

عقد المشاركة الزمنية (التايم شير)

بحث مقدم إلى دورة الثامنة عشرة
مؤتمر مجمع الفقهي الإسلامي الدولي
٩-١٤/٧/٢٠٠٧م
كوالالمبور-ماليزيا

د. محمد علي الفيرى

جامعة الملك عبدالعزيز - جدة

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

عقد المشاركة الزمنية "التايم شير"

الحمد لله وحده والصلاة والسلام على سيدنا محمد وعلى آله وصحبه
وسلم ... أما بعد:

١- المسألة محل النظر:

ظهر في قطاع السياحة منذ الستينيات من القرن الميلادي
المنصرم صيغة تسمى: "التملك الزمني" وقد جاء بهذه الصيغة
خبراء التسويق لترويج المشاريع السياحية. الغرض الظاهر منها
هو تمكين ذوي الدخل المتدنية من الاستمتاع والوصول إلى
وحدات سكنية ومنتجعات سياحية ذات مستوى عالٍ ما كان
لهم التمكن من تحمل تبعاتها المالية بالطرق المعتادة. والصيغة

التي يروج لها في عقد التملك الزمني أو المشاركة بالوقت والتي ترد في الإعلانات وبرامج الترويج إنه: "تملك منافع وحدة سكنية لمدة متكررة تبلغ أسبوعاً واحداً أو مضاعفاته في منتج سياحي محدد". وقد نجحت هذه الصيغة في تحقيق غرض الترويج حتى بلغ عدد المشتركين في برامج التايم شير في عام ١٩٩٩ م أكثر من أربعة ملايين شخص موزعين على نحو ١٩٠ بلداً في العالم وزادت إيرادات المنظمين عن ستة بلايين دولار أمريكي بمعدل نمو يزيد عن ١٥% سنوياً^(٥). إلا ان أهم مؤشرات نجاح التايم شير في تحقيق أهداف المروجين له هو ما أظهرته دراسة قامت بها الجمعية الأمريكية لتطوير المنتجعات السياحية ARDA والتي دلت على ان المشترك في برنامج التملك الزمني يكرر قضاء الإجازة في المنتجع الذي اشترك فيه بمعدل ٥.٥ مرات كل عشر سنوات بينما المعدل لمن لا يشترك في برنامج تملك زمني لا يزيد عن ٢.٧ كل عشر سنوات مما يدل على نجاح برنامج تايم شير في

• المعلومات من الجمعية الأمريكية لتطوير المنتجعات السياحية ARDA.

الترويج السياحي وجذب الزوار إلى المنتجعات وهذا هو الهدف

الأصلي لصيغة التايم شير.

٢- ملاحظة على الاسم:

أما باللغة الإنجليزية فقد اشتهر هذا المنتج بعبارة "تايم شير" (Time Share)، ثم جاءت الترجمة العربية مختلفة بحسب فهم المترجم أو اعتماداً على الجوانب التي يريد أن يبرزها في العبارة. فقد رأينا الجملة السابقة تترجم إلى عبارة المشاركة الزمنية والمشاركة بالوقت، وعقد التملك الزمني. والجميع له معنى واحد.

ولما كانت صيغة التملك الزمني هي منتج تسويقي وترويجي في المقام الأول كان للعبارة أهمية بالغة.

وقد أظهرت بعض الدراسات حرص المسوقين ان يتضمن الاسم والوصف ما يوحي بأن هذا العقد يحقق "التملك" وانه يتول إلى

"ملكية" أو يحمل في طياته "هذه الملكية" ...إلخ. لما لذلك من تأثير نفسي على المتلقي. فإذا قيل له ان لدينا برنامجاً يمكنك من تملك شقة في باريس مثلاً فلا ريب ان في ذلك قوة إغراء عظيمة.

كان التايم شير من الظواهر التسويقية التي لفتت اهتمام المتخصصين إذ أنها اعتمدت ليس على الاستجابة للطلب السوقي بل على "خلق الطلب" عن طريق الحملات التسويقية المباشرة التي تستخدم أدوات الضغط النفسي "لتوريط" الزبائن بالتوقيع على عقود التايم شير عن طريق الهدايا والسحب على الجوائز ودعوات العشاء في المطاعم الفاخرة ... إلخ. ومن أدوات الإقناع التي طالما انتقدت من قبل المتخصصين استخدام عبارات الغرض منها دغدغة عواطف الناس الذين يتوقون إلى تملك العقار (كما هو الحال بخاصة في الولايات المتحدة الأمريكية) من هذه العبارات كلمة "بيع" فيقال للعميل

إننا "نبيع" عليك وحدة سكنية، وانك "تتملك" زمنياً.. وهكذا
والحال ان العقد لا يعدو ان يكون إجارة طويلة الأجل بينما ان
الأصل في أكثر الأحوال مملوك لجهة ثالثة.

٣-العلاقات التعاقدية بين أطراف عقد التملك الزمني:

عقد التملك الزمني اليوم هو في غالب أحواله عقد إجارة إلا انه
لم يصل إلى ذلك إلا بعد ان مر بعدة مراحل انتهى بعدها
بالإجارة فتدرج من الصيغة الأولى إلى الصيغة الثانية.
يمكن القول ان عقد التملك الزمني قد مر بعدة مراحل إذ بدأ
بالشركة ثم انتهى بالإجارة.

الصيغة الأولى:

صيغة الشركة وقد وجدت هذه الطريقة في بدايات ظهور التايم
شير في الولايات المتحدة، وفيها يملك المشتري حصة مشاعة

من مجمع سكني سياحي، يتكون من وحدات متماثلة يقسم إلى وحدات ملكية أشبه بأسهم الشركة ويترتب على ملكية كل وحدة ما يقابلها من المنافع مقاساً بعدد الأيام، يوثق هذا التملك بالطرق المعتادة ويسجل لدى الجهات الرسمية ويصبح بالفعل شريكاً في الملكية.

والشركات التي تنظم مثل هذه المشاريع وتروج لها غرضها ان تتولى صيانة المنتجع والعناية به وتوفير الخدمات السياحية المعتادة له وفي نفس الوقت تنظيم عملية المهياة بين الملاك لأن عدد الوحدات السكنية أقل بكثير من عدد الملاك. كما تقوم بتأجير وحدات من لا يرغب الاستفاده من وحدته من الملاك تأجيرها إلى أطراف أخرى والتسويق لذلك ... إلخ. وتقوم الشركة بذلك كله مقابل أجرة سنوية يدفعها كل مشترك، إضافة إلى نصيب من الدخل المتولد من استغلال الوحدات. وهذه الصيغة لا تكاد توجد اليوم في مجال المشاريع العقارية، وإنما لا

زالت مطبقة في مجالات الطائرات واليخوت والخيول ونحو ذلك.

ويمكن للمشارك ان يبيع حصته وتقوم شركات متخصصة بتنظيم عمليات البيع كما يفعل في أسواق الأسهم. ويتحدد ثمن الوحدة في السوق بناء على العرض والطلب ويتأثر بأثمان العقارات والمتغيرات الأخرى.

الصيغة الثانية :

وضمن هذه الصيغة يكون المشارك في برنامج التايم شير مستأجراً في عقد إجارة مدتها أسبوع أو مضاعفاته تتكرر كل سنة لمدة طويلة قد تصل إلى ٩٩ عاماً. وتضم هذه الصيغة طريقتين الأولى: أن يكون المنتج مملوكاً لهيئة عهدة مالية Trust وينص صك إنشاء هيئة العهدة المالية ان الغرض منها المحافظة على مصالح المشاركين في البرنامج ما دامت عقود الإجارة قائمة ثم إذا انتهت جميعاً انتقلت ملكية الأصل إلى جمعية خيرية أو إلى

جهة موصى بها. وتكون المدة المحددة لهيئة العهدة المالية في الغالب ٩٩ عاماً. وفي هذا حفظ لحقوق المشاركين إذ ان ال Trust باقٍ ما بقي المشروع. ومع ان هذا المشروع مسجل باسم هذه الشخصية الاعتبارية إلا ان للمشاركين ما يسمى في القوانين الغربية الملكية النفعية Equitable ownership والتي تمكنهم في حال وجود إهمال أو تضييع لحقوقهم من الحصول على أمر قضائي يسمح لهم بالتصرف مباشرة بالملك.

أما الطريقة الثانية وهي الغالبة في الوقت الحاضر وهي أن يكون المنتج مملوكاً لجهات خاصة ومسجل باسم شركة متخصصة في المنتجعات السياحية، ويكون عقد التايم شير ليس إلا عقد إجارة مع الجهة المالكة تحدد فيه مدته التي تكون في الغالب ٣٠ سنة أو نحو ذلك. وفي أحيان لا تكون الشركة المتخصصة في المنتجعات السياحية مالكة للمشروع وإنما هي مستأجرة إجارة طويلة الأجل لكامل المشروع ثم تسوقه على أساس التايم شير.

٤- طريقة تحديد محل التعاقد:

إذا قام التايم شير على أساس الشركة فإن محل التعاقد هو حصة مشاعة في الأصل المولد للمنافع. لكن هذه الصيغة لم تعد هي أساس المشاريع السياحية حيث أصبحت الإجارة. ومعلوم ان محل التعاقد في عقد الإجارة هو منافع الأصل، كأن يكون شقة أو غرفة أو نحو ذلك. إلا أن تحديد تلك المنافع في برامج التايم شير له طرق متعددة .

١- الطريقة الأولى:

وتسمى طريقة الأسبوع الثابت (Fixed Week) وهي أبسط الطرق وفيها يعطى المشترك أسبوعاً واحداً محدد في السنة لغرفة أو وحدة سكنية من حجم محدد في منتج معين على سبيل الإجارة، والغالب ان المنتج معين أما الوحدة فهي موصوفة ضمن ذلك المنتج . فإذا حل ذلك التاريخ في كل سنة استحق أسبوعه الموعود في الوحدة الموصوفة. وله ضمن إجراءات التايم شير أن يتمتع بسكنى الوحدة

خلال ذلك الأسبوع أو يتنازل عن ذلك لطرف آخر أو يقوم بتأجيرها من الباطن مباشرة أو عن طريق السماسرة كما ان له ان يشترك في برنامج مقايضة ليحصل (مقابل أجره للشركة التي تدير هذا البرنامج) من خلاله على أسبوع آخر أو (أقل أو أكثر) في مكان آخر. ولكن يبقى ان ما خصص له من أسبوع حق له يتكرر في نفس المكان كل عام. وتبلغ نسبة العمل بهذه الطريقة من مجمل التايم شير نحو ٣٣%.

٢- الطريقة الثانية :

وتسمى الأسبوع العائم (Floating Week) ويقصد بالعائم أي غير محدد التاريخ خلال العام. وهو إما أن يكون "عائماً" بصفة موسمية وفي هذا يحدد للمشارك أسبوع واحد في موسم مثل أن يقال أسبوع واحد خلال فصل الصيف أو فصل الشتاء أو يكون عائماً طوال العام وله عندئذٍ اختيار أسبوعه في أي موسم شاء ... إلخ. ويجب على

المشترك في كل الأحوال أن يقوم بحجز الأسبوع المرغوب قبل وقت كافٍ تحدده أحكام وشروط البرنامج ويكون غالباً قبل عدة أشهر من الوقت المطلوب، وفي أكثر الأحيان يجب أن يدفع رسماً في كل عملية حجز. وتبلغ نسبة استخدام طريقة الأسبوع العائم الموسمي في برامج التايم شير نحو ٢٤% أما السنوي فتبلغ نحو ٢٦%.

٣- الطريقة الثالثة:

وتسمى طريقة النقاط. يتم التعاقد ابتداءً على وحدة في منتج محدد بتاريخ معين ثم تجرى ترجمة هذه الوحدة إلى نقاط فيحصل المشترك على عدد من النقاط بحسب حجم تلك الوحدة وتصنيف المنتج والموسم المختار. هذه النقاط يجري التعامل بها فيما بعد كما لو كانت رصيداً في الحساب. فيستطيع المشترك ان يصرفها في ذلك المنتج أو ما يقابل نقاطه في منتجات أخرى وهذه النقاط تستخدم كما لو كانت نقوداً إذ يمكنه أن يدخرها لعدة سنوات كما

يمكنه صرف نقاط أسبوع في منتجعه ليحصل على يوم واحد مثلاً في منتجع أفضل منه أو ليحصل على أسبوعين في منتجع أقل جودة من منتجعه الأول بل ان استخدام هذه النقاط كما لو كانت نقوداً قد توسع حتى صار يمكنه صرفها في أمور أخرى مثل استئجار سيارة أو شراء تذكرة طائرة أو السكن في الفنادق ... إلخ. وتتم هذه العمليات بواسطة شركات متخصصة لعمليات الوساطة وتبلغ هذه الطريقة نحو ١٧% من مجمل عمليات التايم شير.

٥-مجالات استخدام عقد المشاركة الزمنية:

١-المنتجعات السياحية:

أكثر ما يكون استخدام عقد التملك الزمني في المنتجعات السياحية مثل الشقق المفروشة أو الشاليهات والغرف في الفنادق والفلل والاستراحات ... إلخ.

وهذا أول وأكبر استخدام لهذه الطريقة . ولا يقتصر استخدام التايم شير في المشاريع العقارية على السياحة إذ يستخدم في مكة المكرمة مثلاً للمباني المجاورة للحرم الشريف ويستخدم من قبل الشركات لسكن المسئولين عند سفرهم لانجاز الأعمال ... إلخ. وتنتشر برامج التايم شير في أكثر دول العالم في الوقت الحاضر.

٢- الطائرات واليخوت:

تعد الطائرات بشكل خاص نشاطاً جديداً ونامياً لعقد المشاركات الزمنية. وفيه يشترك مجموعة من الأشخاص الطبيعيين أو الاعتباريين في ملكية طائرة ويوكل إلى شركة متخصصة في "التايم شير" أمر إدارة هذه المشاركة. هذا يعني توقيع مجموعة الملاك على عقد شركة محلها تلك الطائرة، ثم تقوم الشركة بعد تسجيلها بتوقيع عقد إدارة وصيانة الطائرة أو الطائرات مع تلك الشركة، وفي نفس الوقت يجري تحديد ما

يقابل كل سهم من الملكية ما يقابله من المنافع فيقسم الوقت إلى وحدات يملك كل شريك عدداً منها موافقاً لحصته في ملكية الشركة. ويحق لكل شريك استخدام الطائرة بقدر حصته، ويحصل التبادل بين الشركاء في الحصص الفائضة عن حاجة أحدهم. وفي بعض الأحيان تقوم الشركة أيضاً بتأجير الطائرة إلى آخرين إذا كان ثم وقت زائد عن حاجات الملاك. وهي بهذا تبيع حصة شريك من المنافع إلى طرف ثالث ولا يلزم ان يكون التايم شير في الطائرات على أساس الاشتراك في الملكية فهو في بعض البرامج يكون على أساس الإجارة الطويلة فحسب. فتقوم شركة باستئجار الطائرة لعدد من السنوات ثم تعيد تأجيرها إلى مجموعة من المستفيدين بالصفة السابق ذكرها وتتولى إدارة عملية توزيع المنافع والصيانة إلخ. وفي كل الأحوال يشترك الجميع في تحمل مصاريف الصيانة والتأمين وما إلى ذلك.

ويجري على اليخوت أيضاً ما ذكر بالنسبة للطائرات والفارق
الأساس هو أن اليخوت ذات استخدام ترفيهي في الغالب بينما
ان مستخدمي الطائرات أكثرهم من الشركات لأغراض أعمالها.

٣-الخيول:

وفي ألمانيا تستخدم طريقة تايم شير في ملكية الخيول حيث
قدمت بعض الإسطبلات هذه الفرصة لمحبي الخيول الذين
ليس لديهم الوقت أو المال الكافي لامتلاك والعناية بها فما عليهم
ضمن هذا البرنامج إلا الاشتراك مع الإسطبل وآخرين في ملكية
الحصان الذي يتولى الإسطبل العناية به ويخصص لكل واحد
منهم وقت محدد لركوبه (مرتين في الأسبوع مثلاً)^(٥) ، ومن
الواضح ان هذا نوع من الشركة.

• - الشرق الأوسط ٢٤/٤/٢٨ هـ الموافق ١١ مايو ٢٠٠٧م ص ١٦.

بعد ان عرضنا طريقة عمل التايم شير واستخداماته وصيغ عقوده نريد قبل التوصل إلى النظر في حكمه ان نتطرق إلى الأحكام ذات العلاقة.

عقد الإجارة:

الإجارة في اللغة اسم للأجرة عرفها الفقهاء بأنها: عقد على تملك منفعة بعوض. وهي مشروعة في الكتاب والسنة وإجماع الفقهاء، من ذلك ما جاء في الكتاب الحكيم على لسان شعيب: (إني أريد ان أنكحك إحدى ابنتي هاتين على أن تأجرني)، وفي قوله تعالى (فان أرضعن لكم فآتوهن أجورهن) (الآية). وفي السنة فيما رواه أبو سعيد الخدري ان رسول الله ﷺ قال: " من استأجر أجيراً فليعلمه أجره" وما ورد في الحديث القدسي "ثلاثة أنا خصمهم يوم القيامة" وعد منهم "رجل استأجر أجيراً ولم يعطه أجره". وما ورد في البخاري عن عائشة "استأجر رسول الله ﷺ وأبو بكر رجلاً من بني الديل هادياً خريئاً...".

وأورد ابن المنذر إجماع العلماء على جواز الإجارة في الجملة^(١).

وفي المغني: "... واجمع أهل العلم في كل عصر وكل مصر على جواز الإجارة"^(٢).

ثم قال: "والإجارة نوع من البيع لأنها تمليك"^(٣).

والأصل ان الإجارة عقد على منفعة تتولد من عين فلا يتضمن العقد استهلاك العين المولدة للمنافع وقد نص الفقهاء ان الإجارة لا تنعقد إلا على نفع يستوفي مع بقاء العين، ومع ذلك فقد نص الفقهاء أيضاً على جواز إجارة الشمعة والظئر مع ان فیهما إتلاف للعين .

ولعقد الإجارة أركان هي في قول أكثر الفقهاء، العاقدان : وهما المؤجر والمستأجر، والصيغة وهي الإيجاب والقبول الدال على الرضا ، والركن الرابع هو المعقود عليه وهو المنفعة والأجرة.

١ - الإجماع، ابن المنذر .
٢ - المغني، لابن قدامه، (ج ٨ ص ٦) .
٣ - المغني (ج ٨ ص ٧) .

المحل المتعاقد عليه في الإجارة:

يقصد بالمحل في عقود المعاوضات ما وقع عليه التعاقد فهو المبيع في عقد البيع وفي عقد الإجارة المحل المتعاقد عليه هو المنافع. قال في الروض المربع . "وهي عقد على منفعة معلومة من عين معينة أو موصوفة في الذمة مدة معلومة..."^(١). وفي المنتقى شرح الموطأ. "يجوز إجارة كل ما يعرف بعينه مما يصح بدل منفعه كالدار والعبيد والدواب والثياب وأما ما لا يعرف بعينه كالمكيل والموزون فلا تصح إجارته وإجارته قرضه والأجرة ساقطة على مستأجره"^(٢).

والمنفعة عرفها ابن عرفه في حدوده بأنها "ما لا تمكن الإشارة إليه حساً دون إضافة..."^(٣). فلا يتصور الإشارة إلى منافع السكنى إلا بنسبتها إلى المسكن.

١ - الروض المربع (ج ٢ ص ٣٣١) .
٢ - المنتقى شرح الموطأ (ج ٣ ص ٤٧١) .
٣ - فتح الجليل (ج ١٦ ص ١٥٨) .

وفي حاشية العدوي على شرح الكفاية قال في وصف المنفعة:
"المنفعة شرطها ان تكون مباحة ... وان تكون داخلية تحت
التقويم ... وان تكون غير متضمنة استيفاء عين قصداً ... وان
تكون مقدوراً على تسليمها ... وان تكون غير حرام ... وان تكون
معلومة ...".

وتتعين المنفعة ببيان صفة الأصل المولد لها، فإن كانت إجارة
أعيان فإن المنفعة تستوفي من عين معينة فإذا هلكت
انفسخت الإجارة أما إذا كانت إجارة موصوفة في الذمة فإن
هلاك العين يلزم بعد التعيين المؤجر ان يقدم غيرها، لأن الأصل
المولد للمنفعة غير معين وإنما هو موصوف في الذمة .

كما تتعين المنفعة ببيان المدة إذا كانت المنفعة معروفة بذاتها
فإذا عرفت المدة عرف قدر المنفعة مثل سكنى البيت.

أما إجارة العين لعمل معلوم كإجارة دابة للركوب عليها إلى
موضع معين فإنها تتعين بالوصول إلى الموضع وليس باعتبار
المدة.

كما تتعين المنفعة بتعين العمل كما في الأجير المشترك أما في
الأجير غير المشترك فيكفي بيان المدة.

والأجرة هي ما يلتزم به المستأجر عوضاً عن المنفعة التي يملكها
وكل ما يصلح ان يكون ثمناً في البيع يصلح أن يكون أجرة في
الإجارة .

وهل يملك المستأجر المنافع المعقود عليها بالعقد؟ اختلفوا
فقال أبوحنيفة: تحدث المنافع على ملك المؤجر ولا يملكها
المستأجر بالعقد لأنها معدومة عند العقد فلا تكون مملوكة
كالثمرة والولد. وقال غيره: "المنفعة المستقبلية يتصرف بها مالك

العين كما يتصرف بالعين فلما أجرها صار المستأجر مالكاً
للتصرف فيها كما كان يملكه المؤجر"^(١).

٦- المهايأة:

هي المناوبة (المجموع ج ٦ ص ٤٧٨)، قال في كتاب التعريفات (ج ١
ص ٧٨) المهايأة قسمة المنافع على التعاقب والتناوب وقال في
درر الحكام في شرح مجلة الأحكام (ج ٢ ص ٤٤٤): "المهايأة من
باب المفاعلة وهي لغة اتفاق أشخاص على أمر ما شرعاً ... فإذا
كان دار مشتركة بين اثنين مناصفة مثلاً يعطي القرار أما رضاء
أو قضاء بان يسكن كل من الاثنين الدار سنة أو ستة أشهر أو
أكثر أو أقل وان يكون لكل منهما إيجارها مثل تلك المدة ويقال
لذلك مهايأة زمن".

وفي المغرب (ج ٥ ص ٤٧١): "المهايأة بالهمزة في الدار ونحوها
مقاسمة المنافع وهي ان يتراضى الشريكان ان ينتفع هذا بهذا
النصف المفروز وذاك بذاك النصف أو هذا ب كله في كذا من

١ - المغني (ج ٨ ص ١٦) .

الزمان وذاك بكله في كذا من الزمان بقدر مدة الأول وقد تهاياً
أي فعلاً ذلك وهاياً فلان فلاناً وأصلاً من قوله هيأته فتهياً أعد
أعدته واستعد وهاء يهئ إذا تهئ ...".

وفي المنتقى شرح الموطأ (ج ٤ ص ٤٥): "... القسمة في الأصل على
ثلاثة أوجه: قسمة مهايأة وهي ان يتهياً الشريكان فيأخذ هذا
داراً يسكنها وهذا داراً يسكنها وهذا أرضاً يزرعها فيجوز ذلك
بالتراضي وليست بواجبة يجبر عليها من أباهاً لأن قسمة المنافع
ليست بقسمة بيع وقسمة الرقاب قسمة بيع ...".

أثر العرف على عقد الإجارة :

العرف والعادة معتبران عند جمهور الفقهاء في تعيين ما تقع
عليه الإجارة وفي كيفية استيفاء المنفعة من الأصل المؤجر. وفي
أحكام العقد بصورة عامة. فإذا انعقدت الإجارة دون تحديد
شروط متفق عليها بين الطرفين انصرف كل حكم من أحكامها
إلى ما تعارف واعتاد عليه الناس.

وقال في شرح المنتهى: "الإجارة تقتضي الانتفاع المعتاد .. فإذا

أطلق الانتفاع حمل على المعتاد"^(١) .

وقال العلامة عبدالرحمن بن سعدي في هذه المسألة:

"الصحيح، الرجوع إلى العرف فيما على المؤجر والمستأجر

والعرف أصل كبير يرجع إليه في كثير من الشروط والحقوق التي

لم تتقدر شرعاً ولا لفظاً"^(٢) .

وفي درر الحكام: "ويتبع عرف البلدة فيما لم يعين وقت ابتداء

العمل وانتهائه"^(٣) .

وقال ابن تيمية في الفتاوى: "وان ما عدده الناس بيعاً فهو بيع وما

عدوه إجارة فهو إجارة وما عدوه هبة فهو هبة وما عدوه وقفاً

فهو وقف ..."^(٤) ، وفي مجلة الأحكام العدلية^(٥) ، "يصح

١ - شرح المنتهى، (ج ٢ ص ٣٥٨) .

٢ - المختارات الجلية، ص ٥٥ .

٣ - درر الحكام، (ج ١ ص ٥٧٠) .

٤ - الفتاوى، (ج ٢٠ ص ٢٣٠) .

٥ - مجلة الأحكام العدلية، المادة ٥٢٧ .

استئجار الدار والحانوت بدون بيان كونه لأي شيء وإما كيفية استعماله فتصرف إلى العرف والعادة".

حكم برامج التايم شير:

من العرض السابق يتضح لنا ان عقد المشاركة الزمنية المسمى تايم شير لا يخرج من كونه عقد شركة أو عقد إجارة. فإذا انعقد على أساس الشركة فهو في أغلب أحواله جارٍ على أحكام الشركة عند جمهور العلماء والجديد فيه ان الحصص يجري تداولها كالأسهام وان الإدارة في الشركة منوطة بشخصية اعتبارية تنهض بها مقابل أجره وكل ذلك جائز لا بأس به وهو أمر معتاد في الشركات. وما قد يكتنف مثل هذه الترتيبات من شروط مخالفة من الناحية الشرعية فهو ليس جزءاً أساسياً في طريقة عمل التايم شير بل يمكن إسقاطه أو الاستغناء عنه. دون التأثير على عمل هذه الشركة .

إذا كان التايم شير على سبيل الإجارة سواء كان المؤجر مالكاً
للأصل أو مستأجراً له إجارة طويلة فكل ذلك جارٍ على أحكام
عقد الإجارة المشهورة عند جمهور الفقهاء والجديد فيه انه
إجارة متكررة لأسبوع محدد لأعوام متكررة وهذا لا بأس به وهو
عمل الناس منذ القديم فقد كان القادمون إلى أماكن الأسواق
والحرمين ونحوها يرتبون استئجار أماكن محددة للموسم فقط
لسنوات متكررة وهو غير مخالف لمعنى الإجارة وأحكامها أما ما
يتعلق بالمقايضة بين أسبوع في منتج وأقل أو أكثر منه فهو وان
بدا وكأنه بيع منافع بمنافع إلا ان حقيقته غير ذلك إذ ان
الأسبوع الأول يجري تقويمه على صفة نقاط ثم بعد رصدها في
حساب المشترك يمكن له ان يتصرف بها في شراء منافع في
منتجع آخر .

وقد توسع الناس في استخدام هذه النقاط كما لو كانت نقوداً
إذ يمكن بها شراء تذاكر السفر واستئجار السيارات ... إلخ.

فأصبحت وسيطاً للتبادل وان كان في استخدامات محدودة.
وقد استخدم الناس في القديم سلعاً معينة وسيطاً للتبادل مع
وجود النقود مثل الخبز والجلود ... إلخ، فلما تعارف الناس عليها
صار لها حكم النقود. وكذلك الحال في هذه النقاط في مدخره
في حسابات كالنقود ويمكن استخدامها في الشراء كما هو الحال
في النقود وان كانت محصورة باستخدامات معينة .

ولا يخفى ان برامج التملك الزمني (مع التحفظ على الاسم)
تحقق مصالح جمّة للناس وهي تسد حاجة مشروعة لهم وفي
نفس الوقت ليس في صيغتها الأساسية ما يعترض عليه من
الناحية الشرعية . ولذلك نقول بجوازها في الجملة .

والله سبحانه تعالى أعلم وأحكم .،،،،،