

УДК 338.482:658.589

**СУЩНОСТЬ ИНДУСТРИИ «ТАЙМ-ШЕРА» В ТУРИЗМЕ  
И АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ РЫНКА  
СИСТЕМЫ ВЛАДЕНИЯ ОТДЫХОМ**

*Вольская Г.К., Меламед И.А.*

Определена сущность тайм-шера, основных тенденций его использования на мировом рынке туристических услуг, масштаб использования на отечественном рынке, а также анализ основных проблем и перспектив развития данного бизнеса в Украине.

*Ключевые слова:* тайм-шер в туризме, система владения отдыхом, рынок туристических услуг.

**Постановка задачи.** В настоящее время в индустрии туризма тайм-шер является одним из передовых способов расширения выбора путешествий. Не смотря на то, что в Европе данный вид услуг появился ещё в 60х годах прошлого века, в Украине лишь незначительная доля агентств и операторов в сфере туризма используют данную систему организации отдыха. Актуальность данной статьи обусловлена необходимостью применения тайм-шера в туризме с целью повышения эффективности обслуживания на рынке туризма в Украине и расширения ассортимента предлагаемых туристических услуг.

**Анализ последних достижений и публикаций.** Проблема развития тайм-шера в индустрии туризма и определение эффективности его использования для предприятий туристической отрасли комплексно не исследована. Существенный вклад в изучение данной проблемы внесли Бержаков М.Б. [4], Александрова И.Ю. [2], Браймер Р.А. [3], Чудновский А.Д. [5], Артамонова Е.В. [7]. При этом следует отметить отсутствие единой точки зрения на механизм внедрения тайм-шера в туризме и анализа эффективности его применения.

**Цель и задачи статьи.** Целью данной статьи является выявление степени эффективности использования тайм-шера в Украине. Задачами статьи являются: определение сущности индустрии тайм-шера, основных тенденций его использования на мировом рынке туристических услуг, уровня использования на отечественном рынке, а также анализ основных проблем и перспектив развития данного бизнеса в Украине.

Timeshare в переводе с английского означает «разделение времени», то есть это собственность, пользование которой ограничено во времени [1, с. 564-565]. Концепция тайм-шера появилась в Европе в 1960-е годы как передовой способ расширения выбора путешествий. Вместо того чтобы бронировать одну или две недели для отдыха на одном курорте из года в год, или приобретать недвижимость для отдыха, тайм-шер предлагает потребителям туристических услуг возможность приобрести право на жильё сроком на одну или несколько недель ежегодно на значительный или бесконечный период.

Купив время на отдых, можно им пользоваться лично, передавать это право третьим лицам или сдавать в аренду. Но если вопрос по поводу того, кто пользуется отдыхом, был выяснен с самого начала, то проблема места и времени на отдых продолжительное время оставалась нерешенной. Рост потребностей владельцев тайм-шера привел к появлению и росту обменных систем, а впоследствии не так давно – к системе очков. Это позволило владельцам варьировать временные рамки тайм-шера, а также обменивать определенное количество недель отдыха в месте, указанном в договоре, на другой курорт внутри обменной системы (свыше 5,400 курортов в более чем 90 странах). Обменные компании часто обеспечивают членам сопутствующие услуги (авиабилеты, аренду авто, страховки) по конкурентоспособным ценам. Популярность обменов привела к появлению нового продукта, часто называемому клубами отдыха, где потребители могут приобрести очки вместо долей в определенном курорте. Такие очки действуют как курортная валюта. Каждый раз, когда потребители хотят воспользоваться своим отдыхом, они выбирают желаемый размер апартаментов, продолжительность, местоположение и расплачиваются очками [2, с. 168-170].

Таким образом, современная концепция тайм-шера обеспечивает отдыхающих уникальной комбинацией обеспеченности и выбора. Обеспеченность реализуется за счёт того, что можно приобрести желаемый отдых на будущее. Выбор обеспечивается возможностью обменять приобретённый отдых посредством либо международных компаний по обмену на другой высококачественный отдых по всему миру, либо посредством клубов системы тайм-шер очков.

Сущность тайм-шера заключается в том, что учредители курортов берут на себя принципиальную ответственность за разработку схемы курорта тайм-шера одновременно с принципами его управления и функционирования. В процессе организации финансирования своего проекта учредители могут подготовить условия по финансированию покупателей. Как только курорт готов к продаже, учредитель должен установить систему защиты прав владельцев тайм-шера в соответствии с выбранной юридической схемой страны, где находится курорт.

В Великобритании, например, существуют две составляющих защиты прав, которые должен подготовить учредитель. К первой части относится составление соглашения об управлении курортом. Это соглашение обеспечивает качественное управление курортом от имени членов. Учредитель также устанавливает способы пополнения бюджета и взаимоотношения между комитетом членов клуба (при наличии такового) и управляющей компанией. Вторая часть относится к взаимоотношениям между владельцами тайм-шера и учредителем. Владельцы тайм-шера обладают правом использовать апартаменты, в отличие от владения апартаментами как таковыми. Юридическое владение осуществляется посредством трастовой компании. Учредитель передаёт все права на собственность в трастовую компанию в обмен на членские сертификаты в каждом апартаменте. С этого момента траст сохраняет и оберегает собственность от имени и по поручению владельцев тайм-шера. Третья сторона, то есть покупатель тайм-шера, получает членский сертификат в обмен на оплату согласно контракту и таковой сертификат даёт право использовать жильё и членство в клубе [3, с. 74-78].

## **СУЩНОСТЬ ИНДУСТРИИ «ТАЙМ-ШЕРА» В ТУРИЗМЕ И АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ РЫНКА СИСТЕМЫ ВЛАДЕНИЯ ОТДЫХОМ**

Тайм-шер значительно более сложный и дорогостоящий продукт, чем традиционная туристическая путёвка. Потребитель хочет приобретать туристические впечатления, а не сложный продукт. Поэтому маркетинг тайм-шера направлен на то, чтобы потребитель уделит время апробации как тайм-шера, так и высококлассных туристических услуг, которые он предлагает. Для учредителя это важно в связи со значительными объёмами продаж (каждые апартаменты необходимо продать 50 раз, исходя из количества недель в году).

Данная технология эффективна, когда всё сделано профессионально, тем не менее, индустрию в прошлом серьёзно критиковали за использование приёмов давления при продаже, что подрывало имидж индустрии [4, с. 89-95].

Как только курорт введён в эксплуатацию, к его управлению может приступить или комитет владельцев, или специальная управляющая компания, или сам учредитель. Независимо от выбранного пути, управляющая организация будет выставять ежегодные счета владельцам тайм-шера, которые обычно покрывают расходы на уборку, содержание комплексов общего пользования (таких как теннисные корты, бассейны, и т.п.), вывоз мусора, страховку, налоги и т.п. Устав курорта детально регламентирует права и ответственности владельцев в отношении их прав на занятие жилья.

Управляющие компании работают очень тесно с обменными организациями, чтобы курорт соответствовал единой системе, а также, чтобы обеспечить максимальную гибкость при выборе отдыха на самом собственном курорте или где-либо ещё.

Обмен является составной частью тайм-шер продукта. Обменные компании действуют как брокеры для потребителей. Они обеспечивают владельцам возможность обменять свой тайм-шер на другие условия – на другое время, место или и то, и другое одновременно, при этом не теряя уверенности в том, что они получат другой настолько же высококачественный отдых.

В мире существуют две крупнейшие обменные компании – это Resort Condominiums International (RCI) и Interval International (II). Практически все курорты присоединяются к одной из этих двух организаций. Обычно покупатель тайм-шера автоматически принимается в члены обменной системы при покупке тайм-шера, кроме того обменная компания может действовать как тайм-шер банк. Если владелец тайм-шера решает не воспользоваться своей купленной неделей отдыха, то он может передать (задепонировать) неделю в обменную компанию и впоследствии запросить соответствующую неделю – в другое время и / или на другом курорте, которая в свою очередь предоставлена (задепонирована) другим членом.

Кроме обеспечения своих основных операций по обмену, обменные компании являются мощной силой в поддержании качества во всей индустрии, так как они в состоянии применить наказания к курортам, не соответствующим по качеству. Являясь компаниями, заинтересованными в высокой репутации этого сектора, они находятся на передовой в создании национальных и международных ассоциаций.

Тайм-шер – это очень гибкий способ планирования отдыха. Он уже давно не основывается только на системе отдыха в определённую неделю на определённом

курорте и включает способы использования тайм-шер для различных видов отдыха, в различное время и в различных местах. Это возможно благодаря:

- обменам, которые предоставляются независимой обменной организацией. Можно обменять неделю на другое время и / или другой курорт. На сегодняшний день две крупнейшие компании мира предоставляют огромный выбор курортов для обмена, равно как и возможность отдыха в различное время года.

- очкам, которые практически являются валютой, основанной на ценности тайм-шер недели, её сезона, размера апартаментов и местоположения курорта. Эта ценность в очках может быть использована внутри тайм-шер клуба, который имеет доступ к определённому количеству курортов в различных местах. Кроме того, клуб позволяет отправляться потребителям в более короткие отпуска за счёт ценности тайм-шер недели. Очки всегда должны основываться на тайм-шер неделях, которые являются гарантией курортного жилья внутри системы тайм-шер очков или клуба отдыха. Возможность обмена и система очков позволяют отправляться на отдых, не теряя при этом преимущества владения тайм-шером, обеспечивающим качественный отдых по сегодняшним ценам в будущем [5, с. 126-135].

С 1989 года количество курортов в мире, работающих по этой системе, выросло на 600%, а годовые объёмы продажи — на 300%. Ежегодный доход этих компаний составил более 9,46 миллиардов долл. США. В следующие десятилетие прогнозируется мировой рост дохода в два раза, благодаря повсеместному росту путешествий и туризма. Сегодня насчитывается 6,74 миллиона семей - владельцев тайм-шер по всему миру, из которых свыше полутора миллионов проживают в Европе [6, с. 45-49]. Тайм-шер обеспечивает значительный финансовый вклад в экономику Европы и способствует круглогодичному туризму и занятости населения.

Тайм-шер стал неотъемлемой частью индустрии туризма и путешествий, в которую пришли такие крупнейшие компании гостеприимства и туризма, работающие на Европейском рынке, как Starwood, Marriott, De Vere, TUI, Pierre & Vacances, Thomas Cook и Hilton. Приход таких известных брендов и лидирующих операторов приносит больше надёжности и уверенности потребителям.

Также усиливается сегментация, в связи с тем, что индустрия становится всё более прозрачной в отношении уровней качества - отображая различные уровни качества, имеющиеся в отельном секторе.

На мировом рынке работают пять обменных организаций, курорты тайм-шер есть в 75 странах мира. Европа занимает второе место по развитию этого бизнеса после Америки. Стоимость тайм-шер зависит в большей степени от местоположения, размера апартаментов, сезона. В Европе наиболее высокая концентрация тайм-шер курортов в Испании. Сегодня, по данным независимой исследовательской организации, средняя стоимость Европейского тайм-шер составляет 9900 евро [7].

Кроме стоимости самого тайм-шер необходимо не забывать о ежегодных членских взносах, среди которых:

## **СУЩНОСТЬ ИНДУСТРИИ «ТАЙМ-ШЕРА» В ТУРИЗМЕ И АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ РЫНКА СИСТЕМЫ ВЛАДЕНИЯ ОТДЫХОМ**

- управленческий сбор. Ежегодный управленческий сбор идёт на поддержание качества жилья и оснащения курорта. Средний управленческий взнос составляет около 300 евро;

- членский взнос, который представляет собой ежегодный взнос, оплачиваемый обменной компанией. Первоначальный взнос часто оплачивается компанией при продаже тайм-шера за покупателя курорта. Все преимущества системы обмена распространяются на владельца тайм-шера пока он поддерживает членство в обменной компании;

- стоимость обмена. Этот сбор оплачивается обменной компанией владельцем тайм-шера, который желает обменять свою неделю на другое жильё в другом курорте и \ или другое время в рамках своего сезона [7].

На данный момент, средняя стоимость членства в среднем Западно-Европейском клубе составляет: в течение пяти лет – 825 долл. США, в течение трех лет – 495 долл. США и 150 долл. США в период до одного года. Обменный потенциал недели зависит от нескольких факторов, одним из которых является сезонность (красный сезон - высокий (лучший) сезон; белый сезон – межсезонье; синий - наименее ценный сезон) [8].

Стоимость обмена зависит также от того, какой это обмен – внутриконтинентальный или межконтинентальный. Есть ещё очень важный, но не особо афишируемый фактор – фактор «качества» курорта, это своего рода градация курортов, напоминающая общепринятую «звездную» классификацию. Бывают клубы «стандартные», «международной категории» и «золотой короны». Эти категории не являются постоянными, клуб, входивший в «золотую корону» два года назад, на момент прибытия клиента может оказаться похожим на подмосковный пансионат, но это скорее исключение из правил. Клубы очень дорожат этим званием и с гордостью вывешивают сертификаты «золотой короны» на самых видных местах [8].

На территории СНГ тайм-шер появился в начале 90-х годов вместе с первыми финансовыми пирамидами. Параллельно время от времени «филиалы» российских тайм-шер-компаний появлялись и в Украине, но активно начали осваивать наш рынок три-четыре года назад. В России и Украине тайм-шер сразу стал удобным фундаментом для всевозможных афер. После возбуждения целого ряда гражданских и уголовных дел многие компании, продававшие апартаменты по системе тайм-шер, до сих пор скрываются от правоохранительных органов. Многие из них успели самоликвидироваться и переправить средства граждан за границу. Это привело к недоверию потребителей к услугам тайм-шер компаний, что осложнило развитие данной индустрии на отечественном рынке.

Однако, не смотря на трудности и несовершенную нормативно-правовую базу, в данный момент репутация тайм-шер компаний в Украине улучшается и ожидается бум покупок тайм-шера. Уже тысячи семей украинцев и жителей стран СНГ приобрели членство в зарубежных тайм-шер курортах и на протяжении ряда лет успешно пользуются этим отдыхом.

**Выводы.** На основании проведенного исследования можно сделать вывод об основных преимуществах и недостатках использования тайм-шера в Украине.

Основными преимуществами тайм-шера следует считать:

- высокий уровень проживания и обслуживания;
- возможность переноса недели своего отпуска на последующие годы и, таким образом, увеличения периода отдыха;
- возможность передать за согласованную сумму недели во временное пользование (аренду) маркетинговым компаниям;
- возможность подарить недели или передать по наследству;
- возможность продать недели в будущем;
- решение проблемы приобретения и содержания курорта для своих сотрудников и их семей на предприятиях и организациях;
- проведение отпуска при обеспечении более высокого уровня комфорта и обслуживания по сравнению с традиционными видами отдыха.

Независимые исследования показывают, что более 85% владельцев тайм-шеров довольны своим приобретением [8].

Основными недостатками тайм-шера являются:

- крупные первоначальные вложения;
- отсутствие законодательной базы на такой вид туризма, как тайм-шер, существенно увеличивает риск быть обманутым;
- негативная репутация тайм-шера, сложившаяся в период появления финансовых пирамид.

Одной из основных задач экономической политики Украины в сфере тайм-шера является совершенствование законодательства, регламентирующего развитие туристической отрасли, которое должно охватить три основные задачи:

- защита интересов покупателей или владельцев клубного отдыха;
- организация контроля за деятельностью любых фирм на данном рынке;
- развитие украинских клубных курортов.

Основной толчок развитию тайм-шера в Украине должны осуществить – банковская система (кредитование покупок), страховая система (страхование сделок до их завершения), которые сделают приобретение тайм-шера более привлекательным.

Существующие проблемы в сфере тайм-шера в Украине решаемы, а создание большего количества компаний, предоставляющих данный вид услуг, становится перспективной сферой инвестиционных вложений.

#### Список литературы

1. Большой глоссарий терминов международного туризма / Под ред. Бержакова М.Б., Никифорова В.И. – СПб.: Издательский торговый дом «Герда», 2005. – 704 с.
2. Александрова И.Ю. Международный туризм. – К., 2002. – 470с.
3. Браймер Р.А. Основы управления и индустрии гостеприимства. – М.: Аспект-Пресс., 2005. – 326 с.
4. Бержаков М.Б. Введение в туризм. – СПб.: Издательский торговый дом «Герда», 2006. – 192 с.
5. Гостиничный и туристический бизнес / Под ред. Чудновского А.Д. – М.: изд. «Эксмо», 2004. – 349 с.
6. Лойко О.Т. Сервисная деятельность. – Донецк, 2007. – 168 с.

**СУЩНОСТЬ ИНДУСТРИИ «ТАЙМ-ШЕРА» В ТУРИЗМЕ И АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ  
ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ РЫНКА СИСТЕМЫ ВЛАДЕНИЯ ОТДЫХОМ**

---

7. [www.rb.ru/inform/56917](http://www.rb.ru/inform/56917) - Что такое тайм-шер? Система владения отдыхом. – Контракты. – 2007. – № 4 (43)
8. <http://glavstroycomplex.ua> – Тайм-шер индустрия. Система владения отдыхом.

*Поступила в редакцию 30.05.2008 г.*

*Вольська Г.К., Меламед І.О. Сутність індустрії «тайм-шеру» в туризмі і аналіз основних тенденцій розвитку ринку системи володіння відпочинком // Вчені записки ТНУ. Серія: Економіка, 2008. – Т. 21 (60). – № 1. – С. 27-33.*

Визначена сутність тайм-шера, основних тенденцій його використання на світовому ринку туристичних послуг, рівень використання на вітчизняному ринку, а також аналіз основних проблем і перспектив розвитку цього бізнесу в Україні.

**Ключові слова:** тайм-шер в туризмі, система володіння відпочинком, ринок туристичних послуг.

*Volskaya G.K., Melamed I.A. Essence of the "timeshare" industry in tourism and the analysis of the basic tendencies of the rest possession system in market development // Uchenye zapiski TNU. Series: Economy, 2008. – Vol. 21 (60), # 1. – P. 27-33.*

The timeshare essence, the basic tendencies of its use in the world tourist services market, scale of use in the domestic market, and also the analysis of the basic problems and prospects of business development in Ukraine is determined.

**Key-words:** a timeshare in tourism, rest possession system, the tourist services market.