

Al-Azhar University
S.A. Kamel Center
For Islamic Economics



جامعة الأزهر
مركز صالح عبد الله كامل
للاقتصاد الإسلامي

ندوة

المشاركة الزمنية «التايم شير» وحقوق الارتفاق بين المنظور الإسلامي والتطبيق المعاصر»
الأحد: ١٦ من صفر ١٤٢٩هـ الموافق ٢٤ من فبراير ٢٠٠٨م

الآثار الاقتصادية للمشاركة في الوقت

الأستاذ الدكتور

نجاح عبد العليم أبو الفتوح

أستاذ الاقتصاد المساعد بكلية البنات الإسلامية

جامعة الأزهر

مدينة نصر - القاهرة - جمهورية مصر العربية - تليفون ٤٠٣٧٥١٤ - ٢٦١٠٣٠٨ - ٢٦١٠٣١١ - تليفاكس ٢٦١٠٣١٢

Nasr City, Cairo, Egypt, Tel.: 4037514-2610308 - 2610311, TelFax: No. 2610312
www.SAKC.gq.nu E-mail: salehkamel@yahoo.com

الآثار الاقتصادية للمشاركة في الوقت

الأستاذ الدكتور/ نجاح عبد العليم أبو الفتوح (*)

١/ مقدمة البحث

تشمل هذه المقدمة تقديم نبذة عن موضوع البحث، وأهميته، ومنهج البحث وخطته، وكذا تقديم نبذة مختصرة عن مفهوم وأنماط المشاركة في الوقت.

١/١ موضوع البحث، وأهميته:

موضوع هذا البحث هو " الآثار الاقتصادية للمشاركة في الوقت " ، وتنبع أهمية هذا البحث من كون نشاط المشاركة في الوقت الراهن أصبح ظاهرة عالمية ومحلية تلعب دورا في تخصيص الموارد، وتؤثر على متغيرات اقتصادية كلية وجزئية، مثل الادخار والاستثمار والاستهلاك، الأمر الذي يستلزم تحليلا للآثار الاقتصادية لهذا النشاط في الواقع، وذلك للعمل على تعظيم الآثار الإيجابية وتقليل الآثار السلبية بقدر الإمكان.

٢/١ منهج البحث وخطته:

نتبع في هذا البحث منهجا تجريديا يقوم على استقراء الممارسات الواقعية لفعاليات هذا النظام، واستنباط الآثار الاقتصادية المختلفة لهذه الممارسات، وتحليل أهم مسببات هذه الآثار، وتقديم مقترحات لتلافيها.

وفي ضوء موضوع البحث، ومنهجه فإنه يمكن صياغة خطة البحث كما يلي:

- مقدمة البحث.
- المبحث الأول: أهم الآثار الاقتصادية لنظام المشاركة في الوقت.
- المبحث الثاني: أهم مشاكل النظام، ومقترحات للتغلب عليها.
- نتائج البحث وتوصياته.
- مراجع البحث.

٣/١ مفهوم، وأنماط المشاركة في الوقت:

يرجع تاريخ فكرة المشاركة في الوقت إلى الستينيات من القرن الماضي في أوروبا حيث قام أحد أصحاب الفنادق في فرنسا بتشجيع النزلاء على شراء الفندق بدلا من تأجير غرف فيه، ونجح هذا الرجل باستخدام هذا الأسلوب في رفع نسب الإشغال، ثم انتشرت الفكرة عالميا^(١) وعرفت باسم Timeshare.

ويشير هذا المفهوم إلى تقاسم مجموعة من المشاركين حقوق الملكية و/أو حقوق الانتفاع في وحدة من وحدات المنتجعات السياحية (الفنادق، الشاليهات)، والفنادق، وغيرها، وبحيث يختص المشارك بهذا الحق خلال الفترة الزمنية المشترية (عادة أسبوع أو مضاعفاته) سنويا، ولعدد من السنوات المتفق عليها. ويقوم بعملية البيع الأولية لهذه الحقوق إما الشركات صاحبة هذه المنتجعات أو شركات مسوقة. ويمكن للمشارك أن يهب، أو يؤجر، أو يعيد بيع، أو يبادل، حصته من حقوق الملكية أو الانتفاع إما من خلال مؤسسات إعادة البيع أو من خلال نظام تبادل العطلات والأجازات والذي تقوم به شركات عالمية متخصصة، أو عن طريق سمسار، أو بالتسويق المباشر عن طريق الإعلان أو عن طريق مواقع المزاد العلني على شبكة الإنترنت^(٢).

هذا وهناك أنماط أخرى، غير ذلك، تمثل للمشاركة في الوقت مثل عضوية نوادي العطلات والتي تتيح الفرصة لأعضائها لشراء عطلات على مدى فترة زمنية طويلة سواء في منتجع محدد أو في منتجعات مختلفة. غير أن مصطلح المشاركة في الوقت يشير عادة إلى النمط الأول^(٣).

وهناك نوعان رئيسان من أنواع المشاركة في الوقت، النوع الأول، نقل حقوق الملكية للمشتري، حيث يتم عادة تقسيم المنتجع إلى أسابيع يتم بيعها كملكية جزئية، ولكنها ملكية حقيقية تخول المشتري كافة حقوق الملكية التي يكفلها القانون من بيع واستعمال واستغلال، وغير ذلك. وأما النوع الثاني، فهو نقل حقوق الاستعمال، والذي

1) <http://en.wikipedia.org/wiki/Timeshare>

2) <http://ezinearticles.com/?Tips-for-Renting-Your-Timeshare&id=958706>

3) http://www.adviceguide.org.uk/index/your_world/travel/timeshare_and_holiday_clubs.htm

أ.د/ نجاح عبد العليم أبو الفتوح

يخول المشتري الحق في استعمال المنتج لفترة معينة سنويا، وعلى مدى سنوات محددة.

وفي نطاق هذين النمطين الرئيسيين يمكن التفرقة بين أنواع مختلفة من المشاركة في الوقت، مثل التفرقة بين تقاسم الوقت على أساس من أسابيع محددة لكل مشتري، أو أسابيع متعاقبة، أو أسابيع مشاعا خلال السنة، مع استثناء أسابيع متميزة تباع كأسابيع محددة⁽¹⁾.

ومتلما تختلف أنواع نظام المشاركة في الوقت، فإنه تختلف أيضا أنواع وأحجام الوحدات الداخلة في هذا النظام. وعلى الرغم من أنها تكون، عادة، على شكل أجنحة وشقق مجهزة تجهيزا فاخرا بالأثاث والأجهزة والأدوات اللازمة للإقامة إلا أن عدد الغرف بالجناح أو بالشقة يعتبر عنصر مفاضلة بين الوحدات داخل المنتج نفسه، ومن ثم يؤثر في الطلب على هذه الوحدات، ولكنه لا يعتبر كذلك بين المنتجات المختلفة.

1) <http://en.wikipedia.org/wiki/Timeshare>

٢/ المبحث الأول الآثار الاقتصادية لفعاليات المشاركة في الوقت

١/٢ تتعدد الجهات التي تتعامل في نظام المشاركة بالوقت ومن ثم فمن المتوقع أن تتفاوت هذه الآثار الاقتصادية باختلاف الجهة التي يلحقها هذا التأثير، وتشمل هذه الجهات بصفة رئيسية: المتعاملين من جمهور المستهلكين، شراءً وبيعاً، لأنصبتهم في وحدات المشاركة في الوقت، والمنشآت المالكة والمنظمة للمنتجات في هذا الإطار، وكذا منشآت إعادة البيع، والاستبدال، وبالإضافة إلى كل هذه الجهات فإن هناك آثاراً لتفعيل هذا النظام على المستوى الكلي في الاقتصاد محل الاعتبار.

كذلك فمن المعلوم أن هذا النظام تمارسه منشآت وطنية، وكذا منشآت عالمية. هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى فإن نظام المشاركة في الوقت له أنماط متعددة، ومن ثم فمن الممكن أن تختلف هذه الآثار الاقتصادية باختلاف نطاق التأثير، وكذا باختلاف هذه الأنماط. وأخيراً فإنه يمكن دراسة هذه الآثار إما في إطار نموذجي أو في إطار واقعي. وسيكون محل اهتمامنا في هذا البحث مقصوراً على الآثار الاقتصادية لهذا النظام على المتعاملين من الجمهور، وعلى الاقتصاد القومي، وفي إطار واقعي، مع تحليل للآثار الأخرى الممكنة. وفي هذا الإطار فإن الآثار الاقتصادية للمشاركة بالوقت يمكن أن يتم تناولها من زاويتين رئيسيتين:

الآثار على تخصيص الموارد على المستوى الجزئي، بالنسبة للفرد من جمهور المتعاملين في هذا النظام، والآثار على المستوى الكلي بالنسبة للاقتصاد ككل.

٢/٢ الآثار الاقتصادية على المستهلكين:

يمكن الوقوف على هذه الآثار من خلال دراسة المقدره على الاختيار الرشيد، ورعاية الاعتدال والأولويات، والفرصة البديلة.

في هذا الصدد فإن الواقع يخبرنا بما يلي:

بالنسبة لشراء ملكية أو منفعة مشاركة بالوقت: هنا تبرز مشكلتان الأولى ملابسات عملية الشراء، والثانية نطاق الاختيار في الاستعمال. وبالنسبة للمشكلة الأولى،

ففضلا عن أن العميل نفسه ليس لديه معلومات كافية ودقيقة عن هذا النظام، فإن عملية الشراء تعتمد في كثير من الحالات على أساليب بيع تتطوي على تغرير وتوريط للعميل المحتمل في صفقة لا يعلم حقائقها⁽¹⁾ ومن أبرز أساليب البيع التي تتبع في هذا الصدد⁽²⁾ أن مندوب الشركة، الفتى المدرب جيدا، يعمل على الإيقاع بعملاء قد لا يكونوا راغبين أصلا في الشراء وذلك من خلال تقديم كروت يانصيب مجانية، أو إغراء العميل المنتظر بالدخول في مسابقة معلومات، ومساعدته على تحقيق الفوز فيها، وفي الحالتين فإن العميل يفوز بجائزة وحتى يحصل عليها فإن عليه أن يذهب لتسلمها من الفندق أو المنتجع، وذلك بعد دفع اشتراك ضمان لجدية الحضور مع وعد بإعادته إليه مرة أخرى ومعه الجائزة الموعودة.

وهكذا يتم استدراج العميل المستهدف إلى حيث يخضع لعملية توريط محكمة تستغرق وقتا مناسباً يتم خلاله إقناع العميل بشراء حصة مشاركة بالوقت في الفندق أو المنتجع باعتبار ذلك ليس خيارا استهلاكيا جيدا فقط بل أيضا خيارا استثماريا مربحا حيث يمكن له إعادة بيع هذه الحصة وتحقيق الربح دونما تحمل أي مخاطر. وإمعانا في الإغواء فإنه يتم إعطاء العميل معلومات شفوية عن الصفقة، دون أي مستندات مؤيدة، وكذا منحه أسبوعا مجانيا بعد التوقيع على الصفقة مع إبلاغه بإمكانية التراجع أو إعادة البيع خلال هذا الأسبوع، وفي الحقيقة فإنه لا توجد فرصة حقيقية للتراجع لأن هناك فارقا ضخما بين المعلومات التي قبلت شفويا وبين ما هو مثبت بعقد البيع الذي يكبل به المشتري والذي يتضمن التزامات لا يستطيع الفكاك منها.

وأما المشكلة الثانية فتتمثل في القيود الواردة على الاختيار فيما يتعلق باستعمال الحصص المشتريّة فهناك⁽³⁾:

1. شركاء منافسون للمشتري على نفس النطق الزمنية المتاحة.
2. أسابيع غير مناسبة على مدى العام.
3. عدم إمكان استخدام الحصة أكثر من مرة في العام الواحد.
4. مشاكل تكثف عمليات مبادلة الحصص.

1) <http://timesharealestate.blogspot.com/2006/09/timeshare-ownership-comes-with.html>

2) <http://ezinearticles.com/?Death-of-the-Timeshare&id=950712>

3) <http://ezinearticles.com/?The-Disadvantages-Of-Buying-Timeshare&id=935455>

المشاركة الزمنية «النصيب» في حقوق الملكية من المنظر الإسلامي والتطبيق المعاصر»

وقد يتعلّق بتكلفة الفرصة البديلة: فبالإضافة إلى بدائل الاستهلاك والاستثمار المتاحة لإشباع حاجات أخرى خارج نطاق الحاجات التي تشبع من خلال المشاركة في الوقت، فإن هناك بدائل يمكن أن تشبع نفس الحاجات الأخيرة وتشكل تكلفتها، وكذا نطاق الاختيار الذي تتيحه، الفرصة البديلة لخيار المشاركة في الوقت.

وتتضمن تكلفة الحصة في المشاركة في الوقت العناصر الآتية^(١):

١. تكلفة الشراء وعمولاته ومصاريفه الأخرى، والتي تكون عادة مرتفعة. كما أنه إذا لم يكن لدى المشتري نقود حاضرة فإنه يضطر للاقتراض بفائدة ١٢% أو أكثر.
٢. حصة في تكاليف الصيانة الدورية للفندق أو المنتجع.
٣. حصة في تكاليف التجديد غير الدورية، وعلى مدى العمر الزمني لحصة المشاركة.

وهذه التكاليف تقام التكلفة السنوية للحصة المشتريّة، حتى لأنه في الولايات المتحدة الأمريكية بلغ متوسط النصيب السنوي للأسبوع الواحد من المشاركة في الوقت من مصاريف الصيانة ٤٧٩ دولاراً، وتخلّف ٧,٤% من مالكي الحصص عن سداد هذه الرسوم. ويضاف إلى ذلك أن المشتري يتحمل بهذه التكاليف حتى حال عدم استعماله لحصته.

ويطرح البعض بديلاً أفضل أقل تكلفة، وأكثر توسعة لنطاق الاختيار المتاح للمشتري، يتمثل في عضوية شبكة منتجعات عالمية فاخرة تتيح للعضو ٥٢ وقتاً سنوياً (٥٢ أسبوعاً) في خمسة آلاف منتجع في خمسة وخمسين بلداً حول العالم بما في ذلك الرحلات إلى هذه المنتجعات، ويقترح أن تكلفة الأسبوع في هذه المنتجعات أقل من حصة الأسبوع السنوية من الصيانة، فقط، في ظل نظام المشاركة في الوقت^(٢). وقد يجادل البعض بأن هذا النظام الأخير يوفر أيضاً كثيراً من الخيارات المتاحة وذلك من خلال إمكان مبادلة أو إعادة بيع حصة المشاركة، ولا شك في صحة هذا القول ولكن ينبغي أن يؤخذ بالاعتبار الوقت اللازم لإتمام عملية المبادلة والبيع، وكذا الخسائر الرأسمالية المرجّحة في هذا الصدد. كذلك ينبغي أن يؤخذ بالاعتبار، أيضاً، رأس المال

1) <http://timesharerealestate.blogspot.com/2006/09/timeshare-ownership-comes-with.html>

2) <http://ezinearticles.com/?The-Disadvantages-Of-Buying-Timeshare&id=935455>

أ.د/ نجاح عبد العليم أبو الفتوح

المستثمر في شراء، وخدمة، حصة المشاركة والذي يتوقع أن تفوق تكاليفه كثيرا تكاليف أسبوع المنتجات مضافا إليها نصيب هذا الأسبوع من الاشتراك السنوي للعضوية في هذه المنتجات. وأخيرا ينبغي أن نشير، مع ذلك، إلى أن خيار شراء حصص المشاركة في الوقت يتيح خيارات استثمارية تتمثل في إمكان بيع أو تأجير هذه الحصص إلى جانب الخيار الاستهلاكي الذي يتمثل في استعمال هذه الحصص، بينما لا تتيح عضوية المنتجات سوى خيارات استهلاكية فقط، ولا يتحمل العضو بأية تكاليف حال عدم الحجز باستثناء التكاليف السنوية للعضوية، وهذا بالإضافة إلى أن خيار المشاركة في الوقت يقحم المشتري في مشاكل لا سلطان له عليها مثل مشاكل إفلاس الشركة المنظمة.

هذا ويمكن التفرقة في دراسة الآثار الاقتصادية على المستهلكين بين فئتين: أصحاب الدخل الأدنى وأصحاب الدخل الأكثر ارتفاعا. وبالنسبة للفئة الأولى فإن المستهلك يمكن أن يتم توريثه في خيار تخصيصه لا يتناسب مع دخله سواء في الحاضر أو في المستقبل ويترتب على ذلك، فيما يترتب، بالإضافة إلى المصادرة على حق المستهلك في الاختيار فوات منفعة أكبر من تخصيصه في خيار أعلى أولوية، كما أنه قد يترتب على ذلك كذلك السحب من مدخرات المستهلك الحالية، وفي المستقبل أيضا عندما يضطر لذلك للوفاء بحصته من رسوم الصيانة السنوية وتكاليف التجديدات غير الدورية، اللهم إلا إذا تم استغلال حصته عن طريق التأجير أو إعادة البيع، وفي هذا الإطار فإن مسألة إعادة البيع أمر تكتنفه مخاطر تحمل الخسائر.

ومع ذلك فإن هذه الصناعة إذا ما أحسن تنظيمها، وأمثلة تكاليفها، وإسباغ الحماية القانونية الكافية والفعالة على أطرافها، يمكن أن تتيح لبعض ذوي الدخل الأدنى خيار التمتع بالمنتجات السياحية والفنادق وغيرها من حقوق المشاركة في الوقت.

وأما بالنسبة للمستهلكين من ذوي الدخل الأعلى الذين تجاوزوا مرحلة الوفاء بضرورياتهم وحاجياتهم وأصبح الإنفاق على الاستمتاع بالمنتجات والسفر واستخدام

المشاركة الرمنية «الكريم شير» و«مشرق الراق» في المنهج الإسلامي والتطبيق المعاصر»

الفنادق واليخوت، وغيرها، ضمن دائرة اختياراتهم الممكنة، فإن هذا النظام يمكن أن يحقق لهم بعض المزايا:

١. إتاحة بدائل أقل تكلفة من اقتناء وحدات سكنية في المناطق السياحية أو إنفاق متكرر على خدمات الفنادق أو شراء يخوت، وما شابه ذلك، فضلا عما يمكن أن يتيح هذا النظام لهم من نطق أوسع للاختيار بين العديد من المنتجات السياحية والفنادق وغيرها، كما يمكن أن يتيح لهم أيضا فرصا للاستثمار بتأجير حقوقهم أو استبدالها أو إعادة بيعها.
٢. يتيح هذا النظام للمشاركين الوقاية من آثار التضخم إذا ما استخدموا حصصهم بأنفسهم، كما يتيح لهم تحقيق أرباح حال تأجير هذه الحصص، أو إعادة بيعها.^١ وينبغي أن يؤخذ في الاعتبار تأثير هذا الخيار فيما يتعلق بشراء هذه الحقوق كليا أو جزئيا عن طريق الاقتراض، الأمر الذي نراه متعارضا مع ما يوصي به القرآن الكريم من الإنفاق من الوُجْد^(٢) وبحسب الاستطاعة^(٣)، كما أن هذا الاقتراض يمكن أن يتم مقابل فائدة أقل ما يقال بشأنها أنه مختلف على حكمها شرعا.

٣/٢ الآثار الاقتصادية على الاقتصاد:

يمكن على هذا المستوى رصد الآثار الاقتصادية التالية:

١. يقدم هذا النظام بدائل أقل تكلفة لتملك عقارات في الأماكن السياحية وكذا المحلات الأخرى لحقوق المشاركة في الوقت، والتي يمكن أن تبقى بدون استخدام لفترات طويلة سنويا، كما يحرر قدرا من رؤوس الأموال يمكن أن يستخدم في أوجه أخرى أعلى أولوية وأكثر عائدا.
٢. يساعد هذا النظام في تحقيق نسب إشغال مرتفعة للفنادق والمنتجعات، وغيرهما من حقوق المشاركة في الوقت، بما يسهم في تحقيق كفاءة تشغيل الموارد القائمة.

١) http://64.233.183.104/search?q=cache:4OsGaQMPvGQJ:www.kantakji.org/fiqh/Files/Companies/3001.doc+%22time+share%22&hl=ar&ct=clnk&cd=4&gl=eg&lr=lang_ar

٢) الآية رقم ٦/الطلاق.

٣) الآية رقم ٧/الطلاق.

٣. يتيح إمكان تدوير رؤوس الأموال المستثمرة في بناء المنتجعات السياحية والفنادق واليخوت، وغيرها من حقوق المشاركة في الوقت، ومن ثم يمكن أن يزيد من معدل دوران رأس المال حال تمكن الشركات المالكة من بيع حقوق ملكية هذه الأصول مجزأة.

٤. يترتب على استخدام المنتجعات الوطنية، وغيرها من أصول المشاركة الأخرى، من قبل أجنبى تدفقات نقدية داخلية بالعملة الأجنبية، سواء في صورة أثمان وتكاليف حقوق المشاركة ورسوم الصيانة السنوية وتكاليف التجديد غير الدورية، أو في صورة إنفاق هؤلاء الأجنبى داخل البلاد على السلع والخدمات المختلفة.

وبالمقابل فإن هناك تدفقات نقدية خارجة تترتب على شراء المواطنين لحقوق مشاركة في الوقت خارج البلاد. ومن ثم فإن الأثر النهائي على ميزان المدفوعات، وكذا على الطلب المحلي الإجمالي، يتوقف، بصفة رئيسية، على صافي التدفقات النقدية الداخلة والخارجة، وكذا على درجة مرونة هيكل الاقتصاد الوطني.

وفي إطار حرية التجارة فإن التجارة العالمية في حقوق المشاركة في الوقت يمكن أن تحقق المزايا المعروفة للتجارة الحرة، غير أن تقاسم هذه المزايا بين الدول الأطراف تخضع مثل غيرها من أنماط التجارة الأخرى لمستوى التقدم الفني المقارن، والذي ينعكس على المزايا النسبية.

٥. يتيح هذا النظام أنماطا متعددة من الفرص الاستثمارية كما يتيح فرصا لتوسيع قاعدة ملكية أصول المشاركة في الوقت، ويوسع من خيارات أصحاب الدخل الأدنى حيث يتيح لهم خيار التمتع بالمنتجعات السياحية والفنادق وغيرها من حقوق المشاركة في الوقت، ويسهم بالتالي في تحسين عدالة التوزيع.

ومن الضرورة بمكان التأكيد على أنه قبل مرحلة تخصيص الموارد لبناء أصول المشاركة في الوقت، ينبغي أن يؤخذ في الاعتبار البدائل الأخرى المنافسة لهذا الاستخدام من حيث معدل العائد ورعاية الأوليات الاجتماعية، كما ينبغي أن يؤخذ في الاعتبار أيضا المقدرة التنافسية المقارنة، محليا وعالميا، لهذه المنتجعات والفنادق وغيرها من حقوق المشاركة في الوقت.

٣/المبحث الثاني أهم مشاكل النظام، ومقترحات لتغلب عليها

١/٣ مشاكل المستهلكين مع نظام المشاركة في الوقت:

في الواقع، يعاني المستهلكون في هذا النظام من ممارسات سيئة من قبل المؤسسات العاملة في مجال هذه الصناعة مثل المؤسسات المالكة والمسوقة والسماصرة، والتي تترك آثارا اقتصادية ضارة على هؤلاء المستهلكين. ويمكن الوقوف على أهم هذه المشاكل من استعراض أهم الشكاوى التي تقدم بها المستهلكون إلى مكتب إرشاد ونصح المواطنين في المملكة المتحدة، وهي واحدة من أعرق الدول في ممارسة هذا النظام، والتي يتبين منها:

١. أن ٧٠% من هذه الشكاوى هي من الأساليب الملتوية، والمزاعم الزائفة، والضغط المعنوية، التي تمارسها المؤسسات العاملة في مجال هذه الصناعة على المستهلكين لاستدراجهم وتوريطهم لتوقيع عقود المشاركة في الوقت.

فيتم استدراج العميل عن طريق الاتصال التليفوني به، أو عن طريق رسالة موجهة إليه، أو بأي وسيلة أخرى مثل الالتقاء به في الأماكن العامة، ويوعد هذا العميل بجائزة، عادة ما تكون قضاء عطلة مجانية على نفقة المؤسسة. ويحضر العميل إلى المؤسسة فيخضع لفنون بيعية مكثفة وضاعطة ومزاعم مضللة، وقد يستغرق ذلك أكثر من ساعة، ويجد العميل في نهاية المطاف أنه من الصعب للغاية أن ينصرف دون توقيع عقد بالمشاركة لم يقرأه أو يفهم بنوده جيدا. كما أن العميل الذي ينجح في مقاومة هذه الضغوط فإنه عادة لا يغادر المكان قبل أن يدفع مصاريف إدارية كبيرة للحصول على الجائزة الموعودة^(١) والتي غالبا لا يحصل عليها أو يحصل عليها بتكلفة أكبر من تكلفتها الحقيقية.

ومن أهم الحوافز الكاذبة لدفع العميل لتوقيع عقد المشاركة أنهم يعدونه شفاهة بأنه يمكنه حال تغيير رأيه أن ينسحب من هذه المشاركة أو يعيد بيعها وتحقيق ربح.

1) <http://www.itra.net/adjuntos/THIS%20IS%20A%20CITIZENS%20ADVICE%20BUREAUX%20>

أ.د/ نجاح عبد العليم أبو الفتوح

والحقيقة أنه لا القانون ولا العقد الموقع يخوله الانسحاب من التعاقد، كما أن إعادة البيع غالبا ما تكون عملية صعبة، وغالبا ما تحقق خسائر .

٢. أن الشركات تمارس خداع العملاء حيث تعرض عليهم شفاهة منتجنا معنا (مشاركة في فندق مثلا) ولكن العميل يوقع عقدا بالمشاركة في منتج آخر (مشاركة في يخت مثلا)، كما أن هذه الشركات تتحايل على القوانين القائمة وتنفذ من ثغرات بها، وتطور باستمرار منتجات وأنظمة بيع لا تقع تحت طائلة القوانين القائمة. ومن ذلك، مثلا، أن الحماية القانونية في المملكة المتحدة لا تشمل حقوق المشاركة في الوقت لأقل من ثلاث سنوات، فتعتمد الشركات إلى بيع حقوق لفترة زمنية أقل قليلا (٣٥ أسبوعا).

٣. أنه تحدث زيادات حادة في رسوم الصيانة السنوية تصل إلى ١٠٠% من الرسوم الأصلية الأمر الذي قد يعرض المستهلكين لتضخم في ديونهم على نحو لا يستطيعون الوفاء بها.

٤. أن شركات الاستبدال وإعادة البيع تتلاعب بالعملاء وتحصل في كثير من الحالات على عمولات ورسوم دون إتمام الاستبدال أو البيع.

٢/٣ مقترحات للتغلب على مشاكل النظام:

يمكن من استقراء المشاكل التي عرضنا لها، ومن دراسة معالجات قدمت في

دول أخرى ذات تجارب أقدم وأكبر في هذا المجال أن نقدم المقترحات التالية:

١. إنشاء مكاتب اختصاصية، حكومية وأهلية، لإرشاد المستهلكين ونصحهم والعمل على الارتفاع بوعيهم بكل الوسائل الممكنة، وتنبية المستهلكين إلى ضرورة وأهمية العناية الفائقة بالنسبة لكافة مضامين عقود المشاركة في الوقت قبل توقيعها، وأن يتثبتوا من صياغة دقيقة لرسوم الصيانة السنوية وكيفية ربطها، وتقاسمها، وتحصيلها.

ومن أهم النصائح التي تقدم للمستهلك في هذا الصدد^(١):

1) http://www.adviceguide.org.uk/index/your_world/travel/timeshare_and_holiday_clubs.htm

- عدم التوقيع على أي شيء، وأيا كانت الضغوط، إلا إذا كنت متأكدا أن ما توقع عليه هو ما تريده فعلا.
- لا توقع على شيء لا تفهمه.
- فكر قبل اتخاذ القرار، وقل أنك ستعود مرة أخرى خلال أيام قليلة إذا لم تكن متأكدا.
- تأكد من إمكانية إلغاء الاتفاق، ومن أن هذه الإمكانية مثبتة كتابة في العقد.
- تأكد من أن كل ما توعد به شفاهة مثبت في العقد .
- استعن بجهة استشارية.
- تأكد من أن الصفقة داخلة في إطار الحماية القانونية المتاحة.
- احذر العروض التي تقدم لك على أنها حصص أفضل مع وعد بأن يتم بيع حصتك بسعر جيد، فقد لا يتم البيع لهذه الحصص القديمة، ومن ثم تجد نفسك وقد تملك حصص زائدة عن حاجتك.

٢. شمول القوانين لكافة الأنماط القائمة للمشاركة في الوقت، مثل المنتجات والفنادق واليخوت والعطلات، وغيرها، مع ضرورة تنقيح هذه القوانين باستمرار لتشمل أية أنماط أخرى يتم استحداثها.

٣. إدخال تعديلات تشريعية لمعالجة مشكلات ممارسات البيع المخادعة، ومنع الشركات من تقاضي أي مبالغ عن الجوائز المقدمة إلا إذا تم، على الأقل، الاتفاق كتابة بين الشركة والعميل على المواصفات الدقيقة لهذه الجوائز والترتيبات الخاصة بالحصول عليها وما ترتبه من التزامات في ذمة الطرفين.

٤. تجريم إعطاء معلومات مضللة عن فرص تلقي جائزة أو هبة كمدخل لجذب العملاء إلى الشراء، وإلزام الشركات بإصدار تحذيرات مكتوبة للمستهلكين مثل التأكيد على أن المشاركة في الوقت ليست استثمارا، عادة، بالنسبة للعميل ، وأن قيمة إعادة بيع حصص المشاركة يمكن أن تكون منخفضة. ونحن نقترح، في هذا الصدد، أن تكون هناك عقود نمطية ملزمة لشركات المشاركة في الوقت، وتجرىم إضافة بنود إليها دون الرجوع إلى أحد مكاتب إرشاد المواطنين والموافقة عليها من قبل المكتب.

٥. ضرورة وضع ضوابط صارمة لتسجيل، وترخيص، ونظام عمل، الشركات العاملة في مجال هذه الصناعة.
٦. العمل على تحسين وحماية حافظة الديون المستحقة للشركات عن هذا النشاط عن طريق إنشاء برنامج ضمان لهذه الديون يغطي مخاطر عدم مقدرة المستهلكين على الدفع وكذا وفاتهم، وتشارك هذه الشركات في هذا البرنامج بدفع نسبة من قيمة الديون. ويمكن أن يطبق هذا البرنامج بالنسبة للشركات المالكة التي تقوم بتسويق هذه الملكية محليا وعالميا^(١).
٧. تحفيز الشركات العاملة في مجال المشاركة في الوقت لتحسين أوضاعها بدلا من الممارسات السلبية التي تقوم بها. فمن المعلوم أن هذه الشركات تعمل على جذب المستهلكين لشراء حقوق ملكية طويلة الأجل عادة، ومن ثم فإن هذه الشركات ينبغي أن تتيح للمستهلكين باقية من المنتجات، والفنادق، وغيرهما، مصحوبة بنطاق واسع من الخيارات مختلفة التوقيت، كما ينبغي على هذه الشركات أن تدخل كافة التغييرات اللازمة لتحقيق المرونة في أنشطتها.
٨. أن تعمل الشركات على تخفيض تكاليف منتجاتها، وتحسين درجة الاستجابة لرغبات المستهلكين ولمستحدثات سوق المشاركة في الوقت. ويمكن أن يتم ذلك عن طريق تحسين مقدرة هذه الشركات التسويقية والبيعية من خلال محاور أربعة:
- استراتيجية للبيع.
 - بيئة المبيعات والتي تشمل، فيما تشمل، مؤشرات السوق، وقنوات التوزيع، والتسعير، والائتمان.
 - عمليات البيع والتي تشمل، فيما تشمل، رغبات المستهلكين، والمعايير التي يركزون عليها.
 - إدارة عمليات البيع والتي تشمل، فيما تشمل، التخطيط، وكفاءة رجال البيع، والإعلان، والحوافز^(٢).

1) http://www.hotel-online.com/Trends/JJPost/IntervalGuaranteeProduct_Aug1998.html

2) <http://www.onesixsigma.com/node/5271>

المشاركة الزمنية «التأيم شير» وحقوق الارتفاق بين المنظور الإسلامي والتطبيق المعاصر»

وعن طريق مثل هذا البرنامج يمكن للشركات أن تخفض من تكاليفها، وأن تزيد من درجة رضا المستهلكين واستجابتهم، ومن ثم تحسين هوامش الربح وحجم المبيعات دونما حاجة إلى ممارسات خاطئة.

٤/ نتائج البحث، وتوصياته

قدم هذا البحث عرضاً مختصراً لجانب من الآثار الاقتصادية لنظام المشاركة في الوقت، تبين منه: أن هذه الصناعة يمكن أن تحقق آثاراً اقتصادية إيجابية سواءً على المستوى الجزئي فيما يتعلق بالمستهلكين أو على المستوى الكلي فيما يتعلق بالاقتصاد الوطني. غير أن هذه الصناعة، في الواقع، تلحق آثاراً اقتصادية سلبية بالمستهلكين وبالاقتصاد.

وفي ضوء ذلك فإن البحث يوصي بالعمل على اتخاذ مجموعة من الإجراءات من شأنها تعظيم الآثار الإيجابية وتقليل الآثار السلبية، ويقترح في هذا الصدد

١. تخطيط وتنظيم هذه الصناعة، وإسباغ الولاية القانونية الشاملة والفعالة عليها والتي تتضمن، فيما تتضمن، تنقية كافة فعالياتها من أوجه الغرر والغش والتدليس، وتقديم الحماية الكافية للمستهلكين.

٢. ضرورة إيجاد، وتفعيل، جهات مختصة، رسمية وشعبية، تعمل على توعية المستهلكين بالجوانب المختلفة لهذه المعاملات، وتقديم النصح والمشورة لهم، ومعالجة مشاكلهم مع الشركات المشغلة.

٣. العمل على تطوير هذه الصناعة، على نحو يكفل إقلال تكلفة منتجاتها، ويسبغ قدراً كبيراً من المرونة على أنشطتها، وبيئح خيارات أوسع أمام المستهلكين ويحقق مستوى أفضل من الاستجابة لرغباتهم، ويضع هذه الصناعة في مركز تنافسي أفضل مع الصناعة العالمية في هذا المجال.

٥ / مراجع البحث

- 1-<http://en.wikipedia.org/wiki/Timeshare>
- 2- <http://ezinearticles.com/?Tips-for-Renting-Your-Timeshare&id=9587062->
- 3-http://www.adviceguide.org.uk/index/your_world/travel/timeshare_and_holiday_clubs.htm
- 4-<http://en.wikipedia.org/wiki/Timeshare>
- 5- <http://timesharerealestate.blogspot.com/2006/09/timeshare-ownership-comes-with.html>
- 6-<http://ezinearticles.com/?Death-of-the-Timeshare&id=950712>
- 7-http://www.adviceguide.org.uk/index/your_world/travel/timeshare_and_holiday_clubs.htm
- 8- <http://ezinearticles.com/?The-Disadvantages-Of-Buying-Timeshare&id=935455>
- 9-http://64.233.183.104/search?q=cache:4OsGaQMPvGQJ:www.kantakji.org/fiqh/Files/Companies/3001.doc+%22time+share%22&hl=ar&ct=clnk&cd=4&gl=eg&lr=lang_ar
- 10-[http://www.itra.net/adjuntos/THIS%20IS%20A%20CITIZENS%20ADVICE%20BUREAUX%](http://www.itra.net/adjuntos/THIS%20IS%20A%20CITIZENS%20ADVICE%20BUREAUX%20)
- 11-<http://www.hotel-online.com/Trends/JJPost/IntervalGuaranteeProduct Aug1998.html>
- 12-<http://timesharerealestate.blogspot.com/2006/09/timeshare-ownership-comes-with.html>