

المشاكل المحاسبية الناتجة عن تطبيق نظام التايم شير في مصر Accounting problems resulting from the application of Time Share in Egypt

د. كريمة حسن محمد محمد

مدرس بكلية التجارة قسم المحاسبة جامعة الأزهر

الملخص:

أصبح نظام " تايم شير " Time Share أحد أهم الأشكال الحيوية في صناعة السياحة، التي تشهد حالياً نمواً مطرداً في العديد من دول العالم، فقد أصبح ظاهرة عالمية، ومع حداثة هذا النظام في الدولة، ومع غياب التنظيم التشريعي له في كافة المجالات، الأمر الذي أدى إلى ظهور العديد من المشاكل، مما أدى إلى حرمان الدولة والشركات والمستهلكين من الاستفادة من مزاياه. وأستهدف هذا البحث دراسة واقع تطبيق نظام التايم شير في مصر، ودراسة أهم المشاكل والمعالجات المحاسبية لعمليات التايم شير. وفي سبيل تحقيق ذلك اعتمدت الباحثة على كلاً من البحث العلمي الأستقرائي والإستنباطي مستخدماً في ذلك أسلوبى الدراسة النظرية والميدانية حيث يتم

- أولاً: عرض البيانات والمعلومات الأولية المتعلقة بمشكلة البحث.
- ثانياً: المنهج الكيفى: حيث يقوم الباحث في ظل هذا المنهج – بتجميع بيانات أولية حول واقع تطبيق نظام التايم شير في شركات السياحة التي تعمل في مصر، وذلك بالاعتماد على عمل مسح شامل لشركات السياحة السجلة في البورصة المصرية. وأستطلاع قوائمها المالية لمعرفة آلية الإفصاح عن المعالجات المحاسبية التي تتم نتيجة عمليات التايم شير. ومن أهم النتائج التي تم التوصل إليها في هذا البحث أن هناك قصور من قبل الجهات العلمية والمنظمات المهنية للمحاسبة في مصر حيث لم تقم هذه الجهات والمنظمات بأى محاولة لسد هذه الفجوة ولم تضع أى معيار ينظم معالجة العمليات المالية الناتجة عن تطبيق نظام التايم شير في مصر، وهذا ترك للشركات العاملة في مصر والتي تقوم بعمليات التايم شير بالأجتهد في المعالجة المحاسبية لهذه العمليات والأفصاح عنها.



Abstract:

Time Share has become one of the most vital forms in the tourism industry, which is currently witnessing steady growth in many countries of the world, has become a global phenomenon, and with the modernity of this system in the state, and the absence of legislative organization in all areas, which Led to the emergence of many problems, which led to depriving the state and businesses and consumers to benefit from its advantages.

The study aimed at studying the reality of the application of Time Share in Egypt, and studying the most important problems and accounting treatments for Time Share operations. In order to achieve this, the researcher adopted both theoretical and developmental research using the theoretical and field study methods. First: To present the initial data and information related to the research problem. Second: Qualitative Approach: In this method, the researcher will collect preliminary data on the reality of the application of Time Share in the tourism companies operating in Egypt, based on the work of a comprehensive survey of the tourism companies in the Egyptian Stock Exchange. The financial statements of the entity recognize the disclosure mechanism for accounting processes resulting from Time's operations. One of the most important results reached in this research is that there is a shortage of scientific institutions and professional organizations for accounting in Egypt. These organizations and organizations did not attempt to fill this gap and did not set any standard regulating the processing of financial operations resulting from the application of Time Share in Egypt, And this left companies operating in Egypt that perform Time Share diligence in the accounting treatment of these processes and disclosure.

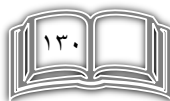


طبيعة المشكلة وأهميتها :

أصبح نظام «اقتسام الوقت» أو ما يعرف عالمياً بـ«تايم شير» أحد أهم الأشكال الحيوية في صناعة السياحة، التي تشهد حالياً نمواً مطرداً في العديد من دول العالم، فقد أصبح ظاهرة عالمية، إذ يعد هذا النظام شكلاً جديداً من أشكال قضاء العطلات بتكلفة مقبولة للسياح، فقد انتشر التعامل بهذا النظام في العديد من الدول، وتعتبر جمهورية مصر العربية من الدول السياحية التي تتبوأ مرتبة متقدمة على خارطة السياحة العالمية، إذ تعد هذه الصناعة مفهوماً جديداً في القطاع السياحي، ومن المتوقع أن تزداد مع تزايد الطفرة السياحية، فلا يزال هذا النظام يكتنفه كثير من الغموض، لعدم وجود إطار قانوني يحدد ماهيته وتكيفه وآثاره القانونية، إذ إن غياب التنظيم التشريعي لهذا النظام فتح المجال أمام الشركات العاملة في الدولة لاقتباس العديد من الممارسات المطبقة في بعض الأنظمة الأجنبية بكيفية لا تتلاءم مع النظام القانوني والقضائي السائد في الدولة، ما حدا بالمستهلكين إلى الابتعاد عنه، خوفاً من أية تبعات قانونية قد تترتب عليهم.

إن حادثة دخول هذا النظام في الدولة، وغياب التنظيم التشريعي له، من شأنه أن يثير العديد من المشكلات، وأن يؤدي إلى حرمان الدولة والشركات والمستهلكين من الاستفادة من مزاياه، والحدّ من دخوله بفعالية في تقدم صناعة السياحة. ولأجل ذلك، وحتى يكون مستقبل هذه الصناعة في الدولة مشرقاً، أن الأوان لأن يتكاتف جميع الأطراف والجهات لمعالجة هذا الفراغ التشريعي، بما يضمن تحديد مفهومه وطبيعته القانونية، وبيان وسائل الحماية القانونية للمستفيدين، وذلك بإصدار التشريعات المنظمة لأحكامه.

ولا شك أن علم المحاسبة يرتبط ارتباطاً وثيقاً بعالم المال والأعمال فتطور علم المحاسبة مرتبط بتطور بيئة الأعمال وتقدمها، وينبغي أن يتواكب تطور المحاسبة مع المستجدات الحادثة في بيئة الأعمال، بحيث يتم إصدار



المعايير التي تمثل إرشادات للمعالجة المحاسبية لهذه المستجدات، وعدم تطور المحاسبة مع المستجدات في بيئة الأعمال يؤدي إلى فجوة محاسبية مرتبطة بهذه المستجدات، حيث وجود فجوة بين عمليات التايم شير وقصور المعايير المنظمة للمعالجات المحاسبية المرتبطة بها.

وقد حاولت بعض الدول سد هذه الفجوة بوسائل متعددة، بينما لا يزال هناك قصور من قبل الجهات العلمية والمنظمات المهنية للمحاسبة في مصر، حيث لم تقم هذه الجهات والمنظمات بأى محاولة لسد هذه الفجوة ولم تضع أى معيار ينظم معالجة العمليات المالية الناتجة عن تطبيق نظام التايم شير في مصر، وهذا ترك للشركات العاملة في مصر والتي تقوم بعمليات التايم شير بالأجتهد في المعالجة المحاسبية لهذه العمليات والأفصاح عنها، وهذا يؤدي إلى وجود أختلاف في المعالجات المحاسبية المطبقة بين المنشآت السياحية وهذا يجعل القوائم المالية غير قابلة للمقارنة مما يؤثر على عملية إتخاذ القرارات.

وهذا ما دفع الباحثة إلى دراسة واقع تطبيق نظام التايم شير في مصر، ومحاولة معالجة العمليات والمشاكل المحاسبية التي تواجه الشركات نتيجة تطبيق هذا النظام

هدف البحث :

- يهدف هذا البحث إلى توضيح النقاط التالية :
- وضع إطار نظري لنظام التايم شير، من حيث المفهوم وعرض نشأة وتطور نظام التايم شير، وتوضيح أهم خصائص نظام التايم شير، وتحديد أهم أنواع نظام التايم شير، وأهم الآثار الإيجابية والسلبية لتطبيق نظام التايم شير في مصر.
 - عرض أهم الجهود المبذولة من الهيئات والمنظمات المهنية لمعالجة عمليات نظام التايم شير محاسبياً على مستوي العالم .
 - بيان أهم المشاكل المحاسبية الناتجة عن تطبيق نظام التايم شير.
 - دراسة واقع تطبيق نظام التايم شير في مصر.



حدود البحث :

- سوف يقتصر البحث على دراسة واقع تطبيق نظام التايم شير في مصر، دون غيرها من الدول العربية أو الأجنبية.
- سوف يقتصر البحث على دراسة واقع تطبيق نظام التايم شير دون غيره من الأنظمة الحديثة المطبقة.
- سوف يقتصر البحث على دراسة المعالجات المحاسبية لعمليات التايم شير، دون التعرض لأساليب وطرق المراجعة التي تتم على هذه العمليات.

منهج البحث :

- في سبيل تحقيق هدف البحث سوف تقوم الباحثة بإتباع المنهجية التالية :
- المنهج الإستنباطي (النظري) : وفيه سوف تقوم الباحثة بالإعتماد علي الكتب والدوريات والمراجع العربية والأجنبية بهدف الحصول علي البيانات الأولية المتعلقة بمشكلة البحث .
- المنهج الكيفي : حيث يقوم الباحث في ظل هذا المنهج – بتجميع بيانات أولية حول واقع تطبيق نظام التايم شير في شركات السياحة التي تعمل في مصر ، وذلك بالإعتماد على عمل مسح شامل لشركات السياحة السجلة في البورصة المصرية، وأستطلاع قوائمها المالية لمعرفة آلية الإفصاح عن المعالجات المحاسبية التي تتم نتيجة عمليات التايم شير.

خطة البحث :

- وفي سبيل تحقيق أهداف البحث تم تقسيم البحث إلي :
- المبحث الأول : الأطار انظري لنظام التايم شير
- المبحث الثاني : الجهود المبذولة من الهيئات والمنظمات المهنية لمعالجة عمليات التايم شير محاسبياً
- المبحث الثالث : أطار مقترح لحل المشاكل المحاسبية الناتجة عن تطبيق نظام التايم شير
- المبحث الرابع : الدراسة المسحية



المبحث الأول الأطار انظري لنظام التايم شير

تعريف نظام التايم شير

يعرف التايم شير " Time Share " بأنه نظام اقتسام الوقت وهذه هي الترجمة الحرفية لكلمة تايم شير ويقصد به حق انتفاع مشترك في مدة زمنية محددة بعقار أو بعين محددة ، ويطلق عليه نظام الملكية الجزئية ⁽¹⁾ وقد عرفت منظمة السياحة العالمية ⁽²⁾ مفهوم التايم شير بأنه " حق الجمهور في تملك عطلة والتمتع بفترة من الوقت كل عام في أي وسيلة إقامة سياحية مجهزة بعدد من الخدمات والتسهيلات " ⁽¹⁾ وقد عرف (توفيق) ⁽³⁾ بأنه "النظام الذي يتيح للشخص أن يشتري حصة في وحدة إقامة سياحية وله حق الانتفاع بها مع اشتراك آخرين معه في باقي الحصص على أن يتقاسموا هذه الوحدة فيما بينهم بحيث يحصل كل منهم على فترة زمنية من الوقت لقضاء أجازته بأسعار تناسب مع أي دخل". وقد عرف (Haylock) ⁽⁴⁾ عمليات التايم شير بأنه " شراء ملكية عطلة محددة لمدة معينة من كل عام في مكان محدد أو أماكن مختلفة، ويمكن أن تكون الملكية في أماكن بديلة حول العالم".

وعرفها (Upchurch & Cruber) ⁽⁵⁾ بأنه " شراء منزل لقضاء عطلة لمدة أسبوع أو أكثر كل عام، وكل مشتري يشتري بما يعادل الوقت الذي يقضيه في هذا المنزل ويتم تقسيم تكلفة المنزل وتكاليف الصيانة والأصلاحات والتشغيل على عدد ملاك المدد (الأسابيع) "أما (Powanga & Powanga) ⁽⁶⁾ بأنه " شراء حق الحصول على مسكن أو منفعة مسكن لمدة محددة من الوقت خلال العام لعدد من السنوات أو مدي الحياة".

وعرفت جمعية منتفعي التايم شير (TCA) ⁽⁷⁾ هذه العمليات بأنها " شكل من أشكال ملكية العطلات، ويعطي للمشتري الحق في استخدام وحدة عقارية



في إحدى المنتجات لمدة أسبوع أو أكثر وذلك لعدد محدود من السنوات أو بشكل دائم "واستحدث في الآونة الأخيرة مفهوم جديد للنظام وهو صكوك الانتفاع في الوقت وذلك لاسباع الشرعيه عليه، ويعتبر صك الانتفاع العقد المنظم للعمل وفق نظام التايم شير.

ويعرف (أدريس) ^(٨) بأنه " عقد يتم به شراء منفعة لمدة محددة في عين مفرزة أو مشاعة في عقار محدد، يقبل المبادلة بعقار آخر، ويقوم هذا العقد على أساس الأجاره أو بيع المنفعة حيث يقوم البائع وهو في هذه الحالة الشركة المسوقة والمرخص لها ببيع حق أنتفاع وحدة عقارية محددة لمدة معلومة إلى المستفيد كما أن مجموع المستأجرين الذين أشتروا منفعة العين يشتركون في ملكية الأنتفاع بكامل منافع الوحدة العقارية ويتبقى دور البائع الأشراف وإدارة هذه الوحدات ".
وقد عرفت منظمة السياحة العالمية عقد الأنتفاع بأنه " عقد يخول

لصاحبة شراء مدة محددة من الوقت وبموجب هذا الحق يمكن استخدام وحدة داخل منتج سياحي في موقع جغرافي يختاره المشتري لقضاء عطلة لمدة أسبوع أو أكثر خلال العام ".
وقد عرف أيضاً عقد الأنتفاع بأنه " عقد يخول أستعمال العقارات والأدوات أو أي عين من الأعيان للأنتفاع بها مع آخرين مدة معينة مقابل عوض مالي في صورة عقد إيجار أو بيع ". ^(٩)

وقد عرفت الهيئة السعودية للمحاسبين القانونيين (SOCPA) ^(١٠) التايم شير بأنه " حق انتفاع شخص بوحدة عقارية سكنية لمدة محددة أو قابلة للتحديد من السنة بموجب عقد المشاركة بالوقت ".
كم عرفت عقد المشاركة بالوقت (التايم شير) بأنه " كل عقد أو مجموعة عقود تبرم مقابل مبلغ مالي معين لمدة لا تقل عن ٣ سنوات ويتم بموجبها إنشاء حق انتفاع أو التنازل عنه أو أي حق آخر يتعلق باستعمال وحدة عقارية واحدة أو أكثر لمدة أو مدد معينة ".

وقد عرف (أبو علم)^(١١) التايم شير من حيث تكلفة الشراء بأنه " حالة وسطية بين أسلوب قضاء العطلات بأسلوب الرحلات الشاملة وبين تملك الوحدة بالكامل "

نشأة وتطور نظام التايم شير :

في أوروبا

بدأ هذا النظام في سويسرا عام ١٩٦٢ م وكان من خلال مؤسسة Hapimag حيث كان هناك صعوبة في الحصول على حجوزات في الفنادق لقضاء العطلة فبدأ الأفراد بالاتفاق على الحجز المبكر لعدد من السنوات المقبلة فبدأت المؤسسات المالكة بعمل فكرة حجز عدد معين من النقاط، حيث يتم تقييم الفنادق وأعطى كل فندق عدداً معيناً من النقاط تبعاً لمستوى الفندق ومميزاته حيث يقوم المشتري بشراء عدد معين من النقاط بحسب أمكانياته المادية وله الحق في اختيار الفندق والمنطقة والوقت الذي يناسبه، أي أن بداية ظهور نظام التايم شير كانت على أساس النقاط وليس على شكل الوحدات الزمنية المتعارف عليها حالياً.^(١٢)

وفي عام ١٩٦٧ م ظهرت عمليات التايم شير بالشكل الحالي في فرنسا في جبال الألب حيث قام أحد أصحاب الفنادق بتشجيع النزلاء على شراء الفندق بدلاً من تأجير غرف فيه، ونجح هذا الرجل باستخدام هذا الأسلوب في رفع نسبة الأشغال ثم انتشرت الفكرة عالمياً وعرفت بأسم التايم شير " Time Share "، وقد تطورت وازدهرت هذه العمليات في أوروبا بشكل ملحوظ منذ ظهورها حتى الآن، وتعتبر أوروبا ثاني أكبر سوق في العالم لعمليات التايم شير.

في أمريكا

في عام ١٩٧٠ م أنتقل نظام التايم شير إلى الولايات المتحدة الأمريكية بعد ظهورها في أوروبا وانتشر هذا النظام بولاية فلوريدا ، الأمر الذي أدى إلى أبتعاد الأفراد عن شراء الوحدات السياحية بالرغم من كثرة العروض لذلك تم اقتراح فكرة توزيع تكلفة الوحدة السياحية على العديد من الأفراد بحيث يستفيد



ويستخدم كل فرد هذه الوحدة لزمان معين من كل عام بما يتناسب مع التكلفة التي يتحملها، وتمثل الولايات المتحدة الأمريكية أكبر دولة تمتلك وحدات عقارية بنظام التايم شير في العالم. (١٣)

في مصر والدول العربية

وبعد أنتشار ونجاح عمليات التايم شير في العديد من الدول الأوروبية والأمريكية حاولت أن تستفيد الدول العربية التي بها مناطق جذب سياحي من هذا النظام، وظهرت عمليات التايم شير في لبنان منذ السبعينات، وتمثل لبنان أول دولة عربية أدخلت هذا النظام في مجالها السياحي.

وفي عام ١٩٨٦ م أنتقل هذا النظام إلى مصر حيث قامت بعض شركات السياحة الأجنبية التي تعمل في مصر ببيع حق الأنتفاع لمدة محددة لعدد من الوحدات بقرية بالساحل الشمالي، وذلك خلال فترة زمنية محددة كل عام مع وجود مبدأ التبادل للفترة الزمنية، وبعد ذلك ظهرت قرية سياحية أخرى بمنطقة فايد بمحافظة الأسماعيلية، ومنذ ذلك الوقت وتعدد مشروعات التايم شير في مدن شرم الشيخ والغردقة والساحل الشمالي، وأصبح هذا النظام يشكل عنصراً حيوياً من مكونات صناعة السياحة في الداخل والخارج ومنتجاً سياحياً جديداً.

ثم أتجهت معظم الدول العربية لتنشيط المجال السياحي إدخال نظام التايم شير ومنها الإمارات المتحدة والمملكة العربية السعودية.

ومما سبق يتضح أن نظام التايم شير نظام عالمي ظهر في أوروبا وأمريكا، ويعتبر نواه لتطوير صناعة السياحة وقد بادرت كبرى شركات السياحة العالمية مثل الماريوت وشيرتون والهيلتون إلى تأسيس شركات تايم شير خاصة بها.

وإن كانت أوروبا تعد الرائدة في نظام التايم شير ثم أنتقل إلى الولايات المتحدة الأمريكية ومع ذلك تمتلك الولايات المتحدة النصيب الأكبر من عمليات التايم شير ثم يليها أوروبا.



خصائص نظام التايم شير

يتميز نظام التايم شير بالعديد من الخصائص أهمها :-

- منتج سياحي غير ملموس.
- نظام معقد من حيث النظام القانوني.
- منتج يتميز بالنمو السريع " منتج نامي " .
- يعتبر نظام التايم شير منبع لمصادر متعددة للدخل بالنسبة للمنشآت السياحية وللدولة^(١٤)
- تتميز عمليات التايم شير أن قيمة العقد تنبثق من أبعاد متعددة أهمها موقع الوحدة السياحية محل العقد، الراحة والأسترخاء التي تجلبها الوحدة السياحية للمشتري، ومرونة تبادل مكان الوحدة السياحية و،،،،،،،، إلخ^(١٥)

- يعتبر نظام التايم شير منتج استثماري غير مقبول ويرجع ذلك لارتفاع تكاليف التسويق بالنسبة للشركات التي تقوم بتقديم هذا النظام والتي قد تصل إلى ٤٣ % من قيمة الوحدة وكذلك ارتفاع تكلفة الوحدة السياحية بالنسبة للمشتري والتي قد تتمثل في تكلفة الوحدة التي تم تملكها زمنياً بالإضافة إلى المبالغ الدورية التي يتم دفعها مقابل مصروفات الصيانة بالإضافة إلى المصروفات المختلفة التي يتحملها المشتري.

ونظراً لأن نظام التايم شير يتميز بالنمو السريع بسبب ارتفاع منفعه بالنسبة للمنشأة السياحية وكذلك للاقتصاد القومي بصفة عامة وقطاع السياحة بصفة خاصة، الأمر الذي أدى إلى وجود سوق منظمة محلياً أو دولياً لعمليات التايم شير وهذا الأمر دعى إلى ظهور شركات التبادل الدولية RCI

شركات التبادل الدولية RCI Resort Condominiums International

يتميز التايم شير بأنه منتج سريع النمو الأمر الذي أدى إلى ظهور شركات ومؤسسات ووكالات دولية تتخصص في هذا النوع من العمليات أطلق عليها شركات التبادل الدولية RCI وظهرت أول شركة تبادل في ولاية فيرجينيا بالولايات المتحدة الأمريكية على يد كلاً من Jon and Cristal Deham وذلك



عام ١٩٧٤ م وبدأت بعمل تبادل دولي لوحدات سياحية، ثم تطورت إلى تقديم خدمات متعددة لمشتري الوحدات الزمنية للوحدات السياحية " نظام التايم شير " وأدى ذلك إلى إنشاء بيئة تجارية سليمة أدت إلى نمو عمليات التايم شير على مستوى العالم. (١٦)

أنواع نظام التايم شير :

يمكن تقسيم عمليات التايم شير إلى عدة أنواع متعددة تختلف باختلاف وجهة النظر في عملية التقسيم كما يلي :

من حيث نمط الملكية :

١. **ملكية النقاط** :- حيث يمتلك المشتري مجموعة من النقاط من خلالها يمتلك جزء من وحدة سياحية معينة بقدر النقاط المملوكة له، ويمثل هذا النوع نسبة ٤ % فقط من إجمالي عمليات التايم شير على مستوى العالم. (١٧)

٢. **ملكية جزئية** :- حيث يتم تقسيم الوحدة السياحية لوحدات زمنية عادة أسبوع ويتم بيعها وتعتبر ملكية حقيقية (١٨) ، حيث تمنح المشتري كافة حقوق الملكية التي يكفلها القانون من بيع وأستعمال وأستغلال حيث تكون الملكية مدي الحياة ويتم توريثها بعد الوفاة، ويعتبر هذا النمط أكثر شيوعاً في العالم ويمثل ٨٥ % من عمليات التايم شير في العالم .

٣. **حق الأنتفاع** :- وهذا النمط يمنح المشتري حق الأنتفاع بالوحدة السياحية لفترة معينة قد تكون أسبوع أو أكثر سنوياً وذلك لعدد من السنوات تتراوح بين ١٠ إلى ٥٠ سنة وبعد إنتهاء مدة حق الأنتفاع تؤول ملكية الوحدة السياحية للمالك الأصلي لها الذي قام ببيع حق الأنتفاع، ويمثل هذا النوع نسبة ١٠ % من إجمالي عمليات التايم شير في العالم. (١٩)

٤. **نوادي العطلات** :- ويتيح هذا النمط لأعضاء نوادي العطلات شراء عطله على مدى فترة زمنية طويلة سواء في وحدة سكنية أو وحدات مختلفة (٢٠)

من حيث صور التعاقد : (٢١)

١. **الشراكة في ملك المنافع فقط أو ملك للعين فقط ، أو ملك للعين والمنافع معاً.**



٢. بيع حصة منفعة محددة المدة إلا أنها غير محددة التاريخ والعين التي يستوفي منها المنفعة محددة (حيث أن مالك الحصة يملك أسبوع مثلاً مشاعاً في وحدة معينة من عقار معين إلا أن زمن هذه المدة غير محدد.
٣. بيع حصة محددة ألا أن استيفاءها غير محدد الزمن وكذلك غير محدد المكان والبائع في بعض الأحيان شركة لها فروع في بعض مدن العالم." كأن يشتري أسبوعاً صفته محددة ومضبوطة بضوابط معينة كأن يشتري جناح في أحد الفنادق الموجودة بهذه المنتجعات والتي تعتمد على مواصفات ليست محددة بمكان معين.
٤. بيع حصة محددة كأسبوع مثلاً في زمان بعينة كأول شهر محدد إلا أن العين التي تستوفي منها المنفعة غير محددة.

الأثار الإيجابية والسلبية لتطبيق نظام التايم شير

لا شك أن تطبيق نظام التايم شير أدى إلى التأثير على العديد من الأطراف والجهات وهذا التأثير أدى إلى وجود أثار إيجابية وأثار سلبية على هذه الجهات، ومن أهم هذه الجهات : (٢٢)

المنشأة السياحية :-

- ويقصد بها المنشآت السياحية التي تقدم خدمة التايم شير ، ومن أهم الأثار الإيجابية لتطبيق نظام التايم شير على المنشآت السياحية ما يلي :-
- زيادة نسبة المبيعات نتيجة انخفاض سعر البيع والذي يتم توزيعه على العديد من العملاء ، وهذا يجعل سعر البيع في متناول الأفراد.
 - وجود عائد (مصدر دخل) مستمر نتيجة الأشراف الدائم على إدارة هذه الوحدات طوال العام، والذي يلزم المشتري من سداد مصروفات صيانة ومصروفات إدارية كل عام.
 - إمكانية الاستفادة من أستغلال الوحدات في الأوقات التي لم يتم بيعها أو بيعها وعدم أستفادت النزيل بها .



- وعلى الجانب الآخر يوجد العديد من الآثار السلبية التي تواجه المنشآت السياحية عند تطبيق نظام التايم شير أهمها :-
- عدم الألتزام بسداد مصاريف الصيانة من جانب المالك.
 - ارتفاع مصاريف الصيانة والتجديد الفعلية نتيجة للارتفاع الدائم في الأسعار والتي لا تتناسب مع ماتم الاتفاق عليه بالعقد المبرم .
 - قد يؤدي سلوك المواطنين الغير ملائم إلى أساءة استخدام الوحدة أو عدم الألتزام بقواعد ونظام الإدارة.
 - عدم أستكمال دفع ثمن الوحدة المتفق عليه، وقد يرجع ذلك إلى عدم قدرة العميل على السداد حيث تم أختيار العميل غير المناسب لشراء المنتج من قبل شركات التسويق، أو أعطاء العميل معلومات خاطئة لأغرائه بالشراء بهدف الحصول على عمولة التسويق، مما يتسبب في عدول المشتري عن الشراء .

المستفيد (المشتري لعقود التايم شير) :-

- من أهم الآثار الإيجابية التي يمكن أن يستفيد بها المشتري لعقود التايم شير ما يلي :
- توفير مبلغ كبيرة كان من الممكن أن تتجه للبدائل الأخرى مثل الأقامة في الفنادق أو شراء وحدات خاصة.
 - يمكن هذا النظام المشتري من أستثمار حقه في الأنتفاع بالمدة المتاحة له عن طريق تأجيرها للغير إذا كانت ظروف عمله أو أقامته لا تسمح بالأستفادة بالمدد المحددة له بموجب العقد .
 - قد يسمح نظام التايم شير بتبادل الأماكن لدى المنتفعين بمعرفة الشركة المنظمة لعمليات التبدل، مما يؤدي إلى عدم وجود ملل بالنزول في مكان واحد طوال فترة التعاقد ، ومن ثم التعرف على أماكن سياحية أكثر داخل وخارج مصر.
 - يوفر هذا النظام مجهود ونفقات التجهيز للوحدات والتأثيث الفاخر والصيانة وغيرها حيث يقوم المشتري بدفع ثمن الخدمة على أقساط فقط دون الخول في تفاصيل بناء الوحدات أو تجهيزها أو صيانتها.



- لم يجعل السياحة الترفيهية وقضاء الأجازات قاصرة على الأغنياء فقط، ولكنه أتاح هذا الأمر للطبقة المتوسطة في كافة بلدان العالم لتتمكن من ممارسة الترفيه والتنزه في أماكن فاخرة مقابل أقساط تسمح لهم دخولهم بتحملها.

على الرغم من المزايا العديدة إلا أن لهذا النظام العديد من السلبيات التي قد تؤثر على المشتري أهمها :-

- أن المشتري في هذا النظام يكون مقيد بوقت معين بالسنة وفي حالة رغبته في تغيير هذا الوقت فإنه يتحمل مصاريف إضافية مقابل ذلك كما إنه كلما ضاق الوقت قبل ترتيب الأجازة ضاقت فرصة الاختيار لذلك فهو يفقد ميزة قضاء الأجازة في وقتها وهو ما يتنافي وطبيعة الشعب المصري.
- ارتباط أغلب المصريين والعرب بالأجازات في شهري يوليو وأغسطس وأجازة نصف العام والأعياد والمواسم السنوية.
- عدم التمتع في بنود العقد الموضح فيه واجبات وحقوق المشتري في ظل هذا النظام والاعتماد على المعلومات الخاطئة والوعود البراقة التي يعطيها مندوب المبيعات عند البيع لأغرائه بالشراء بهدف الحصول على عمولة التسويق، مما يجعل المشتري يشعر بأنه خضع لعملية خداع من قبل المنشأة السياحية التي تبيع وحدات سياحية بهذا النظام.
- تفضيل أصحاب المشروعات العميل الخارجي وأساءة المعاملة لعميل التايم شير، حيث يتم التفرقة بين النزيل غير المالك (الخارجي) ومالك التايم شير حيث يعتبره عبء على القرية أو ضيف ثقيل بدلاً من اعتباره شريك بها.
- قد يتعرض المشتري إلى عملية تضليل من أصحاب المشروعات التي تتعامل بنظام التايم شير نتيجة هروب بعض أصحاب المشروعات بعد بيع المنتجات، أو عدم أستكمال بناء المنتجات التي تم بيعها بالفعل وبالتالي عدم إمكانية استخدام الوحدات.
- وقد يتعرض المشتري إلى عملية تضليل من الشركات المسوقة لنظام التايم شير، مثل إعطاء العميل معلومات خاطئة لأغرائه بالشراء بهدف الحصول على عمولة التسويق، أو استخدام أساليب غير مرغوب فيها في التسويق



مثل الأرباح الممل من قبل المسوقين على العملاء كمقابلة العملاء في الأسواق التجارية والنوادي والشوارع العامة ، أو استخدام طرق ملتوية مثل جذب العميل بحجة أن رقم تليفونه الأرضي أو الموبايل فاز لستدرجه لشراء وحدات التايم شير مما يوحي للعميل أنه تعرض لعملية نصب وبالتالي عدوله عن عملية الشراء. ومن ثم أحتل نظام التسويق رأس قائمة المساوي لنجاح نظام التايم شير.

الأقتصاد القومي :-

هناك العديد من الآثار الإيجابية التي تعود على الأقتصاد القومي نتيجة تطبيق نظام التايم شير في مصر أهمها ما يلي :-

- يؤدي هذا النظام إلى أنتعاش النشاط السياحي في مصر سواء السياحة الداخلية أو الخارجية عن طريق شركات التبادل العالمية الأمر الذي يؤدي إلى إطالة الموسم السياحي وتحقيق أكبر نسبة إشغال.
- يخلق هذا النظام فرص عمل جديدة بالوحدات السياحية طوال العام .
- تشجيع زجذب الأستثمارات في مصر في المجال السياحي .
- خلق مصدر دخل قومي جديد نتيجة زيادة عدد السائحين، وتوفير نتيجة التعامل مع شركات التبادل العالمية.

وبالرغم من العديد من المزايا والإيجابيات التي يحققها تطبيق نظام التايم شير علي مستوي الأقتصاد القومي إلا أنه لا يوجد قانون خاص بالتايم شير ، والقرارات الحالية الذي يقوم بتنظيم النشاط ضعيف ويحتاج إلى تعديل^(٢٣)

تطبيق نظام التايم شير في مصر

نتيجة لنمو وأنتشار عمليات التايم شير في مصر قامت وزارة السياحة بإصدار عدة قرارات وزارية من شأنها وضع إطا تنظيمي لنشاط وعقود بيع الوحدات العقارية بنظام التايم شير^(٢٤)

- في عام ١٩٩٦ م صدر القرار الوزاري رقم (٩٦) لسنة ١٩٩٦ بشأن وضع ضوابط نظام التايم شير في المنشآت الفندقية.



- وفي عام ٢٠٠٥ م صدر القرار الوزاري رقم (٤٧٧) لسنة ٢٠٠٥ بأعتماد عقد نموذجي لبيع حصة بنظام التايم شير .
- وفي عام ٢٠٠٦ م صدر القرار الوزاري رقم (٢٥٧) لسنة ٢٠٠٦ بشأن ضوابط البيوع الخاصة بالوحدات المخصصة للبيع بنظام التايم شير

المبحث الثاني

الجهود المبذولة من الهيئات والمنظمات المهنية

لمعالجة عمليات التايم شير محاسبياً

على الرغم من ازدهار وانتشار عمليات التايم شير في القطاع السياحي إلا أنها لم تنال الأهتمام الكافي من كافة الأطراف بصفة عامة، وأهتمام المحاسبين بالهيئات والمنظمات المهنية مما أدى إلى وجود فجوة بين تطبيق عمليات التايم شير وقصور المعايير المنظمة للمعالجة المحاسبية لهذه العمليات. إلا أن بعض الدول بذلت بعض الجهود لسد هذه الفجوة، ومن أهم الجهود المبذولة من الهيئات والمنظمات المهنية المحاسبية.

في أمريكا

موقف مجلس معايير المحاسبة الأمريكي (FASB) (٢٥)

- قبل عام ٢٠٠٥ م كانت المنشآت التي تقدم عقود التايم شير تعتمد بشكل أساسي على معياري المحاسبة الأمريكي رقم ٦٦ و ٦٧ (SFAS No. 66, 67) حيث يتناول المعيار رقم ٦٦ المحاسبة على مبيعات الأصول العقارية وأستخدم كمرشد للمعالجة المحاسبية والتقارير عن عمليات التايم شير ، كما تناول المعيار رقم ٦٧ المحاسبة عن التكاليف والتقارير عن عمليات الاقتناء والتطوير والإنشاء والبيع وعمليات الإيجار الأولية للمشروعات العقارية وأستخدم كمرشد لتحديد تكاليف عقود التايم شير وكيفية الإفصاح عنها، حيث يجمع نظام التايم شير بين مفهوم بيع الأصول العقارية وتأجيرها مما أوجد فجوة محاسبية بشأن عمليات التايم شير



- وفي عام ٢٠٠٥ م قام مجلس معايير المحاسبة الأمريكي بأصدار المعيار رقم ١٥٢ ويمثل هذا المعيار تعديلاً للمعيار المحاسبي الأمريكي رقم ٦٦ و ٦٧ ، وكان بعنوان "المحاسبة عن عمليات التايم شير في الوحدات العقارية"، وقد ألزم المعيار الشركات التي تعمل في مجال التايم شير بالالتزام بهذا المعيار في القوائم المالية الصادرة بعد ١٥ يوليو ٢٠٠٥ م ،حيث وضع فقرات تساعد معدي القوائم المالية في تحديد توقيت الاعتراف بالإيرادات لعمليات التايم شير وكيفية الاعتراف بها.

موقف المعهد الأمريكي للمحاسبين القانونيين (AICPA)

- في ديسمبر عام ٢٠٠٤ م قام المعهد الأمريكي للمحاسبين القانونيين بأصدار بيان رقم (SOP 04-2) يهدف البيان إلي وضع إطار للمحاسبة عن عمليات التايم شير وقدم هذا المعيار إرشاداً لكيفية الاعتراف بالإيراد، وكيفية معالجة المبالغ المشكوك في تحصيلها وتكوين مخصص الديون المشكوك في تحصيلها بالإضافة إلى تحديد التكاليف التسويقية الواجب تأجيلها ، والمعالجة المحاسبية للعمليات التي يكون فيها بيع العقار على أساس الملكية الكاملة والتي تتيح نقل ملكية الوحدة العقارية من البائع إلى المشتري النهائي أو إلى الوحدات ذات الغرض الخاص (SPEs) وكذلك العمليات التي يكون فيها ملكية كل أو جزء من الوحدة العقارية المباعة بنظام التايم شير مازال في حيازة البائع ، وكذلك العمليات التي يكون فيها ملكية الوحدة العقارية المباعة بنظام المشاركة بالوقت مستردة مرة أخرى للبائع (حق الانتفاع) والتي يتم معالجتها كتأجير تشغيلي (AICPA, SOP 04-2, 2004)^(٢٦)

وبالرغم من هذا لا تزال هناك فجوة منتشرة في الدول الأخرى التي تعمل بنظام التايم شير ولا تطبق المعايير الأمريكية.



في أوروبا

المنظمة الأوروبية لعمليات التايم شير OTE

قامت المنظمة الأوروبية لعمليات التايم شير OTE بوضع نظام موحد لعمليات التايم شير يطبق على مستوى دول الأتحاد الأوروبي^(٢٧)، ولكنها لم تكن كافية لحل كافة المشاكل المحاسبية التي تواجه تطبيق نظام التايم شير .

على المستوى الدولي

لم يصدر مجلس معايير المحاسبة الدولية (IASB) أى معيار لمعالجة عمليات التايم شير، وإن كان هناك بعض الجهود المبذولة من مجلس معايير المحاسبة الدولية منذ عام ٢٠١٢ لأصدار معيار دولي موحد لمعالجة الإيرادات ، بحيث يجمع هذا المعيار بين المبادئ المحاسبية المقبولة قبولاً عام GAAP ، ومعايير التقارير المالية الدولية IFRS

على المستوى العربي

على الرغم من إنتشار عمليات التايم شير إلا أن المعايير المحاسبية في الدول العربية لم تشير إلى أي معالجات محاسبية لعمليات التايم شير سواء في معايير المحاسبة المصرية أو اللبنانية أو الإماراتية. وأن كانت المملكة العربية السعودية قامت بأصدار رأي وليس معيار من لجنة معايير المحاسبة المالية التابعة للهيئة السعودية للمحاسبين القانونيين SOCPA وألزمت المنشآت السياحية التي تطبق نظام التايم شير بأعداد قوائمها وفقاً لهذا الرأي.^(٢٨)

المبحث الثالث

أطار مقترح لحل المشاكل المحاسبية الناتجة عن تطبيق نظام التايم شير

لا شك هناك قصور من قبل الجهات العلمية والمنظمات المهنية للمحاسبة في مصر حيث لم تقم هذه الجهات والمنظمات بأى محاولة لسد هذه الفجوة ولم تضع أى معيار ينظم معالجة العمليات المالية الناتجة عن تطبيق نظام التايم شير



في مصر، وعدم وجود معيار دولي يمكن الأسترشاد به لمعالجة العمليات المالية الناتجة عن تطبيق نظام التايم شير وهذا ترك للشركات العاملة في مصر والتي تقوم بعمليات التايم شير بالأجتهد في المعالجة المحاسبية لهذه العمليات والأفصاح عنها.

ومن خلال الأطلاع على الجهود المبذولة من الهيئات والمنظمات المهنية المحاسبية في أمريكا وأوروبا وعلى مستوى الدول العربية ، يمكن استعراض أهم المشاكل المحاسبية التي تواجه المحاسبين عند معالجة عمليات التايم شير وتجعلها تختلف نسبياً عن أي عمليات مالية أخرى في الأتي :

١ - معالجة المبيعات

يمكن معالجة المبيعات عقود التايم شير والاعتراف بالأرباح الناتجة عنها ، وما يتطلب ذلك من قياس وإثبات إيرادات المبيعات ، وتكلفة المبيعات ، وتكلفة الفترات غير المباعة ، وكذلك معالجة التكاليف التسويقية وتكاليف الإدارة والصيانة والنظافة المتعلقة بالوحدات المباعة بنظام التايم شير وأي التزامات أخرى على البائع.

إثبات إيرادات المبيعات :

هناك عدة طرق لسداد قيمة الوحدات المباعة بنظام التايم شير، وتتمثل هذه الطرق في الأتي:

الحالة الأولى : - أن يتم سداد قيمة البيع بالكامل

أن يتم سداد قيمة وحدات التايم شير بالكامل عند التعاقد وفي هذه الحالة يتم إثبات جميع إيرادات المبيعات الناتجة عن الفترات المباعة وذلك بالمبلغ الصافي، بعد استبعاد كافة التكاليف التي يتحملها البائع للتعاقد أو أي خصم يمنحه البائع للمشتري مقابل سداد القيمة دفعة واحدة. ويتم إثبات المبالغ المقدمة التي يدفعها المشتري مقابل الإدارة والصيانة والنظافة كإيرادات مؤجلة عند تحصيلها وتوزع على السنوات حسب استحقاقاتها.



الحالة الثانية :- أن يتم سداد قيمة البيع على أقساط

أن يتم سداد قيمة البيع على أقساط فإنه يتم إثبات إيرادات البيع بالقيمة الحالية للتدفقات النقدية الناتجة من البيع باستخدام معدل العائد السائد في السوق في تاريخ التعاقد، ويعد الفرق بين مجموع الأقساط الواجب سدادها بواسطة المشتري والقيمة الحالية لهذه الأقساط عائد غير مكتسب.

في هذه الحالة هناك احتمالاً ألا يحصل البائع مبيعاته المؤجلة بنسبة ١٠٠%، لذلك يجب تقدير الديون المشكوك في تحصيلها عند الاعتراف بالإيراد، ويتم تخفيض المعترف به من إيرادات مبيعات التايم شير بقيمة مخصص الديون المشكوك في تحصيلها، كما يتم إعادة تقدير مخصص الديون المشكوك في تحصيلها في نهاية كل سنة مالية.

وإذا كان عقد البيع يُلزم البائع بتحمل أي مصاريف دورية مقابل منح المشتريين حوافز معينة أو تحمل مصاريف الإدارة والصيانة والنظافة والمحافظة على العقار، يجب تقدير إجمالي تلك المصاريف على مدار مدة العقد وتخضم القيمة الحالية لها من الإيراد وتثبت في حساب خاص لمقابلة هذه المصاريف أو الحوافز التي يلتزم بها البائع.

عند اختلاف المبالغ الفعلية للمصاريف التي يلتزم بها البائع عن المبالغ التي كانت مقدرة لها، يتم معالجة تلك الفروقات في قائمة الدخل مصروفات أو إيرادات حسب الحال.

إثبات تكاليف المبيعات :

- عند إثبات تكلفة المبيعات الخاصة بعمليات التايم شير يجب أولاً تحديد الأتي :
- يجب تحديد التكاليف الكلية للعقار أو الجزء المخصص للبيع بنظام التايم شير.
 - تحديد تكلفة المباع منها خلال السنة المالية.
 - تحديد تكلفة الجزء غير المباع حتى نهاية تلك السنة المالية.



التكاليف الكلية للعقار أو الجزء المخصص للبيع بنظام التايم شير

تشمل التكاليف الكلية للوحدات المعدة للبيع بنظام التايم شير كل التكاليف التي تحملها البائع حتى تصبح الوحدات المعدة للبيع بنظام التايم شير صالحة لاستخدام المشتري. وإذا كان جزء من الوحدات المعدة للبيع بنظام التايم شير لم يكتمل بعد ، يجب تقدير التكاليف اللازمة للإكمال وإضافتها إلى التكاليف الفعلية. لتحديد التكلفة الكلية ، يجب حساب التكلفة الكلية للعقار متضمنة أي تكاليف تقديرية لاكتمال التجهيز ثم تخصيص التكلفة الكلية بين الجزء من العقار المخصص للبيع بنظام التايم شير ، وأي جزء آخر من العقار يخصص لأي غرض آخر بخلاف البيع بنظام التايم شير.

لتحديد المبيعات الكلية يجب تقسيم الجزء من العقار المخصص للبيع بنظام التايم شير إلى فئات حسب الوحدات ، أو الفترات الزمنية التي يمكن بيعها إذا كان هذا التقسيم يترتب عليه اختلاف سعر البيع لكل فئة من فئات التايم شير. يتم الحصول على المبيعات الكلية بجمع حاصل ضرب كل فئة من فئات وحدات التايم شير في سعر البيع المحدد لها.

تحديد تكلفة المباع منها خلال السنة المالية.

يتم استخدام نسبة التكلفة الكلية إلى المبيعات الكلية كأساس لحساب تكلفة الفترات المباعة وتكلفة الفترات غير المباعة ، وذلك بقسمة التكاليف الكلية المخصصة للجزء من العقار المعد للبيع بنظام التايم شير على المبيعات الكلية المتوقعة منه.

وتحسب تكلفة المبيعات الفعلية باستخدام نسبة التكلفة الكلية إلى المبيعات الكلية وذلك بضرب النسبة في صافي مبيعات الفترة من الوحدات بنظام التايم شير. وتحسب تكلفة الوحدات غير المباعة بالتكلفة الفعلية (دون التكلفة التقديرية للتجهيز).



لأغراض حساب نسبة التكلفة الكلية إلى المبيعات الكلية ، يجب إعادة تقدير مبيعات الفترات غير المباعة ، والتكاليف المقدرة لإكمال الوحدات في نهاية كل سنة مالية. وإذا حدث ، نتيجة إعادة تقدير المبيعات أو التكاليف ، تغير في نسبة التكلفة إلى المبيعات ، يجب حساب تكلفة المبيعات للفترة الحالية بطريقة تأخذ الأثر التراكمي للتكاليف في الفترات السابقة.

عند تقدير المبيعات الكلية لحساب نسبة التكلفة الكلية إلى المبيعات الكلية يجب الأخذ في الاعتبار العوامل المحتملة التي تؤثر على المبيعات الكلية ، مثل نسبة عدم التحصيل ، والتغيرات في أسعار البيع ، واسترداد المشاركات المباعة مرة أخرى بواسطة البائع وغيرها من العوامل المحتملة الأخرى وذلك بحسبها من المبيعات الكلية.

تحمل مصاريف التسويق والبيع للوحدات المعدة للبيع بنظام التايم شير على دخل الفترة بالكامل ولا يخصص منها أي مبلغ للوحدات غير المباعة من الوحدات المعدة للبيع بنظام المشاركة بالوقت.

٢- أثبت إيرادات وتكاليف إشغال الوحدات في فترات التوقف :

- إذا قام البائع باستغلال الوحدات خلال الفترات التي لم يتم بيعها بنظام التايم شير خلال فترات معينة من السنة وذلك بالتأجير أو بأي صورة أخرى من صور الاستغلال بخلاف البيع بنظام التايم شير، فإنه يجب المحاسبة عن الإيرادات المحققة من الاستغلال والمصاريف المترتبة عليه بطريقة عَرَضية.

- يجب استخدام صافي إيرادات الاستغلال العَرَضي بعد خصم المصاريف الإضافية المترتبة على الاستغلال في تخفيض تكلفة الوحدات غير المباعة من الوحدات المعدة للبيع بنظام المشاركة بالوقت.

٣- العرض والإفصاح :

يجب أن تعبر القوائم المالية عن العمليات التي قامت بها المنشآت السياحية في نطاق تطبيق نظام التايم شير ويختلف الإفصاح عن عمليات التايم شير وفقاً



لطبيعة هذه العمليات إذا كانت على أساس التملك الزمني أم على أساس حق الإنتفاع في بعض العناصر ،وفي جميع الأحوال فإن الإفصاح يكون في قائمة المركز المالي، قائمة الدخل، قائمة التدفقات النقدية، أو في الإيضاحات المتممة للقوائم المالية كما يلي :

الأفصاح في قائمة المركز المالي :

يتم الإفصاح في قائمة المركز المالي عن البنود التالية :

- إجمالي رصيد الوحدات غير المباعة بالتكلفة الفعلية والتي تم تخصيصها للبيع بنظام التايم شير على أساس الملكية الكاملة.
- أوراق القبض والمدينون من مبيعات عمليات التايم شير مطروحا منها مخصص الديون المشكوك في تحصيلها والعائد غير المكتسب.
- يجب أظهار الوحدات العقارية المؤجرة والتي تم بيعها على أساس حق الإنتفاع بنظام التايم شير ومجمع إهلاكها ، على أن تظهر بالتكلفة ، أو القيمة العادلة (IAS No.40).
- أدرج القيم التالية ضمن التزامات المنشأة السياحية :
 ١. الأرباح المؤجلة الناتجة من تحصيل مبالغ مقدمة مقابل مصروفات الصيانة وغيرها من المصروفات
 ٢. إجمالي الربح المؤجل عن عمليات البيع بالتقسيط بنظام التايم شير.
 ٣. المبالغ المحصلة عن بيع وحدات التايم شير والتي تم المحاسبة عنها على اعتبار أنها ودیعة.
- أدرج أية تكاليف أو مصروفات رأسمالية (تم رسملتها ومتعلقة بعمليات التايم شير) ضمن الأصول.

قائمة التدفقات النقدية :

- يجب أن تعرض قائمة التدفقات النقدية ضمن الأنشطة التشغيلية الأتي :
- التغير في أوراق القبض
 - التغير في الوحدات غير المباعة



قائمة الدخل :

- يجب أن يتم الإفصاح في قائمة الدخل على البنود التالية :
- إيراد مبيعات وحدات التايم شير على أساس التملك الزمني .
 - إيراد إيجار الوحدات العقارية لعمليات التايم شير على أساس حق الأنتفاع.
 - تكلفة الوحدات العقارية المباعة بنظام التايم شير.
 - المصروفات المختلفة المرتبطة بعمليات التايم شير، مثل مصروفات البيع والتسويق ، ومصروفات الصيانة والإحلال والتجديد والإهلاك وغيرها من المصروفات.
 - الإيرادات العرضية الناتجة عن أستغلال الفترات غير المباعة للوحدات المخصصة للبيع بنظام التايم شير، والمصروفات المرتبطة بهذه الإيرادات.
 - نصيب الفترة من المصروفات الرأسمالية (أوالتي تم رسملتها ومتعلقة بعمليات التايم شير)
 - مخصص الديون المشكوك في تحصيلها ومتعلق بعمليات التايم شير.

الإيضاحات المرفقة بالقوائم المالية :

- يجب الإفصاح عن ما يأتي في الإيضاحات المرفقة بالقوائم المالية :
- التغيرات في تقدير نسبة التكلفة إلى المبيعات.
 - فترات استحقاق الديون وأوراق القبض المترتبة على مبيعات التايم شير.
 - معدل الخصم المستخدم لحساب القيمة الحالية للتدفقات النقدية الناتجة عن البيع.
 - التكاليف المقدرة لإكمال الوحدات المعدة للبيع بنظام التايم شير.
 - أي تغيير يطرأ على رصيد مخصص الديون المشكوك في تحصيلها من بداية السنة حتى نهايتها.
 - الأسس المستخدمة للاعتراف بالأرباح وفقا لطريقة الاستحقاق التام أو نسبة الأتمام أو الوديعة.
 - الإفصاح عن أسلوب الأهلاك المستخدم ومعدلات الأهلاك ، وخسائر التدهور لقيمة العقار إن وجدت



٤ - مشكلة الضريبة على العقارات المباعة بنظام التايم شير:

في حالة تعدد ملاك عقار واحد لم يرد القانون تحديد المكلف بأداء الضريبة ومبلغ الإعفاء لكل مالك ، مما قد يثير بعض مشكلات التحاسب الضريبي ، نظرا لأن طبيعة هذا النشاط تنطوي على بيع المنفعة من العقار بحسب الوقت ، إذ يقسم الاستثمار العقاري إلى وحدات تمثل كل منها فترة محددة من السنة ، ويتيح عقد البيع للمشتري حق الانتفاع بهذه الوحدة خلال تلك الفترة وقد يكون بائع " التايم شير" هو المالك أو مستثمر يقوم بشراء كل أو بعض وحدات الاستثمار العقاري ، ليتولى إعادة بيعها بنظام التايم شير ويقترح البعض^(٢٩) أن كل الملاك مكلفين متضامنين بأداء الضريبة وأن يكون مبلغ الإعفاء وفقا لنسبة المشاركة في ملكية العقار لتحقيق العدالة الضريبية ويقترح أن الشركة التي تمتلك وتدير العقارات المباعة بنظام التايم شير هي المكلفة بأداء الضريبة العقارية نظرا لتعدد المشترين للمنفعة خلال السنة الضريبية وتري الباحثة أنه إذا كان البيع على أساس حق الانتفاع فإنه يجب أن يتحمل الشركة التي تمتلك وتدير العقارات المباعة بنظام التايم شير شيرهي المكلفة بأداء الضريبة العقارية، وإذا كان البيع على أساس التملك فإن الشركة التي تدير العقارات المباعة بنظام التايم شير تقوم بأداء الضريبة العقارية نظرا لتعدد المشترين للمنفعة خلال السنة الضريبية ثم يتم تحميل كل مالك بما يخصه من قيمة الضريبة ، ولا شك أن هذه الوحدات كمالية ترفيحية فلا تندرج ضمن الإعفاءات الضريبية لانه من المؤكد أن مالك وحدات التيم شير أستفاد من الإعفاء في مسكنه الشخصي الخاص به.

المبحث الرابع**الدراسة المسحية**

أولاً : قامت الباحثة بعمل مسح شامل للعدد الشركات المسجلة في البورصة في قطاع السياحة والترفية وذلك حتى عام ٢٠١٦ ، وقد أتضح الأتي :-



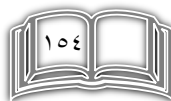
- أن هناك ١٨ شركة مسجلة في البورصة في قطاع السياحة والترفيه في مصر ،
- كما أتضح أن ليس كل الشركات تقوم بتقديم عمليات التايم شير ، وأن كانت بعض الشركات تفكر في تقديم مثل هذه العمليات لتنشيط السياحة بها وزيادة أرباحها،
- أن هناك أربع شركات فقط تفصح عن تقديم عمليات التايم شير، في حين أن الشركات الأخرى لاتقوم بتقديم مثل هذه العمليات.
- ويوضح الجدول التالي أحصائيات تقديم عمليات التايم شير بالشركات المسجلة في البورصة في قطاع السياحة والترفيه

النسبة المئوية	حتى عام ٢٠١٦	بيان
٢٢.٢٢ %	٤	عدد الشركات المسجلة في البورصة المصرية في قطاع السياحة والترفيه وتقدم عمليات التايم شير
٧٧.٧٨ %	١٤	عدد الشركات المسجلة في البورصة المصرية في قطاع السياحة والترفيه ولم تقوم بهذه العمليات
١٠٠ %	١٨	إجمالي عدد الشركات المسجلة في البورصة المصرية في قطاع السياحة والترفيه

ثانياً : من خلال تحليل محتوى القوائم المالية للشركات التي تفصح عن تقديم عمليات التايم شير أتضح الأتي :



- تفصح بعض الشركات عن نوع عمليات التايم شير التي تقدمها (هل يتم تقديمها على أساس تملك زمني "أساس الملكية" أو على أساس حق إنتفاع)، والبعض الآخر لا يفصح عن نوع عمليات التايم شير التي يقدمها.
- أن الشركات التي تقوم بتقديم عمليات التايم شير على أساس تملك زمني (أساس الملكية) تقوم بالأعتراف بإيراد المبيعات عند توقيع العقد وتحصيل قيمة التعاقد كاملة أو على دفعات. ويتم إثباتها في تاريخ تحصيل الإيراد، وتحصيل مقابل الخدمات التي تؤديها الشركة لعملاء التايم شير (مصروفات الصيانة) وتكون في فترة الأستغلال الفعلية.
- أن الشركات التي تقوم بتقديم عمليات التايم شير على أساس حق إنتفاع يتم الأعتراف بإيراد المبيعات بمجرد سداد المبلغ بالكامل.
- أن هناك شركات تلتزم بالإفصاح عن عمليات التايم شير بشكل منفصل، حيث تقوم بالإفصاح عن إيرادات عمليات التايم شير بشكل منفصل عن باقي الإيرادات الأخرى، كما قد تفصح بعض الشركات عن نوعية إيراد كل نوع من عمليات التايم شير سواء على أساس تملك زمني "أساس الملكية" أو حق إنتفاع إن كانت لديها أكثر من نوع أي تفصح بشك تفصيلي عن إيرادات كل نوع على حدى. وتقوم هذه الشركات بالإفصاح عن التكاليف المرتبطة بهذه الإيرادات بشكل منفصل أيضاً. كما تفصح عن عملاء التايم شير بشكل منفصل عن عملاء الخدمات الأخرى في الأصول المتداولة ، ولكنها تتجاهل الإفصاح عن الأصول المعدة لعمليات التايم شير، حيث يتم الإفصاح عن الأصول بشكل إجمالي وكذلك مخصص أهلاك هذه الأصول يفصح عنه بشكل إجمالي.
- أن هناك شركات تقوم بتقديم عمليات التايم شير ولا تفصح عنها بشكل منفصل وتقوم بالإفصاح عنها ضمن عناصر القوائم المالية الأخرى.
- وترى الباحثة أن هذا الأختلاف في المعالجات المحاسبية وطرق الإفصاح يرجع إلى عدم وجود معايير تنظم معالجة هذه العمليات وتحدد طرق قياسها والإفصاح عنها.



النتائج والتوصيات :

في ضوء ما قامت به الباحثة بالدراسة بشقيها النظري والمسحي خلصت الباحثة إلي مجموعة من النتائج والتوصيات من أهمها :

النتائج من الدراسة النظرية :

- أن تطبيق نظام التايم شير في مصر أدى إلى التأثير على العديد من الجهات، أهمها المنشآت السياحية والمستفيد (المشترى) وكذلك على الاقتصاد القومي وهذا التأثير أدى إلى وجود آثار إيجابية وأثار سلبية على هذه الجهات ، وترجع معظم الآثار السلبية إلي غياب التنظيم التشريعي لمثل هذه العمليات ، الأمر الذي أثار العديد من المشكلات، وأن يؤدي إلى حرمان الدولة والشركات والمستهلكين من الاستفادة من مزاياه، والحد من دخوله بفعالية في تقدم صناعة السياحة. ولأجل ذلك، وحتى يكون مستقبل هذه الصناعة في الدولة مشرقاً، أن الأوان لأن يتكاتف جميع الأطراف والجهات لمعالجة هذا الفراغ التشريعي، بما يضمن تحديد مفهومه وطبيعته القانونية، وبيان وسائل الحماية القانونية للمستفيدين، وذلك بإصدار التشريعات المنظمة لأحكامه.
- على الرغم من ازدهار وانتشار عمليات التايم شير في القطاع السياحي إلا أنها لم تنال الأهتمام الكافي من كافة الأطراف بصفة عامة، وأهتمام المحاسبين بالهيئات والمنظمات المهنية مما أدى إلى وجود فجوة بين تطبيق عمليات التايم شير وقصور المعايير المنظمة للمعالجة المحاسبية لهذه العمليات.
- أهتمت بعض الدول ببذل بعض المجهودات لسد هذه الفجوة، ومن أهم الجهود المبذولة من الهيئات والمنظمات المهنية المحاسبية حيث قام المعهد الأمريكي للمحاسبين القانونيين AICPA بأصدار بيان 04-2 (SOP) ، كما قام مجلس معايير المحاسبة المالية FASB بإصدار المعيار رقم 152 (SFAS , No. 152)، وقامت المنظمة الأوروبية لعمليات التايم شير OTE بوضع نظام محاسبي موحد لعمليات التايم شير يطبق على مستوى دول الأتحاد الأوروبي ، كما أن هناك بعض الجهود المبذولة من

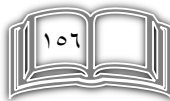


مجلس معايير المحاسبة الدولية منذ عام ٢٠١٢ لأصدار معيار دولي موحد لمعالجة ، وعلى المستوى العربي قامت المملكة العربية السعودية بأصدار رأى وليس معيار من لجنة معايير المحاسبة المالية التابعة للهيئة السعودية للمحاسبين القانونيين SOCPA وألزمت المنشآت السياحية التي تطبق نظام التايم شير بأعداد قوائمها وفقاً لهذا الرأى.

- هناك قصور من قبل الجهات العلمية والمنظمات المهنية للمحاسبة في مصر حيث لم تقم هذه الجهات والمنظمات بأى محاولة لسد هذه الفجوة ولم تضع أى معيار ينظم معالجة العمليات المالية الناتجة عن تطبيق نظام التايم شير في مصر، وهذا ترك للشركات العاملة في مصر والتي تقوم بعمليات التايم شير بالأجتهد في المعالجة المحاسبية لهذه العمليات والأفصاح عنها.
- أنه يمكن الأستفادة من المزايا المتعددة لنظام التايم شير ليس فقط في المجال السياحي ولكن في مجالات متعددة.

النتائج من الدراسة المسحية:

- ومن أهم النتائج التي توصلت لها الباحثة من الدراسة أن تطبيق عمليات التايم شير في مصر لم تنتشر بالقدر المتوقع لبلد تتوفر بها المعالم السياحية صيفاً وشتاءً حيث أن نسبة ٢٢.٢٢% من الشركات العاملة في قطاع السياحة هي التي تقوم بعمليات التايم شير ، ولم يستفيد قطاع السياحة بتطبيق هذا النظام بالشكل المناسب مع طبيعة جمهورية مصر العربية السياحية، ولا شك أن هذا يرجع لعدم وجود أطار تشريعي قانوني ورقابي لمثل هذه العمليات .
- أن هذا الأختلاف في المعالجات المحاسبية وطرق الإفصاح يرجع إلى عدم وجود معايير تنظم معالجة هذه العمليات وتحدد طرق قياسها والإفصاح عنها، حيث تقوم بعض الشركات بالأفصاح عن عمليات التايم شير بشكل منفصل عن العمليات الأخرى وذلك عند الأقرار بالإيرادات أو التكاليف أو إدراج الأصول المتداولة أو الثابتة، والبعض الأخر لا يفصح عن عمليات التايم شير بشكل منفصل ودمجها ضمن العمليات الأخرى.



التوصيات :

- ضرورة إصدار تشريع قانوني ينظم تطبيق عمليات التايم شير في مصر بالشكل الذي يعمل علي حماية حقوق كافة أطراف التعاقد لمثل هذه العقود
- ضرورة إصدار معايير محاسبية مصرية تنظم معالجة العمليات المحاسبية الناتجة من تطبيق نظام التايم شير.
- ضرورة إصدار معايير محاسبية مصرية تنظم عملية الإفصاح عن العمليات المحاسبية الناتجة من تطبيق نظام التايم شير، بشكل موحد لجميع الشركات.



المراجع:-

١. أبو الفتوح ، نجاح عبد العليم (٢٠٠٨)، "الأثار الإقتصادية للمشاركة بالوقت" ، ندوة المشاركة بالوقت (التايم شير) وحقوق الأرتفاق بين المنظور الإسلامي والتطبيق المعاصر – مركز صالح كامل للإقتصاد الإسلامي – جامعة الأزهر - القاهرة ، ص
٢. منظمة السياحة العالمية، " World Tourism Organization " هي منظمة تابعة للأمم المتحدة تهتم بشئون الدول من الناحية السياحية، ويصدر عنها الإحصائيات بالطلب والعرض السياحي على مستوى العالم، ومقرها مدريد في أسبانيا.
٣. توفيق، نيفر (٢٠٠٨)، " نظام إقتسام الوقت، تعريفه ونشأته وأساليب تطبيقه " ، ندوة المشاركة بالوقت (التايم شير) وحقوق الأرتفاق بين المنظور الإسلامي والتطبيق المعاصر – مركز صالح كامل للإقتصاد الإسلامي – جامعة الأزهر - القاهرة ، ص ١
4. Haylock, Ron, (1994), "The European Time Share market: The growth, development, regulation and economic benefits of one of tourism's most successful sectors", tourism management, No.5, pp. 335
5. Upchurch, R. and Cruber, K. , " The evolution of a sleeping giant: resort time sharing " , International Journal of Hospitality Management,21, pp.218, available at <http://www.elsevier.com>
6. Powanga, A., and Powanga, L.m (2008),"An economic analysis of a Time Share ownership", Journal of Retail & Leisure Property, Vol. No.1, pp.72 .available at <http://www.palgrave-journals.com>
7. Timeshare Consumers Association (TCA), "What is Timeshare", August, 2009.Available at: www.tca.com
٨. إدريس، عبد الفتاح محمود (٢٠٠٨)، " المشاركة في الوقت Time Share في ميزان الإسلام"، ندوة المشاركة بالوقت (التايم شير) وحقوق الأرتفاق بين المنظور الإسلامي والتطبيق المعاصر – مركز صالح كامل للإقتصاد الإسلامي – جامعة الأزهر - القاهرة ، ص ١



٩. عمر، محمد عبد العليم (٢٠٠٨)، " ندوة المشاركة بالوقت (التايم شير) وحقوق الأرتفاق بين المنظور الإسلامي والتطبيق المعاصر" - مركز صالح كامل للإقتصاد الإسلامي - جامعة الأزهر - القاهرة، ص ٤
١٠. الهيئة السعودية للمحاسبين القانونيين، " معايير وأراء"، العدد رقم ٥١، فبراير ٢٠٠٧.
١١. الهيئة السعودية للمحاسبين القانونيين، " معايير وأراء"، العدد رقم ٥١، فبراير ٢٠٠٧.
١٢. أبو علم، وصال أبو علم (٢٠٠٨)، " دراسة لصناعة المشاركة بالوقت في مصر"، ندوة المشاركة بالوقت (التايم شير) وحقوق الأرتفاق بين المنظور الإسلامي والتطبيق المعاصر - مركز صالح كامل للإقتصاد الإسلامي - جامعة الأزهر - القاهرة، ص
١٣. إدريس، عبد الفتاح محمود (٢٠٠٨)، " المرجع السابق"
14. Haylock, Ron, (1994), " op . cit "
15. Powanga, A., and Powanga, L.m (2008), " op . cit "
16. Sparks, B., Butcher, K., and Bradley,G.,2008, " Dimensions and correlates of consumer value: An application to the Time Share industry", International Journal of Hospitality Management,21, pp.218, available at <http://www.elsevier.com>
17. Kaufman, Tammie J. , Lashley, Conrad, and Schreier,Lisa Ann,2009, " Time Share Management",
18. available at <http://www.elsevier.com>
19. Hovey, Martin., 2002, " Is Time Share ownership an investment Product?", Journal of Financial Services Marketing, November, 7, pp. 148.
20. available at <http://www.proquest.com>
٢١. أبو الفتوح، ٢٠٠٨، " المرجع السابق".
22. Hovey, Martin, 2002, " op . cit "
٢٣. أبو الفتوح، ٢٠٠٨، " المرجع السابق".
٢٤. الصاوي، عبد الحفظ الصاوي، (٢٠٠٨)، " التايم شير بين المنظور الإسلامي والتطبيق المعاصر"، مجلة الوعي الإسلامي - وزارة الأوقاف والشئون الإسلامية - الكويت.
25. <http://search.mandumah.com/Record/446936>
٢٦. " المرجع السابق".



٢٧. أبو علم، وصال أبو علم (٢٠٠٨)، " المرجع السابق " .
- وزارة السياحة ، "شروط وضوابط نظام إقتسام الوقت في المنشآت الفندقية" ، قرار وزاري رقم رقم (٩٦) لسنة ١٩٩٦ .
- وزارة السياحة ، "اعتماد عقد بيع نموذجي لبيع حصة بنظام مشاركة الوقت" ، قرار الوزاري رقم (٤٧٧) لسنة ٢٠٠٥ .
٢٨. وزارة السياحة ، "ضوابط البيوع الخاصة بالوحدات المخصصة للبيع بنظام مشاركة الوقت" ، قرار الوزاري رقم (٢٥٧) لسنة ٢٠٠٦ .
29. SFAS No. 66, Accounting for Sales of Real Estate.
30. SFAS No. 67, Accounting for Costs and Initial Rental Operations of Real Estate Projects.
31. SOP 04-2, Accounting for Real Estate Time – Share Transaction.
32. American Institute of Certified Public Accountants(AICPA), statement of position 04-2, "Accounting for real Estate Time – Sharing Transaction",Dec., 2004.
33. Folly, B., 2005," OTE endorses statement on accounting Practices " , OTE news, July ,available at <http://www.ote-info.com>
- <http://socpa.org.sa/Socpa/Media-Center/News/Arabic/١٣٣.aspx>
٣٤. عقل، يونس حسن ، (٢٠٠٩) ، " مقترحات معالجة مشكلات التحاسب الضريبي في ظل قانون الضريبة على العقارات المبنية رقم ١٩٦ لسنة ٢٠٠٨ " ،
- available at <http://www.aliahmedali.com/forum>

