

ТАЙМШЕР: СИСТЕМА ВОЛОДІННЯ ВІДПОЧИНКОМ

Розкрито значення та місце в міжнародному туристичному бізнесі, а також сутність та особливості його новітнього різновиду – системи володіння відпочинком (таймшеру).

Shown significanse and place in international touristic business as well as essense and peculiarities of its newest divection – rest owning system or timeshare.

Постановка наукової проблеми. Індустрія світового туризму динамічно розвивається як вшир – у кількісному вимірі, так і вглиб – у сенсі її диверсифікації та появи нових напрямків та технологій туристичного обслуговування. Одним з таких новітніх напрямків міжнародного туристичного бізнесу є система володіння відпочинком або таймшер. Цей новий різновид туристичної послуги зародився наприкінці ХХ ст., коли на світовому ринку нерухомості розпочалася криза. Власникам були потрібні гроші на будівництво нових готелів та відновлення старих і якась винахідлива агенція вирішила взяти гроші в потенційних відпочиваючих. Послуга виглядала так: готель на продаж п'ятдесят разів за кількістю тижнів у році мінус певний час на ремонт. Якщо, продавши готель одній людині власник готелю міг отримати, приміром, \$ 100 тис., то купуючи таймшер, кожний з 50 покупців платить по \$ 10 тис., отже, вартість готелю зростає до \$ пів-мільона. Кожен з цих покупців має право безкоштовно відпочивати в цьому готелі протягом стількох тижнів, скільки він викупив. Право користування може бути довічним або тимчасовим, а також спадковим. Така концепція володіння відпочинком образу знайшла багато прихильників серед туристів розвинених країн, де нині – це один з найдинамічніших та найприбутковіших секторів туристичної індустрії.

Літературні джерела та публікації з теми, що розглядається, представлені працями В.С. Сеніна [1], Д.А. Ковальова [2], автора [3; 4], а також інтернет-сайтами [5; 6; 7; 8] та матеріалами поточної української преси [10; 11].

Метою статті є розкрити значення, сутність та особливості новітнього напрямку міжнародного туристичного бізнесу – системи володіння відпочинком (таймшеру).

Виклад основного матеріалу. За останні три десятиріччя (з кінця 1970-х рр.) спостерігається динамічний розвиток нового сектору міжнародного туристичного бізнесу – системи володіння клубним відпочинком (таймшер). За даними журналу «Travel Industry Monitor» зростання цього сектору за останні роки суттєво випереджує показники динаміки міжнародного туризму. Нині система володіння відпочинком є значним та динамічним сектором світової туристичної індустрії, про що свідчать наступні дані (2007 р.): а) отримала розвиток у понад 90 країнах;

б) включає понад 4500 курортів-туркомплексів, що працюють у даній системі; в) власники системи володіння відпочинком живуть в 174 країнах; г) системою відпочинку володіють понад 6,2 млн. родин у світі (більше 19 млн. осіб); д) щорічний обсяг продажу перевищує 10 млрд. дол. США. За статистикою ЮНВТО число туристичних прибуттів за 1995-2005 рр. зросло на 52 %, а кількість обмінів у системі таймшеру збільшилась на 88 % і досягла понад 2 млн. трансакцій. За останні два десятиріччя темпи зростання сектору таймшеру перевищили показники світового туризму і досягли 15 % щорічного зростання (проти 8 % у традиційному туризмі). Дослідження економічного впливу індустрії таймшеру, проведене Ragatz Associates, показує, що прямі витрати споживачів на курортах таймшеру щорічно перевищують 3 млрд. дол. США, а нагромадження – 6 млрд. дол. США. У результаті діяльності таймерів створюються 30 тис. постійних та 10 тис. тимчасових робочих місць у цьому секторі, а також 45 тис. робочих місць з'являються в інших, пов'язаних з ним галузях економіки.

Покупці в системі таймшеру – особи з достатньо високим річним доходом та підвищеними вимогами до якості та місця знаходження засобів розміщення. Система володіння відпочинком включає такі різновиди: таймшер (або клубний відпочинок в режимі роздільного часу), клубний відпочинок у режимі реального часу, відпочинок у готелях. Загалом це спосіб оплати та використання у певний період часу протягом 10, 30, 50, 70, 100 років або довічно високоякісного засобу розміщення, яке за бажанням можна обміняти на відпочинок в іншому місці (на 4500 курортах у світі або 1289 курортах Європи) та навіть передавати в спадок. Викуплені тижні можуть бути фіксованими або «плаваючими». У розпорядженні власника таймшерного сертифікату 4,5 тисячі курортів в 94 країнах, при чому за один тиждень на Канарських островах можна отримати два тижні в США. А якщо, наприклад, викуплено двоспальні апартаменти, то власник має право безкоштовно привезти туди своїх друзів. Отже, володіння відпочинком – це турпродукт, що є максимально пристосованим під потреби покупця.

За дослідженнями Ragatz Associates, що були проведені в Європі, Азії, Австралії, Північній Америці високі соціально-економічні стандарти покупців системи володіння відпочинком (СВВ) спостерігаються в багатьох країнах світу. Вік понад половини власників відпочинку в Північній Америці - 35-55 років. Більшість власників-родини (85 %), однак тільки 33 % з них мають дітей. Середньорічний дохід – понад \$ 60 000, престижна освіта (54 % голов родин мають університетські дипломи). Типовий власник таймшеру у Великій Британії – жонатий, старше 35 років, не має дітей, що потребують опіки. За даними досліджень 72 % власників відпочинку, як головну причину його придбання, вказують можливість обміну місць відпочинку. Інші причини: впевненість у високій якості апартаментів, що надаються (62 %); звички відпочинку на даному курорті (58 %); економія на майбутніх витратах на відпочинок (56 %).

Концепція володіння відпочинком пропонує власникам право користуватися протягом певного періоду часу (сезону та інтервалу) щорічно номером, апартаментом або іншим типом житла, які, своєю чергою, є частиною туристичного комплексу (клубу), що оснащений до надання різноманітних послуг. Покупець платить певну суму для набуття права володіння членством у клубі відпочинку, а після цього здійснює щорічні внески: а) призначені на обслуговування клубної власності (місцеві платежі); б) за обмін відпочинком в іншому клубі. Період часу відпочинку, що продається, засновується, звичайно, на тижнях (інтервалах) і не може перевищувати 51 тиждень у рік. Час перебування в апартаментах (модулях) поділяється за сезонами (позначається кольорами - червоним, білим, синім – відповідно, це сезон, міжсезоння, несезон). Таким чином, у системі таймшеру купується інтервал, модуль, сезон. Останнім часом отримало розповсюдження членство в клубі, що оцінюється в балах (кредитних пунктах). Приміром, середня вартість членства в пересічному західно-європейському клубі становить на один рік \$ 150, на три роки - \$ 495, на п'ять років - \$ 825.

Зручності засобів розміщення та розміри модулів розрізняються наступним чином: а) студію, кімната-люкс (на 2 місця) – Т-О; б) номер з 1 спальнею та вітальнею (на 4 місця) – Т-1; в) номер з 2 спальнями та вітальнею (на 6 місць) – Т-2; г) номер з 3 спальнями та вітальнею (на 8 місць) – Т-3 тощо.

Спеціально сформовані модулі розміщення в системі володіння відпочинком часто включають такі елементи, як тераса, балкони, басейни, джакузі, відеосистеми тощо, а також кухні (повні, неповні, окремі - останні, як правило, укомплектовуються набором посуду), холодильниками, мікрохвильовими пічками, кухонними комбайнами, пральними та посудомийними машинками тощо.

Якщо говорить про засоби розміщення, які використовуються в системі володіння відпочинком, то поняття «курорт» в даному випадку буде мати дещо інше значення на відміну від поширеного у вітчизняній літературі.

Так, середній розмір курорту (комплексу) в системі таймшеру складає 50 номерів. З точки зору поєднання місця розташування та умов для відпочинку існує поділ курортів на такі основні категорії: а) приморські або пляжні (Іспанія, Португалія); б) міські (Лондон, Париж, Відень); в) гірські (гірськолижні Австрія, Швейцарія); г) тематичні парки відпочинку (у США – Діснейленд, Діснейворлд, Лас-Вегас; у Франції – Євродіснейленд тощо); курорти при озерах або річках; курорти для гольфу (гольф-курорти). Курорти закладаються в систему володіння відпочинком за особливими програмами. Середня ціна модулю знаходиться в межах \$ 6,5 тис. – 9,5 тис. Так, в Іспанії середній номер з 1 спальнями обійдеться в \$ 7,5 тис., однак в сезон може досягти \$ 8 тис., а в міжсезоння – знизитися до \$ 5,2 тис., у несезон – до \$ 3,8 тис. Більшість курортів продають 50-51 інтервал (тиждень) у рік.

Лідером за кількістю курортів (43,6 % світового загалу) та за числом володарів є США (табл. 1). У розвиток таймшерного ринку в цій країні включені такі великі компанії, як готельний ланцюг «Маріотт». Європа знаходиться на другому місці – 27,5% курортів від світового загалу та 424 тис. володарів.

Таблиця 1. Світовий ринок таймшерних курортів за окремими країнами та за регіонами. (1992 р.)

Регіон	Кількість курортів	Відсоток від загалу	Число володарів таймшерів	Відсоток від загалу
США	1329	43,6	1411000	59,7
Європа	839	27,5	424000	17,9
Мексика	201	6,6	124000	5,2
Південна Африка	135	4,4	120000	5,1
Карибський басейн	131	4,3	5000	0,2
Південна Америка	115	3,8	29000	1,2
Австралія	106	3,5	78000	3,3
Японія	92	3,0	66000	2,8
Канада	84	2,8	94000	4
Інші регіони	18	0,6	12000	0,5
Разом	3050	100	2363000	100

За (12, 131). На жаль більш сучасних систематизованих статистичних даних з світового ринку таймшеру в літературі не наводиться.

У той же час, найбільш відвідуваним регіоном відпочинку за системою «таймшер» є Європа, де зареєстровано 347 млн. відвідувань (51 % загального числа) з обсягом продажу \$ 214,7 млн. При цьому 47 % відвідувань припадає на Західну Європу., 4 % - країни Центральної та Східної Європи. Росія, що займає 18-те місце в світі за розвитком туризму (1,6 % відвідувань, 1,2 % надходжень від туризму), має число родин, що володіють таймшером, - 20000 (за даними RCI). По Україні подібних даних поки що немає.

Структура індустрії володіння відпочинком є значно складнішою ніж структура індустрії традиційного туризму. Так, в ній задіяно набагато більше учасників: а) промоутери (розробники проєктів); б) спеціалісти з продажу; в) компанії з управління курортами; г) компанії з обміну місця відпочинку; д) трастові або компанії з охорони прав власників відпочинку; е) компанії з перепродажу інтервалів (вторинний ринок); є) фахівці, що працюють в індустрії, включаючи адвокатів, аудиторів, консультантів тощо. Завдання, що вирішуються розробниками, включають: а) вибір місцеположення курорту; б) організацію фінансування; в) створення юридичної структури; г) залучення/створення компаній з маркетингу та

управління курортом; д) створення асоціації власників; е) організацію співпраці з компаніями з обміну.

Служба розміщення на курорті – перше місце, що зустрічає клієнта. Вона забезпечує три цілі: 1) місце зустрічі власників; 2) місце зустрічі гостей по обміну; 3) основний пункт для потенційних покупців, що відвідують курорт у ході купівлі таймшеру. Курорт може бути виставлений на внутрішній продаж (на самому курорті), на зовнішній продаж (поза курортом) або одразу двома наведеними способами.

Нині провідними компаніями світу з організації обміну відпочинком є RCI (Resort Condominium International) та I I (Interval International). Зокрема, компанія RCI (яка була створена в 1974 р. в шт. Індіана (США)) має 64 офіси в 32 країнах світу (в т.ч. в Москві) та видає матеріали для членів клубу на 20 мовах. Щорічно компанія RCI забезпечує понад 1,7 млн. підтверджених обмінів, тобто 3-6 млн. осіб здійснюють свій відпочинок за її допомогою. Число членів компанії RCI перевищує 2,2 млн. родин, які проживають у понад 90 країнах світу.

Мережа курортів RCI включає понад 3000 комплексів (клубів) відпочинку у 80 країнах світу. Зростання компанії є результатом інвестування в трьох ключових областях: комп'ютерне устаткування, мережа представництва в різних країнах, персонал (у компанії працює понад 4 тис. фахівців). Обіг тільки за європейським регіоном в 2002 р. склав 105 млн. євро. Окрім основного виду діяльності – організації обмінів RCI пропонує низку додаткових послуг, наприклад, бронювання готелів, авіа переліт, прокат автомобілів, страхування поїздок. Компанія RCI включає такі корпоративні підрозділи: RCI – Спейсбанк, RCI – Тревел, RCI – Консалтинг, RCI – Менеджмент, RCI – Комп'ютер. При занесенні тижня до Спейсбанку йому (тижню) визначається ціна, що залежить від: сезону, розміру модуля, попиту на курорт та його місцезнаходження, часу внеску та рівня якості курорту. Система контролю якості курорту залежить від клієнтів. Якщо якість його нижче від стандартів RCI, то для такого курорту: а) призупиняється членство в RCI; б) він виключається з обмінної мережі. Програма визначення рівня якості курорту спеціально розроблена для стимулювання поліпшення якості обслуговування клієнтів. Вона включає три рівня якості: «стандарт», «міжнародна категорія вищого класу» та «золота корона», що надаються курортам, задіяним в системі RCI. Курорти-клуби дуже дорожать цим званням та з гордістю вивішують сертифікати «золотої корони» на чільних місцях.

Відомим світовим оператором клубного відпочинку є французька компанія Club Med (скорочення від французького Club Méditerranée – Середземноморський клуб), міжнародний туристичний оператор та власник розгалуженої мережі готелів у різних країнах. Готелі Club Med називаються містечками, а їхній рівень комфорту позначається не зірками, а кількістю тризубів (тризуб є зареєстрованою торговою маркою Club Med). „Вага” тризуба вище за „вагу” зірки. До недавнього часу існували „містечка” з 2,3 та 4 тризубами. У грудні 2007 р. на о. Маврикій було

відкрите перше надкомфортне містечко рівня 5 тризубів. На даний час мережа Club Med об'єднує понад 80 „містечок” на п'яти континентах. Компанія обслуговує понад 1,5 млн. клієнтів у рік (2007). Основними конкурентами компанії Club Med є Superclub 5, Robinson Club, Carnival Corporation та Sandals Hotels.

Загальноприйнятого визначення системи володіння відпочинком не існує. Деякі розглядають цю систему, як завчасно оплачений відпочинок, інші бачать у ній набуття нерухомості. Найбільш точним визначенням можна вважати те, що наведене в назві документу Європейського парламенту та Ради Європи (1994 р.) – «Директива з захисту покупців у відношенні деяких аспектів контрактів, що стосуються набуття права використання нерухомої власності в режимі поділеного часу». Директива запроваджує такі основні поняття: а) контракти (договори), що стосуються набуття права використання одного або декількох об'єктів нерухомої власності в режимі поділеного часу, заключені мінімум на 3 роки; б) мінімальні обов'язки продавців таймшеру щодо покупця; в) право покупця відмінити контракт без пояснення причин протягом 10 календарних днів з моменту підписання контракту двома сторонами; г) інформація про складові частини контракту та забезпечення надання цієї інформації клієнтам; д) низка інших важливих понять (продавець, покупець, нерухома власність тощо). ЮНВТО характеризує таймшер (використовуючи дефініцію «таймшеринг») у розділі індивідуальних засобів розміщення туристів, у підрозділі „Особливе житло” наступним чином: ця група включає в себе житло-квартири, вілли, приватні садиби, котеджі тощо, які використовуються під час туристичної поїздки відвідувачами, які є членами домашнього господарства власника. Ця група включає житло, яке орендується на основі черговості (таймшеринг). Визначення „володіння відпочинком” за ЮНВТО таке: система володіння відпочинком надає клієнтам право відпочинку кожного року, протягом визначеного періоду часу, в апартаментах або в іншому типі житла, яке є частиною туристичного комплексу, що включає в себе різноманітні послуги.

Дане визначення містить основні засади таймшеру, які можна сформулювати наступним чином: володіння, користування і розпорядження одиницею (таймшер-модулем) відпочинку; попередня оплата відпочинку на декілька років вперед (до 99 років, але не менше трьох років, у Росії законодавство пропонує не менше 1 року) з обов'язковою оплатою щорічних управлінських внесків; періодичність відпочинку (не рідше одного разу в рік або одного разу в два роки); обмеження терміну відпочинку визначеним часовим відрізком (інтервалом), зазвичай кратному тижню; обов'язкова наявність комплексу послуг, які надаються клієнту в клубі безкоштовно або за плату (зазвичай передбачається статутом клубу).

Проаналізувавши досвід США в організації клубного відпочинку, можна виділити два види власності в таймшері: так зване володіння власністю – fee-simple і право володіння відпочинком (right-to-use), яке

підтверджується наявністю сертифікату. Термін «fee-simple» використовується в законодавчій системі США для позначення купівлі всіх елементів і можливостей використання нерухомості. Таким чином, власник має право володіти і розпоряджатися переданою йому часткою власності протягом певного періоду часу (тривалості) перебування на курорті. Цей вид володіння дає власнику fee-simple право на вічне володіння власністю. Концепція fee-simple зародилася в 1960-х роках у Франції і дотепер є найбільш поширеною в США.

Практично одночасно з таймшером в світі з'явилась і почала успішно розвиватися паралельна концепція клубного відпочинку, заснована на принципі кредитних балів, які є своєрідною валютою, чим більша їх кількість, тим більше можливостей ними розпоряджатися. Концепція клубного відпочинку в режимі реального часу належить швейцарській компанії «Narimag».

Як і в таймшері, мова йде про купівлю на декілька років вперед визначеного терміну перебування у визначеному засобі розміщення. Відмінність полягає в тому, що, купляючи відпочинок за балами, клієнт купляє членство одразу у всій системі афільованих у клуб готелів і круїзних ліній (якщо вони є). Певний готель обирається самим клієнтом при попередньому бронюванні на термін і в ті апартаменти, які відповідають кількості балів, яка, в свою чергу залежить від вартості членства в клубі. Вартість балу встановлюється клубом. Покупець укладає угоду, згідно з якою він щорічно отримує певну кількість кредитних балів протягом певної кількості років (зазвичай 15).

Таким чином, система клубного відпочинку в режимі реального часу вигідно відрізняється від таймшера за наступними позиціями:

- 1) вступаючи в клуб, майбутній член клубу контактує безпосередньо з компанією, яка володіє всією системою відпочинку (а не з окремим клубом або трастовою компанією, як це характерно для таймшера). Відповідно всі платежі йдуть напяму в центральну організацію, оминаючи посередників;
- 2) член клубу має широкий вибір із всього асортименту готелів і подібних засобів розміщення (каюти на круїзних кораблях), що позбавляє його від додаткових витрат і клопотів, пов'язаних зі вступом у міжнародні системи обміну, без чого неможливий «класичний таймшер»;
- 3) член клубу може підвищувати свій статус і, відповідно, можливості з організації відпочинку, просто докупивши необхідну кількість кредитних балів. У таймшері бальна система почала практикуватися нещодавно і отримала розповсюдження лише у великих мульти-клубах типу Club La Costa;
- 4) членство в клубі забороняє перепродаж, тобто відсутній вільний обіг, як в таймшері, членських сертифікатів. При цьому членством у клубі може користуватися будь-хто (члени сім'ї або друзі) з тих, кого член клубу авторизує оператору клубу. Разом з тим існує налагоджена процедура передачі права членства на користь третіх осіб, чиє членство реєструється управлінською компанією.

Якщо розуміти під таймшером не купівлю-продаж власності, нерухомості (на що безпосередньо вказується в Директиві ЄС), а купівлю-продаж членства в клубі відпочинку, що гарантує надання клубом певних послуг (згідно ЮНВТО), то контракт з таймшеру підлягає визначенню «оплачувальне надання послуг» (див. Цивільний кодекс України), а мінімальні зобов'язання є суттєвими умовами договору на туристичне обслуговування (див. Закон України «Про туризм», стаття 20) [9, 275].

У низці країн діють законодавчі та правові норми, що пов'язані з системою володіння відпочинком. Так, у Великій Британії – це Акт про таймшер королеви Єлизавети (1992 р.) та Акт про використання власності в режимі поділеного часу острову Мен (1994 р.); в Німеччині – це відповідний закон від 1996 р.; в Португалії - закон 1993 р. тощо. В США діє Акт про нерухомість та володіння відпочинком, прийнятий у 1983 р. (з поправками 1993 та 1995 рр.). Відповідне спеціальне законодавство існує у Франції, Греції, Португалії, Німеччині, Великій Британії. Країни Євросоюзу ще в 1997 р. адаптували своє законодавство в сфері володіння відпочинком відповідно до Директиви ЄС з таймшеру від 1994 р. У нашого сусіда Росії прийнятий Федеральний закон «Про основи єдиного ринку володіння клубним відпочинком» (2000 р.), де пояснюються наведені вище поняття, описується договір володіння клубним відпочинком та його обов'язкові умови. Цей закон дав поштовх у розвитку системи володіння відпочинком у Росії. В Україні, на жаль, законодавство до цього часу ніяк не регламентує діяльність з таймшеру. Індустрія володіння відпочинком крім національного законодавства країн світу також регулюється асоціаціями та організаціями. Такими утвореннями є Європейська організація з таймшеру (OTE), Американська організація розвитку курортів (ARDA), Асоціація російських компаній, що діють на ринку клубного відпочинку (таймшеру) (АРККО).

Суттєвим недоліком системи таймшеру є те, що під видом фірм, що надають такі туристичні послуги, можуть працювати шахраї. На ринку країн СНД під таймшерних афер прийшовся на кінець 1990-х – початок 2000-х рр. У Росії навіть вийшла книжка «Таймшер. Сертифікат у країну дурнів» (її автор, що сховався за псевдонімом Олександр Точка, пропрацював у таймшерному бізнесі 5 років, пройшов шлях від звичайного менеджера до заступника власника мережі компаній). О.Точка знає про що пише: його колишні босс нині сидить у російській в'язниці за шахрайство в особливо великих розмірах [10].

Ось невелика цитата з цієї книги (Наводиться за [10; 11]): «Продавці таймшеру широко використовували таку рису людської натури, як жадібність. Звичайно на презентаціях людей запевнювали, що вони заплатять за сертифікати на право життєвого відпочинку на курорті \$ 15-20 тис., а реально відпочиватимуть на \$ 100 тис. А якщо сертифікат набридне, на вторинному ринку його можна продати вдесятеро дорожче, оскільки це цінний папір, що постійно зростає в ціні. На підтвердження своїх слів на презентаціях менеджери компанії демонстрували величезні

табло, де висвічувалися котировки таймшерів на Заході. Ми запевняли клієнтів, що акція з такими «шаровими» цінами триватиме тільки один день, що сьогодні о 9 годині вечора все закінчиться, отже, гроші слід віддавати негайно. За «первинними» сертифікатами людей навіть відправляли на відпочинок, попередньо змусивши заплатити за транспортний пакет, куди входила вартість авіаквитків, страховки та трансферу. Насправді ціна такого пакету дорівнювала вартості путівки в якійсь звичайній турагенції». За словами автора книги, серед постраждалих було декілька осіб, кожен з яких у результаті позбавився \$ 250 тис. За чутками, «гарантованим позитивним відпочинком» під час таймшерного буму середини 1990-х рр. спокусились такі відомі російські зірки кіно та естради як І. Костолєвський, К. Райкін, В. Тодоровський, Є. Меншов, А. Пугачова та інші.

Висновки. Із зростанням добробуту населення та розвитку міжнародного туристичного бізнесу в кінці ХХ – на початку ХХІ ст. з'явився його новий різновид – система володіння відпочинком або таймшер. Перевагою та одночасно сутністю таймшеру є можливість купити комфортабельний відпочинок в найпопулярніших курортах світу „наперед”, тобто заплатити сьогодні (і за нинішньою ціною) за майбутній відпочинок на декілька років (навіть десять років). Це як „туристична розстрочка” навпаки: платити сьогодні повну ціну за послуги з відпочинку на декілька майбутніх років (десять років), яку поступово (щорічно) споживаєш. З розвитком туризму і зростанням доходів громадян в Україні поступово з'являється попит і на таку послугу. Отже, фахівцям туристичної галузі України слід вже сьогодні мати сучасні знання з „таймшерингу”, тим більше, що в цій сфері трапляються випадки шахрайства.

1. Сенін В.С. *Организация международного туризма: Учебник* / В.С. Сенін. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 400 с.
2. Ковалев Д.А. *Мировая индустрия владения отдыхом: Учеб. пос.* / Д.А. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2008 – 267 с.
3. Смирнов І.Г. *Бізнесові основи міжнародного туризму: Навч. пос.* / І.Г. Смирнов. – К.: ВПЦ „Київський університет”, 2007. – 125 с.
4. Смирнов І.Г. *Міжнародний туристичний бізнес: Навч.-метод. пос.* / І.Г. Смирнов, Н.В. Фоменко. – І.-Ф.: Галицька академія, 2009. – 154 с.
5. <http://exotic.com.ua>
6. www.rci.ru
7. <http://www.saga.ua>
8. <http://www.sibeurotour.ru/club.htm>
9. Устименко Л.М. *Основи туризмознавства: Навч. пос.* / Л.М. Устименко. – К.: Альтерпрес, 2010. – 345 с.
10. Кожедубова Г. *Давай быстрее заплатим деньги и поедем на отдых // Факты.* – 2010. – 23 июля. – С. 27.
11. Кожедубова Г. *Поверив незнакомке, я лишилась 7500 гривень // Факты.* – 2010. – 10 октября. – С. 25.
12. *Туризм и гостиничное хозяйство: уч. пос./ под ред. Л.П. Шматько.* – Изд. 4-е испр. и доп. – Ростов н/Д: Феникс, ИЦ «Март», 2010. – 352 с.