СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ КЛУБНОГО ОТДЫХА В РОССИИ
Сокуренко Е.В.

Сокуренко Елена Васильевна – студент,
кафедра туризма и экологии,
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, г. Владивосток

Аннотация: *в статье анализируется состояние работы клубов отдыха в России, плюсы и минусы использования клубной системы отдыха для граждан России.*
Ключевые слова: *клубный отдых, таймшер, туризм.*

Клубный отдых – один из видов туризма, связанный с рекреацией граждан. Он кажется абсолютно новым направлением в туризме. Если же рассмотреть историю его становления станет ясно, что этот вид туризма появился уже более 50 лет назад, когда несколько семей во французской Ривьере осознали, что приобретение собственности на предпочитаемом курорте и деление ее между собой со временем окупится и будет более удобным, нежели ежегодная аренда.

Концепция таймшера появилась в 1960 годы в Европе. Это был передовой способ расширения выбора путешествий. Для того, чтобы не бронировать неделю на курорте из года в год или не приобретать недвижимость для отдыха за рубежом, таймшер дал путешественникам возможность приобретения права на жилье на одну или несколько недель ежегодно на долгий ограниченный или бесконечный период лет, далее система модернизировалась в систему мультиклуб, когда несколько клубов отдыха взаимодействуют и предлагают курорты партнеров для своих клиентов. Благодаря этому отдых в удобных апартаментах или коттедже стал реальностью для многих путешествующих, которым не подходи по обстоятельствам или финансам приобретение недвижимости. Клубный отдых - это приобретенное законное и исключительное право ежегодно проводить одну или более недель своего отпуска на выбранном курорте или группе курортов. Он не предоставляет владельцу имущественных прав владения [1].

Средний возраст владельцев клубной системы в мире – 49 лет. Приобретение недель подтверждается клубным сертификатом. Клубный сертификат – это основной документ, подтверждающий право владения, изготавливается типографским способом и собирает все основные данные для данного клуба, ценной бумагой не является. Говоря кратко, клубный отдых – это одна из возможностей туристического досуга, представляющая собой проживание в отелях клубного типа или отелях объединенных в клубную систему [2].

Преимущества таймшера, а в последствие и клубов отдыха в высоком уровне проживания и обслуживания, возможность переноса недели своего отпуска на последующие годы и увеличивать период отдыха таким образом. Возможность передать за оговоренную сумму недели во временное пользование маркетинговым компаниям, подарить или передать их по наследству, продать свои недели в будущем. Владельцы проводят свой отдых не в привычном гостиничном номере, а в шикарных апартаментах или коттедже со всеми удобствами. Наиболее привлекательная часть клубной системы отдыха – это огромный выбор равных по уровню комфорта курортов более чем в 100 странах мира, более 4500 курортов. Это могут быть андалузские домики у средиземноморского побережья, находящиеся у крутых спусков альпийские коттеджи, роскошные английские усадьбы или романтичные французские шато [3].

Обмен отдыхом происходит благодаря обменным компаниям. Обменная компания - организация, осуществляющая обмен недель таймшера между членами клуба. Обменные компании гарантируют одинаковый уровень курортов, входящие в единый каталог курортов. Две крупнейшие обменные компании – Resort Condominiums International (RCI) и Interval International (II). Практически все курорты входят в одну из этих двух организаций. С помощью обменных организаций можно не только поменяться неделями, но и забронировать круиз, арендовать машину, оформить страховку и др. [4].

В настоящее время в России работает несколько клубов отдыха, таблица 1, которые взаимодействуют друг с другом, тем самым создавая систему мультиклуб.

Таблица 1. Действующие клубы отдыха в России

Наименование клуба	Год появления на российском рынке
«OasisVacationClub»	2000
«AllSeasonsClub»	2002
«LilClub»	2012

«NaturalSolutionsInternational»	2003
«IVCHolidayPlusAsia»	2003
«Royal Intour»	2002
«VivaClub»	2005
«PremierHolidayClub»	2001
«ImperialHoliday»	2000
«UniversalLife World»	2007
«GrandExecutiveTrave»	2007
«GreenHills»	2009
«Арсенал»	2009
«Orion Holiday»	2014
«InterluxClubRoyal»	2008

Существует несколько способов приобретения недель клубного отдыха в России.

Первый способ наиболее дешевый, а значит экономически наиболее выгодный - это приобретение недель в новых, только построенных курортах или курортах после капитального ремонта и расширения.

Второй способ - приобретение недель на самих курортах. Для этого достаточно посетить курорт по программе Fly-Buy (Посетите - Купите). В этом случае существует значительная вероятность приобретения недель по достаточно высоким ценам, ведь клиенту показывают товар лицом профессионально подготовленные специалисты.

Третий способ - приобретение недель у профессиональных маркетинговых компаний или компаний по перепродажам. В этом случае цены, скорее всего, будут ниже, чем цены, предлагаемые на самих курортах.

Четвертый - на вторичном рынке у существующих собственников. В этом случае цены могут быть и высокие и низкие, но покупатель точно приобретет товар такого же качества, как и предыдущий собственник. Здесь существует наибольшая вероятность совершить ошибку, так как достаточно трудно проверить правдивость информации продавца. В любом случае, одним из наиболее надежных способов приобретения недель клубного отдыха является обращение к услугам профессиональной компании [3].

Маркетинговые компании в России зачастую не соблюдают «период охлаждения». Многие компании делают грубые нарушения, например, умалчивая или искажая некоторую информацию. Большинство компаний, начинавшие свою деятельность в конце 1990-х и начале 2000-х годов, продавали товар за двойную цену, не имели договоров с предлагаемыми курортами, составляли некорректные договоры или предоставляли апартаменты, не соответствующие заявленным характеристикам.

Методы агрессивного маркетинга, которые подразумевают под собой агрессивные действия по навязыванию возможным покупателям решений о покупках, также негативно воспринимаются в применении маркетинговых компаний в России [5].

На Западе к таким методам привыкли и воспринимают как должное. Система таймшера во многих странах заслуженно пользуется хорошей репутацией. Однако в России не существует конкретного закона, регулирующего даже клубную деятельность, поэтому покупателям следует и в данное время соблюдать некую осторожность при покупке. Наиболее безопасным решением является покупка через основные компании, например, сайт крупнейшей обменной компании RCI и ее представительства в России.

Достойное будущее клубов отдыха в России возможно при наличии законодательной базы, которой так и не появилось за почти 20 лет проявления этой деятельности и деятельности таймшер в стране. На сегодняшний день в Крыму и Краснодарском крае внедряют лицензирование отелей, которые принадлежат клубному отдыху в России. Вследствие этого сокращаются нелегальные компании на рынке, но цены на клубный отдых стали выше. Вывод, что судьба клубов отдыха в России не определена и на ее внедрение, с положительным впечатлением, уйдут годы усилия и работы над созданием имиджа и устранения недоработок.

Список литературы

1. *Сенин В.С.* Организация международного туризма. [Электронный ресурс] / В.С. Сенин. Режим доступа: http://tourlib.net/books_tourism/senin12.htm/ (дата обращения: 20.06.2018).
2. Timeshare Owners Lists, Timeshare Leads and Timeshare List Specialists. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.americanprofiles.com/mailinglists/timeshareownerslists.htm/ (дата обращения: 20.06.2018).
3. Клубный отдых России и СНГ. [Электронный ресурс] / Форум о клубном отдыхе. Режим доступа: http://club-otzyv.com/ (дата обращения: 20.06.2018).
4. Отдых и продукты RCI. [Электронный ресурс] // Официал.сайт организации. Режим доступа: https://www.rci.com/ (дата обращения: 20.06.2018).
5. Агрессивный маркетинг в реализации системы клубного отдыха: мат. научн. конф. 5 июня 2014 г. Барнаул: Изд-во АГТУ, 2014. С. 124-129.