

А.І. Лаптева, студ. (ДонНУЕТ ім. М. Туган-Барановського, Кривий Ріг)

О.А. Пусікова (ДонНУЕТ ім. М. Туган-Барановського, Кривий Ріг)

КЛУБНИЙ ВІДПОЧИНОК В УКРАЇНІ

Історія розвитку пострадянського таймшеру почалася ще в 90-х роках, оскільки головним принципом ведення бізнесу на той час було «інвестувати менше, а отримувати більше».

Результатом цього стало невдоволення людей, які кілька разів скористалися цією послугою і зрозуміли, що переплачували у кілька разів більше реальної вартості.

На жаль, принципи багатьох компаній не змінилися. Тому система таймшер в Україні не тільки не життєздатна, але іноді й небезпечна. Коли за справу взялися професійні шахраї, таймшер перетворився на ошуканство.

Багато хто й досі вважає, що це не більше, ніж витончене виманювання грошей, а не система відпочинку, популярна за кордоном.

Враховуючи повну відсутність правового регулювання з цього питання, не дивно, що загалом більшість людей ставляться до таймшеру негативно. Проте це не заважає йому динамічно розвиватися на Заході. Багато аналітиків прогнозують, що в найближчі 10 років подібний клубний відпочинок займе перше місце серед інших способів організації дозвілля.

Не тільки в Україні, але і за кордоном клубний відпочинок це не дешева забава, тому продати його важко.

А кількість продавців, які шукають швидкий прибуток, очевидно випереджає попит. Тому часто використовують так звані агресивні маркетингові технології. Багато хто вважає, що ці технології пов'язані зі звичайним шахрайством.

Є два основні види ошуканства, один з них базується на продажі права на клубний відпочинок, а інший – на придбанні права на таймшер. Відбувається це під виглядом звичайного соціального опитування з подальшим запрошенням потенційного покупця на умовну презентацію, де людина піддається психологічному тиску, доки не придбає товар.

Метою цих методів є зниження сприйняття критичної дійсності покупця і змусити їх підписати контракт (і, перш за все, передбачити платіж).

Документи, як правило, пропонуються на іноземній мові без перекладу, часто відсутні будь-які відомості про продавця, немає жодного підтвердження його статусу, як світової, або української мережі клубів, і багато іншого.

Звичайно зрозуміло, що результатом такої домовленості часто неможливо скористатися.

Для того щоб не потрапити у подібне становище, необхідно уважно прочитати текст контракту, аби побачити, на які умови ви погоджуєтесь.

Потрібно пам'ятати, що укладання контракту – процес довготривалий і юридично обґрунтований.

Найпоширеніші прийоми при продажу таймшеру в Україні:

- договір не можна взяти на ознайомлення і підпис додому;
 - документ написаний іноземною мовою;
 - відсутня інформація про структуру клубної системи та стан інфраструктури клубу;
 - завищена ціна, оскільки клієнт зараз не може зрівняти її з ринковою ціною;
 - переконують, що таймшер – фінансово прибутковий, але насправді це не так і продати його у майбутньому дорожче не вийде;
 - не розголошуються подробиці щодо наступних щорічних фінансових внесків на утримання клубу та сплачення зобов'язань.
- За кордоном таймшер – досить розповсюджений вид відпочинку, і досить прибутковий для держави за рахунок законів, регулюючих його функціонування. В Україні ж на даному етапі необхідно розробити законодавчу базу, яка б слідувала і регулювала роботу таких клубів, не лише для того, аби уникнути функціонування незаконних компаній, а й для правового захисту громадян країни.