

**ХМЕЛЬНИЦЬКА ОБЛАСНА РАДА  
ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ УПРАВЛІННЯ ТА ПРАВА  
ІМЕНІ ЛЕОНІДА ЮЗЬКОВА**

Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису

**МУЗИКА Максим Васильович**

УДК 347.441: 341.9.019

**ДИСЕРТАЦІЯ  
ДОГОВІР ТАЙМШЕРУ В ЦИВІЛЬНОМУ ПРАВІ**

Спеціальність 081 Право  
Галузь знань 08 Право

Подається на здобуття ступеня доктора філософії

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело  
\_\_\_\_\_ М.В. Музика

Наукова керівниця:  
**ЧЕРНЯК Олена Юріївна,**  
кандидатка юридичних наук,  
професорка

Хмельницький – 2023

## АНОТАЦІЯ

*Музика М.В. Договір таймшеру в цивільному праві.* – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття ступеня доктора філософії за спеціальністю 081 Право. – Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова Хмельницької обласної ради, Хмельницький, 2023.

У дисертації сформульовано концептуально нові теоретико-практичні положення, спрямовані на обґрунтування доцільності правового регулювання договорів таймшеру в правовій системі України.

Запропоновано визначити таймшерні відносини як майнові та немайнові відносини, засновані на договірних засадах, спрямовані на задоволення духовних та інших потреб, майнових потреб споживача, пов'язані із періодичним користуванням майном з метою відпочинку.

Досліджено причини та наслідки запровадження правового регулювання таймшерних відносин на рівні ЄС, зокрема Директивою 94/47/ЕС від 26.10.194 року та Директивою 2008/122/ЕС від 14 січня 2009 року. Для забезпечення узгодженості в законах держав-членів Директива 2008/122/ЕС ґрунтується на принципі максимального узгодження, коли держави-члени не можуть підтримувати або вводити у своє національне законодавство положення, що відрізняються від положень, викладених у Директиві, включаючи більш жорсткі положення, якщо інше не передбачено самою Директивою, що має забезпечити однаковий рівень захисту прав споживачів у всіх державах-членах ЄС. Там, де немає узгоджених положень, держави-члени можуть вільно підтримувати або вводити певні положення.

Зроблено висновок, що одномоментне прийняття єдиного окремого акту у цій сфері можливо і дало б найкращі результати, але зважаючи на фактичну відсутність досвіду ведення бізнесу у цій сфері і нерозуміння пристосованості різних форм таймшеру для реалій національної сфери

туризму, все ж може лише нашкодити та відтягнути процес легалізації цих відносин, тому, на нашу думку, такий процес має відбуватись поступово із внесенням часткових змін в законодавство про захист прав споживач та туризм.

В результаті проведеного дослідження відмежовано договори таймшеру від договорів найму (оренди), договорів на розміщення в готелях, договорів про довгострокові відпочинкові пропозиції (продукти), інвестиційних договорів.

Встановлено такі особливі ознаки договорів таймшеру: строковість; оплатність; об'єктом права користування може бути як рухоме, так і нерухоме майно; особливий суб'єктний склад.

Систему договорів таймшеру запропоновано виділяти за такими класифікаційними критеріями: 1) *за правовим режимом майна*: а) таймшер, заснований на строковій власності; б) таймшер, заснований на строковому володінні; 2) *за схемою користування*: а) таймінгові (часові): фіксовані; плаваючі (плаваючі з відкритою датою, плаваючі з відкритим місцем, плаваючі з відкритою датою і місцем); ротаційні; б) поінтові (бальні); 3) *за призначенням*: а) основні; б) супутні; в) правоприпиняючі.

Проаналізовано такі правові режими майна: строкове володіння, інтервальне володіння, обмежене володіння (право користування (ліцензія, оренда), узуфрукт та загальне користування, квазівласність.

Обґрунтовано доцільність правового регулювання узуфрукту в рекодифікованому цивільному законодавстві України, із визначенням правового режиму такого права на речі, наслідками його встановлення.

У дисертації досліджено суб'єктний склад учасників договірних відносин з таймшеру. Учасниками договірних відносин з таймшеру визнано продавця (трейдера) (що включає в себе широке тлумачення і складається із забудовників (девелоперів), компаній, що надають послуги з продажу обміну та перепродажу таймшеру, управляючих компаній, асоціацій,

клубів, що розпоряджаються проєктом таймшеру) та покупця (споживача, власника таймшеру)

Таймшерним агентом визначено юридичну особу, створену згідно із законодавством України, а також фізичну особу – суб'єкта підприємницької діяльності, які здійснюють посередницьку діяльність з реалізації таймшерного продукту, а також посередницьку діяльність щодо реалізації характерних та супутніх послуг.

Доведено необхідність запровадження вимог до мови договору таймшеру та поширення переддоговірної та договірної інформації про таймшер. Враховуючи, що договори таймшеру є в переважній більшості договорами, що визнаються міжнародними приватними, коли суб'єкти мають різне місцезнаходження або ж об'єкт договору знаходиться в іншій та/або третій країні, доведено доцільність викладення інформації про договір таймшеру мовою потенційного покупця або ж мовою однієї із країн ЄС, що надасть можливість національним продавцям за договорами таймшеру розширити коло потенційних клієнтів з виходом на міжнародний ринок.

Вимоги щодо переддоговірної інформації визнано фундаментальним елементом захисту споживачів у галузі таймшеру. Однією з оптимальних характеристик ефективного законодавства про таймшер визначено надання споживачам за договорами таймшеру письмової точної та вичерпної інформації на папері чи іншому довговічному носієві, яка є легкодоступною для споживача, викладеною зрозумілою мовою як на переддоговірній, так і на договірній стадії таймшеру. Крім того, законодавство має передбачати, що вся інформація, яка надається потенційним споживачам на переддоговірній стадії, є невід'ємною частиною договору таймшеру. Вказане має на меті забезпечити відповідальність трейдерів за надання правильної та точної інформації потенційним споживачам.

З метою розширення повноважень споживача в управлінні таймшеру, обґрунтовано доцільність виокремлення права споживача та участь в

управлінні таймшером, в тому числі шляхом створення колегіального органу, який представлятиме всіх власників таймшеру в проєкті, які набувають права власності або користування на одиницю таймшеру.

Обґрунтовано доцільність законодавчого визначення таких підстав розірвання договору таймшеру як домовленість між сторонами та істотне невиконання умов договору однією із сторін.

Доведено необхідність деталізації інформації про витрати за договором таймшеру, що включатимуть в себе: точний і відповідний опис усіх витрат, пов'язаних з договором таймшеру; як ці витрати будуть розподілені між споживачами; спосіб та строки збільшення витрат; метод розрахунку суми зборів, пов'язаних із володінням майном, обов'язкових законодавчих платежів (наприклад, податки та збори) та адміністративних витрат (наприклад, управління, технічне обслуговування та ремонт); якщо таке має місце, то інформація про обтяження майна за договором та вартість такого обтяження.

Характеристика особливостей захисту прав споживачів за договорами таймшеру дала можливість довести доцільність поширення на відносини із таймшеру вимог міжнародного приватного права, що стосуються особливостей вибору юрисдикції та застосовного права, які виникають із відносин за споживчими договорами.

Обґрунтовано можливість надання персональним даним споживача, які поширюються у таймшерних відносинах ознак вартісного еквіваленту, що може бути зарахованим до ціни таймшеру та інших платежів, передбачених у договорі.

Акцентовано увагу на необхідності передбачити можливість судового та позасудового захисту прав споживачів за договорами таймшеру професійними громадськими об'єднаннями, які братимуть участь, в тому числі, в процесі удосконалення національного законодавства і реагуванні на оновлені вимоги в праві ЄС у досліджуваній сфері.

Обґрунтовано низку пропозицій щодо вдосконалення чинного цивільного законодавства України у сфері договорів таймшеру.

**Ключові слова:** таймшер, цивільний договір, адаптація законодавства, свобода договору, продавець, покупець, споживач, трейдер, девелопер, управляюча компанія, право володіння, право ЄС, захист прав споживачів, договірне право, рекодифікація.

## SUMMARY

**Muzyka M. Timeshare contract in civil law.** – Qualifying scientific work on the rights of the manuscript.

The dissertation on competition of a scientific degree of the Doctor of Philosophy on a specialty 081 Law. – Leonid Yuzkov Khmelnytskyi University of Management and Law of the Khmelnytskyi Regional Council, Khmelnytskyi, 2021.

In the dissertation, the author formulated conceptually new theoretical and practical provisions aimed at justifying the expediency of legal regulation of timeshare contracts in the legal system of Ukraine.

The author proposed to define timeshare relations as property and non-property relations, based on contractual principles, aimed at satisfying spiritual and other needs, property needs of the consumer, associated with periodic use of property for the purpose of recreation.

The author investigated the reasons and consequences of the introduction of legal regulation of timeshare relations at the EU level, in particular Directive 94/47/EC dated 26.10.194 and Directive 2008/122/EC dated January 14, 2009. In order to ensure consistency in the laws of the Member States, Directive 2008/122/EC is based on the principle of maximum harmonization, whereby

Member States cannot maintain or introduce into their national law provisions that differ from those laid down in the Directive, including stricter provisions, if otherwise, the Directive itself, which should ensure the same level of consumer rights protection in all EU member states, does not provide otherwise. Where there are no agreed provisions, Member States are free to maintain or introduce certain provisions.

The author concludes that the one-time adoption of a single separate act in this area is possible and would give the best results, but given the actual lack of business experience in this area and lack of understanding of the suitability of various forms of timeshare for the realities of the national tourism sector, it can only harm and delay the process of legalizing these relations, therefore, in our opinion, such a process should take place gradually with the introduction of partial changes in the legislation on the protection of consumer rights and tourism.

As a result of the research, the author distinguished timeshare contracts from employment contracts (lease), contracts for accommodation in hotels, contracts on long-term vacation offers (products), investment contracts.

The author established the following special characteristics of timeshare contracts: term; solvency; the object of the right of use can be both movable and immovable property; special subject composition.

The author proposes to distinguish the system of timeshare contracts according to the following classification criteria: 1) according to the legal regime of the property: a) timeshare based on fixed-term ownership; b) timeshare based on fixed-term ownership; 2) according to the scheme of use: a) timing (temporary): fixed; floating (floating with an open date, floating with an open place, floating with an open date and place); rotary; b) points (ballrooms); 3) by appointment: a) basic; b) accompanying; c) terminating rights.

The author analyzed the following legal regimes of property: fixed ownership, interval ownership, limited ownership (right of use (license, lease), usufruct and common use, quasi-ownership).

The author substantiated the expediency of the legal regulation of usufruct in the recodified civil legislation of Ukraine, with the definition of the legal regime of such a right to things, the consequences of its establishment.

In the dissertation, the author investigated the subject composition of participants in timeshare contractual relations. The author recognizes the seller (trader) as participants in timeshare contractual relations (which includes a broad interpretation and consists of builders (developers), companies that provide timeshare exchange and resale services, management companies, associations, clubs managing the timeshare project) and the buyer (consumer, timeshare owner).

The author defines a timeshare agent as a legal entity created in accordance with the legislation of Ukraine, as well as a natural person – a subject of entrepreneurial activity, which carries out intermediary activities for the sale of a timeshare product, as well as intermediary activities for the implementation of characteristic and related services.

The author proved the need to introduce requirements for the language of the timeshare contract and to distribute pre-contractual and contractual information about timeshare. Taking into account that the majority of timeshare contracts are contracts recognized as international private, when the subjects have different locations or the object of the contract is located in another and/or third country, the expediency of presenting information about the timeshare contract in the language of the potential buyer or in the language of one of the EU countries, which will enable national sellers under timeshare contracts to expand the circle of potential customers with access to the international market.

The author proved the need to introduce requirements for the language of the timeshare contract and to distribute pre-contractual and contractual information about timeshare. Taking into account that the majority of timeshare contracts are contracts recognized as international private, when the subjects have different locations or the object of the contract is in another and/or third country, the author proves the feasibility of presenting information about the timeshare

contract in the language of the potential buyer or in the same language of one of the EU countries, which will enable national sellers under timeshare contracts to expand the circle of potential customers with access to the international market.

The author recognizes the requirements for pre-contractual information as a fundamental element of consumer protection in the timeshare industry. The author defines one of the optimal characteristics of effective timeshare legislation as providing consumers with timeshare contracts with written, accurate and comprehensive information on paper or another durable medium that is easily accessible to the consumer, presented in understandable language both at the pre-contractual and contractual stages of the timeshare. In addition, the legislation should provide that all information provided to potential consumers at the pre-contractual stage is an integral part of the timeshare contract. This is intended to ensure the responsibility of traders to provide correct and accurate information to potential consumers.

To expand the powers of the consumer in timeshare management, the author justifies the expediency of separating the right of the consumer and participation in timeshare management, including through the creation of a collegial body that will represent all timeshare owners in the project who acquire the right to own or use a timeshare unit.

The author substantiates the expediency of the legislative definition of such grounds for terminating the timeshare agreement as an agreement between the parties and a significant non-fulfillment of the terms of the agreement by one of the parties.

The author proves the need for detailed information about costs under the timeshare contract, which will include: an accurate and appropriate description of all costs related to the timeshare contract; how these costs will be distributed among consumers; the method and terms of increasing costs; the method of calculating the amount of property charges, statutory charges (eg taxes and fees) and administrative costs (eg management, maintenance and repairs); if this is the

case, then information about the encumbrance of the property under the contract and the value of such encumbrance.

The characteristics of the features of the protection of consumer rights under timeshare contracts made it possible to prove the expediency of extending to timeshare relationships the requirements of international private law relating to the specifics of the choice of jurisdiction and applicable law arising from relationships under consumer contracts.

The author substantiates the possibility of providing the personal data of the consumer, which are shared in timeshare relations, with signs of a value equivalent, which can be included in the price of the timeshare and other payments provided for in the contract.

The author emphasizes the need to provide for the possibility of judicial and extrajudicial protection of consumer rights under timeshare contracts by professional public associations that will participate, including, in the process of improving national legislation and responding to updated requirements in EU law in the researched area.

In the work, the author substantiates several proposals for improving the current civil legislation of Ukraine in the field of timeshare contracts.

**Key words:** *timeshare, civil contract, adaptation of legislation, freedom of contract, seller, buyer, consumer, trader, developer, management company, right of ownership, EU law, protection of consumer rights, contract law, recodification.*

## СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

1. Музика М.В. Правова природа договору таймшеру. *Juris Europensis Scientia*. 2023. № 2. С. 15-19. URL: [http://jes.nuoua.od.ua/archive/2\\_2023/3.pdf/](http://jes.nuoua.od.ua/archive/2_2023/3.pdf/)
2. Черняк О.Ю., Музика М.В. Договір таймшеру в контексті рекодифікації цивільного законодавства України. *Право та державне управління*. 2023. № 2. С. 25-30. URL: [http://www.pdu-journal.kpu.zp.ua/archive/2\\_2023/3.pdf](http://www.pdu-journal.kpu.zp.ua/archive/2_2023/3.pdf)
3. Музика М. В. Проблеми правового регулювання захисту прав споживачів за договорами таймшеру за законодавством України та ЄС. *Інтернаука. Серія: "Юридичні науки"*. 2023. № 6. URL: <https://doi.org/10.25313/2520-2308-2023-6-8994>
4. Музика М.В. Проблеми правового режиму майна за договорами таймшеру. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2023. № 6. С. 151-154. URL: [http://www.lsej.org.ua/6\\_2023/32.pdf](http://www.lsej.org.ua/6_2023/32.pdf)
5. Музика М. Зміст таймшерних договорів: питання удосконалення правового регулювання *Правові, управлінські та економічні засади розбудови європейських цінностей в Україні: збірник тез Міжнародної науково-практичної конференції* (м.Хмельницький, 22 травня 2022 року). Хмельницький : Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова, 2022. С. 42-44.
6. Музика М.В. Особливості цивільно-правових відносин з таймшеру. Традиції та інновації розвитку приватного права в Україні: освітній вимір [електронний ресурс] : Матеріали XII всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Полтава, 8 червня 2023 року) / Редколегія Г. В. Лаврик, О. О. Кульчій. – Полтава : Пует, 2023. С. 34-35.
7. Музика М.В. Особливості правового регулювання договору таймшеру в ЄС. *Економіка, облік, фінанси, управління і право: теоретичні підходи та практичні аспекти розвитку: збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції* (Житомир, 15 червня 2023 р.). Житомир : ЦФЕНД, 2023. С. 53-55.
8. Музика М.В. *Захист прав споживачів за договорами таймшеру в ЄС. «Світ наукових досліджень. Випуск 20»*: матеріали Міжнародної мультидисциплінарної наукової інтернет-конференції, (м. Тернопіль, Україна – м. Переворськ, Польща, 20-21 червня 2023 р.) / [ редкол. : О. Патряк та ін. ] ; ГО “Наукова спільнота”; WSSG w Przeworsku. Тернопіль: ФО-П Шпак В.Б. С. 119-120

## ЗМІСТ

|                                                                              |            |
|------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>ВСТУП .....</b>                                                           | <b>13</b>  |
| <b>РОЗДІЛ 1. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ ПРО ДОГОВІРНІ ВІДНОСИНИ З ТАЙМШЕРУ .....</b> | <b>23</b>  |
| <b>1.1. Таймшерні відносини в системі надання туристичних послуг.....</b>    | <b>23</b>  |
| <b>1.2. Правова природа та система договорів таймшеру.....</b>               | <b>44</b>  |
| 1.2.1. Поняття договору таймшеру .....                                       | 44         |
| 1.2.2. Відмежування договору таймшеру від суміжних категорій .....           | 58         |
| 1.2.3. Система договорів таймшеру.....                                       | 66         |
| <b>1.3. Правовий режим майна за договорами таймшеру.....</b>                 | <b>72</b>  |
| <b>Висновки до розділу 1.....</b>                                            | <b>91</b>  |
| <b>РОЗДІЛ 2. ПРАВОВА ХАРАКТЕРИСТИКА ТА ДИНАМІКА ДОГОВОРУ ТАЙМШЕРУ .....</b>  | <b>97</b>  |
| <b>2.1. Учасники договірних відносин з таймшеру.....</b>                     | <b>97</b>  |
| 2.1.1. Продавець (трейдер) як учасник договірних відносин з таймшеру .....   | 97         |
| 2.1.2. Споживач (власник таймшеру) як учасник таймшерних відносин.....       | 115        |
| <b>2.2. Динаміка договору таймшеру.....</b>                                  | <b>121</b> |
| 2.2.1. Особливості укладення договорів таймшеру .....                        | 121        |
| 2.2.2. Вимоги до виконання договорів таймшеру.....                           | 134        |
| 2.2.3. Особливості припинення договорів таймшеру .....                       | 142        |
| <b>2.3. Захист прав споживачів за договорами таймшеру.....</b>               | <b>149</b> |
| <b>Висновки до розділу 2.....</b>                                            | <b>182</b> |
| <b>ВИСНОВКИ .....</b>                                                        | <b>188</b> |
| <b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....</b>                                       | <b>196</b> |
| <b>ДОДАТКИ .....</b>                                                         | <b>220</b> |

## ВСТУП

**Обґрунтування вибору теми дослідження.** Індустрія таймшеру – це бізнес, що бурхливо розвивається в світі, починаючи з 1960-х років. Щорічний обсяг продажів за таймшерними системами перевищує 10,5 млрд. дол. США та налічує 5 669 курортів по всьому світу. За оцінками експертів у 2019 році в усьому світі налічувалось 540 000 штатних робочих місць у сфері таймшеру [120].

Згідно з останніми дослідженнями за 2023 рік, очікуваним є приріст глобального ринку власності за системою таймшеру до 28 900 млн. дол. США до 2028 року, а середній річний темп зростання становитиме 7,6% протягом прогнозованого періоду [126].

Звичайно, світова пандемія COVID-19 дещо призупинила розвиток цієї туристичної сфери, однак, починаючи з 2022 року відчутним є приріст будівництва нових таймшерних курортів та збільшення зацікавленості у придбанні або ж користуванні такими курортами серед споживачів.

Поняття таймшеру є загальним терміном, який охоплює широкий спектр моделей, згідно з якими покупець отримує виключне право володіння та користування певною власністю протягом визначеного періоду щороку. Обсяг прав та обов'язків споживача в такому випадку залежить від конкретної схеми, за якою укладено договір та видом (формулою) відпочинку. На сьогодні індустрія таймшеру продовжує розвиватися, оскільки на ринку з'являються нові продукти відпочинку. Відповідно законодавче регулювання договорів таймшеру є важливим, оскільки туризм сприяє зростанню економіки. Однак досить часто власники таймшеру в усьому світі стикаються з проблемами, пов'язаними з виконанням та припиненням таких договорів, що супроводжуються зловживаннями маркетинговою та діловою практикою девелоперів, закладенням в договорах несправедливих умов, в тому числі, що стосуються строків відпочинку та чинності договору в цілому, наслідків відсутності житла в

бажаний час, постійно зростаючими витратами на технічне обслуговування таких об'єктів або ж запровадження неузгоджених членських внесків. У зв'язку із чим існує потреба стримувати таку практику та належним чином захищати права споживачів, які укладають договори таймшеру. Вирішення цих питань вимагає вдосконалення законодавства з урахуванням сучасних договірних відносин у сфері туристичних послуг і приведення його у відповідність до норм та стандартів, запроваджених в ЄС, особливо в контексті наближення правопорядків України та ЄС.

За останні декілька років в Україні на різних стадіях реалізації перебувають понад 15 апарт-готелів, хоча до цього за 25 років було реалізовано лише три проєкти. Такі апарт-готелі продають номери та апартаменти з інвестиційною метою та гарантують власникам таких номерів системний якісний відпочинок, поєднаний з отриманням прибутків від вкладеного капіталу.

Переважну більшість часу існування індустрії таймшеру цей напрямок туризму вивчався здебільшого з економічної точки зору як інститут менеджменту та гостинності. Проте, зважаючи на системне збільшення таймшерних курортів в світі, в різних країнах почали напрацьовувати спеціальне законодавство для регулювання цієї сфери. В тому числі, окремі положення за договорами таймшеру врегульовано на рівні ЄС, однак варто вказати, що вони переважно підсилюють способи та засоби захисту споживачів у таких договірних відносинах, залишаючи на регулювання країн-членів ЄС унормування питань щодо правового режиму майна за такими договорами та правової природи самого договору.

Варто розглядати таймшер як ідеальний механізм вдосконалення та розширення туристичної політики будь-якої країни. Ця комплексна система, що поєднує в собі ознаки різних договорів, може бути розглянута як розширення можливостей для туристичних країн, перш за все, тому що вона допомагає на макроекономічному рівні мати кращі прогнози та планування, посиляючись на важливу характеристику таймшеру – «довгостроковість».

В свою чергу, договірні конструкції, що опосередковують відносини з таймшеру, на сьогодні не є дослідженими і концептуально висвітленими по суті в переважній більшості правопорядків, не лише в Україні, що викликає особливий інтерес з точки зору визначення природи таких договорів, дослідження їх основних характеристик та можливих варіантів регламентації в системі сучасного оновленого договірного права України та приватного права в цілому.

Зважаючи на те, що в Україні до повномасштабного вторгнення Російської Федерації в Україну 24 лютого 2022 року вже почали на ринку з'являтися пропозиції із укладення такого виду договорів, які досить часто під собою містили і містять підміну понять із звичайною короткостроковою орендою житлових приміщень або ж придбанням нерухомості в інших країнах, а також враховуючи шлях України до ЄС, що опосередкований поданою заявкою на членство, необхідним та своєчасним видається дослідження відносин із договору таймшеру в частині цивільно-правового регулювання. Якщо в цьому контексті аналізувати зобов'язання України перед ЄС, взяті в межах Угоди про асоціацію, то вітчизняне законодавство мало бути приведене у відповідність до Директиви № 2008/122/ЄС до 2017 року, [188] однак необхідно констатувати, що станом на сьогодні правовідносин щодо спільного володіння та користування майном на умовах таймшеру в Україні не регулюються жодним нормативним актом.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання правової природи договору таймшеру, окремі аспекти правового регулювання таких відносин, питання захисту прав споживачів у цій сфері ставало предметом наукових дискусій таких вітчизняних та іноземних науковців, як: Р. Апчерч, І. Банасевич, Н. Бондарчук, К. Грубер, К. Ємельянова, Л. Зард, А.-А. Доргхем, Д. Ківелюк, Г. Копець, О. Кривецька, Р. Майданик, Т. Марфан, Т. Патт, П. Дж. Роган, А. Сергатюк, П. Спаркс, І. Станкова, О. Старицька, К. Сторожук, Б. Б. Стрінгхем, Р. Ханік-Посполітак, Ж. Чен, М. Хові, О. Черняк та інші.

Окремо також варто звернути увагу на те, що досить актуальними на сьогодні є дослідження різних видів договорів через призму рекодифікації цивільного законодавства, приведення у відповідність національного приватного права до права ЄС, де вагомий внесок в межах своїх наукових розвідок зробили такі вчені: С. Абросімов, І. Банасевич, Н. Весна, О. Гайдулін, Е. Грамацький, С. Гринько, А. Гриняк., А. Довгерт, І. Діковська, О. Кот, І. Калаур, О. Кривецька, Н. Кузнецова, М. Стефанчук, Р. Стефанчук, Г. Фединяк, Є. Харитонов, О. Харитонova, О. Черняк., Л. Шаталова, та інші.

Разом із тим варто констатувати відсутність на сьогодні комплексних наукових досліджень цивільно-правового регулювання договорів таймшеру, в тому числі, в контексті адаптації цивільного законодавства України до законодавства ЄС. Поза увагою науковців, особливо вітчизняних, залишається питання правової природи таких договорів, правового режиму майна за ними, змісту договірних зобов'язань усіх учасників договору, що може сьогодні не тільки затримувати розвиток перспективного виду туризму, але й наражати на економічну небезпеку тих споживачів, які вже сьогодні укладають такі договори, щодо яких відсутнє регулювання в національному правопорядку.

**Зв'язок роботи із науковими програмами, планами, темами.** Тема дисертації затверджена (протокол № 2 від 23 жовтня 2019 року) вченою радою Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова. Дисертація виконана відповідно до наукової теми Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова на 2017-2026 роки «Управлінські та правові засади забезпечення сталого розвитку України як європейської держави» (державний реєстраційний номер 01178U000103).

**Мета і задачі дослідження.** Метою дисертаційного дослідження є формулювання концептуально нових теоретико-практичних положень щодо цивільно-правової природи договору таймшеру з точки зору адаптації законодавства України до законодавства ЄС, а також обґрунтування

практичних пропозицій щодо вдосконалення цивільного законодавства України у цій сфері.

Поставлена мета зумовила необхідність зосередити увагу на вирішенні таких *задач* дослідження:

- з’ясувати роль таймшерних відносин в системі туристичних відносин;
- визначити правову природу та систему договорів таймшеру;
- виокремити особливості правового режиму майна за договорами таймшеру;
- проаналізувати систему учасників договірних відносин з таймшеру;
- розглянути особливості динаміки договорів таймшеру;
- охарактеризувати особливості захисту прав споживачів за договорами таймшеру;
- сформулювати теоретично обґрунтовані пропозиції щодо вдосконалення чинного цивільного законодавства України у сфері договорів таймшеру.

*Об’єктом дослідження* є суспільні відносини, що виникають у процесі цивільно-правового регулювання договору таймшеру.

*Предметом дослідження* є договори таймшеру в цивільному праві.

*Методи дослідження.* Практична цінність та достовірність результатів дисертаційного дослідження безпосередньо залежить від добору та застосування якісного методологічного інструментарію, де важливе значення мають як загальнонаукові, так і спеціально-правові методи наукового пізнання.

Найважливіше значення для цього дослідження ставило застосування методу порівняльного аналізу, що дозволило дослідити різність правових систем з точки зору правового регулювання договорів таймшеру, правового режиму майна за такими договорами (*розділи 1, 2 дисертації*). Через призму *формально-логічного* методу розкрито розуміння договору таймшеру, його

ознаки та умови зосереджено увагу на особливостях динаміки досліджуваного договірної правовідношення (*підрозділи 1.2, 1.3, 2.2*).

Опосередковано логічним методом розкрито сутність таймшерних відносин та визначено роль ЄС у формуванні національного правового регулювання досліджуваного договору (*підрозділи 1.1, розділ 2 дисертації*). За допомогою формального методу правового пізнання, що спрямований на розкриття його структурних закономірностей, визначено поняття договору таймшеру, таймшерного продукту та таймшерного агента (*підрозділи 1.2, 2.1. дисертації*). Застосування системно-функціонального методу забезпечило виявлення особливостей захисту прав споживачів за договорами таймшеру (*підрозділ 2.3 дисертації*). Застосування методу порівняльного аналізу дозволило визначити перспективи удосконалення національного цивільного законодавства у досліджуваній сфері (*розділи 1, 2 дисертації*). Із використанням логіко-правового методу вдалось запропонувати зміни в національне законодавство України за темою дослідження (*підрозділи 1.2, 2.1, 2.2, 2.3*).

**Наукова новизна одержаних результатів** дослідження полягає в тому, що дисертація є першим у вітчизняній цивілістичній науці системним комплексним дослідженням теоретичних і практичних перспектив цивільно-правового регулювання договору таймшеру, в тому числі в аспекті адаптації цивільного законодавства України до законодавства ЄС. У межах дослідження отримано такі результати, що містять наукову новизну:

*вперше:*

1) обґрунтовано доцільність законодавчої регламентації права споживача на відмову від договору таймшеру із встановленням юридичних наслідків для допоміжних договорів за такий договір;

2) запропоновано визнавати комплексну (змішану) правову природу договору таймшеру, за яким одна сторона продавець (девелопер, уповноважена юридична особа), що здійснює ліцензовану комерційну діяльність, оплатно передає іншій особі – споживачеві строком більше, ніж

на один рік, у тимчасове володіння з метою цілодобового користування одне або декілька житлових приміщень протягом декількох періодів бронювання, а також надає комплекс супутніх послуг з обслуговування. Зміст зобов'язань і засобів правового захисту сторін за такими договорами визначаються за правилами договорів найму та надання послуг (виконання робіт);

3) обґрунтовано таку систему договорів таймшеру за різними класифікаційними критеріями: 1) *за правовим режимом майна*: а) таймшер, заснований на строковій власності; б) таймшер, заснований на строковому володінні; 2) *за схемою користування*: а) таймінговий (часовий): фіксований; плаваючий (плаваючий з відкритою датою, плаваючий з відкритим місцем, плаваючий з відкритою датою та місцем); ротаційний; б) поінтовий (бальний); 3) *за призначенням*: а) основний; б) супутній; правопріпиняючий;

4) доведено доцільність викладення переддоговірної інформації щодо договору таймшеру мовою потенційного покупця або ж мовою однієї із країн ЄС із врахування переважно міжнародного характеру таких договорів, коли учасники договору мають різне місцезнаходження та/або предмет договору знаходиться в одній із країн учасника договору та/або третій країні;

*вдосконалено:*

5) теоретичні положення щодо необхідності деталізації ціни за договорами таймшеру, що включатиме в себе: вартість користування одиницею таймшеру; точний опис усіх витрат, пов'язаних з договором таймшеру; розподіл таких витрат між споживачами, які почергово володіють одиницею таймшеру; спосіб, підстави та строки збільшення витрат за договором; метод розрахунку суми зборів, пов'язаних із володінням майном, обов'язкових законодавчих платежів та адміністративних витрат; опис витрат, пов'язаних із обтяженням майна, яке перебуває у користуванні, за умови наявності такого обтяження;

6) наукову позицію про підстави розірвання договору таймшеру. Обґрунтовано доцільність законодавчого визначення таких підстав, як домовленість між сторонами та істотне невиконання умов договору однією із сторін;

7) теоретичні положення щодо доцільності виокремлення права споживача на участь в управлінні таймшером за договором, в тому числі шляхом створення колегіального органу, який представлятиме всіх власників таймшеру в проєкті, які набувають права власності або користування на одиницю таймшеру;

*набули подальшого розвитку:*

8) розуміння строковості договору таймшеру із необхідністю нормативної регламентації обмеження строку дії такого договору п'ятдесятьма роками;

9) аргументація доцільності правового регулювання узурфрукту в рекодифікованому цивільному законодавстві України, із визначенням правового режиму такого права на речі, наслідками його встановлення, в тому числі, для окреслення правового режиму майна за договорами таймшеру;

10) розуміння особливостей захисту прав споживачів за договорами таймшеру в контексті міжнародного приватного права. Доведено доцільність поширення на відносини за договорами таймшеру вимог міжнародного приватного права, що стосуються вибору юрисдикції та застосовного права для спорів, які виникають із відносин за споживчими договорами;

11) підходи до розуміння правової природи персональних даних споживача за договором таймшеру. Обґрунтовано надання персональним даним споживача, які поширюються у таймшерних відносинах, ознак вартісного еквіваленту, що може бути зарахованим до ціни таймшеру та інших витрат, передбачених у договорі.

**Практичне значення одержаних результатів.** Теоретичні та прикладні висновки і рекомендації дисертаційного дослідження можуть бути використані:

– у науково-дослідній роботі – для подальших наукових розробок методологічного та практичного інструментарію забезпечення удосконалення національного правового регулювання договорів таймшеру;

– у законотворчій діяльності – для вдосконалення окремих норм цивільного законодавства України у сфері таймшеру в контексті наближення правопорядків України та ЄС (*Акт впровадження результатів дисертаційного дослідження від 30.08.2023 року*, Додаток Б);

– у правозастосовній діяльності – для підвищення ефективності здійснення провадження в суді, зокрема в частині теоретичних напрацювань загальних положень про договір, його форми та змісту, особливостей укладення, виконання та припинення договірних відносин (*Довідка про реалізацію результатів дисертаційного дослідження від 30.06.2023 року*, Додаток В);

– у навчально-методичній роботі – під час викладання навчальних дисциплін «Цивільне право», «Європейське контрактне право», «Міжнародні комерційні угоди», «Захист прав споживачів за законодавством України та ЄС»; для підготовки підручників, навчальних посібників і навчально-методичних матеріалів, у ході проведення занять із зазначених навчальних дисциплін у Хмельницькому університеті управління та права імені Леоніда Юзькова (*Акт про реалізацію результатів наукових досліджень Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова від 09.08.2023 року*, Додаток Г).

**Особистий внесок здобувача.** Дисертаційна робота є самостійним дослідженням автора. Висновки, пропозиції та рекомендації, у тому числі й ті, що характеризують наукову новизну, одержані автором особисто. Одна із наукових статей («Договір таймшеру в контексті рекодифікації цивільного

законодавства України») написана у співавторстві з О. Ю. Черняк. Особистий внесок здобувача становить 60 %.

**Апробація результатів дослідження.** Основні висновки й положення роботи викладені в 4 опублікованих статтях, доповідалися на 4 науково-практичних заходах: Міжнародна науково-практична конференція *«Правові, управлінські та економічні засади розбудови європейських цінностей в Україні»* (м.Хмельницький, 22 травня 2022 року); XII Всеукраїнська науково-практична конференція *«Традиції та інновації розвитку приватного права в Україні: освітній вимір»* м. Полтава, 8 червня 2023 року); Міжнародна науково-практична конференція *«Економіка, облік, фінанси, управління і право: теоретичні підходи та практичні аспекти розвитку»* (м. Житомир, 15 червня 2023 року); Міжнародна мультидисциплінарна наукова інтернет-конференція *«Світ наукових досліджень»* (м. Тернопіль, Україна – м. Переворськ, Польща, 20-21 червня 2023 р.).

**Публікації.** Основні положення та висновки дисертації знайшли своє відображення у 8 публікаціях, а саме: 4 у наукових виданнях України, які є фаховими з юридичних наук, а також у 4 збірниках тез матеріалів науково-практичних конференцій.

**Структура дисертаційного дослідження.** Дисертація складається зі вступу, двох розділів, які включають шість підрозділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Повний обсяг роботи становить 224 сторінгб. Список використаних джерел складається з 205 найменувань і міститься на 24 сторінках, додатки розміщено на 5 сторінках.

## **РОЗДІЛ 1.**

### **ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ ПРО ДОГОВІРНІ ВІДНОСИНИ З ТАЙМШЕРУ**

#### **1.1. Таймшерні відносини в системі надання туристичних послуг**

Незважаючи на пандемію COVID-19, що вирувала у світі протягом останніх років, міжнародний туризм набирає обертів. Важливо відзначити, що на сьогодні для споживачів туристичних послуг, окрім вражень від нових країн та досягнень, важливе місце займає комфорт і звичність. У зв'язку із чим, актуальність за останні десятиліття здобуває таймшер. В загальному таймшер є довгостроковою орендою нерухомості або дорогого рухомого майна, наприклад морського судна. Коли споживач укладає договір таймшеру, він купує право періодичного користування майном протягом кількох наступних років. У зв'язку із чим таймшер поруч із ознаками договорів про надання послуг, має ознаки також і оренди. Квазіорендні відносини характеризуються тим, що споживач не має безмежного права користування майном, оскільки воно є спільним з іншими людьми, і немає зареєстрованого права володіння (розпорядження, користування), але з іншого боку він має точки контакту з майном, оскільки за законодавством більшості країн світу, це різновид довгострокової спільної власності. Сьогодні таймшер як інститут відомий у всьому світі, відповідно деякі країни визнали його потенційну туристичну пропозицію.

«Таймшер», «договір таймшеру», «володіння відпусткою» та «клубний відпочинок» досить часто розглядають як синоніми одного правового інституту.

Таймшер на сьогодні є світовим явищем, що урегульовано в різних правових системах і на різних рівнях правового регулювання (як національний, так і наднаціональний).

Термін походить від двох слів «time» (укр. «час») і «share» (укр. участь, частка, пай), які разом означають обмін чимось протягом певного періоду часу. Люди можуть ділитися не лише власністю чи нерухомістю, але й розкішним рухомим майном, таким як яхта. ЄС визначає таймшер як право проводити час (один тиждень або більше) в об'єкті нерухомості для відпустки протягом певного або визначеного періоду року та принаймні протягом одного року [44]. Більшість визначень в різних країнах світу є подібними, лише змінюється термін (наприклад, один, два або три роки) [77].

Таймшер досить часто порівнюють з правом власності чи орендою (*про складність цієї договірної форми ми будемо вести мову у підрозділі 1.2. та розділі 2 цього дослідження – М.М.*). Він включає законне володіння об'єктом нерухомості на певний період. Наприклад, якщо споживач бажає насолодитися іспанським будинком на пляжі, але не може собі дозволити придбати таку нерухомість найближчі 10 років, він може укласти договір таймшеру на такий строк і користуватись цим будинком у визначений термін і спосіб. Це означає, що протягом наступних десяти років будинок буде його, але він також може ділити його з іншими споживачами протягом іншого періоду часу. Отже, умовно таймшер не є одноосібним правом власності, оскільки інші суб'єкти також мають право на це майно протягом встановленого проміжку часу.

Визначити точну дату початку індустрії таймшеру нелегко. Однак є докази того, що індустрія виникла в Європі в середині 1950-х років через туристичну компанію під назвою «Eurotel» [105]. Ця компанія була заснована з метою створення групи готелів по всій Європі та продажу номерів у кожному готелі окремим особам на підставі того, що вони мали право на обмежене використання своїх номерів у поєднанні з деякими

привілеями в інших готелях, якими керував «Eurotel», наприклад отримання більш сприятливих цін на проживання в кімнаті чи номері. Незважаючи на те, що безкоштовно майно номерів готелів було передано від компанії (тобто, «Eurotel») власникам таймшеру, «Eurotel» зберіг ексклюзивне право на управління готелями та поставив умову, що номери готелів повинні бути відкритими для споживачів в певний час кожен рік. Незважаючи на це, власники таймшеру в кожному готелі, яким керував «Eurotel», розділяли прибуток, отриманий від загального бронювання номерів на підставі того, що власники таймшеру володіли своїми номерами [87].

У 1946 році Фред Понтін, Біллі Батлін і брати Уорнер розширили свої кемпінги для відпочинку, щоб задовольнити попит у Великобританії на відпочинок після закінчення Другої світової війни. Діяльність їхніх кемпінгів стала моделлю для сучасної індустрії таймшеру, вона швидко розширювалася, оскільки польоти ставали дешевшими, доступнішими, а туристи почали досить легко змінювати регіони свого проживання на відпочинок в іншій місцевості чи навіть країні [63].

Інші вважають, що таймшер почав свою історію в Швейцарії в середині 1960-х років швейцарською компанією під назвою «Наріmage», коли Александр Нетте перетворив свій готель у Тічино на таймшер-курорт [130]. Вся ідея полягала в тому, щоб надати власникам таймшеру право користуватися курортом і його зручностями на регулярній основі, в той час як компанія («Наріmage») зберігала безумовне право власності на цю нерухомість.

Популярною також є точка зору, що таймшер в тому вигляді, в якому ми його знаємо сьогодні, розпочався наприкінці 1960-х років, а точніше в 1967 році, коли промоутер гірськолижного курорту в Супердеволюї у Французьких Альпах розробив концепцію та запровадив заплановану програму множинного володіння житлом на курорті як спосіб допомогти лижникам у Французьких Альпах залишатися на тому самому курорті щорічно без необхідності купувати собі окреме житло, яке необхідно буде

оплачувати весь рік [9]. Розробники оригінального таймшерного курорту презентували в рекламі його під гаслом «не потрібно знімати номер, купи готель – це дешевше!» [95].

Таймшер був продуктом, який дуже відрізнявся від пакетних турів за системою «all inclusive», оскільки він пропонував те, чого не було в пакетному відпочинку, — якість, житло з власною кухнею в доступних місцях, додаткову безпеку, оскільки таке житло завжди належало відпочивальникам. Концепція була новою і не повністю зрозумілою споживачам, тому початкові продажі були повільними.

Отож, масовий ринок таймшеру з'явився у 60-х роках в Європі. Спочатку таймшер зародився в Швейцарії, але після ретельного вивчення цю модель швидко підхопили в США та повернули в Європу (Шотландія) у 1975 році. Протягом 5 років курорти таймшеру вибухнули в усіх основних локаціях для відпочинку по всій Європі, де Іспанія лідирувала на такому ринку.

Концепція таймшеру поширилась в Сполучених Штатах протягом 1970-х у Флориді, перш ніж поширитися на інші регіони країни. Сполучені Штати сприйняли ідею таймшеру через нафтову кризу 1973 року, яка сколихнула світову економіку і змусили багатьох американців переглянути свої витрати, в тому числі на придбання нерухомості та відпочинок, що стали значно дорожчими. В тому числі знизилась купівлі заміських будинків (кондомініумів) і забудовники у Флориді стикнулись з тим, що мали непродані одиниці серед заселених об'єктів. Тому було прийнято рішення використати таймшер, щоб продати свої одиниці у тій формі, яка була б більш прийнятною для тих, хто економічно був в скрутному становищі. Однією з перших також стала компанія «Caribbean International Corporation» у Флориді в 1974 році, що володіла нерухомістю у Флориді та на Віргінських островах і пропонувала «25-річну ліцензію на відпустку» [77].

Перша компанія з обміну відпустками, «Resort Condominiums International» («RCI») була заснована в 1975 році. Це стало важливим кроком до розвитку досвіду спільного використання об'єктами нерухомості під час відпочинку, що вплинуло на популярність таймшеру в наступні десятиліття. Обмінні компанії зазвичай не володіють курортами, однак, вони організовують близько 80% таймшерних відпусток у всьому світі на рік [9]. Обмінні компанії дозволяють власникам таймшеру продавати тижні або бали, якими вони володіють на своєму домашньому курорті для проведення відпустки в інших місцях. По суті, власник таймшеру, що може передати в тимчасове користування об'єкт, перетворює його на ліквідне майно. Наприклад, сім'я, яка має таймшер на пляжі в будь-якій країні, може обміняти цей тиждень відпочинку на відпочинок еквівалентної вартості на гірськолижному курорті.

У 1980-х роках із збільшенням прибутків населення в усьому світі зросла сфера застосування індустрії таймшеру. Із збільшенням наявних доходів все більше людей змогли спробувати переваги таймшеру над постійним володінням майном або ж щорічною організацією відпочинку. Однак, оскільки цей напрямок туризму почав розвиватись шаленими темпами, з'явилися випадку обману покупців таймшеру, а також почали поширюватись сумнівні методи реклами та обман в рекламі про продукцію.

До прикладу, на початку 1980-х на Канарських островах і Коста-дель-Соль почалися масштабні будівельні програми, які потребували агресивних методів продажу, імпортованих із США, з метою заповнення доступних тижнів для відпочинку, оскільки здебільшого туристи обирали тижні, що були пов'язані з тривалими вихідними (новорічні та різдвяні свята, тощо).

До середини 1980-х років із стрімким зростанням продажів таймшер продемонстрував, що має потенціал стати головним гравцем у сфері туризму.

Спочатку володіння таймшером було обумовлене конкретним тижнем. Кожен тиждень був порахований з 1 по 52, починаючи з січня, так що,

наприклад, тиждень 52 був, як правило, різдвяним або новорічним тижнем. Власникам сподобалася ця система, тому що вони точно знали, коли у них будуть канікули, і ті, хто має дітей, могли б бути впевнені в отриманні житла під час шкільних канікул, якби вони мали такий тиждень. Ті власники, які хотіли змінити пору року або географічний регіон, могли змінити свій тиждень на інший тиждень, використовуючи одну з біржових компаній. Споживачі вважали фіксовану тижневу систему корисною у своїх інтересах. Але трейдери мали проблеми із продажем об'єктів у міжсезоння.

Інший формат таймшеру був заснований корпорацією Уолта Діснея в 1992 році за допомогою системи балів і клубів відпочинку. Кожен продукт (або майно) таймшеру реєструється за цією схемою, де споживач купує бали замість цього тижневого відпочинку. Придбані бали мають заздалегідь визначену вартість, еквівалентну правам користування, що допомагає споживачеві знайти продукт, який найкраще відповідає його потребам. Він також пропонує більшу гнучкість у діапазоні пропонованих послуг, наприклад, гольф-пакети, круїзні відпустки та проживання в готелі.

У 1983 році законодавчий орган штату Флорида прийняв першу в штаті версію Закону Флориди про таймшер, який передбачав запровадження можливості розірвати укладений договір протягом 14 днів без втрати оплачених за договором коштів. По суті це класичне право споживача на відмову про продукцію, що на разі міститься в законодавстві про захист прав споживачів в багатьох країнах, в тому числі в Україні.

В Європі також зріс рівень скарг на недобросовісний продаж різко зріс і досяг масштабів епідемії, що призвело до розслідування та звіту Управління чесної торгівлі Великобританії в 1990 році [63].

На цьому етапі уряду знадобилося 8 років, щоб відреагувати на фальсифікації, агресивне спонукання споживачів до укладення договорів та нечесної ділової практики. Тим не менш, ця доповідь лягла в основу Закону про таймшер 1992 року, але мало сприяло зменшенню скарг. Продавці і далі

використовували нечесну підприємницьку практику, поки уряд не спробував знову допомогти споживачеві.

Так, по всій Європі було запроваджено першу Директиву про таймшерні відносини [46], яка, почала зменшувати кількість агресивних продажів. Тепер у споживачів був період роздумів у 14 днів і заборона на авансовий платіж. Тим не менш, це було проігноровано деякими продавцями, і хитрощі неправильного продажу продовжувалися.

Проблеми галузі ще більше ускладнилися збільшенням доступності орендної нерухомості, особливо через Інтернет, нерухомості такої ж або навіть кращої якості, ніж таймшер, але за такою ж або нижчою ціною.

До середини 2000-х років індустрія почала зазнавати невдач, оскільки таймшер не встигав за конкуренцією на ринку. Зменшення обсягів продажів у поєднанні зі збільшенням кількості власників, які хотіла позбутись свого майна за договорами таймшеру, призвели до зменшення кількості власників таймшеру в Європі [63].

Поряд із фіксованим тижнем для відпочинку почали з'являтися нові системи, які були вигідні компаніям, оскільки давали можливість розпродувати всю нерухомість на всі тижні та/або сезони відпочинку. Так, до прикладу, було започатковано систему «плаваючих тижнів». У такій системі тижні розділені на три сезонні діапазони – «високий», «середній» і «низький».

Це дозволило продавцям переконати споживачів у тому, що покупка тижня високого сезону гарантує доступ до місця відпочинку під час шкільних канікул, незважаючи на те, що «високий» сезон охоплює ширший діапазон часу, ніж основні періоди шкільних канікул. І реклама, що мала місце в той час, не розкривала цих особливостей, вводячи споживачів в оману. Також, покупцям тижнів «низького» сезону сказали, що буде легко здійснити заміну на житло у «високий сезон», вірогідність чого на практиці по суті дорівнювала нулю. У випадку ж коли курорти намагались продавати апартаменти у низький сезон, вони вводили в оману споживачів тим, що

вид з вікна буде завжди найкращий, але почасти це не відповідало дійсності.

Якщо досліджувати досвід правового регулювання таймшерних відносин в окремих країнах ЄС, то варто вказати, що наднаціональне регулювання цієї сфери на рівні ЄС дало хоча не гарантовано корисний, але позитивний результат.

Так, до прикладу, Словенія, Хорватія та Іспанія є туристичними напрямками протягом більшої частини року, зокрема Іспанія є одним із найпопулярніших напрямків таймшеру в Європі. Словенія та Хорватія також є незалежними державами зі своїми власними рамками таймшеру.

Словенія прийняла профільне законодавство у досліджуваній сфері у 2002 році, коли вона адаптовувала свою правову систему та готувалася до вступу в ЄС. З самого початку таймшер регулювався нормами закону про захист прав споживачів і регулювався статтями 59–60(g) Закону про захист прав споживачів [132]. Словенський термін «*časovni zakupi stanovanjskih objektov*» (строкова оренда житлових будинків) регулювався ст. 7 Закону; це визначення дублювало першу Директиву ЄС у сфері таймшеру. Однак у 2011 році до Закону були внесені зміни відповідно до прийняття нової Директиви ЄС і запроваджено використання терміну «*pogodba o časovnem zakupu*» (договір таймшеру).

Це було узгоджено з іншим словенським законодавством щодо таймшеру, до якого згодом було внесено зміни, які містили більш детальний опис договору таймшеру та спрямовані на запобігання несправедливим умовам контракту та нечесному ринку. Договір таймшеру мав бути укладений в письмовій формі, а також мала бути надана додаткова інформація про продукцію та можливість розірвання договору з ініціативи споживача.

Таймшер увійшов до законодавства Хорватії лише в 2014 році, через рік після вступу Хорватії в ЄС [133]. Подібно до Словенії, законодавство Хорватії регулює таймшер відповідно до законів про захист прав

споживачів. Однак, на відміну від Словенії, Хорватія не мала законодавства про таймшер до вступу в ЄС, але прийняла другу Директиву ЄС щодо таймшеру. З того часу зміни до хорватського законодавства про таймшер не вносились. Хорватський Закон про захист прав споживачів відповідає вимогам ЄС у цій сфері.

Відповідними положеннями Закону є вимоги щодо письмової форми договору, врахування мови та країни проживання споживача, обов'язкове зазначення місця реєстрації продавця та місця реєстрації майна, яке передається у користування. Додаткові вимоги також встановлено до інформації про продукцію, в тому числі до переддоговірної, а також передбачено право на дострокове розірвання договору таймшеру протягом 14 днів з моменту його укладення за вимогою споживача.

З іншого боку, правова система Іспанії давно знайома з таймшером через його давню традицію як визнання Іспанії одним з найпопулярніших місць для таймшеру в Європі. Однак відповідне законодавство в Іспанії було прийнято лише наприкінці 1990-х років і із законодавством ЄС лише після 2010 року. Тривалий період до набуття законом чинності пояснювався тим, що він мав пройти через Верховний суд, який є останнім арбітром усіх змін конституції в Іспанії. Ця затримка також призвела до визнання багатьох договорів таймшеру недійсними. Так, договори, укладені до 4 січня 1999 р., важче передати в суд. Незважаючи на високий рівень судової бюрократії в цьому випадку, Іспанія залишається дуже популярним напрямком для таймшеру, і існують системи підтримки для вирішення спорів з таймшеру, такі як: асоціації, консультаційні центри захисту споживачів. Таким чином, Іспанія пропонує інший підхід до індустрії таймшеру. Тривала робота в цій сфері зробила її значною мірою незалежною від європейської практики, фактично на сьогодні Іспанія ще не повністю інтегрував своє законодавство у сфері таймшеру з правом ЄС. Проте, порівняно зі Словенією та Хорватією, Іспанія є більш успішною моделлю для індустрії таймшеру просто через її добре налагоджену практику в цій сфері [65, р. 248-250].

Говорячи в цілому про правову систему ЄС як наднаціонального утворення, варто вказати, що на сьогодні таймшерні відносини врегульовані на рівні ЄС низкою нормативних актів [44; 34; 43].

Таймшер є унікальним комплексом різного роду правовідносин, в основі яких, ми переконані, лежать, в першу чергу, цивільні правовідносини. Основною конструкцією цієї категорії є закріплене право власника на використання апартаментів у туристичному комплексі протягом певного проміжку часу. Купуючи таймшер, покупець гарантує собі на багато років якісний рівень проживання на відпочинку у просторах сучасних апартаментів у комплексі з розвиненою туристичною інфраструктурою. Право проживання у цих апартаментах надається на певний період часу, який обумовлюється при покупці таймшера.

Досить часто таймшер ототожнюють з системою клубного відпочинку, однак в цьому випадку слід вказувати на те, що це система клубного відпочинку формується на основі розподілу часу, а не розподілу обмеженого права володіння нерухомістю.

Відмежовуючи клубний відпочинок, який також набуває популярності в туристичній індустрії, але не охоплюється вказаною нами Директивою, від таймшеру, варто вказати, що система клубного відпочинку близька до таймшеру. Всесвітня туристична організація об'єднує обидві системи загальним визначенням, в якому робиться акцент лише на понятті – надання щомісячного права відпочинку в апартаментах або будь-якому іншому типі житла, що є частиною туристичного комплексу з різноманітними послугами. На відміну від таймшеру, споживач, який вступає до клубу, набуває не право користування конкретною нерухомістю, а певну кількість умовних одиниць (балів, очок). Рівень членства підвищується вартістю об'єктів нерухомості та придбанням додаткових одиниць.

Отож, ЄС прийняв першу директиву про таймшера в 1994 році [46], яку він замінив у 2009 році на нову директиву [44], що було пов'язано з необхідністю оновити нормативно-правову базу для обслуговування нових

туристичних продуктів на ринку, таких як контракти на перепродаж та обмін, які не охоплювались Директивою 94/47/ЄС. Основна мета Директиви 2008/122/ЄС полягає у сприянні належному функціонуванню внутрішнього ринку ЄС та досягненню високого рівня захисту прав споживачів шляхом гармонізації законів, нормативних актів та адміністративних положень держав-членів. Для забезпечення узгодженості в законах держав-членів Директива 2008/122/ЄС ґрунтується на принципі максимального узгодження, коли держави-члени не можуть підтримувати або вводити у своє національне законодавство положення, що відрізняються від положень, викладених у Директиві, включаючи більш жорсткі положення, якщо інше не передбачено самою Директивою, що має забезпечити однаковий рівень захисту прав споживачів у всіх державах-членах ЄС. Там, де немає узгоджених положень, держави-члени можуть вільно підтримувати або вводити певні положення. Наприклад, Директива 2008/122/ЄС не регулює питання щодо права споживача розірвати договір або його участі у процесі прийняття рішень щодо властивостей таймшера та відповідних зборів за обслуговування. Тому держави-члени можуть вільно встановлювати національні закони з таких питань для забезпечення належного рівня захисту прав споживачів. Вказані застереження є важливими з точки зору гармонізації правопорядків України та ЄС на шляху до вступу України в ЄС [171].

Вказана нами вище Директива вказує, що реалізація прав на періодичне використання нерухомості може здійснюватися в рамках різних договорів, які опосередковують торгівлю послугами та товарами залежно від особливостей національного законодавства. Директива не кваліфікує договір на передачу таймшерних прав, а формулює лише загальні поняття, тим самим дає можливість використовувати цей документ у країнах, що належать до різних правових систем. Не визначається вид договору і в низці європейських країн, чие законодавство про таймшер ґрунтується на положеннях Директиви.

Слід визнати, що порядок користування спільним майном в умовах сутності спільного споживання досить наближений до порядку здійснення спільної часткової власності щодо спільного майна багатоквартирного будинку власниками приміщень у ньому, коли дія низки загальних норм про часткову власність виключається або уточнюється спеціальними нормами законодавства, зокрема йдеться про особливості набуття та припинення права спільної власності, про особливості здійснення такого права кожним співвласником щодо майна, що перебуває у спільному доступі, про долю спільного майна тощо. Спільним для цих випадків є мінімізація значення розміру частки у праві спільної власності при здійсненні правочинів володіння та користування спільним майном. В умовах таймшеру воно знаходиться в загальному доступі і користується ним той, кому воно може бути необхідне в той чи інший момент, хоча цілком допустимо визначити графік користування спільним майном. Більш детально про правовий режим майна ми будемо говорити в межах підрозділу 1.3. цього дослідження, а зараз лише констатуємо особливості та проблематику.

Крім того, доволі часто таймшер визначається як форма власності на нерухомість туристичної спрямованості. Однак, з точки зору законодавства будь-яка з опцій власності не співпадає із сутністю таймшеру, що є не володіння нерухомістю у чистому вигляді, а обмеженим володінням на період перебування в межах такого об'єкту [151, с. 234].

У зв'язку із цим варто розглянути ще одну опцію, яка зараз набуває популярності в усьому світі, а також в Україні. Мова йде про клуби часткової власності (також відомі як апарт-готелі чи клуби «Private Residence Clubs»).

Часткова власність, по суті, є «ребрендингом» таймшера і вперше з'явилася в США на початку 2000-х і поступово поширилася по всьому світу, але в Європі цей розвиток досить повільний. За відсутності будь-якого узгодженого уявлення про правову природу таких відносин така часткова власність пропонує інвестування в будівництво готелів та баз відпочинку з

метою строкового (здебільшого 25 років) володіння житлом для відпочинку на засадах спільного часу (так само, як таймшер). В таких системах зазвичай пропонують користування житлом протягом 6 тижнів на рік. Важливою опцією такого виду договорів є те, що керуюча компанія пропонує гарантію отримання доходів, отриманих з таких об'єктів після закінчення строку договору. Однак, в силу багатьох факторів, зокрема і щодо нерегульованості на рівні законодавства таких особливих форм права власності, що супроводжується отриманням доходів, ймовірним є те, що такі схеми можуть носити шахрайський характер, завуальований під систему інвестування і можуть мати ознаки «фінансових пірамід».

Ціни на такі об'єкти переважно у декілька разів перевищують часткову вартість первісного майна, що впливає на можливість отримання реального прибутку по закінченню договору.

Окремі продавці пропонують кредити за процентними ставками для здійснення такої купівлі, що здебільшого нівелює будь-який потенційний прибуток, який може накопичитись в майбутньому [63].

В українському секторі нараз мають місце лише позитивні публікації, що налаштовують покупця на інвестування в перспективний бізнес. Так, зокрема, інвестиційні експерти вказують, що на сьогодні в Україні пропонують свої послуги із будівництва та управління апарт-готелями не більше десяти компаній, серед яких називають Ribas Hotels Group, Lev Development, GBG Development, KDD, UDP. За звичайним пошуком можна зустріти різні варіанти пропозицій на цьому ринку, що обіцяють якісне швидке будівництво, зрозумілий сервіс для відпочинку і вигідні умови інвестування [82]. Разом із тим в рекламній інформації не визначено вартості площі нерухомості, не визначено засади користування номерами (крім загальної вказівки на можливість), в тому числі строки перебування в готелі, не зазначається вартість, яка стягуватиметься компанією-управителем, пне визначено умови виходу з таких договорів. По суті, ми маємо пропозицію лише для придбання нерухомості, хоча ми переконані,

що такі договори несуть комплексний характер і мають передбачати також умови захисту прав споживачів, та інші умови договорів таймшеру, про що мова йтиме в межах усього нашого дослідження.

Зазвичай, девелопери будують об'єкт, а потім можуть передати управління таким об'єктом готельному оператору, службі експлуатації самого девелопера або аутсорсеру, що надає послуги facility/property-менеджменту [154].

В цьому контексті проблема також існує із визначенням категорії нерухомості та її правового режиму. Так, до прикладу, купівля житла на первинному чи вторинному ринку з метою подальшої її передачі в оренду, розглядається державою як звичайна житлова нерухомість. Відповідно також дохідною нерухомістю є апартаменти в комплексі. Однак на сьогодні подекуди забудовники зводять житлові будинки під виглядом апарт-формату. Це зручно у випадку, коли земельна ділянка має інше цільове призначення. І тоді виникають заразом питання також і у власників таких об'єктів, коли вони мають на меті його реалізацію для проживання в майбутньому як звичайну квартиру в багатоквартирному будинку.

Також варто наголосити і на витратній частині і ймовірній дохідній. Середня вартість таких об'єктів більша за звичайні житлові об'єкти в 3-4 рази за один метр квадратний. Очевидно, що це обумовлено необхідністю облаштування готельних номерів за вимогами класу готелю. Однак це очевидно в майбутньому буде впливати і на суму прибутку, яку можна отримати. В середньому обслуговуючі компанії отримують комісію у розмірі від 25-40% від вартості готельного номеру. В результаті дохідність для інвестора буде становити 10-15% річних із ймовірною повною окупністю протягом 7-8 років [154]. Однак сказати зараз, наскільки такі очікування виправдаються складно, зважаючи на те, що цей ринок лише починає функціонувати в Україні. Так само складно поки зробити висновки з того, наскільки просто припинити такі договори і з якими проблемами стикатимуться інвестори-споживачів при цьому.

Наразі ми можемо виділити такі проблеми, з якими стикатимуться споживачі при укладенні таких не визначених законодавством договорів:

- непоширення на такі договори законодавства про захист прав споживачів;

- встановлення правового режиму та суб'єкта права власності на житлові та нежитлові приміщення готелів;

- власники таймшеру зазвичай не впливають на управляючу компанію. Тобто у випадку, коли управляюча компанія вирішить змінити профіль готелю чи провести інші зміни, інвестор, навіть у випадку, коли він очікуватиме від таких змін негативного результату, не зможе вплинути на це, а це очевидно може відобразитись на отриманні прибутку. Окремі фахівці в цій ситуації пропонують інвестувати в компанії, де управляючою компанією буде велика мережа готелів [160], однак, на наше переконання це не зможе нівелювати повністю таких загроз, зважаючи на досвід пандемії та воєнних дій в Україні в останні роки. Звісно, обмежена можливість виїзду за кордон, з одного боку, розширює можливості до розвитку туризму в межах країни, разом із тим варто говорити і про відсутність на даний момент достатнього досвіду в готельного бізнесі України з наданням якісних послуг, що відповідатимуть рівню європейських, але із врахуванням доходів національного туриста, а не європейського;

- дохідна ставка від таких номерів готелів досить часто є плаваючою, що визначається сезоном і завантаженістю готелю. Виділення середньої ставки на рік в таких випадках не може в повному обсязі демонструвати, які витрати нестиме готель в «низький сезон» і на кого покладатимуться витрати із простою;

- враховуючи інфляцію в країні, можемо говорити про те, що ймовірний річний дохід буде нівельований такою інфляцією. А це може погіршитись на тлі того, що вартість проживання в готельних номерах не так швидко реагує на ринок, як вартість житла, що здається в оренду.

Все вище викладене щодо України вкотре демонструє нагальну потребу розробки законодавства у сфері таймшеру, і мова може йти не тільки щодо змін в сфері захисту прав споживачів чи туризму, але й інвестицій. В наступному підрозділі ми звернемо увагу на відмежування інвестиційних договорів від договорів таймшеру і посилимо актуальність необхідності правової регламентації таких відносин.

В цьому контексті варто зазначити, що у 2015 році Європейська Комісія опублікувала доповідь про свою оцінку застосування Директиви в державах-членах та її наслідках. Згідно з доповіддю, п'ятнадцять держав-членів прийняли Директиву в законодавчому акті з конкретних сфер регулювання, тоді як інші члени впровадили її у своє законодавство про захист прав споживачів, цивільний кодекс або інші пов'язані з ними акти. Ірландія та Велика Британія стали прикладом країн, що ухвалили галузеві національні закони. Результатом запровадження вказаних норм стало різке скорочення кількості скарг у сфері захисту прав та інтересів у відносинах із таймшеру [101].

Можна констатувати, що на сьогодні сфера таймшеру, в якій працюють понад 4000 компаній по всьому світу, пройшла через зміну (трансформацію) сфери діяльності:

- з одного боку, серед найбільш значущих таймшерних компаній з'явилися провідні компанії громадського харчування (наприклад, «Four Seasons», «Hilton», «Ramada», «Hyatt»), коли раніше мова йшла лише про компанії в межах готельного бізнесу;

- з іншого боку, обмінні (клубні) компанії часто надають супутні супровідні туристичні послуги на пільгових засадах (страхування, авіаквитки, оренда автомобіля тощо) для своїх членів клубу, що покращує сервіс для споживача і спрощує організацію відпочинку;

- по-третє, стали набирати обертів таймшери, пов'язані з кемпінгами та громадськими лазнями [85].

Розширена система таймшеру стала одним із домінуючих засобів туризму, вона конкретизувала можливість, якою частіше користуються споживачі, завдяки своїй гнучкості та відповідності правовим нормам.

Якщо аналізувати розвиток бізнесу в сфері таймшеру за регіональним критерієм, то варто виділити такі особливості.

Північноамериканський ринок є зрілим і становить значну частку світової індустрії таймшеру. Сполучені Штати Америки та Канада є основними гравцями на ринку з добре налагодженою інфраструктурою та великою клієнтською базою, що дає можливість до вибору. Європа є ще одним важливим регіоном для ринку таймшерної нерухомості. Зокрема, такі країни, як Іспанія, Франція та Італія, приваблюють значну кількість туристів. Специфікою цього ринку є те, що він формується досить часто не лише внутрішніми користувачами, але й міжнародними (міжконтинентальними).

Азіатсько-Тихоокеанський регіон має величезний потенціал для зростання ринку таймшерів завдяки зростанню середнього класу, зростанню доходу та зростанню переваг екскурсійних подорожей. Такі країни, як Китай, Індія та Таїланд, пропонують вигідні можливості для компаній, що займаються таймшером із точки зору екскурсійних програм або ж пасивного відпочинку із регіональними особливостями.

Що стосується Латинської Америки, то можна сказати, що ринок таймшеру тут знаходить на стадії розвитку у таких країнах, як Мексика, Бразилія та Домініканська Республіка. В свою чергу, Близький Схід і Африка пропонують унікальні враження від відпочинку та приваблюють міжнародних мандрівників. Такі країни, як ОАЕ та Південна Африка, створили таймшер-курорти та досліджують можливості подальшого зростання на американські та європейські ринки [126].

На сучасному етапі розвитку, коли можемо говорити про переважну відкритість кордонів та можливість отримання будь-яких вражень, туристичному бізнесу, в тому числі, таймшерному, необхідно пропонувати

нові підходи до розширення клієнтського середовища. Серед таких нових тенденцій варто відзначити часткову власність, про яку ми відзначали вище, коли споживачеві замало якісного відпочинку, коли споживач вже має достатньо фінансових спроможностей, щоб мати на меті вкладати кошти в пасивний дохід. Особливої актуальності набувають експериментальні подорожі, де вже недостатньо лише зручних житлових комплексів, коли споживача цікавлять нові враження та спогади. І орієнтацією для таких таймшерів здебільшого є накопичення балів для їх реалізації згодом в нових для себе екскурсійних маршрутах. Важливе значення для розвитку цього бізнесу на сьогодні має цифрова трансформація усіх видів послуг: технологія революціонізувала спосіб продажу та управління володінням таймшером. Онлайн-платформи та цифрові інструменти спрощують процес бронювання, контролю за будівництвом та використанням об'єктів, підвищують задоволеність клієнтів і забезпечують персоналізований досвід.

Зроблений нами ретроспективний дискурс витоки виникнення та розвитку таймшерних відносин та їх правової регламентації, дає зробити такі висновки. На сьогодні з усієї сукупності різновидів таймшерних відносин, можна виділити такі:

- майнові відносини із володінням та/або користуванням, розпорядженням нерухомим майном. Такі відносини виникають у випадку, коли має місце звичайний таймшер, де споживач наділяється правом власності на об'єкт нерухомого майна на визначений або невизначений строк, однак право користуватись таким об'єктом визначається конкретними строками на умовах договору. Такий об'єкт може належати або одній особі, або ж декільком із графіком користування ним. Такий графік може бути фіксованим ;

- майнові відносини із отримання пасивного доходу з об'єкта, що належить на праві власності, зміст та обсяг якого визначається за договором на підставі діяльності управляючої компанії;

– майнові відносини з оренди (тимчасового проживання) в об'єкті нерухомості замість об'єкту, що належить суб'єкту на будь-якому титулі (випадки, до прикладу, коли відпочинок в своєму готельному номері можна замінити на відпочинок в іншому готелі в іншому місці та/або країні. Така можливість обміну нерухомим майном робить таймшер привабливим порівняно із придбанням нерухомості на загальних підставах, оскільки дає можливість споживачеві до вибору та зміни місця відпочинку, однак для рівноцінності таких обмінів враховуються сезони відпочинку, різні категорії власності, місце знаходження об'єкта;

– майнові відносини з користування послугами, що супроводжують або ж можуть супроводжувати об'єкт нерухомості (спа, спортивні зали, оздоровчі програми, ресторани, екскурсійні програми, тенісні корти, тощо). Такі відносини можуть входити у вартість користування об'єктом нерухомості за договором таймшеру або визначатись окремою вартістю;

– майнові відносини із бальною системою, де строк користування майном залежить від отриманих балів за рахунок перебування в такому майні та/або придбанні вказаних балів за пропозицією оператора або ж управителя об'єктом нерухомості;

– майнові інвестиційні відносини, що мають на меті лише отримання прибутку з передання в оренду іншими особами об'єктів. Важливим в цьому випадку є встановлення мети укладення таких договорів, оскільки, на наше переконання, від цього залежатиме власне правове підґрунтя до їх укладення. Так, до прикладу, визнаючи споживачем одну із сторін за договорами таймшеру, ми маємо розуміти, що укладення таких договорів не має нести за собою основною метою отримання прибутку, оскільки це суперечитиме природі споживчих відносин. Тому такі майнові відносини варто визнавати або ж комплексними, або ж говорити про різну природу договорів, про що йтиметься в межах цього дослідження;

- майнові та немайнові відносини, що виникають у зв'язку із неналежним наданням або ненаданням супутніх послуг за договорами таймшеру в межах законодавства про захист прав споживачів;

- немайнові відносини щодо отримання інформацію про продукцію, якою за умовами законодавства про захист прав споживачів буде визнавати як сам об'єкт нерухомості, так і супутні послуги для відпочинку.

Підсумовуючи викладене у підрозділі, варто визначити таймшерні відносини як майнові та немайнові відносини, засновані на договірних засадах, спрямовані на задоволення духовних та інших потреб, майнових потреб споживача, пов'язані із періодичним користуванням майном з метою відпочинку.

Велика різноманітність в сфері правового регулювання таймшеру в різних країнах пояснюється таким:

- складним характером таймшерного продукту та можливою різноманітністю його вмісту;

- міжнародним розширенням таймшеру у великій кількості країн на всіх континентах;

- значним впливом законодавства, що застосовується між різними країнами, у таких питаннях, як впровадження таймшерного продукту, його розвиток та інтеграція компаній у нього;

- відсутністю єдиного регламенту реалізації таймшерного продукту, який мав би регулювати господарську діяльність, повноваження національних дозвільних та контролюючих органів в цій сфері;

- великим впливом пропозиції, тобто варіантів для придбання таймшеру, на формування самого продукту та його особливі характеристики;

- постійними зусиллями, спрямованими на те, щоб таймшерна пропозиція успішно відповідала зростаючому та диференційованому попиту на продукт;

– намаганнями пов'язати роботу в сфері таймшеру з іншими послугами (розміщенням в готелі, страхуванням життя, інвестиціями в акції та нерухомість тощо).

Таймшерні відносини є тим напрямком туризму та договірних відносин в цій сфері, що швидко розвивається. Від початку спеціальних правових домовленостей, що засновувались на непоіменованих договорах, що укладались на підставі ринкової практики, зараз переважно існує адекватне регулювання таких відносин. Таке регулювання дозволяє уникнути великої нестабільності ринку та, зокрема, покращити рівень захисту прав споживачів.

Однак варто констатувати, що фрагментарність регулювання таймшерних відносин в законодавстві окремих країн та ЄС зокрема, не дозволяє не лише розкрити повний потенціал цього туристичного напрямку, але й націлює на зловживання суб'єктами ринку.

Наразі таймшер продовжує слідувати туристичним тенденціям і потребам, тому став більш гнучким. Відповідно змінилася і законодавча база. Численні асоціації таймшеру, які існують сьогодні, значною мірою допомагають і сприяють розвитку цієї індустрії та розвитку курортів [71].

Однак варто констатувати, що національному правопорядку по суті не відома такі договірні конструкції, що не дозволяє належно ні розвиватись цьому бізнесу, ні захищати споживача. Крім цього, в дослідженні ми продемонструємо неможливість закриття прогалин правового регулювання існуючими правовими конструкціями в сфері інвестування. Тому необхідно зазначити доцільність та нагальність законодавчої регламентації договорів таймшеру в національному правопорядку, що зумовлено не лише потребами сучасного туристичного ринку, але й вимогами ЄС по наближенню правопорядків та зобов'язаннями, які взяла з цього приводу на себе Україна. Немає сумнівів у тому, що споживачі за договорами таймшеру та суміжними договорами потребують високого рівня захисту. Необхідність спеціального законодавства ґрунтується на передовій міжнародній практиці. Те, як

індустрія таймшерів продовжує розвиватися, і проблеми, пов'язані з галуззю, підтверджують потребу галузевого законодавства для забезпечення належного захисту прав споживачів. Крім того з наукової точки зору необхідним є визначення обсяг прав та обов'язків за майном, що надається в тимчасове користування та/або володіння і визначення правового титулу такого користування та/або володіння.

## **1.2. Правова природа та система договорів таймшеру**

### **1.2.1. *Поняття договору таймшеру***

Таймшер як договірна форма, є відносно новою конструкцією для правопорядків інших країн в світі, та досить непізнаною і новою для національного правопорядку. Ми вже говорили про правове регулювання таймшерних відносин в праві ЄС [44], однак треба вказати, що все ж воно не дає чітких відповідей на питання про правову природу таких договорів, їх форму, зміст та особливості динаміки, акцентуючи увагу, лише на окремих положеннях, де на думку європейського законодавця, має бути підсилено захист учасників таких договорів. В загальному концепція усіх договорів таймшеру полягає у тому, що для мети відпочинку особа може набувати обмежене (строком та іншими умовами) право постійного користування житловим приміщенням. Набуваючи прав за таймшером, покупець гарантує собі можливість проживання в конкретному житловому приміщенні з набором конкретних умов такого проживання.

Коли з'являється нова концепція, вона завжди викликає інтерес науковців. З таймшером сталося те саме, але проблема полягає в тому, що єдине визначення на сьогодні не узгоджено як на рівні законодавства, так і на рівні наукових дискусій. Частина авторів навіть озвучує питання про

складність визначення сфери відносин, до яких належить таймшер [88, р. 133].

Для деяких авторів таймшер є лише типом володіння нерухомістю [5; 23; 104; 135]. Т.Л. Арнольд вважає, що таймшер вносить тимчасовість у право власності на нерухомість [5]. Однак П.М. Гуннар стверджував, що навіть забудовники усвідомили, що таймшер не є частиною нерухомості, а скоріше частиною відпочинкового бізнесу [58]. Тим не менше, різні спроби позиціонувати таймшер у сферах туризму та оренди житла були недостатньо обґрунтованими через відмінності між договорами таймшеру та традиційними договорами щодо нерухомості [70; 83]. Р.С. Апчерч та К. Грубер вказували, що різноманітні складності з точки зору права, споживчого використання та перспектив таймшеру як продукту сприяли його проблематичному становленню в сфері розміщення, проживання та відпочинку [125]. Однак слід відзначити, що переважно питання таймшеру розглядається в межах сфери туризму [59; 66; 111; 110]. Р.С. Апчерч та К. Грубер по суті першими визначили, що таймшер лежить на межі між звичайною носівлею та перебуванням у «другому будинку» [125]. П. Річчі та Т. Дж. Кауфман підтвердили вказану думку, що немає суттєвих відмінностей між володінням відпусткою та володінням іншим нерухомим майном (житлом) [103]. В свою чергу, С. Л.-С. Маккейн, С. Ху, Р. Х. Вудз вважають таймшер сегментом готельної індустрії, що найшвидше розвивається [79].

Варто однак вказати, що незважаючи на стійке та безпрецедентне зростання сфери таймшеру, не можна стверджувати про значний науковий інтерес до цієї проблематики, особливо на рівні національного регулювання, тому дослідження таймшеру є рідкісними, відносно обмеженими, фрагментованими та здебільшого застарілими через швидке зростання та розвиток галузі. Тому іноземні вчені наполегливо закликають до дослідження індустрії таймшеру [10; 61; 74; 90; 127].

Варто ще раз констатувати фрагментарність, ба більше, фактичну відсутність публікацій з дослідженням проблематики таймшеру в вітчизняній науці, однак варто також зазначити, що вони мають бути зважаючи на низку факторів. Якщо в цьому контексті аналізувати зобов'язання України перед ЄС, взяті в межах Угоди про асоціацію, то вітчизняне законодавство має бути приведене у відповідність до Директиви № 2008/122/ЄС. Однак необхідно констатувати, що правовідносин щодо спільного володіння та використання власності на умовах таймшеру в Україні не регулюються жодним нормативним актом станом на сьогодні. Тому, рекодифікація цивільного законодавства, на наше переконання, є досить зручним та вигідним часом в тому числі, для врахування досвіду ЄС щодо регулювання таких договорів [204].

Підставою набуття таймшерних прав є договір, який укладається з організацією-реалізатором цих прав. Насправді подібні договори, які характеризуються однаковим результатом, можуть належати до різних договірних моделей, в результаті чого відрізняється обсяг майнових прав, що набуваються за такими договорами.

Для того, щоб зрозуміти загальну природу цих договорів, їх класифікацію та можливість їх об'єднанням під одним найменуванням, варто проаналізувати не лише правове регулювання договірних конструкцій в сфері таймшеру в законодавстві інших країн Європи та світу, але й відмежувати їх від типових поіменованих договорів, в тому числі договорів про надання туристичних послуг, передбачених національним цивільним законодавством.

Під час регулювання договорів таймшеру в Європі в переважній більшості власне захист споживачів став центром уваги законодавства (скандинавські країни, країни Бенілюксу, Великобританія, Німеччина, Австрія, Угорщина, Хорватія, Боснія і Герцеговина, Чорногорія, Румунія, Чехія, Італія) або врегульовано загальну систему ринку та оподаткування в цій сфері [85].

В окремих країнах правове регулювання таймшеру викладено у цивільних кодексах (Нідерланди, Німеччина), регулюється розширено окремими актами (Австрія, Ліхтенштейн, Велика Британія), імплементацією директив ЄС (Бельгія, Ірландія, Румунія) або ж фрагментарно визначається в нормах різних сфер регулювання (у нормах про захист прав споживачів, податковому законодавстві чи договорах про надання послуг тощо) (Фінляндія, Португалія, Іспанія, Швеція, Італія, Франція, Хорватія, Боснія і Герцеговина, Чорногорія) [85].

Усвідомлення в національному правопорядку важливості і обрання доцільної правової форми регулювання відносин таймшеру буде відігравати для України вирішальну роль у приведенні у відповідність національного законодавства України до права ЄС, а також у побудові якісного правового підґрунтя для розвитку сфери таймшеру в Україні та захисту усіх заінтересованих учасників цих відносин. Справедливості заради необхідно констатувати, що одномоментне прийняття єдиного окремого акту у цій сфері можливо і дало б найкращі результати, але зважаючи на фактичну відсутність досвіду ведення бізнесу у цій сфері і нерозуміння пристосованості різних форм таймшеру для реалій національної сфери туризму, все ж може лише нашкодити та відтягнути процес легалізації цих відносин, тому, на нашу думку, такий процес має відбуватись поступово із внесенням часткових змін в законодавство про захист прав споживач та туризм.

Для розуміння сутності договору таймшеру, важливо встановити зміст цього поняття, передбачений законодавством ЄС, оскільки саме на це законодавство Україна має зважати при регулюванні відносин в сфері таймшеру для виконання вимог членства в ЄС. ми вже вказували, що таких прямих директиви було дві.

Директива 94/47/ЕС визначила таймшер як договір, за яким за умови сплати визначеної суми коштів особа набувала право провести в

нерухомому майні відпочинок тривалістю один тиждень або довше у визначений періоду року протягом трьох років або довше.

Запроваджуючи таке норму, законодавець виходив із такий особливостей таймшеру:

1. *Строковість* (договір мав бути укладений на строк від трьох років). Три роки — це мінімальний строк для договорів, які підпадають під дію Директиви. Це було в основному виправданим піклуванням про стабільність ринку, і, отже, захист, наданий Директивою, щоб зменшити кількість придбаних з метою перепродажу таймшерів [100]. Отже, усі контракти тривалістю менше трьох років виходили за межі дії Директиви та регулювалися звичайним законодавством кожної з держав-членів. Більше того, Директива не встановлювала верхню межу тривалості контракту про таймшер, і тому всі контракти на термін понад три роки підпадали під її дію.

Крім того, Директива 94/47/ЕС вимагала, щоб користування нерухомим майном тривало щонайменше сім днів (не менше одного тижня). Відповідно, усі договори, за якими власник таймшеру набуває право користуватись нерухомим майном менше семи днів, не підпадали під сферу дії цієї Директиви. Однак скасована Директива не встановлювала верхню межу строку перебування, і тому всі договори, які передбачали, що тривалість строку перебування перевищує тиждень, підпадають під дію Директиви.

2. *Оплатність*. Важливою умовою для визначення таких договорів є оплатність, що полягає у фінансовій винагороді у будь-якій формі за можливість строкового користування житлом. З цього випливають два важливих висновки:

1) визначення охоплює два основних типи договорів таймшеру, а саме:

– договори, за якими власник таймшеру сплачує всю компенсацію як одноразову суму при укладенні договору, а потім сплачує свою пропорційну частку плати за послуги щороку [94].

– договори, згідно з якими власник таймшеру сплачує початкову суму для придбання права користування, наприклад, одну чверть винагороди, а потім сплачує решту щорічними платежами разом зі своєю пропорційною часткою плати за послуги [94].

2) договори, за якими власник таймшеру отримує право на користування безкоштовно, не підпадають під дію Директиви 94/47/ЕС.

Варто зазначити, що ця характеристика має виконуватися під час визначення права користування, коли забудовник продає право користування власникам таймшеру, чи під час майбутніх операцій, коли власник таймшеру продає своє право користування іншій людині. До прикладу, якщо особа набула права на таймшер у порядку спадкування, фактично вона не повинна сплачувати нічого в обмін на успадкований таймшер, крім щорічних комісійних, оскільки померлий власник таймшеру вже оплатив свій внесок.

3. *Характеристика об'єкта права користування як нерухомого або рухомого майна.* Право користування обов'язково закріплюється за рухомим або нерухомим майном. Це можна побачити з терміну «нерухоме майно», що міститься в статті 2 Директиви 94/47/ЕС, або ж з визначення об'єкту як рухомого так і нерухомого майна за текстом Директиви 2008/122/ЕС. Іншими словами, Директива 94/47/ЕС охоплювала лише договори на строкове користування нерухомим майном, і, таким чином, договори на користування рухомим майном, таким як човни, каравани або круїзні судна, виходили за межі дії скасованої Директиви. Тим не менш, право користування не обов'язково пов'язане з певним нерухомим майном. Це можна побачити у виразі «користуватись однією або декількома нерухомими речами», передбаченим у вищезазначеній статті. Отже, це визначення охоплює не лише класичний таймшер у формі прав користування

нерухомим майном з фіксованими або плаваючими тижнями, а й так звані поинт-клуби [102]. Це, у свою чергу, надає власникам таймшеру більше гнучкості, але меншу безпеку, оскільки поинт-клуби залежать від системи бронювання, на яку поширюється правило доступності (тобто, хто перший звернувся за бронюванням, той його і отримав).

4. *Характеристика сторін договору.* Директиви 94/47/ЕС визначала власників таймшеру як «споживачів/покупців», а девелоперів як «продавців», тому її правила застосовувались лише до договорів таймшеру між продавцями та споживачами. Отже, операції з таймшером між споживачами не підпадали під дію скасованої Директиви. Це свідчить про те, що європейський законодавець мав намір захистити власника таймшеру лише тоді, коли він був слабшою стороною в договорі, що, у свою чергу, відображало характер договору таймшеру як договору приєднання. Про важливість захисту прав споживачів як сторони, що є слабшою в споживчих договорах неодноразово також вказували вітчизняні науковці [138, с. 137; 178]. Фактично такими діями Директива приєдналась до всіх директив ЄС у сфері захисту прав споживачів, що діяли на той час (до прикладу, Директива 93/13/ЄЕС від 5 квітня 1993 року про несправедливі умови в споживчих контрактах).

З моменту ухвалення Директиви 94/47/ЕС у 1994 році на ринку відбулися значні зміни, головним чином вони стосувались появи нових договорів, які були економічно еквівалентними таймшеру в тому сенсі, що існував авансовий платіж, за яким слідували пов'язані платежі до подальшого фактичного користування житлом [4]. Однак нові договори були розроблені з метою шахрайства, щоб не було можливості їх захисту за Директивою 94/47/ЕС щодо заборони отримання будь-яких платежів до моменту укладення договору та щодо можливості дострокового розірвання договору протягом встановленого строку споживачем без виплат будь-яких компенсацій.

Такі договори називали схожими із договорами таймшеру і вони могли передбачати таке: багаторазове проживання в житлі з метою відпочинку на строк менше 3 років; багаторазове перебування в житлі з метою відпочинку протягом менше семи днів на рік; багаторазове перебування в рухомому майні, такому як каравани, човни та судна, тощо.

Отже, у червні 2006 року Європейська комісія розпочала широкомасштабні консультації щодо Директиви 94/47/ЕС, що призвело до ухвалення Директиви 2008/122/ЕС, яка набула чинності в усіх європейських державах-членах 23 лютого 2011 року.

Директива 2008/122/ЕС містить удосконалене визначення таймшеру, згідно з яким таймшер визначається як «договір тривалістю більше ніж один рік, згідно з яким споживач за винагороду отримує право одноразового або більше перебування протягом більш ніж одного періоду проживання».

З цього визначення стає зрозуміло, що європейське законодавство зберегло ті самі відмінні риси таймшеру, які були спочатку викладені в статті 2 Директиви 94/47/ЕС, але з деякими змінами щодо тривалості договору, тривалості періоду перебування та предмету договору.

1. *Строковість.* Визначення розширює сферу дії Директиви 2008/122/ЕС на короткострокові договори і не обмежує їх трьома роками, як попередня Директива.

Розуміння тривалості періоду проживання також розширюється за рахунок відсутності вказівки в проживанні протягом семи днів. Тобто тепер, навіть проживання протягом однієї доби зараховується для визнання договору власне договором таймшеру.

Але визначення вказує на повторюваність такого проживання, коли це має бути не менше однієї доби протягом більше ніж одного періоду проживання. Таке уточнення стало важливим для виокремлення таких договорів від інших видів користування житлом для проживання, до прикладу у готелях, про що ми будемо вести мову далі.

2. *Характеристика об'єкта права користування.* Визначення, запропоноване Директивою 2008/122/ЕС охоплює договори таймшеру щодо рухомого та нерухомого майна. Отже, договори на розміщення на човнах, караванах або круїзних лайнерах підпадають під концепцію таймшеру.

Відповідно, оскільки у визначенні міститься термін «перебування», інші договори, які не передбачають перебування (проживання), такі як оренда місць на судах, складських приміщень на прогулянкових судах, не підпадають під дію Директиви 2008/122/ЕС. Також оскільки термін «перебування» включає ночівлю, такі договори, як розміщення в залах для відпочинку під час спортивних заходів, не підпадають під дію правил Директиви.

У зв'язку із викладеним презюмуємо, що важливими ознаками договору таймшеру можна вимоги щодо різних рівнів строків за договором. Так, у визначенні, на наше переконання, має бути визначено загальний строк дії договору. Тут важливо відзначити наступне. Різні правові системи по-різному ставляться визначення загального строку дії договору таймшеру. Частина правопорядків (Велика Британія, Іспанія, тощо) не вбачають обов'язковості у зазначенні моменту припинення дії договору шляхом його виконання. Якщо виходити із реалій сучасного розуміння найму в національному правопорядку, що за ст. 763 ЦК України [200] договори найму є строковими договорами [158]. Так, звісно, далі ми будемо говорити про те, як саме договір таймшеру відрізняється від договору найму житла, однак треба розуміти, що потреба їх відмежування виникає власне через те, що вони мають схожу правову природу. І для того, щоб розуміти мету укладення договору і його наслідки, потрібно усвідомлювати значення та зміст усіх ознак та елементів такого договору. Тому ми будемо відстоювати позицію того, що договір таймшеру в національному правопорядку має мати обмеження по строку. Звісно, законодавчо немає доцільності вказувати такий строк, однак сторони при його укладенні, мають вирішити цю умову договору. Крім загального строку договору у визначенні як і у сенсі самого

договору таймшеру, відіграє важливу роль встановлення інтервальності користування майном (тобто, кількість інтервалів протягом одного року). Крім того, необхідно встановити тривалість таких інтервалів. В договорі може бути вказано як мінімальне, так і максимальне число ночівель (проживання) протягом одного інтервалу.

Крім того, таймшер необхідно розглядати як комерційну діяльність, де продавець (девелопер, управляюча організація) здійснюють підприємницьку діяльність, що підлягає ліцензуванню. В свою чергу, споживачем є фізична особа, яка набуває прав за таким договором для задоволення особистих потреб, не пов'язаних із здійсненням підприємницької діяльності. У визначенні важливо також наголосити на оплатності такого договору, що може включати в себе як одноразову суму за користування майном, так і супутні платежі щодо обслуговування такого договору. В переважній більшості країн супутні договори укладають разом із договором таймшера або безпосередньо із девелопером, або із третьою особою, з якою укладено договір девелопером.

Об'єктом договору таймшерингу має бути нічне перебування (проживання) (*overnight accommodation*) (тимчасове проживання у спеціально обладнаному житловому приміщенні відповідно до умов договору), щоб виключити з концепції таймшеру договори, які не надають споживачам можливість проживання чи перебування протягом ночі. Також визначення має бути сформульоване таким чином, щоб охоплювати договори про таймшер на нерухоме та рухоме майно, щоб запобігти нечесним забудовникам обходити правила законодавства про таймшер.

У зв'язку із викладеним, пропонуємо договір таймшеру визначити як *договір строком більше, ніж один рік, за яким одна сторона продавець (девелопер, уповноважена юридична особа), що здійснює ліцензовану комерційну діяльність, оплатно передає іншій особі – споживачеві у тимчасове володіння з метою цілодобового користування одне або декілька*

*житлових приміщень протягом декількох періодів бронювання, а також надає комплекс супутніх послуг з обслуговування.*

За договором споживач набуває таких прав користування на майно, придбане у власника (споживач за попереднім договором таймшеру, забудовник (девелопер), уповноважена компанія):

- з визначеною метою (відпочинок/проживання);
- в певний період протягом строку дії договору (до прикладу, тиждень або ж 10 днів протягом кожного року договору в визначеному місці (номер готелю, будинок або ж готель);
- однієї або кількох будівлями (наприклад, готель) окрім одиниці таймшеру (номером, кімнатою, будиночком) та їх кімнатами і додатковим обладнанням (наприклад, тенісний корт, басейн, сауна тощо).

Право користування з особливою метою, яке може бути реалізоване особливим чином, не є єдиним, що належить до регулювання договору таймшеру, оскільки маємо говорити також про передачу права на використання часу та передачу його здійснення.

Передача таймшеру може відбуватися двома способами:

1) споживач може конвертувати своє право користування на «ринку таймшеру», яким керує компанія, тобто, він може здійснити обмін з іншим споживачем, щоб користуватись таймшером в тому самому місці, але в інший період; або в іншому місці, але в той самий період; або в іншому місці та в інший період (тобто, безпосередній об'єкт таймшеру передається взаємно між двома споживачами);

2) споживач може припинити своє право за таймшером шляхом переуступки.

Передача таймшеру означає його умовне перетворення: члени біржових організацій, що здійснюють операції з таймшерами (такими членами можуть бути як самі споживачі, так і управляючі компанії), можуть вибирати варіанти в межах вартості свого власного права користування.

Тобто, в такій ситуації враховується характер, вартість і загалом період користування, а також місце такого користування.

По суті вся система таймшеру як явища може будуватись на сукупності різних договорів, пов'язаних один з одним. До прикладу, низку таких контрактів можна зобразити так:

1) компанія, яка здійснює професійну діяльність у сфері таймшеру, набуває прав на земельну ділянку, а потім інша компанія за договором підряду будує готель (курорт) і відповідні споруди за таким договором будівельного підряду;

2) компанія власник стає членом біржової організації для реалізації одиниць таймшеру;

3) компанія укладає супутні (допоміжні) договори з іншими компаніями, що надають послуги (до прикладу, у сфері подорожей, страхування, експлуатації майна, його обслуговування, реклами, фінансового адміністрування, тощо), а також вторинними продавцями (відповідно таймшер стає конвертованим з визначеною вартістю і передаваним);

4) компанія або уповноважена компанія укладає основний договір зі споживачем, згідно з яким він може мати спеціальне право користування одиницею таймшеру, який по суті і є договором таймшеру як таким.

Відповідно до вищевикладеного можна встановити, що особливістю договору таймшеру є:

- особливі характеристики права володіння, яке можна набути;
- особливе місце в системі договорів, що опосередковують такий вид діяльності;

- наявність супутніх послуг, що можуть надаватись або в межах договору таймшеру, або супутніми договорами (поїздки, різноманітні види відпочинку), що доступні для споживачів як сторони за договором таймшеру в межах його вартості та умов.

Відповідно за основним договором прямою метою договору таймшеру є набуття або передача права користування; опосередкованою метою є саме право, відповідно до якого споживач може володіти таким правом, користуватись ним або ж розпоряджатись майном (або його частинами) на певний період протягом кожного року дії договору. Договір, що стосується таймшерного користування майном, надає правомочній особі визначати таке право користування як вартісного об'єкта, що може бути заміненим. Однак право на таку заміну матимуть лише учасники системи обміну.

Що стосується самої реалізації такого права користування, яке набувається за договором таймшеру, то у першому випадку для користування таймшером нічого не потрібно, крім набуття такого права за договором, а у випадку бажання розпорядженням таким правом через його передачу, має мати місце юридичний факт – членство в організації з обміну.

Відповідно пряме право користування одиницею таймшеру можна розглядати як речове право, договірне право і воно може бути визнане спеціальним правом користування, зважаючи на те, що в окремих випадках споживач може бути визначений не лише як тимчасовий користувач майном, але й тимчасовий власник такого майна).

У зв'язку із викладеним видається доцільним погодитись із європейськими вченими, які в цій ситуації віддають перевагу характеру речового права на таймшер, оскільки воно пов'язане з якісними характеристиками (вартістю) цієї речі як предмета користування [86].

Підсумовуючи, варто зазначити позитивні наслідки змін в законодавства ЄС щодо договорів таймшеру: Директива 2008/122/ЄС розширила визначення таймшеру, щоб охопити пропозиції (продукти), подібні до таймшеру, і, таким чином, надає споживачам таких пропозицій той самий рівень захисту та гнучкості, що надається власникам таймшеру. Також важливим стало відмежування договору таймшеру від договорів про довгострокові відпочинкові пропозиції (товар) та інших суміжних категорій договорів.

Тим не менш, варто зазначити, що на сьогодні законодавство ЄС не має чіткого визначення правової природи договору таймшеру і тому девелопери можуть вільно використовувати будь-який варіант із платним або ж безоплатним володінням для створення своїх проєктів таймшеру. Цей підхід у визначенні таймшеру може бути прийнятним на рівні ЄС через труднощі з гармонізацією законів держав-членів, але такий підхід не буде задовольняти національний рівень правового регулювання, оскільки використання різних правових механізмів для регулювання відносин між забудовниками та власниками таймшеру в одній країні призведе до розбіжностей у рівнях захисту. Тому важливо, щоб поняття договору таймшеру визначало його правову природу оскільки це забезпечить як девелоперам, так і власникам таймшеру точне та чітке розуміння концепції таймшеру, а також адекватне завчасне розуміння про їхні права та обов'язки до моменту укладення договору. Також запровадження правового регулювання таймшеру на національному рівні має передбачати систему захисту прав та інтересів усіх учасників таких договірних відносин.

Крім того, запропоноване у директиві визначення не відображає існування додаткових супутніх послуг до договору таймшеру, таких як управління та обслуговування майна таймшеру. Також у визначенні не йдеться про те, що кожна право користування кожною одиницею таймшеру (об'єкт, де проживає споживач) може належати декільком особам, власникам таймшеру, що істотно його відрізняє від бронювання номерів в готелі, де до такого договору може приєднуватись невизначене коло осіб, а користуватись таймшером може лише його власник.

### ***1.2.2. Відмежування договору таймшеру від суміжних категорій***

Досить часто, зважаючи на різність правового регулювання договорів таймшеру в різних країнах, їх ототожнюють з іншими договірними формами або ж об'єднують. У зв'язку із викладеним важливо відмежувати договори таймшеру від інших схожих договорів.

1) *відмежування від договорів найму (оренди)*. Для того, щоб визначити правову природу договору таймшеру, в першу чергу, необхідно звернутись до визначення безпосереднього предмета договору. У Європі існує багато варіантів визначення предмета договору, однак в переважній більшості безпосереднім предметом договорів таймшеру є передача права користування споживачеві. Прямим об'єктом договору таймшеру в деяких європейських країнах є:

- передача/набуття права користування в Німеччині, Іспанії, Італії, Португалії, Великобританії, Швеції, Фінляндії, Ліхтенштейні, Румунії, Польщі;
- переуступка права користування в Голландії, Австрії, Ліхтенштейні, Хорватії, Чорногорії;
- набуття частки спільної власності в Бельгії;
- право власності/відсилка на передачу іншого речового права на нерухоме майно в Ірландії та Греція;
- набуття права користування за договором оренди в Боснії і Герцеговині [84, р. 91-94].

Отже, загальна особливість європейського регулювання таймшера полягає в тому, що прямий об'єкт договору є товарним, тобто може бути набутий в обмін на оплату і може також служити для проживання та відпочинку (остання мета найбільш поширена, тому таймшер часто визначається як право власності на відпочинок).

Преамбули директив 94/47/ЄС та 2008/122/ЄС вказують на те, що договори таймшеру не є орендою в класичному розумінні, а її безпосередній об'єкт, право користування, не є правом оренди, виходячи з того, що право користування можна передати, а також за різними характеристика строків користування та строків договору в цілому і щодо методик визначення оплати за цими двома договорами.

Європейський суд також йде спільно з позицією вказаних директив у справі *Klein v. Rhodos Management Ltd* [11]. Суть справи полягає в тому, що у 1992 році пан та пані Кляйн, які проживають у Німеччині, уклали з компанією «Rhodos», заснованою на острові Мен, договір, названий «договір про членство» (*Mitgliedschaftsvertrag*), за умовами якого сторони, які були описані як «покупці» (*Käufer*), стали членами клубу.

Членство в цьому клубі було обов'язковою умовою для придбання права користування нерухомістю для відпочинку на основі таймшеру. За цим же договором подружжя Кляйн отримали право користування квартирою певного типу та у визначеному місці в готельному комплексі в Греції на 13-й календарний тиждень кожного року до 2031 року. Плата за членство в клубі становила 10 153 німецьких марок із загальної суми 13 300 німецьких марок, яку заплатили пан і пані Кляйн. Членство в клубі також давало доступ до сервісу для координації обміну часом та місцями відпочинку. Членство в цьому сервісі передбачало плату в розмірі 350 німецьких марок протягом трьох років.

Готельний комплекс, де була розташована квартира, яка розглядається в основному провадженні, пропонував власникам прав на таймшер ті самі зручності, що й для гостей готелю.

Містер і місіс Кляйн спершу внесли заставу в розмірі 2640 німецьких марок, а незабаром після цього перерахували повну суму без врахування застави. В основному провадженні пан і пані Кляйн вимагають відшкодування загальної сплаченої суми 15 940 німецьких марок, посилаючись на нечесну ділову практику. Визначаючи юрисдикцію суду,

Суд постановив, що якщо право на тимчасове користування квартирою пов'язане з правами членства в клубі (обмін, додаткові готельні послуги та знижки на відпочинок), основний договір не є договором оренди.

Однак згідно з директивою 2006/112/ЕС про систему податку на додану вартість у справі MacDonald Resorts Ltd проти The Commissioners for Her Majesty's Revenue & Customs [76], Європейський суд постановив, що з точки зору податкового законодавства послуги, пов'язані з нерухомістю, (проживання, право тимчасового користування курортом, участь у факультативних програмах), які надаються там же, де знаходиться готель/курорт – вважаються орендою такого майна.

Таке подвійне трактування схожих з першого погляду відносин, ми можемо пояснити відмінністю досліджуваних відносин і метою регулювання тих чи інших відносин. Так, визначаючи природу надання права тимчасового користування житлом з метою відпочинку, необхідно виходити із мети укладення договору, тобто, в цьому випадку мова йде власне про відпочинок, а не систематична мета проживання, навіть коли таке проживання відбувається протягом близько 40 років, воно триває лише тиждень (або інших визначених проміжок часу) протягом року. Мета оренди житла полягає в іншому, в першу чергу мова йде про постійне проживання в такому об'єкті без очікування супутніх послуг туристичного (відпочинкового характеру).

Що стосується оподаткування, то тут мова йде власне про здійснення підприємницької діяльності і отримання прибутків від передачі майна в користування. І в цьому випадку строк проживання і мета отримання майна для проживання не відіграє ролі.

Тут також варто вказати на норми національного цивільного законодавства. Профільний закон про захист прав споживачів не дає одностайної відповіді на перелік договорів, за якими у особи виникає право на додатковий захист як споживача. Однак, у Огляді судової практики про захист прав споживачів за 2009-2012 роки вказується, що із сенсу поняття

споживача, викладеного в Законі, до таких відносин також можуть належати відносини, які виникають із договорів купівлі-продажу, майнового найму (оренди), тощо [197].

Підсумовуючи, варто вказати на такі узагальнені відмінності договору таймшеру від договору найму (оренди):

- на відміну від оренди, у випадку таймшеру немає постійного та безперервного користування;

- на відміну від оренди, особа, яка має право на таймшер, сплачує вартість користування майном в переважній більшості випадків одномоментно при укладенні договору, тоді як окремо періодично сплачується вартість обслуговування договору;

- співвідношення розподілу тягаря права власності на майно, витрат на відновлення майна, його поточне обслуговування між орендодавцем і орендарем, та між продавцем (девелопером (уповноваженою компанією) і споживачем різні;

- орендар (без дозволу орендодавця) не може вільно передати право оренди та переуступити його іншій особі (суборенда). Тут варто зазначити, що окремі правові системи (до прикладу, Єгипет) для договорів таймшеру також передбачають таке обмеження, але вони є поодинокими);

- додаткові послуги, що мають місце в договорі таймшеру, не можуть бути предметом договору оренди. Звісно, в окремих випадках, споживач такі послуги отримує в межах укладених допоміжних договорів, але можливість такого договірного регулювання завжди визначена за договором таймшеру, як за основним.

2) *відмежування від договорів на розміщення в готелях.* Директива 2008/122/ЄС дозволяє розмежувати вказані договори, коли бронювання в одному і тому самому готелі відбувається декілька разів протягом певного строку. Зокрема, в преамбулі Директиви вказується, що договори таймшеру не слід розуміти як такі, що охоплюють багаторазове бронювання житла, включаючи готельні номери, оскільки багаторазове бронювання не

передбачає прав та обов'язків, окрім тих, що впливають із окремих реалізованих бронювань.

Відповідно одноразове та окреме бронювання номеру в готелі випадає з концепції таймшеру. Це пояснюється тим, що однією з відмінних рис таймшеру є надання власникам таймшеру права на «повторне перебування у житлі з метою відпочинку.

Також бронювання готельного номера без передоплати виходить за межі поняття таймшеру. Це пов'язано з тим, що однією з відмінних характеристик таймшеру є сплата винагороди повністю або частково при укладанні договору. Також попередньо оплачене проживання в готелі на два перебування протягом одного року виходить за межі концепції таймшеру через строк, оскільки договорами таймшеру визнаються договори, що укладаються на строк від одного року. Як ми вже вказували, оплатність договорів таймшеру передбачає оплату вартості проживання разово чи частинами, а також інші систематичні платежі, які можуть сплачуватись продавцеві протягом усього строку дії договору, що не передбачається договорами про розміщення в готелі.

3) *відмежування від договорів про довгострокові відпочинкові пропозиції (продукти)*, що є договором тривалістю понад один рік, за яким споживач, насамперед, отримує право на отримання знижок або інших переваг щодо розміщення разом із туристичними чи іншими послугами або без них. Прикладом такого договору може бути членство в «клубах дисконтних відпусток», які пропонують знижки на подорожі та проживання на різних курортах протягом фіксованого періоду часу.

Довгострокові відпочинкові пропозиції (продукти) – вид договорів, що використовується для опису багатьох різних типів контрактів, які пропонували на ринку торговці-шахраї після імплементації Директиви 94/47/ЕС в обхід її правил. Наприклад, дисконтні клуби, клуби обміну відпустками, міжнародні туристичні клуби, тощо [38, р.29].

Згідно з таким договором споживачі сплачують значний початковий внесок, щоб стати членами дисконтного клубу. Перевагою членства є доступ до служби бронювання, де вони можуть забронювати житло зі знижкою на відпустку протягом тривалого періоду часу. Також такі послуги поєднуються з додатковими туристичними послугами, такими як організація трансферів, оренда автомобілів, тощо. Під час продажу таких пропозицій споживачам досить часто обіцяють знижки в розмірі до 60% або більше на розміщення в найкращих готелях та користування якісним трансфером. Тим не менш, значна кількість споживачів за такими договорами після їх укладення пересвідчувалась в невідповідності реальних знижок тим, що були заявлені при укладенні договору, неможливість забронювати найкращі варіанти відпочинку через їх постійну заповненість споживачами за іншими програмами. В середньому такий внесок на приєднання до клубу міг становити від 6 до 20 тисяч євро. Крім того, кожен споживач також повинен був сплачувати свою пропорційну частку річних зборів, яка коливалась в діапазоні від 150 до 200 євро, протягом строку дії договору. Розміщення в готелях також ускладнювалось, оскільки клуби не мали реального фінансового забезпечення, щоб завчасно бронювати найкращі варіанти розміщення в готелях, тому могли пропонувати споживачам лише відмовні номери, або ж номери нижчого класу, ніж того очікував член клубу [102].

Однак варто виділити декілька схожих рис для досліджуваних договорів: споживач укладає договір на повторне користування житлом для відпочинку; в обох випадках має місце передоплата; для продажу обох продуктів використовуються агресивні маркетингові методики.

Однак за змістом Директиви 2008/122/ЕС, основні відмінності полягають у тому, що головною метою договорів на довгострокові відпочинкові пропозиції є надання споживачеві знижок або інших переваг щодо проживання окремо або разом з туристичними послугами, тоді як

основною метою таймшеру є надання власникам таймшеру права системно використовувати місце проживання протягом строку дії договору.

4) *відмежування від інвестиційних договорів*. Досить часто серед переваг договору таймшеру називають те, що він контрольований з точки зору майбутніх витрат. Продавці також стверджують, що «всі майбутні витрати контролюються власниками» [38, р. 79], хоча насправді витрати контролюються девелопером. В попередньому підрозділі ми наводили приклади того, як в українському середовищі за відсутності правового регулювання договорів таймшеру пропонують їх розглядати як інвестиційні договори, де вкладаючись в будівництво апарт-готелів, в майбутньому споживач зможе отримати номер в тимчасове систематичне користування, але й прибуток від перебування в цих номерах інших осіб і потім при продажу цього об'єкта нерухомості.

Досить складно розглядати таймшер як гарну інвестицію, коли досить часто насправді власнику таймшеру важко продати його за будь-яку ціну, оскільки на ринку є багато таймшерів [32]. Використання таких оманливих маркетингових методів завдає шкоди іміджу таймшеру. Очевидно, що в даний момент, коли така реклама «інвестицій» має місце, реалізація проєктів відбувається лише на стадії будівництва або перших років діяльності зданих об'єктів, тому про реальні можливості «прибутковості» таких капіталовкладень можна буде говорити за декілька років (або навіть десятків років). А це тим більше означає збільшення кількості укладених за такою схемою контрактів, коли в результаті споживач не отримає того, на що сподівався при його укладенні.

Щоб вирішити цю проблему, Директива 94/47/ЕС вимагала від продавців надавати потенційним покупцям письмові відомості про всі умови договору. Цей документ мав містити, окрім загального опису таймшеру, точну інформацію про точний період, протягом якого споживач матиме право користування, його тривалість і дата, коли покупець може почати здійснювати право користування. Це було зроблено для того, щоб

уникнути будь-яких словесних спотворень щодо наслідків укладення такого договору із прикладами відпусток в високий сезон. Документ також мав включати основу для розрахунку суми зборів, пов'язаних із користуванням майном, обов'язкові встановлені законом збори (наприклад, податки та збори) та адміністративні накладні витрати (наприклад, управління, технічне обслуговування, ремонт), щоб уникнути усного спотворення інформації щодо плати за послуги (майбутніх витрат).

Крім того, Директива 94/47/ЕС передбачала, що вся інформація, надана потенційним покупцям за допомогою вищезазначеного інформаційного документа, мала становити невід'ємну частину договору про таймшер, що пояснювалось необхідністю забезпечити відповідальність продавців щодо надання достовірної та точної інформації потенційним покупцям, а також необхідністю виключити використання нечесних підприємницьких практик та жорстких рекламних ходів, що могли б вводити потенційного покупця в оману.

Директива 2008/122/ЕС підтримала вказані вище заходи, що містяться в попередній редакції, з одним доповненням, яке стосується заборони рекламування продуктів таймшеру як інвестицій.

Продавці пакетів таймшеру стверджували, що таймшер — є чудовою інвестицією, оскільки покупець зможе отримати всі витрачені гроші назад, коли його продасть іншій особі. Однак практика ведення такого бізнесу продемонструвала неможливість підтвердження таких обіцянок в переважній більшості випадків [38, р.81]. Саме тому було прийнято рішення заборонити рекламувати договори таймшеру як інвестиції.

Реалізація вищезазначених заходів захисту споживачів призвела до позитивних наслідків, коли стримало неетичну поведінку девелоперів та продавців, які дають непідтверджені нічим обіцянки потенційним власникам таймшеру. Тому сьогодні таймшер рекламується як інвестиція в спосіб життя, а не як інвестиція заради грошової вигоди. Тобто, таймшери продаються як суто споживчий продукт, призначений для використання для

особистих потреб, не пов'язаних із здійсненням підприємницької діяльності. Що і закладено в розуміння поняття споживача як національних, так і європейським законодавством. Викладене вкотре підтверджує необхідність врегулювання досліджуваних нами договорів в національній правовій системі.

### **1.2.3. Система договорів таймшеру**

Директива 2008/122/ЄС охоплює чотири категорії, договорів а саме: договори таймшеру, договори на довгострокові відпочинкові товари, обмінні контракти та контракти на перепродаж із конкретними положеннями, які застосовуються до деяких контрактів.

Однак варто зазначити, що за своєю сутністю не всі договори належать до договорів таймшеру, про що ми вже зазначали в попередньому підрозділі. За практикою, що склалась в сфері правового регулювання договорів таймшеру, можна говорити залежно від правового режиму майна, що передається за договором, договори таймшеру можна поділяти на договори повного і обмеженого володіння (*більше детально про такі договори йтиме мова в наступному підрозділі цього дослідження, де визначатиметься власне правовий режим майна за договорами таймшеру – М.М.*).

За способом користування предметом таймшеру можна виділити дві системи, що притаманні різним країнам – система часового користування та система бального користування. Відповідно систему часового користування зазвичай визначають за трьома правилами: фіксовані тижні, плаваючі тижні та ротаційні тижні. Принагідно варто відмітити, що поняття тижнів досить умовне, оскільки оновлене законодавство ЄС передбачає можливість встановлення будь-якого періоду користування таймшером, це може бути і одна ніч. Але правові традиції багатьох країн на сьогодні зберігають опцію

визначення відпочинку тижнями, що вкладається в концепцію туризму впринципі та визначення рівнів сезонів.

Загальною характеристикою всіх форм таймшеру є те, що кожна вимагає сплати щорічної плати за обслуговування. Власники розподіляють як користування, так і поточні витрати на утримання об'єктів, яка знаходиться в таймшері. Щорічна плата за технічне обслуговування встановлюється виключно власниками курорту або ж управителями об'єкта. Комісія за технічне обслуговування допомагає підтримувати якість майна, здійснювати оплату за управління на території, ремонт, комунальні послуги та відповідні податки. Крім того, залежно від курорту чи власності, плата за обслуговування може включати витрати, пов'язані з об'єктами відпочинку, такими як басейни, тенісні корти та поля для гольфу. Сума щорічної плати за обслуговування зазвичай залежить від розміру власності та зручностей, які вона пропонує і визначається в договорі. Варто також враховувати особливості оподаткування в країні місця знаходження такого об'єкту, коли мова йде про право власності на об'єкт нерухомості.

Система часового користування таймшером орієнтується на три варіації в передбачає різні умови для визначення періодів користування таймшером споживачем.

1) *Система фіксованого тижня* є першим і найпростішим форматом таймшеру, запровадженим у світі, який був започаткований у 1960-х роках [124, р. 25]. Це проста схема, яка дає право багатьом особам (власникам таймшеру) одна за одною займати ту саму одиницю таймшеру протягом свого фіксованого періоду часу впродовж строку дії договору за умови, що власник таймшеру повинен сплатити одноразову суму наперед, а потім продовжує сплачувати щорічні внески. До прикладу, споживач А перебуває в конкретному готельному номері (квартирі) курорту кожного четвертого тижня кожного року дії договору. Основною перевагою моделі фіксованого тижня є те, що вона дає власнику таймшеру гарантію проведення своєї відпустки у вибраному місці та в обраний час щороку.

Крім того, якщо власник таймшеру хоче скористатися іншим тижнем і/або іншим курортом, він може обміняти свій «тиждень» у будь-якому році через компанію з обміну [117]. Система таймшерів з фіксованим тижнем все ще існує, але не така поширена, як раніше у 1960-х і 1970-х роках, через те, що цей вид таймшеру не забезпечує необхідної гнучкості для власників. Цей факт призвів до появи більш гнучких продуктів, а саме: системи плаваючих та ротаційних тижнів, а також бальної системи.

З початку 1970-х до кінця 1980-х більшість тогочасних проєктів прийняли започаткували нові моделі таймшеру, щоб задовольнити зростаючий попит власників.

2) *Система плаваючих тижнів* представлена декількома видами:

- власник таймшеру має право перебувати у визначеному місці на певному курорті, але тиждень розподіляється протягом року або протягом певного сезону (тобто тривалості візитів можуть бути по декілька днів, але протягом роки чи сезону);

- власник таймшеру має право перебувати протягом тижня щороку в одиниці таймшера на курорті, який визначається пізніше (тобто, одиниця таймшеру може бути розміщена або на тому самому курорті, або ж поряд). Ця система не схожа з іншими, оскільки не передбачає користування однією і тією самою одиницею таймшеру, але може бути зручною тим, хто втомлюється від однакових місць відпочинку, але хоче собі забезпечити однакові умови. Тут важливо, що умови проживання мають бути ідентичними з точки зору їх якості;

- власнику таймшеру має право перебувати в одиниці таймшеру на курорті протягом визначеного періоду часу (тижня), але обидві умови (і період часу і одиниця таймшеру) визначаються пізніше.

Основна перевага системи плаваючих тижнів полягає в тому, що вона надає власникам таймшеру максимальну гнучкість у виборі тижня або одиниці таймшеру, які недоступні за фіксованою системою. Це, у свою чергу, дає можливість девелоперам або управителям продавати більше

тижнів завдяки тому, що переконують таймшеру, що вони отримають бажаний тиждень та/або одиницю автоматично [117]. Однак, система плаваючих тижнів не гарантує перебування на відпочинку в бажаній одиниці та/або бажаного тижня щороку, оскільки право власників таймшеру та таке визначення обмежені самою схемою. Крім того, ця схема залежить від системи бронювання з усіма її властивими слабкостями, зокрема, вона зручна лише власникам таймшеру, які мають можливість заздалегідь планувати свою відпустку. Такі умови призвели до масового відтоку споживачів за такими договорами.

3) Варто зазначити, що компанії, що займаються таймшером, розробили інші форми використання в рамках системи плаваючих періодів часу. До прикладу, окремі компанії пропонують *систему розділеного тижня*. Така система користування дає власнику таймшеру право користування одиницею таймшеру протягом періоду менше одного тижня. Іншими словами, девелопер або управляюча компанія продає власнику таймшеру право перебувати на курорті протягом трьох-чотирьох днів кожного року за ціною, еквівалентною приблизно половині вартості проживання протягом повного тижня. Це гарний приклад застосування інших періодів часу, аніж тиждень, і дає можливість власникам таймшеру економити на відпочинку і обирати зручніші періоди для нього. У свою чергу, така система збільшує фінансові можливості самих девелоперів та/або управляючих компаній.

Модифікованою версією системи плаваючих тижнів називають *систему приватних клубів для проживання* (Private Residence Clubs), що дозволяє власникам таймшеру проживати щороку довший період аніж тиждень, наприклад, місяць або кілька місяців [118]. Таким чином, власник таймшеру за цією модифікованою системою має право займати житло на курорті протягом 1/4, 1/6, 1/8 року, наприклад, беручи до уваги той факт, що ці періоди можуть бути поділені на менші інтервали. Сучасні курорти, які працюють за такою системою, характеризуються більшими одиницями

розміщення та містять розкішні типи меблів та обладнання, рекреаційні зручності, які є на одному рівні з тими, що мають п'ятизіркові готелі. Такий тип таймшеру є дороговартісним, тому приваблює заможних споживачів.

В окремих випадках споживача пропонується *система ротаційних тижнів*, яка передбачає можливість дати всім власникам таймшеру однакові умови для відпочинку в найкращі періоди часу. Згідно зі системою ротації (зазвичай такі періоди визначаються тижнями), тижні змінюються вперед або назад протягом року [38, р. 51]. Наприклад, якщо власник таймшеру А відпочиває в поточному році протягом 15 тижня, то наступного року для відпочинку йому буде відведено 16 або 14 тижнів відповідно. І така ротація тижнів відбувається постійно протягом усього строку договору.

Варто зазначити, що більшість таймшерів продаються як на рік, так і на більший строк. Річне використання є найпоширенішою формулою для тих, хто для себе ще шукає варіанти відпочинку і не може собі поки з фінансових мотивів дозволити, до прикладу, приватні клуби для проживання. Разом із тим існують варіанти дворічних договорів, де особа протягом цих двох років використовує не два, а один період для відпочинку.

*Система балів* (Points Clubs System) почала використовувалася в сфері таймшеру багато років тому. Вона була започаткована компанією «Нарімаг», яка є холдинговою компанією, розташованою в Швейцарії, з великою мережею курортів по всій Європі [1].

У Сполучених Штатах ця система була започаткована компанією «Disney» у 1992 році, що дозволяє власникам таймшеру купувати бали в клубі відпочинку «Disney» [124, р. 27]. Пізніше також багато девелоперів в Південній Африці заснували свій бізнес на основі системи балів. На відміну від фіксованих чи плаваючих періодів часу, власник таймшеру в системі балів купує членство в клубі, яке конвертується в певну кількість балів. Ці бали власник потім може трансформувати в періоди проживання та інші види туристичних послуг (відвідування розважальних заходів, музеїв, подорожі, тощо). Таким чином, ця схема надає власнику таймшеру право

доступу до різних курортів, різних категорій розміщення та зручностей, усе в межах визначеної групи курортів, разом із багатьма іншими пов'язаними з туризмом послугами, такими як оренда автомобілів та придбання квитків. Крім того, власник таймшеру як член клубу повинен сплачувати щорічні внески за управління та обслуговування таймшером. Однак за цієї схеми власник таймшеру не наділяється конкретизованою одиницею таймшеру для проживання.

Існує багато факторів, які впливають на можливість використання балів на курорті: сезон року (високий сезон вимагає більше балів, ніж проміжний і низький сезони); популярність курорту; розмір місця проживання; тривалість періоду; конкретні періоди протягом року (вихідні, святкові дні), тощо.

За змістом законодавства ЄС та усталеною практикою, також можна визначити низку договорів, що спрямовані на перепродаж або обмін таймшеру.

Договір перепродажу таймшеру Директивою 2008/122/ЄС визначається як договір, згідно з яким продавець допомагає споживачеві продати або купити таймшер або довгостроковий відпочинковий продукт. Схожу конструкцію також має договір обміну таймшеру. Фактично для цієї мети в межах ЄС створено спеціальні сервіси з обмінного фонду таймшерів, які пропонують споживачам варіанти для обміну на постійній або ж разовій основі. І в цьому аспекті також важливим є захист прав споживачів з точки зору умов таких договорів, де споживач має отримувати рівноцінний об'єкт для проживання із відповідними його якісними та строковими характеристиками. За загальним правилом всі вказані договори в Директиві мають бути тривалістю не менше одного року. Більш детально про припинення таймшеру шляхом продажу або розірвання договору, ми будемо говорити в наступному розділі нашого дослідження. Тут лише важливо вказати, що обмін не завжди тягне за собою припинення договору таймшеру, оскільки обмін може відбуватись в межах запропонованих

додаткових послуг за основним договором і може стосуватись лише обмеженого строку дії основного договору.

Підсумовуючи викладене, варто вказати, що у межах правових форм щодо режиму майна в договорах таймшеру відповідно існують численні типи моделей таймшеру, які загалом будуються або на основі системи балів, або на основі системи періодів часу. У зв'язку із чим вважаємо за доцільне запропонувати таку систему договорів таймшеру:

1) за правовим режимом майна: а) таймшер, заснований на строковій власності; б) таймшер, заснований на строковому володінні

2) за схемою користування: а) таймінгові (часові): фіксовані; плаваючі (плаваючі з відкритою датою, плаваючі з відкритим місцем, плаваючі з відкритою датою і місцем); ротаційні; б) поінтові (бальні);

3) за призначенням: а) основні; б) супутні; правоприпиняючі.

Варто також наголосити, що така система побудована на практичному досвіді таймшерного ринку в світі, а також фрагментарному регулюванні в різних країнах, тому вона не може претендувати на вичерпність, разом із тим може бути корисною для розуміння особливостей різних видів договорів таймшеру, відокремлення їх правової природи від інших договорів, що існують в межах цивільного обороту.

### **1.3. Правовий режим майна за договорами таймшеру**

Протягом багатьох десятиліть туризм є фундаментальною основою економіки багатьох країн світу. Відносно новим видом відпочинку і складним для правового аналізу є таймшер. На сьогодні ця система, що виникла як спосіб підвищення ефективності готельних засобів розміщення, набула свого розвитку в більше, ніж 120 країнах світу і продовжує приносити значні доходи там, де є належне правове регулювання.

Для України система таймшеру є майже недосяжною, зважаючи на фактичну відсутність правового регулювання в цій сфері. Підставою набуття фізичною особою таймшерних прав є договір, який він укладає з організацією-реалізатором цих прав. Насправді подібні договори, які характеризуються однаковим результатом, можуть належати до різних договірних моделей, в результаті чого відрізняється обсяг майнових прав, що набуваються за такими договорами. Внаслідок цього правові наслідки, що виникають через невиконання чи неналежне виконання подібних договорів, різні, що призводить до невиправданої нерівності захищеності споживачів. Спроби ототожнити договори, результатом яких є набуття таймшерних прав, з одним певним договором, названим у Цивільному кодексі України, а саме, купівлею-продажем майнових прав, ми не вважаємо доречними, оскільки права на нерухоме майно можуть набуватись не лише у вигляді купівлі-продажу, але й користування, крім того, супутніми до таких договорів є комплекси послуг, що надаються споживачу, про що ми вже зазначали в попередньому підрозділі цього дослідження. Тому, на наше переконання, такі питання потребують дослідження та напрацювання спільних наукових та законодавчих висновків.

«Власність» можна визначити як економічний або правовий інститут. Суб'єктивна правова теорія визначає власність як «сукупність прав», яка вказує, що особа може вчиняти об'єктом власності; наприклад, володіти, використовувати, розпоряджатись. Окрім цього, особа може розвивати, покращувати, перетворювати, споживати, виснажувати, знищувати, продавати, дарувати, заповідати, передавати, закладати, здавати в оренду, позичати або вчиняти інші дії, або ж утримуватись від них, що очевидно можна так чи інакше включити в тріаду правоможностей власника майна.

Є три фундаментальні факти щодо власності: права власності є безособовими, власник може вільно здійснювати права на свою власність, іншим забороняється втручатися в неї. Варто погодитись з точкою зору, що

право власності є неособистим правом, оскільки вона слідує за об'єктом, а не за особою, як у випадку з договірними правами [23].

Економічна теорія визначає власність як здатність індивіда споживати продукт прямо чи опосередковано шляхом обміну. Права власності в цьому сенсі стосуються залишкових вимог, де: правовласник на, до прикладу, багатоквартирний будинок є його економічним власником, оскільки він може отримати вигоду від збільшення вартості будинку, тоді як він не отримає вигоди від зменшення цієї вартості. Будучи його власником, він мотивований на будь-які дії, які можуть підвищити вартість майна. Такі вимоги щодо активу чи операції часто поділяються між декількома особами для того, щоб максимізувати вартість прав, частка особи відповідно має збільшуватися в силу збільшення її внеску в середній обсяг виробництва (покращення собівартості будинку, в нашому випадку), і вона може зменшуватися із зменшенням внеску [5].

Для первісного власника найкращим рішенням для збільшення чистого прибутку від власності є обмін лише частиною майна, зберігаючи решту за собою. Така ситуація часто трапляється власне як в договорах оренди, так і в таймшері. Остаточним результатом цього умовного обміну є те, що власність як така розділяється між декількома суб'єктами, де право розпоряджатись залишається за власником, а інші повноваження можуть передаватись іншій особі.

Паралельно із споживачем майно за таймшером може належати «початковому» власнику, який через уповноважену особу або самотійно укладає низку договорів таймшеру з іншими особами.

У договорі таймшеру власник вирішує, хто буде укладати договір, тобто власник вирішує, хто матиме «актив» або час, щоб провести певну кількість років у своєму будинку з метою відпочинку. У зв'язку із чим можна припустити, що таймшер дуже схожий на одну із правоможностей власності. Кожен споживач за таймшером має право набувати у власність майно протягом визначеного строку та право робити з майном усе, що

завгодно, але лише протягом цього строку. Споживач також може продати чи обміняти майно, але лише протягом строку дії договору. Тут варто розуміти також і те, що той самий об'єкт може належати на тих самих умовах іншим споживачам, але в інші проміжки часу і вони також можуть ним розпоряджатись лише в межах цього проміжку.

Володіння правами в економіці розрізняється також через статичний і динамічний аналіз. Таймшер можна тісно пов'язати зі статичним аналізом. Наприклад, можуть бути окремі споживачі, які разом з іншими володіють будинком для відпочинку. У цьому випадку ніхто з них не може виключити інших власників, і, отже, ніхто не може отримувати винагороду з іншого користування будинком для відпочинку. Кожен платить лише початкову суму за будинок, і жоден споживач не захоче платити за нього додатково [59].

Таймшер також можна проаналізувати в економічному сенсі у співвідношенні з дефіцитом. Земля та її доступність для будівництва загалом обмежені, очевидно, що це стосується поготів і туристичних напрямків. Іншим фактором, характерним для туризму, є періодичність (сезонність), наприклад, якщо нерухомість доступна лише кілька днів чи тижнів на місяць чи рік. Це означає дефіцит такого товару. Якщо одна сім'я володіє будинком на пляжі як будинком для відпочинку, вони, ймовірно, використовуватимуть його лише кілька тижнів протягом літа, а будинок буде вільним протягом решти року. Це збільшило б вартість майна, оскільки його єдиний власник і ніхто інший не має до нього доступу. Однак власник також нестиме витрати на утримання майна протягом решти року самостійно. В такому випадку родина може прийняти рішення передавати в користування будинок на підставі договору таймшеру у період, коли вона ним не користується, іншим особам. Таке рішення зменшить наслідки дефіциту та періодичності у зниженні вартості будинку та витрат на обслуговування за рахунок збільшення кількості часу перебування у будинку. Але це також призведе до збільшення інших витрат, пов'язаних із відпусткою, таких як

харчування, дозвілля та оренда автомобіля. Однак таймшер за своєю природою є довгостроковим контрактом, що може стабілізувати витрати на відпочинок та прибутки родини на наступні роки.

Важливою характеристикою таймшеру є право майбутнього користування. Це право може використовуватися для отримання прибутку, коли хтось купує будинок для відпочинку, знаючи, що, хоча він може не знадобитися в майбутньому, його вартість все одно зростає. Такий варіант вкладення може бути розумним, коли мова йде про інвестування в нерухомість, але це може бути недосить гарним варіантом із перспективою витрат на технічне обслуговування та невизначеність щодо того, чи збільшиться вартість нерухомості та коли вона зростає. Той факт, що будинок залишатиметься порожнім, може шкодити як туризму в регіоні в цілому, так і прибуткам власника цього будинку. У цьому випадку таймшер може стати вигідним договором для початкового власника через можливість «продати» або обміняти період за таймшером на інше майно чи період. У цьому випадку власник не заробляв би гроші, але міг би отримати прибуток в іншому місці, придбавши інший період за договором або будинок однакової або іншої вартості з додатковою оплатою. Відповідно витрати для споживача будуть меншими, ніж у першому прикладі, тоді як прибуток для будинку та держави постійно зростатиме.

Придбання для використання в майбутньому також може бути способом хеджування активів. Споживач може придбати нерухомість або укласти договір таймшеру на будинок для відпочинку через те, що поточна ціна є низькою, або тому, що нерухомість знадобиться в майбутньому, або з інших особистих причин.

Таймшер можна розділити на дві основні категорії: повне і обмежене володіння. Відповідно до домовленостей про повне володіння, покупець таймшеру отримує необмежену частку у власності, яка може бути продана, передана, обтяжена та закладена [61]. Повний таймшер або право власності на таймшер базується на концепціях загального права про спільне володіння

та часткове володіння. Відповідно до спільного володіння, покупцеві надається нероздільне право власності разом з ексклюзивним правом користування протягом визначеного періоду часу. За умов часткового володіння, протягом строку дії договору, право власності на одиницю таймшеру циркулює між власниками інтервалів (володільцями таймшеру) відповідно до постійного фіксованого графіку, переходячи до кожного власника на певний період часу до певної дати (дати закінчення договору таймшеру для цього володільця) [61].

До прикладу, у США поширені два механізми повного володіння таймшером: строкове володіння, інтервальне володіння.

Строкове володіння – це нероздільне право власності на нерозділену частку в нерухомості разом із виключним правом володіння цією часткою нерухомого майна протягом визначеного повторюваного періоду часу [79]. Відповідно до договору про строкове володіння, власникам таймшеру передаються нероздільні частки власності в певній одиниці забудови таймшеру (до прикладу, номер в готелі) разом із нерозділеною часткою власності в рекреаційних об'єктах та інших зонах загального користування курорту. Право власності на визначений строк включає в себе загальне володіння в поєднанні з правом займати одиницю виключно протягом визначеного періоду кожного року [58]. По суті, відповідно до договору про строкове володіння, забудовник (девелопер) передає кільком власникам таймшеру нероздільну частку (процентний відсоток) у таймшері нерухомості в *fee simple* (безумовне право власності). Одночасно забудовник розділяє права володіння та користування майном, що перебуває у спільній власності, за допомогою юридичного документа під назвою «Декларація». Ця Декларація відіграє фундаментальну роль у структуруванні проекту таймшеру, оскільки визначає період, який визначається для кожного власника таймшеру, щоб здійснювати своє виключне право користування. Наприклад, кожному з дванадцятьох власників таймшеру надається невиділена одна дванадцята частка у власності таймшеру. У Декларації має

бути зазначено, що власник таймшеру (А) буде використовувати майно протягом січня кожного року; власник таймшеру (В) використовуватиме майно протягом лютого місяця тощо. Декларація також визначає проміжок часу для загального технічного обслуговування та ремонту майна, а також, крім того, встановлюється окремий період невикористання між кожним власником, щоб забезпечити прибирання та технічне обслуговування між періодами використання [61]. Крім того, забудовник визначає метод розрахунку, розподілу та стягнення загальних витрат на таймшер з власників таймшеру. Також він визначає спосіб розподілу права голосу для кожного власника таймшеру. Разом із тим такі співвласники обмежуються в праві в судовому порядку змінювати частку перебування співвласника. По суті, строкове володіння передбачає передачу кожному покупцеві (власнику таймшеру) відсотка нерозділеного спільного володіння у поєднанні з правом займати визначену одиницю таймшеру протягом визначеного періоду.

Інтервальне володіння відрізняється від строкового наступним: усім власникам таймшеру надається два окремих самотійних повноваження в одиниці розміщення у власності таймшеру. Перше повноваження, яке надається кожному власнику таймшеру, право володіння одиницею таймшеру в період часу, протягом якого він має право щороку займати цю одиницю. Це безумовне право буде належати власнику таймшеру протягом фіксованого строку, який зазвичай розраховується відповідно до розрахункового терміну користування майном. Таке право, що надається кожному власнику таймшеру, залежить від права власності на житло. Це означає, що право власності на житло переходить до наступного власника таймшеру на початку періоду проживання наступної особи [38, р. 215].

Друге повноваження, яке надається кожному власнику таймшеру, є залишковим. Власник такої частки, що залишилася, є співорендарем житла з іншими власниками таймшеру. Іншими словами, після закінчення строку користування майном, яке є у власника таймшеру, усі власники таймшеру, які займають одне й те саме житло в таймшері, будуть володіти цим житлом

як співорендарі один з одним, і водночас володітимуть загальними приміщеннями усього об'єкту (курорту) як співорендарів із співорендарями інших приміщень. Головною метою встановлення інтервального володіння є уникнення питань щодо безстроковості володіння майном.

Існує також три види обмеженого володіння. Перший — це різновид із правом користування, який включає в себе як ліцензію на таймшер, так і найм таймшеру. Другий є різновидом без права власності, який включає узупригодження та загальне користування. Третій варіант обмеженого володіння (квазівласності) є домовленістю про купівлю акцій або членства.

Разом із тим право користування є описовим терміном у сфері таймшеру, який використовується для позначення домовленостей, за якими покупець отримує за договором право використовувати визначену одиницю або тип одиниці таймшеру на протязі певного часу щороку протягом певного періоду. За договорами про право користування покупцеві передається нероздільна частка нерухомого майна, яка може мати форму оренди чи ліцензії. Договори про право користування поширені в Англії та Уельсі.

Відповідно до договору про обмежене володіння таймшером, забудовник (девелопер) зберігає за собою право власності, тоді як покупець отримує у користування визначену одиницю на фіксований період кожного року. Після закінчення цього строку право на користування повертається до забудовника. Ліцензія на таймшер мало чим відрізняється від користування таймшером. Ліцензія — це лише попередньо оплачений дозвіл на користування майном власника (збудовника, девелопера) протягом фіксованого періоду щороку. Оплата є договірною і ліцензіат не отримує жодних повноважень щодо розпорядження самим нерухомим майном. Після закінчення строку дії ліцензії на таймшер закінчується права власника таймшеру [48].

За договорами обмеженого володіння забудовник (девелопер) зберігає чисте право власності на комплекс таймшеру. Проте забудовник передає

власникам таймшеру одне з первісних речових прав, яке випливає з права власності відповідно до системи цивільного права, а саме право узупфрукту (користування з правом привласнення вигоди з користування) протягом обмеженого періоду часу. Цей період зазвичай відповідає розрахунковому економічному строку служби таймшерного комплексу (це може бути період у декілька десятків років, коли власне всі будівлі і обладнання будуть в належному стані з метою використовувати їх за призначенням). Після закінчення вищезазначеного періоду часу забудовник, як власник, повертає собі право узупфрукту, яке він передав кожному власнику таймшеру. Такі договори є поширеними при будівництві та експлуатації готелів в Єгипті.

Так, відповідно до договору про узупфрукт або загальне користування кожному власнику таймшеру в проекті надається безроздільне право на узупфрукт/користування визначеним житлом проекту таймшеру разом із ексклюзивним правом користування цим житлом протягом певного періоду щороку та тривалістю на строк дії договору [37]. Однак право власності на весь проект таймшеру (житло та рекреаційні об'єкти) залишається у забудовника (девелопера).

У момент купівлі кожен власник таймшеру укладає договір, зазвичай відомий як «договір про розподіл узупфрукту» [37]. Цей договір відіграє фундаментальну роль у структуруванні будь-якого проекту таймшеру, заснованого на узупфрукті. Це пов'язано з тим, що він визначає період часу, який надається кожному власнику таймшеру для здійснення свого виключного права на користування. Відповідно до статті 9 Указу 2010 року, мінімальний період проживання, який забудовник має право продати кожному власнику таймшеру, становить тиждень, а максимальний – три тижні на рік. Крім того, договір визначає період часу для загального технічного обслуговування та ремонту майна таймшеру, а також окремий період невикористання між кожним власником таймшеру, щоб забезпечити прибирання та технічне обслуговування між періодами використання [38, р.191]. Крім того, договір містить положення, що регулюють управління

майном таймшеру. Згідно зі статтею 30/6 Указу 2010 року забудовник або найнятий ним агент, найчастіше агент є професійною керуючою компанією, що працює під контролем забудовника, матиме повний контроль над управлінням майном таймшеру, через те, що він зберігає своє право власності на проект таймшеру. Також таким договором визначаються права та обов'язки забудовника, керуючої компанії та власників таймшеру.

Законодавством Єгипту також передбачено особливості набрання чинності таким договором, де він може вступати в силу з дати фактичного користування помешканням або з дати погодження договору Міністерством туризму, залежно від того, що настане раніше [38, р. 191].

Відповідно до цих домовленостей кожен власник таймшеру має право передати своє право узуфрукту/користування іншому власнику таймшеру або третій особі в обмін на фінансову винагороду за таких умов:

- строк оренди не повинен перевищувати строк первісного договору узуфрукту/користування;
- власник таймшеру повинен повідомити забудовника або керуючу компанію як свого представника не пізніше, ніж за 2 місяці до дати передачі права користування із зазначення персональних даних орендаря;
- власник таймшеру повинен сплачувати 10% орендної плати забудовнику, якщо орендар не є дружиною власника таймшеру або одним із його родичів першого ступеня (батько, мати, сини та дочки).

У забудовника відповідно є право протягом двох тижнів з дати отримання повідомлення, відмовитися від договору оренди, укладеного власником таймшеру, якщо орендар не є одним із родичів власника таймшеру. У цьому випадку власник таймшеру має право запропонувати іншого орендаря, але це не позбавляє забудовника або його представника знову скористатися своїм правом відмови. Тобто фактично при можливості максимально користуватись об'єктом, власник позбавляється права передавати його в оренду іншим особам в довільному порядку. Так, такі норми схожі із нормами найму, що притаманні вітчизняному законодавству,

де орендар може бути наділений правом передавати в суборенду майно, однак обмеження щодо вибору такого контрагенту відсутні.

Інший правовий режим майна за договором таймшеру передбачений в окремих європейських країнах. Так, відповідно до розпорядження Уряду Угорщини № 141/2011 від 21.07.2011 року про договори, що стосуються придбання таймшеру, таймшер може бути частиною права власності [57].

Аналізуючи характер цього права користування на підставі вказаного акту та п. 1 ст. 139 Цивільного кодексу Угорщини [24] щодо спільної часткової власності, але в контексті договору таймшеру, можна дійти висновку, що:

- уповноважені особи мають право власності не одночасно, а по черзі протягом короткого періоду часу (особлива спільна власність, роздроблена у часі);

- право переважної купівлі (та переважної оренди) співвласників. Таке право споживачів не стосується одного й того самого об'єкта (наприклад, різних номерів готелю) і загалом не всього об'єкта, а скоріше частини чи нерухомого майна. Однак таке право перешкоджає створенню ефективної складної договірної системи та можливості передачі та переуступки таймшеру;

- велика кількість співвласників дуже ускладнює роботу системи таймшеру (наприклад, на 1 готельний номер є 52 особи (за кількістю тижнів), які мають право на тижневий відпочинок, відповідно у 50 номерах готелів можуть бути визначені 2600 споживачів, які повинні бути задоволені умовами свого договору).

На думку Т.Папп, таймшер, заснований на узуфрукті, не може зробити договірну систему таймшеру можливою, оскільки передача права користування неможлива в рамках договору таймшеру, оскільки узуфрукт є неринковим, його використання може бути лише переуступленим, так само як право користування [85].

Разом із тим маємо не погодитись з цими міркуваннями з таких позицій. Недоцільність застосування узуфрукту як правової моделі користування таймшером може бути прийнятною, зважаючи на законодавство Угорщини. Однак, якщо звернути увагу на інші правові системи Європи, то можна дійти протилежних висновків. Узуфрукт (фр. – *l'usufruit*; нім. – *Niessbrauch*) в країнах з романо-германською системою права визнається речовим правом особистого володіння для користування. Низка європейських країн континентального права у своєму цивільному законодавстві визнає узуфрукт самостійним речовим правом на чуже майно (Франція, Італія, Іспанія, Грузія, Молдова) або різновидом сервітуту (Німеччина, Австрія). Однак, переважна більшість країн пострадянського простору регулювання узуфрукту не має (Вірменія, Казахстан, Киргизстан, Узбекистан, Україна). По суті узуфруктом є речове право на чуже майно особистого характеру, згідно з яким особа наділяється правом володіння та користування річчю відповідно до її призначення [163, с. 41-42].

Параграф 1030 Німецького цивільного уложення говорить про те, що за узуфруктом річ може бути обтяжена таким чином, щоб особа, на користь якої встановлено такі обтяження, була наділена правом вилучати користь від користування річчю (узуфрукт) [13]. За Цивільним кодексом Франції (ст. 578) узуфрукт є правом користування речами, які належать на праві власності іншій особі, в такий самий спосіб, як і власник, але з обов'язком зберігати їхню сутність (ст. 578 ФЦК) [26]. По суті можемо говорити про те, що таке визначення узуфрукту можна розглядати з точки зору таймшеру прийнятним з тим, що майно передається споживачеві з метою користування на визначений строк з метою відпочинку, але споживач має зберігати цілісність цього майна. Щодо неринковості узуфрукту, можемо заперечити законодавством Франції, де має місце концепція «право на право», за якою об'єктом передачі та відчуження можуть слугувати в тому числі речові права. Так, за ст. 526 Цивільного кодексу Франції окремі речові

права, зокрема узуфрукт та сервітут, які встановлені на нерухому річ, визнаються нерухомим майном.

Не заглиблюючись в дискусію понятійного змісту та значення узуфрукту, хочемо, в контексті нашого дослідження погодитись із точкою зору Р.А. Майданика, Н.І. Майданик, Н.Р. Попової, які вбачають за доцільне передбачити правове регулювання узуфрукту в рекодифікованому цивільному законодавстві України, із визначенням правового режиму такого права на речі, наслідками його встановлення [163], що буде помічним, в тому числі, для окреслення правового режиму майна за договорами таймшеру.

Варто також зазначити, що аналіз вказаної вище Постанови уряду Угорщини щодо регулювання таймшеру, судової практики та наукових публікацій, дає підстави говорити про те, що таймшер розглядається як особливе право (яке містить елементи права власності, користування, договірною права, та елементи права господарських товариств). На наше переконання, важливо говорити про таку специфіку таймшеру і не «підганяти» його у вже існуючі в правій системі правові режими майна з таких міркувань. Зважаючи на комплексність таймшеру як такого, він може виникати також на підставі участі споживача у кооперативі, метою якого є будівництво та обслуговування об'єкту таймшеру (готелю, бази відпочинку, курорту). Для того, щоб згодом користуватись одиницею такого таймшеру, споживач має набути певних членських прав (придбати «відпускні облігації» або будь-які інші за назвою права, конвертовані у визначену суму, що означає можливість перебування споживача в одиниці таймшеру у визначений період часу протягом строки дії договору. Але це не позбавляє такого споживача всіх прав, яких він собі набуває при будівництві та обслуговуванні самого об'єкту. Так, можна припустити, що це регулюється різними договорами, що не мають під собою нічого спільного. Однак, набути таких членських прав споживач може за умови вступу у клуб і участі в кооперативі з будівництва та обслуговування курорту. Щоб отримати це

право, яким можна користуватись, маючи частку в компанії, споживач повинен придбати частку в межах договору про користування курортом: він компенсує вартість права, купуючи умовні акції з привілейованими дивідендами. З юридичної точки зору ця конструкція не є досить безпечною, якщо дивіденди, які споживач, як акціонер, отримує після придбання таких акцій, є самим таймшером, оскільки така акція не містить права власності, а лише право користування одиницею таймшеру, але вони (акції) передбачають право членства.

Також з обмеженим володінням таймшером пов'язують створення юридичних осіб або клубів, що складаються з осіб, які зацікавлені у володінні таймшером (власники таймшеру). Якщо використовується форма юридичної особи, власники купують акції, що дають їм право займати одиницю таймшеру. Такі форми поширені, до прикладу у Франції. За допомогою клубної форми довірена особа зберігає частки для використання власниками таймшеру як членами клубу. Таким чином, члени отримують право використовувати одиницю, якою керує клуб, шляхом сплати членських внесків та внеску за обслуговування. Такі форми поширені в Великій Британії.

Отож, таймшер, який також називають «спільною власністю на відпочинок» є майном з спільною формою власності або правом користування майном [114]. Наведемо ще декілька прикладів правового регулювання щодо встановлення режиму на таке майно. Так, в Іспанії була сформована так звана система *escritura* (Спільнота/Клуб власників), яка базується на праві власності на відпочинок (множинне володіння), однак в тексті договору слово «*propriedad*» (власність) не повинно використовуватися. У Бельгії особи, які мають право на таймшер, вважаються спільними власниками. Німецьке та австрійське законодавство класифікує таймшер як *Teilzeitwohnrecht/Teilzeitnutzungsrecht* (часткове право власності на відпочинок/строкове право користування). В обох країнах це особливе право на користування може також відображатися як

право власності, членство в асоціації. У Нідерландах таймшер визначається як майнове право (право власності або право користування), або як особисте право: членство в асоціації або в юридичній особі. У правових актах Ірландії та Греції згадується право власності та інші права (остання категорія не визначена). У Португалії розрізняють право часткового користування (DRHP, *direito real de habitação periódica*) і право власності на відпочинок (DRT, *direito de habitação turística*). У Франції поширена практика створення компаній акціонерів-будівельників: особи, які мають право на таймшер, є привілейованими акціонерами компанії. У Швеції, Фінляндії та Італії таймшер розглядається як особливе право користування [84].

Підсумовуючи природу правового режиму майна за договором таймшеру в різних країнах, необхідно вказати, що воно розглядається як:

- право користування (спеціальне право користування) має природу речового права в Австрії, Ліхтенштейні, Швеції, Фінляндії, Італії, Португалії;
- право користування, що має характер права *in personam*: Австрія, Ліхтенштейн, Португалія;
- речове право є закріпленим у Німеччині, Іспанії, Ірландії, Нідерландах, Фінляндії, Польщі;
- речове право як *fee simple* (право власності) в Бельгії, Іспанії, Німеччині;
- речове право – як інше право (крім права власності), що стосується нерухомого майна в Ірландії, Польщі, Єгипті (узуфрукт);
- особисте право членства в клубі в Німеччині, Нідерландах, Австрії, Ліхтенштейні, Польщі;
- особисте право участі в юридичній особі в Нідерландах, Франції, Австрії, Ліхтенштейні, Польщі, Німеччині, Великобританії;
- оренда, найм у Німеччині, Австрії.

Цей короткий огляд яскраво демонструє хаотичну ситуацію з визначення правової природи таймшеру. У багатьох правопорядках дозволяється : подібно до правової ситуації в Угорщині, у багатьох інших європейських державах приватне право має стикатися з проблемами щодо права користування, отриманого за угодою про таймшер, лише деякі країни виступають за лише одне правове рішення .

Знання про правовий режим майна за договором, є важливими для споживача, оскільки юридичні права та обов'язки можуть відрізнятися залежно від форми таймшеру. Право власності на таймшер регулюється різноманітними законодавчими актами, включаючи нормативне регулювання туристичних послуг, договірне право, право власності та законодавство про захист прав споживачів.

Варто ще раз наголосити на тому, що національна правова система не включає в сферу свого правового регулювання договори таймшеру на рівні туристичного законодавства, коли мова йде про Закон України «Про туризм» [187]. По великому рахунку, споживачі, які укладають договори таймшеру та договори про надання послуг, пов'язаних з відпусткою, можуть бути захищені загальним законодавством про захист прав споживачів, тобто, Законом України «Про захист прав споживачів» [181]. Однак, якщо досить успішно можна було б говорити про кейси послуг, що супроводжують довгострокові договори на відпустки, то власне сам таймшер досить проблематично розглядати з точки зору національного регулювання захисту прав споживачів, враховуючи визначення поняття споживача та сферу регулювання профільного закону, зважаючи на те, що сам договір таймшеру, на наше переконання, не є класичним договором з надання послуг або ж найму. Крім того, зважаючи на досвід правового регулювання досліджуваних договорів в різних країнах, очевидно важко припустити зараз, доцільність виокремлення єдиного режиму майна за договорами таймшеру, що можуть застосовуватись в Україні. Оскільки ми можемо вже зараз бачити започаткування бізнесу із умовними ознаками таймшеру, що

будуватиметься на праві власника володільця таймшеру (апарт-готелі), не можна виключати поширення практики заходу великих девелоперів на ринок рекреаційної інфраструктури, які згодом будуть передавати через ліцензійні договори права на такі об'єкти.

На наше глибоке переконання, основа регулювання має міститись саме у договорах між споживачем та девелопером чи управителем майна. Свобода договору в такому випадку дозволить максимально гнучко прописати умови таких договорів, правовий режим майна, однак застереження щодо особливостей переходу права власності чи користування об'єктами нерухомості, специфіка оподаткування мають бути визначені в спеціальному національному законодавстві чітко в частині здійснення підприємницької діяльності власниками таких об'єктів.

В і цьому контексті право власності відіграє важливу роль у праві власності на таймшер, зокрема, щодо прав та обов'язків власника таймшеру та розподілу цих прав і обов'язків між продавцем (девелопером, управителем) та споживачем. У багатьох випадках споживач отримує право власності на майно на певний період часу, що означає, що власник має право користуватися майном протягом встановленого періоду часу щороку. В інших випадках власник може отримати бенефіціарний інтерес у таймшері. Незалежно від структури договору, девелопер чи управитель зберігає право власності на загальні (спільні) об'єкти нерухомості та несе відповідальність за управління ними.

Інше важливе питання, яке виникає при володінні таймшером, це питання перепродажу. Хоча власник може мати право продати або передати таймшер, ці права часто обмежуються договором, що ускладнює власникам пошук покупця. У багатьох випадках забудовник зберігає право першочергової купівлі. Це може ускладнити продаж таймшеру за справедливою ціною, а власники можуть відчувати, що вони потрапили в пастку договору, який їм більше не потрібний.

Крім того, на власників можуть накладатися додаткові обмеження щодо перепродажу, як-от обмеження доступу та критерії бронювання майна. Це може призвести до негнучкої форми власності на нерухомість, яку власникам таймшеру важко здавати в оренду або використовувати у найбільш вигідний для них спосіб.

Всі ці питання пов'язані, в тому числі, із визначення правового режиму майна, що передається за договором таймшеру, що досить часто має свої особливості залежно від країни, де врегульовано такі відносини. Проте у зв'язку з розвитком відносин шерінгу та їх масштабуванням в умовах економіки стає очевидною необхідність удосконалення положень чинного цивільного законодавства про здійснення права спільної власності.

По суті ми маємо говорити про те, що декілька осіб можуть мати право власності на один і той самий об'єкт, але користуватись ним вони можуть в межах відведеного часу, так само як і витрати розподіляються між всіма умовними співвласниками. В рамках такої спільноти власників майна в умовах економіки спільного споживання, очевидно, не можуть застосовуватися звичайні норми про спільну часткову власність, наприклад, про відчуження частки у спільному майні, про переважне право купівлі цієї частки, про порядок виділу частки в натурі, тощо, оскільки зазначені положення суперечитимуть суті та цілям спільного користування майном (необхідність забезпечення довіри всередині спільноти, допуск до користування спільним майном, розподіл тягара утримання майна та відповідальності всіх власників, у тому числі залежно від обсягу користування спільним майном, а не від розміру частки у праві спільної власності тощо).

Слід визнати, що порядок користування спільним майном в таких умовах є досить наближеним до порядку здійснення спільної часткової власності щодо спільного майна багатоквартирного будинку власниками приміщень у ньому, коли дія низки загальних норм про часткову власність виключається або уточнюється спеціальними нормами законодавства,

зокрема йдеться про особливості набуття та припинення права спільної власності, про особливості здійснення даного права кожним співвласником щодо майна, яке перебуває у спільному доступі, про прийняття рішень зборів співвласників про долю спільного майна тощо.

Загалом, розуміння правових засад, яка регулюють право власності на таймшер, має важливе значення для того, щоб переконатися, що права та обов'язки обох сторін розуміються та поважаються, а також чітко встановлені повноваження усіх учасників договірних відносин.

Але відповідей на вказані питання ми не знайдемо в актах ЄС в цій сфері, оскільки вони спрямовані переважно на захист прав споживачів за такими договорами без вказівки правового режиму майна за ними. Хоча варто відзначити, що ЄС в цій сфері має певну практику регулювання. Так, ЄС прийняв першу директиву про таймшер у 1994 році [46], яку він замінив у 2008 році новою директивою [44].

У зв'язку вказаним вище, можемо запропонувати такі висновки:

- у разі набуття право користування одиницею таймшеру за договором про користування таким об'єктом, ми можемо говорити про узурпакт як правовий режим майна;

- якщо підставою для виникнення права користування одиницею таймшеру є членство в кооперативі, що збудував та обслуговує такий об'єкт, домінуючим буде особливе право власності, обмежене строком. Те саме стосується поінтової (бальної системи), коли споживач конвертує свої кошти в бали, які надають йому згодом право на користування одиницею таймшеру.

Для обох правових режимів ускладнюючим фактором буде система допоміжних послуг, що надаються споживачеві (туристичні, страхові, логістичні, тощо), які можуть в повному обсязі, або частково входити в основний договір, або ж лише визначатись як можливість до отримання таких послуг через супутні договори в основному договорі. Але в будь-якому випадку, ми переконані, що основою такого регулювання має стати

лише сам договір із найширшою легалізацією свободи договору в межах оновленого європеїзованого національного цивільного законодавства.

Підсумовуючи, необхідно зазначити, що реаліями сьогодення є необхідність правового захисту набувача таймшерних прав щодо курортних засобів розміщення. Функціонування в Україні національного ринку подібного роду, що спирається на міцну законодавчу базу, може сприяти активному залученню до придбання таймшер-продуктів сотнями тисяч споживачів, в тому числі громадян інших країн. Отримані кошти спрямовуватимуться на модернізацію діючих та будівництво нових сучасних готелів, санаторіїв, пансіонатів, будинків відпочинку, на розвиток інфраструктури туризму та відпочинку.

Також як і щодо закордонних таймшерних курортів основним правовим засобом регулювання відносин між набувачем та реалізатором таймшерних прав при створенні вітчизняних таймшерних клубів має виступати договір на набуття таймшерних прав. Від змісту правил, що його регулюватимуть, залежить захищеність таймшерних користувачів, що, в свою чергу, багато в чому буде визначати привабливість України як туристичного об'єкту у післявоєнний період.

## **Висновки до розділу 1**

Підсумовуючи викладене в розділі щодо особливостей таймшерних відносин, поняття та видів договору таймшеру, вважаємо за доцільне зробити такі висновки.

1. Визначено історичні етапи розвитку таймшерних відносин через призму їх виникнення як різновиду туристичних послуг до унормування різних видів національними та наднаціональними правопорядками. Велика різноманітність в сфері правового регулювання договорів таймшеру в різних країнах пояснюється таким: складним характером таймшерного

продукту та можливою різноманітністю його вмісту; міжнародним розширенням таймшеру у великій кількості країн на всіх континентах; значним впливом законодавства, що застосовується між різними країнами, у таких питаннях, як впровадження таймшерного продукту, його розвиток та інтеграція компаній у нього; відсутністю єдиного регламенту реалізації таймшерного продукту, який мав би регулювати господарську діяльність, повноваження національних дозвільних та контролюючих органів в цій сфері; великим впливом пропозиції, тобто варіантів для придбання таймшеру, на формування самого продукту та його особливі характеристики; постійними зусиллями, спрямованими на те, щоб таймшерна пропозиція успішно відповідала зростаючому та диференційованому попиту на продукт; намаганнями пов'язати роботу в сфері таймшеру з іншими послугами (розміщенням в готелі, страхуванням життя, інвестиціями в акції та нерухомість тощо).

2. Досліджено причини та наслідки запровадження правового регулювання таймшерних відносин на рівні ЄС, зокрема Директивою 94/47/ЄС від 26.10.194 року та Директивою 2008/122/ЄС від 14 січня 2009 року. Для забезпечення узгодженості в законах держав-членів Директива 2008/122/ЄС ґрунтується на принципі максимального узгодження, коли держави-члени не можуть підтримувати або вводити у своє національне законодавство положення, що відрізняються від положень, викладених у Директиві, включаючи більш жорсткі положення, якщо інше не передбачено самою Директивою, що має забезпечити однаковий рівень захисту прав споживачів у всіх державах-членах ЄС. Там, де немає узгоджених положень, держави-члени можуть вільно підтримувати або вводити певні положення.

3. Визначено такі основні проблеми, з якими стикатимуться власники таймшеру при укладенні таких не визначених законодавством договорів, як таймшер та схожі з ними договірні конструкції: непоширення на такі договори законодавства про захист прав споживачів; встановлення правового режиму та суб'єкта права власності на житлові та нежитлові

приміщення готелів; власники таймшеру зазвичай не впливають на управляючу компанію; дохідна ставка від таких номерів готелів досить часто є плаваючою, що визначається сезоном і завантаженістю готелю; враховуючи інфляцію в країні та світі, ймовірний річний дохід буде нівельований інфляцією. Крім того, основною пересторогою того, щоб очікувати від таких об'єктів нерухомості прибутків за договорами таймшеру, необхідно зважати на те, що таймшерні відносини не мають розглядатись в публічному полі як об'єкти інвестиційної діяльності. А те, що вітчизняний ринок насичений такими пропозиціями власне з формулюванням щодо вигідного інвестування ще раз підкреслює необхідність якнайшвидшого законодавчого унормування досліджуваних відносин.

4. Запропоновано визначити таймшерні відносини як майнові та немайнові відносини, засновані на договірних засадах, спрямовані на задоволення духовних та інших потреб, майнових потреб споживача, пов'язані із періодичним користуванням майном з метою відпочинку.

Систему таймшерних відносин становлять:

- майнові відносини із володінням та/або користуванням, розпорядженням нерухомим майном;
- майнові відносини із отримання пасивного доходу з об'єкта, що належить на праві власності, зміст та обсяг якого визначається за договором на підставі діяльності управляючої компанії;
- майнові відносини з оренди (тимчасового проживання) іншого об'єкту нерухомості замість об'єкту, що належить власнику таймшеру на будь-якому титулі;
- майнові відносини з користування послугами, що супроводжують або ж можуть супроводжувати об'єкт таймшеру;
- майнові відносини із бальною системою, де строк користування майном залежить від отриманих балів за рахунок перебування в такому

майні та/або придбанні вказаних балів за пропозицією оператора або ж управителя об'єктом нерухомості;

- майнові інвестиційні відносини, що мають на меті лише отримання прибутку з передання в тимчасове користування рухомих та нерухомих об'єктів;

- майнові та немайнові відносини, що виникають у зв'язку із неналежним наданням або ненаданням супутніх послуг за договорами таймшеру в межах законодавства про захист прав споживачів;

- немайнові відносини щодо отримання інформацію про продукцію, якою за умовами законодавства про захист прав споживачів буде визнавати як сам об'єкт нерухомості, так і супутні послуги для відпочинку.

5. Зроблено висновок, що одномоментне прийняття єдиного окремого акту у цій сфері можливо і дало б найкращі результати, але зважаючи на фактичну відсутність досвіду ведення бізнесу у цій сфері і нерозуміння пристосованості різних форм таймшеру для реалій національної сфери туризму, все ж може лише нашкодити та відтягнути процес легалізації цих відносин, тому, на нашу думку, такий процес має відбуватись поступово із внесенням часткових змін в законодавство про захист прав споживач та туризм.

6. Особливими ознаками договору таймшеру визначено: *строковість* (що має складну будову, зважаючи на необхідність визначення двох видів строків – періоду безпосереднього користування одиницею тамшеру та строку дії договору в цілому); *оплатність* (що також має декількарівневу будову і складається із оплати загальної суми таймшеру та періодичних комісійних платежів протягом всього часу існування договору); *об'єктом права користування може бути як рухоме, так і нерухоме майно; особливий суб'єктний склад*.

7. Запропоновано договір таймшеру визначити як договір строком більше, ніж один рік, за яким одна сторона продавець (девелопер, уповноважена юридична особа), що здійснює ліцензовану комерційну

діяльність, оплатно передає іншій особі – споживачеві у тимчасове володіння з метою цілодобового користування одне або декілька житлових приміщень протягом декількох періодів бронювання, а також надає комплекс супутніх послуг з обслуговування.

8. В результаті проведеного дослідження відмежовано договори таймшеру від договорів найму (оренди), договорів на розміщення в готелях, договорів про довгострокові відпочинкові пропозиції (продукти), інвестиційних договорів.

9. Запропоновано таку систему договорів таймшеру: 1) за правовим режимом майна: а) таймшер, заснований на строковій власності; б) таймшер, заснований на строковому володінні; 2) за схемою користування: а) таймінгові (часові): фіксовані; плаваючі (плаваючі з відкритою датою, плаваючі з відкритим місцем, плаваючі з відкритою датою і місцем); ротаційні; б) поінтові (бальні); 3) за призначенням: а) основні; б) супутні; правоприпиняючі.

10. Правовий режим майна за договорами таймшеру різниться залежно від правової системи, що ускладнює дослідження природи такого правового режиму. Зокрема, проаналізовано такі правові режими майна: строкове володіння, інтервальне володіння, обмежене володіння (право користування (ліцензія, оренда), узуфрукт та загальне користування, квазівласність.

Правовий режим майна за договором таймшеру різниться залежно від правової системи країни та нормативного урегулювання таймшерних відносин і може визначатись як:

- право користування (спеціальне право користування) має природу речового права в Австрії, Ліхтенштейні, Швеції, Фінляндії, Італії, Португалії;

- право користування, що має характер права *in personam*: Австрія, Ліхтенштейн, Португалія;

- речове право є закріпленим у Німеччині, Іспанії, Ірландії, Нідерландах, Фінляндії, Польщі;
- речове право як *fee simple* (право власності) в Бельгії, Іспанії, Німеччині;
- речове право – як інше право (крім права власності), що стосується нерухомого майна в Ірландії, Польщі, Єгипті (узуфрукт);
- особисте право членства в клубі в Німеччині, Нідерландах, Австрії, Ліхтенштейні, Польщі;
- особисте право участі в юридичній особі в Нідерландах, Франції, Австрії, Ліхтенштейні, Польщі, Німеччині, Великобританії;
- оренда, найм у Німеччині, Австрії.

11. Обґрунтовано доцільність правового регулювання узуфрукту в рекодифікованому цивільному законодавстві України, із визначенням правового режиму такого права на речі, наслідками його встановлення, в тому числі, для окреслення правового режиму майна за договорами таймшеру.

Доведено, що у разі набуття право користування одиницею таймшеру за договором про користування таким об'єктом, ми можемо говорити про узуфрукт як правовий режим майна. Якщо ж підставою для виникнення права користування одиницею таймшеру є членство в кооперативі, що збудував та обслуговує такий об'єкт, домінуючим буде особливе право власності, обмежене строком. Те саме стосується поінтової (бальної системи), коли споживач конвертує свої кошти в бали, які надають йому згодом право на користування одиницею таймшеру.

## РОЗДІЛ 2.

### ПРАВОВА ХАРАКТЕРИСТИКА ТА ДИНАМІКА ДОГОВОРУ ТАЙМШЕРУ

#### 2.1. Учасники договірних відносин з таймшеру

##### *2.1.1. Продавець (трейдер) як учасник договірних відносин з таймшеру*

Таймшер, який варто розглядати не лише як вид договору, вважається одним із найбільш важливих і складних видів бізнесу в туристичній сфері. Він складається з кількох гравців, кожен з яких відіграє значну роль в успіху галузі таймшеру. Розуміння ролі, прав та обов'язків цих учасників має важливе значення, оскільки це полегшить розуміння проблем, пов'язаних з правовою регламентацією та належним правозастосуванням в сфері таймшеру. Серед таких учасників, говорячи про основні договори таймшеру та супутні договори, варто назвати *продавців (trader)* (за визначенням Директиви 2008/122/ЕС), що включає в себе широке тлумачення і складається із забудовників (девелоперів), компаній, що надають послуги з продажу обміну та перепродажу таймшеру, управляючих компаній, асоціацій, клубів, що розпоряджаються проектом таймшеру та *споживачів* як власників (володільців) права на таймшер.

За текстом Директиви 2008/122/ЕС продавцем визначено фізичну або юридичну особу, яка діє з метою, пов'язаною із підприємницькою діяльністю, бізнесом, ремеслом або професією цієї особи, а також будь-кого, хто діє від імені продавця. Фактично ми можемо констатувати, що це має бути професійний суб'єкт підприємницької діяльності [44].

Забудовник (девелопер) таймшерного курорту є головним гравцем у цій галузі [117]. Він є суб'єктом, що планує, проектує та будує курорт у стилі багатоквартирного комплексу або купує та перетворює вже

побудований кондомініум чи готель на таймшерний курорт у привабливому для туристів місці [39]. Термін «таймшерний девелопер» також охоплює особу, яка приймає важливі рішення щодо основних характеристик курорту, таких як розташування та спосіб управління курортом [38, р. 35]. Метою такого пошуку і діяльності, окрім очевидного отримання прибутку, є надання можливості споживачам провести відпустку на курорті відмінної якості протягом їхнього інтервалу часу, що визначається договором, відповідно до правових підстав правоволодіння для кожного виду такого договору, що використовується для організації кожного проєкту таймшеру, і правовою системою кожної держави [124, р. 29].

Відповідно до звіту, опублікованого Асоціацією споживачів таймшеру в Європі, кількість девелоперів у 2004 році становила приблизно 1100. Індустрія таймшеру була і залишається досить фрагментованою. Повідомлялося, що «20 найбільших девелоперів мають 45% всієї власності, залишаючи майже 850 девелоперів із рештою 55% власників». Найбільший девелопер («Хемпінг») мав 136 000 власників, але є багато курортів із приблизно 500 власниками, а найменший визначений має лише 50 власників» [117]. З одного боку, можна говорити про те, що невеликі девелопери мають більше можливостей для персоніфікованого підходу до кожного споживача, з іншого – чим більше компанія, тим більше можливостей для пропозицій з відпочинкових продуктів, що можуть супроводжувати таймшер, а також ціна відповідно на такі продукти буде значно дешевшою. Необхідно відзначити, що у 2019 році сфера таймшеру відчувала значні проблеми, пов'язані із відтоком туристів на фоні пандемії. Однак станом на 2022 рік ситуація почала значно покращуватись. У зв'язку з пандемією COVID-19 розмір глобального ринку таймшер оцінюється в 17720 мільйонів доларів США в 2021 році, а до 2028 року прогнозується скоригований розмір у 29190 мільйонів доларів США з приростом 7,3% протягом прогнозованого періоду 2022-2028 рр. Станом на 2023 рік ключовими гравцями на досліджуваного ринку є (Global Vacation Ownership

(Timeshare)) є «Wyndham» [25], «Marriott Vacations Worldwide» [78], «Hilton Grand Vacations» [62], «Hyatt» [68] тощо. Чотири світові провідні девелопери мають частку близько 55 % [69]. Північна Америка є найбільшим ринком з часткою близько 77 %, за нею йдуть Європа та Азіатсько-Тихоокеанський регіон, частка яких становить близько 20% [69].

Зазвичай дохід девелопера отримується з чотирьох джерел:

- дохід від продажу нових одиниць таймшеру;
- плата за управління курортом у випадках, коли девелопер зберігає за собою управління забудовою курорту;
- доходи, які виникають від туристичних послуг з огляду на те, що деякі девелопери пропонують одразу пакети відпочинку, продаючи своє курортне житло на основі таймшеру;
- комісія, отримана від послуг з продажу таймшеру його власником після закінчення договору.

Інший дохід можна отримати від ресторанів, басейнів, полів для гольфу, оренди автомобілів та інших послуг, що надаються власникам таймшеру на курорті, оскільки деякі проекти таймшеру стягують окрему плату в обмін на надання власникам таймшеру таких послуг [8, р. 68].

Успішний забудовник повинен найняти компетентний персонал і використовувати кваліфікованих експертів, які мають гарний досвід і навички в кількох сферах, таких як право власності, людські ресурси, управління юридичними особами, фінансове управління, захист прав споживачів та управління курортами. Як ми бачимо із статистики, наведеної вище, значну частину великих девелоперів сьогодні займають мережі готелів. Існує дві основні причини залучення готельних мереж до цієї сфери. По-перше, усі вони зрозуміли, що таймшер є важливим елементом індустрії дозвілля, а також той факт, що готельний бізнес має великий досвід у сфері дозвілля. По-друге, усі вони потребують нового способу розширення своєї частки на ринку та доходів, оскільки готельний бізнес зростає та розширюється лише на 2% на рік [39, р. 45]. Немає сумніву, що

власне вихід відомих готелів на цей ринок мав позитивний ефект і підвищив довіру споживачів до таймшеру, оскільки готельний бізнес надає більшої довіри цій галузі через його традиційну якість обслуговування та впізнавані бренди.

Відповідно забудовник (девелопер) може укласти безпосередньо договори таймшеру із споживачами залежно від форми діяльності самого курорту, а також укласти договори з третіми особами, що забезпечують супроводження таких договорів (надають супутні послуги) або ж є компаніями-управителями.

Наступним учасником договірних відносин з таймшеру, що належить до групи продавців, можна назвати *агентів з продажу*. Агентами з продажу є особи, які виконують завдання комерційного характеру, що пов'язане з просуванням і продажем таймшерів на курорті потенційним власникам. Агент з продажу може бути фізичною особою, що здійснює підприємницьку діяльність, однак це завдання часто в світовій практиці виконують спеціалізовані компанії. Процес маркетингу здійснюється, в основному, компаніями, створеними та керованими самими розробниками, або незалежними компаніями, з якими розробники уклали договір з метою виконання завдань продажу своїх курортів, які працюють на основі таймшеру.

З точки зору підприємницької діяльності таких маркетингових компаній, то цей бізнес є досить складним і дорогавартісним з двох основних причин:

- 1) кожна одиниця таймшеру повинна бути продана приблизно п'ятдесяти різним людям, які будуть користуватися таймшером щотижня (якщо мова йде про тижневий період проживання в одиниці таймшеру;

- 2) процес самого маркетингу (продажу, реклами, тощо) потребує висококваліфікованого персоналу та величезних зусиль, щоб переконати потенційних власників таймшеру приєднатися до проєкту. Це пов'язано з тим, що продукти таймшеру є дещо складнішими порівняно зі звичайними

відпочинковими турами, коли людина в будь-який момент року може мати можливість відпочити в будь-якому місці на будь-яких умовах. Тобто, така діяльність агентів з маркетингу (умовно ми їх можемо називати таймшерними агентами) ймовірно не відрізняється за своєї сутністю від діяльності туристичних агентів, але за обсягом задач має значні відмінності. В цьому контексті варто зазначити, що діяльність і туристичних агентів і туроператорів легалізована національним законодавством, зокрема, Законом України «Про туризм» [187].

У результаті складності роботи, окремі недобросовісні агенти з продажу використовували агресивні методи маркетингу, щоб стимулювати попит на продукти таймшеру, що призвело до фінансових втрат для покупців таймшеру, що негативно вплинуло і на довіру до індустрії таймшеру. Це зумовило прийняття законів про таймшер в окремих країнах, а також прийняття відповідних директив в межах ЄС, про які ми зазначали в межах підрозділу 1.1. цього дослідження. Основною метою таких кроків було унеможливлення введення в оману споживачів і примушування їх шляхом обману до укладення договорів таймшеру на умовах, що не могли розуміти споживачі в момент їх укладення.

Зазвичай існує три основні типи маркетингу, які можуть застосовуватись разом:

- 1) «спробуйте, перш ніж купувати». Відповідно до цього методу потенційні клієнти відвідують курорт у рамках рекламної акції на короткий період (зазвичай один тиждень або вихідні дні) за низькою вартістю за умови відвідування презентації з продажу. Запрошення зазвичай надсилається поштою, електронною поштою, телефоном або будь-яким іншим засобом комунікації. Через те, що вартість цієї маркетингової техніки вища, ніж інші методи, таймшерні агенти, як правило, до неї запрошують фінансово спроможних клієнтів, оскільки вони з більшою ймовірністю укладуть договір таймшеру [117];

2) «громадські дебати». Це спосіб, за допомогою якого таймшерні агенти інформують різні верстви суспільства про суть таймшеру, а також обговорюють його переваги порівняно з традиційними способами проведення відпустки. Інформацію про такі заходи потенційні споживачі отримують на свою електронну пошту та інші засоби комунікації. однак із прийняттям регламенту GDPR щодо захисту персональних даних [98], такий спосіб стає все менш доступним, оскільки обмежує доступ до персональних даних потенційних споживачів;

3) «торговельні презентації». Цільові групи просять відвідати такі типи презентацій за допомогою прямої поштової розсилки, телемаркетингу, реклами та шляхом усних запрошень. Цільові групи заохочують відвідати такі презентації, обіцяючи безкоштовні подарунки або безкоштовну відпустку тим, хто їх відвідає. Варто зазначити, що ці презентації проводяться або в межах курорту, щоб дати потенційним споживачам можливість ознайомитися з продуктом на місці, або за межами курорту, де вони зазвичай відбуваються в готелях, центрах відпочинку чи гольф-клубах. Цей спосіб серед інших є найбільш поширеним.

З точки зору цивільного права необхідно розуміти договірні засади і договірні зв'язки у цьому контексті між споживачем, таймшерним агентом та девелопером, оскільки саме від них залежить обсяг прав та обов'язків усіх учасників та можливість захисту прав споживача як найбільш вразливої групи учасників серед названих. Зважаючи на природу відносин таймшерного агента та девелопера, мова має йти про посередницькі послуги. Як справедливо зазначає В.А. Васильєва, особливо велика кількість непоіменованих договорів зустрічається при оформленні відносин посередництва. Серед них маклерські, дилерські, ріелторські договори, договори агентування, цілий ряд біржових угод тощо [141, с. 210]. Особливо авторка звертає увагу та договори, які поіменовані не в ЦК України, а в іншому нормативному акті. Таким договором, зокрема, є агентський договір. І поки відбуваються дискусії щодо доцільності існування в

правовому полі України Господарського кодексу України [179; 148; 157], ми відзначимо, що за ч. 1 ст. 297 Господарського кодексу України агентським визначається договір, за яким «одна сторона (агент) зобов'язується надати послуги другій стороні (принципалу) в укладанні угод чи сприяти їх укладанню (надання фактичних послуг) від імені цього суб'єкта та за його рахунок». Сучасна вітчизняна правова доктрина має певну дискусію з питання самостійності та значення агентського договору [149, с. 10; 191, с. 8; 141, с. 259; 165], вказуючи на можливість поєднання в цьому договорі ознак договорів доручення та комісії. Так, агентський договір має спільні риси з договором доручення в частині дії агента від імені суб'єкта, якого він представляє, як повірений від імені довірителя; відсутності прав та обов'язків за укладеними ним договорами; зобов'язання особисто виконувати дії, на які він уповноважений договором; підзвітності перед особою, яку він представляє; розподілу витрат між агентом та принципалом. Що стосується схожості із договором комісії, то агент, як і комісіонер має вчиняти дії за рахунок принципала і може отримувати винагороду за свою діяльність. Однак, справедливості заради треба говорити і ознаки, що можуть свідчити про самостійність агентського договору: спеціальний суб'єкт; безпосередній стосунок договору із здійсненням господарської діяльності. Констатуємо, з одного боку, належну конструкцію для врегулювання відносин в нашому випадку між девелопером і таймшерним агентом щодо «пошуку» споживачів, маємо також зазначити, що міжнародний комерційний оборот має в досить значному поширенні агентські договори з таких міркувань. Існує принаймні три основні способи, за допомогою яких підприємства, розташовані за межами тієї чи іншої країни, можуть активно здійснювати постачання своєї продукції на ринок. По-перше, це створення прямої мережі продажів. По-друге, використання посередників, таких як дистриб'ютори або комісійні агенти, які здійснюють комерційну діяльність у тій чи іншій країні продажу своїх товарів. По-третє, якщо підприємство не бажає брати активну участь у зазначених процесах,

воно може просто ліцензувати іншу сторону виробляти і продавати продукцію на ринку в обмін на роялті. Жоден із цих способів не виключає наявність іншого. З першого погляду, таке обґрунтування досить повноцінно вписується в концепцію таймшерних відносин, коли, як ми зазначали, існують великі мережі девелоперів, які розміщені в різних країнах.

Слід визнати, що активні прямі продажі, на відміну від використання агентських та дистриб'юторських послуг, забезпечують максимальний потенційний прибуток, є реальною вертикальною інтеграцією, що виключає посередників, і дає можливість економії на масштабах. Такий спосіб також забезпечує перевагу максимально можливого контролю за персоналом, процедурами та умовами розповсюдження товарів. Але ефективність прямих продажів у нашому випадку може бути досить вигідною, коли девелопер вже має певне майно в країні чи місці реалізації таймшеру.

В свою чергу, підхід передачі ліцензій дозволяє уникнути більшості цих проблем і часто зводить до мінімуму кількість необхідних інвестицій, ефективний для зниження ризику, але разом з тим і знижує потенціал прибутку і призводить до мінімального контролю за якістю та кількістю товару. Справді, ми вже зазначали, що одним із способів реалізації таймшерних відносин є укладення ліцензійних договорів між девелопером та іншою компанією, яка буде реалізовувати таймшер в іншій країні та/або місці під брендом девелопера. Використання ж агентських послуг в такій конструкції міжнародного комерційного обороту є оптимальним способом щодо прямих продажів та ліцензування, коли мова йде про відносини між девелопером та таймшерним агентом.

Крім того, на вітчизняному ринку послуг існує також ще одна непоіменована цивільним законодавством конструкція – договір про надання ріелторських послуг. Однак слід констатувати, що на сьогодні відсутнє регулювання цих договорів, що ускладнює власне захист прав та інтересів учасників таких відносин. Як зазначає Л. М. Русаль, в доктрині цивільного права ріелторською визнається така підприємницька діяльність,

яка «здійснюється на постійній платній основі та полягає у наданні посередницьких/агентських послуг на користь фізичної або юридичної особи з метою відчуження, набуття прав на об'єкт нерухомого майна, що належить останнім, або права на нього» [189, с. 132]. Схожий сенс вкладається в тексті проекту Закону України «Про ріелторську діяльність в Україні» [185]. По суті, така договірна конструкція може бути оптимальною для переважної більшості договорів таймшерою, метою яких є набуття права власності та/або користування нерухомим майном з метою відпочинку. Визначаючи доцільність такого регулювання та ймовірність застосування такої конструкції для відносин між девелопером та таймшерним агентом, однак, маємо зазначити недоцільність використання терміну «споживач» в цьому проекті, що йде в розріз з розумінням поняття споживача в відповідному профільному законі.

Відповідно треба констатувати, що обидві форми можуть бути прийнятними для врегулювання відносин між девелопером та таймшерним агентом із зазначенням розподілу відповідальності між ними на підставі Директиви 2008/122/ЕС з метою посилення захисту прав споживачів. Однак варто також зазначити недоцільність зарегульованості договірних відносин в національній правовій системі, та звернути увагу на потребу максимального розширення договірної свободи між учасниками правовідносин, як ми вже зазначали в наших публікаціях [204]. Також варто наголосити на потребі ліцензування таких видів діяльності, як і ліцензування відносин з таймшеру.

Якщо виходити з тієї позиції, що таймшерні відносини є похідними від туристичних, то з точки зору ліцензування такої діяльності необхідно звертатись до спеціального законодавства. В першу чергу, необхідно зазначити, що в переважній більшості країн таймшерна діяльність підлягає ліцензуванню. І тут важливо враховувати, що такому ліцензуванню можуть підлягати як девелопери (коли вони за собою залишають право власності на проєкт таймшеру і не залучають керуючу компанію), керуючі компанію, що

надають послуги з організації діяльності таймшеру (якщо в їх обов'язки входить, в тому числі, укладення договорів із споживачами), агенти з продажу також за умови укладення договорів із споживачами, обмінні компанії (біржі) [110]. Тобто, діяльність переважної більшості учасників таймшерних відносин підлягає ліцензуванню. Так, до прикладу, ліцензуванню за законодавством штату Вашингтон підлягає ліцензування будь-який продаж таймшерів або передача права на проживання протягом трьох періодів в межах трьох років [56]. За законодавством штату Невада перед отриманням ліцензії таймшерного агента необхідно пройти навчання (14 годин) та скласти відповідний тест за його результатами [115]. Схожі вимоги є за законодавством штату Теннессі, де навчання має тривати не менше 30 годин [121]. Важливість ліцензування туристичних послуг не підлягає сумніву, зважаючи на те, що така діяльність досить часто пов'язана з міжнародними контрагентами за договорами, крім того, вона має в своєму складі особливого учасника, споживача, що потребує додаткового захисту. Зміни, внесені в національне законодавство у цій сфері у 2010 році, якими ліцензованою залишили лише діяльність туроператорів, досить неоднозначно були сприйняті в професійній сфері [144; 145; 192]. Незважаючи на те, що Директивою 2008/122/ЕС прямо не вказується на необхідності ліцензування таймшерної діяльності, зважаючи на те, що актами ЄС встановлюється обов'язкове ліцензування діяльності і турагента і туроператора, враховуючи, що діяльність з організації відпочинку за договорами таймшеру може містити набагато більше ризиків та пересторог для споживача, що потребують особливого захисту, передбачити необхідність ліцензування таймшерної діяльності в законодавстві України. У зв'язку із чим також потребує визначення таймшерна діяльність на рівні законодавства про туризм, тому вважаємо за необхідне додати до переліку видів туризму, передбаченого ст. 4 Закону України «Про туризм» таймшер. Також пропонуємо абз. 2 ст. 5 вказаного Закону доповнити визначенням таймшерного агента як *«юридичної особи, створеної згідно із*

законодавством України, а також фізичної особи - суб'єкта підприємницької діяльності, які здійснюють посередницьку діяльність з реалізації таймшерного продукту, а також посередницьку діяльність щодо реалізації характерних та супутніх послуг». В свою чергу, ст. 1 вказаного закону доповнити поняттям таймшерного продукту як «попередньо розроблений комплекс послуг, який поєднує організацію систематичного проживання з метою відпочинку протягом визначеного періоду в межах щонайменше одного року із наданням або без нього супутніх туристичних послуг із перевезення, організації відвідувань об'єктів культури, відпочинку та розваг, реалізації сувенірної продукції тощо)».

Ще одним учасником таймшерних відносин варто назвати компанії з обміну таймшером. Як ми вже зазначали, основною ідеєю таймшеру є надання споживачеві права на певний період часу проживання та відпочинку в тій самій одиниці таймшеру протягом строку дії договору. І якщо на етапі розквіту баймшерного бізнесу це визнавалось його перевагою, то досить швидко стало зрозуміло, що не всім споживачам буде до вподоби ідея протягом 10-40 років проводити свою відпустку постійно в одному і тому самому місці. Одним із рішень цієї проблеми стала система «обміну відпустками». Така система дозволяє споживачеві обміняти свій період відпочинку на відпочинок в іншому місці та/або в інший час. Успіх індустрії таймшеру частково сьогодні пояснюють саме існуванням такої системи обміну, оскільки обмін надає додатковий вимір таймшеру [38, с. 39].

У всьому світі працюють дві великі біржові компанії, обидві зі штаб-квартирою в Сполучених Штатах Америки («Resort Condominium International» (RCI) та «Interval International» (II) [72] Разом вони ділять близько 95% світового ринку [27]. За даними II, мережа обміну включає понад 3200 курортів у понад 90 країнах і територіях. Через офіси в 12 країнах II пропонує відпочинкові товари та переваги світового класу клієнтам курорту та майже 1,6 мільйонам сімей, які беруть участь у різних

програмах членства [2]. З іншого боку, RCI має базу із понад 4200 курортами, понад 600 000 готелями, 345 000 видами діяльності, 30+ популярними круїзними лініями та доступом до основних брендів прокату автомобілів [3].

Існує два види обміну в межах таких компаній: внутрішній і зовнішній. Внутрішній обмін відбувається, коли споживач обмінює період на своєму курорті на інший період на тому ж курорті. Зовнішній обмін відбувається, коли споживач обмінює період на домашньому курорті на період на іншому курорті, з яким власник таймшеру не має прямого зв'язку. Обмінні компанії керують як внутрішніми, так і зовнішніми біржами, але останні є основною частиною роботи біржових компаній.

З кожною з вищезазначених біржових компаній девелопер укладає договір про членство, що передбачає сплату членських внесків, а також системну перевірку девелопера та об'єкта таймшеру. На підставі укладеного договору таймшер включається як курорт для учасників в каталогі обміну. Варто зазначити, що споживач, щоб скористатись опцією обміну, має також стати членом такої біржі, уклавши договір та сплативши членський внесок. Відсутність першочергово договору з девелопером і внесення курорту в обмінний фонд, обмежує можливість споживача до участі в обміні, тому така опція має бути важливою умовою договору, що може впливати на вартість таймшеру в цілому. Досить часто і для девелоперів і тим більше для споживачів обмінні біржі використовують договори приєднання, що пришвидшують та спрощують процедуру укладення договору.

Існуючі обмінні компанії використовують метод «депозит, зняття» в процесі підбору періоду, за яким споживач, який бажає здійснити обмін, розміщує свій період часу в пулі доступних періодів часу та місць. Споживач має право в будь-який момент вилучити свою пропозицію з обміну, однак він не зобов'язується також негайно обирати варіант для обміну. Робота досліджуваних бірж обміну фактично демонструє, що майнові права, якими наділений споживач за договором таймшеру,

преетворюється на об'єкт, яким цей споживач може розпоряджатись в довільній формі, за умови, що інше не передбачено самим договором таймшеру.

Обмінні компанії отримують прибуток з членських внесків усіх учасників біржі і вважаються сполучною ланкою, яка об'єднує всі сторони таймшеру, оскільки вони, як правило, мають міцні стосунки з усіма іншими учасниками цих відносин. Обмінні компанії підтримують комерційні потреби девелоперів і таймшерних агентів шляхом проведення щорічних конференцій і регулярних регіональних зустрічей для заохочення комунікації між ними [122].

Крім того, біржові компанії гарантують проведення рейтингової системи та системи перевірки на всіх афілійованих курортах, щоб споживач при обміні міг бути переконаним в тому, що обмінює свій період на період в одиниці таймшеру, яка відповідає якості його одиниці. Ці системи класифікують курорти залежно від багатьох факторів, пов'язаних зі стандартом зручностей і послуг (заповненість готелів, наявність окремих кімнат, ванних кімнат, кухонних зручностей. За практикою обмінних бірж, типовими і стандартизованими є наявність в кухнях кавоварки, холодильника, мікрохвильової печі, духовки, плити). Підсумовуючи, чим вищий рівень доступних послуг і зручностей, тим вище місце займатиме курорт у системі класифікації. Рейтингова система пропонує споживачеві переваги, в тому числі щодо підвищення якості продукту таймшеру та надання можливості потенційному споживачеві оцінити рівень і якість цього курорту на основі об'єктивних стандартів,. Важливо відзначити, що за умови того, що споживач матиме намір отримати в користування одиницю таймшеру вищої якості, або ж замінити свій період на період у вищий сезон, період його проживання може бути зменшено. В цьому контексті важливо відзначити, що споживач у випадку порушення його прав, зможе звернутись із вимогами як до обмінної біржі, коли вона не виконає умови членського договору, або ж якщо умови в змінній одиниці таймшеру не будуть

відповідати заявленим на біржі в рейтингу, а також і до девелопера чи управляючої компанії іншого об'єкту таймшеру. Аналізуючи вітчизняне законодавство, можемо дійти висновку про неможливість застосування до описаних нами відносин, умовами біржових договорів, укладення яких врегульовано Законом України «Про товарну біржу» [186], зважаючи на те, що за цим Законом біржовим товаром є актив, що характеризується низкою ознак, в тому числі це має бути продукція та інші речі, *визначені родовими ознаками*. Одиниця таймшеру, що потрапляє до обмінної біржі, не може визнаватись такою, що містить родові ознаки, оскільки наділена специфікою щодо якості одиниці таймшеру та періоду таймшеру. У зв'язку із чим, на наше переконання, для регулювання таких відносин як з девелопером, так і зі споживачем, обмінною компанією може пропонуватись до укладення договорів, про надання посередницьких послуг.

Важливу роль в організації відпочинку за таймшером відіграють *управляючі компанії (об'єднання, клуби, тощо)*, які можуть складатись як з девелопера та власників таймшеру, так і можуть бути сторонніми компаніями, що нажають послуги з організації та обслуговування відпочинку.

У випадку, коли право власності на проєкт таймшеру залишається за девелопером, який має право здійснювати загальний контроль за проєктом таймшеру та приймати рішення щодо ключових питань управління курортом у зв'язку з тим, що девелопер зберігає своє право власності та може отримувати прибутки з такого проєкту [38, р. 43].

Девелопер зазвичай наймає професійну компанію з управління курортом для вирішення повсякденних питань управління проєктом таймшеру. У деяких випадках девелопер надає обмежені повноваження власникам таймшеру на участь в окремих процесах прийняття рішень, таких як визначення річної плати за управління та обслуговування. Однак, основний контроль залишається в руках девелопера, оскільки він зберігає право власності на об'єкт.

За умови, коли за договором таймшеру, споживач набуває обмежене строком право власності на таймшер, на девелопера в переважній більшості правопорядків *common law* накладається обов'язок по заснуванню об'єднання, асоціації, клубу, тощо.

Такі організації зазвичай набувають форму некорпоративних членських клубів [49, р. 43]. Також така практика має місце в Угорщині. Наприкінці 1970-х років створення кооперативів для будівництва та обслуговування квартир для відпочинку стало головним способом реалізації таймшерних відносин (наприклад, *Hegyvidéki SCH Szövetkezeti Üdölőszálloda-lánc*) [86]. У кооперативі по будівництву та обслуговуванню таймшерів, члени кооперативу мають законне право тимчасового користування одиницею таймшеру та іншими приміщеннями. Таке користування є щорічним протягом періоду, визначеного в статуті кооперативу. Варто зазначити, що таке право визнається правом власності і може передаватись у спадок, даруватись та відчужуватись іншим шляхом [86].

Членський клуб в переважній більшості країн не має статусу юридичної особи, незалежно від його членів. Зазвичай девелопер та його представники засновують клуб і стають його членами-засновниками. Потім члени-засновники формують початкову раду і затверджують статут організації. В обов'язки цього органу також входить визначення умов співпраці та укладення договору із уповноваженою компанією чи особою, що буде здійснювати функцію управління. Керуюча компанія відповідатиме за управління проєктом таймшеру до обрання другої ради, яка представлятиме власників таймшеру. Вибори відбуваються після того, як девелопер як член-засновник призначить до клубу достатню кількість власників таймшеру як початкових членів. Після виборів керівні повноваження передаються обраному комітету, а керуюча компанія залишає за собою обов'язки вирішення щоденних питань адміністрування проєкту таймшеру [86, р. 47].

По суті такі членські організації можна порівнювати за сферою повноважень із вітчизняними ОСББ, що створюються як неприбуткові з метою організації і функціонування багатоквартирного будинку, однак з певними відмінностями. Крім цього, акцентуємо увагу на тому, що в ОСББ за забудовником не залишається жодних прав на нерухоме майно в межах будинку, крім випадків, коли він набуває для себе права власності на окремі об'єкти. Також ОСББ створюється вже на етапі здачі будинку та переходу права власності до власників квартир. На противагу цьому, за законодавством більшості штатів в США визначено вимогу створення ради директорів одразу після початку будівництва. Щоб не акцентувати увагу на усіх етапах створення таких організації та їх повноважень, лише зазначимо, що законодавством штатів США передбачено досить детальні процедури по обранню директора такого клубу, представників в керівні органи та повноваження об'єднання. Крім того, важливим є той факт, що у випадку, коли власник має на праві власності декілька одиниць таймшеру, він це може трансформувати у визначену кількість голосів [107].

Заснування *компаній з планування* поширене у Франції, коли група власників таймшеру формується в компанію з обмеженою відповідальністю (*Société Civil Immobilière*), де один період часу (зазвичай один тиждень) представлений однією акцією [51]. Кожна акція дає право акціонеру (власнику таймшеру) здійснювати право користування та заняття визначеною частиною майна компанії (проект таймшеру) протягом визначеного періоду часу, як зазначено в установчому договорі та статуті компанії. Більшість рішень щодо розвитку таймшеру приймаються простою більшістю голосів, але управляюча компанія чи особа має повноваження на здійснення постійного контролю. Внутрішнє управління контролюється документом, що встановлює особливості розвитку таймшеру (меморандум, статут), який описує право користування та право на частини спільного майна, а також розподіляє витрати на обслуговування та плату за послуги.

Несплата необхідних платежів власником одиниці таймшера може в окремих випадках призвести до конфіскації та продажу частки [38, р. 44].

В Угорщині поширеною є практика, що право власності та таймшер належить публічній компанії, а право передавати у тимчасове користування одиниці таймшеру належить товариству з обмеженою відповідальністю [86]. Але таку систему визнають складною і вона не є затребуваною, натомість використовують систему, за якою публічна компанія є власником, утримувачем та управителем нерухомості (курорту), яка безпосередньо укладає договори тимчасового користування (99 років) одиницею таймшеру з тими споживачами, які купують акції цієї компанії [86].

У випадку, коли девелопер не зберігає за собою право власності на окремі об'єкти або ж в цілому на проєкт таймшеру, зазвичай створюються таймшерні асоціації, якщо інше не передбачено правопорядком. Така асоціація відповідає за визначення політики та прийняття важливих рішень щодо проєкту таймшеру, завжди наймаючи професійну керуючу компанію, але залишає за собою право на перегляд щорічних звітів та прийняття важливих питань по розвитку проєкту таймшеру [32].

Як ми вже зазначали, щоденні операції з управління зазвичай здійснюються *керуючою компанією*, яка наймається стороною, на яку покладено обов'язок по здійсненню загального контролю за проєктом таймшеру та прийняттю рішень щодо ключових питань управління таймшерним курортом.

Керуюча компанія повинна мати попередній досвід управління таймшерним курортом, оскільки без професійного менеджменту таймшерний курорт може швидко занепасти, що призведе до незадоволення з боку власників таймшеру. Отже, керуюча компанія повинна бути здатним виконувати такі обов'язки, як: ведення бухгалтерії, розсилка інформаційних бюлетенів та повідомлень, відстеження правовстановлюючих записів, оплата рахунків за таймшер, прибирання, виконання регулярного технічного

обслуговування, обслуговування торгових автоматів, прийом, запис і виставлення рахунків за телефонні дзвінки, збір оцінок і підготовка запропонованого річного операційного бюджету, включаючи щорічні збори, які мають сплачувати власники таймшеру, щоб покрити витрати на експлуатацію та обслуговування комплексу таймшеру (плата за утримання та прибирання, комунальні рахунки, страхова премія, плата за охорону, податки, тощо) [67, р. 110]. Окремо виставляється рахунок девелоперу як щорічну комісію за управління та обслуговування щодо непроданих одиниць таймшеру. Фактично можна констатувати, що за забудовником в такій ситуації залишається право власності на окремі одиниці таймшеру, що не реалізовані.

Річні збори зазвичай розраховуються на річній основі, а потім розподіляються між власниками таймшеру, щоб визначити частку витрат, яку сплачує кожен із власників. Частка таких виплат власника таймшеру зазвичай співмірна з тривалістю проживання, а також якістю та розміром займаного житла. Таким чином, чим більша тривалість проживання, чим вища якість і розмір займаного житла, тим більша частка зборів повинна бути сплачена власником таймшеру.

Постійне збільшення щорічних комісій і відсутність прозорості щодо того, як ці комісійні витрачаються, є однією з головних проблем, з якою стикаються споживачі в індустрії таймшеру. Багато скарг було подано до Європейських центрів споживачів щодо збільшення річних зборів понад розумну ставку майже одразу від укладення договору таймшеру [27]. За даними Асоціації споживачів таймшеру за 2007 рік плата за управління зросла в два-три рази більше, ніж рівень інфляції [119]. Частково цю проблему було вирішено із введенням в дію Директиви 2008/122/ЕС, де визначено повний перелік інформації щодо платежів, які передбачаються за договорами таймшеру та суміжними договорами, але на перспективу регулювання вказаних відносин в Україні, потрібно, на нашу думку, необхідно передбачати право споживачам зобов'язувати керуючі компанії

подавати детальну щорічну звітність, звіт про плату за адміністрування та обслуговування, що можуть бути завірені або ж перевірені незалежною аудиторською компанією з метою захисту інтересів власників таймшеру, як це передбачено в Законі України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» [183], де передбачено затвердження річних звітів та залучення сторонніх аудиторів для перевірки.

Ще одним учасником таймшерних відносин є *компанії з перепродажу* — це спеціалізовані організації або підрозділи компаній девелопера, які продають таймшери, які раніше були придбані особами, які згодом бажають припинити своє майнове право або ж достроково, або ж по завершенню договору. Зважаючи на те, що така діяльність по суті досить поверхово регламентована в межах національних правопорядків та в праві ЄС, ми звернемо увагу на особливості діяльності та функціонування таких учасників під час розгляду проблеми захисту прав споживачів за договорами таймшеру та припинення договорів таймшеру в цілому, оскільки досить часто невстановлення строку дії договору або ж особливостей його дострокового припинення, споживачі потрапляють у ситуацію зловживань з боку девелопера або ж таймшерних агентів, які неналежно виконують свої зобов'язання.

### **2.1.2. Споживач (власник таймшеру) як учасник таймшерних відносин**

Визначивши основних учасників таймшерних відносин з боку продавця, варто окремо звернути увагу на покупця або ж *споживача*, як основного користувача перевагами таймшеру та володільцями правами за таким договором. В першу чергу варто відзначити різноманіття тлумачення поняття споживача в наукових джерелах [136; 177, с. 24; 139, с. 12-15; 195; 176; 196; тощо], що досить часто пов'язано як з сферою відносин, що

цікавлять автора дослідження, так і визначенням, пропонованим національним законодавством в цій сфері.

Зважаючи на правові традиції різних держав та різних правових систем, низка країн застосовує термін «споживач» без окреслення його змісту, а в окремих випадках такий термін введено в обіг судовою практикою і доктриною [177, с. 24].

Втім, здебільшого споживачем визнається непрофесіонал, який придбаває товари та послуги для задоволення особистих потреб. Отже, основним критерієм, за яким тлумачиться термін «споживач», є його непрофесіоналізм, що означає, що він може придбати товари і послуги з метою особистого використання, а не для подальшої переробки або перепродажу. Йдеться, перш за все, про фізичних осіб – споживачів товарів, робіт і послуг. Однак у Хартії захисту споживачів, яка затверджена Радою Європи 1973 р. [113], споживачами названо як фізичних, так і юридичних осіб, які отримують товари і послуги з метою особистого використання.

Хоча, якщо звернути увагу на директиви ЄС щодо визначення прав споживачів у різних сферах (наприклад, Регламент ЄС № 593/2008 про право, що належить застосовувати до договірних зобов'язань [96], Директива Європейського Парламенту та Ради Європи 98/6/ЄС від 19 лютого 1998 р. про захист споживачів при зазначенні цін на товари, що пропонуються споживачам [47], Директива Ради 93/13/ЄЕС від 05 квітня 1993 р. щодо несправедливих умов споживчих договорів [34], Директива Європейського Парламенту та Ради 2002/65/ЄС від 23 вересня 2002 р. про дистанційну торгівлю та фінансові послуги споживачам [42], Директива 2011/83/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 25 жовтня 2011 року про права споживачів, яка вносить зміни до Директиви Ради 93/13/ЄЕС та Директиви 1999/44/ЄС Європейського Парламенту та Ради та скасовує Директиву Ради 85/577/ЄЕС та Директива 97/7/ЄС Європейського Парламенту [45], тощо), необхідно констатувати, що переважна їх більшість визначає споживача як фізичну особу. Але також хочемо відмітити, що

кожна із вказаних нами директив має власне визначення споживача як учасника конкретних відносин, що пов'язано із специфікою побудови законодавства ЄС, де немає класичного поділу на галузі права, де в силу того як розширюються повноваження ЄС у різних сферах, з'являється або ж розширюється правове регулювання. Саме тому ЄС йде шляхом визначення в тексті актів сфери тих чи інших відносин, що регулюється конкретним актом, а вже отім для цілей цього акту окреслює значення термінів, що в ньому застосовуються.

Не буде зайвим вказати, що поняття споживача очевидно широко використовується в законодавстві різних країн. Так, у Франції, Великій Британії, США термін «споживач» використовується без будь-яких дефініцій, та введений в обіг судовою практикою. Якщо говорити про досвід регулювання таймшерних відносин, то власне в цих країнах має місце можливість набуття обмеженого в часі права власності на одиницю таймшеру як фізичними, так і юридичними особами [9]. Але ключовою в таких термінах є зазначення потреби, з якою споживач укладає договір. Така потреба є особистою, не пов'язаною із здійсненням підприємницької діяльності. До прикладу, у Франції основним нормативним документом, спрямованим на охорону та захист інтересів споживачів є Закон № 78-23 від 10 січня 1978 року «Про захист інформування споживачів продуктів і послуг», який ввів систему контролю за договорами, сторони якого не є підприємцями. Сучасне законодавство США у сфері роздрібної торгівлі та надання послуг також виходить з необхідності захисту прав і законних інтересів споживачів, де споживачем є покупець товарів широкого споживання, але мета придбання має бути не пов'язаною з перепродажем [139, с. 29] (але не з метою перепродажу) товарів широкого споживання. Англійське законодавство також пов'язує поняття «споживач» з фізичними особами – непрофесіоналами, які купують товари для особистих потреб.

Закон України «Про захист прав споживачів» визначає споживача як «фізичну особу, яка придбаває, замовляє, використовує або має намір придбати чи замовити продукцію для особистих потреб, безпосередньо не пов'язаних з підприємницькою діяльністю або виконанням обов'язків найманого працівника» [181]. Тобто, ми бачимо обмеження не лише особистими потребами, але й іншими умовами. Зважаючи на те, що поняття споживача в національній правовій системі визначено також у низці інших нормативних актів, досить дискусійною видалась власне участь юридичної особи у споживчих відносинах. Так, на думку В. В. Мачуського, визначення Законом споживача тільки як фізичної особи видається не зовсім прийнятним у контексті розуміння такого суб'єкта через призму ГК України, оскільки зникають споживачі – юридичні особи [164, с. 48].

В тексті Науково-практичного коментаря до Господарського кодексу України за редакцією професора В. С. Щербини споживач у розумінні господарських правовідносин [173, с. 12] визначається в тому числі як юридична особа – організація, яка споживає результати господарської діяльності, незалежно від того, чи є вона господарюючим або не господарюючим суб'єктом (споживачі енергії, природного газу тощо). Однак автори виключають для цілей господарського законодавства фізичну особу, крім випадків, коли права таких осіб порушуються у результаті зловживання монопольним становищем або недобросовісної конкуренції, то факти цих порушень можуть стати підставою для притягнення суб'єктів господарювання (виробників, виконавців або продавців) до відповідальності у рамках цивільних, господарських відносин, якими є і антимонопольно-конкурентні відносини [173, с. 13]. Як ми бачити, автори вказаного коментаря також виходять з ймовірності та доцільності множинного розуміння поняття споживача для різного кола правовідносин.

До споживачів відносять юридичних осіб також інші, окрім ГК України, нормативні акти. Так, до прикладу, Закон України «Про природні монополії» [184] у ст. 1 визначає споживача як фізичну або юридичну особу,

яка придбаває товар, що виробляється (реалізується) суб'єктами природних монополій. В науці існує також така думка, що при визначенні цього терміна необхідно посилається на Закон України «Про природні монополії» і те, що, виходячи з господарського права, споживачами визначаються лише юридичні особи [161].

Разом із тим Закон України «Про електронні комунікації» споживачем послуг визначає будь-яку фізичну особу, яка «використовує або замовляє електронну комунікаційну послугу для власних потреб та не надає електронних комунікаційних послуг» [180]. В такому випадку виникає логічне запитання чи юридичні особи, фізичні особи-підприємці, які користуються електричною енергією, і є споживачами за Законом України «Про природні монополії», вважатимуться споживачами за розумінням Закону України «Про захист прав споживачів». Очевидно, що електрична енергія ними може бути використана як з метою здійснення підприємницької діяльності, але ж також вона може використовуватись, до прикладу, для освітлювання офісних та інших приміщень, для приготування їжі для співробітників, тощо. У зв'язку із цим ми можемо погодитись із думкою О.Ю. Черняк про те, що варто поняття споживача розширювати також і на юридичних осіб, і на фізичних осіб-підприємців, коли вони придбавають продукцію з метою, яка не пов'язана із здійсненням підприємницької діяльності [139, с. 31].

Однак чи доречним буде таке розширення поняття споживача в контексті учасників договорів таймшеру, складно відповісти. Директива 2008/122/ЕС визначає споживача як фізичну особу, яка діє з метою, що виключає її комерційну, ділову, ремісничу діяльність або професію. Якщо припустити, що юридичні особи можуть мати на праві власності або праві користування одиницю таймшеру, фактично вони будуть позбавлені можливості її прямого використання. А тому, щоб здійснювати таке право, ймовірно, юридична особа може направляти в такі одиниці відпочинку своїх працівників та членів їх родини як метод заохочення, до прикладу, що буде

включатись в умови їх трудового контракту. Очевидно, що така зміна особи потребуватиме безпосереднього повідомлення або девелопера як власника таймшеру, або управляючої компанії. Фактично тоді, ймовірно, всі послуги, які отримуватиме така фізична особа під час відпочинку (якість умов проживання, якість та кількість супутніх послуг, до прикладу басейну, тенісного корту, тощо) могли би мати можливість захисту за особливими нормами, передбаченими для захисту прав споживачів. Разом із тим чи поширюватиметься тоді дія зазначеної Директиви на такі відносини? До прикладу, коли одна особа придбаває товар з метою його подарувати іншій особі, інша особа, яка стає володільцем такого товару і має на нього необхідні документи, щоб довести факт придбання, може захистити себе за умовами спеціального законодавства про захист прав споживач. Цим ми хочемо озвучити тезу про те, що не завжди важливо, щоб особа, яка придбала продукцію, і особа, яка користується такою продукцією, безпосередньо були однією і тією ж особою. Однак, якщо для роздрібною торгівлі в документах, що засвідчують факт укладення договору (розрахунковий чек, тощо) не зазначається покупець (споживач), то чи може мати місце така заміна в договорах таймшеру. Очевидно, що ні, оскільки законодавством переважної більшості країн та ЄС форма договору є письмовою, де вказується суб'єкт набуття прав (*більш детально про форму договору ми будемо говорити в межах наступного підрозділу – М.М.*). тому тут ми можемо припустити лише варіант, що коли юридична особа передає тимчасово право користування одиницею таймшеру іншій (фізичній особі), має такі відносини мають бути легалізовані шляхом укладення відповідного договору. В цьому випадку, очевидно, мова йтиме про квазі суборендні відносини. Але тоді, очевидно, загальні положення Директиви 2008/122/ЄС не будуть поширюватись на договір, де стороною є юридична особа, але будуть поширюватись на відносини, де такою стороною є фізична особа. Також важливо тоді, щоб опція тимчасової передачі права користування одиницею таймшеру була передбачена в основному договорі. Складність

таких конструкцій нашо́вхує на думку про логічність побудови законодавства ЄС за системою визначення сфери відносин. В такому випадку, до прикладу, загальний (за змістом та дією) Закон «Про захист прав споживачів» міг би містити визначення споживача як «особи», без уточнення природи, але спеціальне законодавство могло би вже корегувати це поняття. Також, адаптуючи положення досліджуваної директиви, ми маємо виходити з наслідків, які передбачені саме цим актом як з точки зору змісту, так і з точки зору наслідків для правової системи України. Також на це визначення буде впливати власне той формат можливих правових режимів майна за договором таймшеру, що визначену буде національним законодавством. На сьогодні, коли ми виходимо з повної відсутності правового регулювання договорів таймшеру в національному правопорядку, ймовірно, правильним рішенням буде визначення загальних положень щодо можливості укладення таких договорів і захист споживача як слабкої сторони такого договору, що відповідатиме змісту Директиви 2008/122/ЄС.

## **2.2. Динаміка договору таймшеру**

### ***2.2.1. Особливості укладення договорів таймшеру***

Визначення особливостей правового регулювання різного роду договорів, особливо тих, що на сьогодні не представлені в значному обсязі не лише в національній договірній практиці, але й в полі правового регулювання, нерозривно пов'язано з питаннями наближення правопорядків України та ЄС та процесом рекодифікації цивільного законодавства України, що має місце на цьому етапі розвитку України. Для того, щоб досягнути сутності наближення правопорядків України та ЄС, в тому числі в сфері договірного права, необхідно розуміти філософію правотворення в ЄС. В

першу чергу, маємо зазначити, до Договору про функціонування ЄС вказує нам на специфіку актів, що приймаються на законодавчими інституціями ЄС. Так, до прикладу, ст. 288 вказує, що директива є обов'язковою щодо результату, якого необхідно досягти, для кожної держави-члена, якій її адресовано, проте залишає національним органам влади вибір форми та засобів [29]. Відповідно текст Директиви 2008/122/ЄС дає нам підстави говорити про те, що легалізація цієї Директиви повинна не завдавати шкоди застосуванню державами-членами відповідно до законодавства Співтовариства положень цієї Директиви до сфер, що не належать до її компетенції. Таким чином, держави-члени можуть підтримувати або запроваджувати національне законодавство, що відповідає положенням цієї Директиви або деяким її положенням, стосовно правочинів, що виходять за рамки цієї Директиви. Фактично тут і закладено філософію наближення правопорядків, де країни можуть самостійно визначати специфіку та зміст такого наближення. І така позиція вкрай важлива, оскільки власне текст Директиви 2008/122/ЄС не встановлює всіх необхідних характеристик щодо динаміки договору таймшеру, а зазначає в межах ст. 1, що ця Директива не завдає шкоди національному законодавству, яке передбачає засоби правового захисту загального договірного права, стосується реєстрації нерухомого або рухомого майна та передачі нерухомого майна, стосується умов встановлення або дозвільних режимів або ліцензійних вимог і стосується визначення правової природи прав, які є предметом таймшерних договорів. Тому, щоб якісно охопити питання укладення та в подальшому припинення договорів, в межах цього дослідження ми будемо аналізувати, в тому числі, досвід правового регулювання інших країн та особливості динаміки договорів за положеннями м'якого права ЄС.

Щоб досягнути потреби в наближенні національного приватно-правового регулювання таймшерних відносин до права ЄС, варто також проаналізувати загальну концепцію договірного права ЄС, яка закладається в актах м'якого права. М'яке право, як правило, втілюється в необов'язкові

юридичні документи, такі як: рекомендації чи заяви, резолюції, кодекси поведінки, керівні принципи та окремі думки. Більшість з цих документів мають письмову форму. В окремих випадках акти м'якого права розробляються колективом авторів (науковців, практиків) (до прикладу, DCFR [91]).

Фактично, м'яке право варто визнавати не тільки юридичним, але й політичним процесом, який відповідає сучасному етапу розвитку ринкової економіки та пов'язаними із нею змінами у законодавстві та управлінні як окремих країн, так і цілих регіонів, а подекуди і континентів. М'яке право відображає і в той же час бере участь у формуванні двох основних тенденцій глобалізації права: по-перше, у зростаючому розповсюдженні суб'єктів законотворчих ініціатив і, по-друге, у «приватизації правових режимів» – процесі відступу держави від прийняття законів у багатьох сферах. З цієї точки зору, інструменти м'якого права відіграють важливу роль у поточному процесі денаціоналізації, що відбуваються на глобальному рівні та одночасно в межах окремої країни. Тому розуміння природи м'якого права може допомогти виокремити зміну стилів управління та пролити світло на нові форми глобальних правових механізмів, що суперечать традиційному розумінню права та законності в традиційному просторовому масштабі держави.

Зважаючи на вказане, в сучасному векторі національне договірне право повинно бути реформовано в декількох напрямках. Тут ми маємо говорити про переосмислення ролі та значення принципів договірного права. Відповідно основоположним принципом договірного права для всіх національних та наднаціональних правових систем є принцип свободи договору.

Існує декілька аспектів свободи як основоположного принципу в приватному праві. Як правило, свобода договору включає в себе свободу вибору контрагента, змісту та форми договору [147, с. 215]. Це основні ідеї, визначені в DCFR і PECL.

У цьому аспекті важливим є питання відходу від традиції врегулювання різноманітних видів договорів із запровадження такого регулювання на рівні ЦК України. Величезна кількість змішаних договорів, що існують на сьогодні, або ж таких, які є непоіменованими і не отримали свого закріплення в ЦК України чи інших нормативних актах (особливо, що стосується сфери надання послуг), засвідчує факт неспроможності національного законодавця до своєчасного реагування на появу таких видів договорів, а, можливо, і недоцільність такого додаткового регулювання [203, с.50].

Акти м'якого права в сфері договірних відносин в межах ЄС демонструють позицію, коли врегульовано на рівні єдиного акту лише загальні положення про зобов'язання, механізми захисту прав учасників таких відносин, та окреслено специфіку лише окремих видів договорів. Відповідно, якщо ми говоримо про таймшер, то європейська правова традиція, як і зміст Угоди про асоціацію, акцентує увагу на захисті прав споживачів за договорами таймшеру, визначають власне права учасників таких договорів та їх обов'язків, тобто укладаючи спеціальне законодавство в цій сфері. Тут варто відзначити, що на сьогодні *Acquis communautaire* (асквіс) (спільний доробок ЄС) містить 35 глав за напрямками правового регулювання і захист прав споживачів є однією із таких глав. Однак європейський законодавець не має на меті розробляти концептуальні фундаментальні акти із кожної із сфер, а лише вузьконаправлено акцентує увагу на окремих регулювання в межах таких сфер. Так, до прикладу, сфера захисту прав споживачів, на сьогодні налічує декілька десятків регламентів та директив. Очевидно, що національна правова традиція передбачає існування кодифікованих актів, що визначають загальні засади правового регулювання у конкретній сфері. Але в сенсі рекодифікації, ймовірно варто говорити про те, щоб вилучити із тексту оновленого ЦК України регулювання максимальної кількості договорів, акцентувавши увагу лише на загальні положення про договір, а відповідно специфіку за видами

визначати спеціальним законодавством, що значно спростить процес наближення законодавства України та ЄС.

Очевидно, що такий варіант унормування може розширити можливості реалізації принципу свободи договору контрагентами за договором, покладаючи, таким чином, усю відповідальність за зміст договору на самі сторони, з іншого, зменшить переобтяженість ЦК України нормами, що потребуватимуть додаткового тлумачення або ж врегулювання на рівні спеціальних нормативних актів.

В цьому контексті справедливою видається позиція Є.О. Харитонова та О.І. Харитонової, які вказують, що сучасні виклики вимагають адаптації національного цивільного законодавства до сучасного концепту приватного права, що відображений, в тому числі в DCFR. Хоча, як справедливо зазначають автори, така адаптація може бути складним процесом і вимагатиме не лише рекодифікації законодавства, але й відповідної адаптації правосвідомості [199, с. 9].

Тобто, коли мова йде про рекодифікацію цивільного законодавства, ми не маємо зупинятись лише на сенсовій зміні окремих положень одного акту, в цьому випадку ЦК України. На наше переконання, має бути проведена концептуальна робота із переосмислення підходів до регулювання приватно-правових відносин із позиції наближення правопорядків України та ЄС. А таке переосмислення передбачатиме не лише формальну зміну зовнішньої будови ЦК України, але й очевидно філософії його змістового наповнення.

Тому ми хочемо підтримати ідею про те, що питання форми та змісту договору (з точки зору формулювання та наявності концепту істотних умов договору) на сьогодні має бути переглянуто в межах рекодифікації цивільного законодавства. Однак також варто наголосити, що ліберизація підходів до визначення форми та змісту договору повинна враховувати особливості предмету договору, а також економічну рівність учасників договірних відносин.

Так, важливого значення набуває відхід від загальної зарегульованості питань, пов'язаних із формою договору, без розподілу на окремі вимоги до форми договорів для різних видів учасників цивільних відносин. Виключення європейське законодавство та акти «м'якого права» на сьогодні роблять лише для обмеженого кола договорів. В контексті нашого дослідження варто акцентувати увагу на тому, що до таких особливих вимог щодо форми належать вимоги обов'язкової письмової форми для умов безпеки користування продукцією для споживачів або ж надання переддоговірної інформації споживачеві, що зумовлено необхідністю захисту інтересів учасників таких договорів. Тут варто зазначити, що договори таймшеру одним із учасників передбачають споживача, що власне обумовлює специфічні вимоги до форми контрактної роботи із споживачами, яку має забезпечити трейдер (девелопер, таймшерний агент, тощо). В межах Директиви 2008/122/ЕС встановлено вимогу укладення договору у письмовій формі, на папері або на іншому довговічному носії, складеного мовою однією з мов держави-члена, в якій споживач є резидентом або громадянином, або на вибір споживача, за умови, що така мова є офіційною мовою ЄС. Крім того певний механізм захисту прав споживача, є обов'язок трейдера актуалізовувати усю переддоговірну та договірну інформацію про таймшер у письмовій формі.

Важливо враховувати той факт, що споживач як особливий учасник договірних відносин, наділений низкою додаткових прав [201; 175, с. 97; 150, с. 23], що допомагають йому мати рівне з економічної точки зору становище та здатність усвідомлювати зміст договору та наслідки його укладення. До таких прав, зокрема, належить право споживача на переддоговірну та договірну інформацію про предмет договору.

Директива 2008/122/ЕС зобов'язує розробника надавати споживачам переддоговірну інформацію за допомогою стандартної інформаційної форми, як зазначено в Додатку I Директиви. Це відбувається з двох основних причин: по-перше, з метою гармонізувати закони держав-членів

стосовно способів інформування споживачів таймшеру; по-друге, надати споживачам таймшеру точну та достатню інформацію в чіткій та зрозумілій формі.

Що стосується переддоговірної інформації, трейдер зобов'язаний надати споживачеві переддоговірну інформацію, яка є чіткою, зрозумілою, точною та достатньою. Додатки до Директиви 2008/122/ЕС містять набір стандартних інформаційних форм щодо договору таймшеру та договору на довгострокові відпочинкові продукти. Однією з причин, чому така інформація має бути надана у письмовій формі, є той факт, що непоодинокими були випадки, коли трейдери спотворюють реальність такої інформації, коли її викладають в усній формі. Усні спотворення є основною зброєю в арсеналі трейдера, щоб спонукати потенційного споживача укласти договір таймшеру [117]. Можна визначити таке типове спонукання трейдера до укладення договору, які є звичайними на ринку таймшеру, як запевнення у найкращих можливостях відпочинку в піковий сезон. Одним із широко використовуваних тверджень, які продавці використовують щодо потенційних споживачів, є таке: «звичайно, ви можете разом із сім'єю провести відпустку в піковий сезон» [38, р. 78]. На кожному таймшерному курорті рік поділяється на три сезони відповідно до масштабу попиту на відпустки: піковий сезон, тобто час року, протягом якого попит на відпустку найвищий; проміжний сезон, тобто час року, протягом якого попит на відпустку помірний; непіковий сезон, який є часом року, протягом якого попит на свята є найнижчим [38, р. 79]. Отже, вищезазначене твердження може бути правдивими лише в тому випадку, якщо потенційні власники таймшеру купують свої таймшери в пікові сезони, і, таким чином, усі потенційні власники таймшерів, які купують свої таймшери в проміжний або позапіковий сезон, в переважній більшості випадків позбавляються можливості відпочинку в піковий сезон, або ж, якщо їм вдається обміняти свій таймшер на біржі, то такий відпочинок може мати місце лише з доплатою.

Директива 2008/122/ЕС вимагає, щоб інформаційний переддоговірний документ і договір таймшеру включали таку інформацію:

- опис продукту (наприклад, опис нерухомого чи рухомого майна), право на яке набувається за договором. Такий опис також має містити інформацію про обтяження переданого майна;

- точний характер та зміст права, що набувається за договором;
- роль власника таймшеру в управлінні проєктом таймшеру;
- точний період, протягом якого право, яке визначене договором, може бути використано, і тривалість такого періоду (тут важливо відзначити, що в Директиві йдеться лише про вимогу зазначати лише тривалість періоду відпочинку, але не вказується вимога щодо загального строку дії договору), а також строк, з якого споживач може реально користуватись таким майном (це важливо за умови, коли проєкт таймшеру ще знаходить у стадії розробки та будівництва);

- ціну договору, а також розрахунки додаткових обов'язкових витрат, що можуть бути покладені за договором (тип витрат та зазначення сум (наприклад, річні збори, інші періодичні збори, спеціальні збори, місцеві податки);

- перелік ключових послуг, що будуть доступними споживачеві (наприклад, користування електроенергією, водою, особливості технічного обслуговування приміщення, збір сміття) та вказівка суми таких витрат. В тому числі має бути зазначений опис зручностей, доступних споживачеві (наприклад, басейн або сауна), а також вартість таких додаткових зручностей, якщо вони не входять в суму періодичних витрат за договором.

- право власника таймшеру відмовитися від договору таймшеру без пояснення причини або стягнення штрафу протягом 14 днів з моменту укладення договору, а також вимоги щодо заборони отримувати авансові платежі від власника таймшеру протягом цих 14 днів;

- умови та обмеження щодо розірвання договору таймшеру, а також додаткових договорів до нього, та наслідки такого розірвання;

- можливість вирішення спорів у позасудовому порядку;
- доступна мова (мови) для спілкування з девелопером або компанією управителем.

Директива також забороняє змінювати інформацію, надану споживачеві за допомогою інформаційної форми, якщо сторони прямо не домовилися про інше або зміни є результатом незвичайних і непередбачуваних обставин, що знаходяться поза контролем трейдера. У цьому випадку трейдер зобов'язується повідомити споживача про ці зміни до укладення договору таймшеру і прямо зазначити про це в договорі таймшеру. Мета такого заходу полягає в уникненні будь-якої форми спотворення фактів і для того, щоб споживач міг прийняти обґрунтоване рішення щодо таймшеру.

Більше того, Директива в межах ч. 4 ст. 5 вказує на те, що перед укладенням договору трейдер прямо звертає увагу споживача на наявність права на відмову від договору, тривалість строку на відмові від договору, та заборону на авансові платежі протягом цього строку.

Зважаючи на наші активні поступальні кроки в бік ЄС, варто відзначити питання мовної політики в межах ЄС та забезпечення викладення інформації для споживача доступною мовою. Так, держави-члени зобов'язані забезпечити, щоб переддоговірна інформація була подана однією з 24 офіційних мов ЄС. Це означає, що вона має бути мовою країни, в якій проживає споживач, або громадянином якої він є, або на вибір споживача за умови, що це одна з офіційних мов ЄС. Чому ми окремо звертаємо увагу на таку норму, відповідь досить логічна. Зважаючи на те, що договори таймшеру є в переважній більшості договорами, що визнаються міжнародними, коли суб'єкти мають різне місцезнаходження або ж об'єкт договору знаходиться в другій та/або третій країні, то такі питання, на наше переконання, в національному законодавстві мають бути враховані вже зараз, що надасть можливість національним продавцям за

договорами таймшеру розширити коло потенційних клієнтів з виходом на міжнародний ринок.

Отже, вимоги щодо переддоговірної інформації вважаються фундаментальним елементом захисту споживачів у галузі таймшеру через такі основні причини. По-перше, складність продуктів і значні фінансові зобов'язання. По-друге, це значною мірою допомагає запобігти тому, щоб власники таймшерів стали жертвами шахрайських операцій і введення в оману, які зазвичай можуть реалізовуватись таймшерними агентами. По-третє, це витісняє шахраїв-девелоперів з ринку таймшерів і, таким чином, створює рівні умови для законних забудовників. Нарешті, це підвищує довіру власників таймшерів, що, у свою чергу, позитивно відображається на репутації галузі таймшерів, тим самим збільшуючи шанси на успішність індустрії таймшеру.

Таким чином, вважається, що однією з оптимальних характеристик надійного законодавства про таймшер є надання споживачам за договорами таймшеру письмової точної та вичерпної інформації на папері чи іншому довговічному носії, яка є легкодоступною для споживача, викладена зрозумілою мовою як на переддоговірній, так і на договірній стадії таймшеру. Крім того, законодавство має передбачати, що вся інформація, яка надається потенційним споживачам на переддоговірній стадії, є невід'ємною частиною договору таймшеру. Вказане має на меті забезпечити відповідальність трейдерів за надання правильної та точної інформації потенційним споживачам.

Тому, такі вимоги мають міститись в межах спеціальної норми щодо регулювання договорів таймшеру в Законі України «Про захист прав споживачів» (*сформульована норма буде викладена у висновках до цього розділу дослідження – М.М.*). Однак за умови того, що буде розроблено спеціальний нормативний акт у сфері таймшеру, така вимога має мати форму Додатку 1 до Директиви 2008/122/ЕС.

Що стосується змісту договору в частині визначення його умов, то національна правова традиція встановлює вимоги до змісту та обсягу істотних умов договору, залежно від його виду, в тому числі, врегульовуючи позицію про те, що за їх відсутності наступають юридичні наслідки для чинності договору як самого юридичного акту. Однак варто відмітити, що у ст. II.-9: 101 DCFR вказано на можливість зазначення тих умов договору, які витікають із практики договірної досвіду сторін, їх співпраці, сутності самих договорів і не можуть бути визначені не тільки самими сторонами, але й іншими суб'єктами. Тобто, сторони вільні у виборі змісту самого договору. Це не означає, що сторони не можуть брати до уваги, до прикладу, рекомендовані в межах актів м'якого права договірні конструкції, але така свобода договору, на наше переконання, сприятиме індивідуалізації відносин між сторонами, посилення виконавської дисципліни в частині того, що сторони на етапі самостійно пропонуватимуть перелік умов договору і відповідно будуть заінтересовані у їх неухильному виконанні. По суті, якщо говорити про договори таймшеру, то Директива 2008/122/ЕС, оперуючи поняттями договору таймшеру, довгострокового договору на святковий продукт, договорів перепродажу та обміну, вказує на зміст таких договорів через призму тієї інформації, яка обов'язково має бути у договорі, однак вона не виключає інші умови, що дає певний рівень свободи договору таймшеру для його учасників.

В контексті укладення договору варто звернути увагу на право споживача на відмову від договору, що в тому числі передбачено ч. 1 ст. 9 (щодо товару належної якості) та ч. 4 ст. 13 Закону України «Про захист прав споживачів» щодо відмови від договорів, укладених на відстані. За нормами Директиви 2008/122/ЕС продавець зобов'язаний чітко звернути увагу споживача на наявність права на відмову від договору, тривалість строку на таку відмову та заборону авансових платежів протягом періоду відмови. Строк такої відмови становить чотирнадцять днів, що по суті відповідає встановленому в національному законодавстві строку відмови від

договору за умови товару належної якості. Попередня Директива містила такий термін в обсязі 10 днів, що вважалось занадто коротким терміном, особливо для споживачів, які укладають договір під час відпустки, оскільки вони не можуть належним чином оцінити фактичні наслідки такого договору до моменту повернення в своє постійне місце проживання та отримання консультації юристом.

Також Директива 2008/122/ЕС забороняє стягувати адміністративні витрати з споживача, коли він використовує своє право на відмову. Введення такої норми було пояснено тим, що такі витрати не є надмірно обтяжливими для трейдера [44].

Разом із тим Директивою 2008/122/ЕС встановлена особлива процедура такої відмови: необхідно заповнити стандартну окрему форму відмови від договору, підписану споживачем. Традиційно споживача не має повідомляти причину відмови від договору. Строк відмови обчислюється з дня укладення договору або з дня, коли споживач отримує договір, залежно від того, що настане пізніше. Коли виникає спір щодо дійсності договору таймшеру, тягар доведення того, що споживач був поінформований про право відмови від договору і що договір був підписаний споживачем, лежить на продавцеві.

При відмові від договору на споживача не покладається жодних витрат за договором таймшеру, в тому числі що стосуються додаткових договорів. Припинення договору таймшеру тягне за собою припинення будь-яких додаткових договорів, включно з будь-якими кредитними договорами, укладеними для фінансування продажу частки у майні. Це означає, що коли споживач використовує право відмовитися від договору, усі додаткові договори автоматично припиняються без будь-яких витрат для споживача. Таке правило є класичним для договорів споживчого кредитування, що на сьогодні також вже унормовані у вітчизняній правовій системі. Разом із тим законодавство у сфері захисту прав споживачів хоча і вказує на право споживача відмовитись від договору протягом 14 днів,

однак не вказує на наслідки для супутніх договорів, що на сьогодні можна визначати лише на загальних підставах припинення зобов'язання.

Директива передбачає також продовження такого строку на відмову до одного року і 14 календарних днів у випадку, коли продавець не заповнив і не надав споживачу письмово окрему стандартну форму відмови від договору. Якщо стандартна переддоговірна інформація не була надана споживачеві в письмовій формі, період відмови від договору додатково продовжується до трьох місяців і чотирнадцяти календарних днів. Крім того, є можливість для держав-членів накладати відповідні штрафні санкції, якщо після закінчення строку відмови від договору продавець не виконав встановлених вимог щодо обсягу, змісту та форми інформації про продукцію. Згідно зі ст. 15 Директиви 2008/122/ЕС, держави-члени зобов'язані передбачити відповідні санкції у разі недотримання продавцем національного законодавства. Штрафи мають бути ефективними та пропорційними до ступеня невиконання.

Продавцю також заборонено вимагати або приймати будь-який авансовий платіж від споживача до закінчення строку відмови від договору. Заборона поширюється на надання гарантій, резервування грошей на рахунках або підтвердження боргу чи будь-яку іншу компенсацію з боку споживача продавцю або третій стороні. Вважається, що запровадження права на відмову від договору, встановлення строку заборони на авансовий платіж забезпечило споживачам у ЄС певний захист від агресивних і оманливих маркетингових практик з боку продавців таймшеру [52].

У зв'язку із викладеним, а також зважаючи на те, що право на відмову від договору з різних підстав вже має місце в національному законодавстві у сфері захисту прав споживачів, вважаємо за доцільне передбачити також право споживача на відмову від договору таймшеру із встановленням юридичних наслідків для допоміжних договорів.

### **2.2.2. Вимоги до виконання договорів таймшеру**

Зважаючи на те, що споживач є економічно та освітньо слабшою стороною договору таймшеру, досить часто виникають питання щодо належного виконання договорів власне трейдерами. Серед іншого ці питання стосуються якості відпочинку, що може з часом погіршуватись, можливої участі споживачів в управлінні таймшером, щоб контролювати девелопера або ж управляючу компанію, а також ускладнень, що супроводжують право споживача на обмін таймшеру.

Послуги з обміну таймшеру можуть бути закладені в умовах договору таймшеру у випадку, коли трейдер є учасником біржі обмінів таймшерами (*більш детально ми про це говорили в межах підрозділ 2.1. дисертаційного дослідження – М.М.*). Такі послуги полягають в можливості споживача обміняти свій період таймшеру або одиницю таймшеру на інший період чи одиницю.

Система обміну відіграє важливу роль в індустрії таймшеру завдяки різноманітності та гнучкості, яку вона пропонує власникам таймшеру. Відповідно до системи обміну, власники таймшеру мають право приєднатися до компанії обміну, якщо їхній курорт є філією такої компанії. Учасники біржової компанії вносять свої тижні в пул біржової компанії та обмінюють їх на схожі за умовами пули, які внесені учасниками з усього світу.

Скасована Директива про таймшер не регулювала систему обміну, і тому споживачі таких послуг не були охоплені основними заходами захисту, такими як право на інформацію про такий обмін та зміст послуги, тому Європейська комісія фіксувала численні скарги, пов'язані з цими договорами, які надходили до Європейських споживчих центрів, споживчих організацій та правоохоронних органів у державах-членах ЄС [4]. Скарги були пов'язані з тим, що споживачі мали певне розчарування обмеженістю варіантів обміну, оскільки гнучкість договорів таймшеру, яку забезпечували

системи обміну, були причиною укладення договорів таймшеру для приблизно 80% споживачів [27]. Трейдери та обмінні компанії відіграють важливу роль у цій проблемі, перебільшуючи переваги послуги обміну, зокрема легкість, з якою власники таймшеру можуть змінити місце та час їхньої відпустки кожного року. В переважній більшості випадків це не відповідає дійсності, тому що можливість власників таймшеру змінювати час і місце своєї відпустки залежить від вартості їх таймшеру, яка зазвичай оцінюється на основі кількох факторів (розміру квартири, якості курорту та сезон відпустки). Таким чином, ті, хто купує свій таймшер у проміжний сезон, не зможуть обміняти його з тими, в кого таймшер на піковий сезон; а ті, хто купує свій таймшер на тризіркових курортах, не зможуть обміняти його з тими, в кого він на п'ятизіркових курортах [80]. Ситуація посилюється тим фактом, що деякі курорти, групи та мережі обміну, як відомо, приховують деякі з найбільш бажаних місць для відпочинку та дати для продажу на відкритому ринку, замість того, щоб справедливо розподілити їх серед своїх членів. На додаток до цього, часто відбувається додатковий розподіл найкращих одиниць/дат для нових потенційних клієнтів, яких прилітають на кілька днів, щоб таймшерні агенти могли з ними працювати з точки зору найкращих пропозицій, які є на ринку обміну [38, р. 85]. Відповідно, надзвичайно важливо було розробити такі механізми, які б передбачали належний рівень поінформованості власників таймшерів про можливості та обмеження послуги обміну, перш ніж вони укладуть як договір таймшеру, так і стануть членами відповідної біржі з обміну, оскільки ця послуга досить суттєво впливає на їх рішення взяти участь у проєкті таймшеру.

У зв'язку із чим Директивою 2008/122/ЕС врегульовано окремо такі договори, де споживачам послуги обміну гарантується такий самий рівень захисту, як і споживачам за договорами таймшеру.

Так, відповідно до ст. 4(1)(d) у належний час до того, як споживач набуде зобов'язань за договором або пропозицією до укладення договору,

трейдер повинен надати споживачеві, чітко і зрозуміло, точну та достатню інформацію, за допомогою стандартної інформаційної форми договору обміну, викладеної в Додатку IV, та інформації, зазначеної в частині 3 цієї форми. Відповідно, трейдер повинен надати споживачеві таку інформацію:

- зазначення особи, місцезнаходження та правового статусу трейдера, який буде стороною договору;
- опис продукту (точний характер і зміст прав);
- точний період, протягом якого право, що є предметом договору, може бути використано, і тривалість договору. Варто зазначити, що ці строки можуть різнитися від строків за договором таймшеру, але не повинні виходити за його межі;
- дата, з якої споживач може почати використовувати своє договірне право на обмін таймшеру;
- ціна, яку має сплатити споживач як членський внесок на біржі та будь-які інші збори;
- перелік ключових послуг, доступних для споживача;
- право споживача відмовитися від договору без пояснення причини або стягнення штрафу протягом 14 днів з моменту укладення договору чи будь-якого обов’язкового попереднього договору чи отримання цих договорів, якщо це відбудеться пізніше;
- неможливість покладення на споживача будь-яких витрат, окрім тих, що передбачені в договорі;
- роз’яснення методики роботи системи обміну, а також можливостей та способів обміну;
- випадки обмеження обміну;
- умови припинення договору обміну та наслідки такого припинення;
- можливість вирішення спорів у позасудовому порядку;

– інформація про доступну мову (мови) для спілкування з трейдером.

Вказані вимоги до інформації дають можливість споживачеві бути захищеним від будь-якої форми дезінформації, оскільки трейдер зобов'язаний надавати їм точну та вичерпну договірну інформацію, в першу чергу, що стосується роботи системи обміну, режиму обміну, обмеження обміну та комісії, яку сплачується за такі послуги. Однак варто зазначити, що наслідки ненадання споживачам будь-якої з вищезазначених інформації, було залишено для регулювання внутрішніми законами держав-членів.

Ч. 7 ст. 15 Закону України «Про захист прав споживачів» визначає способи захисту споживача, залежно від того, які наслідки мало надання недоступної, недостовірної, неповної або несвоєчасної інформації про продукцію та про виробника (виконавця, продавця), що можуть бути застосовані і у випадку ненадання інформації про послуги з обміну таймшером.

Отже, однією з особливостей якісного законодавства про таймшер має стати належне регулювання системи обміну, оскільки вона відіграє ключову роль у розвитку та зростанні індустрії таймшеру в цілому, з таких причин:

– система обміну забезпечує гнучкість і різноманітність, щоб подолати притаманне споживачам уявлення про те, що багато років поспіль доведеться повертатись в одне й те саме місце на відпустку;

– система обміну гарантує, що рівень якості курортів підтримується без змін, де обмінна біржа за результатами своїх досліджень та рейтингів має право вживати заходів для виключення із системи обмінів курортів, які не дотримуються попередньо встановлених стандартів якості;

– обмінні біржі надають низку додаткових послуг власникам таймшеру, зокрема в сфері страхування та бронювання.

Інформація, надана споживачеві щодо умов послуги з обміну має бути зрозумілою, чіткою та точною та містити деталі про сезон, протягом якого можна реалізувати право користування та обміну; його тривалість, дата, з

якої власник таймшеру може почати користуватися одиницею таймшеру для проживання, та обмеження щодо здійснення такого права.

Проекти таймшеру передбачають вирішення питань про управління *(детально про це ми говорили в межах підрозділу 2.1. – М.М.)* У зв'язку із чим серед витрат за договором таймшеру є оплата комісійних за послуги такої керуючої компанії, які покривають витрати на експлуатацію та підтримку проекту таймшеру (плата за утримання та прибирання, комунальні рахунки, страхування, охорона, оподаткування) [38, р. 89]. Відповідно розраховується загальна вартість витрат, яка потім розподіляється між проданими тижнями із коригуванням враховуючи розмір житла [109, р. 279].

Основне занепокоєння споживачів пов'язане із надмірним збільшенням річних комісій і недостатня прозорість щодо того, як ці комісії витрачаються та нараховуються [50]. Тому до Європейських центрів споживачів було подано багато скарг щодо збільшення річних комісій понад розумну ставку після нетривалого строку дії договору [94]. Також Європейською Комісією було встановлено, що до введення в дію Директиви 2008/122/ЕС, річні витрати на володіння таймшером зростали швидше, ніж усі інші загальні витрати, враховуючи рівень інфляції в країнах [50]. Крім того, у 2007 році Комісія ЄС повідомила, що 53% власників таймшеру висловили свою стурбованість щодо майбутнього щорічного збільшення вартості річних виплат за договорами [27]. Таке непропорційне збільшення вартості витрат робило членство в таймшері економічно не вигідним, тим більше, що власники таймшеру повинні були сплачувати такі щорічні внески, незважаючи на їх фінансовий або фізичний стан.

Основними причинами надмірного збільшення річних комісій називають:

- відсутність прозорості щодо механізму розрахунку щорічних комісій і того, як ці комісії витрачаються;

– зменшення рівнів продажу таймшерів. Необхідно зважати на те, що близько половини доходів девелоперів або управляючих компаній складається з отримання прибутків з укладення нових договорів таймшеру. В більшості випадків на початку функціонування проєкту таймшеру девелоперам вдається продати лише частину таймшерів, які здебільшого стосуються пікового та проміжного сезонів. Щоб компенсувати свої збитки, девелопери збільшують річні внески поточних власників таймшеру. Тому, видається, що деякі девелопери розраховують отримати щонайменше 40% з прибутку за рахунок комісійних виплат [64, р. 150];

– існує протилежна ситуація, коли девелопери субсидують із свого бюджету річні збори на етапі продажу, щоб полегшити продаж таймшеру і закласти мінімальні комісійні платежі. І ще деякий час функціонування курорту вони можуть розподіляти витрати не пропорційно, а з значною оплатою із свого бюджету. Очевидним бажанням забудовника в такій ситуації є утримання низьких річних комісійних, щоб задовольнити існуючих власників таймшеру та залучити потенційних покупців до укладення договору таймшеру. Однак така поведінка в майбутньому призводить до того, що власники таймшеру стикаються зі збільшенням щорічних комісій після того, як завершиться етап продажу таймшеру і девелопер почне рівномірно розподіляти комісійні між усіма учасниками [117].

Щоб вирішити цю проблему, скасована Директива зобов'язала трейдерів та девелоперів надавати потенційним покупцям письмові відомості про витрати. Цей документ повинен був містити окрім загального опису таймшеру, точну інформацію щодо розрахунків суми витрат, пов'язаних з використанням майна, що є таймшером, обов'язкових статутних платежі (наприклад, податки та збори) та адміністративних витрат (наприклад, управління, технічне обслуговування та ремонт). Ця вимога була спрямована на уникнення будь-якої двозначності та плутанини щодо механізму розрахунку щорічних зборів.

Крім того, скасована Директива передбачала, що вся інформація, яка надається потенційним покупцям, є невід'ємною частиною договору таймшеру. В Директиві 2008/122/ЕС збережено ті самі заходи захисту, однак розширюються вимоги до змісту і формулювання таких витрат:

– точний і відповідний опис усіх витрат, пов'язаних з договором таймшеру; як ці витрати будуть розподілені між споживачами; спосіб та строки збільшення витрат; метод розрахунку суми зборів, пов'язаних із володінням майном, обов'язкових законодавчих платежів (наприклад, податки та збори) та адміністративних витрат (наприклад, управління, технічне обслуговування та ремонт);

– якщо таке має місце, то інформація про обтяження майна за договором та вартість такого обтяження.

На нашу думку, легалізація таких вимог щодо усіх умов ціни договору та витрат, що супроводжують договір, повинна надати споживачеві додатковий захист від надмірного збільшення річних зборів.

Таким чином, вважаємо, що однією з оптимальних характеристик ефективного законодавства про таймшер є включення положень, які запобігають або принаймні стримують збільшення щорічних комісійних витрат за договорами таймшеру. Крім того, важливо, щоб будь-яка правова домовленість забезпечувала вирішення цієї проблеми. Наприклад, може бути визначено право власника таймшеру брати участь разом із девелоперами в ухваленні ключових рішень щодо управління та підтримки розвитку таймшеру, зокрема визначення щорічних зборів, які має сплачувати кожен власник таймшеру в проєкті.

Питання залученості споживача до участі в управлінні проєктом таймшеру нерозривно пов'язано також із зниженням курортних стандартів, що можуть бути допущені сторонніми управляючими компаніями або ж самим девелопером. В свою чергу, зниження якості таймшеру (курортного стандарту) безпосередньо впливає на його вартість, а також на можливість споживача брати участь в обмінних біржах.

Якісне управління таймшером є важливим для безперебійної роботи будь-якого проєкту, оскільки воно має бути націленим на повну заповнюваність курорту незалежно від сезону, а також якість отриманих послуг з відпочинку споживачів. Така діяльність вимагає попереднього планування, уваги до деталей, системного виконання обов'язків. Тим не менше, значна частина девелоперів не спроможна самостійно підтримувати стандарти якості своїх курортів, що призвело до незадоволення власників таймшеру, які, у свою чергу, повідомили про це Європейські споживчі центри, національні органи, відповідальні за захист прав споживачів (до прикладу, Citizen Advice Bureau) та організацій таймшеру (до прикладу, Timeshare Consumer Association) [102].

Проте на рівні законодавства ЄС не врегульоване питання якості ні в скасованій Директиві, ні в чинній. За даними Європейської комісії, це мало «шкідливий вплив на конкурентоспроможність індустрії таймшеру на рівні ЄС, а також на імідж галузі в межах ЄС» [102]. На нашу думку, така проблема може бути усунута, в тому числі шляхом запровадження обов'язкової участі споживача в управлінні таймшером разом із девелопером або управляючою компанією. Такого результату можна досягти шляхом створення колегіального органу, який представляє всіх власників таймшеру в проєкті, які набувають права власності або користування на одиницю таймшеру. При чому, ймовірно мова має йти лише про нерухоме майно. Цей орган може мати форму асоціації власників таймшеру і мати право переважного голосу. Такий орган відповідатиме за здійснення загального нагляду над проєктом таймшеру та прийняття рішень щодо ключових питань управління та обслуговування проєкту таймшеру, тоді як питання повсякденного управління можуть доручатись стороннім управляючим компаніям.

Продемонстровані нами випадки ускладнень при виконанні договорів таймшеру звісно підкреслюють важливість нормативного регулювання в цій сфері, а також вказують на складність таких договірних конструкцій. Однак

очевидним залишається той факт, що правове регулювання досліджуваних договорів на рівні ЄС не націлене на його повну зарегульованість і надає «поле для діяльності» національному законодавцю.

### ***2.2.3. Особливості припинення договорів таймшеру***

У 2015 році Комісія ЄС опублікувала звіт про свою оцінку застосування Директиви в країнах-членах та її наслідків [51]. Згідно зі звітом, п'ятнадцять держав-членів прийняли Директиву в законодавчому акті для окремих галузей, а решта тринадцять країн-членів перенесли її до свого законодавства про захист прав споживачів, цивільного кодексу чи інших відповідних загальних актів. Ірландія та Сполучене Королівство (на момент подання звіту ще країна-член ЄС) є прикладом країн, які прийняли галузеві національні закони. Повідомляється, що в ЄС загалом різко зменшилася кількість скарг із початком застосування Директиви 2008 року. Асоціація комітетів власників таймшеру Великобританії (ТАТОС) зафіксувала 1537 скарг у 2010 році порівняно з лише 781 у 2013 році [50]. Зменшення кількості скарг пояснюється європейським політикумом позитивним впливом Директиви на галузь таймшеру.

Однак, якщо мова йде про припинення договору таймшеру, то можна спостерігати, з одного боку, вимогу Директиви 2008/122/ЄС щодо викладення інформації про розірвання договору в письмовому формулярі до моменту укладення такого договору, з іншого боку, вказаною Директивою не визначено максимального строку дії договору таймшеру з відсилкою лише на його мінімальну тривалість (не менше одного року). У зв'язку із чим, законодавством різних країн світу по різному урегульовується це питання.

Негативним аспектом володіння таймшером є той факт, що більшість договорів не встановлюють підстави та механізми припинення права

власності як за ініціативою власника таймшера, так і за ініціативою девелопера. Як і багато речей протягом життя, таймшер може стати небажаним тягарем, коли змінюються життєві обставини. Зміна фінансового становища може перетворити колись доступну розкіш на проблему (вихід на пенсію, погіршення стану здоров'я, звільнення, вік). Всі ці причини часто супроводжуються падінням або втратою наявного доходу, що вимагає змін, які цілком можуть включати спробу передати своє право володіння таймшером іншій особі. І тут важливо акцентувати увагу на тому, що незахищеними в цьому аспекті є не лише власники таймшеру, але й девелопери.

Тому важливого значення набувають права сторін у випадку, коли проєкт таймшеру припиняє своє функціонування. Все більше курортів активно витісняють власників таймшеру, щоб використати його як розвиток нового бізнесу для себе. З кожним роком зростає кількість курортів, які перестають існувати як таймшер-курорти, шляхом перетворення на оренду нерухомого майна, пакетні курорти, або реконструкції як готелів. Зазвичай це пояснюється тим, що вартість таймшеру як звичайного цілісного об'єкта нерухомості значно перевищує вартість кожного окремого таймшеру [118].

Існує два способи, якими користуються девелопери в таких випадках, щоб припинити правовідносини із споживачем:

- розірвання договору таймшеру;
- ведення безгосподарного способу діяльності, що з часом примушує споживача стати ініціатором для припинення договірних відносин.

Разом із тим, підстав для дострокового розірвання договору таймшеру у девелопера не так багато: оскільки ініціювати таке розірвання можна лише в межах ліцензійних договорів, або ж у випадку, коли споживач системно не сплачує комісійні платежі.

Щодо безгосподарності, то зазвичай припиненню договору з ініціативи споживача передують така діяльність девелопера або управляючої компанії:

1) поступове збільшення щорічних комісій, поки вони не стануть занадто високими для власників таймшеру;

2) не виставлення або несвоєчасне виставлення рахунків з комісійними платежами, а згодом припинення членства шляхом стягнення права володіння або користування одиницею таймшеру за несплату. Досить часто має місце ситуація, що в договорах таймшеру платоспроможність споживача підкріплюється вартістю одиниці таймшеру, яка фактично є його заставою належного виконання обов'язків з боку споживача, і вказується, що у випадку, коли споживач несвоєчасно вносить будь-які платежі за договором, девелопер має право стягнути суму таких виплат з вартості одиниці таймшеру. При чому в таку суму стягнення девелопери закладають, в тому числі, оплату витрат на юридичний супровід, тощо. В межах деяких правопорядків така застава реєструється на підставі процедури, передбаченої законом [109, р. 280];

3) неспроможність підтримувати курорт у належному стані, внаслідок чого він втрачає можливість брати участь в біржах обміну;

4) відмова передати право власності новому покупцеві, тим самим вимагаючи в споживача вчинити активні дії, що він самотійно припинив договір таймшеру;

5) заохочення власників таймшеру приєднатися до приватного клубу, який контролює сам девелопер, де згодом, пропонуючи власникам таймшеру додаткові переваги в обмін на їхні сертифікати власності, девелопер набуває права власності на таку частку таймшеру, що дозволяє йому приймати рішення та розпоряджатись ним з переважною більшістю голосів [27];

6) залучення трейдером умовно сторонньої компанії, яка контактує із власниками таймшеру і пропонує їм продати його [116].

Такі методи доведення до припинення договору таймшеру з ініціативи споживача зазвичай застосовують в тому випадку, коли договір або закон не передбачає інших легальних способів припинити договір таймшеру самим девелопером.

У зв'язку із чим, власники таймшеру, які незадоволені закриттям своїх курортів, подали низку скарг щодо припинення свого таймшеру до судів по всій Європі. Справа «Lanzarote Beach Club» є знаковою справою в цьому контексті [52]. «Lanzarote Beach Club» (LBC) був відкритий у 1985 році як один із найкращих таймшер-курортів на острові Лансароте. Протягом багатьох років LBC був найбільш затребуваним курортом Європи для обміну. Зміни почалися в 1989 році, коли LBC підвищив плату за обслуговування власників таймшеру на 389%. З того часу власники таймшерів відзначали також низку інших випадків, що були не співмірними із правилами, визначеними договорами таймшеру та статутом самого клубу. У той же час багато власників таймшеру вирішили придбати в «International Vacation Club» (також відомий як «Lanzarote Beach Club 2»), прилеглу ділянку землі, де мав бути побудований курорт за ще вищими стандартами, ніж п'ятизірковий LBC. Більше того, багатьох власників таймшеру в LBC переконали приєднатися до клубу «Interchange Vacation Club», що стало причиною багатьох скарг на низьку якість житла за високими цінами. У 2000 році керівний орган LBC розпочав кампанію з припинення договорів таймшеру із споживачами, постійно підвищуючи суму щорічних комісійних зборів. Згодом, у 2003 році, LBC зажадав у власників таймшеру велику кількість додаткових платежів без пояснень підстав їх виникнення. Це призвело до того, що багато власників таймшерів відмовилися сплачувати свої частки щорічних зборів і припинили свої договори. Однак у березні 2003 року 12 власників таймшеру у Франції подали позов проти керівництва LBC, вимагаючи компенсації за втрату членства в клубі через вищезазначену шахрайську поведінку керуючої компанії. У результаті в

листопаді 2015 року суд Лансароте зобов'язав виплатити 215 010 євро позивачам як компенсацію за втрату членства в пляжному клубі.

Таких випадків, насправді є багато, і вони, очевидно, впливають на вартість таймшеру, що не ефективно як для девелопера, так і для споживача, однак варто констатувати, що на сьогодні вирішення питання про визначення способів припинення договорів таймшеру з ініціативи усіх учасників не існує на рівні законодавства різних країн.

Ця проблема також не була вирішена ні скасованою, ні чинною Директивою з поясненням того, що питання припинення договірних відносин мають вирішуватись на рівні національного законодавства.

Проблема розірвання договорів таймшеру була вирішена в деяких країнах Європи, зокрема, у Великобританії та Іспанії. У Великій Британії сучасний підхід судів до розгляду договорів з невизначеною тривалістю як безстрокових за своєю природою не є релевантним [28]. Британські суди використовують подвійну техніку «конструкції та імплікації», щоб скоротити безстрокові контракти. Тобто, Суд може мати на увазі умову, яка дозволяє розірвання договору за повідомленням, якщо в договорі таймшеру не вказано строк дії, якщо немає явної вказівки на такий строк в інших умовах договору [28]. Також, якщо Судом буде доведено, що сторони за домовленістю навмисно узгодили відсутність пункту про строк дії договору, то таку умову визнають несправедливою на підставі Положення про споживчі договори 1999 року, де вказується, у випадку, якщо договір укладено до 1 жовтня 2015 року, або відповідно до Закону про права споживачів 2015 року, якщо договір укладено після 1 жовтня 2015 року, строк дії договору є обов'язковим до зазначення [28].

Що стосується Іспанії, то 15 січня 2015 року Верховний суд Іспанії у справі, порушеній громадянкою Норвегії Туве Грімсбо проти компанії Anfí Group, розташованої на Гран-Канарії, постановив, що договір таймшеру, укладений між позивачем і відповідачем, був недійсним, оскільки він був на невизначений період (тобто безстроковий). Рішення ґрунтувалося на законі

Іспанії 42/1998 від 15 грудня. Цей закон вимагає, щоб максимальна тривалість контракту становила 50 років (статті 1.6 і 3.1), тому контракти більшої тривалості є недійсними (стаття 1.7) [108].

На підставі викладеного можемо констатувати важливість визначення в національному правопорядку максимального строку дії договору таймшеру, як це передбачено законодавством Іспанії. Схожу практику ми можемо спостерігати в Законі України «Про оренду землі», де строк дії договору обмежується 50 роками.

Крім того, потребує врегулювання питання підстав та наслідків припинення договору таймшеру з ініціативи споживача та девелопера. Для цього можна виходити із положень, пропонованих DCFR, де особлива увага в межах договірної права приділяється договорам за участю споживачів.

Зокрема, ст. II.-1:103: DCFR вказує на зобов'язуючу силу договір, однак в також констатується, що така сила не торкається можливості змінити або припинити на підставі домовленості між боржником і кредитором або в силу закону будь-які права та обов'язки, що виникли. Так, до прикладу, ЦК України в межах ч. 1 ст. 652 ЦК України передбачає можливість розірвання договору за згодою сторін у зв'язку із істотною зміною обставин, якими сторони керувалися при укладенні договору. Як вказується в Постанові Верховного Суду від 21 липня 2021 року, «на відміну від форс-мажорних обставин (обставин непереборної сили), які роблять неможливим виконання зобов'язання в принципі, істотна зміна обставин є оціночною категорією, яка полягає у розвитку договірної зобов'язання таким чином, що виконання такого зобов'язання для однієї зі сторін договору стає більш обтяженим, ускладненим, наприклад у силу збільшення для сторони вартості виконаного або зменшення цінності отриманого стороною виконання, чим суттєво змінюється рівновага договірних стосунків, призводячи до неможливості виконання зобов'язання» [193]. За цією підставою цілком логічним, на нашу думку, буде можливість

розірвання такого договору у випадку погіршення економічного становище споживача.

Статтею III.-3:502 DCFR визначено особливості припинення договору через його істотне невиконання, де під таким невиконанням розуміється позбавлення кредитором того, на що він мав право розраховувати в силу договору стосовно його виконання в цілому або до його відповідної частини, за умови, що в момент укладення договору боржник передбачав або від нього можна було розумно очікувати, що він передбачав такий результат; або істотне невиконання є навмисним або необережним і дає кредитору підставу вважати, що на виконання у майбутньому зобов'язання боржника не можна розраховувати. Для цілей нашого дослідження ми можемо виходити з того, що таким істотним невиконанням з точки зору споживача є невиплата ним платежів за договором за умови, що споживач був належним чином повідомлений про розмір таких платежів. З точки зору девелопера таким невиконанням може бути доведення таймшеру до втрати його вартості та/або цільового призначення, самовільну зміну періодів для розміщення споживача, тощо. Такі умови в договорі, на нашу думку, можуть не носити вичерпного характеру.

В цьому контексті необхідно погодитись з точкою зору Н. Весни, яка доводить недоцільність права вимоги за тими зобов'язаннями, які виникли до припинення договору [143]. У ст. 7.3.5. Принципів УНІДРУА, ст.ст. III.-1:108, III.-1:109 DCFR зазначається, що припинення договору не позбавляє права вимоги по відшкодуванню шкоди за невиконання зобов'язання, що виникло до його припинення, а також таке припинення не може стосуватись будь-яких положень договору про врегулювання спорів або будь-яких інших умов договору, які повинні діяти навіть після його припинення. Варто погодитись із точкою зору про те, що договір, що розірвано, не анулюється повністю фактом його розірвання, і деякі договірні зобов'язання продовжують діяти навіть після його розірвання [143].

У зв'язку із викладеним, вважаємо за доцільне в законодавстві України перебачити можливість розірвання договору таймшеру на підставах домовленості між сторонами та істотного невиконання умов договору однією із сторін.

Підсумовуючи, необхідно зазначити, що оптимальне національне законодавство про таймшер має містити у собі механізми до регулювання питань зміни та припинення договорів. Особливо важливо це в тому випадку, коли мова йде в перехід права володіння нерухомого майна за договорами таймшеру.

### **2.3. Захист прав споживачів за договорами таймшеру**

Законодавство про захист прав споживачів стало центром уваги інституцій ЄС фактично з моменту заснування співтовариств, на базі яких в майбутньому було створено ЄС. Таке звернення до регулювання споживчих прав з боку ЄС є досить логічним та обґрунтованим, що пояснюється збалансованою компетенцією ЄС у цій сфері, де в історико-правовому контексті первинне місце належало питанням забезпечення функціонування внутрішнього ринку ЄС, а потім і власне сам захист економічно слабшої сторони в правовідносинах із споживчих договорів.

Зважаючи на особливість споживача як учасника договірних відносин, законодавством переважної більшості країн світу та міждержавних об'єднань особлива увага приділяється спеціальним способам та засобам захисту тих прав споживача як потенційно можуть бути порушені економічно сильнішою стороною договору – суб'єктом підприємницької діяльності. Сфера туризму не є виключенням, де крім власне якості відпочинку важливого значення також набувають майнові та немайнові права споживача, якими він наділяється. Очевидно, що договори таймшеру, враховуючи їх неоднозначність і фрагментарність правового регулювання,

можуть спричинити шкоду, в першу чергу, майновим інтересам. Тому в країнах, де такі норми мають місце, особлива увага приділяється врегулюванню низки питань щодо особливостей захисту прав споживачів.

Основу політики захисту споживачів ЄС було закладено в Резолюції Ради 1975 року [36], яка слідувала ідейно формулюванням прав споживачів президента США Джона Ф. Кеннеді в «Спеціальному посланні до Конгресу про захист інтересів споживачів» у 1962 році [134, р. 823]. Відтоді захист прав споживачів став одним із найважливіших завдань політики ЄС для належного функціонування внутрішнього ринку і його було визнано метою гарантування основних прав людини [106]. Стаття 38 Хартії основоположних прав ЄС передбачає, що політика ЄС повинна забезпечувати високий рівень захисту прав споживачів [21].

Причиною оновлення першої директиви про таймшер у 1994 році, законодавства стала потреба правового унормування нових продуктів відпочинку на ринку, таких як договори перепродажу та обміну, які не були нею легалізовані. Також нововведення мали на меті запобігти розробці таких продуктів для сфери відпочинку, що допомагали б обходити норми Директиви. Основною метою Директиви 2008/122/ЄС є сприяння належному функціонуванню внутрішнього ринку ЄС і досягнення високого рівня захисту прав споживачів шляхом гармонізації законів, нормативних та адміністративних положень держав-членів. Щоб забезпечити узгодженість законодавства держав-членів, Директива 2008/122/ЄС базується на принципі максимальної гармонізації, тобто, держави-члени не можуть підтримувати або запроваджувати у своєму національному законодавстві положення, що відрізняються від тих, що викладені в Директиві, включаючи більш чи менш суворі положення, якщо інше не передбачено в Директиві, тобто там, де немає узгоджених положень, країни-члени, вони вільні підтримувати або запроваджувати певні положення. Саме таке унормування було засноване на потребі однакового рівня захисту споживачів у всіх країнах-членах ЄС. Наприклад, Директива 2008/122/ЄС не регулює питання, що стосуються

права споживача розірвати договір або визначати його (споживача) участь в процесі прийняття рішень щодо майна в межах таймшеру, і пов'язаних з ним зборів за обслуговування. Тому держави-члени можуть вільно встановлювати національні закони щодо таких питань забезпечення належного рівня захисту прав споживачів. Але така практика, як нами вже було встановлено, також досить проблемно впливає на різність рівнів захисту прав споживачів в різних країнах ЄС.

Незважаючи на те, що досить часто захист прав споживачів, в тому числі в сфері таймшеру, так чи інакше стає центром уваги наукових розвідок (до прикладу, І. Банасевич [137], К. Ємельянова [151], Г. Копець [156], О. Кривецька [159], Р. Майданик [162], А. Сергатюк [156], І. Станкова [194], Р. Ханік-Посполітак [198], О. Черняк [202] та інші), враховуючи новаційність цієї договірної конструкції для нашої правової системи, фактично відсутні комплексні наукові дослідження з цих питань.

Варто ще раз нагадати, що національна правова система не включає в сферу свого правового регулювання договори таймшеру на рівні туристичного законодавства, коли мова йде про Закон України «Про туризм» [187]. Ймовірно, споживачі, які укладають договори таймшеру та договори про надання послуг, пов'язаних з відпусткою, можуть бути захищені загальним законодавством про захист прав споживачів, тобто Законом України «Про захист прав споживачів» [181]. Як ми вказували раніше, якщо досить успішно можна було б говорити про кейси послуг, що супроводжують довгострокові договори на відпустки, то власне сам таймшер досить проблематично розглядати з точки зору національного регулювання захисту прав споживачів, враховуючи визначення поняття споживача та сферу регулювання профільного закону, зважаючи на те, що сам договір таймшеру, на наше переконання, не є класичним договором з надання послуг або ж оренди майна.

Зважаючи на те, що питання захисту прав споживачів за договорами таймшеру через призму укладення та припинення таких договорів було

предметом нашого дослідження в попередньому підрозділі, зважаючи на зміст Директиви 2008/122/ЕС та важливості реальних механізмів захисту прав споживачів, в цьому підрозділі ми хочемо звернути увагу на питання щодо визначення юрисдикції справ за участю споживачів за договорами таймшеру в світлі міжнародного приватного права, а також акцентуємо увагу на питаннях рекламування таймшерних продуктів та участі професійних громадських організацій у захисті прав споживачів за договорами таймшеру.

В розділі 1 цього дисертаційного дослідження ми вже акцентували увагу на тому, що національна судова система відстоює позицію того, що договори оренди майна можуть розглядатись через призму захисту прав споживачів. В цьому підрозділі хочемо акцентувати на цьому питанні більш активну увагу, оскільки таке питання ставиться не тільки вітчизняною судовою системою, а, зважаючи на особливості природи договору таймшеру, що поєднує у собі ознаки договорів оренди майна та послуг, особливості правової регламентації таких договорів через призму особливих засобів та способів захисту прав споживачів відіграє важливу роль і в правовій та науковій традиції ЄС.

З метою напрацювання єдиної практики застосування та розширення правових засобів захисту прав споживачів в ЄС було розроблено низку нормативних актів, що вирішують питання в межах міжнародного приватного права, які саме договори і відносини належать до споживчих, та визначають юрисдикцію таких справ, за умови наявності іноземного елемента. Очевидно, що для договорів таймшеру таке праворегулювання є вкрай важливим, оскільки досить часто такі договори укладаються щодо періодичного користування майном, яке знаходиться в іншій, ніж постійне місце проживання чи перебування споживача, країні. На думку В.А. Ватраса, основними джерелами права ЄС, якими врегульовано зобов'язальні правовідносини, є Регламенти: «Про право, що застосовується до договірних зобов'язань» (Рим I), прийнятий 17 червня 2008 року і «Про

право, що застосовується до позадоговірних зобов'язань» (Рим II), прийнятий 11 липня 2007 року [142, с. 119].

З точки зору захисту прав споживачів, Брюссельська конвенція 1968 року про юрисдикцію та виконання судових рішень у цивільних та комерційних справах [12], попередниця Регламенту «Брюссель I» [35], який, у свою чергу, був замінений Регламентом «Брюссель Ia» [97], є основними джерела визначення правил юрисдикції щодо захисту прав споживачів (ст. ст.13–15). Разом із тим Римська конвенція [31], попередниця Регламенту «Рим I» [96], також відіграють важливу роль для визначення цього питання через створення особливих правил вирішення споживчих спорів в межах ст. 5. Наразі ст.ст. 17–19 Регламенту «Брюссель Ia» та ст. 6 Регламенту «Рим I» визначають, що споживачі мають право подати позов до продавця (виробника, виконавця), що є професійними учасниками ринку, або стати відповідачем за позовом такого професійного учасника в судах країни постійного проживання споживача за правом країни постійного проживання споживача. Ці норми захисної юрисдикції та чинного законодавства базуються на ідеї, що споживачі є слабшою стороною порівняно з іншою стороною договору та потребують особливого захисту [22, р. 494]. Вказану думку також підтверджує позиція Л.Саванець, яка вказує на таку особливість ст. 6 Регламенту «Рим I», де визначено вимогу порівняння рівня захисту прав споживачів, встановленого правом, обраним сторонами договору, та правом держави, місця проживання, перебування або знаходження споживача. Відповідно те із правил, яке буде надавати вищий рівень захисту, буде застосовуватися для урегулювання договірних відносин між споживачем та професійним учасником ринку [190, с. 72].

Для того, щоб правила такого захисту мали місце як щодо юрисдикції, так і щодо застосовного права, мають бути виконані три умови, як визначено у ст. 17(1) Регламенту «Брюссель Ia» та ст. 6(1) Регламенту «Рим I»:

- 1) наявність споживача, продавця (виробника, виконавця) та укладеного договору;
- 2) наявність вимоги здійснення комерційної або професійної діяльності;
- 3) договір, укладений між сторонами, відповідає місцю діяльності такого суб'єкта місцю перебування споживача.

Однак, навіть за умови наявності вказаних вимог, окремі договори із споживачами виключені із сфери регулювання вказаних актів (ст. 6(4) Регламенту «Рим I» та ст. 17(3) Регламенту «Брюссель Ia»). Такі виключення, передбачені ст.ст. 6(4)(a), 6(4)(b) та 6(4)(c) Регламенту «Рим I», пов'язані з туризмом і захистом туристів-споживачів. Однак договори про пакетні подорожі захищені в межах договорів із споживачами, як виключення із договорів перевезення згідно зі ст. 6(4)(b) Регламенту «Рим I» та ст. 17(3) Регламенту «Брюссель Ia», хоча формулювання, що використовуються в цих двох положеннях, різняться. Однак судова практика ЄС зазначає, що існує певна домовленість щодо того, що договори на пакетні подорожі підпорядковуються нормам міжнародного приватного права щодо захисту прав споживачів. Так, до прикладу Суд Справедливості ЄС постановив, що доцільно тлумачити ст. 15(3) Регламенту «Брюссель I» відповідно до статті 6(4)(b) Регламенту «Рим I», яка стосується «пакетних подорожей», визначених у Директиві 90/314, яку скасовано Директивою 2015/2302 [89].

Стаття 45 Закону України «Про міжнародне приватне право» [182] має також певні виключення. В першу чергу, варто звернути увагу на те, що вказаний закон оперує поняття договору споживання, де для цілей цього закону важливості набуває мета споживання (не для цілей підприємницької діяльності), а не характер здійснення професійної діяльності продавцем (виробником, виконавцем). При чому власне сама стаття при буквальному її тлумаченні, стосується «придбання товарів та одержання послуг», з виключенням виконання робіт, хоча іншої позиції дотримується Закон України «Про захист прав споживачів». Серед виключень вказана стаття у

межах ч. 4 зазначає, що правила не стосуються «договорів перевезення, надання послуг, якщо місцем укладення та виконання таких договорів є держава, інша ніж держава місця проживання або місцезнаходження споживача (крім договору у сфері туризму, який передбачає комбіноване перевезення та розміщення)». Тобто, ми також бачимо, що національний закон включає особливий захист споживачів за договорами в сфері туризму.

Однак вказані нами вище статті у обох регламентах щодо категорій споживчих договорів не мають однакового змісту. Більше того, розбіжність у формулюваннях на рівні ЄС збільшилася через розширене поняття договорів таймшеру з Директиви 94/47/ЕС до Директиви 2008/122/ЕС. Тому важливо по суті встановити чи договори таймшеру належать до споживчих договорів і чи є потреба відповідно в нашому національному законодавстві вносити відповідні зміни до законодавства про міжнародне приватне право та до інших норм для врегулювання у цій сфері, зважаючи на те, що в попередній підрозділах нашого дослідження ми вже вказували на потреба визначення таких договорів у законодавстві про туризм. Що стосується взаємодії з чинною на зараз директивою про таймшер 2008/122/ЕС, питання полягає в тому, чи договори, пов'язані з таймшером, охоплюються ст. 6(4)(с) Регламенту «Рим I».

Так, стаття 17 Регламенту «Брюссель Ia» не має прямої вказівки на Директиву 2008/122/ЕС через конкретне положення. Невідповідність ст. 6(4)(с) Регламенту «Рим I» та відсутність взаємодії з Директивою 2008/122/ЕС в межах ст. 17 Регламенту «Брюссель Ia» може призвести до різнотлумачень при правозастосуванні. Зокрема, туристи, які користуються таймшером, з одного боку, захищені як споживачі більш сприятливими нормами застосовного права відповідно до Регламенту «Рим I», а з іншого боку, не захищені як споживачі більш сприятливими правилами щодо визначення юрисдикції відповідно до Регламенту «Брюссель Ia». На наше переконання, вказані регламенти мають бути доопрацьовані таким чином,

щоб у них відображалось єдине поняття договору таймшеру як це передбачено в профільній Директиві 2008/122/ЕС.

Щоб захистити туристів, які користуються таймшером, як споживачів відповідно до норм міжнародного приватного права, на нашу думку, Регламент «Брюссель Іа» має бути змінено шляхом доповнення ст. 17(4) через включення поняття використання таймшеру у ст. 6(4)(с) Регламенту «Рим І», із реальною відсилкою на Директиву 2008/122/ЕС.

Однак з Регламенту «Рим І» також є декілька питань щодо поняття майна за договорами в межах ст. 6, яка вказує на виключення. Так, ст. 6(4)(в) до виключень включає договір перевезення, крім договорів, що стосуються пакетних подорожей у значенні Директиви Ради 90/314/ЄЕС від 13 червня 1990 року про пакетні поїздки, пакетні канікули та пакетні тури, а також за ст. 6(4)(с) до виключень зараховує договори, що стосуються договору, що має предметом речове право на нерухоме майно (*in rem*) або оренду нерухомого майна, відмінного від договору, що має предметом право користування в окремі періоди часу нерухомим майном, у значенні Директиви 94/47/ЄС.

У пояснювальному меморандумі до пропозиції Європейської Комісії щодо Регламенту «Рим І» вказується, що споживач здійснює транскордонні покупки лише час від часу, тоді як більшість продавців, які працюють за кордоном, можуть розподілити витрати на вивчення однієї чи кількох правових систем на велику кількість транзакцій [92]. Застосування законодавства країни постійного проживання споживача є «справді сумісним та важливим з точки зору гарантування найвищого рівня захисту споживача, якого вимагає Договір про ЄС [92]. Регламент «Рим І» більше не містить переліку договорів, для яких може мати місце вибір споживачем застосовного права, відповідно, його сфера дії поширюється на всі договори зі споживачами, за винятком тих, які прямо виключені [92]. Отже, згідно зі ст. 6(4)(с) Регламенту «Рим І», договори таймшеру опосередковано захищені як споживчі як виняток із виключених договорів «що стосуються предмету

речового право на нерухоме майно (*in rem*) або оренду нерухомого майна», і визначаються як договори, «що мають предметом право користування в окремі періоди часу нерухомим майном, у значенні Директиви 94/47/ЄС». Незважаючи на те, що об'єктами обох є нерухоме майно, перший регулюється правилами вибору права, передбаченими статтею 4(1)(c) або 4(1)(d) Регламенту Рим I, тоді як другий регулюється вибором права, передбаченого чинним законодавством для таких договорів. Як повторне виключення, договори таймшеру повинні розглядатися як «договори, що стосуються речового права на нерухоме майно або оренди нерухомого майна», щоб бути виключеними із досліджуваної норми. Оскільки норми про захист споживачів у ст. 6 Регламенту «Рим I» є відступом від загальних правил вибору права щодо договорів, поняття споживача або споживчого договору, передбачене цією нормою, на нашу думку, необхідно тлумачити суворо. За відсутності чіткого включення згідно зі ст. 6(4)(c) Регламенту «Рим I», договори про таймшер підлягали б правилам вибору права в межах ст.ст. 4(1)(c) або статті 4(1)(d). ) Регламенту «Рим I» і виключені з сфери застосування ст. 6 Регламенту «Рим I». Питання полягає в тому, чому контракти про таймшер вважаються виключенням із «договорів, що стосуються речового права на нерухоме майно або оренди нерухомого майна» відповідно до статті 6 (4)(c) Регламенту «Рим I» в чому полягає принципова відмінність в цих поняттях.

В межах підрозділу 1.3 цього дослідження ми вказували на різноманітність правового регулювання договорів таймшеру та правового режиму майна за такими договорами і, ймовірно, таке формулювання Регламенту «Рим I» може бути пов'язане із тим, що договори щодо нерухомого майна за загальним правилом не підлягають регулювання європейським правом, а врегульовуються національними правопорядками, і зазвичай спори щодо такого майна розглядаються за правилами «*lex situs*», тобто місцезнаходження такого майна.

Стаття 4 (1)(с) Регламенту «Рим I» передбачає, що за відсутності вибору сторонами «договір, що стосується речового права на нерухоме майно або на оренду нерухомого майна регулюється законодавством країни, де знаходиться майно». Це правило *lex situs* у статті 4(1)(с) Регламенту «Рим I» узгоджується з виключною юрисдикцією судів, де знаходиться майно (*forum rei sitae*) у статті 24(1) Регламенту «Брюссель Ia».

Термін «речове право на нерухоме майно» у статті 4(1)(с) Регламенту «Рим I» стосується прав, які мають дію щодо кожного [15]. Якщо договір стосується договірних прав на майно, то за рішеннями Суду ЄС право місця знаходження не повинно застосовуватися. Так Судом Справедливості ЄС було встановлено, що позов, поданий батьком проти його сина щодо законного володіння майном, стосувався особи, і, отже, не підпадає під виключну юрисдикцію [16]. Так само була визначена юрисдикція за спорами щодо розірвання договору купівлі-продажу землі та непрямих збитків. У справі *Ellmes Property Services*, яка передбачала договір про спільне володіння між співвласниками багатоквартирного будинку в Австрії, призначеного для проживання, один співвласник подав позов до австрійського суду на підставі виключної юрисдикції згідно зі ст. 24(1) Регламенту «Брюссель Ia» та вимагав припинення «використання з туристичною метою» майна іншим співвласником [18]. Очевидно, що права за договорами таймшеру хоча й передбачають користування нерухомим майном, такі права є особистими (*in personam*), які накладає зобов'язання лише на договірні сторони. Однак, ст. 4(1)(с) Регламенту «Рим I» використовує вираз «договір, що стосується речового права», замість «речового права» як такого. Це означає, що якщо договір таймшеру класифікується як «договір, що стосується речового права на нерухоме майно або оренди нерухомого майна», він все одно регулюватиметься нормами про місце знаходження на підставі ст. 4(1)(с) Регламенту «Рим I».

Якщо договір таймшеру характеризується як «оренду нерухомого майна» у значенні ст. 4(1)(с) Регламенту «Рим I», застосовним буде право

країни, де розташоване майно. Це означає, що договори оренди, що стосуються будинків для відпочинку, регулюються *lex rei sitae*. Проте ст. 4(1)(d) Регламенту «Рим I» має виключення: договір оренди нерухомого майна, укладений для тимчасового користування не більше, ніж на шість послідовних місяців, регулюється законодавством країни, де орендодавець має своє звичайне місце проживання, за умови, що орендар є фізичною особою і має своє звичайне місце проживання в тій самій країні. Для застосування цього правила ст. 4(1)(d) Регламенту «Рим I» по суті встановила такі умови: короткий термін оренди (не більше 6 місяців), приватне користування майном (для особистих потреб), орендар є фізичною особою, орендар має спільне звичайне місце проживання з орендодавцем. Ці умови вказують на те, що якщо одна з умов відсутня, правило закону країни постійного проживання орендодавця не застосовується. Однак, як ми вказували раніше, договори таймшеру мають низку ознак, що дозволяють їх відмежовувати від договорів оренди. Крім того, варто відзначити, що не всі договори таймшеру передбачають, що «орендар» і «орендодавець» мають одне й те саме місце проживання (місце знаходження), оскільки договори таймшеру укладаються з професіоналами, які можуть не бути орендодавцями нерухомості.

Тут також варто нагадати про те, що передача майна у тимчасове користування подекуди не є основною метою договорів таймшеру, оскільки вони є комплексними. У більшості контрактів таймшеру споживачі отримують лише право користування нерухомістю протягом короткого періоду часу щороку, і такі контракти багато в чому схожі на контракти, що передбачають право проживання в готелях або інших туристичних приміщеннях. А коли ми говоримо про залучення таймшерних агентів, які підшуковують споживачам не тільки житло за вимогами, а також і набір супутніх послуг у вигляді користування тенісними кортами, спа, тощо), варто говорити, що переважає в такому випадку власне послуга. Відповідно

ст. 4(1)(b) Регламенту Рим I вказує застосовним закон країни, де постачальник послуг має своє звичайне місце проживання.

В судовій практиці у зв'язку із цим виникало питання чи є договір таймшеру договором про надання послуг в розумінні Римської конвенції. Так, у справі *Travel Vac SL*, у якій *Travel Vac* продала Антелму Санчісу 1/51 неподільної частки мебльованої квартири в житловому комплексі в Іспанії, що дає йому право на ексклюзивне користування цією квартирою протягом 19-го тижня календарного року за договором таймшеру [75]. За контрактом *Travel Vac* також зобов'язувалася надавати Санчісу певні послуги (технічне обслуговування будівлі, управління та адміністрування таймшеру, використання загальних послуг курорту і членство в міжнародному клубі «*Resort Condominium International*», що дозволяє покупцеві обмінювати його відпустку відповідно до правил клубу. Питання полягало в тому, чи слід розглядати такі договори таймшеру як такі, що підпадають під дію статті 3 (2)(a) Директиви 85/577/ЄЕС [22] (Ця Директива щодо договорів, укладених на відстані, не застосовується до договорів на будівництво, продаж та оренду нерухомого майна або договорів, що стосуються інших прав, що стосуються нерухомого майна. В свою чергу Регламент «Рим I» вирішує це питання через ст. 6(4)(c), де договори таймшеру, є виключенням із «контрактів, що стосуються речових прав на нерухоме майно або оренди нерухомого майна», а тому підпадають під дію норм щодо правил вирішення спорів за участю споживачів. Таким чином, туристи, які користуються таймшером, захищені як споживачі згідно зі ст. 6(4)(c) Регламенту «Рим I». В свою чергу, посилання у ст. 6(4)(c) на концепцію «таймшер» у значенні Директиви 94/47, що втратила чинність, необхідно вважати посиланням на чинну Директиву 2008/122. Однак, Директива 2008/122 має ширший обсяг, ніж попередня, з точки зору визначення «договорів таймшеру», включаючи низку пов'язаних контрактів, які не визначаються як договори таймшеру, а саме договори з довгострокових відпочинкових продуктів, договори перепродажу та обміну та додаткові

договори. Тому залишається під питанням, чи будуть такі договори підпадати під дію Регламенту «Рим I» як і сам договір таймшеру.

Незважаючи на те, що Регламент «Рим I» застосовується до всіх держав-членів, Директива 2008/122, мала бути транспонована державами-членами з метою застосування. Це означає, що фактично сфера дії ст. 6(4)(с) Регламенту «Рим I» залежить від тлумачення державами-членами поняття таймшеру в розумінні Директиви 2008/122. Як ми вказували вище ця Директива використовує підхід повної гармонізації. Завдяки переходу від мінімальної до максимальної гармонізації держави-члени мають меншу свободу дій. Хоча все ж залишається ймовірність (і очевидно реальність, як показав аналіз законодавства різних країн-членів ЄС) щодо визначення таймшеру. У зв'язку з цим кожна держава може визначити, чи юридична природа права власності на таймшер стосується оренди (особистого права) або права на нерухоме майно (речового права). Однак, нездатність досягти узгодженості з такого питання може створити ще більше розбіжностей і поставити під загрозу правову передбачуваність, яку передбачає Директива 2008/122 щодо того, чи всі види, або лише певні види договорів таймшеру, передбачених Директивою 2008/122, повинні захищатися як споживчі контракти відповідно до ст. 6(4)(с) Регламенту «Рим I». У зв'язку із чим, вважаємо за доцільне в межах нашого дослідження все ж залишати більш ймовірного для національного правового регулювання концепцію правового регулювання договору таймшеру як тимчасового користування майном, тому розглядати ці договори через призму особистого права і визначати застосовне право через місце знаходження споживача, із відповідним встановленням виключень у ст. 45 Закону України «Про міжнародне приватне право».

Щодо визначення власне самого споживача як учасника договору таймшеру для цілей приналежності таких договорів до споживчих, варто зазначити, що у Директиві 94/47 не визначено відмінності між договорами таймшеру і договорами, які пов'язані з таймшером, фактично термін

«договір таймшеру» прямо не вказується. Натомість у статтях 1–2 міститься еквівалентна позиція, яка стосується договору, який «прямо чи опосередковано стосується купівлі права користування одним або декількома нерухомими об'єктами на основі таймшеру». На противагу цьому, ст. 2(1)(а) Директиви 2008/122 прямо вказує на визначення такого договору. Спільним у цих двох Директивах є те, що турист у такому договорі має бути захищений як споживач, хоча визначення самого споживача в цих двох Директивах є досить різним.

Намір захистити «таймшерного туриста» як споживача можна навіть простежити із самої назви Директиви 2008/122, де використовується поняття споживача, а не покупця. Однак захист прав споживачів у всіх директивах у цій сфері є загальним правилом, тоді як у Регламенті «Римі I» захист прав споживачів є винятковим правилом. Відповідно можна стверджувати, що поняття споживача в Регламенті «Римі I» вужче, ніж у директивах ЄС щодо захисту прав споживачів.

Незрозуміло також, чи слід тлумачити концепцію «договору, що стосується права користування нерухомим майном на основі таймшеру» у значенні Директиви 94/47/ЄС, закріплену в ст. 6(4)(с) Регламенту «Рим I», так само, як і «договір таймшеру» у ст. 1(а) Директиви 2008/122, або його слід розширити, щоб охопити договори, пов'язані з таймшером. З одного боку, термін, використаний у ст. 6(4)(с) Регламенту «Рим I», конкретно не вказує на те, що це має бути договір таймшеру. Дійсно, у Директиві 94/47/ЄС не було прямого визначення договору таймшеру або його відмінностей від договорів, пов'язаних із таймшером. Тим не менш, поняття «договір, що прямо чи опосередковано стосується купівлі права користування одним або кількома нерухомими об'єктами на основі таймшеру» у ст. 2 Директиви 94/47 може вже вказувати або передбачати захист договору «прямо чи опосередковано» щодо договору таймшеру як споживчого. Крім того, інші договірні конструкції, передбачені у Директиві 2008/122 відповідають поняттю «договір, що стосується прямо чи

опосередковано» в межах Директиви 94/47. Отже, широке тлумачення вказаних термінів дало б ствердну відповідь на запитання чи можна до інших договорів за Директивою 2008/122 застосовувати положення, передбачені ст. 6(4)(с) Регламенту «Рим I» і розглядати їх за місцем знаходження споживача.

Насправді всі ці договори, пов'язані з використанням таймшеру, які стосуються права користування нерухомим майном на основі таймшеру. Розширення матеріальної сфери дії Директиви 2008/122 також ілюструє намір законодавчого органу ЄС захищати договори, пов'язані з таймшером, як споживчі договори.

Договори таймшеру можуть бути спрямованими на нерухоме майно, що включає розміщення в об'єктах нерухомості (курорти) або рухомих об'єктах (круїзні лайнери), на вибір споживачів. Оскільки ст. 6(4)(с) Регламенту «Рим I» лише чітко охоплює договори таймшеру, що стосуються нерухомого майна, і не згадує ті, що стосуються рухомого майна, суворе тлумачення цієї норми із виключенням суміжних договорів призведе до негативного результату: договори таймшеру на нерухоме майно будуть захищені як споживчі договори, тоді як договори таймшеру на рухоме майно – ні. Відповідно цього можна уникнути шляхом широкого тлумачення ст. 6(4)(с) Регламенту «Рим I», щоб включити всі види договорів таймшеру до її змісту. За схожою логікою інші договори, пов'язані з таймшером, також не повинні бути виключені з режиму особливого захисту.

Існує точка зору, що договори про надання послуг не варто розглядати за місцем знаходження споживача, зважаючи на те, що споживач може не отримати за правом місця свого знаходження усіх можливих засобів захисту і вирішення спору може бути ускладненим [129, р. 471]. Проте, таку тезу варто піддати сумніву з таких міркувань. Світ здебільшого перетворюється на нескінченний обіг цифрової інформації. Преважна більшість договорів сьогодні укладається через Інтернет. Наприклад, якщо готель в Нідерландах, який надає послуги виключно в цій країні, орієнтувався на німецький ринок

споживачів і надає можливість бронювання за допомогою свого веб-сайту, досить обґрунтовано буде очікувати, що споживач з Німеччини, який такий договір укладе, буде мати бажання захищати своє право за правилами своєї правової системи і за місцем свого перебування. Обґрунтування ст. 6(4)(a) Регламенту «Рим I» полягає в тому, щоб захистити професіоналів, які надають послуги лише всередині країни і не мають наміру виходити на міжнародний ринок. Така мета може бути досягнута завдяки суворому тлумаченню тесту цільового призначення, викладеного в ст. 6(1)(a)-(b) Регламенту «Рим I». Крім того, поняття послуг, якщо розміщення в готелі розглядати як таку, відповідно до ст. 6(4)(a) Регламенту «Рим I» зберігає залишкове значення, оскільки певні види договорів про надання послуг виключені зі сфери його дії.

Якщо умовне поняття таймшеру ми можемо простежити в межах Регламенту «Рим I», то воно абсолютно відсутнє в межах ст. 17 Регламенту «Брюссель Ia» і не згадується в цьому Регламенті взагалі. Така неузгодженість може призвести до парадоксу в міжнародному приватному праві ЄС, коли договори таймшеру прямо захищені як споживчі згідно з Регламентом «Рим I», але не захищені прямо як споживчі договори згідно з Регламентом «Брюссель Ia». Неузгодженість цих двох регламентів навряд чи є прямим наміром інституцій ЄС. Незважаючи на те, що ці два Регламенти мають різні функції та цілі, існує потреба забезпечити узгодженість сфери застосування та положень цих двох Регламентів. Зокрема, щодо захисту споживачів як слабшої сторони договору з більш сприятливою юрисдикцією та правилами вибору права, ніж загальні норми. На нашу думку, розбіжності їх змісту та тлумачення щодо договорів таймшеру вплинуть на послідовну конструкцію поняття споживача та будуть впливати правову передбачуваність, якої він потребує.

Можна стверджувати, що, оскільки ст. 17 Регламенту «Брюссель Ia» не встановлює виключення для «договорів, що стосуються речових прав на нерухоме майно або оренди нерухомого майна», немає необхідності

встановлювати таке виключення для договорів таймшеру. За відсутності чіткого виключення таймшеру в ст. 17 Регламенту «Брюссель Іа», правила визначення юрисдикції щодо захисту прав споживачів застосовуються також і до договорів таймшеру. Варто також відзначити, що при розробці вказаного регламенту виходили з того, що правила юрисдикції мають бути дуже передбачуваним і ґрунтуватися на принципі, що юрисдикція, як правило, базується на місці проживання відповідача [93]. Суд ЄС постійно вказує, що правила юрисдикції щодо споживчих договорів розглядаються як виключення із загального правила юрисдикції за ст. 4(1) Регламенту «Брюссель Іа», тому норми визначення юрисдикції у справах із споживачами, які відступають від загального принципу, мають суворо тлумачитися [14]. Отже, щодо поняття споживача або споживчого договору Суд ЄС послідовно тлумачить таке поняття обмежено і буквально, тому тлумачення, що виходить за межі випадків, прямо передбачених Регламентом «Брюссель Іа», не повинно бути.

Однак, на наше переконання, договори таймшеру повинні захищатися як споживчі договори відповідно до ст. 17–19 Регламенту «Брюссель Іа» з таких міркувань. Чинні правила визначення юрисдикції не надають туристам, які користуються таймшером, права подати позов або бути відповідачем за позовом в суді країни проживання споживача. Однак, як ми вже вказували вище, договори таймшеру не варто розглядати як договори, що стосуються речового права на нерухоме майно з точки зору визначення юрисдикції за місцезнаходженням такого майна. Право, надане договором таймшеру, по суті, є особистим правом, яке має силу лише проти іншої сторони за договором. Таким чином, договори таймшеру не можуть підпадати під виключну юрисдикцію в розумінні ст. 24(1) Регламенту «Брюссель Іа». Крім того, договори таймшеру не є договорами оренди, але їх варто розглядати як договори про надання послуг в розумінні ст.ст. 7(1)(а) або 7(1)(b) Регламенту «Брюссель Іа», що надають юрисдикцію судам країни, де виконується відповідне зобов'язання, або де надаються

відповідні послуги. Знову ж таки, ця спеціальна юрисдикція, як і виключна юрисдикція згідно зі ст. 24(1) Регламенту «Брюссель Іа», визначає суди, де знаходиться майно, а не країну, де проживає турист, який користується таймшером. Тим не менше, договори таймшеру та договори, пов'язані з таймшером, не є ані речовими правами щодо нерухомого майна, ані орендою нерухомого майна, натомість вони є контрактами про надання послуг, які кваліфікуються як «споживчі договори» з туристичним аспектом [73, р. 132]. Також необхідно констатувати, що туристи за договорами таймшеру є споживачами, яким потрібні особливі правила юрисдикції в тому сенсі, що вони є слабшими сторонами порівняно з іншою стороною. Суд ЄС свого часу постановив, що той особливий захист, який надається споживачам, є результатом чіткого усвідомлення того, що споживач вважається економічно слабший учасником правовідносин і є менш досвідченим у юридичних питаннях, ніж інша сторона за договором [20]. Відповідно ст.ст. 17–19 Регламенту «Брюссель Іа» гарантують, що споживачам не буде перешкоджати подачі позову до суду той факт, що вони змушені подавати позов до суду держави, де перебуває контрагент за договором. Відповідно, за умови того, що споживач користується одиницею таймшеру в іншій країні, ніж країна його постійного перебування, робить його ще більш незахищеним та уразливим, економічно слабшими та юридично недосвідченішим, і, отже, такі споживачі повинні бути захищені сприятливими правилами визначення юрисдикції відповідно до Регламенту «Брюссель Іа». Крім того, буде видаватись спірною позиція, де споживач, який здійснює пакетну подорож, захищений як споживач відповідно до ст. 17(3) Регламенту «Брюссель Іа», а споживач за договором таймшеру такого права буде позбавлений.

Підсумовуючи, варто зазначити, що договори таймшеру слід розглядати як споживчі договори та регулюватись правилами визначення юрисдикції щодо споживачів та вибору застосовного права згідно зі ст.ст. 17–19 Регламенту «Брюссель Іа» та ст. 6 Регламенту «Рим І».

Застосування таких правил захисту споживачів відбувається за умови дотримання вимог цільового призначення та укладення договору. У такому випадку ст. 4(1)(b) Регламенту (Рим I) не буде застосовуватись для визначення права, застосовного до договорів про надання послуг, які надаються за споживчими договорами, як визначено ст. 6 Регламенту (Рим I), так само як і ст. 7(1)(b) Регламенту «Брюссель Ia» буде незастосовною на противагу ст.ст. 17–19 Регламенту «Брюссель Ia».

З цією метою, щоб вирішити проблеми праворозуміння, можна припустити доцільність виключення договорів таймшеру із виключної юрисдикції ст. 24(1) Регламенту «Брюссель Ia» та прямої вказівки на них в ст.ст. 17–19 цього Регламенту шляхом створення додаткової статті 17(4) із посилання на визначення таймшеру відповідно до Директиви 2008/122, як і в ст. 6(4)(c) Регламенту «Рим I».

В свою чергу, зважаючи на викладене, потребує уточнення зміст ст. 45 Закону України про «Міжнародне приватне право» як в частині розуміння поняття договорів споживання, так і в частині визначення правозастосовного права за зразком Регламенту «Рим I». Тому, пропонуємо вказану статтю викласти в такій редакції:

«Стаття 45. Право, що застосовується до споживчих договорів

1. До споживчих належать договори, укладені особою (споживачем) не для цілей підприємницької діяльності з іншою особою (суб'єктом підприємницької діяльності), що здійснює свою підприємницьку діяльність, в межах якої укладено договір, в країні, у якій споживач має місце проживання або місцезнаходження, або будь-якими засобами спрямовує цю діяльність в країну або декілька країн, включаючи країну місця проживання або місцезнаходження споживача.

2. Вибір права сторонами споживчих договорів не може обмежити захист прав споживача, який надається йому імперативними нормами права держави, у якій є його місце проживання, перебування або місцезнаходження, якщо:

1) укладенню договору передувала оферта або реклама в цій державі та споживач здійснив усе необхідне для укладення договору в цій державі; або

2) замовлення від споживача було прийняте в цій державі; або

3) споживач з ініціативи іншої сторони здійснив подорож за кордон з метою укладення договору щодо придбання товарів.

3. У разі відсутності вибору права сторонами щодо споживчого договору, у тому числі щодо його форми, застосовується право держави, у якій споживач має місце проживання або місцезнаходження.

4. Положення частин другої і третьої цієї статті не застосовуються:

1) до договору про надання послуг, коли послуги, що підлягають наданню споживачеві, повинні надаватися виключно в країні, відмінній від тієї, де він має своє місце проживання;

2) до договору перевезення, якщо місцем укладення та виконання таких договорів є держава, інша ніж держава місця проживання або місцезнаходження споживача (крім договорів у сфері туризму, які передбачають комбіноване перевезення та розміщення);

3) до договору, предметом якого є речове право на нерухоме майно або оренда нерухомого майна, крім договорів таймшеру, довгострокових святкових продуктів, перепродажу та обмінних контрактів, у значенні Директиви 2008/122/ЄС;

4) до прав та обов'язків, пов'язаних з фінансовими інструментами, а також до прав та обов'язків, які визначають умови емісії або публічної оферти оборотних цінних паперів та публічних оферт з метою придбання цих паперів, та умови підписки на частки та відшкодування вартості часток у капіталі пайових інвестиційних фондів, в тій частині, де види діяльності є наданням фінансової послуги;

5) до договору, укладеного в рамках багатосторонньої системи, який об'єднує або полегшує об'єднання кількох сторонніх інтересів купівлі-продажу фінансових інструментів, як визначено статтею 4(1), пунктом (17)

Директиви 2004/39/ЄС, відповідно до недискреційних правил і регулюється єдиним законом».

Акцентуючи свою увагу на особливостях рекламування таймшерних продуктів та залучення споживачів до поширення інформації про таймшерний продукт, необхідно зазначити, що встановлення вимог до переддоговірної та договірної інформації про таймшерні продукти, як ми визначили в попередньому підрозділі нашого дослідження, дає можливість споживачеві максимально уникати негативних наслідків для себе при укладенні, виконанні та припиненні договорів таймшеру, однак, стимулом до укладення таких договорів досить часто є саме реклама. Ми вже вказували, що вітчизняний ринок на сьогодні, користуючись відсутністю правового регулювання, жваво пропонує інвестувати у власний відпочинок і придбавати квартири або готельні номери для відпочинку не тільки в межах країни, але й за її кордонами. І як результат, споживач введений в оману рекламою продукту, укладає договір який в наслідку не виправдовує його очікування. З точки зору європейського законодавства така реклама із закликом вкладення коштів в інвестиції заборонена. Однак і на сьогодні залишаються можливості для обходу такого законодавства, особливо, коли така реклама розміщується на онлайн ресурсах, де інколи буває досить складно визначити володільця такої рекламної інформації, де часто під такими рекламними оголошеннями приховуються шахраї, головною метою яких є отримання максимальної вигоди від потенційного споживача.

Директива 2008/122/ЕС передбачає обсяг інформації, яка має бути надана споживачеві як в межах реклами, так і щодо переддоговірної інформації, де продавець повинен розмістити таку інформацію відповідно до вимог доступності та своєчасності. Тобто, у вказаній Директиві встановлено, що держави-члени забезпечують, щоб будь-яка реклама вказувала на можливість отримання інформації, зазначеної у статті 4(1) (*названа стаття стосується переддоговірної інформації* – М.М.), і вказувала, де її можна отримати. У випадку, коли така реклама щодо всіх

видів таймшерних продуктів стає відомою споживачеві під час рекламного або торгового заходу, девелопер або таймшерний агент повинні чітко вказати в запрошенні комерційну мету та характер такого заходу. Відповідно уся переддоговірна інформація на таких заходах має бути постійно доступною споживачеві. Фактично вказаним європейський законодавець очевидно розділяє поняття реклами та переддоговірної інформації про продукцію.

Якщо на початку розвитку таймшерного бізнесу, переважна більшість реклами та інформації про таймшери поширювалась «із рук в руки», коли таймшерні агенти, перебуваючи у місцях відпочинку досить багатих та впливових людей роздавали їм брошури з інформацією про клубний відпочинок, то сьогодні реклама у сфері таймшеру, як і в переважній більшості сфер, перенесена в онлайн. Незважаючи на зручність та результативність таких рекламних заходів, коли за пошуковими запитамі споживача формується таргетована реклама, питання захисту прав споживач як ніколи стають актуальними, бо ж така онлайн реклама збирає досить великий обсяг і, подекуди необґрунтовано великий, інформації про споживача, яка потім може бути передана стороннім суб'єктам або ж може бути використана для агресивних методик ведення бізнесу та рекламування продукції. Тому в ЄС багато уваги сьогодні приділяють розробці спеціального законодавства у сфері захисту прав споживачів, що стосується таргетованої реклами, в тому числі щодо таймшерних продуктів, де вочевидь, цільовою аудиторією можуть стати споживачі, що шукають варіанти капіталовкладень, відпочинку, отримання інформації про яких може бути поєднано з незаконним або ж необґрунтованим збором даних про майновий стан таких споживачів.

Таргетована реклама є основним джерелом доходу для найбільших онлайн-платформ, які діють сьогодні як гейткіпери (посередники, відповідальні за управління доступом до певної інформації) Інтернету, таких як «Alphabet» і «Meta». Фінансові потоки спрямовують таргетовану

рекламу на максимальну ефективність алгоритмічного зіставлення реклами зі споживачами, що зазвичай вимагає створення детальних профілів, які спираються на персональні дані споживачів. У ЄС захист персональних даних є фундаментальним правом, яке реалізується Загальним регламентом захисту даних (GDPR) [98], який встановлює обмеження таргетованої реклами в тій мірі, в якій вона залежить від обробки персональних даних користувача. Однак, оскільки дизайн онлайн-інтерфейсу та детальна персоналізація дозволяють платформам та іншим розповсюджувачам застосовувати нові способи впливу на споживачів, таргетована реклама також безпосередньо пов'язана з потенційною маніпуляцією споживачами.

У 2022 році ЄС ухвалив пропозиції щодо Акту про цифрові послуги (Digital Services Act – DSA) та Акту про цифрові ринки (Digital Markets Act – DMA), які містять правила захисту прав споживачів, які прямо обмежують таргетовану рекламу. Ці зміни в законодавстві про захист прав споживачів можуть докорінно змінити Інтернет як такий [134, р. 799], в тому числі в сфері поширення інформації про таймшерні продукти, оскільки його власники почали стикатись з новим правовим режимом, який регулює їх основне джерело доходу.

Таргетована реклама є маркетинговою стратегією, спрямованою на споживачів. Така реклама є комерційною практикою, яка регулюється в ЄС правилами захисту прав споживачів [43]. У зв'язку із прийняттям GDPR, Д. Ківелюк справедливо вказує, що таргетована реклама та інші види інтернет-реклами можуть бути замінені на контекстну рекламу, де показ реклами будується не на профілі користувача, а на інформації, яку такий користувач переглядає в режимі реального часу (статті, вебсайти, новинна стрічка, мобільні додатки або відеоігри) [153].

Ці правила розроблені для захисту економічних інтересів споживачів шляхом захисту автономії споживачів на ринку [53, р. 6], що характеризується асиметрією влади та значним потенціалом для споживачів. Оскільки окремі практики таргетованої реклами (наприклад, поведінкова

реклама) залежать від обробки персональних даних, вони стають постійним предметом обговорень в межах захисту персональних даних і конфіденційності в Європі. GDPR було прийнято головню як відповідь на появу цифрових ринків персональних даних, для яких поведінкова реклама є основною рушійною силою. Однак законодавство, яке обмежує таргетовану рекламу, виходить за межі захисту персональних даних. У цьому контексті особливо важливою системою законодавства є захист прав споживачів, який гарантує, що практики таргетованої реклами є справедливими для споживачів на європейському ринку, навіть якщо персональні дані збираються та використовуються у спосіб, який, здавалося б, відповідає законодавству.

У вторинному законодавстві ЄС норми, що захищають економічні інтереси споживачів, у тому числі ті, що стосуються таргетованої реклами, поширені між різними частинами законодавства про захист прав споживачів (Директива про недобросовісні комерційні практики [43], Директива про захист прав споживачів [45], Директива про несправедливі умови контрактів [34], Директива про цифровий контент (DCD) [41], Акт про цифрові послуги [99]).

Оскільки споживачі вважаються слабшою стороною в комерційних договорах, таке законодавство спрямоване на захист їхньої автономії та їхніх економічних інтересів шляхом надання їм інформації («інформаційна парадигма») та їх захисту від несправедливих умов і практики («парадигма несправедливості») [123].

Інформаційна парадигма пронизує всі правила захисту споживачів. Зокрема, у Директиві про захист прав споживачів передбачено широкі вимоги до інформації. Акт про цифрові послуги запроваджує додаткові вимоги щодо прозорості, які виходять за межі простого розкриття інформації. Крім того, Директива про цифровий контент містить додаткові вимоги до інформації, а іноді й щодо прозорості. В свою чергу, Директива 2008/122/ЄС у межах ст. 3 визначає вимоги до реклами таймшерних

продуктів, однак без вказівки на те, чи це має бути матеріальний або ж цифровий контент. Інформаційна парадигма, вбудована в європейське законодавство про захист прав споживачів, дещо схожа на «парадигму прозорості» за GDPR. Вона припускає, що якщо споживачі мають достатньо інформації, вони проявлятимуть свою автономію, приймаючи обґрунтовані рішення відповідно до своїх індивідуальних цілей, цінностей, і переваги. Законодавство про захист прав споживачів виходить із критеріїв «середнього споживача», який вважається «достатньо добре поінформованим і достатньо спостережливим і обачним» споживачем, який розуміє інформацію та діє відповідно, наприклад, укладаючи або відмовляючись укласти договір або скористатися послугами [17]. В цьому контексті важливо, що умови чи терміни в договорі повинні тлумачитися найбільш вигідним для споживача способом.

З точки зору теми нашого дослідження важливими видаються дві позиції, що визначені в Директиві про недобросовісні комерційні практики, які характеризують недобросовісні дії професійного суб'єкта: ті, що «вводять в оману» та ті, що є «агресивними» (ст.ст. 6-9). Визначаючи, чи є практика оманливою чи агресивною, необхідно визначити, чи ця практика викликає або може змусити «середнього споживача» прийняти рішення за договором, яке він або вона в іншому випадку не прийняли б. Крім того, вказана Директива містить «чорний список», де визначено тридцять дві практики прямо заборонених на тій підставі, що вони вводять в оману або є агресивними. До прикладу, однією із практик, викладених у додатку є прямий заклик до дітей купувати рекламовані продукти або переконувати своїх батьків або інших дорослих купувати рекламовані продукти для них. Так, до прикладу, як ми вказували раніше, одним із найвідоміших гравців на ринку таймшеру є Disney. Очевидно, що його діяльність та розважальні сервіси дуже цікаві дітям, тому вони можуть скористуватись таргетованою рекламою на ті пристрої, що очевидно використовуються дітьми або ж

неповнолітніми особами з тим, щоб нав'язливо пропонувати придбавати відпочинкові тури у свої розважальних центрах.

Щоб оцінити, чи є практика несправедливою і, отже, забороненою, потрібно розглянути цю практику в три етапи, від найконкретнішої до найзагальнішої заборони. По-перше, розглядається питання про те, чи внесено цю практику в Додаток І як одну з практик, занесених до чорного списку. У такому випадку подальша перевірка не потрібна, і така практика заборонена. По-друге, необхідно оцінити, чи є практика «введенням в оману» (через дії чи бездіяльність) та/або «агресивною», у тому числі коли вона справляє неправомірний вплив на прийняття рішення споживачем. У випадку, якщо така оманлива чи агресивна практика має (або може мати) економічний ефект, вони можуть бути визнані несправедливими і вважатися забороненими.

Важливо розуміти, що таргетована реклама може бути надана споживачеві не лише до моменту укладення договору, але й після, коли власник ресурсу, з яким споживачем було укладено договір онлайн, зібравши персональні дані цього споживача, передає їх третім особам або ж нав'язливо пропонує свою продукцію поза межами укладеного договору.

Директива про цифровий контент та Акт про цифрові послуги розмежовують поняття цифрового вмісту та цифрової послуги. У той час як цифровий вміст належить до завантажуваного вмісту, такого як аудіо- та відеофайли, електронні книги, комп'ютерні застосунки та ігри, цифрові послуги передбачають, як правило, довгострокове залучення споживача, часто через підписку, і можуть включати потокове відео та аудіо, розміщення файлів та онлайн-ігор (зокрема, в соціальних мережах) [19]. Велику кількість цифрового вмісту та послуг, до яких можна отримати доступ на веб-сайтах або в застосунках, називають «безкоштовними», оскільки споживачі не сплачують грошову комісію за доступ до таких послуг, а натомість їх перегляди монетизуються за допомогою таргетованої реклами, яка використовує персональні дані споживачів, які мають доступ

до веб-сайту або застосунку. Через припущення, що відсутня економічна участь споживача в таких процесах, тобто, він не сплачує за вміст або ж послугу, до певного часу вважалося, що надання такого контенту та/або послуг не підпадає під дію вимог захисту прав споживачів [60]. Проте з часом органи захисту прав споживачів окремих держав-членів ЄС (Німеччина, Італія) почали стверджувати, що в таких випадках застосовуються правила захисту прав споживачів, оскільки останні надають свою монетизовану увагу та дані в обмін на отримання контенту чи послуг [134, р. 827].

У зв'язку із чим в Директиві про цифровий контент визначено, що персональні дані можна розглядати як зустрічне виконання. Це положення містить виключення для випадків, коли персональні дані, надані споживачем, обробляються виключно продавцем з метою надання цифрового контенту або цифрових послуг (зокрема, коли обробляються лише метадані), або з метою дозволити продавцю виконувати вимоги законодавства (наприклад, зобов'язання ідентифікувати користувачів). Таким чином, персональні дані будуть визнаватись певною зустрічною дією, коли споживачі отримують доступ до веб-сайтів або застосунків, які обробляють персональні дані споживача на будь-якій із правових підстав відповідно до законодавства про захист персональних даних, окрім необхідності визначеної договором. Необхідно мати на увазі в такому випадку специфіку договорів таймшеру, де очевидна письмова форма передбачає внесення до неї великої кількості персональних даних споживача, в тому числі щодо його майнового стану. Відповідно сайт, на якому розміщено інформацію про таймшер, або через який буде здійснюватись вхід споживача в особистий кабінет для здійснення операцій з обміну таймшером чи участі в управлінні таймшером, не може використовувати дані, отримані в результаті такого укладення договору з метою поширення персональної інформації третім особам, або ж

спрямування на таких споживачів таргетованої реклами третіх осіб чи самого сайту.

В тому числі, це стосується випадків, коли споживачі приймають файли «cookie» на підставі згоди або правоволодільці сайту чи застосунку обробляють персональні дані на основі законного інтересу [55]. Можуть існувати виключення, коли персональні дані можуть не вважатиметься зустрічним виконанням, якщо фактична послуга полягає в наданні споживачам персоналізованої реклами, як, наприклад, стверджується в Умовах надання послуг «Meta». Фактично, кожна особа, що встановлює собі застосунки Facebook або ж Instagram за умовами конфіденційності, які переважна кількість користувачів не читає, погоджується із тим, що вказані застосунки будуть таргетувати на них рекламу, за поширення якої відповідно будуть отримувати прибутки. До прикладу, готелі «Hilton», мають заяву про конфіденційність; відому як «Hilton global privacy statement». За цією заявою «Hilton» мають досить широкий спектр третіх сторін, яким вони можуть передавати персональні дані особи, яка лише забронювала через сайт номер у одному з готелів мережі *протягом 12 місяців з моменту передачі таких даних* [30].

GDPR посилив умови для реальної згоди (наприклад, інформованої, однозначної, конкретної) на обробку персональних даних, які зазвичай не потрібні для цифрових договорів. 25 травня 2018 року, опівночі, коли GDPR набув чинності в ЄС, «Meta» оновив свої положення та умови, заявивши, що він обробляє персональні дані, оскільки така обробка була необхідною для виконання його основної послуги, яка має назву «персоналізація». У липні 2022 року Європейська рада із захисту даних прийняла рішення у справі «Meta Consent Bypass», що таке переформатування було несумісним із положеннями GDPR щодо правових підстав обробки персональних даних [7]. Після цього рішення в грудні 2022 року Комісія із захисту даних Ірландії наклала на «Meta» штраф у розмірі 390 мільйонів євро. «Meta» оголосила, що буде оскаржувати це рішення, і справа буде передана до Суду

ЄС для остаточного рішення [81]. Однак, «Meta» з метою виконання попередніх рішень оновила свої положення та умови користування, де з 5 квітня 2023 року вона обґрунтовує законним інтересом правову підставу пропонувати персоналізовану рекламу для користувачів старше вісімнадцяти років.

Таким чином, у контексті таргетованої реклами положення Директиви про цифровий контент доповнюють правила GDPR, коли мова йде про передачу персональних даних для таргетованої реклами. У випадках, коли обробка персональних даних відбувається на підставі, що відрізняється від потреб, передбачених за договором, наприклад, коли споживач дає згоду на обробку персональних даних для таргетованої реклами (зазвичай шляхом прийняття файлів «cookie»), а також така обробка відповідає вимогам GDPR (наприклад, якщо є можливість відмовитися від таргетованих рекламних файлів «cookie» та отримувати послугу з меншою функціональністю), зібрані персональні дані також будуть вважатися зустрічним виконанням договору, до якого застосовуються правила захисту прав споживачів. Тобто, необхідно враховувати при укладенні договору таймшеру, що збір персональних даних, який передбачає поширення через ці дані таргетованої реклами, може розглядатись як вартісний еквівалент, що може бути зарахованим до ціни таймшеру та інших платежів, передбачених у договорі. А також важливим є положення, що до таких умов можуть бути застосовані спеціальні правила захисту прав споживачів.

В свою чергу, національне законодавство про захист прав споживачів також має вимоги щодо права споживача на інформацію про продукцію, як ми вказували. Однак, варто вказати, що на сьогодні різняться погляди науковців щодо відмежування понять переддоговірної інформації про продукцію та реклами [152]. Відповідно національне законодавство про рекламу не згадує особливих вимог щодо змісту та обсягу інформації для споживача. Таких самих вимог по суті не містить і профільне національне законодавство про туризм. В результаті ми маємо, до прикладу, ситуацію, де

на українському ринку досить тривалий час зустрічається реклама із договорами таймшеру на об'єкти нерухомості в інших країнах (зокрема, Грузії), де це вказується як прекрасна ідея для інвестування в нерухомість в іншій країні. В свою чергу споживач вводиться в оману такою рекламою, не розуміючи в тому числі, правового режиму такого майна, яке буде розміщено в іншій країні, обсягу своїх майнових прав на таке майно та супутніх витрат, з якими цей споживач може стикнутись як нерезидент іншої країни. Тому, у зв'язку із викладеним вище, вважаємо за доцільне доповнити Закон України «Про захист прав споживачів» нормою щодо заборони рекламування таймшеру як інвестиційного проєкту в межах виділеної окремої статті про особливості захисту прав споживачів в сфері таймшеру (*детальне формулювання у висновках до цього розділу – М.М.*).

Не зупиняючись на інших аспектах таргетованої реклами та цифрового контенту, що можуть виходити за межі нашого дослідження, зазначимо, що законодавство про захист прав споживачів є центральною підставою регулювання таргетованої реклами, зокрема щодо маніпулювання споживачами. Таке законодавство обмежує таргетовану рекламу на обох етапах: коли споживачі отримують доступ до цифрового контенту та/або послуг, монетизованих за допомогою таргетованої реклами, і коли споживачам надається персоналізована реклама. На обох етапах вимоги захисту прав споживачів передбачають положення не лише щодо прозорості умов, щоб розширити можливості споживача, який може бути слабшою стороною в договорах, але й захистити його поза межами прозорості шляхом оцінки чесності комерційної практики. в останні роки ЄС значно посилив законодавчі передумови для ефективного захисту прав споживачів, запровадивши додаткові правила, які впливають на таргетовану рекламу. Для договорів таймшеру таргетована реклама може використовуватись як засіб пошуку потенційних споживачів за такими договорами або ж для пропозицій з укладення інших договорів, коли споживач за договором таймшеру поширює свої персональні дані девелоперу та/або

таймшерногому агенту чи іншій особі, в тому числі з метою їх використання в комерційній практиці таких професійних учасників.

Варто також відзначити, що доповнена правилами захисту персональних даних, конфіденційності, недискримінації та конкуренції, система захисту споживачів у ЄС є цінним інструментом для усунення шкоди, що може бути спричиненою як таргетованою рекламою, так і договором таймшеру в цілому.

Важливим способом захисту прав споживачів за договорами таймшеру нам видається норма ст. Директиви 2008/122/ЄС, яка визначає вимоги для держав-членів щодо гарантування існування в інтересах споживачів адекватних та ефективних засобів для забезпечення дотримання продавцями цієї Директиви. Такі засоби можуть бути застосовані, в тому числі організаціями, діяльність яких спрямована на захист прав споживачів, шляхом звернення до суду або іншого компетентного органу для забезпечення застосування національних положень щодо імплементації Директиви. В цьому контексті варто відзначити, що, з одного боку, в Україні рух громадських організацій у сфері захисту прав споживачів, хоча і представлений низкою організацій, однак вони не є досить ефективними з точки зору комунікації з органами публічної влади, в тому числі щодо захисту прав споживачів туристичних послуг. Інша ситуація простежується в межах ЄС, де практика діяльності громадських формувань в сфері захисту прав споживачів за договорами таймшеру має досить вагомий результати. Так, до прикладу, у Великій Британії діє Асоціація споживачів таймшеру (ТСА) [128], яка є провідною, незалежною, безкоштовною консультаційною організацією для споживачів за договорами таймшерум не тільки в цій країні, але й в ЄС. Серед основних завдань цієї організації визначено надання консультацій споживачам щодо умов договору таймшеру або інших суміжних договорів, особливостей їх розірвання, комунікація із іншими неурядовими організаціями в цій сфері, зв'язок з урядовими органами з регуляторних питань, де вони можуть передавати для ознайомлення

опитування, проведені серед користувачів платформи, споживачів за договорами таймшеру, застереження щодо діяльності окремих таймшерних компаній, яка може характеризуватись як шахрайська, тощо [6].

Незважаючи на те, що в Угоді про асоціацію України та ЄС прямо не вказано вимог щодо приведення у відповідність національного законодавства у сфері таймшеру до права ЄС, в розділі щодо захисту прав споживачів на сьогодні (із простроченням виконання з 2017 року) перебувають вимоги щодо встановлення вимог до описових матеріалів пакетів туристичних послуг, передбачених Директивою Ради 90/314/ЄЕС від 13 червня 1990 року про пакетні подорожі, пакетні канікули та пакетні тури [33], яка на разі вже втратила чинність і замінена Директивою Директива (ЄС) 2015/2302 Європейського Парламенту та Ради від 25 листопада 2015 року про пакетні поїздки та пов'язані з ними подорожі, що вносить зміни до Регламенту (ЄС) № 2006/2004 та Директиви 2011/83/ЄС Європейського Парламенту та Ради та скасовує Директиву Ради 90/314/ЄЕС [40]. Очевидно, що діяльність профільних громадських організацій, яка матиме інформацію безпосередньо від учасників договірних відносин, буде корисною з точки зору залучення до імплементаційного процесу узгодження правопорядків, а також правозастосовчих процесів. Звичайно, Україна стоятиме перед вибором процедур та практик, які будуть запроваджені в національний правопорядок щодо співпраці з ЄС в частині співіснування та відповідності національних та європейських правових актів, і залучення такого експертного фахового середовища, а також легалізація можливості таких організацій звернення до суду із вимогою імплементації актів ЄС, може слугувати каталізатором якості такого співіснування.

Зважаючи на викладене, вважаємо за доцільне на етапі, коли Україна приводитиме своє законодавство у відповідність до законодавства ЄС в сфері таймшерних відносин, передбачити можливість судового та позасудового захисту прав споживачів за договорами таймшеру

професійними громадськими об'єднаннями, через спонукання органів публічної влади, відповідальних за імплементацію актів ЄС у національний правопорядок до впровадження відповідних змін, що дозволятимуть споживачам належно здійснювати свої права за договорами таймшеру.

Підсумовуючи викладене, можемо констатувати, що, ймовірно, за кордоном система таймшеру і вигідна для споживача, але в Україні таймшер – це ще одне поле діяльності для зловживань.

Вищевказане доводить необхідність законодавчого врегулювання цього договору у туристичній діяльності. Тому що в Україні немає спеціалізованого законодавства, що регулює відносини між споживачами і професійними учасниками ринку таймшер, для проведення порівняльно-правового аналізу можна зупинитися на законодавчих актах, прийнятих у західних країнах, а також використати досвід зарубіжних країн.

Ми переконані, що для забезпечення адекватного захисту прав споживачів потрібне національне законодавство. Відповідно, для нормальної легалізації таких відносин в національному правопорядку потрібно, на наше переконання, не лише внести зміни в профільний закон про захист прав споживачів, але й розробити або ж окремі норми в межах Закону України «Про туризм», або ж окремий спеціальний нормативний акт із встановленням особливостей досліджуваних договірних конструкцій.

На наше переконання, споживачі за договорами таймшеру в Україні повинні користуватися таким же рівнем захисту, як і споживачі в ЄС. Потреба в спеціальному консолідованому законодавстві ґрунтується на передовій міжнародній практиці. Спосіб розвитку індустрії таймшеру та проблеми, пов'язані з цією галуззю, обумовлюють потребу в галузевому законодавстві для забезпечення належного захисту споживачів. Замість загального захисту в межах захисту прав споживачів в межах національного правопорядку необхідно класифікувати таймшерні договори, встановити специфіку їх укладення в частині надання переддоговірної інформації та процедури відмови від договору.

## Висновки до розділу 2

Підсумовуючи викладене в розділі щодо правової характеристики та динаміки договору таймшеру, вважаємо за доцільне зробити такі висновки:

1. Учасниками договірних відносин з таймшеру визнано продавця (трейдера) (що включає в себе широке тлумачення і складається із забудовників (девелоперів), компаній, що надають послуги з продажу обміну та перепродажу таймшеру, управляючих компаній, асоціацій, клубів, що розпоряджаються проєктом таймшеру) та покупця (споживача, власника таймшеру).

2. Зважаючи на те, що в практиці правового регулювання таймшерних відносин переважної більшості країн, таймшерна діяльність підлягає ліцензуванню, доведено необхідність розширення кола ліцензованих видів діяльності в Україні.

3. Обґрунтовано необхідність внесення змін в Закон України «Про туризм» в частині визначення таймшерного агента та таймшерного продукту, де таймшерним агентом визнати *«юридичну особу, створену згідно із законодавством України, а також фізичну особу – суб'єкта підприємницької діяльності, які здійснюють посередницьку діяльність з реалізації таймшерного продукту, а також посередницьку діяльність щодо реалізації характерних та супутніх послуг. В свою чергу, таймшерним продуктом визначено попередньо розроблений комплекс послуг, який поєднує організацію систематичного проживання з метою відпочинку протягом визначеного періоду в межах щонайменше одного року із наданням або без нього супутніх туристичних послуг із перевезення, організації відвідувань об'єктів культури, відпочинку та розваг, реалізації сувенірної продукції тощо»*.

4. Позитивно відзначаючи своєчасність та зміст процесу рекодифікації цивільного законодавства України в контексті наближення правопорядків України та ЄС, обґрунтовано доцільність вилучення із тексту оновленого ЦК України регулювання максимальної кількості договорів, акцентувавши увагу лише на загальних положеннях про договір, а відповідно специфіку за окремими видами визначати спеціальним законодавством.

5. Враховуючи, що договори таймшеру є в переважній більшості договорами, що визнаються міжнародними приватними, коли суб'єкти мають різне місцезнаходження або ж об'єкт договору знаходиться в іншій та/або третій країні, доведено доцільність викладення інформації про договір таймшеру мовою потенційного покупця або ж мовою однієї із країн ЄС, що надасть можливість національним продавцям за договорами таймшеру розширити коло потенційних клієнтів з виходом на міжнародний ринок.

6. Вимоги щодо переддоговірної інформації визнано фундаментальним елементом захисту споживачів у галузі таймшеру з таких основних причин:

- складність продукту таймшеру і значні фінансові зобов'язання обох учасників договірних відношення;
- поширення переддоговірної інформації про договір таймшеру у письмовій формі має запобігаючу функцію, що уможливорює несанкціоновані зміни договору девелопером та/або таймшерним агентом, що можуть спричинити погіршення умов договору для споживача і введення його в оману;
- створення рівних умов для законних девелоперів на таймшерному ринку;
- підвищення довіри власників таймшеру, що, у свою чергу, позитивно відображається на репутації галузі таймшеру в цілому.

Однією з оптимальних характеристик ефективного законодавства про таймшер є надання споживачам за договорами таймшеру письмової точної

та вичерпної інформації на папері чи іншому довговічному носіїві, яка є легкодоступною для споживача, викладеною зрозумілою мовою як на переддоговірній, так і на договірній стадії таймшеру. Крім того, законодавство має передбачати, що вся інформація, яка надається потенційним споживачам на переддоговірній стадії, є невід'ємною частиною договору таймшеру. Вказане має на меті забезпечити відповідальність трейдерів за надання правильної та точної інформації потенційним споживачам.

7. Обґрунтовано доцільність законодавчої регламентації права споживача на відмову від договору таймшеру із встановленням юридичних наслідків для допоміжних договорів.

8. Доведено необхідність деталізації інформації про витрати за договором таймшеру, що включатимуть в себе:

– точний і відповідний опис усіх витрат, пов'язаних з договором таймшеру; як ці витрати будуть розподілені між споживачами; спосіб та строки збільшення витрат; метод розрахунку суми зборів, пов'язаних із володінням майном, обов'язкових законодавчих платежів (наприклад, податки та збори) та адміністративних витрат (наприклад, управління, технічне обслуговування та ремонт);

– якщо таке має місце, то інформація про обтяження майна за договором та вартість такого обтяження.

Легалізація таких вимог щодо усіх умов ціни договору та витрат, що супроводжують договір, повинна надати споживачеві додатковий захист від надмірного збільшення річних зборів та інших зловживань з боку трейдера.

9. З метою розширення повноважень споживача в управлінні таймшеру, обґрунтовано доцільність виокремлення права споживача та участь в управлінні таймшером, в тому числі шляхом створення колегіального органу, який представлятиме всіх власників таймшеру в проєкті, які набувають права власності або користування на одиницю таймшеру. В цьому випадку мова має йти лише про управління нерухомим

майном. Цей орган може мати форму асоціації власників таймшеру і мати право переважного голосу. Такий орган відповідатиме за здійснення загального нагляду над проєктом таймшеру та прийняття рішень щодо ключових питань управління та обслуговування проєкту таймшеру, тоді як питання повсякденного управління можуть доручатись стороннім управляючим компаніям.

10. Доведено доцільність обмеження строку дії договору таймшеру. Відповідно дата закінчення дії договору має обчислюватись з дня укладення договору.

11. Обґрунтовано доцільність законодавчого визначення таких підстав розірвання договору таймшеру як домовленість між сторонами та істотне невиконання умов договору однією із сторін.

12. Доведено необхідність доповнення Закону України «Про захист прав споживачів» нормою щодо заборони рекламування таймшеру як інвестиційного проєкту.

13. Обґрунтовано можливість надання персональним даним споживача, які поширюються у таймшерних відносинах ознак вартісного еквіваленту, що може бути зарахованим до ціни таймшеру та інших платежів, передбачених у договорі.

14. Доведено доцільність поширення на відносини із таймшеру вимог міжнародного приватного права, що стосуються особливостей вибору юрисдикції та застосовного права, які виникають із відносин за споживчими договорами. У зв'язку із чим запропоновано уточнити зміст ст. 45 Закону України «Про міжнародне приватне право».

15. Обґрунтовано, що на етапі, коли Україна приводитиме своє законодавство у відповідність до законодавства ЄС в сфері таймшерних відносин, передбачити можливість судового та позасудового захисту прав споживачів за договорами таймшеру професійними громадськими об'єднаннями, які братимуть участь, в тому числі, в процесі удосконалення

національного законодавства і реагуванні на оновлені вимоги в праві ЄС у досліджуваних сфері.

16. У зв'язку із викладеним доведено доцільність запровадження окремого спеціального регулювання таймшерних відносин на рівні нормативного акту. Однак, зважаючи на перехідний період національного законодавства в контексті наближення правопорядків України та ЄС, доцільність тимчасового контролю за розвитком сфери таймшерних відносин, на даний момент запропоновано доповнити Закон України «Про захист прав споживачів» статтею 17<sup>1</sup> такого змісту:

«Стаття 17<sup>1</sup> Права споживача у сфері договорів таймшеру

1. Договір таймшеру є договором строком дії не менше одного року, за яким споживач за плату набуває право цілодобового користування одним або декількома житловими приміщеннями протягом декількох періодів бронювання.

Договір таймшеру укладається в письмовій формі на папері або на іншому довговічному носії, який легко доступний споживачеві, і складається однією з мов держави-члена ЄС, в якій споживач є резидентом або громадянином, за вибором споживача, за умови, що вона є офіційною мовою ЄС.

Строк дії договору не повинен перевищувати п'ятдесят років.

2. Реклама договору таймшеру не повинна містити вказівки на інформацію, що договір таймшеру доцільно розглядати як інвестицію.

3. У належний час до того, як споживач укладе договір таймшеру, продавець зобов'язаний надати споживачеві необхідну, доступну, достовірну та своєчасну інформацію щодо:

а) продавця;

б) періоду та сезону, протягом якого споживач може здійснювати право користування;

в) тривалості права користування;

г) дати, з якої споживач може почати користуватися своїми правами за договором;

г) обмежень щодо здійснення права на користування;

д) можливості та порядку обміну права на користування;

е) опису обов'язкових та додаткових витрат за договором;

є) підстав розірвання договору.

Така інформація надається безкоштовно продавцем у письмовій формі на папері або на іншому довговічному носії, який легко доступний споживачеві, і складається однією з мов держави-члена ЄС, в якій споживач є резидентом або громадянином, за вибором споживача, за умови, що вона є офіційною мовою ЄС.

4. Споживач має право немотивовано відмовитись від договору таймшеру протягом 14 календарних днів.

Строк відмови розраховується:

а) з дня укладення договору або будь-якого обов'язкового попереднього договору;

б) з дня, коли споживач отримує договір або будь-який обов'язковий попередній договір, якщо дата отримання пізніше дати укладення договору.

Якщо споживач має намір відмовитись від договору, він зобов'язаний повідомити про це в письмовій формі продавця до закінчення строку відмови.

До закінчення строку відмови продавець не має право стягувати будь-які платежі із споживача

5. Договір таймшеру може бути розірваний за домовленістю між сторонами та/або у зв'язку із істотним невиконанням договору однією із сторін».

## ВИСНОВКИ

У дисертації сформульовано концептуально нові теоретико-практичні положення, спрямовані на обґрунтування доцільності правового регулювання договорів таймшеру в правовій системі України. За результатами проведеного дослідження викормлено такі висновки:

1. З'ясування ролі таймшерних відносин в системі туристичних відносин дало підстави визначити історичні етапи розвитку таймшерних відносин через призму їх виникнення як різновиду туристичних послуг до унормування різних видів договорів таймшеру національними та наднаціональними правопорядками. Велика різноманітність в сфері правового регулювання таймшерних відносин в різних країнах пояснюється таким: складним характером таймшерного продукту та можливою різноманітністю його вмісту; міжнародним розширенням таймшеру у великій кількості країн на всіх континентах; значним впливом законодавства, що застосовується між різними країнами, у таких питаннях, як впровадження таймшерного продукту, його розвиток та інтеграція компаній у нього; відсутністю єдиного регламенту реалізації таймшерного продукту, який мав би регулювати господарську діяльність, повноваження національних дозвільних та контролюючих органів в цій сфері; великим впливом пропозиції, тобто варіантів для придбання таймшеру, на формування самого продукту та його особливі характеристики; постійними зусиллями, спрямованими на те, щоб таймшерна пропозиція успішно відповідала зростаючому та диференційованому попиту на продукт; намаганнями пов'язати роботу в сфері таймшеру з іншими послугами (розміщенням в готелі, страхуванням життя, інвестиціями в акції та нерухомість тощо).

Запропоновано визначити таймшерні відносини як майнові та немайнові відносини, засновані на договірних засадах, спрямовані на

задоволення духовних та інших потреб, майнових потреб споживача, пов'язані із періодичним користуванням майном з метою відпочинку.

Зроблено висновок, що одномоментне прийняття єдиного окремого акту у цій сфері можливо і дало б найкращі результати, але зважаючи на фактичну відсутність досвіду ведення бізнесу у цій сфері і нерозуміння пристосованості різних форм таймшеру для реалій національної сфери туризму, все ж може лише нашкодити та відтягнути процес легалізації цих відносин, тому, на нашу думку, такий процес має відбуватись поступово із внесенням часткових змін в законодавство про захист прав споживач та туризм.

2. За результатами визначення правової природи договору таймшеру встановлено такі його особливі ознаки: строковість (що має складну будову, зважаючи на необхідність визначення двох видів строків – періоду безпосереднього користування одиницею тамшеру та строку дії договору в цілому); оплатність (що також має декількарівневу будову і складається із оплати загальної суми таймшеру та періодичних комісійних платежів протягом всього часу існування договору); об'єктом права користування може бути як рухоме, так і нерухоме майно; особливий суб'єктний склад.

3. Правовий режим майна за договорами таймшеру різниться залежно від правової системи, що ускладнює дослідження природи такого правового режиму. Зокрема, проаналізовано такі правові режими майна: строкове володіння, інтервальне володіння, обмежене володіння (право користування (ліцензія, оренда), узуфрукт та загальне користування, квазівласність.

Виокремлення особливостей правового режиму майна за договорами таймшеру дало підстави узагальнити, що такий режим різниться залежно від правової системи країни та нормативного урегулювання таймшерних відносин і може визначатись як: право користування (спеціальне право користування) має природу речового права в Австрії, Ліхтенштейні, Швеції, Фінляндії, Італії, Португалії; право користування, що має характер права *in personam*: Австрія, Ліхтенштейн, Португалія; речове право є закріпленим у

Німеччині, Іспанії, Ірландії, Нідерландах, Фінляндії, Польщі; речове право як *fee simple* (право власності) в Бельгії, Іспанії, Німеччині; речове право – як інше право (крім права власності), що стосується нерухомого майна в Ірландії, Польщі, Єгипті (узуфрукт); особисте право членства в клубі в Німеччині, Нідерландах, Австрії, Ліхтенштейні, Польщі; особисте право участі в юридичній особі в Нідерландах, Франції, Австрії, Ліхтенштейні, Польщі, Німеччині, Великобританії; оренда, найм у Німеччині, Австрії.

4. Проаналізована система учасників договірних відносин з таймшеру дала підстави стверджувати, що учасниками договірних відносин з таймшеру визнано продавця (трейдера) (що включає в себе широке тлумачення і складається із забудовників (девелоперів), компаній, що надають послуги з продажу обміну та перепродажу таймшеру, управляючих компаній, асоціацій, клубів, що розпоряджаються проєктом таймшеру) та покупця (споживача, власника таймшеру).

Таймшерним агентом визначено *юридичну особу, створену згідно із законодавством України*, а також фізичну особу – суб'єкта підприємницької діяльності, які здійснюють посередницьку діяльність з реалізації таймшерного продукту, а також посередницьку діяльність щодо реалізації характерних та супутніх послуг.

Таймшерним продуктом є попередньо розроблений комплекс послуг, який поєднує організацію систематичного проживання з метою відпочинку протягом визначеного періоду в межах щонайменше одного року із наданням або без нього супутніх туристичних послуг із перевезення, організації відвідувань об'єктів культури, відпочинку та розваг, реалізації сувенірної продукції тощо).

6. Розгляд особливостей динаміки договорів таймшеру дав підстави стверджувати необхідність запровадження вимог до мови договору таймшеру.

Вимоги щодо переддоговірної інформації визнано фундаментальним елементом захисту споживачів у галузі таймшеру з таких основних причин:

складність продукту таймшеру і значні фінансові зобов'язання обох учасників договірної відносини; поширення переддоговірної інформації про договір таймшеру у письмовій формі має запобігаючу функцію, що уможливорює несанціоновані зміни договору девелопером та/або таймшерним агентом, що можуть спричинити погіршення умов договору для споживача і введення його в оману; створення рівних умов для законних девелоперів на таймшерному ринку; підвищення довіри власників таймшеру, що, у свою чергу, позитивно відображається на репутації галузі таймшеру в цілому.

Доведено необхідність доповнення Закону України «Про захист прав споживачів» нормою щодо заборони рекламування таймшеру як інвестиційного проєкту.

7. Характеристика особливостей захисту прав споживачів за договорами таймшеру дала можливість довести доцільність поширення на відносини із таймшеру вимог міжнародного приватного права, що стосуються особливостей вибору юрисдикції та застосовного права, які виникають із відносин за споживчими договорами.

Акцентовано увагу на необхідності передбачити можливість судового та позасудового захисту прав споживачів за договорами таймшеру професійними громадськими об'єднаннями, які братимуть участь, в тому числі, в процесі удосконалення національного законодавства і реагуванні на оновлені вимоги в праві ЄС у досліджуваній сфері.

8. Обґрунтовані такі пропозиції щодо вдосконалення чинного цивільного законодавства України у сфері договорів таймшеру:

1. Доповнити Закон України «Про захист прав споживачів» статтею 17<sup>1</sup> такого змісту:

«Стаття 17<sup>1</sup> Права споживача у сфері договорів таймшеру

1. Договір таймшеру є договором строком дії не менше одного року, за яким споживач за плату набуває право цілодобового користування одним

або декількома житловими приміщеннями протягом декількох періодів бронювання.

Договір таймшеру укладається в письмовій формі на папері або на іншому довговічному носії, який легко доступний споживачеві, і складається однією з мов держави-члена ЄС, в якій споживач є резидентом або громадянином, за вибором споживача, за умови, що вона є офіційною мовою ЄС.

Строк дії договору не повинен перевищувати п'ятдесят років.

2. Реклама договору таймшеру не повинна містити вказівки на інформацію, що договір таймшеру доцільно розглядати як інвестицію.

3. У належний час до того, як споживач укладе договір таймшеру, продавець зобов'язаний надати споживачеві необхідну, доступну, достовірну та своєчасну інформацію щодо:

- а) продавця;
- б) періоду та сезону, протягом якого споживач може здійснювати право користування;
- в) тривалості права користування;
- г) дати, з якої споживач може почати користуватися своїми правами за договором;
- г) обмежень щодо здійснення права на користування;
- д) можливості та порядку обміну права на користування;
- е) опису обов'язкових та додаткових витрат за договором;
- є) підстав розірвання договору.

Така інформація надається безкоштовно продавцем у письмовій формі на папері або на іншому довговічному носії, який легко доступний споживачеві, і складається однією з мов держави-члена ЄС, в якій споживач є резидентом або громадянином, за вибором споживача, за умови, що вона є офіційною мовою ЄС.

4. Споживач має право немотивовано відмовитись від договору таймшеру протягом 14 календарних днів.

Строк відмови розраховується:

а) з дня укладення договору або будь-якого обов'язкового попереднього договору;

б) з дня, коли споживач отримує договір або будь-який обов'язковий попередній договір, якщо дата отримання пізніше дати укладення договору.

Якщо споживач має намір відмовитись від договору, він зобов'язаний повідомити про це в письмовій формі продавця до закінчення строку відмови.

До закінчення строку відмови продавець не має право стягувати будь-які платежі із споживача.

5. Договір таймшеру може бути розірваний за домовленістю між сторонами та/або у зв'язку із істотним невиконанням договору однією із сторін»

2. Доповнити ст. 1 Закону України «Про туризм» таким поняттям:

«таймшерний продукт – попередньо розроблений комплекс послуг, який поєднує організацію систематичного проживання з метою відпочинку протягом визначеного періоду в межах щонайменше одного року із наданням або без нього супутніх туристичних послуг із перевезення, організації відвідувань об'єктів культури, відпочинку та розваг, реалізації сувенірної продукції тощо)».

3. Викласти абз. 4 ст. 4 Закону України «Про туризм» в такій редакції:

«Залежно від категорій осіб, які здійснюють туристичні подорожі (поїздки, відвідування), їх цілей, об'єктів, що використовуються або відвідуються, чи інших ознак існують такі види туризму: дитячий; молодіжний; сімейний; для осіб похилого віку; для осіб з інвалідністю; культурно-пізнавальний; лікувально-оздоровчий; спортивний; релігійний; екологічний (зелений); сільський; підводний; гірський; пригодницький; мисливський; автомобільний; самодіяльний, таймшер, тощо».

4. Абзац 2 ст. 5 Закону України «Про туризм» доповнити таким визначенням:

таймшерний агент – юридична особа, створена згідно із законодавством України, а також фізична особа – суб'єкт підприємницької діяльності, які здійснюють посередницьку діяльність з реалізації таймшерного продукту, а також посередницьку діяльність щодо реалізації характерних та супутніх послуг».

5. Статтю 45 Закону України «Про міжнародне приватне право» викласти в такій редакції:

«Стаття 45. Право, що застосовується до споживчих договорів

1. До споживчих належать договори, укладені особою (споживачем) не для цілей підприємницької діяльності з іншою особою (суб'єктом підприємницької діяльності), що здійснює свою підприємницьку діяльність, в межах якої укладено договір, в країні, у якій споживач має місце проживання або місцезнаходження, або будь-якими засобами спрямовує цю діяльність в країну або декілька країн, включаючи країну місця проживання або місцезнаходження споживача.

2. Вибір права сторонами споживчих договорів не може обмежити захист прав споживача, який надається йому імперативними нормами права держави, у якій є його місце проживання, перебування або місцезнаходження, якщо:

1) укладенню договору передувала оферта або реклама в цій державі та споживач здійснив усе необхідне для укладення договору в цій державі; або

2) замовлення від споживача було прийняте в цій державі; або

3) споживач з ініціативи іншої сторони здійснив подорож за кордон з метою укладення договору щодо придбання товарів.

3. У разі відсутності вибору права сторонами щодо споживчого договору, у тому числі щодо його форми, застосовується право держави, у якій споживач має місце проживання або місцезнаходження.

4. Положення частин другої і третьої цієї статті не застосовуються:

1) до договору про надання послуг, коли послуги, що підлягають наданню споживачеві, повинні надаватися виключно в країні, відмінній від тієї, де він має своє місце проживання;

2) до договору перевезення, якщо місцем укладення та виконання таких договорів є держава, інша ніж держава місця проживання або місцезнаходження споживача (крім договорів у сфері туризму, які передбачають комбіноване перевезення та розміщення);

3) до договору, предметом якого є речове право на нерухоме майно або оренда нерухомого майна, крім договорів таймшеру, довгострокових святкових продуктів, перепродажу та обмінних контрактів, у значенні Директиви 2008/122/ЄС;

4) до прав та обов'язків, пов'язаних з фінансовими інструментами, а також до прав та обов'язків, які визначають умови емісії або публічної оферти оборотних цінних паперів та публічних ofert з метою придбання цих паперів, та умови підписки на частки та відшкодування вартості часток у капіталі пайових інвестиційних фондів, в тій частині, де види діяльності є наданням фінансової послуги;

5) до договору, укладеного в рамках багатосторонньої системи, який об'єднує або полегшує об'єднання кількох сторонніх інтересів купівлі-продажу фінансових інструментів, як визначено статтею 4(1), пунктом (17) Директиви 2004/39/ЄС, відповідно до недискреційних правил і регулюється єдиним законом».

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. About Hapimag URL : <https://www.hapimag.com/en-gb/company/about-us/> (data access : 20.02.2022)
2. About Interval International URL : <https://www.intervalworld.com/web/cs?a=60&p=about> (data access 18.02.2023)
3. About RCI URL : <https://www.rci.com/pre-rci/us/en/landing/rci-weeks> (data access 18.02.2023)
4. Accompanying document to the Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council on the protection of consumers in respect of certain aspects of timeshare, long-term holiday products, resale and exchange : Commission Of the European Communities. Commission Staff Working Document COM (2006) 303 Final. URL : <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52007SC0743:EN:HTML> (data access : 12.01.2022)
5. Arnold, T.L. Real estate timesharing: construction of non-fee ownership. *Urban Contemp. Law*. 1984. № 27. P. 215–247;
6. Background of the TCA. URL : <https://timeshareconsumerassociation.org.uk/about/objectives-timeshare-problems/> (data access : 23.05.2023)
7. Binding Decision 2/2022 on the dispute arisen on the draft decision of the Irish Supervisory Authority regarding Meta Platforms Ireland Limited (Instagram) under Article 65(1)(a) GDPR, European Data Protection Board (Jul. 28, 2022). URL : [https://edpb.europa.eu/our-work-tools/our-documents/binding-decision-board-art-65/binding-decision-22022-dispute-arisen\\_en](https://edpb.europa.eu/our-work-tools/our-documents/binding-decision-board-art-65/binding-decision-22022-dispute-arisen_en) (data access : 20.05.2023)
8. Bourne T. Is Timeshare Coming Of Age. *International Travel Law Journal*. 1998. № 67. P.67-73
9. Bowen D.A. Timeshare ownership: regulation and common sense. *Loyola Consum. Law Rev*. 2006. 18 (4). P. 459–478

10. Bradley G.L., Sparks B.A. Antecedents and consequences of consumer value: a longitudinal study of timeshare owners. *Travel Res.* 2012. № 51 (2). P. 191–204;

11. Brigitte and Marcus Klein v Rhodos Management Ltd. Judgment of the Court (First Chamber) of 13 October 2005. URL : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A62004CJ0073> (data access : 20.03.2022)

12. Brussels Convention on jurisdiction and the enforcement of judgments in civil and commercial matters, 1968. URL : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A41968A0927%2801%29> (data access : 20.02.2023)

13. Bürgerliches Gesetzbuch. URL : <https://www.gesetze-im-internet.de/bgb/> (data access: 18.02.2022)

14. Case 150/77. Judgment of the Court of 21 June 1978. Bertrand v Paul Ott KG. URL : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A61977CJ0150> (data access : 23.03.2023)

15. Case C-115/88. Judgment of the Court (Fifth Chamber) of 10 January 1990. Mario P. A. Reichert and others v Dresdner Bank. URL : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A61988CJ0115> (data access : 22.03.2023)

16. Case C-294/92. Judgment of the Court of 17 May 1994. George Lawrence Webb v Lawrence Desmond Webb. URL : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A61992CJ0294> (data access : 22.03.2023)

17. Case C-371/20. Judgment of the Court (Sixth Chamber) of 2 September 2021. Peek & Cloppenburg KG, v Peek & Cloppenburg KG. URL : <https://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?lgrec=fr&td=%3BALL&language=en&num=C-371/20&jur=C> (data access 21.05.2023)

18. Case C-433/19. Judgment of the Court (First Chamber) of 11 November 2020. Ellmes Property Services Limited v SP. URL : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A61988CJ0115> (data

access : 22.03.2023). URL : <https://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?num=C-433/19&language=EN> (data access : 22.03.2023)

19. Case C-641/19. JUDGMENT of the Court (Sixth Chamber) of 8 October 2020. EU v PE Digital GmbH. URL : <https://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?num=C-641/19> (data access : 22.05.2023)

20. Case C-89/91. Judgment of the Court of 19 January 1993. Shearson Lehmann Hutton Inc. v TVB Treuhandgesellschaft für Vermögensverwaltung und Beteiligungen mbH. URL : <https://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?language=en&num=C-89/91> (data access : 23.03.2023)

21. Charter of fundamental rights of the European Union. URL : [https://www.europarl.europa.eu/charter/pdf/text\\_en.pdf](https://www.europarl.europa.eu/charter/pdf/text_en.pdf) (data access : 23.05.2023)

22. Chen Zh. The Tango between the Brussels Ia Regulation and Rome I Regulation under the beat of directive 2008/122/EC on timeshare contracts towards consumer protection. *Journal of Private International Law*. 2022. № 18:3. P. 493-521

23. Chiang L.C. Marketing timeshare in Singapore: an analysis of potential customers and present owners. *Asia. Pac. J. Tour*. 2001. Res. 6 (2). P. 17–23;

24. Civil Code [Hungary], Act IV of 1959, 1 May 1960. URL : <https://www.refworld.org/docid/4c3456fc2.html> (data access : 20.02.2022)

25. Club Wyndham Timeshare. URL: <https://clubwyndham.wyndhamdestinations.com> (data access: 05.08.2023)

26. Code Civil des Français. URL : [https://www.legifrance.gouv.fr/codes/texte\\_lc/LEGITEXT000006070721/](https://www.legifrance.gouv.fr/codes/texte_lc/LEGITEXT000006070721/) (data access: 18.02.2022)

27. Commission Staff Working Document: Accompanying document to the Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council on the protection of consumers in respect of certain aspects of timeshare, long-term

holiday products, resale and exchange. June 7, 2007. URL : [https://www.eumonitor.eu/9353000/1/j4nvhdscs8bljza\\_j9vvik7m1c3gyxp/vk8jfb5jj8yz](https://www.eumonitor.eu/9353000/1/j4nvhdscs8bljza_j9vvik7m1c3gyxp/vk8jfb5jj8yz) (data access: 12.01.2023)

28. Competition and Marketing Authority. Disposal of timeshares and other long-term holiday products. URL : [https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/467730/foi-2015-06458-cma-report-disposal-of-timeshares-and-other-long-term-holiday-products.pdf](https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/467730/foi-2015-06458-cma-report-disposal-of-timeshares-and-other-long-term-holiday-products.pdf) (data access : 14.01.2023)

29. Consolidated versions of the Treaty on European Union and the Treaty on the Functioning of the European Union. URL : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A02016ME%2FTXT-20200301&qid=1685873326624> (data access 22.05.2023)

30. Contract resolution websites – Subterfuge. URL : <https://timeshareconsumerassociation.org.uk/2023/09/20/contract-resolution-websites-subterfuge/> (data access : 20.05.2023)

31. Convention on the law applicable to contractual obligations opened for signature in Rome on 19 June 1980. URL : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A41980A0934> (data access : 20.02.2023)

32. Cortés-Jiménez I., Pratt S., Bregoli I., Chris Cooper C. The European Timeshare Consumer in the Twenty-First Century. *International journal of tourism research*. 2012. Int. J. Tourism Res. 14. P. 153–164

33. Council Directive 90/314/EEC of 13 June 1990 on package travel, package holidays and package tours (no longer in force). URL : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/ALL/?uri=CELEX%3A31990L0314> (data access : 23.05.2023)

34. Council Directive 93/13/EEC of 5 April 1993 on unfair terms in consumer contracts. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1429176294813&uri=CELEX:31993L0013> (data access 21.05.2023)

35. Council Regulation (EC) No 44/2001 on jurisdiction and the recognition and enforcement of judgments in civil and commercial matters (no longer in force). URL : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32001R0044> (data access : 20.02.2023)

36. Council Resolution of 14 April 1975 on a preliminary programme of the European Economic Community for a Consumer Protection and Information Policy. *Official Journal*. 1975. C 92). P. 1–16

37. Dhurgham Al-Ali, Owen J.G., Parker M. Optimising Your Holiday: A Proposal for the Optimal System for Timesharing from a Comparative Perspective. URL : <https://ouclf.law.ox.ac.uk/optimising-your-holiday-a-proposal-for-the-optimal-system-for-timesharing-from-a-comparative-perspective/> (data access : 12.04.2022)

38. Dhurgham Al-Ali. Modernising Iraq: A Legislative Proposal to Regulate Timesharing Agreements in Iraq. URL : <https://research.bangor.ac.uk/portal/files/20580536/null> (data access : 20.02.2022)

39. Dickerson T. A. Resort Timesharing: The Consumer's Rights and Remedies in the US. *International Travel Law Journal*. 2001. Vol. 1, Issue 1. P. 40-52

40. Directive (EU) 2015/2302 of the European Parliament and of the Council of 25 November 2015 on package travel and linked travel arrangements, amending Regulation (EC) No 2006/2004 and Directive 2011/83/EU of the European Parliament and of the Council and repealing Council Directive 90/314/EEC. URL : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/TXT/?uri=CELEX%3A32015L2302> (data access : 23.05.2023)

41. Directive (EU) 2019/770 of the European Parliament and of the Council of 20 May 2019 on certain aspects concerning contracts for the supply of digital content and digital services. URL : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32019L0770> (data access 21.05.2023)

42. Directive 2002/65/EC of the European Parliament and of the Council of 23 September 2002 concerning the distance marketing of consumer financial services. *Official Journal*. L 271. 09. 10. 2002. P. 16–24.

43. Directive 2005/29/EC of the European Parliament and of the Council of 11 May 2005 concerning unfair business-to-consumer commercial practices in the internal market and amending Council Directive 84/450/EEC, Directives 97/7/EC, 98/27/EC and 2002/65/EC of the European Parliament and of the Council and Regulation (EC) No 2006/2004 of the European Parliament and of the Council («Unfair Commercial Practices Directive»). URL : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1410437777196&uri=CELEX:32005L0029> (data access 21.05.2023)

44. 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. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:32008L0122> (data access 21.05.2023)

45. Directive 2011/83/EU of the European Parliament and of the Council of 25 October 2011 on consumer rights, amending Council Directive 93/13/EEC and Directive 1999/44/EC of the European Parliament and of the Council and repealing Council Directive 85/577/EEC and Directive 97/7/EC of the European Parliament and of the Council Text with EEA relevance. URL : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32011L0083> (data access : 12.01.2021)

46. Directive 94/47/EC of the European Parliament and the Council of 26 October 1994 on the protection of purchasers in respect of certain aspects of contracts relating to the purchase of the right to use immovable properties on a timeshare basis. URL : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=celex:31994L0047> (data access 21.05.2023)

47. Directive 98/6/EC of the European Parliament and of the Council of 16 February 1998 on consumer protection in the indication of the prices of products offered to consumers. *Official Journal*. L 80. 18. 03. 1998. P. 27-31.

48. Eastman T. Time Share Ownership: A Primer. *North Dakota Law Review*. 1981. Volume 57 Number 2. URL : <https://core.ac.uk/download/pdf/322510899.pdf> (data access : 12.04.2022)

49. Edmonds J. International timesharing. 3rd edn. Sweet & Maxwell Ltd., 1991. 249 p.

50. European Commission, Evaluation Study on the Application of the Timeshare Directive 2008/122/EC, Final Report (March 2015). URL : <https://docplayer.net/90910640-Final-report-evaluation-study-on-the-application-of-the-timeshare-directive-2008-122-ec.html> (дата звернення: 22.03.2023)

51. European Commission, Report on the Evaluation of 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 Brussels, 16.12.2015 COM (2015). URL : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:52015DC0644&from=hr> (дата звернення: 22.03.2023)

52. European Union Committee, Protecting the Consumers of Timeshare Products: Report with Evidence (2007). URL : <https://publications.parliament.uk/pa/ld200708/ldselect/ldeucom/18/18.pdf> (дата звернення: 22.03.2023)

53. Everson M, Joerges C. Consumer Citizenship in Postnational Constellations? *Working Paper*. *EUI LAW*. 2006. №.47. URL : <https://cadmus.eui.eu/bitstream/handle/1814/6547/LAW%202006-47.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (data access 21.05.2023)

54. Evolution of the Timeshare Industry. Chapter 1. Timeshare Resort Operations. URL :

[https://booksite.elsevier.com/samplechapters/9780750679046/Chapter\\_1.pdf](https://booksite.elsevier.com/samplechapters/9780750679046/Chapter_1.pdf)  
(data access : 12.04.2022)

55. GDPR Guidance: Legitimate Interests Assessments (Lia) for Digital Advertising. URL : <https://iabeurope.eu/wp-content/uploads/2021/03/IAB-Europe-GDPR-Guidance-Legitimate-Interests-Assessments-LIA-for-Digital-Advertising-March-2021.pdf> (data access : 20.05.2023)

56. Get your license: Timeshare salespersons. URL : <https://www.dol.wa.gov/professional-licenses/timeshare-salespersons/get-your-license-timeshare-salespersons> (data access : 20.03.2023)

57. Government Decree № 141/2011. (VII. 21.) on timeshare and long-term holiday product contracts and on durable accommodation provision services. URL : <https://net.jogtar.hu/jogszabaly?docid=a1100141.kor> (data access : 20.02.2022)

58. Gunnar P.M. Resort time-Sharing: current regulation ... and the alternatives. *Cornell Hotel Restaur. Adm.* 1978. №19 (3). P. 28–33

59. Hahm J., Lasten E., Upchurch R.S., Peterson R. State of the timeshare industry in Aruba — a call for research. *Retail Leisure Property*. 2007. № 6 (3). P. 221–229

60. Helberger N., Borgesius F. Z., Reyna A. The Perfect Match? A Closer Look at the Relationship Between EU Consumer Law and Data Protection Law. *Common Market Law Review*. 2017 Vol. 54, № 5. 28 p. URL : [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=3048844](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3048844) (data access : 20.05.2023)

61. Hicks G.J., Walker M.D. Training in the timeshare industry. *Tour. Hosp. Res.* 2006. № 6 (4). C. 296–300.

62. Hilton Grand Vacations. URL: <https://www.hiltongrandvacations.com> (data access: 05.08.2023)

63. History of Timeshare. URL : <https://timeshareconsumerassociation.org.uk/history-timeshare/> (data access: 21.04.2022)

64. Hovey M. Is timeshare ownership an investment product? *Journal of Financial Services Marketing*. 2002. № 7. P. 141-160
65. Howells G., Wilhelmsson T. EC Consumer Law. Oxford: Routledge, 2017. 472 p.
66. Hu C., Woods R.H., Chen S.-L., Brandmeir K.D. Perceptions of job satisfaction and job performance in the timeshare industry. *Human Resour. Hosp. Tour.* 2004. № 2 (1). P. 53–67
67. Huang C., Pennington-Gray L., Thapa B., Phillips R., Holland S., 2011. Timeshare owners' perceptions and preferred ways of participating in tourism planning. *International Journal of Hospitality Management*. 2011. № 20 (1). P. 103–120
68. Hyatt Vacation Club. URL: <https://world.hyatt.com/content/gp/en/landing/hyatt-vacation-club.html> (data access: 05.08.2023)
69. Kumar S. Vacation Ownership (Timeshare) Market is Poised for Significant Growth During The Forecast Period 2023-2030 URL: <https://www.einpresswire.com/article/647690039/vacation-ownership-timeshare-market-is-poised-for-significant-growth-during-the-forecast-period-2023-2030> (data access: 05.08.2023)
70. Ladki S.M., Mikdashi T.S., Fahed W., Abbas H. Arab tourists and the Lebanese vacation ownership industry: a quality of life perspective. *International Journal of Hospitality Management*. 2002. №21 (3). P.257–1265
71. Lagiewski R., Revelas D. Timeshare as a strategy in tourism investment: the case of Croatia. URL : <https://scholarworks.rit.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1596&context=other> (data access : 12.04.2022)
72. Leposky G. Timeshare Basics. *Timeshare Today*. 11.07.2015. URL : <https://www.yumpu.com/en/document/view/42960062/timeshare-basics-from-timesharing-today> (data access : 18.02.2022)

73. Lima M.G.S. Traveller Vulnerability in the Context of Travel and Tourism Contracts. A Comparison of Brazilian and EU Law. Springer International Publishing, 2018. 230 p.

74. Liu J., Pryer M., Roberts A. Timeshare Opportunities in China: an evaluation of the conditions for market development. *Vacat. Market.* 2001. № 8 (1). P.88–93

75. Lopez-Rodriguez A.M. Toward a European Civil code Without a Common European Culture? The Link Between Law, Language and Culture. *Brooklyn Journal of International Law.* 2004. Volume 29. Issue 3. URL : <https://brooklynworks.brooklaw.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1324&context=bjil> (data access : 23.03.2023)

76. Macdonald Resorts Ltd v The Commissioners for Her Majesty's Revenue & Customs. Judgment of the Court (First Chamber) of 16 December 2010. URL : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A62009CJ0270> (data access : 20.03.2022)

77. Marfan T. Introduction to the institute timeshare in focus of economic analysis of law. URL : <https://hrcak.srce.hr/file/330154> (data access 22.05.2023)

78. Marriott Vacations Worldwide. URL : <https://www.marriottvacationsworldwide.com> (data access: 05.08.2023)

79. McCain S.-L.C., Hu C., Woods R.H. Examining job-Related factors perceived by salespersons in the U.S. timeshare industry. *Travel Tour. Market.* 2005. № 19 (1). P. 29–38.

80. Messer D.M. An Overview Of Time-Sharing and the Tennessee Time-Share Act: Are Purchaser Now Protected? *Tennessee Law Review.* 1986. Vol. 53. №4. URL : <https://heinonline.org/HOL/LandingPage?handle=hein.journals/tenn53&div=7&id=&page=> (data access : 20.03.2022)

81. Meta Advertising Ban - Decision Published. URL : <https://perma.cc/3PFE-ZFZP> (data access : 20.05.2023)

82. Mirror Hotel URL : <https://mirror-hotel.com> (data access 21.03.2023)

83. Pandy W.R., Rogerson C.M. The evolution and consolidation of the timeshare industry in a developing economy: the South African experience. *Urbani Izziv*. 2014. №25 (Supplement). P.162–175

84. Papp T. *Opuscula civilia, Magánjogi látletet, Report on Hungarian Private Law, Befundbericht über das ungarische Privatrecht*. Szeged, 2013. 240 p.

85. Papp T. The acquisition of real estate by timesharing contract in Europe. *Зборник радова Правног факултета у Новом Саду*. 2017. №3. P.1029-1040

86. Papp T. The timesharing contract in Hungary and in Europe. *Acta Juridica Hungarica*. 2008. № 4. P. 483–494

87. Peirce E. R., Mann R. A. Time-Share Interests in Real Estate: A Critical Evaluation of the Regulatory Environment. *Notre Dame Law Review*. 1983. Volume 59. Issue 1. URL : <https://scholarship.law.nd.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=&httpsredir=1&article=2369&context=ndlr> (data access : 20.03.2022)

88. Penela D., Morais A. I., Gregory A. An analytical inquiry on timeshare research: A continuously growing segment in the hospitality industry. *International Journal of Hospitality Management*. 2019. Volume 76, Part A. P. 132-151

89. Peter Pammer v Reederei Karl Schlüter GmbH & Co. KG (C-585/08) and Hotel Alpenhof GesmbH v Oliver Heller (C-144/09). Judgment of the Court (Grand Chamber) of 7 December 2010. URL : <https://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?num=C-585/08&language=en> (data access : 20.02.2023)

90. Powanga A., Powanga L. An economic analysis of a timeshare ownership. *Retail Leisure Property*. 2009. №7 (1). P.69–83 Weaver D.B., Lawton L.J. A profile of time-sharing on the gold coast of Australia. *Hosp. Tour. Res*. 1998. № 22 (3). P. 225–238.

91. Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law. Draft Common Frame of Reference (DCFR). Outline Edition. Edited by Christian von Bar, Eric Clive and Hans Schulte-Nölke. URL : <https://sakig.pl/wp->

content/uploads/2019/01/dfcr.pdf (data accessed: 27.06.2022)

92. Proposal for a Regulation of the European Parliament and the Council on the law applicable to contractual obligations (Rome I). COM(2005) 650 final. URL : <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2005:0650:FIN:EN:PDF>. (data access : 23.02.2023)

93. Proposal for a Council Regulation (EC) on jurisdiction and the recognition and enforcement of judgments in civil and commercial matters COM (1999) 348 final, URL : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A51999PC0348> (data access : 23.03.2023)

94. Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council on the protection of consumers in respect of certain aspects of timeshare, long-term holiday products, resale and exchange ; Commission of the European Communities COM(2007)303 final URL : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52007PC0303> (data access : 12.01.2022)

95. RCI Affiliates, History of Timeshare. URL : <https://www.rci.com/pre-rci/us/en/explore-rci/about-rci/overview/rci-milestones> (data access: 21.04.2022)

96. Regulation (EC) No 593/2008 of the European Parliament and of the Council of 17 June 2008 on the law applicable to contractual obligations (Rome I) URL : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX%3A32008R0593> (data access : 20.02.2023)

97. Regulation (EU) 1215/2012 of the European Parliament and of the Council of 12 December 2012 on jurisdiction and the recognition and enforcement of judgments in civil and commercial matters (recast). URL : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=celex%3A32012R1215> (data access : 20.02.2023)

98. Regulation (EU) 2016/679 of the European Parliament and of the Council of 27 April 2016 on the protection of natural persons with regard to the processing of personal data and on the free movement of such data, and repealing

Directive 95/46/EC (General Data Protection Regulation). *Official Journal*. L 119. 04.05.2016. P. 1–88

99. Regulation (EU) 2022/2065 of the European Parliament and of the Council of 19 October 2022 on a Single Market For Digital Services and amending Directive 2000/31/EC (Digital Services Act). URL : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32022R2065> (data access 21.05.2023)

100. Report on the Application of the Directive 94/47/EC of the European Parliament and Council of 26 October 1994 : EU Commission/ Directorate General Health and Consumer Protection SEC (1999) 1795 final. URL : <https://edz.bib.uni-mannheim.de/edz/pdf/sek/1999/sek-1999-1795-en.pdf> (data access : 12.01.2022)

101. Report on the evaluation of 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. URL : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX%3A52015DC0644> (data access 21.05.2023)

102. Review of the Timeshare Directive (94/47/EC): European Commission/ Health and Consumer Protection Directorate General, URL : [https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:9fd5e3df-9224-468c-8c5a-cac0ce4b4c2c.0001.01/DOC\\_1&format=PDF](https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:9fd5e3df-9224-468c-8c5a-cac0ce4b4c2c.0001.01/DOC_1&format=PDF) (data access : 12.01.2022)

103. Ricci P., Kaufman T.J. Managerial expectations for new hires: similarities between vacation ownership and traditional lodging. *Teach. Travel Tour*. 2007. № 7 (2). P. 35–49.

104. Rohan P.J., Furlong D.A., Timesharing and consumer protection: a precis for attorneys. *William Mitchell Law Rev*. 1984. №10 (1). P. 13–48

105. Savage M. L., Lancaster C. M., Bougopoulos N. C. Time Share Regulation: The Wisconsin Model. *Marquette Law Review*. 1994. Volume 77. Issue 4. URL :

<https://scholarship.law.marquette.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1633&context=mulr> (data access : 20.03.2022)

106. Sears A. M. The Limits of Online Price Discrimination in Europe. *Science and Technology Law Review*. 2021. № 21(1). P. 1–42. URL : <https://journals.library.columbia.edu/index.php/stlr/article/view/5761> (data access : 23.05.2023)

107. Singh A., Horwitz R. The Board of Directors in timeshare governance: Owner – management relations in timeshare resort operations. *Journal of Retail and Leisure Property*. 2006. № 5. P.18-196

108. Spanish Supreme Court Upholds Its Doctrine On Floating Timeshare In 2020. URL : <https://costaluzlawyers.es/blog/spanish-supreme-court-upholds-its-doctrine-on-floating-timeshare-in-2020/> (data access : 14.01.2023)

109. Sparkes P. *European Land Law*. Hart Publishing, 2007. 541 p.

110. Stringam B.B. A comparison of vacation ownership amenities with hotel and resort hotel amenities. *Retail Leisure Property*. 2008. № 7 (3). P. 186–203

111. Stringam B.B. Timeshare and vacation ownership executives' analysis of the industry and the future. *Retail Leisure Property*. 2010. № 9 (1). P. 37–54

112. Stringam B.B., Mandabach K.H., VanLeeuwen D.M. Management contracts and home owners association controlled timeshare resorts: is there a difference in performance metrics? *Tour. Hosp.* 2015. № 4 (3). P. 1–9

113. The Consumer Protection Charter adopted by the Council of Europe on 28th May 1973 URL : [www.ekburg.ru/getFile.php?id=193](http://www.ekburg.ru/getFile.php?id=193) (data access: 10.01.2021)

114. Thomas L. Y. Evaluating point-of-sale buying decisions: Understanding why consumers purchase timeshares. *ProQuest Dissertations and Theses*. 2010. 8. URL : <https://digitalscholarship.unlv.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=&httpsredir=1&article=1869&context=thesesdissertations> (дата звернення: 22.04.2023)

115. Timeshare Agent License URL :  
<https://red.nv.gov/Content/Timeshare/License/> (data access : 20.03.2023)
116. Timeshare Exit Fraud. URL :  
<https://www.mynewsdesk.com/uk/timeshare-consumer-association/pressreleases/timeshare-exit-fraud-3243884> (data access : 20.05.2023)
117. Timeshare in Europe (2004) : an industry at the cross roads. Timeshare Consumers Association. URL :  
<http://www.timeshareconsumerassociation.org.uk/wp-content/uploads/2014/05/timeshare-europe-2004.pdf> (data access: 20.03.2021)
118. Timeshare in Europe (2005). Timeshare Consumers Association. URL :  
<http://www.timeshareconsumerassociation.org.uk/wp-content/uploads/2014/05/timeshare-europe-2005.pdf> (data access : 20.02.2022)
119. Timeshare in Europe-2007. Timeshare Consumer Association. URL :  
<https://www.timeshareconsumerassociation.org.uk/wp-content/uploads/2014/05/timeshare-europe-2007.pdf> (data access : 14.02.2022)
120. Timeshare Industry Statistics And Trends in 2023. URL:  
<https://blog.gitnux.com/timeshare-industry-statistics/> (data access : 20.07.2023)
121. Timeshare license requirements by state URL :  
<https://advantagevacation.com/timeshare-license-requirements-by-state/> (data access : 20.03.2023)
122. Timeshare: Consumers' experiences. Report 642. URL :  
<https://download.asic.gov.au/media/5399786/rep642-published-6-december-2019.pdf> (data access : 12.04.2022)
123. Trzaskowski J. Your Privacy Is Important to Us! – Restoring Human Dignity in Data-Driven Marketing. *Copenhagen Business School, CBS LAW Research Paper*. 2021. No. 21-10. URL :  
[https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=3979053](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3979053) (data access 21.05.2023)

124. Upchurch R., Lashley C. Timeshare Resort Operations. A Guide to Management Practice. Elsevier Inc., 2006. 356 p.
125. Upchurch R.S., Gruber K. The evolution of a sleeping giant: resort timesharing. *International Journal of Hospitality Management*. 2002. № 21 (3). P. 211–225
126. Vacation Ownership (Timeshare) Market 2023 - Trends & Size Report By, 2030 URL : <https://www.linkedin.com/pulse/vacation-ownership-timeshare-market-2023-1c> (data access : 20.07.2023)
127. Weinland J.T., Gregory A.M., Petrick J.A. Cultivating the aptitudes of vacation ownership management: a competency domain cluster analysis. *International Journal of Hospitality Management*. 2016. № 55. P. 88–95
128. Who are the Timeshare Consumer Association (TCA)?. URL : <https://timeshareconsumerassociation.medium.com/who-are-the-timeshare-consumer-association-tca-d3c1cad42543> (data access : 23.05.2023)
129. Wilderspin M. Consumer contracts. *Encyclopedia of Private International Law*. Edited by Jürgen Basedow, Giesela Rühl, Franco Ferrari, Pedro de Miguel Asensio. Edward Elgar Publishing, 2017. P. 464–472
130. Woods R. H. Important issues for a growing timeshare industry. *Cornell Hotel & Restaurant Administration Quarterly*. 2001. №42(1). P. 71-81.
131. Zacharatos G., Stavrinoudis T. The standards–characteristics matrix. A methodological tool for the codification and evaluation of the international operational implementation of timeshare. *4th International Scientific Conference. Planning for the Future Learning from the Past: Contemporary Developments in Tourism, Travel & Hospitality*. 2009. URL : <http://surl.li/lkwoo> (data access : 20.03.2021)
132. Zakon o varstvu potrošnikov. URL : <http://www.pisrs.si/Pis.web/pregledPredpisa?id=ZAKO513> (data access : 20.01.2022)
133. Zakon o zaštiti potrošača. URL : [https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2014\\_03\\_41\\_723.html](https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2014_03_41_723.html) (data access : 20.01.2022)

134. Zard L., Sears A. M. Targeted Advertising and Consumer Protection Law in the European Union. *Vanderbilt Journal of Transnational Law*. 2023. Vol. 56. P. 799-852.

135. Ziobrowski A.J., Ziobrowski B.J. Resort timeshares as an investment. *Appraisal Journal*. 1997. № 65 (4). P. 371–380

136. Банасевич І. І. Поняття «споживач» в цивільному праві: доктринальні підходи. *Актуальні проблеми вдосконалення чинного законодавства України*. 2018. Вип. 48. С. 170-178

137. Банасевич І.І. Гармонізація приватно-правового законодавства у сфері захисту прав споживачів за дистанційними контрактами. *Актуальні проблеми вдосконалення чинного законодавства України*. Івано-Франківськ: Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, 2019. Випуск 51. С. 3-14.

138. Бервено С. М. Проблеми договірного права України : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03. К., 2006. 224 с.

139. Білоусов Ю. В., Черняк О.Ю. Цивільно-правовий статус споживача: у контексті адаптації національного законодавства до законодавства Європейського Союзу : монографія. К. : Науково-дослідний інститут приватного права і підприємництва НАПрН України, 2010. 239 с.

140. Бондарчук Н.В., Сторожук К.І. Правове регулювання таймшеру. *Порівняльно-аналітичне право*. 2017. № 4. С. 78-80.

141. Васильєва В.А. Цивільно-правове регулювання діяльності з надання посередницьких послуг : монографія. Івано-Франківськ: ВДВ ЦІТ Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника, 2006. 346 с.

142. Ватрас В.А. Правова природа регламентів та директив Європейського Союзу, які врегульовують приватно-правові відносини (в контексті їх імплементації в законодавство України). *Південноукраїнський правничий часопис*. 2022. №4. Ч. 1. С. 117-122.

143. Весна Н.О. Розірвання договору як цивільне правовідношення. *Eurasian Academic Research Journal*. 2017. №11 (17). С.77-83

144. Галасюк С.С. Проблеми правового забезпечення розвитку туристичної діяльності в Україні. URL : <https://core.ac.uk/download/pdf/147035577.pdf> (дата звернення: 20.03.2023)
145. Герасименко В., Галасюк С. Ліцензування туристичної діяльності в Україні у контексті міжнародного досвіду. URL : <https://core.ac.uk/download/pdf/147035561.pdf> (дата звернення: 20.03.2023)
146. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № 18, № 19-20, № 21-22. Ст.144.
147. Димінська О.Ю. Правова природа окремих принципів договірної права ЄС. *Університетські наукові записки*. 2016. № 2 (58). С. 213-219.
148. Довгерт А. Рекодифікація Цивільного кодексу України: основні чинники і передумови для старту. *Право України*. 2019. Вип. 1. С. 27–41;
149. Дрішлюк А. І. Агентський договір: цивільно-правовий аспект : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03. Одеса, 2003. 21 с.;
150. Дудла І. О. Захист прав споживачів : навч. посібн. К. : Центр учбової літератури, 2007. 448 с.
151. Ємельянова К. С. Таймшер як нова форма організації круїзного бізнесу. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2012. Вип. 39. С. 223-226
152. Ківелюк Д. А. «Реклама» та «інформація про продукцію»: співвідношення понять. *Університетські наукові записки*. 2015. № 3. С. 66-73.
153. Ківелюк Д. А. Проблеми правового регулювання Інтернет-реклами, розміщеної в соціальних мережах. *Economic and law paradigm of modern society*. 2016. № 1. С. 295–299.
154. Колісніченко О., Цимбалюк М. Апарта-готелі, кондомініуми, прибуткові будинки: скільки можна заробити на інвестиціях в готельні номери. URL : <https://www.epravda.com.ua/publications/2021/09/29/678262/> (Дата звернення 21.03.2022)

155. Концепція оновлення Цивільного кодексу України. Київ : Видавничий дім АртЕк., 2020. 128 с.
156. Копець Г.Р., Сергатюк А.А. Клубний відпочинок у туризмі України. *Збірник наукових праць «Проблеми економіки та управління»*. 2011. № 698. С.61-66
157. Кот О.О., Гриняк А.Б. Господарський кодекс України: скасувати, не можна залишити. *Нове українське право*. 2023. Вип. 1. С. 11-19.
158. Крат В. Загальна характеристика строку договору найму. *Мала енциклопедія нотаріуса*. 2016. № 4 (88). С. 64-69
159. Кривецька О. Особливості реалізації правових актів Європейського Союзу в законодавстві Німеччини у сфері правового регулювання таймшерингових відносин. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2011. Вип. 98(1). С. 162-164.
160. Купівля готельних номерів: ризики і вигоди. URL : <https://ribashotelsgroup.ua/blog/pokupka-gostinichnih-nomerov-riski-i-vigodi/> (дата звернення: 10.03.2022)
161. Левчук Л. Деякі питання удосконалення поняття «споживач». *Підприємництво, господарство і право*. 2004. № 12. С. 105.
162. Майданик Р.А. Таймшер як складноструктурна модель права власності. *Актуальні проблеми приватного права* : матеріали XVII наук.-практ. конф., присвяч. 97-й річниці з дня народж. д-ра юрид. наук, проф., чл.-кор. АН УРСР В. П. Маслова (Харків, 22 лют. 2019 р.) / Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, Нац. акад. прав. наук України, Харків. обл. осередок всеукр. громад. орг. «Асоціація цивілістів України». Харків : Право, 2019. С. 89-95
163. Майданик Р.А., Майданик Н.І., Попова Н.Р. Європеїзація та Рекодифікація. *Узуфрукт. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. 2021. Юридичні науки. № 4(119) С. 40-50

164. Мачуський В. В., Постульга В. Є. Господарське законодавство : навч. посібн. К. : КНЕУ, 2004. 275 с.
165. Місяць А.П. Правова природа агентського договору. *Університетські наукові записки*. 2017. № 63. С. 87-94
166. Музика М. В. Проблеми правового регулювання захисту прав споживачів за договорами таймшеру за законодавством України та ЄС. *Інтернаука. Серія: «Юридичні науки»*. 2023. № 6. URL: <https://doi.org/10.25313/2520-2308-2023-6-8994>
167. Музика М. Зміст таймшерних договорів: питання удосконалення правового регулювання. *Правові, управлінські та економічні засади розбудови європейських цінностей в Україні* : збірник тез Міжнародної науково-практичної конференції (м. Хмельницький, 22 травня 2022 року). Хмельницький : Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова, 2022. С. 42-44.
168. Музика М.В. Захист прав споживачів за договорами таймшеру в ЄС. «Світ наукових досліджень. Випуск 20»: матеріали Міжнародної мультидисциплінарної наукової інтернет-конференції, (м. Тернопіль, Україна – м. Переворськ, Польща, 20-21 червня 2023 р.) / [ редкол. : О. Патряк та ін. ] ; ГО “Наукова спільнота”; WSSG w Przeworsku. Тернопіль: ФО-П Шпак В.Б. С. 119-120.
169. Музика М.В. Особливості правового регулювання договору таймшеру в ЄС. *Економіка, облік, фінанси, управління і право: теоретичні підходи та практичні аспекти розвитку*: збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції (Житомир, 15 червня 2023 р.). Житомир : ЦФЕНД, 2023. С. 53-55.
170. Музика М.В. Особливості цивільно-правових відносин з таймшеру. Традиції та інновації розвитку приватного права в Україні: освітній вимір [електронний ресурс] : Матеріали XII Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Полтава, 8 червня 2023 року). Полтава : Пует, 2023. С. 46-48

171. Музика М.В. Правова природа договору таймшеру. *Juris Europensis Scientia*. 2023. № 2. С. 15-19. URL: [http://jes.nuoua.od.ua/archive/2\\_2023/3.pdf/](http://jes.nuoua.od.ua/archive/2_2023/3.pdf/)

172. Музика М.В. Проблеми правового режиму майна за договорами таймшеру. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2023. № 6. С. 151-154. URL: [http://www.lsej.org.ua/6\\_2023/32.pdf](http://www.lsej.org.ua/6_2023/32.pdf); DOI :

173. Науково-практичний коментар до Господарського кодексу України. 2-е вид., перероб. і доп. / за заг. ред. Г. Л. Знаменського, В. С. Щербини. К. : Юрінком Інтер, 2008. 441 с.

174. Оновлення Цивільного кодексу України: формування підходів : колективна монографія / О. І. Виговський, Н.Ю. Голубєва, С.Д. Гринько та ін.; за ред. проф. Довгєрта А.С. І проф. Харитонєва Є.О. Одєса: видавничий дїм «Гєльметика», 2020. 674 с.

175. Осєтинська Г. А. Цивільно-правовий захист прав споживачів за законодавством України : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03. К., 2006. 220 с.

176. Парасюк М.В. Проблемні аспекти захисту прав споживачів в Україні. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2017. Серія ПРАВО. Випуск 44. Том 1. С. 101-104.

177. Письменна О. П. Правовідносини, що виникають у зв'язку з порушенням прав споживачів внаслідок недоліків товарів, робіт (послуг) : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03. – К., 2006. – 200 с.

178. Поліщук О. Ю. Проблеми визначення поняття споживача (порівняльно-правовий аспект). *Приватне право і підприємництво* . Вип. 7, 2008 р. / редкол. : Крупчан О. Д. (гол. ред.) та ін. К. : Науково-дослідний інститут приватного права і підприємництва Академії правових наук України, 2008. С. 210–216.

179. Полюхович В.І. До питання про реформування (рекодифікацію) господарського законодавства України. *Підприємництво, господарство і право*. 2019. Вип. 11. С. 117–122;

180. Про електронні комунікації : Закон України від 16.12.2020 року № 1089-IX. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1089-20#n2246> (дата звернення: 11.01.2022)

181. Про захист прав споживачів : Закон України від 12.05.1991 № 1023-XII. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12#Text> (дата звернення: 22.04.2023)

182. Про міжнародне приватне право : Закон України від 23.06.2005 року. № 2709-IV. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2709-15#Text> (дата звернення : 22.02.2023)

183. Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку : Закон України від 29.11.2001 року № 2866-III URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2866-14#Text> (дата звернення : 10.03.2022)

184. Про природні монополії: *Закон України від 20. 04. 2000 р. № 1682-III. Офіційний вісник України. 2000. № 19. Ст. 772*

185. Про ріелтерську діяльність в Україні : Проект Закону № 3618 від 09.06.2020. URL : [https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?id=&pf3511=69071](https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?id=&pf3511=69071) (дата звернення: 19.01.2022)

186. Про товарну біржу : Закон України від 10.12.1991 року URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1956-12#Text> (дата звернення : 20.02.2022)

187. Про туризм : Закон України від 15.09.1995 р. № 324/95-ВР. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95-вр#Text> (дата звернення: 22.04.2023)

188. Пульс Угоди про асоціацію. URL : <https://pulse.kmu.gov.ua/ua/streams/zahyst-prav-spozhyvachiv/2017-substream4-16> (data access 21.05.2023)

189. Русаль Л.М. Недоліки правового регулювання ріелторської діяльності. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2021. № 8. С. 132-135

190. Саванець Л. Гармонізація європейського колізійного та матеріального права у сфері захисту прав споживачів. *Актуальні проблеми правознавства*. 2016. Випуск 2. С. 71-76

191. Сальнікова Г. І. Правове регулювання посередництва у підприємницькій діяльності : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03. Х., 2003. 19 с.

192. Семенова М. Ліцензування як засіб господарсько-правового регулювання туристичної діяльності в праві ЄС, Латвії та України. URL : [https://ndipzir.org.ua/wp-content/uploads/2018/Ryga\\_07\\_12\\_2018/Ryga18\(23\).pdf](https://ndipzir.org.ua/wp-content/uploads/2018/Ryga_07_12_2018/Ryga18(23).pdf) (дата звернення: 20.03.2023)

193. Справа № 912/3323/20. Постанова ВС від 21.07.2021 року. URL : <https://zakononline.com.ua/court-decisions/show/99277353> (дата звернення: 13.01.2022)

194. Станкова І. М. До питання про несправедливі умови, що можуть міститися у договорах споживчих послуг. *Сучасні проблеми правової системи та державотворення в Україні* : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Запоріжжя, 22–23 лют. 2019 р.). Запоріжжя, 2019. С. 46–49.

195. Старицька О.О. Поняття та критерії класифікації правового статусу споживача: теоретико-правове дослідження. *Юридичний вісник*. 2012. № 3(24). С. 49-52

196. Стефанчук М.О., Димінська О.Ю. Альтернативні способи вирішення спорів про захист прав споживачів у контексті адаптації національного законодавства України до законодавства ЄС. *Порівняльно-аналітичне право*. 2016. №6. С. 105-108

197. Судова практика з розгляду цивільних справ про захист прав споживачів (2009-2012 рр.). URL :

<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/n0006700-13#Text> (дата звернення: 22.05.2023)

198. Ханик-Посполітак Р. Деякі аспекти захисту прав споживачів в ЄС. *Підприємництво, господарство і право*. 2002. № 4 С. 34-37.

199. Харитонов Є.О., Харитонova О.І. Рекодифікації цивільного законодавства в контексті інтеграції України у правовий простір ЄС. *Часопис цивілістики*. 2019. Вип. 34. С. 6–10.

200. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. № 435-IV. *Офіційний вісник України*. 2003. № 11. Ст. 461.

201. Черняк О. Ю. Класифікація прав споживача за законодавством України та Європейського Союзу. *Форум права*. 2008. № 2. С. 458–464

202. Черняк О. Ю. Особливості захисту прав споживачів у сфері договору таймшеру в контексті адаптації цивільного законодавства України до законодавства ЄС. *Порівняльне правознавство: філософські, історико-теоретичні та галузеві аспекти* : Матеріали II Всеукраїнського круглого столу. Львів : ЛьвДУВС, 2010 С. 436–440

203. Черняк О.Ю., Абросімов С.А. Оновлення парадигми договірного права в контексті рекодифікації цивільного законодавства України. *Науковий вісник публічного та приватного права*. 2020. Випуск 6, Том 2. С. 48-52.

204. Черняк О.Ю., Музика М.В. Договір таймшеру в контексті рекодифікації цивільного законодавства України. *Право та державне управління*. 2023. № 2. С. 25-30. URL: [http://www.pdu-journal.kpu.zp.ua/archive/2\\_2023/3.pdf](http://www.pdu-journal.kpu.zp.ua/archive/2_2023/3.pdf); DOI : <https://doi.org/10.32840/pdu.2023.2.3>

205. Яновицька Г. Б. Фізична особа як споживач за договором особистої охорони. *Науковий вісник УжНУ. Серія «Право»*. 2018. Т. 1. № 49. С. 169–171.

## ДОДАТКИ

Додаток А

## СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

1. Музика М.В. Правова природа договору таймшеру. *Juris Europensis Scientia*. 2023. № 2. С. 15-19. URL: [http://jes.nuoua.od.ua/archive/2\\_2023/3.pdf/](http://jes.nuoua.od.ua/archive/2_2023/3.pdf/)
2. Черняк О.Ю., Музика М.В. Договір таймшеру в контексті рекодифікації цивільного законодавства України. *Право та державне управління*. 2023. № 2. С. 25-30. URL: [http://www.pdu-journal.kpu.zp.ua/archive/2\\_2023/3.pdf](http://www.pdu-journal.kpu.zp.ua/archive/2_2023/3.pdf)
3. Музика М. В. Проблеми правового регулювання захисту прав споживачів за договорами таймшеру за законодавством України та ЄС. *Інтернаука*. Серія: "Юридичні науки". 2023. № 6. URL: <https://doi.org/10.25313/2520-2308-2023-6-8994>
4. Музика М.В. Проблеми правового режиму майна за договорами таймшеру. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2023. № 6. С. 151-154. URL: [http://www.lsej.org.ua/6\\_2023/32.pdf](http://www.lsej.org.ua/6_2023/32.pdf)
5. Музика М. Зміст таймшерних договорів: питання удосконалення правового регулювання *Правові, управлінські та економічні засади розбудови європейських цінностей в Україні: збірник тез Міжнародної науково-практичної конференції (м.Хмельницький, 22 травня 2022 року)*. Хмельницький : Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова, 2022. С. 42-44.
6. Музика М.В. Особливості цивільно-правових відносин з таймшеру. Традиції та інновації розвитку приватного права в Україні: освітній вимір [електронний ресурс] : Матеріали XII всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Полтава, 8 червня 2023 року) / Редколегія Г. В. Лаврик, О. О. Кульчій. – Полтава : Пует, 2023. С. 34-35.
7. Музика М.В. Особливості правового регулювання договору таймшеру в ЄС. *Економіка, облік, фінанси, управління і право: теоретичні підходи та практичні аспекти розвитку: збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції (Житомир, 15 червня 2023 р.)*. Житомир : ЦФЕНД, 2023. С. 53-55.
8. Музика М.В. *Захист прав споживачів за договорами таймшеру в ЄС. «Світ наукових досліджень. Випуск 20»: матеріали Міжнародної мультидисциплінарної наукової інтернет-конференції, (м. Тернопіль, Україна – м. Переворськ, Польща, 20-21 червня 2023 р.)* / [ редкол. : О. Патряк та ін. ] ; ГО "Наукова спільнота"; WSSG w Przeworsku. Тернопіль: ФО-П Шпак В.Б. С. 119-120



# ВЕРХОВНА РАДА УКРАЇНИ

Комітет з питань правової політики

01008, м. Київ-8, вул. М. Грушевського, 5, тел.: 255-35-84

№ 04-26/18-2023/189330 (1300930)

" 30 " серпня 2023 р.

## АКТ

### впровадження результатів дисертаційного дослідження Музики Максима Васильовича у законотворчу діяльність

Комісія у складі: Заступника Голови Комітету Верховної Ради України з питань правової політики, голови підкомітету з цивільного та адміністративного законодавства Калаура І. Р., голови підкомітету з питань політичної реформи та конституційного права Дирдіна М. Є. та керівника секретаріату Комітету Колісника І. В., склала цей акт з приводу того, що комісією розглянуто результати дисертаційного дослідження Музики Максима Васильовича на тему «Договір таймшеру в цивільному праві», поданого на здобуття ступеня доктора філософії за спеціальністю 081 Право.

Комісія вважає, що представлені пропозиції, отримані на основі проведеного комплексного дисертаційного дослідження, мають необхідний теоретичний та методологічний рівень, практичну значимість, є надзвичайно актуальними та можуть бути використані для вдосконалення нормативно-правових актів України у сфері туризму та захисту прав споживачів, а також договірних засад, передбачених цивільним законодавством, як основної форми права в нашій державі.

Цей акт наданий для подання у відповідну разову спеціалізовану вчену раду із захисту дисертацій на здобуття ступеня доктора філософії.

Заступник Голови Комітету

І. Р. Калаур

Голова підкомітету

М. Є. Дирдін

Керівник секретаріату Комітету

І. В. Колісник



**ГОСПОДАРСЬКИЙ СУД ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ**

майдан Незалежності, 1, м. Хмельницький, 29000, тел. (0382)71-81-84, inbox@km.arbitr.gov.ua

30 червня 2023 року № 01-25/6/23

**ДОВІДКА**  
**про реалізацію результатів наукових досліджень**  
**Музики Максима Васильовича**  
**на тему «ДОГОВІР ТАЙМШЕРУ В ЦИВІЛЬНОМУ ПРАВІ»**

Цим актом засвідчую, що результати дисертаційного дослідження, розроблені Музикою Максимом Васильовичем, на тему «Договір таймшеру в цивільному праві», впроваджуються у діяльності Господарського суду Хмельницької області.

Теоретичні положення та висновки дисертаційного дослідження можуть бути використані для підвищення ефективності здійснення провадження в суді, зокрема в частині теоретичних напрацювань загальних положень про договір, його форми та змісту, особливостей укладення, виконання та припинення договірних відносин. Окремо варто приділити увагу розмежування суб'єктного складу відносин за участю споживачів і визначенню компетенції суду в таких справах.

Надані для ознайомлення публікації можуть бути використані для проведення системної підготовки та підвищення кваліфікації суддів.

Голова Господарського суду  
Хмельницької області



Микола МУХА



\*24\*1970560\*1\*0\*



**ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ УПРАВЛІННЯ ТА ПРАВА  
ІМЕНІ ЛЕОНІДА ЮЗЬКОВА**

вул. Героїв Майдану, буд. 8, м. Хмельницький, 29013. Тел. (038-2) 71-80-00, факс 71-80-82  
E-mail: info@univer.km.ua Розрахунковий рахунок № 35428201032328 в Головному управлінні  
Державного казначейства України у Хмельницькій області, МФО 815013. Код ЄДРПОУ 14163438

**«ЗАТВЕРДЖУЮ»**

Ректор  
Хмельницького університету  
управління та права  
імені Леоніда Юзькова



**Олег ОМЕЛЬЧУК**

2023 р.

**АКТ**

**про реалізацію наукових досліджень  
МУЗИКИ МАКСИМА ВАСИЛЬОВИЧА  
на тему «Договір таймшеру в цивільному праві»**

**Комісія у складі:** голови комісії: декана юридичного факультету, кандидата юридичних наук, доцента *Захарчука Віктора Миколайовича*; членів комісії: завідувача кафедри міжнародного та європейського права, кандидата юридичних наук, доцента *Лозінської Світлани Володимирівни*, доцента кафедри міжнародного та європейського права, кандидата юридичних наук, доцента *Іванової Роксолани Юріївни*, стверджує цим актом, що розроблені в ході дисертаційного дослідження *Музики Максима Васильовича* наукові положення і висновки з теми «Договір таймшеру в цивільному праві» були детально вивчені колективом кафедри міжнародного та європейського права Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова та реалізовані у навчальному процесі.

Зокрема дисертантом були надані для ознайомлення наукові публікації:

1. Музика М.В. *Правова природа договору таймшеру. Juris Europensis Scientia*. 2023. № 2. С. 15-19. URL: [http://jes.nuoua.od.ua/archive/2\\_2023/3.pdf/](http://jes.nuoua.od.ua/archive/2_2023/3.pdf/)
2. Черняк О.Ю., Музика М.В. Договір таймшеру в контексті рекодифікації цивільного законодавства України. *Право та державне управління*. 2023. № 2. С. 25-30. URL: [http://www.pdu-journal.kpu.zp.ua/archive/2\\_2023/3.pdf](http://www.pdu-journal.kpu.zp.ua/archive/2_2023/3.pdf) ;
3. Музика М. В. Проблеми правового регулювання захисту прав споживачів за договорами таймшеру за законодавством України та ЄС. *Інтернаука. Серія: "Юридичні науки"*. 2023. № 6. URL: <https://doi.org/10.25313/2520-2308-2023-6-8994>
4. Музика М.В. Проблеми правового режиму майна за договорами таймшеру. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2023. № 6. С. 151-154. URL: [http://www.lsej.org.ua/6\\_2023/32.pdf](http://www.lsej.org.ua/6_2023/32.pdf);

