

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТАЙМШЕРУ

LEGAL REGULATION OF TIMESHARE

Бондарчук Н.В.,

*кандидат юридичних наук, доцент,
доцент кафедри правознавства*

Житомирського національного агроекологічного університету

Сторожук К.І.,

студентка

Житомирського національного агроекологічного університету

Стаття присвячена розкриттю значення та місця таймеру в міжнародному туристичному бізнесі. У роботі проведено аналіз особливостей системи володіння відпочинком (таймшеру). У статті автори обґрунтовують висновки щодо доповнення вітчизняного законодавства нормами «таймшерингу».

Ключові слова: туристично-рекреаційна сфера, клубний відпочинок, таймшер, управлінські підходи, сертифікат, бали.

Статья посвящена раскрытию значения и места таймера в международном туристическом бизнесе. В работе проведен анализ особенностей системы владения отдыхом (таймшера). В статье авторы обосновывают выводы относительно дополнения отечественного законодательства нормам «таймшеринга».

Ключевые слова: туристско-рекреационная сфера, клубный отдых, таймшер, управленческие подходы, сертификат, баллы.

The article is devoted to the disclosure of the significance and place in the international tourism business of the timeshare. The paper analyzes and peculiarities system of possession of rest (timeshare). In the article the authors substantiates the conclusions regarding the addition of domestic legislation to the rules of «time-sharing».

Key words: tourist-recreational sphere, club rest, time-manager, managerial approaches, certificate, points.

Постановка проблеми. Удосконалення управління туристично-рекреаційною сферою пов'язане з можливостями та перспективами її розвитку в Україні. Туризм є важливою сферою світової економіки, динамічною галуззю народного господарства багатьох країн та передумовою ефективною регіональної економіки.

Стан опрацювання. У сучасній науковій літературі як стратегічний зовнішньоекономічний вектор України розглядають співпрацю на міжнародному рівні з розвиненими країнами через значний експортно-імпортний потенціал, виведення

вітчизняних товарів та послуг на потужні, вимогливі та досить жорсткі сучасні ринки. Конкуренція на таких ринках змусить наших підприємців вдосконалювати товари і послуги, сервіс, дизайн і маркетинг. Це забезпечить якісно новий рівень виробництва товарів та надання послуг з огляду на витрати.

Дане питання досліджували українські вчені М.П. Мальська, В.В. Худо, Г.Я. Круль, В.І. Цибух, І.М. Школа [1, ст. 95].

Метою статті є розкриття значення, сутності та особливостей новітнього напрямку міжнародного туристич-

ного бізнесу – системи володіння відпочинком (таймшеру).

Виклад основного матеріалу. Вперше ідея таймшеру виникла в Німеччині, а в 60-х рр. ХХ ст. набула розповсюдження в цілому по країнах Європи та США.

Основним актом, що регулює відносини таймшеру, є Директива Європейського Союзу № 94/47/СЕ, прийнята 24 жовтня 1994 р. Цей нормативно-правовий акт регулює відносини між споживачами і професійними учасниками таймшер-ринку та має обов'язкову юридичну силу у всіх країнах ЄС [2].

Дослівно поняття таймшеру означає: time – час, share – поділ, відповідно, таймшер – поділ часу. У зарубіжній літературі можна зустріти терміни «таймшер», «володіння відпочинком» та «клубний відпочинок». Згідно з даними Всесвітньої туристичної організації таймшер відноситься до колективних засобів розміщення та визначається як «власні оселі, які орендують на основі чергування».

Суть його є доволі простою, оскільки компанія, яка хотіла побудувати готель, робила це за рахунок інвесторів, якими могли бути як фізичні, так і юридичні особи. Вкладаючи кошти в будівництво, вони ставали співвласниками одного з номерів готелю або курорту. Час володіння номером розділений на 52 періоди, що дорівнюють кількості тижнів на рік.

Традиційно мінімальною одиницею для покупки є один тиждень. Максимум не обмежений, можна купити хоч весь рік. Вартість внеску залежить як від розташування номеру, так і від пори року. Тиждень у «високий сезон» обійдеться дорожче, ніж у «низький». Дату відпочинку можна вибирати відразу, або ж залишити її «плаваючою», вказавши лише сезон. У такому випадку потрібно завчасно бронювати номер на потрібні числа.

Таймшер створюється фірмою, яка спеціалізується на нерухомості. Така фірма вкладає позичені кошти в будівництво чи реконструкцію об'єктів нерухомості типу готелів. Дана структура створює клуб – некомерційну організацію, яка об'єднує учасників, тобто співвласників нерухомості, які вносять початкові внески. Розмір цього внеску значно менший, ніж ціна приміщення, тому що об'єкт передається декільком власникам, які експлуатують його по черзі згідно з умовами членства в клубі [3, ст. 69].

Договір на купівлю таймшеру є обов'язковим, він укладається на двох мовах – мові держави, де проживає покупець, і мові держави, де розташована власність. У договорі повинні зазначатися всі майнові умови, способи та порядок його розірвання, а також час, протягом якого споживач має право розірвати договір в односторонньому порядку без пояснення причин [4, ст. 342]. Для забезпечення прав клієнта встановлена можливість у 14-денний строк після укладення договору розірвати його без пояснення причин і повернути собі сплачені кошти.

Договір повинен включати такі умови:

- 1) відомості про продавця, його реквізити, а також найменування й інші відомості про власника нерухомості;
- 2) конкретні умови реалізації контракту на території держави, де розташоване нерухоме майно;
- 3) чіткий опис майна, включаючи дозвіл на будівництво, і відомості про компетентні органи влади, які видали цей дозвіл;
- 4) перелік комунальних послуг, до яких покупець матиме доступ та умови такого доступу;
- 5) принципи організації технічного обслуговування та керування нерухомим майном;
- 6) чіткі відомості про період, протягом якого споживач може використовувати дану власність;
- 7) вартість, яку потрібно сплатити покупцеві, аби одержати можливість здійснювати права, надані договором;
- 8) суми експлуатаційних внесків за користування комунальними послугами;
- 9) додаткові адміністративні витрати;

10) положення, відповідно до якого покупець не тягне за собою ніяких додаткових зобов'язань, витрат і платежів;

11) можливість участі в системі обміну або перепродажу права, наданого договором;

12) інформацію про право розірвання;

13) дату та місце підписання договору кожною зі сторін.

Однією з особливостей таймшеру є можливість його обміняти чи продати. Для цього створюються та функціонують спеціальні біржі, агентства, які здійснюють свою діяльність на комерційній основі. Йдеться насамперед про продаж чи обмін таймшерів, які забезпечують право на відпочинок на одному курорті.

Однак сам таймшер не належить до категорії цінних паперів, а реклама чи продаж під виглядом здійснення інвестицій у цінні папери є кримінально караним діянням.

Таймшер класифікують залежно від сезону, а також від кількості зірок, на який особа його купує. Для кожної держави, зрозуміло, попит на той чи інший сезон є різним, тому їх поділяють на:

1) червоний – найпопулярніший період часу, який користується найбільшим попитом;

2) зелений – міжсезонний період;

3) синій – сезон з найнижчим попитом.

Таймшер користується системою балів, відповідно до якої всі об'єкти мають свою вартість, визначену в балах [5].

Використання системи балів є досконалішим, оскільки особа купує певні бали (умовні одиниці), використання яких є більш гнучким (ліпші можливості сезонних, групових скидок, вибору не «стандартної тривалості» (7/14 днів), а довільної (наприклад 3/10) тощо). Відповідно, всі об'єкти мають свою вартість, визначену в балах. В обох випадках покупець вносить визначену в договорі суму коштів, а отримує право користування. Чим більше в компанії (клуба) нерухомості, тим ефективніша така система, оскільки навіть при незначній кількості балів особа за необхідності може розділити свій відпочинок на декілька частин.

Історія розвитку таймшеру на пострадянському просторі почалася в «бухливі» 90-ті, коли основним принципом ведення бізнесу було «мінімальні вклади, побільше урвати». Наслідком цього стало невдоволення людей, які, скориставшись послугами подібних горе-посередників, переплачували в кілька разів більше реальної вартості номеру.

Відсутність в українському законодавстві норм, які регулювали б питання таймшеру, суттєво ускладнює життя українцям, які хочуть скористатися всіма перевагами такого виду відпочинку та бізнесу. По суті, таймшер, відповідно до вітчизняного законодавства, не вважається туризмом, а отже, не підлягає ліцензуванню діяльності тур-агентів [6, ст. 5].

До однієї з найважливіших проблем таймшеру в Україні відносять нормативно-правове регулювання даної діяльності в державі. Сертифікат, що посвідчує участь особи у таймшер-клубі, не відноситься до цінних паперів, і за умов виникнення проблемних ситуацій у судовому порядку дуже важко відстояти своє право на повернення коштів, компенсації тощо [7, ст. 64].

Оскільки правова природа таймшеру є неоднорідною і складною, особам, які не мають юридичної освіти, дуже нелегко розібратися з усіма деталями, саме тому і потрібні чіткі імперативні вимоги щодо укладення даного договору, а також чіткі норми матеріального права, які належним чином врегулювали б відносини.

На даному етапі єдиним доступним для громадян України варіантом участі у відносинах таймшеру є набуття даного права за умовами та нормами іноземної держави. У договорі має міститися відсилання до нормативних актів держави, в якій зареєстрований чи здійснює свою діяльність туроператор.

У випадку розбіжностей сторін спір буде вирішуватися в державі, якій підпорядковані дані правовідносини. Враховуючи великий туристичний потенціал України, значною втраченою є відсутність належного врегулювання відносин таймшеру [8].

На світовому ринку, попри стабільне зменшення масової частки класичного туризму в індустрії відпочинку, таймшер набирає дедалі більших обертів і вже виділився в окрему туристичну сферу, яка постійно приносить значні надходження до бюджетів держав [9, ст. 245].

Висновки. Із зростанням добробуту населення та розвитку міжнародного туристичного бізнесу 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, яку поступово (щорічно) споживаєш.

З розвитком туризму та зі зростанням доходів громадян в Україні поступово з'являється попит на таку послугу. Отже, фахівцям туристичної галузі України слід вже сьогодні мати сучасні знання з «таймшерингу». Також, на нашу думку, варто доповнити наше законодавство нормами, які б чітко прописували і регулювали відносини таймшеру, права та обов'язки учасників правовідносин. Перспективи подальших досліджень пов'язані з конкретними фінансовими результатами та особливостями управління використанням ресурсів систем клубного відпочинку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Портер М. Международная конкуренция, конкурентные преимущества стран / М. Портер. – М., 1993. – С. 95.
2. DIRECTIVE 2008/122/EC OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 14 January 2009 on the protection of consumers in respect of certain aspects of timeshare, long-term holiday product, resale and exchange contracts [Electronic Resource]. – Mode of access : <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:033:000:0030:EN:PDF>. – Date of access : 20.03.2014.
3. Глобальне управління 2025: вирішальний момент / Пер. з англ. Г. Лелів. – Львів : Літопис, 2011. – 120 с.
4. Мальська М.П., Худо В.В. Туристичний бізнес: теорія та практика: навч. посіб. / М.П. Мальська. – Центр учбової літератури, 2007. – 424 с.
5. Черняк О.Ю. Проблеми правового регулювання таймшеру / О.Ю. Черняк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ppip/2010_9/Chernjak.pdf.
6. Ткаченко Т. Стратегія розвитку підприємств туризму в Україні / Т. Ткаченко // Вісник КНТЕУ. – 2006. – № 1. – С. 16.
7. Свида І.В. Сучасний стан, актуальні проблеми та перспективи розвитку вітчизняного ринку туристичних послуг / І.В. Свида // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2009. – № 28(3). – С. 64–69.
8. Коpecь Г.Р., Сергатиюк А.А. Клубний відпочинок у туризмі України / Г.Р. Коpecь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Ekonomika/2011_698/09.pdf.
9. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, А.С. Гальчинський та ін. – К. : Либідь, 2002. – 470 с.