

((عقد المشاركة الزمنية (التايم شير)))

بحث مقدم من قبل

م.م. إشراق صباح صاحب

جامعة كربلاء – كلية القانون

الخلاصة :-

تكون صناعة المشاركة بالوقت قطاع متقدم في صناعة السياحة -لقد وصلت الى ١٥% كمعدل للنمو السنوي منذ ١٩٨٥ لان نشاط المشاركة بالوقت اثبت فعاليته فانه جذب جميع قطاعات السياحة للمشاركة فيه .ومع ذلك فان الصناعة تمتلك صورة رديئة وهذا بسبب الطريقة غير الاخلاقية والتطبيقات السيئة لشركات التسويق اضافة الى المشتريين غير المتعلمين والنقص في الوعي .عليه فان وجود التشريع القانوني الذي يحمي المشتريين يعد اهم خصيصة للتغلب على الضعف الحاصل.

هذا وان صناعة المشاركة بالوقت تواجه العديد من المشاكل ،لذا من الضروري ان نشخص هذه المشاكل ،ولكي نواكب التطور الحاصل في الصناعة .عليه الدراسة تعرض جانب البحث لتنتهي بالاستنتاجات والتوصيات .

Abstract

Time share industry is very progressing sector in the tourism industry.it has reached 15%as an average of annual growth since 1985.as timeshare is avery successful activity it has attracted most of the tourism sectors to participate in.the privilege of having anew revenue stream was one of the main reasons to get in to this business..yet the industry has avery poor image .this is due to the non-ethical approach and practices of the marketing companies.it refers also to the unducated buyers and the lack of the product awareness the presence of astrong legal structure to protect the consumers is also of great importance to overcome the product weakness. The time share industry is facing many problems so it is essential to identify these problems.this descriptive study is concerned to give an industry review.tohighlight the main Recent development in the industry and to determine solution for problems facing the industry . the study applies both dest and field research in other to fulfill its objectives .finally the study will end up with conclusions and recommendations.

المقدمة :

أضحت السياحة صناعة هامة ، يتم التخطيط العلمي لتطويرها وتنميتها ، باعتبارها احد الروافد الهامة لزيادة الدخل القومي من خلال تنشيطها لحركة التشييد والعمران في القرى والمنتجعات السياحية ، وتفعيل قيمة الموارد الطبيعية في الدولة .

ومع ازدياد عدد السياح ، بسبب قدرة الطبقات المتوسطة في المجتمعات على السفر للسياحة ، أضحت السياحة مصدرا اقتصادياً مهماً و عنصراً أساسياً في النشاط الاقتصادي والصناعي للعديد من الدول فانتشرت المجمعات والفنادق السياحية في العديد من الدول وقد تمخضت جهود التنمية والتخطيط السياحي عن ابتكار بعض الأدوات القانونية التي تدعم النشاط السياحي ، التي من بينها نظام اقتسام الوقت الذي يعتبر من النظم المستحدثة في صناعة السياحة باعتباره وسيلة فعالة لاجتذاب السياح من خلال العديد من المزايا والتسهيلات التي تسهل للراغب في العقد الحصول على شقة او سكن في منطقة او منتجع سياحي بسعر يقل كثيراً عن سعر الملكية .

ونظراً الى اقبال المواطنين على السفر الى الخارج ، فان البعض قد يلجأ الى التملك السياحي كوسيلة لضمان السكن في مكان السياحة المفضل لديه ، من هنا كان اختيار موضوع البحث رغبة في اجلاء الغموض عن هذا النظام الحديث نسبياً من خلال بيان مفهوم العقد وعرض لبعض صورته ومزاياه وعيوبه خاصة وان مؤسسات السياحة بادرت الى تسويق هذا النوع من الملكية من خلال الاعلانات في الصحف عليه ولاهية رسم الأطر القانونية لعقد المشاركة الزمنية ولعدم تناول المشرع العراقي هذا الموضوع لتنظيم ابعاده القانونية وعدم اطلاعي على بحث اكايمي في الجامعات العراقية يناقش الفكرة كان اختيار موضوع البحث عسى ان يكون نافذة لتوسيع افاق السياحة في بلادنا خاصة الدينية منها ، لذلك تناولت الموضوع في اربع مباحث، بينت في المبحث الاول ماهية عقد المشاركة الزمنية وفي المبحث الثاني سلطت الضوء على التكيف القانوني للعقد وصوره وفي المبحث الثالث وضحت الأطراف المشاركة في صناعة التايم شير ، اما المبحث الرابع فخصص لبيان مزايا العقد وعيوبه وباقي التفاصيل كما موضحة في خطة البحث الآتية :

خطة البحث

المقدمة

المبحث الأول : ماهية عقد المشاركة الزمنية

المطلب الأول / / نشأت وتطور عقد المشاركة الزمنية

المطلب الثاني/ تعريف عقد المشاركة الزمنية

المطلب الثالث/ خصائص عقد المشاركة الزمنية

المبحث الثاني : التكيف القانوني لعقد المشاركة الزمنية وصوره

المطلب الأول/ التكيف القانوني لعقد المشاركة الزمنية

المطلب الثاني/ صور عقد المشاركة الزمنية

المطلب الثالث / الاجراءات الحمائية للمشتري في عقد المشاركة الزمنية

المبحث الثالث : الأطراف المشاركة في صناعة المشاركة الزمنية

المطلب الاول/اطراف عقد المشاركة الزمنية والتزاماتهم

المطلب الثاني/ الأجهزة والأدارات المساهمة في عقد المشاركة الزمنية

المطلب الثالث/ التزامات اطراف عقد المشاركة الزمنية

المبحث الرابع /اهمية عقد المشاركة الزمنية

المطلب الاول/ مزايا عقد المشاركة الزمنية

المطلب الثاني/ العيوب التي تواجه عقد المشاركة الزمنية

المطلب الثالث/ المشاكل والمعوقات التي تتعلق بعقد المشاركة الزمنية

الخاتمة

الهوامش

المصادر

المبحث الأول

ماهية عقد المشاركة الزمنية

تمهيد:

يعد نشاط المشاركة بالوقت احد دعائم صناعة السياحة في العالم، كما انه يمثل اسرع القطاعات من حيث معدل النمو، ويتلخص هذا النظام في قيام بعض الشركات ببناء منتجعات او قرى سياحية وبدلاً من ان تطرح تلك الوحدات شقق او فيلات او شاليهات للبيع وتكون عادة بأثمان باهضة، حيث يدفع الشخص مبلغاً فلكياً من اجل قضاء اسبوع او اسبوعين كل عام، فضلاً عن تكاليف الصيانة والحراسة بدلاً من ذلك كله تقوم تلك الشركات بعرض تلك الوحدات السياحية للأنترفاع بها بنظام المشاركة الزمنية حيث تقسم كل وحدة مكانية (شاليه او شقة او فيلا) الى وحدات زمنية لاتقل عادة عن اسبوع يتم بيعها او تأجيرها لمدة لاتقل عن عشرين عاماً مثلاً للراغبين كل حسب الوقت الذي يناسبه لقضاء اجازته، مقابل ثمن اجمالي يتفق عليه (١)

المفهوم يتيح للمشتري (السائح) امتلاك وحدة زمنية (عادةً اسبوع) في وحدة مكانية لمشروع مقام في منطقة جذب سياحية متميزة على ان يدفع التكاليف السنوية لإدارة وصيانة المشروع.

وتقوم فلسفة نظام اقتسام الوقت على مزج عنصري المكان (الوحدة السياحية) مع البعد الزمني (الوقت) في اشغال الوحدات الخاصة بالمشروعات السياحية.

ويتيح النظام للشخص شراء ملكية او حق استعمال وحدة سياحية في المشروع لمدة معينة سنويا او لعدد من السنين او يكون الحق مدى الحياة او بشكل دائم، حيث يكون للمشتري (السائح) قضاء اجازته في تلك الفترة الزمنية من كل عام، كما يحق له تأجيرها او اهدائها او بيع هذه الفترة الزمنية التي يمتلكها للغير او استبدالها بفترة اخرى مساوية لها (٢).

المطلب الاول: نشأت وتطور فكرة اقتسام الوقت

يعود تاريخ نظام المشاركة الزمنية الى بداية الستينات من القرن الماضي حيث ظهر في سويسرا في ١٩٦٣ بواسطة مؤسسة ((Hapimage)) وكان يقوم على اساس شراء عدد من النقاط وليس الأسابيع (٣) وهذا النظام يقوم على اعطاء كل فندق عدد معين من النقاط تبعاً لمستوى الفندق ومميزاته ويقوم المشترون بشراء عدد معين من النقاط السنوية كلاً حسب امكاناته المادية، فمثلاً اذا كان للمشتري (١٢) نقطة فإن هذا يعطيه الحق في قضاء اسبوع سنوياً في فندق (١٢) نقطة او اسبوعين في فندق (٦) نقط وهكذا.

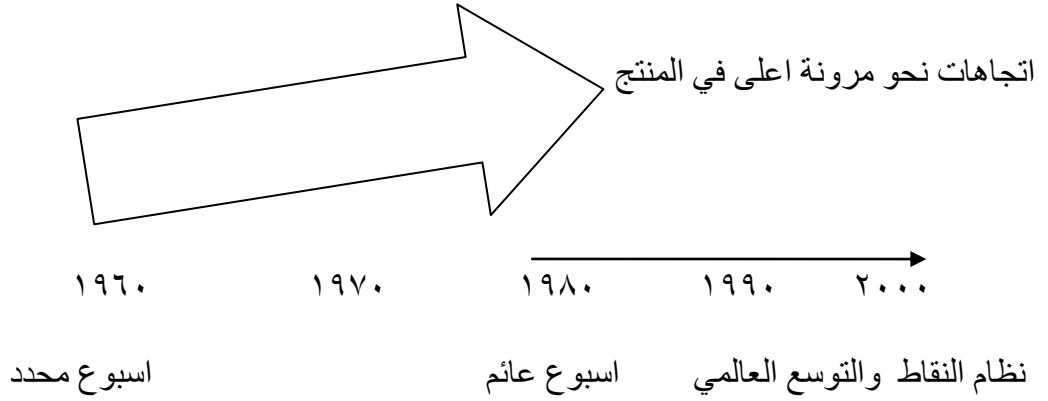
اما نظام شراء الأسابيع فقد بدأ في جبال الألب الفرنسية ١٩٦٧ حيث كان اول منتجع سياحي طبق النظام بجوار سانت اتين ثم ظهر في الولايات المتحدة الأمريكية ١٩٦٩ (٤) حيث ادى ارتفاع اسعار البترول في السبعينات وما تبعه من ارتفاع في الأسعار والتضخم الى جنوح الأفراد عن الشراء مع وجود العديد من المنتجعات، وكعلاج لتسويق هذه المنتجعات السياحية التي اصابها الركود عمدت الشركات الى هذا النظام.

اما المملكة المتحدة فقد لجأت الى استخدام هذا النظام في ١٩٥٧ بواسطة شركات بريطانية (٥) ومنها انتشر الى مناطق البحر المتوسط. هذا وقد تم تقسيم مراحل نمو المشاركة بالوقت في العالم الى ثلاث مراحل هي (٦)

المرحلة الأولى / بدأت في السبعينات في امريكا واوروبا وبدأ في امريكا الأتينية في الثمانينات / وكانت معظم المشروعات في هذه المرحلة تفشل نتيجة التمويل.

المرحلة الثانية / دخول النشاط في اسيا عام ١٩٩٠، ودخول اصحاب المشروعات الكبيرة وذات التمويل الكبير للنشاط، ولقد حظت تلك الفترة بسمعة سيئة من الصحافة نتيجة، اساليب البيع الخاطئة / وصاحب هذه الفترة ظهور بعض المؤسسات العالمية لتنظيم الصناعة وتطويرها.

المرحلة الثالثة / وهي المرحلة الحالية ، وهنا اختلف مفهوم المشاركة بالوقت عن مفهوم التملك الى مفهوم قضاء اجازة مدفوعة مقدماً ، وتعددت جوانب المنتج / ودخل نظام النقاط (Pointclub) ودخلت اسماء كبيرة للفنادق وزادت التشريعات المنظمة للصناعة ، وتحسن مستوى اداء التسويق وكذلك زاد وعي المشتريين (٧)



اما نشأت النظام في الشرق الاوسط فلازالت صناعة المشاركة بالوقت في منطقة الشرق الأوسط لم تنم بعد بالرغم من حجم الحركة السياحية المتنامية والمترابطة لهذه المنطقة* وعلى الرغم من ذلك فقد انتشر النظام في مصر عام ١٩٨٦ حيث تعد الدولة الرائدة في المنطقة في مجال صناعة (Time share) ، وتعتبر شركة المنتزه للسياحة والاستثمار اول من طبقت النظام حيث قامت ببيع حق الأنتفاع لمدة محددة ١٤ سنة لعدد من الوحدات بقرية مرقيا السياحية بالساحل الشمالي الا ان المشروع لم يخضع للتبادل الدولي (٨) وفي ١٩٨٧ ظهرت اول قرية سياحية يتم بيعها بنظام المشاركة الزمنية هي قرية المرجان بفايد وقامت بالتسويق لها شركة انار (NR) وانظمت القرية لعضوية شركة التبادل العالمية (RCI) (٩) ومنذ ذلك الحين توالى المشروعات في مصر سواء بنظام التبادل الداخلي او الدولي .

اما في المملكة العربية السعودية ، فقد بدأ مؤخراً الترويج لهذا النظام في اطار اهتمام ولاة الأمر بتفعيل دور السياحة الداخلية وتشجيع السائحين للقدوم الى المملكة والتعرف على الحضارة العربية خاصة بوجود الراغبين بأداء مراسيم الحج والعمرة حيث تعمل المملكة على استغلال ذلك لتسويق اماكن الأيواء السياحي على مدار العالم وليس لفترة موسمية محددة . (١٠) وأما دولة الإمارات المتحدة وخاصة امارة دبي فقد عمدت مؤخراً الى اصدار قانون عقاري جديد ينظم بيع العقارات في دبي وفق هذا النظام ، حيث سيكون للمستثمرين

والأفراد معاً تملك وحدات سكنية في دبي لفترة معينة تسمح لهم بتبادل الإقامة بين فترة واخرى ، وهذا ما سوف يضع دبي على الخريطة العالمية للسياحة وفق نظام Time share (١١) وعلى الرغم من ذلك كله ، فإن حصة الشرق الأوسط في مبيعات التايم شير لازالت منخفضة ولا تتعدى ٢% بالنسبة للأسعار العالمية بينما تتركز الاستثمارات في الولايات المتحدة الأمريكية حيث تستحوذ على ما قيمته ٧٢% من حجم المبيعات ، هذا اذا علمنا ان اسعار الأسابيع التي تباع في المنطقة منخفضة كذلك بالنسبة للأسعار العالمية وخاصة في مصر ، او سوريا حيث يصل معدلها الى (٥٠٠٠) دولار للأسبوع بينما لبنان (٨٥٠٠) دولار الا انه من المتوقع ان يأخذ النظام افاقاً جديدة بسبب تزايد اعداد الأشخاص الذين تبينوا المفهوم مما ساهم في تعزيز الثقة ونمو الاستثمارات الفندقية والمنتجعات التي تطبق النظام (١٢)

المطلب الثاني: تعريف عقد المشاركة الزمنية (Time share)

برزت فكرة الملكية السياحية كوسيلة فعالة لأجتذاب السياح من خلال العديد من المزايا والتسهيلات ، هذا وقد طرحت عدة تسميات لها مثل (الملكية السياحية) استنادا الى ، الغرض الأساسي لهذا النظام وهو تسهيل ممارسة السياحة ، وهناك تسمية اعتمدت الملكية اساساً مع الأعتداد بتعدد الملاك على ذات الوحدة (الملكية

المتعددة) ، والبعض اعتمد الملكية مع فكرة المشاركة بالوقت حتى ان بعض من التسميات مايعتد بالوقت دون الملكية (Time propriety) وهناك من التسميات مايرتبط بحقوق عينية اخرى او يخلط بين الملكية السياحية والخدمة الفندقية هذا رغم ان العديد من التسميات لايعبر اي منها بشكل حقيقي عن مفهوم هذا النظام . هذا ويعد تعريف عقد المشاركة الزمنية من المسائل الدقيقة ليس لأنه من الفنون التعاقدية الحديثة او لأختلاط مفهومه ببعض انواع العقود التقليدية (١٣) فحسب بل في ظل وجود فراغ تشريعي حول هذا الموضوع لكونه لم يطرق في الساحة العلمية العراقية لذلك تصفحت بعض مواقع الأنترنت وقد وجدت عدة تعاريف لهذا المصطلح التي وأن اختلفت من حيث المفردات الا انها تتفق جميعاً على المضمون الذي يتمثل في كون المشتريين (المنفعين) يشتركون في ملكية الوحدة او الانتفاع بها وهم بهذا يتناوبون زمانياً في الانتفاع بمكان واحد(١٤)

اولاً: التعاريف التي وضعت لنظام اقتسام الوقت على صعيد الفقه :

- ١- النظام الذي يتيح للشخص ان يشترى حصة في وحدة اقامة سياحية او له حق انتفاع بها مع اشتراك آخرين معه في باقي الحصص على ان يتقاسموا هذه الوحدة فيما بينهم بحيث يحصل كل منهم على فترة من الوقت لقضاء اجازته (١٥)
- ٢- العقد الذي بمقتضاه تلتزم احدى الشركات التي تستغل او تدير المنتجعات او القرى السياحية بأن تمكن بطريق مباشر او غير مباشر شخص من الانتفاع بوحدة عقارية سكنية او استعمالها مدة زمنية محدودة او قابلة للتحديد مقابل مبلغ معين يتم تقديره حسب درجة ومستوى تجهيز الوحدة والموقع الكائنة به والفترة الزمنية السنوية التي تقع فيها الحصة الزمنية للمنتفع .(١٦)
- ٣- النظام الذي يتيح للشخص ان يشترى حصة في وحدة سكنية او حق انتفاع او استعمال مع اشتراك آخرين معه في باقي الحصص ، على ان يتقاسموا هذه الوحدة فيما بينهم بحيث يحصل كل منهم على فترة من الوقت لقضاء اجازته .(١٧)

ثانياً : التعاريف التي وضعت لنظام اقتسام الوقت على صعيد التشريع :

لم تتطرق التشريعات الى تعريف النظام الا في اواسط الثمانينات من القرن العشرين ، فقد بينت منظمة السياحة العالمية في عام ١٩٩٦ مفهوم المشاركة بالوقت بأنه (حق الجمهور في تملك عطلة والتمتع بفترة من الوقت كل عام في اي وسيلة اقامة سياحية مجهزة بعدد من الخدمات والتسهيلات) (١٨) اما التشريع الأوروبي المنظم للصناعة رقم ٤٧/٩٤ الصادر عن البرلمان الاوربي في ٢٦/اكتوبر /١٩٩٤ فقد عرف عقد المشاركة الزمنية في المادة (٢) بأنه (عقد او مجموعة عقود تبرم لمدة ثلاث سنوات على الأقل من خلالها يتم بصورة مباشرة او بصورة غير مباشرة ومن خلال دفع مبلغ ملكية حق انتفاع او اي حق آخر - استخدام وقت في مكان لعدد محدد من السنين وعادة المدة لاتقل عن اسبوع (١٩) . بينما عرف القانون الفرنسي الصادر ١٩٨٦ ، وكذلك التعديل في ٨ / يوليو ١٩٩٨ النظام بأنه (كل عقد او مجموعة عقود تبرم لمدة ثلاث سنوات على الأقل والتي بمقتضاها ينقل مباشرة او بطريق غير مباشر ولقاء ثمن اجمالي حقاً عينياً او اي حق آخر في استعمال واحد او اكثر من الأموال العقارية لمدة من السنة محددة او ابله للتحديد والتي لاتقل عن اسبوع) .(٢٠)

المطلب الثالث: خصائص عقد المشاركة الزمنية (Time share)

لعقد المشاركة الزمنية خصائص تميزه عن غيره من العقود ومنها /

- ١- عقد غير مسمى /عقد المشاركة الزمنية (Time share) ليس من العقود الشائعة بين الناس في التعامل ، ولم يكتسب لحد الآن مدلولاً واضح المعالم ولم يتم تنظيمه بتشريع خاص في اغلب الدول العربية ، وهنا المسألة تصبح اكثر تعقيداً للقاضي في حالة سكوت المتعاقدين عن تنظيم مسألة معينة ، فهنا يستوجب على القاضي الرجوع الى القواعد العامة في الألتزامات التعاقدية عند حصول اي نزاع او يلجأ الى القياس على اقرب

- العقود المسماة كالأيجار مثلاً للحجرة ، والبيع للمأكولات والمشروبات والوديعة للأمتعة والعمل في علاقة العامل بالفندق ، وأخيراً المقاوله للخدمات الأخرى.
- ٢- عقد اذعان/حيث ان القائم على استغلال وادارة الوحدة السكنية وفق نظام اقتسام الوقت هو الذي يحدد مقوما شروط العقد ويطلبها في صورة عقود نمطية معدة سلفا تعرض على الراغبين في التعامل (المشتري) الذي لا يكون له مناقشتها بل اما قبولها كما هي او رفضها والأنصراف عنها (٢١).
- ٣- من عقود المدة / يعتبر العقد من العقود التي يمتد فيها تنفيذ الألتزام حيث يعد الزمن عنصراً جوهرياً في العقد، ذلك ان مشتري التاييم شير (السائح) يثبت له حق الأنتفاع لمدة محددة لكنها تمتد لعدة سنوات (قد تكون قصيرة او طويلة مما يجعله ينضوي تحت طائلة عقود المدة) وهذا لا يترتب على عاتق المستثمر التزاماً قابلاً للتنفيذ فوراً بل يتضمن اداءات مستمرة ،الى جانب ذلك وحيث ان العقد من عقود المدة يترتب عليه اعمال قواعد الأثر الرجعي عند فسخ العقد ، ونظرية الظروف الطارئة ، وكذلك في حال تأخر احد المتعاقدين عن تنفيذ التزمه فلا يلزم الأعدار لأستحقاق التعويض للطرف الأخر .
- ٤- العقد تجاري / عقد المشاركة الزمنية من العقود التجارية بالنسبة للمستثمر (صاحب المشروع) ،ذلك ان العمل التجاري يشمل كل عمل يتم على سبيل الأحتراف اي تقديم خدمات للغير مقابل الحصول على اجر . عكس الحال بالنسبة للمشتري (السائح) حيث يعتبر العقد مدنياً بالنسبة اليه .
- ٥- عقد استهلاك/العقود التي يكون فيها المستفيد او المنتفع بتلك الوحدة السكنية هو الطرف الاضعف اقتصاديا فيكون اولى بالرعاية والحماية .

المبحث الثاني

التكييف القانوني لعقد المشاركة الزمنية وصوره

التكييف القانوني للعقد يعني تحديد الطبيعة او الوصف القانوني لمجموع الظروف التي تحيط بالعقد ، بغية تقريبه الى القواعد القانونية التي تطبق عليه ، وهذه العملية ضرورية في العقود المسماة اكثر من غيرها .
وإذا كان للأطراف ان يحددوا التزاماته وفقاً للقانون وان يخلعوا على عقدهم التكييف القانوني الذي يناسبهم ، فأن هذا لا يقيد القاضي الذي كيف العقد ويعطيه الوصف القانوني السليم وفي هذا يخضع لرقابة محكمة التمييز فقط ، من هنا ارتأينا ان نخصص هذا المبحث لبيان الطبيعة القانونية للعقودهم الصور التي يتمثل فيها

المطلب الاول/التكييف القانوني لعقد المشاركة الزمنية/

بالنظر الى طبيعة التزامات الأطراف في عقد الأنتفاع بوحدة سكنية بنظام اقتسام الوقت فأن العقد يظهر في صورتين :

الصورة الأولى/ الملكية الكاملة او عقد ملكية مشتركة :

اي الملكية التي يتعدد اصحابها ، حيث يمتلك اثنان او اكثر من المشتريين ذات الوحدة السكنية السياحية غير مفرزة حصة كل منهم فيها .

وبمقتضى الملكية الشائعة يمتلك مشتري التاييم شير (٢٢) حصته ملكية تامة فله ان يتصرف ويستعمل حصته ويحصل على اجرة ممن ينتفع بها ، كل ذلك في حدود الفترة الزمنية المقدره له كل عام هذا على ان يراعي الغرض الذي اعد من اجله المشروع والذي يحتم وجوده دائماً كملكية على الشيوخ (٢٣) بحيث لا يجوز قانوناً لأحد المنتفعين (الملاك) المطالبة بالقسمة وتحديد جزء منه كملكية مفرزة له (٢٤) . الا انه يجوز للشركاء ان ينتفعوا بالشيء الشائع عن طريق قسمته قسمة مهايأة (اي قسمة منفعة بينهم) ، مع بقاء الشيء ذاته مملوكاً لهم جميعاً ملكية شائعة.

وقسمة المهايأة قد تكون زمانية او مكانية(٢٥) وبمقتضى القسمة (المهايأة الزمانية) يتناوب الشركاء الأنتفاع بكل الشيء الشائع بحيث تخصص مدة لكل شريك ينتفع خلالها بالشيء كله ، فأذا انتهت المدة سلم الشيء كله (الوحدة السكنية) الى شريك آخر لينتفع به، هذا وتحدد مدة انتفاع كل شريك تبعاً لمقدار حصته .
اما في قسمة المهايأة الكمانية يختص كل من الشركاء بجزء مفرز يوازي حصته في الشيء الشائع ينتفع به

مدة معينة ، ويتخلى في نفس الوقت عن حقه في الأنتفاع بباقي الأجزاء خلال هذه المدة وعليه فإن قسمة المهياأة الزمنية يمكن ان تنطبق الى حد كبير على نظام اقتسام الوقت .
وفي هذا الصدد نذكر البند التاسع من احد عقود تخصيص بيع حصة بنظام المشاركة الزمنية المبرم بين الشركة الدولية مصر للمشروعات السياحية والفندقية واحد الأشخاص حيث جاء بنصه :
باعتبار ان قرية (ريجينا) السياحية مشروعاً متكاملأً وغير قابل للتجزئة طبقاً للغرض الذي اعدت من اجله ، فإن الطرف الثاني (المشتري) يتعهد بالأبقاء على حالة الشيوخ ويتعهد بعدم المطالبة بفرز او تجنيب حصته (اي بيع حصته مفرزة) او تحديد وحدة معينة للأقامة بها اثناء اجازته كما يتعهد بقضاء الفترة الزمنية التي اشترها فقط بهذا العقد ، وعليه ان يحجز مسبقاً من جهة الإدارة عن طريق شركة انار العالمية المدة التي امتلكها او التي يريد تبادلها سواء في قرية ريجينا او القرى المنظمة لنظام التبادل العالمي (٢٦).

الصورة الثانية / حق الأنتفاع بوحدة سكنية عقارية :

حق الأنتفاع هو حق عيني يخول صاحبه استعمال الشيء المملوك للغير او استغلاله دون التصرف فيه .
وحق الأنتفاع الذي يمكن ان يطبق على نظام اقتسام الوقت يكون بالأنتفاع بوحدة سكنية عن طريق السكن لفترة محددة من العام (اقلها اسبوع) ولمدة تمتد الى عدة سنوات محددة او قابلة للتحديد مع امكانية تغيير محل حق الأنتفاع مكاناً ومدته زماناً ، بحيث يستطيع المنتفع ممارسة حقه في السكنى على وحدة اخرى في الوقت الذي يختاره .

وبناءً عليه فإن الشخص في حالة حق الأنتفاع بنظام اقتسام الوقت يؤجر وحدة اقامة مؤقتة وما يلحقها من تسهيلات وأماكن عامة في المنتج لفترة محددة على مدى عدد معين من السنوات فهو بمثابة عقد ايجار مدفوع مقدماً (٢٧). ويجسد هذه الصورة نص البند الثاني من عقد استعمال شاليه بنظام المشاركة الزمنية المبرم بين احدى الشركات التي تمتلك قرية العلمين السياحية (طريق الأسكندرية- مطروح) واحد المنتفعين الذي جاء فيه (٢٨)/

باعت الشركة الطرف الأول (لكل الضمانات الفعلية والقانونية الى الطرف الثاني القابل لذلك حق الأنتفاع بنظام المشاركة بالوقت لمدة اسبوع (سبعة ايام) كل سنة ولمدة ٢٥ عاماً بالشاليه رقم (٢٩) خلال الفترة الأولى ولمدة أسبوع رقم (٢٨) طبقاً للأسم الهندسي والكشف المحدد لأسابيع الأستعمال والمرفقين مع هذا العقد واللذين يعتبران جزءاً لا يتجزأ منه - وذلك لأستعماله مصيفاً له ولعائلته بحد اقصى (٤) اربعة افراد ويدخل في ذلك حق استعمال الحدائق وحمامات السباحة والشاطئ الخاص بالمنتجع ، والأمر يتعلق في رأي البعض بنوع من الأيجار للسكنى كما اسلفنا مدفوع مقدماً ، ذلك ان العقد لا يضيفي صفة المالك على مشتري التايم شير بل هو مؤجر الوحدة السكنية ولفترة محدودة من السنة .

الصورة الثالثة / البعض يرى انه عقد ذو طبيعة خاصة لا هو ملكية شائعة ولا ايجار للوحدة السكنية ويستند الى (٢٩):

- ١- الطابع الموسمي / الذي يتصف به والذي يتنافى مع خصائص حق الملكية بأعتبره حق دائم . والعنصر الزمني الذي يغلب على العنصر المكاني (حيث لا توجد وحدة محددة للأنتفاع بها) .
- ٢- بيع حق الأنتفاع لا يتمشى مع فكرة الأيجار فالأول حق عيني والثاني حق شخصي .

المطلب الثاني: صور عقد المشاركة الزمنية

أولاً / نظام النقاط /

بدا نظام اقتسام الوقت على اساس شراء عدد من النقاط وليس الأسابيع ، وأول من قدمته الشركة السويسرية Hapimag في الستينات ووفقاً لهذا النظام فإن المشتري لا يملك وحدة الأقامة ملكية حقيقية ولكنه يتمتع فقط بحق الأنتفاع لوحدة ما لعدد من السنين مدفوعة مقدماً .

ويقوم النظام على اعطاء كل فندق عدد معين من النقاط تبعاً لمستوى الفندق ومميزاته ، ويقوم المشترون بشراء عدد معين من النقاط السنوية كلاً حسب امكاناته المادية ، فمثلاً اذا كان للمشتري (١٢) نقطة فإن هذا يعطيه الحق في قضاء اسبوع سنوياً في فندق (١٢) نقطة او اسبوعين في فندق (٦) نقاط او ثلاثة اسابيع في فندق (٤) نقاط وله ان يختار الفندق والمنطقة والتاريخ الذي يناسبه بشرط اعطاء المؤسسة الوقت الكافي لتدبير ذلك (٣٠) والنقاط هنا تعمل كعملة يمتلكها المشتري وقيمتها تحدد كيفية استخدامها اضافة الى هذه المميزات فإن النظام يتيح مرونة عالية في اختيار العطلات .

الا انه ورغم هذه المميزات فإن النظام لا يخلو من عيوب ومشاكل اهمها عدم القدرة على استخدام الوحدة وقتما يشاء العميل وهذا ما يسمى (بالوقت العائم) كما انه ليس هناك اي ضمان حيث يصعب التنبؤ بالأشغال وحجم الطلب مسبقاً ، هذا الى جانب ما يتطلبه هذا النظام من وقت وأستثمارات كبيرة و عمالة لتلبية الرغبات المختلفة للمشتريين . (٣١)

ثانياً: شراء الأسابيع /

بدأت فرنسا عام ١٩٦٧ في جبال الألب ثم الولايات المتحدة الأمريكية بعد ازمة البترول حيث نشأت فكرة توزيع تكاليف الوحدة الواحدة على اكثر من فرد على ان يستخدم كل منهم هذه الوحدة لزمناً معيناً من كل عام.

ثالثاً:- نظام التبادل /

ظهرت فكرة التبادل بين المنتجات كحل لمشكلة الأرتباط بمكان واحد سنوياً لقضاء الأجازة ، بحيث اصبح احد الدوافع للشراء بنظام اقتسام الوقت حيث صارت له ابعاد دولية بعد ان ظهرت شركات دولية متخصصة . ويتيح نظام التبادل للمشتري (السائح) او المستأجر ان يبادل المدة الزمنية التي له مع منتج اخر في وحدة سياحية في دولة اخرى، اذا كان المنتج الذي يشتري به منظماً لعضوية احدى شركات التبادل العالمية (٣٢) هذا وتتم عملية التبادل على مرحلتين /

١ - مرحلة ايداع الأسابيع المستغنى عنها من قبل مالكيها لدى الشركة .

٢ - مرحلة السحب من الأسابيع المودعة في الأماكن التي يرغب العضو في السفر اليه (٣٣) .

وقد ظهرت اول قرية سياحية يتم بيعها بنظام المشاركة بالوقت مع الأشتراك في عملية التبادل الدولي وهي قرية المرجان بفايد بمحافظة الأسماعيلية حيث قامت شركة أنار (N.R) بالتسويق لها وانظمت القرية لشركة تبادل عالمية وهي شركة R.C.I (٣٤)

اما النمط السائد في منتجعات المشاركة بالوقت فهي المنتجعات الشاطئية ومنتجعات البحيرات ، ولقد اضيفت اليها منتجعات التزلج على الجليد اما في الوقت الحاضر فقد اصبحت تضم أنواع عديدة منها / المنتجعات الشاطئية / المدن / الصحراوية / التزلج على الجليد والرحلات البحرية / الريفية / الجبلية . كما تظم العديد من الأنشطة مثل منتجعات الجولف / القوارب / الكرافانات / القمار / وبذلك يتضح ان التايم شير تتواجد في معظم المناطق وتعتمد على اغلب وسائل الجذب السياحية (٣٥) .

اما كيفية تقسيم المواسم السياحية فقد جرت عادة الشركات التي تقوم ببيع الوحدات طبقاً لنظام Time share الى تقسيمها الى (٣٦) :

١ - الموسم الاحمر / يكون المشتري الحق في الاستمتاع في اي وقت يشاء على مدار السنة .

٢ - الموسم الابيض / يتمتع فقط في الفترة الزمنية لهذا الموسم بالاضافة الى الموسم الازرق .

٣ - الموسم الازرق / يحق له الاستمتاع باجازته في الفترة الزمنية لهذا الموسم فقط .

المطلب الثالث: الإجراءات الحمائية لمشتري اقتسام الوقت :

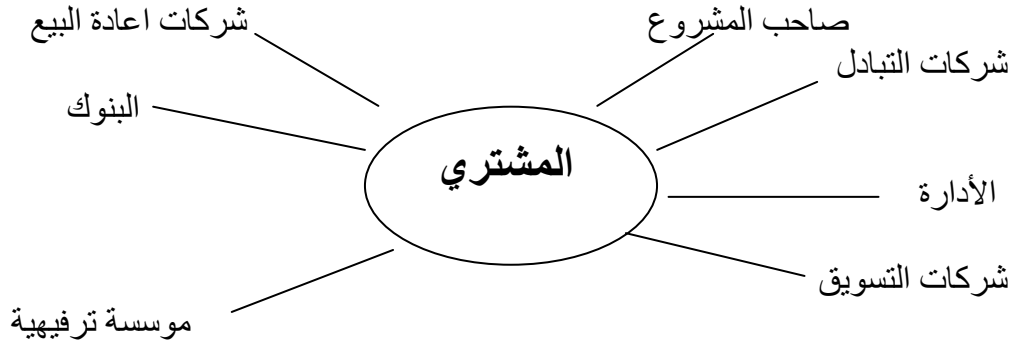
هي القواعد ذات التطبيق الضروري والتي تمثل القواعد الحمائية للطرف الضعيف في العلاقات القانونية واهمها/

- ١- يجب ان يطلع كل مشتري اي كل منتفع (مالك ملكية كاملة او حق انتفاع) على العقد قبل الشراء .
- ٢- يجب على صاحب المشروع اعطاء كل مشتري لائحة نظام اقتسام الوقت الموضوع من قبل الجهات المسؤولة (وزارة السياحة) لتبصيره بحقوقه والتزاماته ويجب ان تحتوي اللائحة على شرح واضح لمفهوم النظام وقواعد ومصاريف التبادل والصيانة حتى يتم الشراء بمعرفة النظام كاملاً .
- ٣- يتأكد المشتري في حالة الملكية التامة ويكون اتحاد الملاك ممثلاً حقيقياً للمشتريين ويكون له دور فعلي في الاشراف على الادارة الى جانب شركات الادارة المتخصصة التي تدير المنتج .
- ٤- يتأكد المشتري من وجود نظام لحماية الدفعات المقدمة او المدفوعات التي يقوم المشتري بسدادها في المشروعات الغير متكاملة والتي تحت الانشاء لحين الانتهاء من المشروع .
- ٥- يطلب المشتري ان يتضمن التأمين على المشروع ذكر ملاك الوحدات ايضاً حتى يعود عليهم في حالة حدوث مكروه للمشروع .
- ٦- يتأكد المشتري من سهولة تحويل الحقوق المدنية التي تترتب على نظام اقتسام الوقت للغير .
- ٧- يتأكد المشتري من ان هناك قواعد للأيجار والبيع لأسابيع اقتسام الوقت تخضع لرقابة الجهات الرسمية حتى لا يستغل المستثمر (صاحب المشروع) الملاك في حالة البيع او الأيجار(٣٧).

المبحث الثالث

الأطراف المشاركة في صناعة المشاركة بالوقت

والتزاماتهم



المطلب الاول /اطراف عقد المشاركة الزمنية/

النشاط السياحي كاي نشاط انساني له اشخاصه واطرافه التي تنهض به وفي عقد المشاركة الزمنية فان اطراف العقد الاساس وكما مبين في الشكل اعلاه هم المشتري ، وصاحب المشروع(المستثمر)، اضافة الى العديد من الاطراف المتشابهة التي تتعامل معا لخدمة هذه الصناعة ، كما سيتم توضيحها في هذا المطلب، مع الاشارة الى اهم الالتزامات التي تقع على عاتق كلا الطرفين وكالاتي/

١-المشتري(المستفيد)/

يمثل عقد المشاركة الزمنية بالنسبة للمشتري استثمار وشراء اجازة في المستقبل بسعر اليوم ، ويتمتع المشتري باستخدام وسائل اقامة على اعلى مستوى من الجودة كما انه يشترى الوقت الذي يحتاجه فقط لقضاء عطلته في وحدة معدة سابقا .

٢-المستثمر(صاحب المشروع)/

يعتبر عقد المشاركة الزمنية بالنسبة للمستثمر صاحب المشروع مصدر جديد للدخل حيث توفر له نقود سائلة تساهم في بناء المنتجات، الا ان المستثمر يقع على عاتقه اولا تمكين المشتري من الانتفاع بالوحدة السكنية خلال فترة زمنية محددة، الى العديد من الالتزامات التي سنشير اليها لاحقا .

المطلب الثاني : الأجهزة والادارات المساهمة في ادارة التايم شير

ويضم (التايم شير) العديد من الأطراف المتشابكة التي تتعامل معاً لخدمة هذه الصناعة اضافة الى شركات التأمين والبناء ومؤسسات الأغذية وغيرها وهي كالآتي/

(١) شركات التبادل :

تلعب شركات التبادل العالمية دوراً كبيراً في تحقيق مرونة لمنتج التايم شير اضافة لتمكين المشتري من تبادل الفترة التي اشتراها بفترة اخرى في منتج اخر ، حيث تساعد هذه الشركات على زيادة حجم حركة السياحة من خلال خدمة الملاك (المشترين) وتعريفهم بالشركة من خلال طباعة المجلات والنشرات ، وتطبيق نظام النقاط والقيام بتدريب شركات التسويق وغيرها من الأنجازات ، هذا وتعد RCI اكبر شركة تبادل في العالم تأسست ١٩٧٤ و II تأسست في ١٩٧٦ .
ويوضح الجدول انجازات شركات التبادل في العالم (٣٨)

II	RCI	
٢٠٠٠	٣٨٠٠	عدد المنتجات في العالم
١٠٠٠,٦٠٠	٣٠٠٠,٠٠٠	عدد الملاك (الأسر) في العالم
٧٥	٩١	عدد الدول الأعضاء بالشركة

(٢) دخول منظمي الرحلات الشاملة وشركات السياحة في الصناعة

دخلت شركات السياحة ذات الأسماء الكبيرة والامعة في الصناعة لبيع برامج سياحية لملاك المشاركة بالوقت (٣٩) فأشتمل دورها على توفير الرحلات المنظمة للملاك (المشترين) في المنتجات التي تتعاقد معها الشركة .

هذا الى جانب ذلك فإن هذه الشركات السياحية العملاقة تشارك في تملك وبيع وتسويق منتج التايم شير بالإضافة الى بيع خيارات لرحلات سياحية عديدة (٤٠)

(٣) شركات التسويق /

يمثل التسويق اكبر مشكلة تواجه نظام التايم شير منذ نشأته / وتعد مشاكله صورة متكررة في كافة الدول اتي طبقت النظام . وتعد أنشطة التسويق والبيع هي اكبر مصدر للصورة السلبية التي تحيط بمنتج التايم شير اضافة الى تكلفته العالمية التي قد تصل نسبتها الصناعية ٥٠ الى ٦٠ % من سعر الشراء .

هذا وأن التسويق في نظام اقتسام الوقت يتم من خلال مرحلتين/

١- احضار العملاء المحتملين لعروض البيع .

٢- عروض البيع وتتم عادة اما داخل المنتج او خارجه .

هذا وتستغرق عملية العرض ساعتين او اكثر حيث تشمل التحية والتبجيل وملئ الأستمارة ومقدم السفر وشرح عن التايم شير وزيارة المنتج في اغلب الأحوال والتعريف بأساليب الدفع ونظام التبادل مع عرض فيديو له وعرض السعر الذي سيتم الشراء به(٤١).

وعادة تستخدم اساليب الضغط والالاحاح من قبل شركات التسويق لاغراء العميل على الشراء حيث يتم اعطاءه معلومات غير صحيحة بقصد الحصول على العمولة تاركة المشكلة بعد ذلك لصاحب المشروع (اذا اراد العميل

(العدول عن الشراء) وهذا ما شاع الصورة السلبية والسيئة عن المنتج نظراً للممارسات الخاطئة لشركات التسويق (التي تمارس عادة من قبل عمالة غير مؤهلة ودراسة لأساليب العملية التسويقية وغير ملمة بكل ابعاد المنتج ، حتى ان البعض يطلق على هذه الشركات اصطلاح (الكابوي) (٤٢) لكونها تحصل على العمولة وتهرب تاركة ورائها مشاكل كثيرة) .

(٤) الإدارة :

احد الأجهزة والأدوات التي تشرف على صناعة Time share حيث تقوم الإدارة التي يعمل بها (٥) افراد) ضمن قرار رئيس السياحة المصري رقم ٩٦ لسنة ١٩٩٦ (٤٣) تقوم بتوثيق العقود (عقود المشترين) واداج المشروعات التي تعمل بالنظام في مصر بعد الحصول على التراخيص ، وتطلب الإدارة من المستثمر (صاحب المشروع) عادة قائمة من البيانات والمستندات تقدم للإدارة للتسجيل بوزارة السياحة حيث تعطي الإدارة صاحب المشروع الصلاحية للعمل بالنشاط بموافقة الوزارة حيث يكون للإدارة اشراف لحفظ كافة المعلومات والعقود المتعلقة بالنظام، هذا وتقوم بحل مشاكل العملاء رغم عدم توفر التشريعات الكافية لحماية المشترين ، اضافة الى الحضور والمتابعة لكافة اللقاءات وتعمل على تنفيذ القرار .

(٥) اعادة البيع :

لايتجاوز عدد شركات اعادة البيع (٥) شركات ، وهي تعمل من خلال اتاحة عضوية او اشتراك لملاك التايم شير لتوفير خدمة تأجير او بيع الأسابيع الخاصة بهم وتتراوح العضوية لهذه الشركات من ١٠٠ الى ٢٠٠ جنيه مصري اضافة للعمولة التي تحصل عليها عند البيع ، وقد يسترد الملاك جزء من ثمن العضوية في حالة عدم قدرة الشركة على ايجار الأسبوع الخاص به ، وقد دخلت الآن بعض شركات وتوكيلات السياحة في عملية ايجار بعض الأسابيع السياحية لبعض الملاك (٤٤)

(٦) معايير الجودة

الجودة هي اساس ضمان بيع المنتج واقبال العميل على شراءه ، وقد توافرت الجودة بدخول الأسماء الكبيرة من مؤسسات الضيافة والأقامة ومنظمي الرحلات الشاملة التي دخلت الصناعة ، كلها تقوم بوضع برامج لأخلاقيات المهنة بهدف حماية المنتج(٤٥).

هذا وتقوم شركات التبادل العالمية RCI ، II بوضع معايير لجودة العمليات وخدمة العملاء وتقييم اداء الخدمات (ولقد قامت RCI بتبني حق ابداء الرأي القانوني لمستشار المؤسسة قبل قبول صاحب المشروع كعضو بها) لضمان الحفاظ على مستوى عالي من الأعضاء والمنتجات وكذلك من خلال الزيارات التفقدية للتأكد من مستوى الخدمة وجودة المنتج .

(٧) تطبيقات تكنولوجيا المعلومات

تلعب التكنولوجيا دور هام وحيوي في الصناعة ، من حيث استخدام التطبيقات المختلفة للتكنولوجيا مثل نظم المعلومات الجغرافية في عرض البيانات وفي تسويق المنتج السياحي وتقويم الخدمة للعملاء لتحسين مستوى اداء الخدمة . ويلعب الأنترنت دوراً هاماً في نشر المعلومات لأكثر عدد من الجمهور ودعوة المشتري المتوقع للزيارة ، وأستخدام الوسائط المتعددة لجذب العميل والأعتماد على المواقع المتفاعلة لضمان تحقيق البيع

المطلب الثالث:التزامات اطراف عقد المشاركة الزمنية :

اولا:التزامات المنتفع بنظام اقتسام الوقت (المشتري):

١-لا يجوز للمنتفع ان يؤجر الوحدة من الباطن ا وان يتنازل عنها للغير دون اخطار كتابي للمستغل قبل حلول المدة المحددة بشهرين على الاقل.

- ٢- يتعهد المنتفع باستعمال العين في الغرض المتعاقد عليه، وان يستخدمها الاستخدام المعتاد والايعرضها للتلف وبعكسه فانه يلزم بسداد جميع المصاريف الازمة لاصلاح التلف، كما يتعهد المنتفع بالحرص على تحقيق الراحة لجيرانه والايسبب لهم أي ازعاج .
- ٣- يقوم المنتفع بسداد جميع الالتزامات المالية المستحقة عليه من مقابل الانتفاع مضافا اليها قيمة الصيانة الدورية خلال مدة استعماله السنوي.

ثانيا التزامات المستغل بنظام اقتسام الوقت (المستثمر):

- ١- يلتزم المستغل بتسليم الوحدة السكنية الى المنتفع في الموعد المحدد كاملة التاثير صالحة للانتفاع في الغرض المتفق عليه.
- ٢- يلتزم المستغل بتقديم الخدمات الفندقية الاساسية للمنتفعين بالوحدات طوال مدة اقامتهم، كما يلتزم بنظافة وصيانة الوحدات ومحتوياتها بما يجعلها جاهزة للاستخدام طبقا للمقاييس السياحية والفندقية.
- ٣- يجب ان تشمل الوحدات المخصصة للاستعمال بنظام اقتسام الوقت على كل مايلزم من مفروشات وتجهيزات لمعيشة المنتفع واسرته بحيث تكون الوحدات مطابقة للاشتراطات الهندسية.
- ٤- يلتزم المستغل باخطار وزارة السياحة عن التعاقدات التي تمت مع المنتفعين واثبات مضمونها وعليه اخطار الوزارة باية تعديلات تطرا على التعاقد المثبت لديها (٤٦).

المبحث الرابع

أهمية عقد المشاركة الزمنية

تمهيد/

يكتسب نظام اقتسام الوقت أهميته من المميزات التي يختص بها ، وهذه المميزات ساعدت على انتشاره في العديد من الدول ، حيث تتداخل عوامل عديدة اقتصادية واجتماعية وقانونية تعمل على ترسيخ النظام وتطوره .

فمن الناحية الاقتصادية :

ان عقد المشاركة الزمنية يحقق العديد من الفوائد على الصعيد الاستثماري وفي مجال خلق فرص العمل والتشغيل من خلال تنشيط التعمير والبناء ، او من خلال المهن السياحية والفندقية والادارية وكذلك حركة السياحة والطيران العارض (الشارتر) (٤٧)

ومن الناحية الاجتماعية:

فان عقد المشاركة الزمنية يساهم في تعمير وتجميل المدن والمنتجعات السياحية ويوفر دعاية مجانية للبلد من خلال شركات التبادل العالمية التي توزع صور على اعضائها عن البلد الذي يختاره ومميزاته والتسهيلات الممنوحة له، وهذا الازدهار يؤدي الى انتعاش المنطقة السياحية برمتها كالمطاعم والفنادق وهذا ما يؤدي الى تنمية وزيادة الدخل القومي وتنمية الصناعات التكميلية.

اما من الناحية القانونية/

فان عقد المشاركة الزمنية بما يتطلبه من مرونة قد خلق صورا جديدة لتنظيم الملكية السياحية كالانتفاع والايجار وملكية الشقق والطوابق وغيرها والتي استخدمت لتنظيم العقد من خلال الاعتراف للسائح بحق عيني على المجمع ككل ، ذلك ان المالك السائح يجد صعوبة في كثير من الاحيان لمعرفة الطبيعة القانونية لحقه وما يترتب عليه من اثار قانونية تتمثل بممارسة حقوق السائح واداء ما عليه من التزامات.

وابرز دليل على مزايا النظام يستشف من العائد الاقتصادي الذي يغله النظام في ميزان المدفوعات للدول التي تاخذ بهذا النظام حيث توجد مشروعات المشاركة بالوقت في ١١٥ دولة لملاك يقيمون في ٩٠ دولة تحتل الولايات المتحدة المرتبة الاولى للصناعة حيث يوجد فيها ١,٦٧٠ منتجع تمثل نسبة ٣٢% من المنتجعات بالعالم

، وتمثل أوروبا وأمريكا نسبة ٦٠% من عدد منتجات العالم وتقدم إسبانيا وجزر الكناري عدد (٥٠٠) منتج وهي بذلك تمثل رائدة الدول الأوروبية من حيث عدد المنتجات ، بينما تمثل أمريكا الآتينية نسبة ١٦% تتقدمها المكسيك أما قارة آسيا فتمثل نسبة ١٤% تنصدرها اليابان مع ازدياد نمو منتجات في الهند، تايلاند ، بينما قارة أفريقيا تمثل نسبة ٦% فقط ، والكاربيبي ٥% والباسفيك ٣% من عدد المنتجات العالمية .
وقد اجريت عدة دراسات بينت حجم الصناعة وعائدها الأقتصادي العالمي اتضحت انها حققت الأرقام التالية(٤٨) /

٢,٢٥ بليون دولار انفاق سنوي لمشتري التايم شير .
٤,٥٠ بليون دولار مبيعات في المنتجات المدارة بالنظام .
٩٠٠ مليون دولار انفاق على السفر .
٧,٥٠٠ وظيفة في التسويق والمبيعات تخدم صناعة التايم شير .
٢٢,٥٠٠ وظائف دائمة داخل منتجات التايم شير .
٣٣,٠٠٠ وظائف دائمة في المناطق المحيطة بمنتجات التايم شير .
واكدت الدراسة ان الصناعة حققت ٧ بليون دولار دخل، وولدت ٢٨ مليون زائر في العالم .
وبالنسبة للشرق الأوسط نجد تطور ونمو الصناعة بصورة مستمرة خاصة في بعض الدول كمصر حيث وصل عدد المنتجات من ١٩٩٠-١٩٩٢ الى الضعف وفي عام ٢٠٠٠ الى عشرة اضعاف ١٩٩٠
اما بالنسبة لعدد الملاك فقد ازداد حوالي ٨٨ ضعف عن عام ١٩٩٠ وزادت الوحدات زيادة كبيرة من ٣٦٠ الى ٨٢٥٨ الى حوالي ٢٣ ضعف .

هذا وتعد منطقة البحر الأحمر ، سيناء من اكثر المناطق التي يتواجد فيها نظام التايم شير في مصر وتمثل مدينة الغردقة الأولى من حيث عدد المشروعات (٢٥) ، يتبعها شرم الشيخ (٢٠) مشروع اما عن مستوى الخدمة فهو من ثلاثة الى خمس نجوم ، وعن الأسعار تتراوح بين ١٤٠٠٠ جنيه الى ١٩٠٠٠ جنيه .
اما بخصوص الأسعار في المنطقة لعام ٢٠٠٤ يتضح ان الأسعار يصل معدلها في مصر وسوريا الى ٥٠٠٠٠ دولار للأسبوع، و ١٨٥٠٠ دولار في لبنان ، و ١٢٠٠٠ دولار الإمارات .
اما المشروعات تحت الأنشاء في الإمارات مثلاً تصل ٢٠,٠٠٠ الف دولار .
هذا ويوجد في المنطقة اسواق واعددة للتايم شير مثل السعودية واليمن والأردن والكويت ، وكذلك حققت مبيعات سنوية بما يوازي ٤٣٨ مليون دولار كما ان الأستثمار في المنطقة يصل ٢,١ بليون دولار .
اما بالنسبة للعرض فتحتل مصر المرتبة الأولى تليها البحرين ، السعودية ، عمان ، الأردن ، لبنان ، سوريا .
هذا وتعد المنطقة سوق واعد مفتوح ، حتى ان البعض من الفقه يرى ان مستقبل هذه الصناعة يمكن ان يكون مشرقاً لو ان الدولة تدخلت لأحكام السيطرة على هذه الصناعة الوليدة ولحماية المالكين بنظام المشاركة الزمنية بأصدار التشريعات المناسبة ووضع الضوابط اللازمة .(٤٩)

المطلب الاول/مزايا نظام اقتسام الوقت /Time share

يكتسب نظام اقتسام الوقت اهميته من المميزات التي يختص بها ، وهذه المميزات يتصل بعضها بفكرة اقتسام الوقت كأسلوب من اساليب التنمية السياحية والبعض الآخر مميزات تختص بالمنتفع (المستفيد) من النظام وهي :

اولاً: المزايا التي تختص بالنظام /

- ١- يتيح نظام اقتسام الوقت استغلال الوحدات السياحية (المنتجع او الشاليه) على مدار العام مما يؤدي الى اطالة الموسم السياحي وتحقيق نسب اشغال عالية ، وكذلك يعمل على تخفيف حدة التكدس الذي ينجم عن (موسمية السياحة) والتي يؤثر سلباً على البيئة وتعد من العناصر الضاغطة على البنية التحتية للبلاد حيث تزايد اعداد السائحين في فترات معينة من السنة بدرجة تفوق الطاقة الأستيعابية للمنطقة (٥٠).
- ٢- يؤدي النظام الى زيادة عدد السائحين من الخارج عن طريق تبادل الأجازات وزيادة حجم التبادل الداخلي

- ٣- يحقق فائدة مزدوجة بتوزيع تكاليف الأتشاء والصيانة والتأثيث على أكثر من منتفع واحد وذلك بتخفيض التكلفة على الفرد وأستخدام الشقة او الشاليه لعدد اكبر من المنتفعين .
- ٤- يتيح النظام فرصة اكبر لتملك الأجانب وخاصة العرب وهذا ماينشط الحركة السياحية .
- ٥- يعمل على زيادة فرص الأستثمار الوطني والأجنبي وخلق فرص عمل جديدة خاصة وان من اهم اهداف خطة التنمية السياحية تشجيع انشاء المدن والمنتجعات السياحية واتاحة الفرص للمستثمر في استثمار امواله في الأماكن التي يراها مناسبة مما ينمي الأقتصاد الوطني برتمه بأعتبره مصدراً من مصادر الدخل .
- ٦- يساعد على معالجة التكدس المكاني عن طريق ربط المنتفع بالعديد من المشروعات في المناطق المختلفة.
- ٧- يعمل على خلق نوعية جديدة من السائحين ومستوى جيد من الأنفاق السياحي .
- ٨- توفير العمل للقطاعات المختلفة مثل شركات التسويق والشركات السياحية والفندقية وزيادة اعمال البناء والأستثمار العقاري بأنشاء المجمعات السكنية (٥٢).
- ٩- يوفر دعاية مجانية للبلد من خلال قيام شركات التبادل بتوزيع دليل للبلد على كل عضو من اعضائها مما يعتبر دعاية مجانية له .

ثانياً: المزايا التي تعود على مشتري التايم شير (المنتفع)

- ١- توفير الاعباء المالية/ حيث ان عقد المشاركة الزمنية هو استثمار في اجازة مستقبلية او شراء اجازة في المستقبل بسعر اليوم ، حيث بمقتضى النظام للشخص ان يقضي اجازته كل عام في وحدة سكنه مقابل مبلغ يدفعه مرة واحدة عند التعاقد وبالسعر السائد في ذلك الوقت وهذا وقايه من التضخم في اسعار قضاء العطلات بالنسبة للشقق والفنادق ، وهذا ما يوفر للمنتفع الاعباء المالية كان سيدفعها للاقامة في الشقق او الفنادق حيث ان كل ما يتكبده من مصاريف تتعلق فقط بالمصروفات الشخصية والطعام لا غير (٥٣).
- ٢- توفير الخدمات/يتمتع المشتري بأستخدامه وسائل اقامة على أعلى مستوى من الجودة تتوافر فيها وسائل الراحة .
- ٣- توفير الخصوصية / حيث للمنتفع السائح ان يتمتع بكافة مزايا المالك فهو مسكنه الذي له ان ينتفع به انتفاعاً كلياً ، يخرج ويعود اليه في اي وقت يشاء وله الرجوع اليه كل سنة لقضاء عطلته في وحدة معدة ومجهزة له تتم صيانتها وتجديدها في منطقة جذب سياحية متميزة .
- ٤- المرونة والتنوع في قضاء العطلة / حيث يمكن تقسيم الأسبوع والحصول على اجازتين في الأسبوع مع امكانية تبادل الفترة التي يمتلكها في منتجع آخر في نفس البلد او في بلد اخر لقاء مبلغ محدد .
- ٥- يستطيع السائح ان يؤجر لحسابه (تأجير مؤقت) ويتمتع بأيراد معقول فيما لو لم يستخدم العين التي استأجر المطلب الثاني : العيوب التي تواجه نظام التايم شير /

اولاً : العيوب التي تواجه المستثمر (صاحب المشروع)

- رغم المميزات التي تم ذكرها مسبقاً ، الا ان هذا لايعني ان الملكية السياحية خالية من العيوب والنواقص ، فكم من سائح غرر به لعدم فهمه لهذا النوع من الملكية او لسوء حظه ، الذي جره الى التعامل مع محترفي النصب والاحتيال (٥٤) او العيوب التي تشوب النظام من النواحي الاقتصادية والأجتماعية والقانونية .
- فشله في تسويق مايبنيه من المنتجعات والوحدات السياحية يفتح الباب لكل انواع المشاكل المالية والأدارية ، الى جانب ارتفاع اسعار بعضها نتيجة المبالغة في نوعية البناء حيث الفخامة ، ناهيك عن التكلفة المرتفعة لأدارة وصيانة بعض المجمعات في بعض الدول (بريطانيا) مما يزيد من الأعباء المالية على عاتق المستثمرين والسائحين معاً .

ثانياً : العيوب التي تواجه مالك التايم شير (السائح)

البعوض يسميه (مستنقع الاستثمار) (٥٥) حيث تتعرض الشركات لخسارة بسبب فشلها في التسويق وهذا ما يتسبب في مشاكل مالية واجتماعية واقتصادية عديدة منها /
الناحية الاقتصادية /

- ١- الإدارة السيئة وعدم تمكن المستثمر من تسويق جميع الوحدات او اكثرها يؤدي الى تحمل عدد قليل من الملاك اعباء ونفقات الصيانة مما يعني اهدار ميزة تقاسم النفقات على اكبر عدد من الملاك .
 - ٢- تدهور وتلف محتويات الشقة من اثاث وغيره بسبب استخدامها من قبل الملاك المختلفين على التوالي ، وهذا ما يضطر الى صرف مبالغ اكبر للحفاظ على مستوى الوحدات والمجمع .
 - ٣- الصعوبات الناجمة عن تغير اسعار صرف العملات وارتفاع تكاليف المعيشة (السائح الذي يمتلك في بلد اجنبي مجبر على تغيير العملة لدفع تكاليف الصيانة) خاصة في حال ارتفاع عملة بلد السياحة فإن السائح يتحمل تكاليف الزيادة دون ان يكون له خيار كبير في تغيير بلد السفر فهو يملك وحدة سياحية في بلد محدد ولا يحق له ان يستعملها الا في تاريخ محدد مالم يتم التبادل .
- اما من الناحية الاجتماعية تتمثل في /

- ١- عدم رغبة الكثيرين في ان يشاركهم غيرهم بملكية ذات الشقة او ذات المنزل بكل ما يتبع ذلك من استخدام التجهيزات ، ولو كانت المشاركة تتم على فترات زمنية مختلفة (٥٦).
- ٢- تغير مواعيد العطلات والاجازات بسبب ارباك في مواعيد استعمال الوحدة السياحية .
- ٣- عدم رغبة السائح في تغير المكان او الموعد المحدد لقضاء عطلته مما يجعله يخضع لعقوبات مالية خاصة ان العرض يفوق الطلب على المنتجات مما يسبب صعوبة في البيع .
- ٤- بسبب الطلاق او الشخوخة او الوفاة قد تتوقف رغبة السائح (المالك) في الاستمرار بالانتفاع بالوحدة السياحية .

اما الصعوبات القانونية /

تتمثل في الصعوبة التي تواجه السائح فيما يتعلق بالطبيعة القانونية للعقد وما يترتب عليه من اثار قانونية تتعلق بممارسة حقوقه واداء ما عليه من واجبات ، اضافة الى تعدد الأنظمة والصيغ المطبقة في الدول المختلفة ، وافتقار الدول الأخرى الى تشريع ينظم هذا العقد (٥٧)

المطلب الثالث: انواع المشاكل والعقبات التي تواجه مستقبل صناعة Time share

رغم كون فكرة اقتسام الوقت فكرة جذابة ومفيدة غير ان هذا لا يمنع من وجود بعض المشاكل والعقبات تجاهها ، يمكن ان تؤدي الى احجام الناس عن الشراء وفقاً لهذا النظام .
هذا وتعتبر الصورة السيئة عن الصناعة من اكبر المشاكل والمخاطر التي تواجه لصناعة ، الى جانب العديد من المشاكل التي يعاني منها المستثمر (صاحب المشروع) ، ومنها مشاكل اقتصادية ومشاكل تنتج من عدم وعي المشترين بالمنتج واخرى خاصة بالمشاكل التي ترحلها لها شركات التسويق التي تسوق المنتج ، اضافة الى مشاكل سلوك الملاك انفسهم هذا من جانب ، ومن جانب اخر فإن مشتري التايم شير يتعرضون لضغوط ومضايقات للشراء ومبالغة شديدة في عرض المنتج من قبل شركات التسويق (٥٨)
هذا ويمكن حصر اهم المشاكل والعقبات التي تواجه الصناعة بالآتي /

(أ) المشاكل التي تتعلق بفكرة اقتسام الوقت /

- ١- يفضل معظم الناس قضاء اجازتهم عن طريق الرحلات المنظمة او الشاملة .
- ٢- يفضل معظم الناس قضاء اجازتهم في حينها ، وبعكس الحال في نظام التايم شير حيث يكون المشتري مقيد بوقت معين لقضاء اجازته وفي حالة رغبته في تغيير هذا الوقت فإنه يتحمل مصاريف اضافية مقابل ذلك .
- ٣- يفضل معظم الناس التملك بأسلوب اخر عن فكرة مشاركة الآخرين .
- ٤- حداثة مفهوم اقتسام الوقت تجعله نظام جديد وغير واضح والفكرة غير مألوفة للناس .

٥- سلبية المعلومات عن النظام هي التي تصل الى الناس عن طريق السمع او القراءة و اشاعة صورة سلبية وسيئة عن المنتج نظراً للممارسات الخاطئة لشركات التسويق .

٦- عدم معرفة الناس بنظام التايم شير على نطاق واسع ويرجع ذلك الى حداثة الفكرة وعدم انتشارها الكافي مايتسبب في عدم ادراك المشتري وفهمه لجوانب المنتج من خلال الأطلاع على النشرات والمجلات والمستندات التي تعطي له كمشتري للتعرف على المنتج بكافة جوانبه وعلى نظام التبادل .

(ب) مشاكل التصميم والأنشاء /

في مصاريف الصيانة والتجديدات بالمنشأة نتيجة لأرتفاع الأسعار الكبير في المناطق الصالحة كمنتجات ادى الى تعسر بعض الملاك عن دفع بقية الأقساط ومصاريف الصيانة (٥٩)

(ج) التمويل بالنسبة للمستثمر /

تتمثل في وجود بعض الصعوبات في الحصول على مصادر التمويل للمشروعات نظراً لحداثة الفكرة / وتعسر بعض المشتريين (الملاك) عن دفع بقية الأقساط ثمن المنتج .

اما مشاكل التمويل بالنسبة للمشتري فالشراء بنظام اقتسام الوقت ليس استثماراً عقارياً لكنه وقاية للملاك من التضخم في الأسعار ، عليه فالمشتري يشتري خدمات وتسهيلات اكبر من الربح .

(د) مشاكل الصيانة /

الصيانة تتمثل في الاحتفاظ بامستوى اللأئق للمنتج وهذا شرط لازم لأستمرارية انتفاع الملاك بالوحدة السكنية وفقاً لنظام التايم شير .

(هـ) مشاكل الضرائب /

تراكم الضرائب لعدة سنوات قد يؤدي الى مشكلة كبيرة للمشتريين خاصة بعد اتمام البيع حيث يكون المشتريين امام مصلحة الضرائب مباشرة .

(و) صعوبة اعادة البيع /

تعتبر المشكلة كبيرة لعدم وجود مشتري تتلائم ظروفه مع نفس الفترة المعروضة للبيع . اضافة الى تفضيل المشتري الجديد التعامل مع الشركات المالكة للحصول على التسهيلات ، الى جانب وجود عدد كبير من المشروعات تحت الانشاء يقلل فرص اعادة البيع (٦٠)

(ز) صعوبة التبادل /

العميل (المشتري) يكون له الحق في استخدام الوحدة السكنية في فترة محددة من السنة الا ان هذا الحق يسقط اذا قام العميل بعملية تبادل لهذه الفترة .

(ح) اساءة المعاملة والتفرقة من قبل (صاحب المشروع) بين النزيل الخارجي ومالك التايم شير حيث انه يعتبره عبء على القرية او ضيف ثقيل بدلا في اعتباره شريك في المنتج .

(ط) سلوك المشتري (المالك) غير الملائم والذي يؤدي الى اساءة استخدام الوحدة وعدم الألتزام بقواعد ونظام الإدارة في المنتج .

(ي) مشاكل التسويق /

ان سوء استخدام اساليب البيع يعطي انطباعاً سيئاً عن نظام التايم شير مما يعوق تقدمه اضافة الى ارتفاع تكاليف التسويق وضعف الأساليب التسويقية وعدم الأبتكار في طرق التسويق بسبب اختيار العمالة غير المؤهلة او الدارسة لأساليب العملية التسويقية وغير ملمة بكل ابعاد المنتج والسوق مما يتسبب في اشاعة الصورة السلبية عن المنتج (٦١)

(ك) عدم توافر تشريع خاص بالتايم شير في اغلب الدول بحيث يتضمن قواعد نظامية تكفل تحقيق الحماية للمنتفع من النظام بحيث يضمن عدم وجود حالات الغش خاصةً وانه الطرف الأضعف في العقد (٦٢)

الخاتمة :-

تبين من البحث ان السياحة وفقاً لنظام الملكية السياحية او نظام اقتسام الوقت (بالنسبة لمشتري الحصص الزمنية او مشتري حق الانتفاع بها) يمكن ان تستقطب اعداداً متزايدة من السائحين بأسعار اقل من الأسعار السائدة الآن في صناعة السياحة والتي تعتمد اساساً على اماكن الأقامة التقليدية وهي الفنادق التي يرتفع سعر تكلفتها يوماً بعد يوم وتزيد مصاريف تشغيلها بزيادة الأجور واسعار المواد الأولية وغير ذلك .

هذا وان السياحة وفقاً لنظام اقتسام الوقت تعني نوعية جديدة من السائح ومستوى جيد من الأنفاق السياحي الذي يساعد على ملئ الفراغات الموجودة بالمشروعات والترفيهية الجديدة وبالتالي رفع نسبة اشغالها وتنشيط الدورة الاقتصادية بصورة فعالة .

وأن من اهم الدوافع للشراء وفقاً لنظام اقتسام الوقت هو فكرة توفير تكاليف قضاء الأجازة سنوياً وكذلك وجود فرصة لتبادل الأجازات وفي العراق ، فأن ظهور هذه الصناعة وتطبيقها داخل البلاد ، يبدو امراً صعب التصور ، الا ان الفكرة تعد مفيدة خاصة اذا تم استثمارها بصورة صحيحة في داخل البلد الواحد فيجيء مثلاً ابن الجنوب ليقضي اجازته في الشمال وبالعكس اضافة الى تطبيق الفكرة على الصعيد الخارجي مستفيداً من كون البلد موقع سياحي وديني مميز وبناءاً على اعلاه ، سنشير الى اهم الأمور التي يجب مراعاتها من قبل مشتري التايم شير عند الأقبال على هذا النوع من الملكيات السياحية كي لا يكون فريسة لأغراءات خداعة اثناء سفره واقامته في البلاد السياحية التي يفضلها .

١- التدقيق في الطبيعة القانونية من خلال الصيغة المعروضة على المنتفع (السائح) .

٢- المطالبة بتحديد كل النفقات والتبعات المرتبطة بهذه الملكية بل وتقدير مستقبلي لها على المدى القريب .

٣- زيارة المنطقة او المنتجع والتأكد من مواصفات المبنى ومن نوعية الحياة في المنتجع ومدى ملائمة هذه الحياة ومواعيد امكانية الانتفاع بالوحدة السكنية ومدى ملائمتها للضروف العائلية مع اختيار المنتجعات التي يسهل بيع الوحدات فيها والأستفادة من نظام التبادل اضافة الى كل الأحتياطات التي تسهل على السائح المالك التصرف في الوحدة في حالة عدم الرغبة في الأنتفاع بها .
وتعد العناصر الآتية هي اهم العناصر لحماية العميل في اي تشريع يوضع للمشاركة بالوقت في العالم وهذه العناصر هي /

١- اتباع طرق واقية وواضحة لكتابة العقد وتوثيقه .

٢- اعطاء فترة سماح لمشتري التايم شير للتراجع عن الشراء .

٣- اتباع وسيلة لحماية المقدم المدفوع من ثمن التايم شير في فترة السماح .

٤- اتباع وسيلة ضمان لأستخدام الوحدة واشغالها اضافة الى التشريعات والقوانين التي تنظم الصناعة واللوائح التي تنظم اخلاقيات المهنة .

٥- يجب ان يتناول التنظيم القانوني العلاقات الناشئة عن النظام والعلاقة بين المنتفع والمنتجع السياحي او الشركات القائمة على التسويق .

٦- ضرورة ان يتضمن التنظيم الى قواعد لحماية المنتفع بالوحدة تفادياً للغش .

الهوامش :

- ١- انظر د. عبد الكريم سلامة ، عقد المشاركة الزمنية او اقتسام الوقت في القانون الدولي الخاص ، ط١ ، دار النهضة العربية / القاهرة / ٢٠٠٠ ، ص٤٠
- ٢- انظر د. وصال ابو علم ، دراسة لصناعة المشاركة بالوقت في مصر ، المؤتمر العلمي السنوي الرابع لجامعة حلوان ، الجوانب التشريعية والاقتصادية للسياحة في مصر والعالم العربي ، مطبعة الأسراء ، القاهرة ، ٢٠٠٥ ، ص١٢٩ ، سيتم توضيحه لاحقاً .
- ٣- انظر د. وصال ابو علم ، مرجع سابق ذكره ، ص١٣٢ ، وكذلك مجلة الحقوق ، الكويت ، السنة العشرون العدد الثاني ، ١٩٩٦ ، ص٩٠
- ٤- نذكر بعض المؤسسات القائمة على صناعة اقتسام الوقت : المؤسسة الأمريكية لتنمية المنتجات والمساكن
American Resort and Residential Development
Ragatz Associates وكذلك اتحاد راجاتز
- ٥- انظر د. وصال ، مرجع سابق ذكره ، ص١٣٣
- ٦- انظر د. وصال ابو علم ، مرجع سابق ذكره ، ص١٤٥ ، وكذلك الموقع
www.aleqt. Com/2007 /N/3/artcle- 9586.hti
- ٧- انظر الموقع www.moheet.com/show-News.espt?Nid=13088p9=19
- ٨- انظر د. احمد سلامة /مرجع سابق ذكره /ص١٤٥ / حيث يفسر احجام العديد من الناس عن الأقبال على نظام التايم شير وتفضيلهم قضاء اجازتهم حسب المعتاد لديهم وذلك بأيجار شقة لتغطية الأجازة حسب الأسعار العالمية .
- ٩- انظر د. نريمان عبد القادر ، التشريعات الفندقية والسياحية (الشركات السياحية ، التنظيم القانوني للأرشاد السياحي . نظام اقتسام الوقت في مصر) القاهرة /١٩٩٨ / ص٢٣٥ ، وكذلك د. احمد سلامة ، مرجع سابق ذكره ، ص١٤٨
- ١٠- انظر د. نريمان عبد القادر ، مرجع سابق ذكره ، ص٢٣٧
- ١١- انظر الموقع Alaswaq.Net/ save / اول تشريع يتعلق بعقد المشاركة الزمنية في دبي صدر عام ١٩٩٨ .
- ١٢- انظر د. وصال ابو علم / مرجع سابق ذكره ، ص١٣٥
- ١٣- عقد مركب او مزيج من العقود فهو ايجار فيما يتعلق بالأقامة وبيع بالنسبة للمأكولات والمشروبات ، وعقد وديعة فيما يخص متعلقات العمل وأخيراً عقد مقاوله لسائر الخدمات الفندقية ، بهذا الصدد انظر مجلة المحامي / الكويت / السنة الثالثة والعشرون / ١٩٩٩ / ص٨٧ .
- ١٤- يوجد الآن بعض التشريعات الخاصة بصناعة المشاركة بالوقت في معظم دول العالم ومن هذه التشريعات التي طبقتها بعض الدول ما يأتي /١٩٩٣ في المكسيك ، ١٩٩٦ في مصر وفينزويلا ، ١٩٩٧ في البرازيل وكولومبيا والمانيا ، هولندا ، السويد ، المملكة المتحدة .
- ١٥- انظر د. سمير كامل ، النظام القانوني لحق المستفيد من المشاركة بالوقت ، دار النهضة العربية / ١٩٩١ ، ص٥ .
- ١٦- انظر د. احمد سلامة / مرجع سابق ذكره ، ص١٤٣ .
- ١٧- انظر د. نريمان ، مرجع سابق ذكره ، ص١٣٧ .
- ١٨- انظر د. وصال ابو علم ، مرجع سابق ذكره / ص١٣١ .

- ١٩- انظر د. نريمان ، مرجع سابق ذكره / ص ٢٥٢ / وكذلك د. محمد عرفة التنظيم القانوني لنظام التايم شير على الموقع الإلكتروني [Http//www.Moheet.com . show – News. Espt? Nid= 1308808](http://www.Moheet.com . show – News. Espt? Nid= 1308808)
- ٢٠- انظر د. احمد عبد الكريم سلامة / مرجع سابق ذكره / ص ١٤٣
- ٢١- انظر د. احمد عبد الكريم سلامة / مرجع سابق ذكره / ص ١٤٠
- ٢٢- انظر د. احمد عبد الكريم سلامة / مرجع سابق ذكره / ص ١٤٨ / كذلك د. نريمان عبد القادر / مرجع سابق ذكره / ص ٢٣٨ .
- ٢٣- انظر د. نريمان عبد القادر / مرجع سابق ذكره / ص ٢٤٠ / كذلك نص المادة ١٠٧٨ / ف/٢/ من القانون المدني العراقي رقم ٤٠ لسنة ١٩٥١ والتي تنص على المهاية الزمنية فيما (يتفق الشركاء على ان يتناوبوا الأنتفاع بالشيء الشائع كل منهم لمدة تتناسب مع مقدار حصته) .
- ٢٤- انظر بهذا الصدد د. محمد طه البشير / و د. غني حسون طه / الحقوق العينية والحقوق العينية الأصلية – الحقوق العينية التبعية) / مطبعة وزارة التعليم العالي والبحث العلمي ج ١ / بغداد ١٩٨٢ / ص ١٠٤
- ٢٥- انظر د. محمد طه البشير / د. غني حسون طه / مرجع سابق ذكره / ص ١٠٣-١٠٥
- ٢٦- انظر بهذا الصدد د. نريمان عبد القادر / مرجع سابق ذكره / ص ٢٤٤ / وكذلك د. احمد عبد الكريم سلامة / مرجع سابق ذكره / ص ١٥١ / وايضاً بنفس الصدد راجع رأي وزير السياحة المصري في القرار رقم ٩٦ لسنة ١٩٩٦ .
- ٢٧- انظر د. احمد عبد الكريم سلامة / مرجع سابق ذكره / ص ١٤٠ .
- ٢٨- انظر الموقع <http://www/moheet.com/show>
- ٢٩- انظر د. احمد عبد الكريم سلامة / مرجع سابق ذكره / ص ١٥٢ .
- ٣٠- انظر د. نريمان عبد القادر / مرجع سابق ذكره / ص ٢٣١ .
- ٣١- انظر الموقع www.badiyah-com/page-859.html
- مقال د. عبد الفتاح ادريس بعنوان عقود التايم شير (صور واحكام)
- ٣٢- انظر د. وصال ابو علم / مرجع سابق ذكره / ص ١٥٥ / على سبيل المثال شركة RCI تأسست ١٩٧٤ وشركة I. I تأسست في ١٩٧٦ و NR اي المؤسسة الأمريكية لتنمية المنتجات والمساكن .
- ٣٣- انظر د. نريمان / مرجع سابق ذكره / ص ٢٣٤ / حيث يتحكم في عملية التبادل (الموسم السنوي حجم الوحدة ، اولوية الحجز والأيداع ، تبادل مستوى موازي للمستوى الحالي / الطلب على المنتج كما يلتزم العضو برسوم العضوية ورسوم التبادل) .
- ٣٤- انظر د. احمد عبد الكريم سلامة / مرجع سابق ذكره / ص ١٥٥ / شركة RCI تعد اقدم واكبر شركة تبادل اجازات في العالم تأسست ١٩٧٤ .
- ٣٥- انظر د. وصال ابو علم / مرجع سابق ذكره / ص ١٣٨ .
- ٣٦- انظر د. نريمان / مرجع سابق ذكره / ص ٢٤٩ / حيث يتم تحديد المواسم السياحية المختلفة بناء على دراسة علمية لكل مدينة وكل دولة مع الأخذ بالأعتبار درجات الحرارة والرطوبة ومواسم تدفق السياحة اليها .
- ٣٧- انظر د. نريمان عبد القادر / مرجع سابق ذكره / ص ٢٦١ .
- ٣٨- راجع الموقع الإلكتروني www.moheet.com/sham-News as ptovid=130880-pg19
- ٣٩- حيث دخلت شركة (IUI) في النشاط بمنتج في جزر الكناري مع شركة كارلسون / كذلك شركة توماس كوك اتفقت مع افضل منتجات التايم شير للتسوق لها ومنها ديزني وماريوت (/ نقلاً عن د. وصال ابو علم / مرجع سابق ذكره / ص ١٣٩ .
- ٤٠- انظر د. وصال ابو علم / مرجع سابق ذكره / ص ١٤١ .

٤١- انظر بهذا الصدد مجلة المحامي / الكويت / السنة الثالثة والعشرون / ١٩٩٩ / بحث بعنوان (الفندقية ومسؤوليته المدنية في مواجهة السائح او العميل / دراسة مقارنة في عقد الأقامة (النزول) في الفندق / ص ٨٧ .
٤٢- انظر مقال الصحيفة الرياض السعودية على الموقع الإلكتروني Alaswaq.Net/ save
المقال جاء بعنوان (آخر نصبة لعصابات التصييف) / تحدث المقال عن السائح السعودي الذي تعرض لعملية احتيال من قبل احد مكاتب التسويق لنظام التايم شير .

٤٣- انظر د. وصال ابو علم / مرجع سابق ذكره / ص ١٥٨ .
٤٤- انظر د. وصال ابو علم / مرجع سابق ذكره / ص ١٤٩ / كذلك اطروحة الباحث زيد عبد العزيز الشجيري بعنوان (صور عقد المشاركة في الوقت / بيع حصة مشاعة غير محددة الزمان والمكان) على الموقع الإلكتروني

Http.travel.Maktoob.com/Vb/travel/37911-21

٤٥- انظر د. وصال ابو علم / مرجع سابق ذكره ص. ١٥١
٤٦- انظر د. ناريمان عبد القادر / مرجع سابق ذكره / ص. ٢٣٤
٤٧- انظر د. وصال ابو علم / مرجع سابق ذكره / ص ١٤٣ ، حيث ظهرت فكرت الطيران العارض في الستينات حيث تقوم شركات طيران غير منتظمة بعضها تابع لمنظمي الرحلات او شركات طيران مستقلة بتنظيم رحلات مخفضة لمجموعات من السائحين ضمن رحلات شاملة او في مواسم معينة على اساس تقديم سعر ارخص بشرط تحقيق حمولة عالية للطائرة، هذا وليس للطيران العارض جداول تشغيل منظمة ثابتة وكذلك فانه لايسمح للنقل ببيع تذاكر للافراد مباشرة ولكن يجب ان يتم ذلك من خلال الوكلاء السياحيين، هذا ويواجه الطيران المنظم منافسة كبيرة من شركات الطيران العارض علما ان الدولة تضع قواعد تتعلق بالطيران العارض.
٤٨- انظر بهذا العدد د. وصال ابو علم / مرجع سابق ذكره ، ص ١٣٤ حيث ان معظم المشروعات في الشرق الأوسط تعتمد على المنتجات ذات الاستخدام المشترك (اي ان المنتج يضم جزء لملاك التايم شير وجزء آخر للسائحين وبهذا العدد انظر كذلك د. ناريمان ، مرجع سابق ذكره / ص ٢٤٣ .

www.Alaswaq.Net/save.

٤٩- انظر د. وصال ابو علم / مرجع سابق ذكره / ص ١٤٣ / وكذلك د. اشرف جابر سيد ، عقد السياحة (دراسة مقارنة في القانونين المصري والفرنسي / دار النهضة العربية / ٢٠٠١ / ص ٥ .
٥٠- انظر د. ناريمان عبد القادر ، مرجع سابق ذكره / ص ٢٥١ ، وهناك على سبيل المثال في العراق مواسم دينية محددة في السنة يجب العمل على اطالة الموسم الديني لكي يمتد لطول السنة للتخفيف من التكسد والزحام .
٥١- انظر د. وصال ابو علم / مرجع سابق ذكره / ص ١٣٧ .
٥٢- تحاول شركات التسويق بيع اكبر عدد من الأسابيع على مدار العام من خلال ترغيب المشتريين وذلك بتحديد اسعار مختلفة لكل فترة لغرض اطالة الموسم السياحي ، بهذا الصدد انظر د. ناريمان عبد القادر / مرجع سابق ذكره / ص ٢٥٠ .
٥٣- انظر مجلة الحقوق / الكويت / مرجع سابق ذكره / ص ٩٠ . ٥٣- انظر د. ناريمان عبد القادر / مرجع سابق ذكره / ص ٢٥٢ .

٥٤- انظر الموقع <http://www/moheet.com/show-News.espt?Nid=1308808pg=19>

٥٥- انظر د. ناريمان عبد القادر / مرجع سابق ذكره / ص ٢٥٤ .
٥٦- انظر كذلك د. جمال فاخر النكاس / نظام الملكية السياحية / مجلة الحقوق / السنة العشرون / العدد الثاني / الكويت / ١٩٩٦ / ص ٩٠ .
٥٧- انظر د. ناريمان عبد القادر / مرجع سابق ذكره / ص ٢٥٤ .
٥٨- انظر د. وصال ابو علم / مرجع سابق ذكره / ص ١٥٧ .
٥٩- انظر د. ناريمان عبد القادر / مرجع سابق ذكره / ص ٢٥٩ .
٦٠- انظر د. ناريمان عبد القادر / مرجع سابق ذكره / ص ٢٥٩ .

- ٦١- انظر د. وصال ابو علم / مرجع سابق ذكره / ص ١٥٨ .
٦٢- يعد قانون فلوريدا (١٩٨١) في الولايات المتحدة الأمريكية افضل التشريعات التي وضعت لحماية المشتري / انظر بهذا الصدد د. وصال ابو علم / مرجع سابق ذكره / ص ١٤٧ .

المصادر

أولاً / الكتب

- ١- د. احمد عبد الكريم سلامة / عقد المشاركة الزمنية او اقتسام الوقت في القانون الدولي الخاص / ط١ / دار النهضة العربية / ٢٠٠٠ .
٢- د. اشرف جابر سيد / عقد السياحة (دراسة مقارنة في القانونين المصري والفرنسي) / دار النهضة العربية / ٢٠٠١ .
٣- د. سمير كامل / النظام القانوني لحق المستفيد من المشاركة بالوقت / دار النهضة العربية / ١٩٩١ .
٤- د. ناريمان عبد القادر / التشريعات الفندقية والسياحية (الشركات السياحية، التنظيم القانوني للارشاد السياحي، نظام اقتسام الوقت في مصر)، القاهرة، ١٩٩٨ .
٥- د. محمد طه البشير، د. غني حسون طه ، الحقوق العينية (الحقوق العينية الأصلية – الحقوق العينية التبعية)، الجزء الأول ، مطبعة وزارة التعليم العالي والبحث العلمي ، بغداد ، ١٩٨٢ .
٦- د. وصال ابو علم / دراسة لصناعة المشاركة بالوقت في مصر / المؤتمر العلمي السنوي الرابع لجامعة حلوان / الجوانب التشريعية والاقتصادية للسياحة في مصر والعالم العربي / مطبعة الاسراء / القاهرة / ٢٠٠٥ .

ثانياً / الدوريات

- ١- د. احمد السعيد الزقرد / التزامات الفندق ومسؤوليته المدنية في مواجهة السائح او العميل (دراسة مقارنة في عقد الاقامة (النزول) في الفندق / مجلة المحامي / الكويت / السنة الثالثة والعشرون / ١٩٩٩ .
٢- د. احمد عبد الكريم سلامة / عقد المشاركة الزمنية في القانون الدولي الخاص / مجلة العلوم القانونية والاقتصادية / مطبعة عين شمس / العدد الثاني / السنة التاسعة / ٢٠٠٠ .
٣- د. جمال فاخر النكاس / نظام الملكية السياحية / mltipropriete / مجلة الحقوق / الكويت / السنة العشرون / العدد الثاني / ١٩٩٦ .

ثالثاً / الانترنت

- 1- <http://www.moheet.com/show-news-csp?Ndi=308808> pg.
2- www.article.com 2007 / 8/3.
3- ht.travel.maktoob.com/vb/travell37911-2.
4- www.Moheet.Com/show-news.asp?nid=130880 pg 19.
5- www.alswaq.net/save.
6- www.tdwl.net/vb/showthread.pag.
7- bd.abdlah.com/page-859.html .

رابعاً / القوانين

- ١- قانون التجارة العراقي رقم ٣٠ لسنة ١٩٨٤ .
٢- القانون المدني العراقي رقم ٤٠ لسنة ١٩٥١ .
٣- قانون التجارة المصري رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩ .
٤- قرار وزير السياحة المصري رقم ٩٦ لسنة ١٩٩٦ .