

**მალხაზ ღვინჯილია,**  
საქართველოს შოთა რუსთაველის თეატრისა და კინოს  
სახელმწიფო უნივერსიტეტის პროფესორი  
**მაია ღვინჯილია,**  
საქართველოს ეროვნული უნივერსიტეტის ასოც. პროფესორი

## **თაიმშირი, როგორც დასვენების ფლობის სისტემა და მისი როლი თურისტულ ინდუსტრიაში**

სოციალური ტურიზმის საწინააღმდეგო პოლუსზე ორი ათწლეულია, რაც შეიმჩნევა ტურიზმის ერთ-ერთი დინამიკურად განვითარებადი სექტორის – საკლუბო დასვენების ფლობის სისტემის არსებითი განვითარება, რომელიც ცნობილია თაიმშირის სახელწოდებით. დასვენების ფლობის ინდუსტრიის ზრდა ტურიზმის ინდუსტრიის ზრდის მაჩვენებლებში მნიშვნელოვან ადგილს იკავებს.

დასვენების ფლობის სისტემა წარმოადგენს მსოფლიო ტურისტული ბიზნესის სწრაფადმზარდ სექტორს. მან თავისი განვითარება ჰპოვა 90-მდე ქვეყანაში. მსოფლიოში არსებობს 4500-ზე მეტი ტურისტული კომპლექსი, რომელიც უშუალოდ მუშაობს არსებულ სისტემაში. მსოფლიოში 4 მლნ-ზე მეტი ადამიანი ფლობს დასვენების სისტემას. ბოლო წლებში არსებულ სისტემაში გაყიდვების მოცულობამ 6 მლრდ აშშ დოლარს გადააჭარბა.

მტო-ს სტატისტიკური მონაცემებით, მსოფლიოში ჩამომსვლელთა მაჩვენებელი ბოლო 20 წლის განმავლობაში 30%-ით გაიზარდა, ხოლო უშუალოდ დასვენების ფლობის სისტემაში 88%-ით. ევროპულ ბაზარზე ეს ციფრი 160%-ს აღემატება. შესაბამისად, ტურიზმის ამ სექტორის ზრდის ტემპებმა გადააჭარბეს მთლიანად ტურიზმის ინდუსტრიის ზრდის ტემპებს, რაც 10-12% ყოველწლიურ მატებას შეადგენს.

დასვენების ფლობის სისტემაში მყიდველები არიან შესაბამისად საკმაოდ მაღალი შემოსავლების მქონე პირები, რომელთაც განსაკუთრებული მოთხოვნები აქვთ განთავსების საშუალებათა ადგილმდებარეობისა და ხარისხის მიმართ. დასვენების ფლობის სისტემა და მისი სახესხვაობები – თაიმშირი და საკლუბო დას-

ვენება სასტუმროებში, წარმოადგენს ერთ-ერთ პირობას დროის განსაზღვრულ პერიოდში განთავსების მაღალხარისხიანი საშუალებების ქირობისათვის. ეს საშუალებები სურვილის შესაბამისად შეიძლება გადაიცვალოს სხვა ადგილზე არსებულ დასვენების ობიექტებზე (მთელ მსოფლიოში ამჟამად 4500-ზე მეტ კურორტზე, მათგან 1300-ზე მეტი ევროპაში). დასვენების ფლობის ეს ტურისტული პროდუქტი მაქსიმალურად ორიენტირებულია მყიდველის მოთხოვნილებებზე.

კომპანია Ragatz Accociate-ს მიერ ევროპაში, აზიასა და ავსტრალიაში ჩატარებული კვლევებიდან გამომდინარეობს, რომ დასვენების ფლობის სისტემის მყიდველები მაღალი სოციალური ფენის წარმომადგენლები არიან. არსებული სისტემით მოსარგებლეთა ასაკი ჩრდილოეთ ამერიკაში მერყეობს 35-დან 55 წლამდე. მფლობელთა უმეტესობა (85%) – ოჯახებია, მათგან მხოლოდ 33%-ს ჰყავს ბავშვები. ამ სისტემით მოსარგებლეთა საშუალო წლიური შემოსავალი შეადგენს 60 ათას აშშ დოლარს. მათ აბსოლუტურ უმრავლესობას მიღებული აქვს უმაღლესი განათლება ან კოლეჯი მაინც აქვს დამთავრებული.

თაიმშერის ტიპური მფლობელი ინგლისში ცოლიანია, 35 წელს ზევითაა, არ ჰყავს პატარა ბავშვები, რომლებიც მუდმივ ყურადღებასა და მფარველობას საჭიროებენ. თაიმშერის ყიდვის მოტივები განსხვავებულია. Ragatz Accociates კვლევების მონაცემებით, თაიმშერის მფლობელთა დაახლოებით 72%-მა საკლუბო დასვენების შეძენის ერთ-ერთ მთავარ მოტივად დასვენების ადგილის ცვლილების თავისუფალი არჩევანი დაასახელა. თაიმშერის ყიდვის სხვა მიზეზებს წარმოადგენს: აპარტამენტების კომფორტულობის მიმართ ნდობის მაღალი ვოტუმი (62%); მოცემულ კურორტზე დასვენების ტრადიცია (58%); ფულის ეკონომია დასვენებაზე დამატებითი ხარჯებისათვის (56%).<sup>1</sup>

დასვენების ფლობის კონცეფცია მფლობელს სთავაზობს უფლებას, დროის განსაზღვრული პერიოდის განმავლობაში, ყოველწლიურად ისარგებლოს ნომრით, აპარტამენტით ან საცხოვრებლის სხვა ტიპით. ისინი თავის მხრივ, წარმოადგენს ტურისტული

<sup>1</sup> RAGATZ ASSOCIATES is an international consulting and market research firm in the resort real estate industry. It was founded in 1974 by Dr. Richard Ragatz. <https://www.ragatzassociates.com/>

კომპლექსის (კლუბის) ნაწილს, მოწყობილს სხვადასხვა მომსახურების წარდგენისათვის. მყიდველი საწევროს უფლების მისაღებად, განსაზღვრულ თანხას იხდის დასვენების კლუბში. შესაბამისად, მას ყოველწლიურად შეაქვს საწევროები: კუთვნილი საკლუბო საკუთრების მომსახურებაზე (ადგილობრივი გადასახდელი), სხვა კლუბში დასვენების გაცვლისათვის.

გასაყიდი დროის პერიოდი ჩვეულებრივ კვირების მიხედვით, ინტერვალებით იანგარიშება და როგორც წესი, შეუძლებელია წელიწადში 51 კვირაზე მეტი აღმოჩნდეს.

აპარტამენტებში ჩასვლის დრო, რაც შემთხვევაში, იყოფა სეზონებად – წითელი, თეთრი და ლურჯი (სეზონი, სეზონთაშორისი პერიოდი და არასეზონი). ამგვარად იყიდება ინტერვალი, მოდული და სეზონი. ბოლო დროს კლუბში, წევრთა მაჩვენებლების ქულებით შეფასებამ ფართო გავრცელება ჰპოვა.

განთავსების საშუალებათა კეთილმოწყობა და მოდულთა მომები განსხვავდებიან:

- სტუდიო, ოთახი-ლუქსი (ორ ადგილზე) – T-0;
- ნომერი ერთი საძინებლითა და სასტუმრო ოთახით (ოთხ ადგილზე) – T-1;
- ნომერი ორი საძინებლითა და სასტუმრო ოთახით (ექვს ადგილზე) – T-2;
- ნომერი სამი საძინებლითა და სასტუმრო ოთახით (რვა ადგილზე) – T-3 და ა.შ.

განთავსების სპეციალურად ფორმირებული მოდულები ხშირად მოიცავენ ისეთ ელემენტებს, როგორებიცაა ტერასა, აივანი, აუზი, ჯაკუზი, ვიდეოსისტემები და ა.შ.; ასევე სამზარეულოები. ეს უკანასკნელი, როგორც წესი, დაკომპლექტებულია ჭურჭლის ნაკრებით, მაგივრებით, კომბაინებით, ელექტროლუმელებით, სარეცხი და ჭურჭლის სარეცხი მანქანებით და ა.შ.<sup>1</sup>

საკურორტო კომპლექსის ზომა თაიმშერულ კომპანიებში შეადგენს 50 ნომერს. კურორტები, განლაგებული ისეთ ადგილებში, რომლებიც წარმოადგენენ კლიენტისათვის უდიდეს ინტერესს, იყოფიან: მღვისპირა (ესპანეთი, პორტუგალია), საქალაქო (ლონდონი, პარიზი, ვენა), სამთო (ავსტრია), დასვენების თემა-

<sup>1</sup> RCI, COVID-19 Country Specific Information  
[https://www.rci.com/pre-rci-en\\_GB/discover-rci/rci-points.page](https://www.rci.com/pre-rci-en_GB/discover-rci/rci-points.page)

ტური პარკები (აშშ – ორლანდი, ფლორიდისა და კალიფორნიის შტატები, ესპანეთი ჩრდილო-აღმოსავლეთი). მოდულის საშუალო ფასი მერყეობს 6500-დან 9500 აშშ დოლარამდე. ასე, მაგ., ესპანეთში ორსადინებლიანი ნომრის საშუალო ფასი 7500 აშშ დოლარია, თუმცა სეზონზე საშუალო მაჩვენებელი შეადგენს 8000 აშშ დოლარს, სეზონთაშორის პერიოდში 5200 აშშ დოლარს, ხოლო არასეზონზე 3800 აშშ დოლარს.<sup>1</sup>

კურორტთა უმეტესობა ყიდის 50 ან 51 ინტერვალს (კვირას) წელიწადში. ევროპა წარმოადგენს დასვენების ყველაზე ხშირად მონახულებად რეგიონს. აქ ჩამოდის დაახლოებით ნახევარი მილიარდი ტურისტი. ჩამოსვლელთა ნახევარი მოდის დასავლეთ ევროპაზე, მხოლოდ 4% მოდის აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნებზე.

დასვენების ფლობის ინდუსტრია ფრაგმენტირებულია. მასში დიდ მოთამაშეებს წარმოადგენენ: პრომოუტერები (პროექტთა შემმუშავებლები); გაყიდვის სპეციალისტები; კურორტების მართვის კომპანიები; კომპანიები მომუშავე დასვენების ადგილების გაცვლაზე; ინტერვალების გადამყიდველი კომპანიები; ინდუსტრიაში მომუშავე აუცილებელი საჭიროების პროფესიონალები, ადვოკატების, აუდიტორებისა და კონსულტანტების ჩათვლით.

პრომოუტერთა ამოცანებს წარმოადგენს: კურორტების ადგილმდებარეობის არჩევა, დაფინანსების ორგანიზაცია, მფლობელთა ასოციაციების შექმნა, გაცვლის უზრუნველსაყოფად კომპანიებთან თანამშრომლობის ორგანიზება.

კურორტზე განთავსების სამსახური-პირველი ადგილია, რომელსაც ეწვევა კლიენტი. აქ უზრუნველყოფილია მფლობელთა და სტუმართა შეხვედრის ადგილი, ძირითადი დანიშნულების ადგილი იმ პოტენციური მყიდველებისათვის, რომლებიც სტუმრობენ კურორტს თაიმშერის შექმნის პირობებში. კურორტი შეიძლება გატანილ იქნას შიდა გაყიდვაზე, გარე ვაჭრობაზე და ორივე საშუალებით.<sup>2</sup>

თანამედროვე პერიოდში RCI – მსოფლიოში წამყვანი კომპანიაა დასვენების ფლობის გაცვლა-გამოცვლის ორგანიზაციისათვის. მას 64 ოფისი აქვს მსოფლიოს 32 ქვეყანაში და აქვეყნებს

<sup>1</sup>Timeshares in Europe

<https://www.sellmytimesharenow.com/destinations/europe-timeshare/>

<sup>2</sup>В.С.Сенин. Организация Международного Туризма. М. 1999.

---

---

მასალებს კლუბების წევრებისათვის 20 ენაზე. კომპანიის კლუბის წევრთა მაჩვენებელი 2.5 მლნ ოჯახს აღემატება.

RCI-ის საკურორტო ქსელი შედგება 3000 საკურორტო დესტინაციისაგან, მსოფლიოს 80 ქვეყანაში. კომპანიის ზრდის წინაპირობებს წარმოადგენს: თანამედროვე საინფორმაციო და კომპიუტერული ტექნოლოგიების უახლესი მიღწევების დანერგვა, წარმომადგენლობითი ქსელის გეოგრაფიის გაფართოება, კვალიფიციური პერსონალი.

კურორტის ხარისხის კონტროლის სისტემა დამოკიდებულია კლიენტებზე. თუკი ხარისხი RCI-ის მიერ დამტკიცებულ სტანდარტებზე დაბლაა, მაშინ ან შეაჩერებენ კურორტის RCI-ში წევრობას, ან იგი ჩაიხსნება გაცვლითი ქსელიდან. კურორტის დონის განსაზღვრის სისტემა ჯერ კიდევ 1991 წელს იქნა შემუშავებული, რომლის მიზანი ხარისხის გაუმჯობესების სტიმულირება იყო. პროგრამა მოიცავს ხარისხის 2 ტიპს: „ოქროს გვირგვინის კურორტი“ და „მაღალი დონის მომსახურების საერთაშორისო კლასის კურორტი“.

RCI-ში მოგზაურობამდე, კლიენტებს ურჩევენ შეამოწმონ ნებისმიერი რჩევა ტესტირების მოთხოვნების, მოგზაურობის შეზღუდვების ან Covid-19-თან დაკავშირებულ ადგილობრივ რეგულაციებთან დაკავშირებით, მათი დადასტურებული დანიშნულების ადგილიდან საერთაშორისო და შიდა მოგზაურობისთვის.<sup>1</sup>

საყოველთაოდ მიღებული დასვენების ფლობის სისტემის განსაზღვრა არ არსებობს. მეცნიერთა გარკვეული ნაწილი განიხილავს მას, როგორც დასვენების წინასწარ გადახდის საშუალებას, სხვების მოსაზრებით კი ეს ფაქტობრივად, უძრავი ქონების შეძენაა.

თაიმშერი არის ქონების თანამფლობელობის მოდელი, რომლის დროსაც მრავალი მყიდველი ფლობს მიწის ნაკვეთებს, ჩვეულებრივ ყოველკვირეულად, ერთ და იმავე საკუთრებაში. დროის განაწილების მოდელი შეიძლება გამოყენებულ იქნას მრავალი სახის უძრავი ქონებისათვის, როგორცაა კურორტები, კონდომინიუმები, ბინები და ბანაკები.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> RCI, COVID-19 Country Specific Information [https://www.rci.com/pre-rci-en\\_US/footer/travel-cancel-information.page?track1=Prelogin\\_Homepage&track2=C85\\_Tall\\_1Up&track3=cta:More\\_Information#travel](https://www.rci.com/pre-rci-en_US/footer/travel-cancel-information.page?track1=Prelogin_Homepage&track2=C85_Tall_1Up&track3=cta:More_Information#travel)

<sup>2</sup> Timeshare <https://www.investopedia.com/terms/t/timeshare.asp>

---

---

ყველაზე ზუსტი განმარტება ევროპარლამენტის დარგობრივი საბჭოს დოკუმენტის თავად სახელწოდებაში (94/47/EC. 26.12.1994)“ – „დირექტივა უძრავი ქონების საკუთრების უფლების შექმნის რეჟიმში მყიდველთა დაცვისათვის, კონტრაქტის ცალკეულ ასპექტებთან მიმართებაში“.<sup>1</sup>

დირექტივას შემოაქვს ისეთი ცნებები, როგორცაა: კონტრაქტები, რომელიც ეხება ერთი ან რამოდენიმე ობიექტის გამოყენების უფლების შექმნას დროის დანაყოფის რეჟიმში, დადებული მინიმუმ 3 წლით; მინიმალური მოვალეობები, რომლებიც გამყიდველებმა უნდა შეასრულონ მყიდველებთან მიმართებაში; მყიდველის უფლება, მიზეზთა ახსნის გარეშე შეცვალოს კონტრაქტი, ორივე მხარის ხელმოწერილი, 10 კალენდარული დღის განმავლობაში; ინფორმაცია კონტრაქტის შემადგენელზე და ამ ინფორმაციის გადაცემის უზრუნველყოფა. ასევე არანაკლებ მნიშვნელოვანია მთავარი ცნებები, როგორებიცაა – „გამყიდველი“, „მყიდველი“, „უძრავი საკუთრება“.

თუკი თაიმშერის ქვეშ ვიგულისხმებთ არა საკუთრების ყიდვა-გაყიდვას (უძრავი ქონების), არამედ დასვენების კლუბის წევრობის ყიდვა-გაყიდვას, მაშინ თაიმშერის კონტრაქტი ხვდება განსაზღვრებების ქვეშ „გაწეული მომსახურების მისაგებელი“ (სამაგიერო), ხოლო მინიმალური მოვალეობები წარმოადგენს ტურისტული პროდუქტის ყიდვა-გაყიდვის ხელშეკრულების განსაკუთრებულ პირობას.

მსოფლიოს რიგ ქვეყნებში არსებობს საკანონმდებლო და სამართლებრივი ნორმები, დაკავშირებული დასვენების ფლობის სისტემასთან. ასე მაგ., დიდ ბრიტანეთში დედოფალ ელიზაბეტ მეორის მიერ გამოცემული აქტი-თაიმშერზე (1992). „აქტი-კუნძულ მენის თაიმშერში გამოყენება დროის დანაწევრებული რეჟიმის შესაბამისად“; გერმანიის კანონები (1996), პორტუგალიის (1993) და სხვ. აშშ-ში არსებობს აქტი უძრავი ქონებისა და დასვენების ფლობის შესახებ 1983 წლიდან, 1993 და 1995 წწ. შესწორებებით. სპეციფიკური კანონმდებლობა არსებობს საფრანგეთში, საბერძნეთში,

<sup>1</sup> DIRECTIVE 94/47/EC OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND THE COUNCIL of 26 October 1994, Official Journal of the European Communities, No L 280/83 <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/f0b65b16-d91b-45ad-947b-8747617a73d9/language-en>

პორტუგალიაში, ევროპის წამყვან სახელმწიფოების დასვენების ფლობის სფეროებში უკვე დიდი ხანია განხორციელდა საკუთარი კანონმდებლობების ადაპტირება.

ჩვენს ქვეყანაში უკვე დიდი ხანია, რაც საკურორტო დაწესებულებებში შენდება სპეციალური განთავსების სისტემები, რომლებიც მფლობელებს სთავაზობს შექმნის შემთხვევაში კლიენტის სურვილისამებრ იმ პერიოდში, როცა არ სარგებლობს ბინით, გააქირაონ სხვა კლიენტებზე. ეს მომავალში თაიმშერის განვითარების ერთგვარი საფუძველია. ჩვენი სახელმწიფო ჯერ არ არის დაკავშირებული თაიმშერის საერთაშორისო ქსელთან, თუმცა ამის საკმაოდ მაღალი ინფრასტრუქტურული, ბუნებრივი და ადამიანური რესურსები გაგვაჩნია.

დასვენების ფლობის სისტემის თაიმშერის ჩამოყალიბება და განვითარება ხელს შეუწყობს ჩვენს ქვეყანაში მაღალანაზღაურებადი ობიექტებით მოსარგებლე ტურისტთა მაჩვენებლების ზრდას და ქვეყნის ეკონომიკის გაჯანსაღების ერთ-ერთ პრიორიტეტულ მიმართულებად გადაიქცევა.

#### გამოყენებული ლიტერატურა:

- Directive 94/47/Ec Of The European Parliament And The Council of 26 October 1994, Official Journal of the European Communities, No L 280/83 <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/f0b65b16-d91b-45ad-947b-8747617a73d9/language-en>
- Timeshare <https://www.investopedia.com/terms/t/timeshare.asp>
- RCI, COVID-19 Country Specific Information [https://www.rci.com/pre-rci-en\\_GB/discover-rci/rci-points.page](https://www.rci.com/pre-rci-en_GB/discover-rci/rci-points.page)
- RCI, COVID-19 Country Specific Information [https://www.rci.com/pre-rci-en\\_US/footer/travel-cancel-information.page?track1=Prelogin\\_Homepage&track2=C.85\\_Tall\\_1Up&track3=cta:More\\_Information#travel](https://www.rci.com/pre-rci-en_US/footer/travel-cancel-information.page?track1=Prelogin_Homepage&track2=C.85_Tall_1Up&track3=cta:More_Information#travel)
- Timeshares in Europe <https://www.sellmytimesharenow.com/destinations/europe-timeshare/>
- RAGATZ ASSOCIATES is an international consulting and market research firm in the resort real estate industry. It was founded in 1974 by Dr. Richard Ragatz. <https://www.ragatzassociates.com/>
- В.С.Сенин. Организация Международного Туризма. М. 1999

**Malkhaz Gvinjilia,**  
Shota Rustaveli Theatre and Film Georgian State University,  
Profesor  
**Maya Gvinjilia,**  
Georgian National University-SEU,  
Assoc. Profesor

## **TIMESHER AS A SYSTEM OF POSSESSION OF LEISURE AND ITS ROLE IN THE TOURISM INDUSTRY**

### Summary

Vacation ownership is the fastest growing sector in the global travel business. The vacation ownership system and its varieties – timer and club vacation in hotels – is one of the means of renting high-quality housing for a certain period of time.

The concept of vacation ownership offers homeowners the right to use a room, apartment, or other type of housing each year for a specified period of time. They, in turn, are part of a tourist complex (club) designed to provide various services. The buyer pays a certain amount to the leisure club in order to receive the membership fee. Accordingly, he subscribes annually to: club property services (local fees); For leisure time exchange at another club.

The vacation ownership industry is fragmented. Major players in it: promoters (project developers); Sales specialists; Resort Management Companies; Companies working on the exchange of places of rest; Intermediate Resellers; Industry-specific professionals including lawyers, auditors and consultants.

Tasks of the promoters: choosing the location of the resorts, organizing financing, creating associations of owners, organizing cooperation with companies to ensure exchange.

The creation and development of a vacation ownership timer system will increase the number of tourists using high-paying facilities in our country, and will become one of the priority areas for the country's economic recovery.