	53354	40898	43679	40417	27164	36060	70127	99765	133929	147322	162054	940478
b\dział.gastronom.																
i usl.towarzysz.	0	29105	62656	71570	80405	81592	77969	81706	108480	179421	235968	286896	294423	323865	356251	2270307
Razem Pt	0	40330	92790	115920	133759	122490	121648	122123	135644	215481	306095	386661	428352	471187	518305	3210785
Koszty bieżące																
-koszty materialne																
i niematerialne/bez koszt surowca/	0	34830	65206	62100	76353	74018	101612	95712	103891	144165	200837	263950	291304	320434	352477	2186889
-koszty surowca	0	11060	23324	25080	26427	27486	25853	26683	37584	62092	84219	100353	109479	120420	132462	812522
/w gastronomii/																
Razem Kt	0	45890	88530	87180	102780	101504	127465	122395	141475	206257	285056	364303	400783	440854	484939	2999411
Pt-Kt	0	-5560	4260	28740	30979	20986	-5817	-272	-5831	9224	21039	22358	27569	30333	33366	211374
at#/Pt-Kt/	0	-4765	3382	21124	21097	13221	-3397	-147	-2916	4271	-9026	8876	10145	9403	10510	85245

Źródło: opracowanie własne na podstawie ZTE Hotelu „Polonez”

-02-

Tab. 9

Obliczenie możliwości spłaty kredytu i odsetek - inwestycji
hotelu "Orbis-Polonez" w Poznaniu w okresie normatywnym 15 lat

Lata t	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	Razem
Treść																
Splata kredytu i odsetek																
Nakłady inwestyc.	20121	374017														394138
Kredyt inwestyc..																
Stan po spłacie rat	20121	394225	379600	350400	321200	292000	262800	233600	204400	175200	146000	116800	87600	58400	29200	
Raty spl.kredytu	0	14629	29200	29200	29200	29200	29200	29200	29200	29200	29200	29200	29200	29200	29200	394229
Odsetki od kredytu	1610	31538	30368	28032	25696	23360	21024	17888	16352	14016	11680	9344	7080	4672	2336	244996
Razem do spłaty	1610	46167	59568	57232	54896	52560	50224	47088	45552	43216	40880	38544	36280	33872	31536	639225
Razem do spl.-narast.	1610	47777	107345	164577	219473	272033	322257	369345	414897	458113	498993	537537	573817	607689	639225	
Splata kredytu i odsetek																
Srodki własne z dział.hotelu																
-amortyzacja	0	4636	10137	10137	10137	10137	10137	9361	9361	9361	9361	9361	9361	9361	9361	130209
-zysk	0	0	0	20594	20892	10059	0	0	0	1239	9531	8894	13691	19060	16566	120526
Razem sr.własne	0	4636	10137	30731	31029	20196	10137	9361	9361	10600	18892	18255	23052	28421	25927	250735
Razem sr.wl.-narast.	0	4636	14773	45504	76533	96729	106866	116227	125588	136188	155080	173335	196387	224808	250735	
Obliczenie wartości zysku na spłatę kredytu i odsetek																
Wynik Pt-Kt	0	-5560	4260	28740	30979	20986	-5817	-272	-5831	9224	20979	22318	27575	30333	33366	211280
-podatek	0	2383	6400	6831	8753	10284	10840	7653	7709	7905	10840	12856	13010	14311	15742	135517
Wynik/zysk/	0	-7943	-2140	21909	22226	10702	-16657	-7925	-13540	1319	10139	9462	14565	16022	17624	75763
Zysk na spłatę	0	0	0	20594	20892	10059	0	0	0	1239	9531	8894	13691	19060	16566	

Znaleziono: opiewające wnosze na podstawie 2TE hotelu "Polonez"

okresie dysponując tylko własnymi środkami finansowymi - wystarczają one na pokrycie 39,2 zobowiązań. Z przeprowadzonych obliczeń wynika, że hotel "Orbis-Polonez" nie należy do inwestycji "Trafionych". W PP "Orbis" jednak nigdy nie prowadziło się obliczeń efektywności inwestycji hotelowych już funkcjonujących, z kolei rachunek sporządzony przed ich powstaniem miał znaczenie formalne i nie wynikał z autentycznych potrzeb przedsiębiorstw turystycznych lecz z ustalonego obowiązku wobec jednostek centralnych, co rzutuje poważnie na jego rzetelność. Wynikało to z dużej centralizacji decyzji inwestycyjnych i małej samodzielności przedsiębiorstw /nie tylko zresztą inwestycyjnej/, jednym słowem - z nakazowo-rozdzielczego systemu zarządzania w gospodarce. Obecny stan naszej gospodarki oraz wprowadzenie reformy gospodarczej w warunkach ostrego kryzysu politycznego i gospodarczego stwarza dobre przesłanki dla rzetelnego i w miarę trafnego rachunku efektywności inwestycji. Jednakże nie należy zapominać, że rachunek **taki** przeprowadzany ex ante jest zawsze sztuką przewidywania. Zmienność sytuacji gospodarczej w tempie nie spotykanym w okresach bardziej ustabilizowanej gospodarki i praktycznie braku dostępu do niezbędnych informacji - przede wszystkim cenowych, prognostycznych, organizacyjnych /w sferze powiązań strukturalnych i kooperacyjnych/ stwarzają jak najgorsze rokowania dla takiego rachunku w najbliższym okresie. Dlatego zadanie projektanta ekonomisty powinno dziś polegać bardziej na umiejętności permanentnego doradztwa dla inwestora w zakresie efektywności podejmowania inwestycji, udzielania odpowiednich konsultacji i sporządzania stosownych ekspertyz, niż na umiejętności zgrabnego obliczenia syntetycznego wskaźnika "wytrycha", w którym wskaźnik ^{jest} E większy od jedności

załatwia problem uznania inwestycji za efektywną. Dlatego należy podkreślić konieczność wyzwolenia się przez sporządzającego rachunek "Orbisu" z przeświadczenia, że rachunek będzie "robiony" dla decydenta nadrzędnego nad inwestorem. Dziś rolę takiego decydenta chce się przypisać bankowi. W ramach ustaleń reformy gospodarczej bank będzie interesowała jedynie ogólna sytuacja ekonomiczna inwestora z punktu widzenia zdolności spłaty zaciągniętego kredytu. Bank nie będzie ingerował w decyzje realizowane z funduszy własnych inwestora. Najważniejsze więc jest to, by bezpośredni inwestor był zainteresowany w tym, aby szczegółowe rozwiązania techniczno-ekonomiczne prowadzonych inwestycji były mu znane, przez niego akceptowane lub zmienione, gdyż to on będzie później gospodarował przekazanym obiektem na zasadach ogólnie obowiązujących. Wydaje się, że istnieje wyraźna potrzeba rozwinięcia badań i prezentowania koncepcji zmierzających do rzeczywistego, a nie tylko formalnego, badania ekonomicznej oceny efektywności podejmowanych i realizowanych inwestycji, rozwinięcia i dostosowania rachunku efektywności do potrzeb zakładów hotelowych, banków, władz terenowych oraz organów planowania i kierowania gospodarką.

2.4. Wpływ podstawowych czynników na efektywność - wyrażoną miernikiem syntetycznym

Dotychczasowa jednolita w kraju metodyka badania efektywności inwestycji uwzględniała przede wszystkim interes ogólnokrajowy i za kryterium tej efektywności przyjmowała ich wpływ na dochód narodowy. Nie negowała ona innych, bardziej szczegółowych kryteriów oceny efektywności inwestycji, które mogą mieć duże znaczenie w konkretnych warunkach poszczególnych

przedsiębiorstw, ale też w rachunku syntetycznym ich nie uwzględniała. Dlatego też sama metodyka nie rozwiąże jak się wydaje różnych zapotrzebowań i aspektów badania efektywności, które wynikają z potrzeb konkretnych organizacji gospodarczych i banków działających w warunkach reformy gospodarczej. Wydaje się natomiast, że jest ona najbardziej zbliżona i może być po zmodyfikowaniu wykorzystywana do badania efektywności dużych inwestycji w gospodarce a zwłaszcza obecnych inwestycji centralnych w stadium ich wyboru i przyjmowania do planu społeczno-gospodarczego.

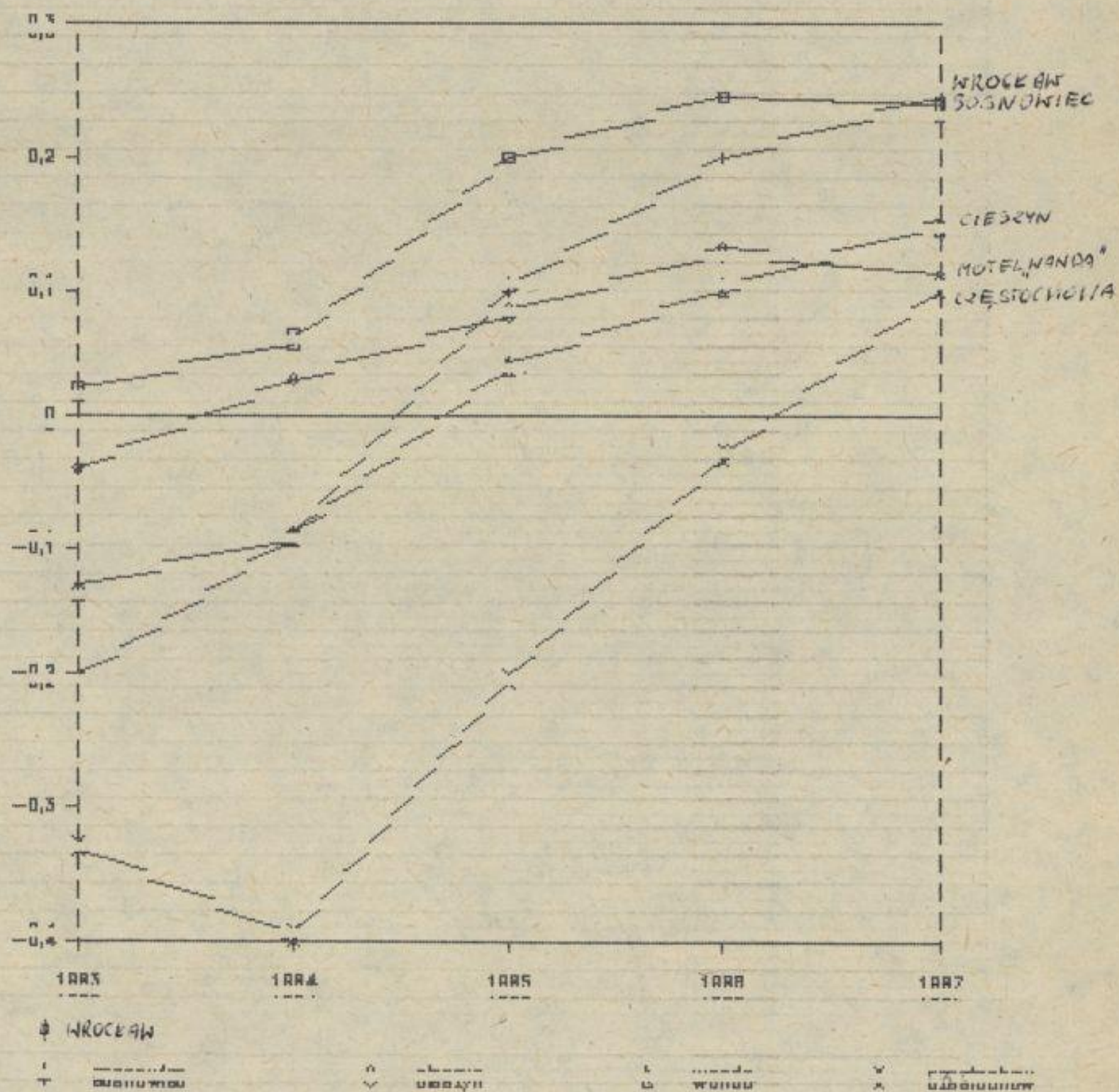
Ze względu na to, że inwestycje te będą jednak prowadzone i realizowane przez bezpośrednich inwestorów, którzy jak np. PP "Orbis" mają swoje specyficzne uwarunkowania dlatego dla inwestycji hotelowych może i powinien być prowadzony rachunek efektywności inwestycji z punktu widzenia potrzeb obiektów turystycznych. W tej sytuacji należałoby przystąpić na to, aby każdy z podmiotów dokonywał swojej oceny efektywności, przeprowadzał "swoją" rachunek ekonomicznej efektywności inwestycji dla wyboru rozwiązania, które z jego punktu widzenia jest najkorzystniejsze. Jednocześnie jednak trzeba stwierdzić, że zasady i metody rachunku efektywności inwestycji powinny być bardzo silnie powiązane z systemem ekonomiczno-finansowym zakładów hotelowych. Jednocześnie powinny zapewnić ich indywidualną ocenę. Konieczne jest więc wykorzystanie w tej pracy mierników ekonomicznych, które pozwoliłyby ocenić inwestycje hotelowe w całym zakresie ich funkcjonowania. Do tego posłużą nam syntetyczne i zagregowane wskaźniki, które z uwagi na różną pojemność informacyjną pozwolą ocenić działalność obiektów a także wskazać na związek między efektami a czynnikami nań wpływającymi.

Przy szukaniu najodpowiedniejszego dla nas miernika syntetycznego

do badań warto zauważyć, że za jeden z najbardziej syntetycznych mierników wyrażających efektywność funkcjonujących zakładów hotelowych uznaje się zysk. Jednak należałoby zdecydować się, czy chodzi o maksymalizację stopy zysku, czy określonej relacji tej wielkości do innej. W praktyce wchodzi tu w grę stopa zysku /tj. zysk do zaangażowanego kapitału/ bądź wskaźnik rentowności /tj. zysk bilansowy do kosztu własnego/. Kryterium maksymalizacji masy zysku może być wykorzystane jedynie w szczególnych przypadkach i przy pewnych ograniczeniach. Rzecz w tym, iż generalnie biorąc - im większa skala zamierzenia, tym większa masa zysku, co bynajmniej nie musi oznaczać korzystnej stopy zysku bądź rentowności. W kwestii czy stosować wskaźnik rentowności czy stopę zysku do powyższych celów - optuję za wskaźnikiem rentowności z następujących względów: po pierwsze - stosowanie wskaźnika rentowności zapewnia spójność podejścia od strony maksymalizacji zysku i minimalizacji nakładów. Drugim argumentem na rzecz wskaźnika rentowności jest stwierdzenie, że w warunkach obecnie stosowanych metod kalkulacji kosztów łatwiej stosować to kryterium niż stopę zysku. Bo przecież na podstawie aktualnych metod kalkulacji trudne bądź niemożliwe jest stwierdzenie jak realizacja zamierzenia gospodarczego wpłynęła na wyniki całego przedsiębiorstwa. Jest to warunek poprawnej analizy ekonomicznej i oceny ex post podjętych inwestycji. Trzeci argument to fakt, że kryterium stopy zysku jest kryterium jednostronnym. Jest to optymalizacja względem jednego z czynników produkcji tj. kapitału, przy pomniejszeniu znaczenia pozostałych czynników.

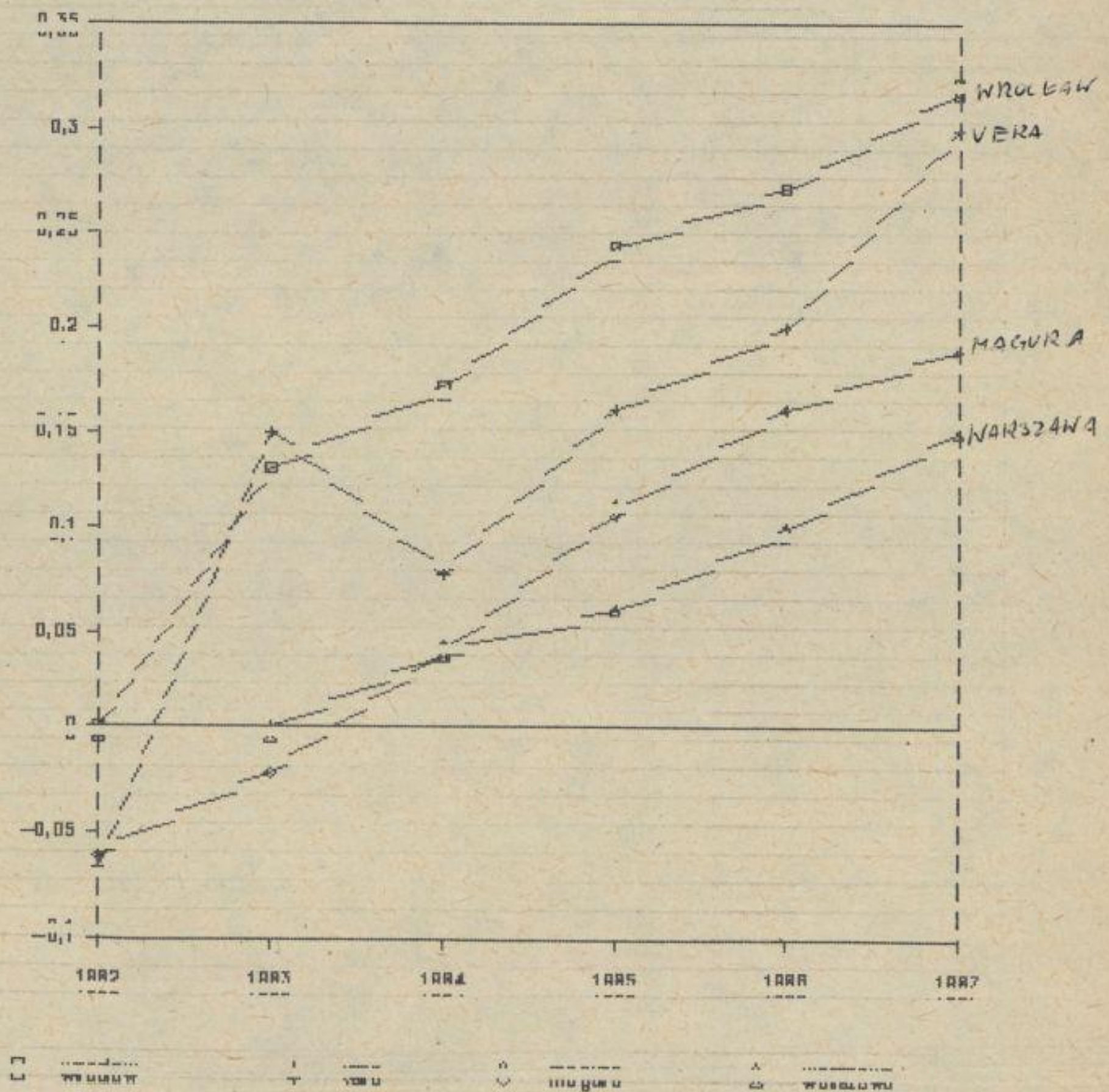
Z przedstawionych wykresów /nr. 1 i 2 / obrazujących kształtowanie się wskaźników rentowności w latach 1982-1987 wynika, że w

Wykr. 1. Wskaźnik rentowności w motelach
w latach 1982 - 1987.



Zródło: Opracowanie własne na podstawie materiałów
zebranych w badanych motelach.

Wykr. 2. Wskaźnik rentowności w hotelach
w latach 1982 - 1987.



Zródło: Opracowanie własne na podstawie materiałów
zebranych w badanych hotelach.

hotelach 4-gwiazdkowych o dużej jak i mniejszej liczbie miejsc noclegowych następuje sukcesywny wzrost rentowności - szczególnie jednak dynamiczny od 1984 roku. Do 1983 roku w niektórych hotelach zauważa się nawet ujemną wartość wskaźnika - oznacza to, że w tym czasie koszty świadczonych usług były wyższe niż wartość ich sprzedaży. Obrazuje to średni wskaźnik akumulacji mierzony w badanych hotelach:

Tab. 10. Średni wskaźnik akumulacji w hotelach
Magura, Marina, Wrocław, Mragowia, Neptun.

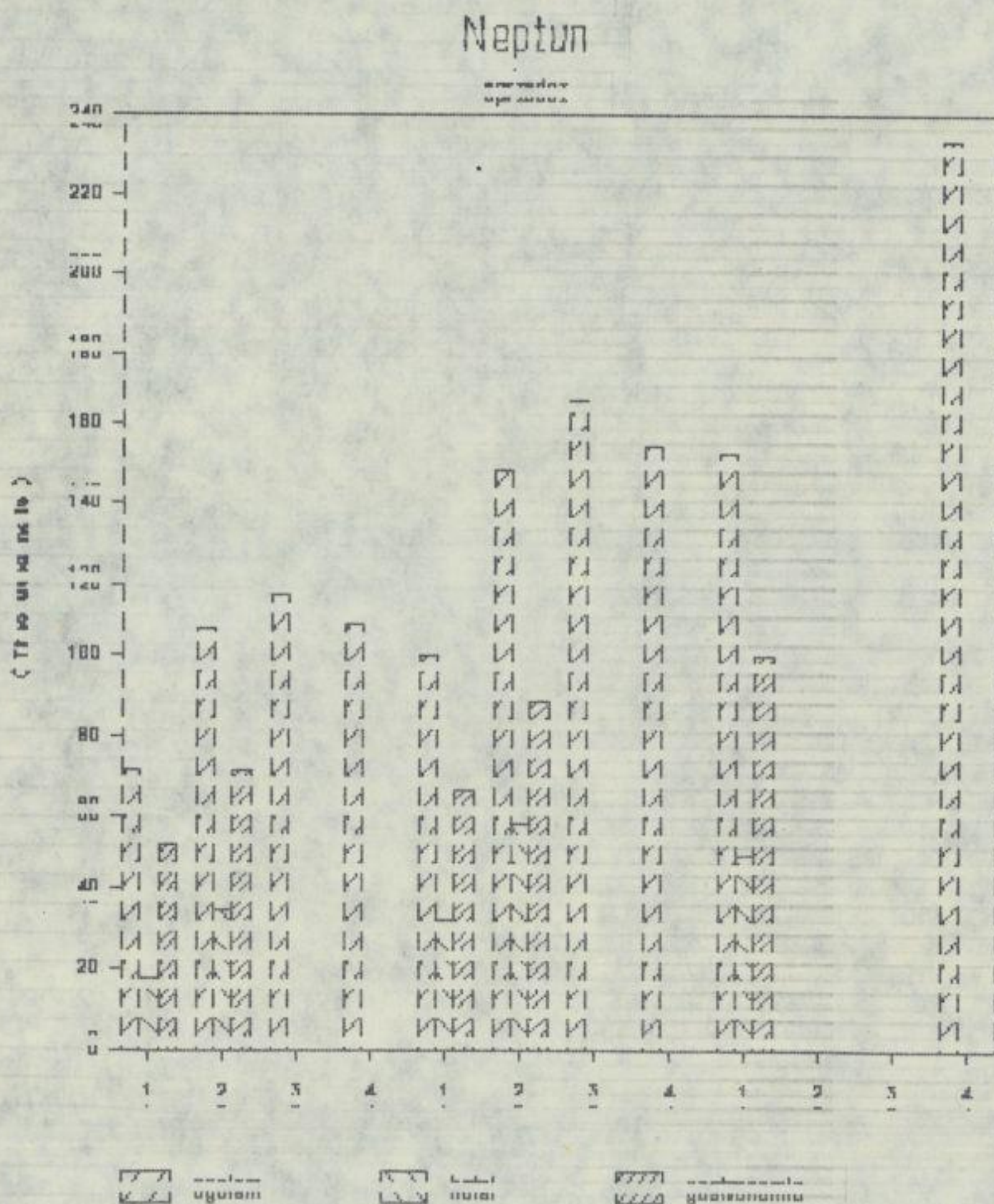
Lata	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Akumulacja	-7751	-11785	18354	19786	43013	55460	116396

Zródło: Opracowanie własne na podstawie materiałów zebranych w hotelach.

Poprawa akumulacji wynika z podwyższenia cen za usługi noclegowe jak i cen gastronomicznych / te ostatnie wzrosły średnio o 300% w stosunku do 1981 r./. Istotne jest, że w hotelach o wyższej kategorii gdzie równocześnie bardziej są rozwinięte usługi gastronomiczne, wynik finansowy jest średnio wyższy 5-krotnie od wyniku finansowego uzyskiwanego w motelach, które mają niższą kategorię, poza tym są mniejsze pod względem ilości miejsc noclegowych i gastronomicznych / szerzej na ten temat była mowa w punkcie 2.2./.

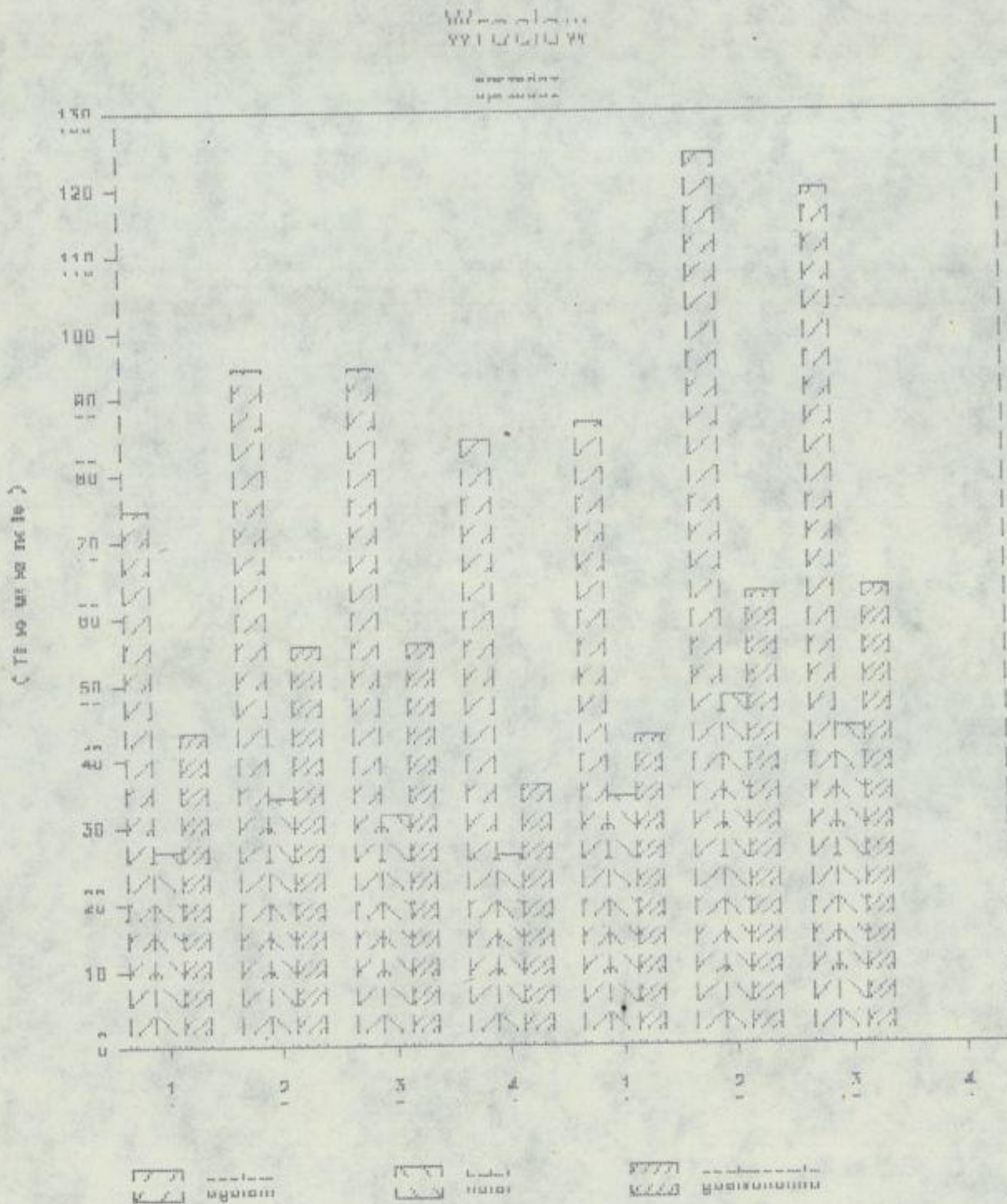
Na podstawie wyników uzyskanych w hotelach wydaje się, że dla uzyskanego pozytywnego wyniku finansowego w obiekcie zdecydowane znaczenie ma świadczenie usług gastronomicznych, w których wartość sprzedaży średnio 2-krotnie przewyższa sprzedaż uzyskaną z działalności hotelowej / ilustruje to wykres 3 przedstawiający kwartalną sprzedaż

Wykr.3. Kwartalna sprzedaż hotelu "Neptun"
w latach 1985 - 1987.



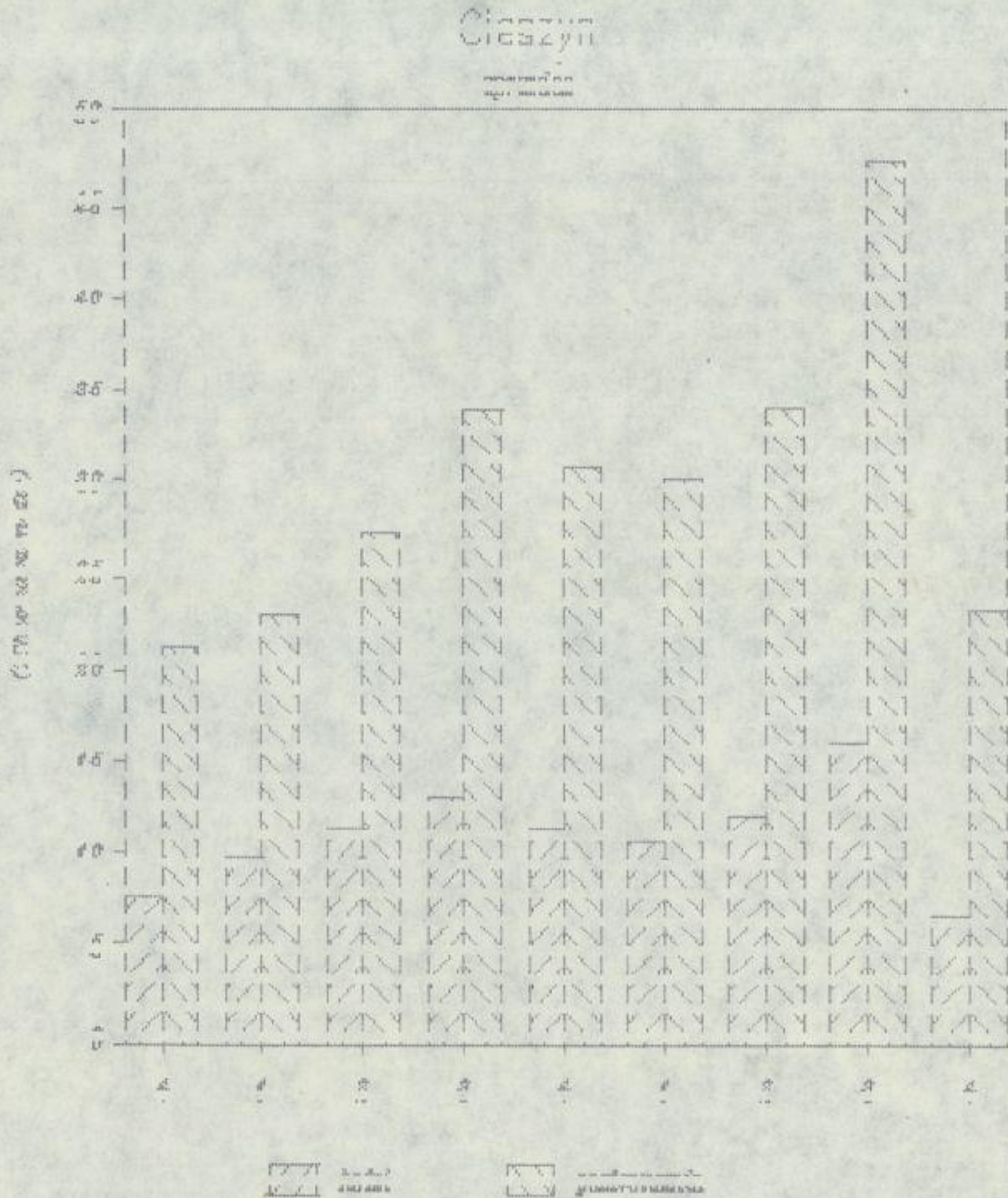
Zródło: Opracowanie własne na podstawie materiałów
zebranych w badanym hotelu.

Wykr.5. Kwartalna sprzedaż hotelu "Wrocław"
w latach 1986 - 1987.



Zródło: Opracowanie własne na podstawie materiałów
zebranych w badanym hotelu.

Wykr.6. Kwartalna sprzedaż motelu w Cieszynie
w latach 1986 - 1987"

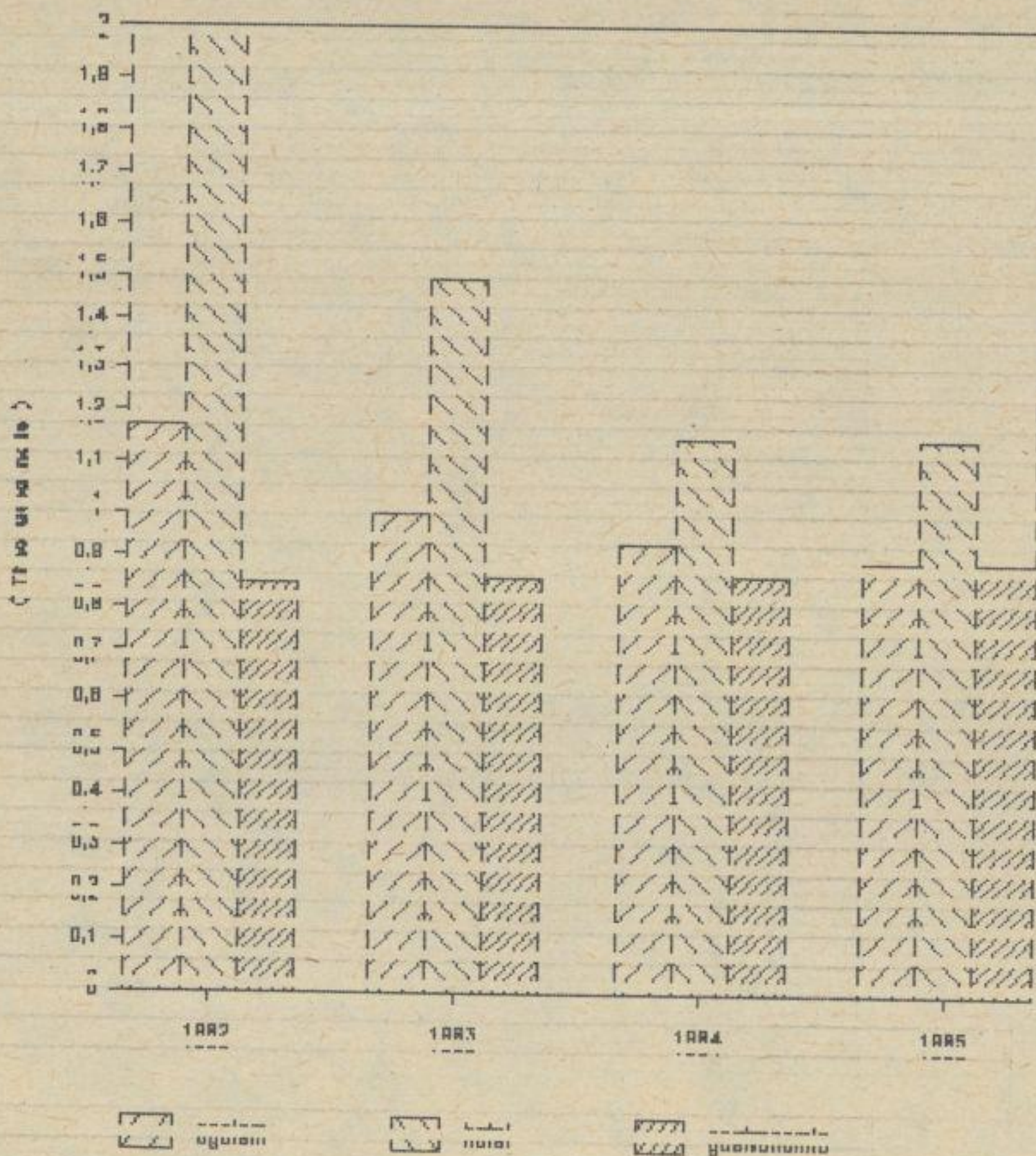


Zródło: Opracowanie własne na podstawie materiałów
zebranych w badanym motelu.

uzyskaną w gastronomii i hotelu na przykładzie hotelu "Neptun", podobnie jak wykresy 4,5 i 6 odpowiednio dla motelu we Wrocławiu, hotelu "Wrocław" i motelu w Cieszynie/.Z kolei udział kosztów w sprzedaży hotelowej jest średnio o 1/3 raza wyższy od udziału kosztów w sprzedaży gastronomicznej we wszystkich rodzajach obiektów /wykr.7/.Nie można jednak na tej podstawie wysnuć jednoznacznego wniosku, iż czynnikiem gwarantującym efektywność jest rozszerzenie zakresu usług gastronomicznych.Okazało się bowiem w bezpośrednich badaniach, że w każdym zakładzie hotelowo-gastronomicznym dla uproszczenia ewidencji niektóre podatki / np.podatek od gruntu, podatek od nieruchomości,FOZZ / odprowadzane do budżetu państwa są naliczane w koszty działalności usług hotelowych a nie ogólnych.Podobnie jest trudno dokładnie określić jaki jest poziom rentowności usług jednych i drugich.Dla sprawozdawczości prowadzonej w obiekcie nie jest konieczne wykazanie rachunku oddzielnie dla gastronomii i hotelu, ponieważ przedsiębiorstwa wychodzą z założenia, że ze względu na charakter obiektu i jego kategorię jest koniecznością świadczenie usług jednych i drugich, nawet gdy jedno z nich są mniej rentowne.

Warto jednak zaznaczyć, że coraz bardziej zanikają różnice w kształtowaniu się poziomu kosztów usług gastronomicznych i noclegowych. Świadczy to o tym, że zakłady hotelowe w zależności od kategorii wykorzystują daną im w dobie reformy gospodarczej możliwość swobodnego wzrostu cen, których podstawą budowy są koszty.Tak też powiązanie cen i kosztów stwarza trudności w utrzymaniu jakości usług świadczonych przez hotele.Bowiem zakład hotelowy ma bodźce do podnoszenia cen - często nieuzasadnionego, jednocześnie wie, że w warunkach istniejącego niedoboru na rynku turystycznym turysta zgodzi się na nabywanie

Wykr.7. Kształtowanie się średniego udziału kosztów w sprzedaży rocznej hotelu Warszawa, Neptun, Mrągowia oraz moteli we Wrocławiu, Częstochowie, Sosnowcu w latach 1982 - 1985.



Zródło: Opracowanie własne na podstawie materiałów zebranych w badanych obiektach.

usług za każdą cenę.

Bardzo powolny proces odchodzenia od tej zasady ustalania cen jest widoczny już w hotelach 4-gwiazdkowych mających wykorzystane miejsca noclegowe przez cały rok w średnio 75% a miejsca gastronomiczne w 90%. Proces samodzielnego ustalania cen na podstawie wielkości popytu dotyczy tylko usług gastronomicznych.

I tak jeśli popyt kształtujący się na określone dania konsumpcyjne jest relatywnie wysoki, dokonuje się na nie podwyżki marży gastronomicznej, jeśli relatywnie niski marżę obniża się. Rezultatem tych operacji są wahania marży gastronomicznej we wspomnianych hotelach od 100% do 600% czego konsekwencją jest zmiana cen, które muszą pokryć marżę. Można więc zastanowić się by w przedstawiony sposób bez zahamowań realizować - w całej branży funkcjonowania inwestycji hotelowych - zadania zwiększania rentowności. Jednocześnie trzeba zdać sobie sprawę, że do tego celu wystarczy uproszczony rachunek i dobre wyczucie na ile można wydrenować rynek, przy istniejących możliwościach uwzględnienia czynników w hotelu jak: kategoria, standard i jakość usług świadczonych w obiekcie.

2.5. Współzależność między czynnikami usługotwórczymi a wykorzystaniem inwestycji hotelowych.

Ekonomiczna efektywność inwestycji hotelowych w zdącydowanym stopniu zależy od wielkości i zakresu usług świadczonych przez hotele /co było przedmiotem wcześniejszych rozważań/. Z kolei o wartości i strukturze usług świadczonych przez przedsiębiorstwa decydują dwie grupy czynników - ludzki i materialny. W większości usług turystycznych podstawowe znaczenie i dominujący udział ma czynnik ludzki. Wynika to

z istoty usług jako specyficznego rodzaju działalności gospodarczej, których świadczenie jest szczególnym wyrażeniem wartości użytkowej wytwarzanej przez pracę. Efektem tej pracy nie są przedmioty lecz czynności. Duże znaczenie czynnika ludzkiego w procesie świadczenia usług wynika także z ograniczonej możliwości substytucji pracy żywej przez pracę uprzedmiotowioną. Jest ona zależna nie tylko od technicznych możliwości takiej substytucji ale i charakteru usług turystycznych. Wiele usług wymaga znacznego udziału pracy żywej nie tylko w czasie przygotowywania obiektów usługowych do właściwego świadczenia usług ale i w czasie ich świadczenia. W rezultacie inaczej kształtują się proporcje czynników usługotwórczych w obiekcie turystycznym w porównaniu z przedsiębiorstwem przemysłowym. Proporcje dwóch podstawowych czynników usługotwórczych zaangażowanych w przedsiębiorstwie turystycznym wyrazić można przy pomocy technicznego uzbrojenia pracy. Określa on przeciętną wartość środków materialnych przypadającą na jednego pracownika. Relacja ta wyraża stopień substytucji pracy żywej zaangażowanej w procesie świadczenia i konsumpcji usług turystycznych przez pracę uprzedmiotowioną.

W badanych obiektach obliczony współczynnik kształtuje się na tym samym poziomie w ciągu całego okresu badawczego /np. w motelu w Cieszynie 2.202 tys. w 1984 i 1987 roku, w motelu we Wrocławiu 4.586 tys. zł w 1984 i 4.653 tys. zł w 1987 roku/. Brak wyraźnego wzrostu omawianego współczynnika nie oznacza jednoznacznie, że w tych obiektach nie przeprowadzono jakichkolwiek zmian w warunkach świadczenia i konsumpcji usług turystycznych - co by z pewnością świadczyło o postępie technicznym. Z ewidencji sprawozdawczej prowadzonej w hotelach wynika, że wartość majątku trwałego nie jest przeszacowywana wg nowych stawek amortyzacyjnych, lecz ciągle odnotowuje się ją w tej samej

wysokości. Stosowanie jej więc do obliczania relacji ekonomicznych może dać fałszywy obraz działalności hotelu. Z tym samym faktem spotykamy się przy obliczaniu współczynnika majątkochłonności usług, którego wartość otrzymujemy przez obliczenie wartości środków trwałych i przedmiotów nietrwałych do sprzedaży usług w analizowanym okresie. Jego wyraźny spadek we wszystkich badanych hotelach i motelach średnio o 40% nie jest efektem obniżenia standardu i jakości świadczonych usług na skutek pogorszenia materialnych warunków świadczenia usług w obiektach hotelowych. Jest to wynikiem jedynie wzrostu wartości sprzedaży / tab. II/, który jest wywołany przede wszystkim wzrostem cen świadczonych usług / tab. 7 /.

Z tego też powodu obserwujemy spadek wartości współczynnika materiałochłonności usług średnio o 25% we wszystkich obiektach.

Chcąc zbadać wpływ czynnika ludzkiego na efekty uzyskiwane w zakładach hotelowych można posłużyć się najczęściej używanym ilorazem wartości sprzedanych w nich usług i liczby zatrudnionych osób.

Z tab. I2 wynika, że z roku na rok w każdym hotelu niezależnie od jego wielkości i lokalizacji następuje wzrost wydajności pracy w niektórych przypadkach nawet o 100%. Nie jest to jednak wynikiem wzrostu ilości i jakości czynności usługowych przez jednego zatrudnionego.

W badanym okresie w żadnym motelu ani hotelu nie rozszerzono zakresu świadczonych usług, który byłby przyczyną tego zjawiska. Znowu okazuje się, że na zniekształcony wskaźnik wpływ mają zmiany cen.

Tak więc pomimo, iż wpływ czynnika ludzkiego i majątkowego na efekty funkcjonowania obiektu jest oczywisty jednakże trudno jest określić jego kierunek i siłę, a także wzajemne proporcje. Z uwagi jednak na fakt, iż stopień wykorzystania poszczególnych czynników usługotwórczych jest wzajemnie uwarunkowany ze względu na znaczny

Tab.II. Dynamika procentowego wzrostu sprzedaży
w wybranych hotelach i motelach w latach
1983 - 1987.

Obiekt	1983	1984	1985	1986	1987
hotele:					
"Warszawa"	100	125	136	169	183
"Marina"	100	195	111	143	215
"Wrocław"	100	102	104	139	145
motele:					
w Częstochowie	100	106	138	157	252
w Sosnowcu	100	158	190	236	421
w Cieszynie	100	125	137	184	207
w Krakowie	100	108	136	125	198

Zródło: Obliczenia własne na podstawie materiałów
zebranych w hotelach i motelach.

Tab.I2. Dynamika procentowego wzrostu wydajności pracy
kształtująca się w wybranych hotelach i motelach
w latach 1983 - 1987.

Obiekt	1983	1984	1985	1986	1987
hotele:					
"Warszawa"	100	126	163	206	270
"Marina"	100	168	209	232	267
"Wrocław"	100	169	171	176	183
motele:					
w Częstochowie	100	128	156	212	319
w Sosnowcu	100	285	287	405	471
w Cieszynie	100	155	280	304	310
w Krakowie	100	160	185	253	295

Zródło: Obliczenia własne na podstawie materiałów
zebranych w hotelach i motelach.

stopień ich komplementarności wydaje się słusznym, by zająć się analizą takich wielkości ekonomicznych, które w syntetycznej postaci odzwierciedlają stopień wykorzystania ogółu czynników usługotwórczych. Wielkością taką jest zdolność usługowa obiektu nazywana w obowiązującej sprawozdawczości statystycznej zdolnością eksploatacyjną.

Wskaźnik jej wykorzystania / mierzony stosunkiem wielkości świadczonych usług w hotelach np.: ilością noclegów w danym czasie, do zdolności usługowej obiektu, czyli maksymalnie możliwej wielkości usług, jaką może świadczyć obiekt w danym czasie racjonalnie wykorzystując określające ją czynniki usługotwórcze/ odzwierciedla zarówno poziom ekstensywnego jak i intensywnego wykorzystania obiektów turystycznych. Ujmuje on bowiem zarówno skutki zwiększania czasu eksploatacji obiektów turystycznych jak i intensyfikacji ich wykorzystania w czasie. Jak wynika z przeprowadzonych obliczeń, wskaźnik wykorzystania zdolności usługowej we wszystkich obiektach jest równy I w każdym kwartale. Wyjątek stanowią motele we Wrocławiu i Cieszynie - w obu przypadkach badany wskaźnik wskazuje na wartość wyższą od I. Nie bez znaczenia pozostaje fakt, że dopiero po wybudowaniu tych obiektów okazało się, że lokalizacja nie odpowiada zainteresowaniom turysty/ szerzej na ten temat w dalszej części pracy/.

Kolejne spostrzeżenia nasuwają się przy analizie wskaźnika rotacji w razach i w dniach, który ocenia wykorzystanie obiektów w zależności od czynników takich jak kategoria, rodzaj, lokalizacja obiektów. I tak wskaźnik rotacji w dniach mierzy czas korzystania z danego rodzaju usługi przez statystycznego turystę. Jak wynika z tabel nr I3 i I4, w motelach czas przebywania turysty jest zdecydowanie krótszy bo o I - I,5 dnia od czasu przebywania w hotelach. Wynika to z rodzaju

Tab.I3. Wskaźnik rotacji w dniach /Rd/ i w razach /Rr/ badanych moteli w latach 1984 - 1987.

	1984				1985			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Rd	1,4	1,5	1,3	1,3	1,3	1,5	1,3	1,4
Rr	64,1	59,4	71,4	69,5	67,3	61,1	68,3	66,8

	1986				1987			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Rd	1,5	1,6	1,6	1,5	1,4	1,5	1,3	1,5
Rr	61,1	62,1	61,8	56,6	65,5	60,5	68,0	58,2

Zródło: Obliczenia własne na podstawie materiałów zebranych w badanych motelach.

Tab.I4. Wskaźnik rotacji w dniach /Rd/ i w razach /Rr/ badanych hoteli w latach 1984 - 1987.

	1984				1985			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Rd	2,3	2,2	2,3	2,1	2,2	2,3	4,0	7,0
Rr	40,0	41,1	39,5	42,7	41,0	39,8	22,6	12,8

	1986				1987			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Rd	8,4	2,0	2,4	2,0	2,3	4,0	2,4	2,4
Rr	10,7	45,1	37,5	45,5	39,8	22,6	37,5	37,5

Zródło: Obliczenia własne na podstawie materiałów zebranych w badanych hotelach.

obiektów / o czym była mowa w pierwszej części pracy / jak również ich lokalizacji. Otóż motele zlokalizowane poza centrami obsługują turystów tranzytowych - z kolei hotele odwiedzane są przede wszystkim przez turystów pobytowych. Fakt ten potwierdza kształtowanie się wskaźnika rotacji w razach - określa on ilość turystów, którzy skorzystali ze statystycznego miejsca noclegowego. Zdecydowanie wyższa rotacja turystów w motelach powoduje, że ilość turystów korzystających z I miejsca noclegowego jest średnio o 22 większa. Jest to jeszcze jeden argument na to, że wykorzystanie obiektów turystycznych jest wyznaczone przede wszystkim ich usytuowaniem przestrzennym co jest czynnikiem decydującym o rodzaju, celu i czasie pobytu turystów w danym miejscu. Stąd konieczne jest by w dalszej części pracy zająć się oceną lokalizacji badanych obiektów jako czynnika decydującego o efektach ich działalności.

2.6. Lokalizacja obiektu jako podstawowy czynnik wyznaczający efektywność działalności hoteli.

Szczególną rolę w polskim budownictwie hotelowym należy przypisać czynnikowi lokalizacji z tego względu, iż rozpatrywany jako podstawowa cecha charakteryzująca obiekt turystyczny decyduje o jego pomyślnej działalności. Trzeba zdać sobie sprawę, że w przypadku obiektu hotelowego wybór lokalizacji nabiera szczególnego znaczenia ze względu na sztywność, stabilność i nieelastyczność podaży turystycznej.

Wynika to stąd, że ani warunki naturalne, ani komplementarne dobra turystyczne nie mogą być poszerzone. Recepcja turystyczna nie może pracować na skład tak jak to dzieje się w przemyśle.

Nie wykorzystane dobra turystyczne i miejsca usługowe są bezpo-

wrotnie ekonomicznie dla przedsiębiorstwa stracone bo przecież podstawowy "produkt" hotelu, tj. nocleg musi być skonsumowany w miejscu produkcji. Produkt nie może podążać za nabywcą ale nabywca musi przybyć do miejsca jego wytworzenia /tj. do miejsca lokalizacji obiektu/. Z drugiej strony niemożliwe jest przeznaczenie części produkcji na skład w celu zaspokojenia popytu w momencie jego największej koncentracji. Warto więc powołać się na jednego ze znanych ekspertów⁵ z dziedziny hotelarstwa, który stwierdził, że istnieją trzy czynniki niezbędne do efektywnej działalności nowowypbudowanego hotelu - po pierwsze, po drugie, po trzecie - lokalizacja. Dlatego też przy podejmowaniu decyzji o lokalizacji inwestycji hotelowej należy ubiegać się o spełnienie następujących warunków:

- bardzo dogodne połączenie komunikacyjne,
- ułatwiona dostępność, możliwość do orientacji przestrzennej,
- korzystne warunki funkcjonalne, względny spokój w otoczeniu projektowanego obiektu,
- innych warunków zależnych od typu inwestycji /np. w przypadku moteli bliskość stacji benzynowych, parkingu i myjni samochodowej, bliskość głównej arterii komunikacyjnej /.

Spełnienie w/w warunków określających lokalizację obiektów hotelowych rzutuje na wykorzystanie ich potencjału a więc decyduje o efektywności. Analizując wykorzystanie potencjału gospodarczego hoteli przy pomocy wskaźnika frekwencji można ocenić jaka jest zależność między nim a lokalizacją hoteli. I tak można stwierdzić, że w żadnym z badanych obiektów - o różnej lokalizacji - nie stwierdzono zdecydowanego, stałego wzrostu wskaźnika frekwencji w poszczególnych latach, co by świadczyło o dążeniu hoteli do maksymalnego wykorzystania swojego potencja-

ku usługowego. Zauważa się natomiast, że wskaźnik ten pozostaje w kore-

5. M. Gotti, The profitability of private hotel investment, Travel Research Journal IUOTO edition 1970.

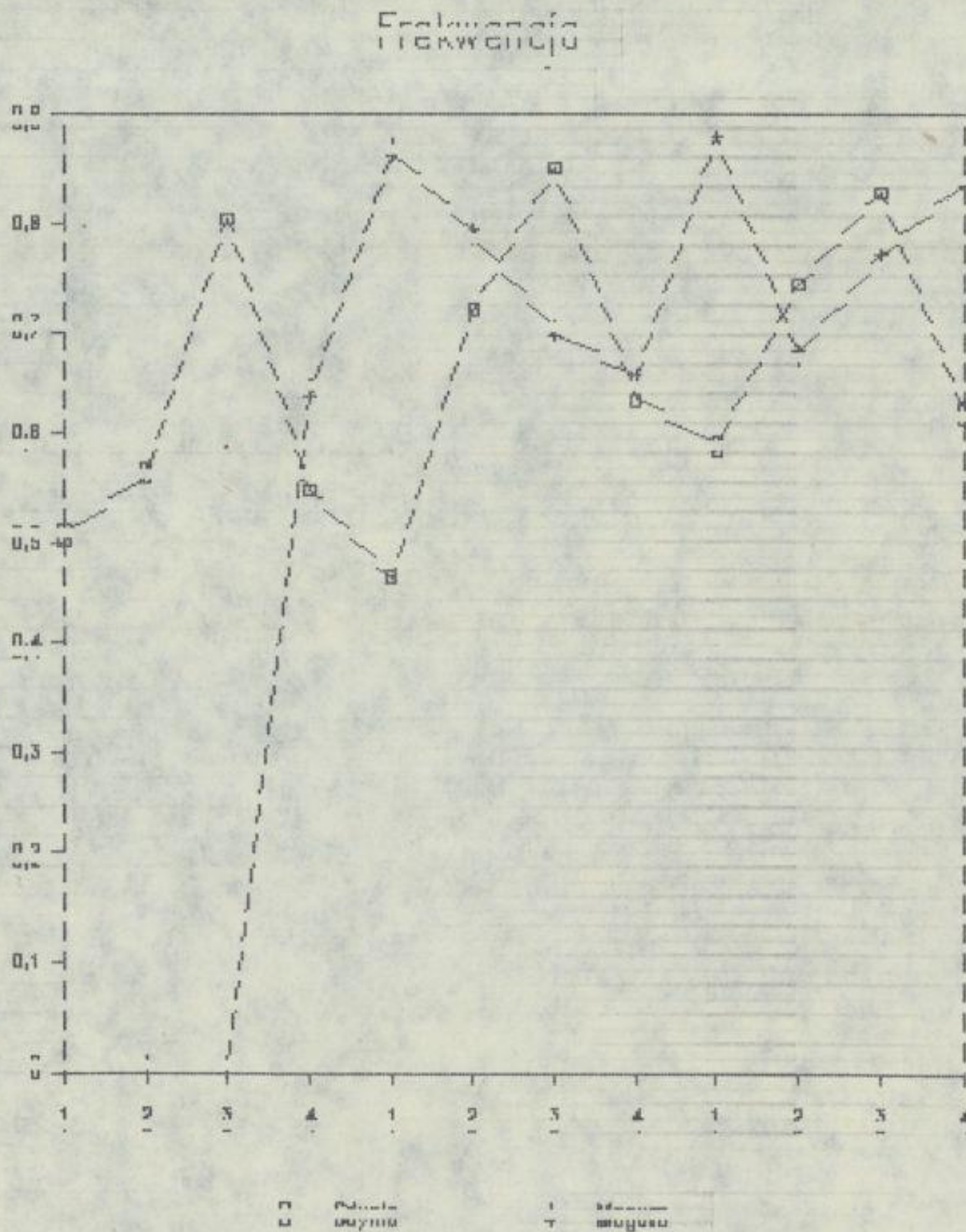
lacji z sezonami klimatycznymi co widać w obiektach zlokalizowanych na terenach atrakcyjnych turystycznie w odmiennych porach roku /obrazuje to wykres 8/. I tak w hotelu "Magura" /197 m.n./ w Bielsku Białej najwyższe wykorzystanie bo średnio 71% co roku występuje w IV kwartale, odwrotnie jest w hotelu "Marina" /533 m.n./ w Gdańsku i w hotelu "Gdynia" /524 m.n./ w Gdyni, w których najwyższy stopień frekwencji osiągany jest w III kwartale - średnio 71,5% - a zdecydowanie niższy bo ok. 40% w IV kwartale każdego roku.

Wskaźniki frekwencji dla hoteli "Gdynia" i "Marina" wykazują, że wykorzystanie tych hoteli jest nieomal identyczne / w jednym i drugim średniokwartalnie 60% /. W związku z tym można sądzić, iż hotele te identyczne pod względem ilości miejsc noclegowych nie są jednak względem siebie konkurencyjne - wynika to z dość sporej odległości między hotelem "Gdynia" w Gdyni a hotelem "Marina" zlokalizowanym w Jelitkowie - między Sopotem i Gdańskiem. Warto zaznaczyć, że lokalizacja ta nie jest efektem wstępnych, rzetelnych analiz. Bo przecież pierwotnie zakładano, że te dwa hotele - każdy z nieomal takim samym zapleczem gastronomicznym i tym samym programem usług dodatkowych /dwa baseny, dwie recepcje/ powstaną obok siebie. Dla firmy budowlanej, która podpisała kontrakt na ich budowę z ówczesnymi władzami, tego typu lokalizacja byłaby czystym zyskiem z powodu oszczędności maszyn, transportu i lepszej organizacji pracy. PP "Orbis" na taką rozrzutność nie mógł sobie pozwolić. Udało się przenieść drugi hotel do Jelitkowa wykorzystując dodatkową atrakcję turystyczną - bliskość plaży.

Kolejne spostrzeżenia nasuwają się przy ocenie zależności między wykorzystaniem dużych hoteli a ich lokalizacją w dużych miastach. Przekładem są: hotel "Warszawa" w Katowicach, hotel "Vera" w Warszawie i hotel "Neptun" w Szczecinie.

Obiekty te znajdują się w miastach, które są z jednej strony atra-

Wykr.8. Kształtowanie się średniej frekwencji kwartalnej
w hotelach "Magura" i "Gdynia" w latach 1985 - 1987.



Zródło: Obliczenia własne na podstawie danych
uzyskanych w badanych hotelach.

kcyjnymi punktami turystycznymi a z drugiej centrami życia gospodarczego, koncentrują więc w sobie zarówno ruch o charakterze wypoczynkowym jak i delegowanych służbowo a także cudzoziemców przyjeżdżających w celach handlowych i wypoczynkowych. Wykorzystanie potencjału usługowego przez gości hotelowych w tych obiektach nie wykazuje korelacji z sezonami klimatycznymi. Dowodem na to jest przedstawiona na wykresie 9 średnia kwartalna frekwencja w hotelach "Vera", "Warszawa", "Neptun", z którego wynika, że wartości jej obniżają się o średnio 30% w I kwartale każdego roku, natomiast w następnych utrzymuje się na dość równomiernym poziomie ok. 85%. Jednak i to nie stwarza możliwości uzyskania wysokiej efektywności mierzonej wskaźnikiem rentowności, który dopiero od roku 1985 był dodatni w badanych hotelach /szerwsze rozważania na ten temat w poprzednim punkcie pracy/ - tabela 15.

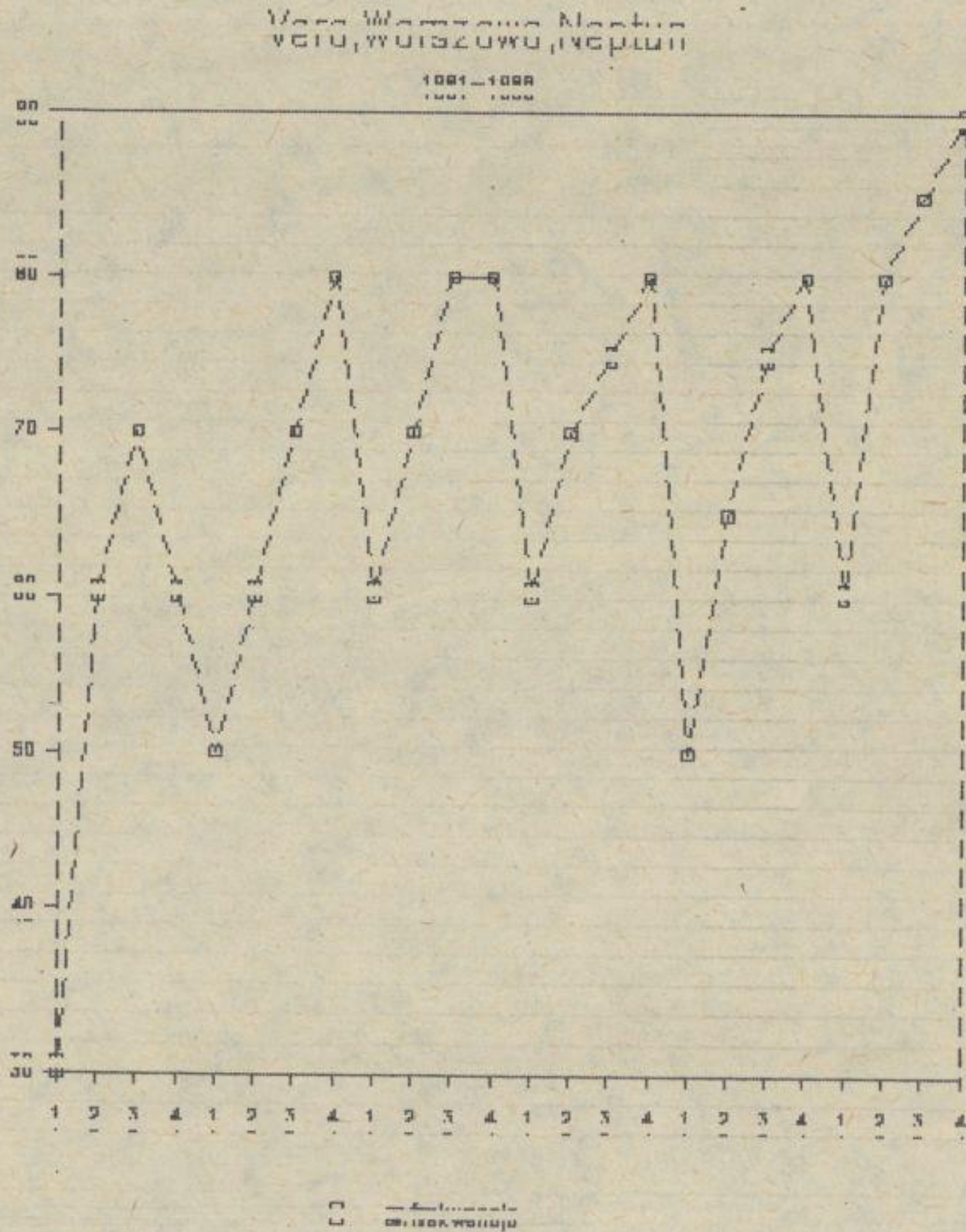
Tab.15. Średnia roczna rentowność w hotelach "Vera",
"Warszawa", "Neptun" w latach 1981 - 1987.

Lata	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Rentowność	-33,1	-10,5	17,2	-3,3	15,7	25,1	23,5

Zródło: Opracowanie własne na podstawie materiałów
zebranych w badanych hotelach.

Kolejne spostrzeżenia nasuwają się przy analizie związku między lokalizacją moteli a ich wykorzystaniem. Okazuje się, że badane motele nie spełniają wcześniej wspomnianych - podstawowych wymogów lokalizacyjnych. Bowiem w żadnym motelu nie ma obsługi technicznej, brak w pobliżu stacji benzynowych, brak odpowiedniej wielkości parkingów. Motele we Wrocławiu, Częstochowie, Katowicach są nawet znacznie oddalone od głównych arterii komunikacyjnych. Tym właśnie można wytłumaczyć

Wykr.9. Średnia kwartalna frekwencja w hotelach "Vera",
"Warszawa", "Neptun" w latach 1981 - 1986.

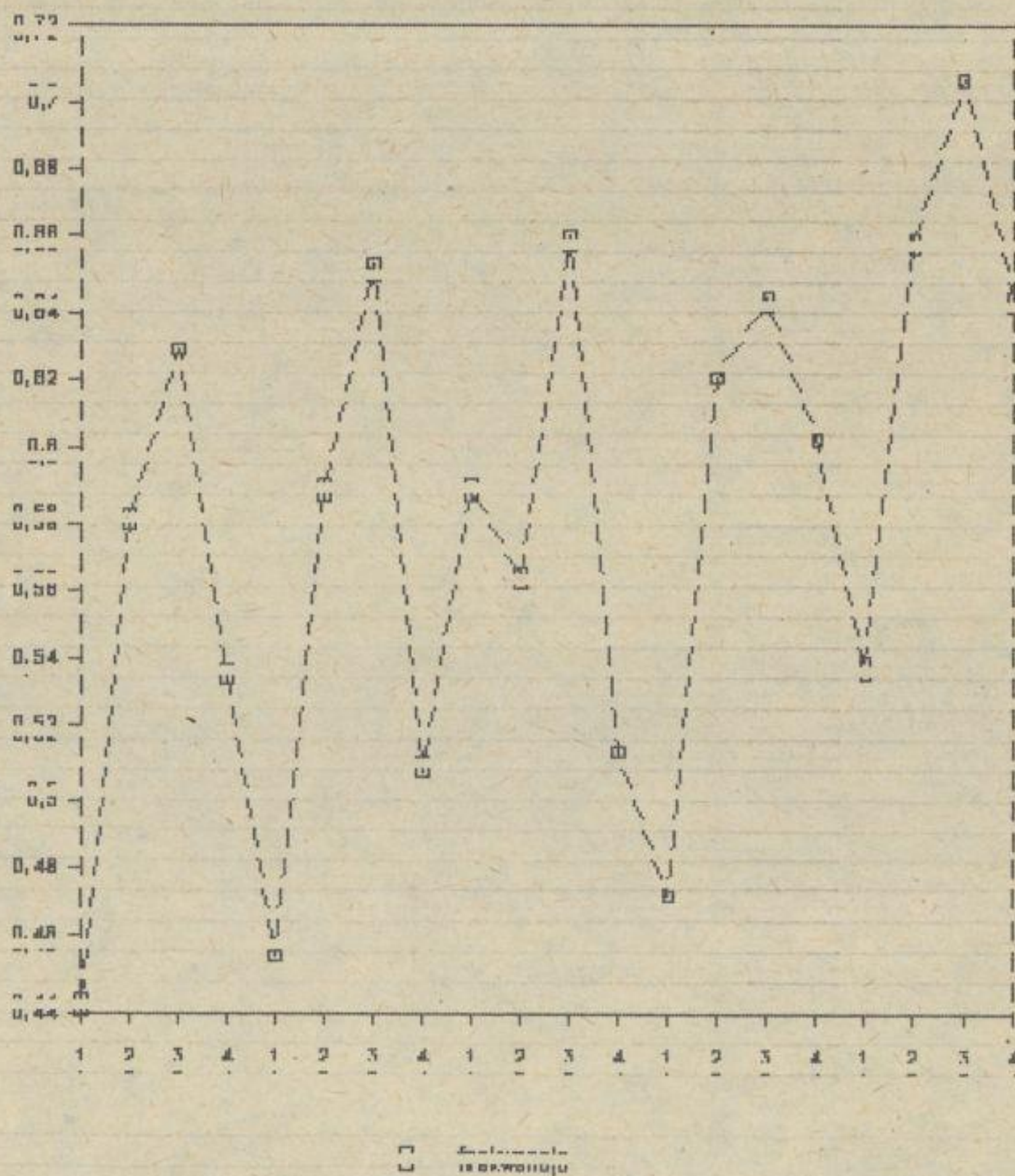


Zródło: Opracowanie własne na podstawie materiałów
zebranych w badanych hotelach.

stosunkowo niski wskaźnik frekwencji - średnio osiągający poziom 50%. Poza tym wskaźnik ten w poszczególnych kwartałach wskazuje na minimalny związek z sezonami klimatycznymi. I tak w przypadku moteli zlokalizowanych w Częstochowie, Cieszynie i Katowicach był on wysoki w 3 kwartale każdego badanego roku po czym stopniowo obniżał się w 4 kwartale by gwałtownie spaść w miesiącach zimowych /wykres 10 obrazuje kształtowanie się frekwencji kwartalnej w latach 1983 - 1987 w motelu w Częstochowie/.Warto zaznaczyć, iż w przypadku motelu w Częstochowie natężony ruch turystyczny w okresie letnim związany jest z licznymi pielgrzymkami na Jasną Górę, zresztą również z tego powodu ruch turystyczny utrzymuje się w badanych latach na tym samym, cyklicznym poziomie z przedziału 45 - 75%.W przypadku pozostałych moteli /w Krakowie, Wrocławiu i Katowicach/ frekwencja w ciągu roku utrzymywała się na poziomie średnio 50%; najwyższa jest jednak w motelu w Krakowie bo osiąga średni poziom 60%.Można to tłumaczyć tym, iż motel ten w odróżnieniu od pozostałych jest zlokalizowany nieomal w centrum miasta, poza tym od 1983 roku został przemianowany na hotel "Wanda"; jednocześnie poszerzono jego zakres usług gastronomicznych i rekreacyjnych.We wszystkich badanych motelach można spostrzec, że jak wskazuje obliczony wskaźnik rotacji, każdy turysta zatrzymuje się średnio na I dobę.Swiadczy to o tym, że choć obiekty te nie są odpowiednio przygotowane do obsługi podróżnych zmotoryzowanych to jednak w większości przez nich są odwiedzane.Jest to m.in. skutkiem istnienia niewystarczającej bazy turystycznej.Stąd obiekt w którym są świadczone usługi turystyczne zlokalizowany w miejscu nawet nieuzasadnionym ekonomicznie na skutek istnienia rynku sprzedawcy i tak znajdzie nabywców gotowych za każdą cenę nabyć oferowane usługi. Z drugiej strony w obecnych warunkach reforma gospodarcza stwarza

Wykr. 10. Kwartalny wskaźnik frekwencji w motelu
w Częstochowie w latach 1983 - 1987.

Motel Częstochowa



Zródło: Opracowanie własne na podstawie materiałów
zebranych w motelu w Częstochowie.

szansę w ustawie o przedsiębiorstwach państwowych wykorzystania do obliczeń efektywności - w każdym przedsiębiorstwie - dowolnych czynników ją kształtujących, do których z pewnością należy zaliczyć czynnik lokalizacji wpływający na maksymalne wykorzystanie potencjału obiektu hotelowego.

2.7. Czynniki zależne od decyzji kierowniczych przedsiębiorstw a efektywność inwestycji hotelowych

Jednym z kolejnych czynników mających wpływ na efektywność funkcjonujących już inwestycji hotelowych są koszty - jako element składowy omawianych wcześniej wskaźników efektywności.

Koszty są nośnikiem wielu informacji ekonomicznych niezbędnych do podejmowania decyzji kierowniczych w zakładzie hotelowym. W nich bowiem znajduje odzwierciedlenie cała działalność powstałych inwestycji hotelowych. Wielkość kosztów wskazuje na konieczność odtworzenia przez przedsiębiorstwo zużytych czynników usługotwórczych, warunkujących nieprzerwany proces reprodukcji. Obniżka poziomu kosztów jest jednym z podstawowych zadań przedsiębiorstwa, wyraża bowiem oszczędność nakładów pracy, pozwalającą na zwiększenie zysku. W żadnym jednak wypadku obniżka poziomu kosztów w zakładach turystycznych nie powinna być wynikiem oszczędności, powodujących zmniejszenie ilości bądź pogorszenie jakości obsługi turystów.

W tej części pragniemy zająć się analizą tylko tych kosztów, których wielkość zależy od zakładów hotelowych - chodzi tu o koszty eksploatacji wg rodzajów prowadzonej działalności. Nie będzie poddany rozpatrywaniu szczegółowy podział kosztów, ponieważ nie jest to konieczne dla realizacji celu tej pracy.

Z analizy /tab. 16 / wskaźników dynamiki kosztów wynika, że następuje ich bardzo szybki wzrost. Charakterystyczne jest, że w hotelach dużych, gdzie frekwencja jest skorelowana z sezonami klimatycznymi, wzrost ten następuje szybciej, np. w "Marinie" od 1986 r. do 1987 r. - nastąpił aż o 83%, natomiast w hotelach, gdzie sezonowość nie wpływa na frekwencję, np. w hotelu "Wrocław", hotelu "Warszawa" - wzrost ten nastąpił średnio o 70%; podobnie do tych ostatnich kształtuje się wzrost kosztów w motelach.

Tab. 16 : Dynamika wzrostu kosztów w wybranych hotelach i motelach
w latach 1984-1987 /rok poprzedni = 100/

	1984	1985	1986	1987
hotel "Warszawa"	166,8	165,1	169,4	170,1
hotel "Marina"	101,2	107,0	166,2	183,1
hotel "Wrocław"	107,0	166,2	170,2	171,1
Motel Sosnowiec	118,7	153,8	164,0	165,1
Motel Kraków	114,1	150,4	165,1	175,2

Źródło: Obliczenia własne na podstawie materiałów uzyskanych z badanych hoteli.

Stąd też można wysunąć stwierdzenie, że najbardziej opłacalne /biorąc pod uwagę dynamikę kosztów i sprzedaży - tab. 12 w pkt. 2.5/ są hotele o dużej liczbie miejsc noclegowych, w których frekwencja nie wykazuje zależności od sezonów klimatycznych. Najmniej opłacalna jest grupa moteli o małej liczbie miejsc noclegowych, gdzie duże znaczenie ma wpływ sezonowości na frekwencję.

Biorąc pod uwagę kształtowanie się kosztów materialnych /energia, usługi transportowe, usługi remontowe i inne/ oraz kosztów niematerialnych /wynagrodzenia wraz z podatkami i ubez-

pieczenia, fundusz załogi, fundusze specjalne i inne koszty niematerialne/ nasuwa się stwierdzenie, że we wszystkich obiektach następuje szybszy wzrost kosztów niematerialnych od materialnych /np. w hotelu "Gdynia", "Marina", "Warszawa" nastąpił wzrost średnio o 40% kosztów niematerialnych, gdy kosztów materialnych jedynie o 15%/. Nie bez znaczenia pozostaje tu wzrost płac, który w hotelu "Gdynia", "Marina", "Warszawa" nastąpił od 1984 r. do 1987 r. aż o 250%. W motelach natomiast wzrost ten wynosi średnio 165%. W gastronomii natomiast /we wszystkich badanych hotelach/ jest widoczny /w okresie badawczym/ dwukrotny wzrost kosztów surowca, co wiąże się ze wzrostem cen surowców, przede wszystkim takich jak: mięso, kawa, alkohol, zielenina. Jednak okazuje się, że i tak we wszystkich obiektach koszty prowadzenia hotelu są nieomal 1,5 raza wyższe od kosztów prowadzenia gastronomii. Wynika to z faktu ujmowania w ewidencję działalności hotelowej kosztów działalności pomocniczej całego obiektu - tj. warsztatów, pralni, transportu oraz kosztów reklamy. Dlatego też z ogólnej analizy kosztów wynika, że w gastronomii są one o 1/3 raza mniejsze od kosztów działalności hotelowej - jest to jednak wynikiem niekonsekwentnie prowadzonej ewidencji kosztów hotelowych i gastronomicznych /o czym była mowa w pkt. 2.6/. Jeśli chodzi zaś o rozpatrywanie kosztów usług towarzyszących z wydzieleniem sauny, basenu, kiosku itp., to okazuje się, że te usługi towarzyszące nie są oddzielnie ujmowane w ewidencji sprawozdawczej. W niektórych hotelach /np. "Gdynia", "Marina"/ są wpisywane jako usługi inne, z kolei w pozostałych obiektach wpisywane są do ewidencji ogółem - wraz z hotelem i gastronomią. Jednakże z przeprowadzonych bezpośrednich badań wynika, że usługi dodatkowe w żadnym obiekcie nie okazały się rentowne; nie

są one likwidowane tylko dlatego, by utrzymać wymogi kategoryzacyjne, co ma znaczenie przede wszystkim dla odwiedzających cudzoziemców. I tak ciekawe spostrzeżenia nasuwają się przy analizie związku między kosztami a frekwencją cudzoziemców. Okazuje się, że współczynnik korelacji we wszystkich obiektach wskazuje na bardzo silną zależność. I tak w hotelu "Neptun" wynosi 0,97, w hotelu "Gdynia", "Marina" 0,75, natomiast w motelach w Cieszyźnie i w Sosnowcu 0,36. Oznacza to, że wyższemu wskaźnikowi frekwencji cudzoziemców ^{6/} /najwyższy, bo ok. 80% jest w "Neptunie", w granicach 45% - 60% w pozostałych dużych hotelach - "Gdynia", "Marina", "Warszawa" /odpowiadają wyższe koszty. Jednocześnie obserwując kształtowanie się sprzedaży w analizowanym obiekcie /tab. 12 w pkt. 2.5/ okazuje się, że wraz ze wzrostem kosztów następuje wzrost sprzedaży usług. Na tej podstawie można wysnuć wniosek, że korzystniej jest budować hotele nie tylko duże, w których frekwencja nie wykazuje zależności od sezonów klimatycznych, lecz również duże hotele o takiej lokalizacji i rozwiniętych kosztochłonnych usługach towarzyszących, by zachęcały do przyjazdu i pobytu gości zagranicznych. Mniej korzystne jest budowanie małych hoteli o mniej kosztochłonnych usługach, co wpływa na niższą frekwencję cudzoziemców /niższą o ok. 30%/ i tym samym obniża efektywność. Oczywiście nie bez znaczenia jest fakt stosowania różnych cen - dla krajowca i cudzoziemca - przy czym ta druga jest średnio 2-krotnie wyższa /np. w hotelu "Warszawa" 2115 zł i 4500 zł, w hotelu "Neptun" 2400 zł i 4850 zł/. Stąd też wyniki finansowe w hotelach o wysokim wskaźniku frekwencji cudzoziemców są wyższe od tych, w których ten wskaźnik jest niższy

^{6/} Patrz aneks.

/np. w hotelu "Neptun" jest średnio 80% wskaźnik frekwencji cudzoziemców, stąd 6-krotnie jest wyższy wynik finansowy w porównaniu z Motelem w Cieszynie, gdzie udział cudzoziemców do frekwencji jest niższy o 40%/. Zdając sobie sprawę z tego, że to głównie cena usług może zadecydować o efektywności prowadzonej działalności, zakłady hotelowe ustalają ceny biorąc pod uwagę jedynie wyjściowo koszty, w przeprowadzanych jednak podwyżkach nie prowadzi się każdorazowo kalkulacji kosztów. Postępowanie takie może doprowadzić /co już i tak jest widoczne na polskim rynku turystycznym/ do spirali inflacyjnej. Wiadomym jest, że powoduje to możliwość wzrostu cen bez wzrostu ilości świadczonych usług, co w rezultacie przyczynia się do spadku wartości pieniądza. W tej sytuacji koniecznym staje się powiązanie wysokości cen ze stopniem wykorzystania miejsc noclegowych i konsumpcyjnych, co można uzyskać przez regulacyjne oddziaływanie podatku obrotowego i powiązanie z nim podatku od zysku. Chodzi tu o rozważenie wpływoczynników niezależnych od decyzji kierownictwa zakładów hotelowych - na ich efektywność.

2.8. Współzależności między czynnikami niezależnymi od decyzji zakładów hotelowych a ich efektywnością

Analiza czynników wpływających na ekonomiczną efektywność inwestycji hotelowych powinna koncentrować się nie tylko na czynnikach zależnych od decyzji zakładów hotelowych, które kształtują efekty ich działalności, ale również na czynnikach, których istnienie jest absolutnie niezależne od decyzji kierownictwa zakładów hotelowych, a nawet hamująco wpływa na podnoszenie rentowności. Chodzi tu głównie o rozważenie wpływu istniejącego systemu

podatkowego, którego fiskalny charakter zniechęca przedsiębiorstwa do maksymalizacji efektywności. I tak w hotelach jak i motelach obserwuje się brak jakiejkolwiek relacji między efektami działalności obiektów, a odprowadzanymi do budżetu państwa podatkami, które w poważny sposób umniejszają wysokość środków finansowych pozostających na potrzeby przedsiębiorstwa.

Najbardziej bolesny dla zakładów hotelowych jest 65% podatek od zysku, którego celem jest ściągnięcie nadwyżki zysku od przedsiębiorstw. Wynika to z obawy centrum, że zysk osiągany w przedsiębiorstwach, głównie wskutek możliwości samodzielnego ustalania cen, jest zbyt wygórowany i spora jego część powinna zasilić budżet państwa.

Równocześnie ma to zapobiegać nadmiernemu wzrostowi płac i funduszy socjalnych, a także rozwijaniu działalności inwestycyjno-odtworzeniowej. Przyczyną tego ostatniego faktu jest obawa przed wzrostem popytu na i tak nie wystarczającą ilość na rynku maszyn i materiałów budowlanych. Tak więc Centrum postanowiło w poważnym stopniu partycypować we wzroście zysku w zakładach hotelowych poprzez zastosowanie systemu podatkowego, który działa tylko jednokierunkowo - ściągając nadwyżki zysku niezależnie od posiadanych przez obiekty hotelowe możliwości, a także niezależnie od potrzeb ich przeznaczenia. Podatek ten ogranicza w wyraźny sposób dążność do maksymalizacji zysku, oprócz tego zniechęca do racjonalnego gospodarowania, bo przecież zakłady hotelowe nie są zainteresowane obniżką kosztów lub obniżaniem cen, wręcz przeciwnie - ograniczają rozmiary produkcji i nawet podwyższają koszty jednostkowe. Fiskalny charakter tego podatku powoduje w bardzo drastyczny sposób ograniczenie jakiejkolwiek działalności inwestycyjnej. Tym samym uniemożliwia swobodny prze-

plyw kapitałów z miejsc o mniejszej do miejsc o większej opłacalności świadczonych usług. Tak więc podatek dochodowy wspólnie z kwotą połowy kosztów amortyzacji uniemożliwia przeciwdziałanie procesowi dekapitalizacji. I chociaż z badań wynika, że stopień zużycia majątku trwałego wynosi od 18% do 22% - w obiektach hotelowych, lecz trzeba sobie zdąć sprawę z tego, że z roku na rok procent ten rośnie. Jeśli istniejący stan rzeczy nie zmieni się, za 10 lat polskie hotelarstwo stanie przed poważnym problemem - ograniczenia świadczenia usług, wynikających z potrzeby przeprowadzenia generalnych remontów; oczywiście w konsekwencji ograniczy to zagraniczną turystykę przyjazdową, tym samym wpłynie na obniżkę efektywności hoteli w skali makro. Trzeba podkreślić przy tym, że zakłady hotelowe mają problemy z uzyskaniem jakichkolwiek kredytów bankowych na rozwój bazy. Z kolei możliwości zaciągania korzystnych kredytów z CFTiW są coraz bardziej ograniczone.

Kolejne podatki o charakterze cenotwórczym wpływające pośrednio na obniżanie efektywności zakładów hotelowych - to podatek od gruntu i nieruchomości. Pierwszy - w wysokości 10 zł za 1 m² ma na celu skłonienie przedsiębiorstwa do racjonalnego gospodarowania ziemią. Jednak wydaje się, że w przypadku hoteli jest to absolutnie niemożliwe. Podatek od nieruchomości z kolei ujmuje należność na rzecz budżetu terenowego płaconą od budynków w wysokości 3% wartości początkowej. Również i ten podatek nie stymuluje zakładów hotelowych do efektywnych działań tym bardziej, że jest niezależny od stopnia wykorzystania tych nieruchomości. Jego wysokość może jedynie zniechęcać do rozszerzenia istniejącej bazy majątkowej.

Kolejnym podatkiem o szczególnie cenotwórczym charakterze

jest podatek obrotowy; jego wysokość nie jest skorelowana z efektami otrzymanymi z działalności hoteli. Zakłady hotelowe wkalculowują go w cenę swoich usług, przez co ostatecznym płatnikiem staje się nabywca. Naliczany jest on od wartości sprzedaży usług hotelowych i gastronomicznych /od sprzedaży alkoholu powyżej 18% podatek 5%, od prowadzonej działalności hotelowej - 20%/. W założeniu ma wpłynąć na ograniczenie spożycia alkoholu. Jednak nie znajduje to odzwierciedlenia w ilości jego spożycia. Warto przy omawianiu podatków obniżających efektywność przedsiębiorstw wspomnieć o narzucie na płace, który może przeciwdziałać nadmiernemu zatrudnieniu - nie jest jednak niezależny od dostosowania zatrudnienia do zmiennych obrotów. W momencie zmniejszenia zatrudnienia, co czasem występuje, /co obrazuje tab. 17 / stawka ta wpływając na wzrost płac powoduje w poważnym stopniu wzrost kosztów w przedsiębiorstwie, tym samym przyczynia się to do podwyższenia cen.

Tab. 17 : Przykładowe kształtowanie się zatrudnienia w kwartałach w latach 1985-1987

	1985				1986				1987			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
M. Cieszyn	161	158	157	162	165	160	159	168	160	150	153	168
H. "Marina"	330	345	356	336	332	340	357	330	330	345	358	336
H. "Magura"	187	184	185	190	185	183	188	190	185	183	187	193

Źródło: Na podstawie materiałów zebranych w badanych hotelach.

Z przedstawionego wpływu podatków - jako czynników niezależnych od otrzymywanych efektów - wynika, że nie mają one bodźcowego charakteru, zachęcającego do podejmowania efektywnych działań. Najistotniejsze jest to, że w ogóle w ustalanych przez Centrum

stawkach nie bierze się pod uwagę specyfiki zakładów hotelowych, wynikającej z charakteru prowadzonej działalności. Wręcz przeciwnie - nie dopuszcza się do możliwości uzyskiwania wyższych efektów wynikających z kategorii obiektów. Otóż wprowadzono również podatek od kategorii "lux" w gastronomii hotelowej. W obawie przed jego płatnością wszystkie badane hotele nie dążą do podwyższenia kategorii swoich zakładów gastronomicznych, lecz utrzymują na tym samym poziomie, bądź obniżają ich standard. Nie bez przyczyny dla istniejącego stanu są pozostałe podatki wymagane do odprowadzenia, np.:

- podatek stabilizacyjny,
- podatek od ponadnormatywnych wypłat wynagrodzeń /PPWW/
- fundusz obsługi zadłużenia zagranicznego /FOZZ/

oraz płatności wymagane przez władze terenowe, a które są związane z ochroną środowiska i rozbudową regionu. Stąd nie powinien dziwić fakt, że w zakładzie hotelowym zostaje w rezultacie tylko znikomy procent /średnio 1/3/ wypracowanego zysku. Tym samym hotele utraciły możliwość prowadzenia modernizacji, a nawet drobnych inwestycji. Co prawda istnieje możliwość finansowania inwestycji z funduszu scentralizowanego, jednak żaden z badanych hoteli nie korzysta z niego. Być może zjawisko to można ocenić pozytywnie z tego względu, iż finansowanie inwestycji z funduszu scentralizowanego grozi oderwaniem procesu inwestycyjnych od jakiejkolwiek aktywności gospodarowania. Jednak, jak wynika z tabeli 18 można zaobserwować systematyczny wzrost udziału zysku przedsiębiorstw w finansowaniu inwestycji. Świadczy to o wzroście samodzielności zakładów hotelowych.

Tab. 18 : Współzależność między kształtowaniem się zysku w zakładach hotelowych a finansowaniem działalności inwestycyjnej w latach 1985-1987. /w tys. zł/

Wyszczególnienie	1985	1986	1987
1. Kształtowanie się zysku	19.975	22.593	35.705
2. Finansowanie działalności inwestycyjnej			
- ogółem	18.543	21.693	30.753
- kredyt bankowy	-	-	-
- zysk	9.450	11.741	1.381
- amortyzacja	2.536	3.842	3.756
CFTiW	8.543	7.836	5.695
- dotacje	-	-	-

Źródło: Opracowanie własne na podstawie materiałów zebranych w badanych hotelach.

Zauważa się natomiast spadek udziału CFTiW oraz niewykorzystywanie dotacji; wiąże się to z bezwzględnym obniżaniem wielkości funduszy.

Poza tym otrzymanie niskoprocentowego kredytu doprowadzało do pogłębienia się sytuacji inflacyjnej i tym samym absolutnie nie powodowało wzrostu efektywności. Tak więc można jednoznacznie stwierdzić, że w prowadzonej do tej pory polityce inwestycyjnej brak jest jakiegokolwiek zainteresowania rachunkiem efektywności inwestycyjnej i możliwościami rozwoju istniejących inwestycji przez rozszerzenie bazy usług podstawowych czy towarzyszących - wykorzystując dogodną turystycznie lokalizację, wysoką kategorię czy kształtujący się na wysokim poziomie wskaźnik frekwencji. Zresztą wydaje się to zrozumiałe, skoro od prowadzonego rachunku efektywnościowego nie jest uzależnione opro-

centowanie kredytu, czy brak jest powiązania ze stawkami podatkowymi. Trudno mówić o zainteresowaniu rozwojem inwestycji, skoro tak znikoma część zysku pozostaje do dyspozycji zakładów hotelowych. Szczególnie daje się to we znaki w małych zakładach hotelowych, takich jak motele, których uzyskiwane zyski /6-krotnie niższe niż w przypadku dużych hoteli, takich jak np. "Neptun", "Gdynia"/ uniemożliwiają sfinansowanie inwestycji i zwrot zaciągniętych kredytów.

Zakończenie

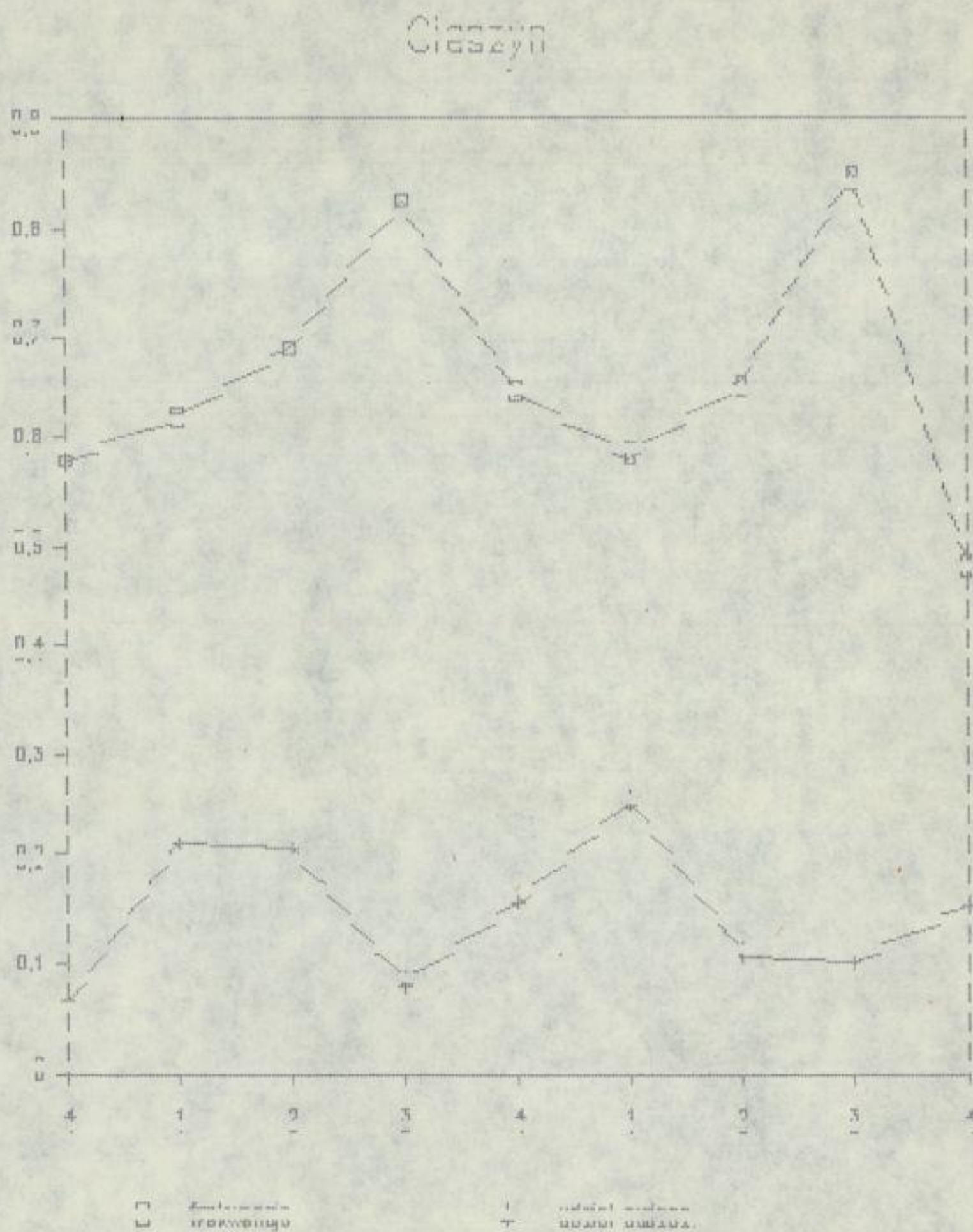
Zadaniem drugiej części podjętego tematu było wskazanie na znaczenie czynników i zależności między nimi, a kształtowaniem się ekonomicznej efektywności inwestycji hotelowych.

Do realizacji postawionego celu koniecznym było przedstawienie roli i znaczenia wybranych obiektów hotelowych na tle zmonopolizowanego rynku turystycznego oraz dokonanie charakterystyki wybranych zakładów hotelowych ze szczególnym uwzględnieniem wielkości nakładów inwestycyjnych, ich kategorii, standardu, bazy towarzyszącej, lokalizacji. Umożliwiło to ocenę stosowanej do tej pory formuły efektywności. Warto zaznaczyć, że próby modyfikacji tej formuły nie były celem tej pracy, dlatego w części empirycznej została podjęta próba określenia na wybranych przykładach efektywności inwestycji zrealizowanych w ostatnich latach. Miało to również na celu przedstawienie argumentów na jej niedoskonałość. W kolejnej części tego fragmentu pracy, przy pomocy mierników syntetycznych i zagregowanych, wykorzystując technikę komputerową, dokonano oceny efektywności zakładów hotelowych. Chodziło tu o wykazanie różnicowań w tym zakresie; wynika to z wpływu czynników zależnych i niezależnych na kształtowanie się efektywności inwestycji hotelowych. Z uwagi jednak na różnorodny kierunek i siłę oraz bardzo często brak powiązania z efektywnością, wynikający z istniejącego w kraju systemu ekonomicznego, nie można dokonać ich hierarchizacji.

Dlatego więc w kolejnej ^{trzeciej} części nastąpi ich uporządkowanie według stopnia przydatności dla inwestora, po to, by przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych uwzględniać te czynniki, które mają najistotniejszy wpływ na kształtowanie się dodatniego wskaźnika ekonomicznej efektywności inwestycji hotelowych.

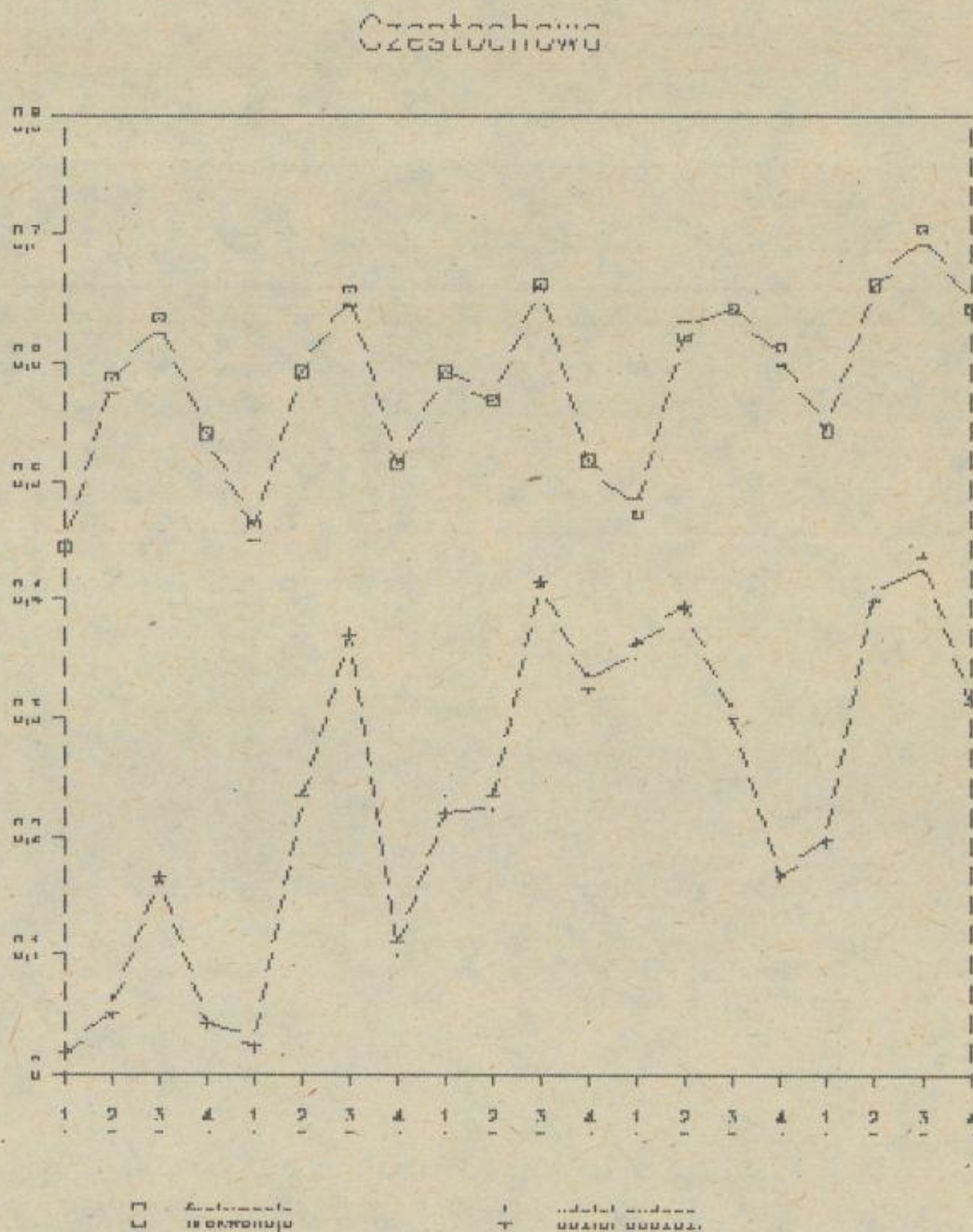
A N E K S

Wykr.I. Średnia kwartalna frekwencja ogółem i cudzoziemców
w motelu w Cieszynie w latach 1986 - 1987.



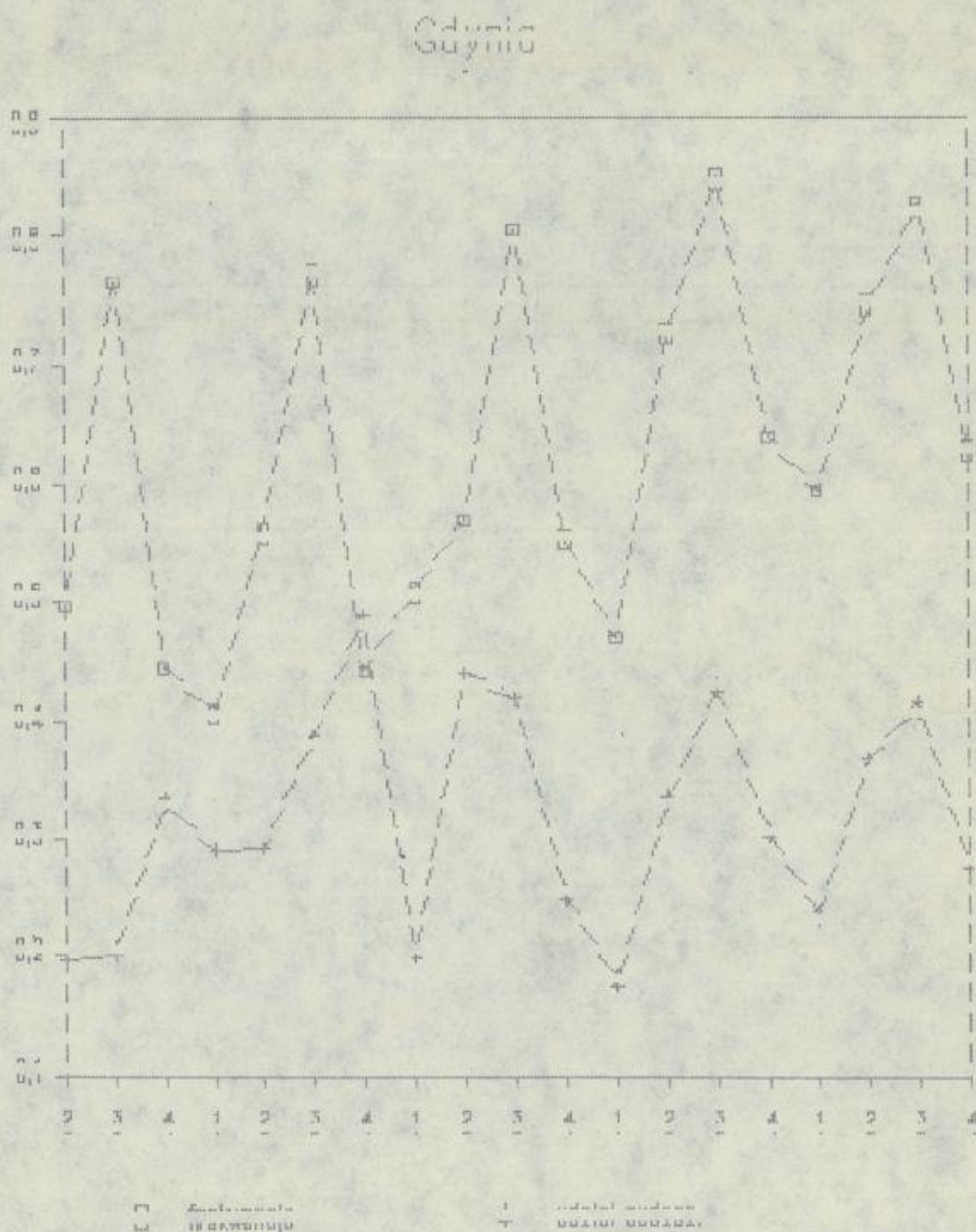
Zródło: Opracowanie własne na podstawie materiałów
zebranych w motelu w Cieszynie.

Wykr.2. Średnia kwartalna frekwencja ogółem i cudzoziemców
w motelu w Częstochowie w latach 1983 - 1987.



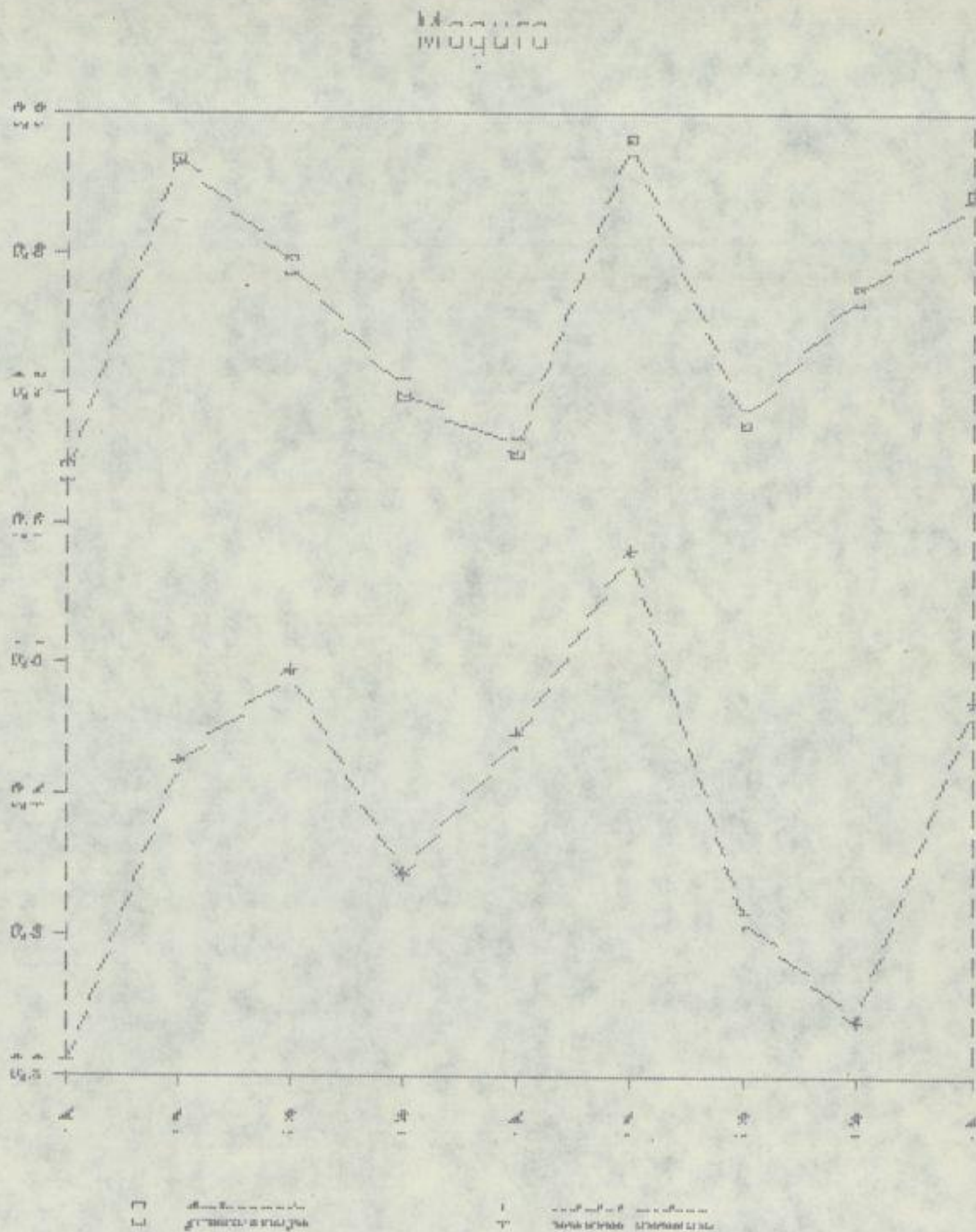
Zródło: Opracowanie własne na podstawie materiałów
zebranych w motelu w Częstochowie.

Wykr.3. Średnia kwartalna frekwencja ogółem i cudzoziemców
w hotelu "Gdynia" w latach 1983 - 1987.



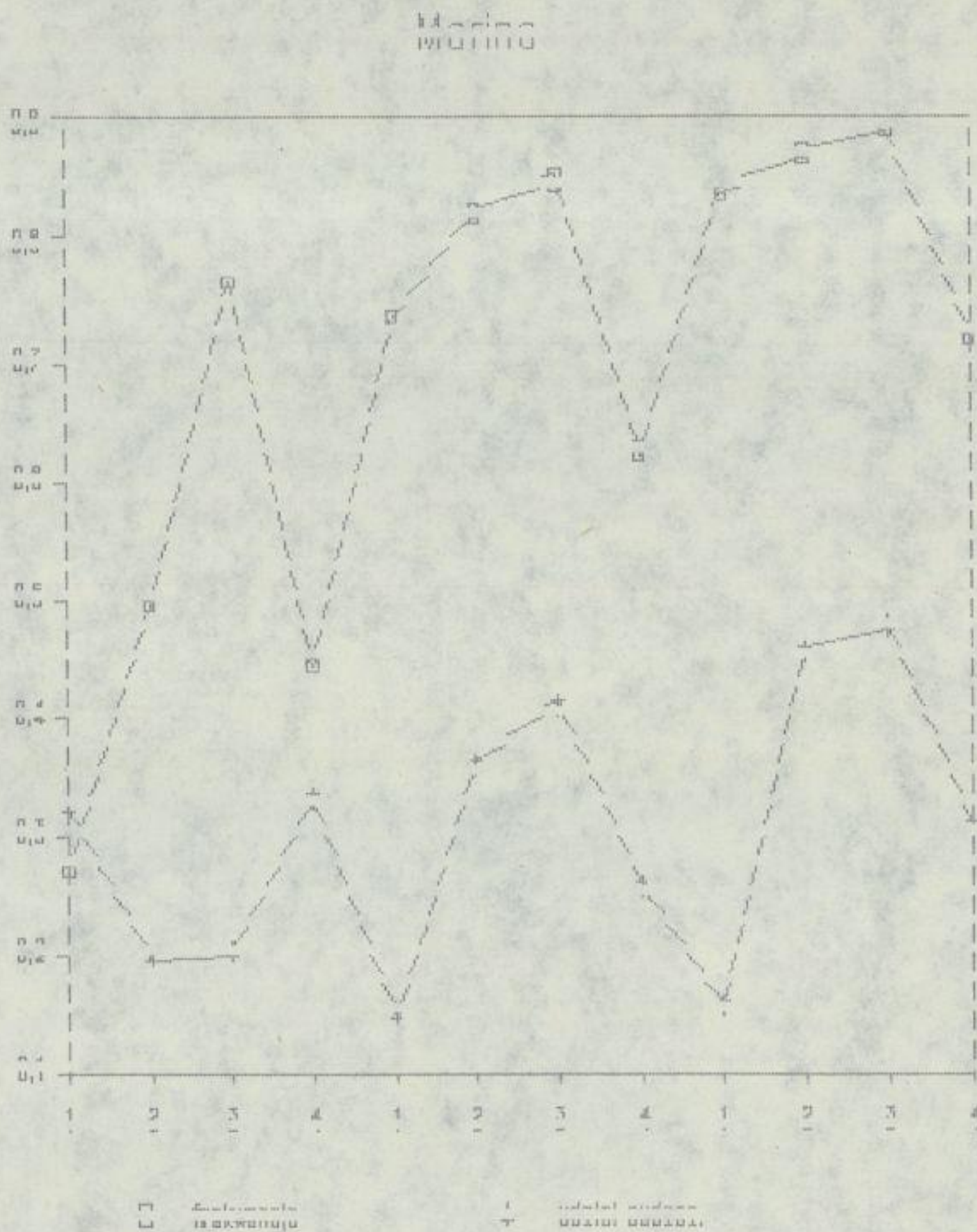
Zródło: Opracowanie własne na podstawie materiałów
zebranych w hotelu "Gdynia".

Wykr.4. Średnia kwartalna frekwencja ogółem i cudzoziemców
w hotelu "Magura" w latach 1986 - 1987.



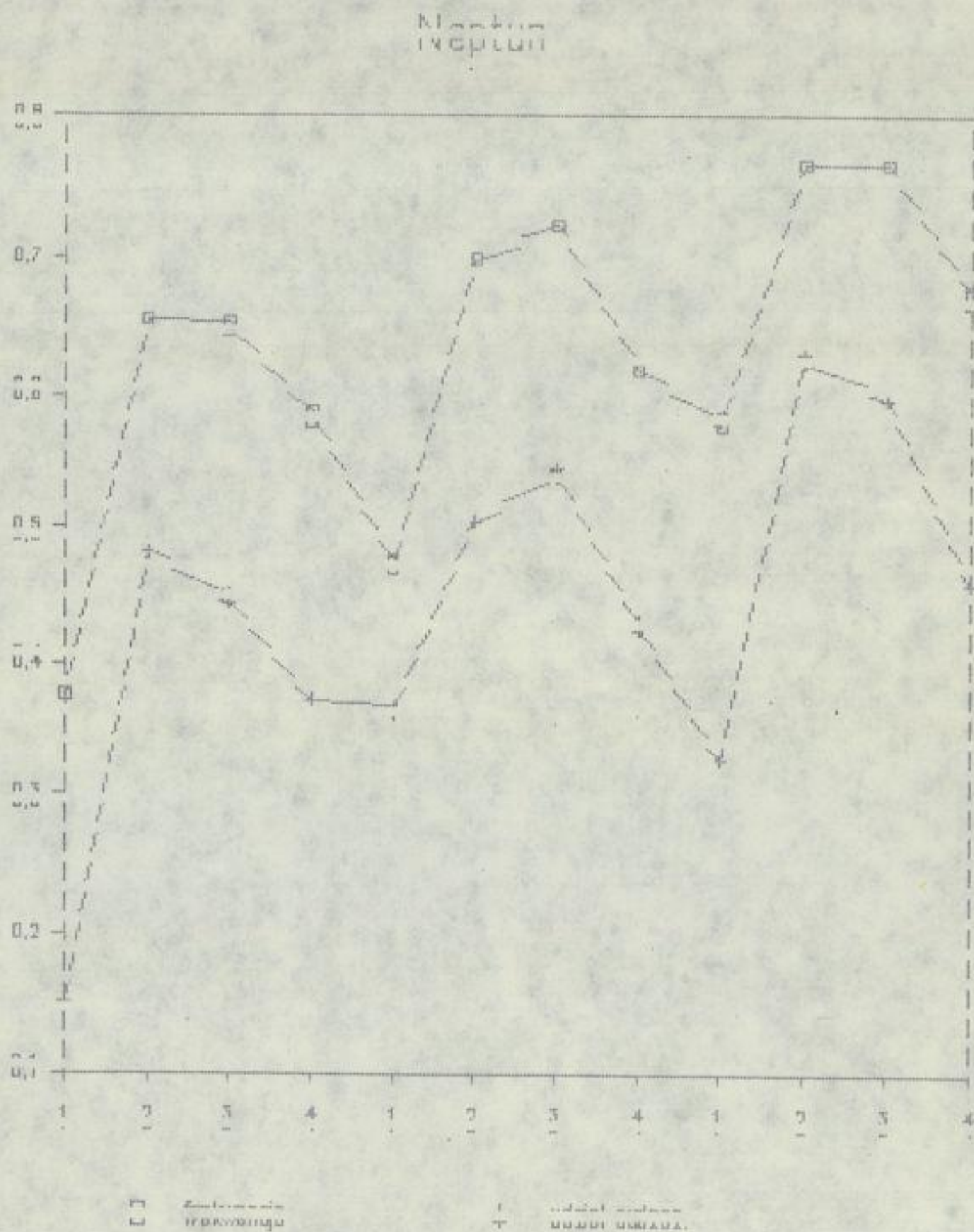
Zródło: Opracowanie własne na podstawie materiałów
zebranych w hotelu "Magura".

Wykr.5. Średnia kwartalna frekwencja ogółem i cudzoziemców
w hotelu "Marina" w latach 1985 - 1987.



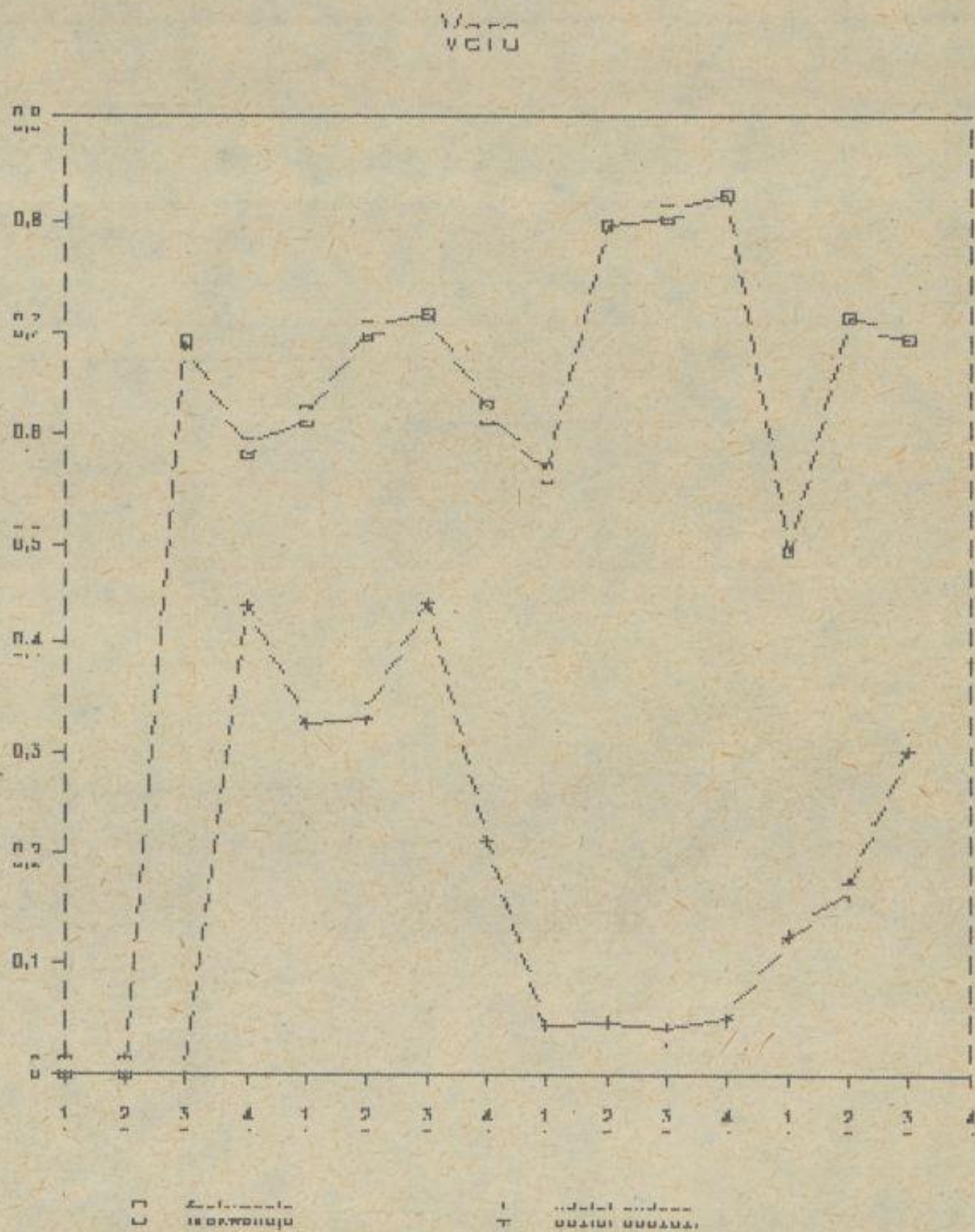
Zródło: Opracowanie własne na podstawie materiałów
zebranych w hotelu "Marina".

Wykr.6. Średnia kwartalna frekwencja ogółem i cudzoziemców
w hotelu "Neptun" w latach 1985 - 1987.



Zródło: Opracowanie własne na podstawie materiałów
zebranych w hotelu "Neptun".

Wykr.7. Średnia kwartalna frekwencja ogółem i cudzoziemców w hotelu "Vera" w latach 1984 - 1987.



Zródło: Opracowanie własne na podstawie materiałów zebranych w hotelu "Vera".

MOTEL Cieszyn

Obliczanie wskaźnika ekonomicznej efektywn

lp.	LATA	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	RAZEM
	Współczynn dyskonta at=1.08	0.926	0.857	0.794	0.735	0.681	0.63	0.584	0.54	0.5	0.463	0.429	0.397	0.368	0.341	0.315	0.292	0.27	0.25	0.232	
I.	Nakłady kapitalowe N																				
1	Nakłady krajowe	82656																			82656
2	Raty kredytu zagr.		27000	27000	27000	27000	27000	27000	27000	27000											216010
3	Odsetki od kred.zagr	12601	18901	16538	14176	11813	9451	7000	4726	2363											97657
4	Zapas sr.obrotowych	4532																		-4532	
	Razem	99782	45901	43538	41176	38813	36451	34088	31726	29373										-4532	396323
	at*nt	92405	39337	34569	38264	26432	22964	19907	17132	14687										-1051	296646
II.	Wartosc sprzedazy uslug P	6615	56624	60580	64829	69367	74223	79410	84978	90926	97291	104102	111389	119186	127529	136456	146008	156228	167164	178863	1931786
III.	Koszty biezace K	4292	36741	39313	42065	45009	48160	51531	55138	58998	63128	67546	72275	77334	82747	88540	94737	101308	108464	116057	1253443
IV.	Wyniki																				
	P - K	2323	19883	21275	22764	24358	26063	27887	29840	31928	34163	36556	39114	41852	44782	47916	51271	54920	58700	62806	678343
	at*(Pt - Kt)	2151	17040	16892	16732	16588	16420	16286	16114	15964	15817	15683	15528	15402	15271	15094	14971	14828	14675	14571	286011

$$E = \frac{\text{SUM}(\text{at} * (\text{Pt} - \text{Kt}))}{\text{SUM at} * \text{nt}} = \frac{286211}{298103} = 1.0$$

MOTEL Czestochowa

Obliczanie wskaźnika ekonomicznej efektywn

lp.	LATA	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	RAZEM
	Wspolczynn dyskonta at=1.08	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	
		0.926	0.857	0.794	0.735	0.681	0.63	0.584	0.54	0.5	0.463	0.429	0.397	0.368	0.341	0.315	0.292	0.27	0.25	0.232	
I.	Nakłady kapitalowe N																				
1	Nakłady krajowe	80192																			80192
2	Raty kredytu zagr.		26025	26025	26025	26025	26025	26025	26025	26025											208200
3	Odsetki od kred.zagr	10626	18218	15940	13663	11386	9109	6832	4554	2277											92605
4	Zapas sr.obrotowych	4500																		-4500	
	Razem	95318	44243	41965	39688	37411	35134	32857	38579	28302										-4500	380997
	at*Nt	88264	37916	33320	2917	25477	22134	19188	16513	14151										-1044	285090
II.	Wartosc sprzedazy uslug P	2230	57275	61284	65574	70164	75076	80331	85954	91971	98400	105298	112668	120555	128994	38023	147685	158023	165084	180920	1949519
III.	Koszty biezace K	1470	37748	40390	43218	46243	49480	52943	56650	60615	64858	69399	74256	79455	85017	90958	97336	104150	111440	119241	1284877
IV.	Wyniki																				
	P - K	760	19527	20899	22356	23921	25596	27388	29304	31356	33551	35899	38412	41100	43977	47055	50340	53873	57644	61679	664641
	at*(Pt - Kt)	704	16735	16590	16432	16290	16125	5595	15824	15678	15534	15401	115250	15125	14996	14822	14702	14546	14411	14310	279470

$$E = \text{SUM}(\text{at} * (\text{Pt} - \text{Kt})) / \text{SUM}(\text{at} * \text{Nt}) = 279470 / 185090 = 1,0$$

MOTEL Katowice

Obliczanie wskaźnika ekonomicznej efektywn

ip.	LATA	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	RAZEM
	Współczynn	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	
	dyskonta																					
	at=1.08	0.926	0.857	0.794	0.735	0.681	0.63	0.584	0.54	0.5	0.463	0.429	0.397	0.368	0.341	0.315	0.292	0.27	0.25	0.232	0.215	
I.	Nakłady kapitalowe N																					
1	Nakłady krajowe	29353																				29353
2	Raty kredytu zagr.		8050	8050	8050	8050	8050	8050	8050	4014												60364
3	Odsetki od kred.zagr	4527	5433	4708	3984	3259	2535	1810	1086	181												27523
4	Łapas sr.obrotowych	2182																			-2182	
	Razem	36062	13483	12758	12034	11309	10585	9860	9136	4195											-2182	117240
	at*nt	33393	11555	10130	8845	7701	6669	5758	4933	2098											-469	90613
II.	Wartosc sprzedazy																					
	uslug P		21982	28490	30484	32618	34901	37344	39580	42750	45784	48950	52376	56043	59966	64164	68655	73461	78603	84105	89993	990596
III.	Koszty biezace K		16810	20559	21998	23538	25186	26949	28835	30853	33012	35324	37797	40442	43273	46302	49543	53011	56721	60692	64940	715786
IV.	Wyniki																					
	P - K		5172	7931	8486	9080	9715	10395	11125	11992	12735	13626	14579	15601	16693	17862	19112	20450	21882	23413	25053	274810
	at*(Pt - Kt)		4432	6297	6237	6183	6120	6071	6006	5951	5896	5846	5788	5741	5692	5627	5581	5522	5471	5432	5386	109279

$$E = \text{SUM}(\text{at} * (\text{Pt} - \text{Kt})) / \text{SUM at} * \text{nt} = 109279 / 90613 = 1.2$$

HOTELKatowice

Obliczanie wskaźnika ekonomicznej efektywn

LATA	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	RAZEM
lp. Współczynn dyskonta at=1.08	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	
	0.926	0.857	0.794	0.735	0.681	0.63	0.584	0.54	0.5	0.463	0.429	0.397	0.368	0.341	0.315	0.292	0.27	0.25	0.232	0.215	0.199	
I. Nakłady kapitalowe N																						
1 Nakłady krajowe	71324	47549																				118873
2 Raty kredytu zagr.			118220	118220	118220	118220	118220	118220	118220	59109												886649
3 Odsetki od kred.zagr	19950	79798	77138	66499	55859	45219	34580	23940	13299	2660												418942
4 Zapas sr.obrotowych			10988																		-10988	
Razem	91274	127347	206346	184719	174079	163439	152800	142160	131519	61769											-10988	1424464
at#Nt	84620	109136	163839	135768	118548	102967	89235	76766	65760	23599											-2187	967951
II. Wartość sprzedaży usług P																						
	218734	246211	263346	281887	301619	322732	345324	369496	395361	423036	452648	484333	518237	554513	593329	634862	679302	726853	777732	8589555		
III. Koszty bieżące K																						
	125901	134714	144144	154234	165030	176582	188943	202169	216321	231463	247665	265002	283552	303401	324638	347363	371678	397696	425534	4706032		
IV. Wyniki																						
P - K	92833	111497	119202	127653	136589	146150	156381	167327	179040	191573	204983	219331	234685	251112	268697	287499	307624	329157	352198	3883523		
at#(Pt - Kt)	73709	81950	81177	80421	79768	78921	78191	77472	76808	76054	75434	74792	73926	73325	72547	71875	71369	70769	70087	1430595		

$$E = \text{SUM}(\text{at}\#(\text{Pt} - \text{Kt})) / \text{SUM at}\#Nt = 1438593 / 967951 = 1.5$$

MOTEL Krakow

Obliczanie wskaźnika ekonomicznej efektywn

lp.	LATA	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	RAZEM
	Współczynn dyskonta at=1.08	0.926	0.857	0.794	0.735	0.681	0.63	0.584	0.54	0.5	0.463	0.429	0.397	0.368	0.341	0.315	0.292	0.27	0.25	0.232	
I.	Nakłady kapitalowe N																				
1	Nakłady krajowe	86032																			86032
2	Raty kredytu zagr.		27090	27090	27090	27090	27090	27090	27090	27090											216711
3	Odsetki od kred.zagr	14220	18962	16592	14221	11851	9481	7110	4740	2370											99547
4	Zapas sr.obrotowych	9000																		-9000	
	Razem	109252	46052	43682	41311	38941	36571	34200	31830	29451									-9000		402290
	at#Nt	101167	39467	34684	30464	26519	23040	19973	17188	14726									-2088		305040
II.	Wartosc sprzedazy uslug P	16162	83000	88819	95037	101689	108808	116424	124574	133294	142621	152608	163290	174720	186950	200037	214039	229022	245053	262207	2838766
III.	Koszty biezace K	11818	60690	64950	69484	74348	79552	85121	91079	97455	104277	111577	119387	127744	136686	146254	156492	167446	179167	191709	2075225
IV.	Wyniki																				
	P - K	4344	22319	23869	25553	27341	29256	31303	33499	35839	38347	41031	43903	46976	50264	53783	57547	61576	65086	70498	763141
	at#(Pt - Kt)	4023	19127	18961	18781	18819	18431	18281	18087	17919	17755	17602	17429	17287	17140	16942	16804	16626	16472	16356	322642

$$E = \text{SUM}(\text{at}\#(\text{Pt} - \text{Kt})) / \text{SUM at}\#Nt = 322642 / 305040 = 1.1$$

HOTEL Wrocław

Obliczanie wskaźnika ekonomicznej efektywn

lp.	LATA	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	RAZEM
	Współczynn	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	
	dyskonta																						
	at=1.08	0.926	0.857	0.794	0.735	0.681	0.63	0.584	0.54	0.5	0.463	0.429	0.397	0.368	0.341	0.315	0.292	0.27	0.25	0.232	0.215	0.199	
I.	Nakłady kapitałowe N																						
1	Nakłady krajowe	60721	60721																				121442
2	Raty kredytu zagr.			109036	109036	109036	109036	109036	109036	109036	54525												817777
3	Odsetki od kred.zagr	27600	73600	71147	61333	51520	41707	31893	22081	12267	2454												395602
4	Zapas sr.obrotowych		8496																			-8496	
	Razem	88321	142817	180183	70369	160556	150743	140929	131117	121303	56979											-8496	1334821
	at#Nt	81785	122394	143065	125221	109339	94968	82303	70803	60651	26381											-1691	915219
II.	Wartość sprzedaży																						
	usług P	57127	195333	221841	237370	253986	271764	290787	311143	332922	356226	381162	407844	436393	466941	499626	534600	572022	612063	654907	700751		7794808
III.	Koszty bieżące K	33298	106885	114367	122373	130939	140105	149912	160406	171634	83649	196504	210259	224977	240726	257577	275607	294900	315543	337631	361265		4028557
IV.	Wyniki																						
	P - K	23829	88448	107474	114997	123047	131659	140875	150737	161288	172577	184658	197585	211416	226215	242049	258993	277122	296520	317276	339486		3766251
	at#(Pt - Kt)	20421	70228	78993	78313	77520	76889	76073	75369	74676	74036	73309	72711	72093	71258	70678	69928	69281	68793	68214	67558		1406341

$$E = \text{SUM}(\text{at}\#(\text{Pt} - \text{Kt})) / \text{SUM at}\#Nt = 1406341 / 915219 = 1.5$$

MOTEL Wrocław

Obliczanie wskaźnika ekonomicznej efektywn

lp.	LATA	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	RAZEM
	Współczynn	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	
	dyskonta																					
	at=1.08	0.926	0.857	0.794	0.735	0.681	0.63	0.584	0.54	0.5	0.463	0.429	0.397	0.368	0.341	0.315	0.292	0.27	0.25	0.232	0.215	
I.	Nakłady kapitalowe N																					
1	Nakłady krajowe	30425																				30425
2	Raty kredytu zagr.		8050	8050	8050	8050	8050	8050	8050	4014												60364
3	Odsetki od kred.zagr	3624	5433	4708	3984	3259	2535	1810	1086	181												26620
4	Zapasy sr.obrotowych	2182																			-2182	
	Razem	36231	13483	12758	12034	11309	10585	9860	9136	4195											-2182	117409
	at#Nt	33633	11555	10130	8845	7701	6669	5758	4933	2098											-469	90853
II.	Wartość sprzedaży																					
	usług P	25060	28908	30932	33097	35413	37892	40544	43382	46419	49668	53145	56865	60846	65105	69662	74539	79756	85339	91313		1007885
III.	Koszty bieżące K	19132	20471	21904	23437	25078	26833	28711	30721	32871	35172	37634	40268	43087	46103	49330	52783	56478	60431	64661		715105
IV.	Wyniki																					
	P - K	5928	8437	9028	9660	10335	11059	11833	12661	13548	14496	15511	16597	17759	19002	20332	21756	23278	24908	26652		292780
	at#(Pt - Kt)	5080	6699	6636	6578	6511	6458	6390	6331	6273	6219	6158	6108	6056	5986	5937	5874	5820	5779	5730		116623

$$E = \text{SUM}(\text{at}\#(\text{Pt} - \text{Kt})) / \text{SUM at}\#Nt = 116623 / 90853 = 1.3$$

Instytut Turystyki Oddział w Poznaniu

CPBP 08.06: Turystyka w rozwoju społeczno-gospodarczym
kraju

V.1.4: ANALIZA CZYNNIKÓW WPLYWAJĄCYCH NA EKONOMICZNĄ
EFEKTYWNOŚĆ INWESTYCJI HOTELOWYCH

Część III

Kierownik zadania badawczego:
mgr Ewa Mucha-Szajek

1989 r.

Doc. dr habil. Henryk Gawron
Osiedle Kosmonautów 21/19
61-642 P o z n a ń

R e c e n z j a

opracowania mgr E. Muchy-Szajek pt: Analiza czynników
wpływających na efektywność inwestycji hotelowych,
w ramach CPBP 08.06.

Przedłożone mi do recenzji sprawozdanie z realizacji II etapu badań zawiera rozważania Autorki dotyczące kolejno wyjaśnienia istoty inwestycji hotelowych, określenia zasad rachunku efektywności inwestycji i ich modyfikacji w warunkach reformy gospodarczej itp. Następnie mgr E. Mucha-Szajek dokonuje oceny polityki inwestycyjnej w polskim budownictwie hotelowym w ciągu ostatnich kilkudziesięciu lat i analizuje czynniki warunkujące efektywność ekonomiczną tego typu inwestycji.

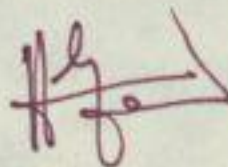
Śledząc rozwój naukowy Autorki opracowania mogę stwierdzić, że poczyniła ona znaczny postęp w penetracji i oparowaniu badanego zjawiska, jej sposób dowodzenia i wnioski cechuje więc już większa dojrzałość badawcza. Opracowanie zapewne jest więc przydatne dla realizacji celu finalnego tematu. Nie oznacza to jednak, że nie posiada - moim zdaniem - żadnych słabych stron i usterek. Chciałbym więc poniżej podzielić się kilkoma uwagami polemicznymi.

Wydaje się, że w punkcie 1 Autorka poświęciła sporo czasu i miejsca na rozważania, które - moim zdaniem - nie wnoszą nic nowego do osiągniętego już stopnia rozpoznania zjawiska. Być może były one jednak potrzebne Autorce i wynikiąły z jej studiów literaturowych. Kolejna część opracowania zawiera próbę odpowiedzi na pytanie, w jaki sposób obecna reforma gospodarcza może wpłynąć na modyfikację zasad rachunku efektywności inwestycji, wzrost jego znaczenia, zmianę postaw inwestorów itp. Autorka swoje rozważania ogranicza jednak do zagadnień dość ogólnych, nie zastanawiając się jak w nowym systemie ekonomiczno-finansowym i w naszej obecnej sytuacji gospodarczej konkretnie rozstrzygnąć szereg skomplikowanych kwestii, które faktycznie powstają w trakcie badania efektywności inwestycji hotelowych itp.

Jako interesujące i świadczące o stosunkowo dobrej znajomości problematyki można uznać rozważania mgr E. Muchy-Szajek na temat mechanizmu wyboru lokalizacji nowych inwestycji w polskim hotelarstwie w ciągu ostatnich kilkudziesięciu lat. Jest to jednak przede wszystkim, co prawda trafny, ale opis praktyki inwestycyjnej. Autorka nie wyjaśnia więc głębiej przyczyn społeczno-ekonomicznych takiej praktyki lokalizacyjnej, nie prowadzi kompleksowej analizy trafności decyzji inwestycyjnych z przeszłości itp. Takie zbyt płytkie podejście nie pozwala więc Autorce zgromadzić odpowiedniego materiału empirycznego do rozdziału IV, w którym analizuje czynniki warunkujące efektywność inwestycji hotelowych. Autorka słusznie i na ogół trafnie podzieliła takie czynniki na zewnętrzne niezależne od polityki i decyzji inwestora, wynikające z pew-

nych ogólnych zasad kierowania gospodarką narodową i wewnętrzną. Szkoda jednak, że mgr E. Mucha-Szajek zrezygnowała z analizy wpływu wymienionych czynników egzogenicznych na lokalizację inwestycji hotelowych, oceny skuteczności ich oddziaływania, celowości i możliwości ich modyfikacji oraz dalszego doskonalenia w ramach reformy gospodarczej itp.

Natomiast endogeniczne zależne od inwestora czynniki determinujące efektywność inwestycji hotelowych autorka opisuje prawidłowo, i wyczerpująco, wykazując dobrą znajomość problematyki. Nie wyprowadza jednak zbyt wielu wniosków syntetycznych. Również dalsze etapy badań określone stosunkowo ogólnie. Wydaje mi się więc, że warto zastanowić się nad metodyką badań empirycznych projektowanych przez mgr E. Muchę-Szajek w dalszym toku badań, aby osiągnęła w pełni zadowalające rezultaty poznawcze i metodyczne.



Poznań, dnia 1987-11-12

Doc. dr hab. Henryk Gawron