

518455 - ما حكم التسويق لدورات تعليمية مقابل عمولة تزيد بزيادة عدد الطلاب؟

السؤال

أنا أسوق لدورات بالعمولة تبعا لشركة تعليمية دون أن أدفع أي مبلغ سمسرة، وسعر الدورة مثلا 100 \$، وأنا عمولتي معروفة بعد كل طالب 13 \$ لمدة معينة، وتظل هذه العمولة إلى أن يسجل 10 طلاب عن طريقي، وبعد ال 10 الطلاب تزيد عمولتي إلى 17 \$، مع أن سعر الدورة كما هو 100 \$، والشركة لا تتعامل بالتسويق الهرمي، فما حكم هذه الزيادة؟

وأیضا مثلا لو حققت 5 طلاب يسجلون في الدورات خلال شهر يكون لي مكافأة خاصة من الشركة تم الاتفاق عليها مسبقا 50 \$ غير العمولة، وما حكم هذه المكافأة أو الحافز؟

الإجابة المفصلة

أولا:

لا حرج في التسويق للدورات التعليمية مقابل عمولة معلومة، إذا كانت المواد الدراسية مباحة؛ لأنها سمسرة وجعالة في أمر مباح.

ثانيا:

يشترط لصحة الجعالة أن يكون الجعل معلوما.

وفي "الموسوعة الفقهية" (15/216): "الجعل وما يشترط فيه:

معلوماته:

قال المالكية والشافعية والحنابلة: يشترط لصحة عقد الجعالة أن يكون الجعل مالا معلوما جنسا وقدرًا؛ لأن جهالة العوض تفوت المقصود من عقد الجعالة، إذ لا يكاد أحد يرغب في العمل مع جهله بالجعل، هذا فضلا عن أنه لا حاجة لجهالته في العقد، بخلاف العمل والعامل حيث تغتفر جهالتهما للحاجة إلى ذلك.

ومعلومية الجعل تحصل بمشاهدته أو وصفه " انتهى.

وفي "المعايير الشرعية" ص 261: "يشترط أن يكون الجعل معلوما، متقوماً شرعاً، مقدوراً على تسليمه، فإن كان الجعل مجهولاً، أو غير مشروع، أو غير مقدور على تسليمه: وجب جُعل المثل " انتهى.

ولا حرج لو اختلف الجعل بحسب عدد الطلاب، أو بحسب عدد من يشترك في الشهر، ما دام معلوماً.

فلا حرج فيما ذكرت من أنك تأخذ على الطالب 13 دولاراً، فإذا سجل عن طريقك عشرة طلاب أخذت على الطالب المشترك 17 دولاراً؛ لأن الجعل معلوم.

ولا حرج كذلك في الاتفاق على أنه إن سجل خمسة طلاب في شهر، أنك تأخذ 50 دولاراً، إضافة للعمولة، فكل ذلك جائز؛ لأن الشرط أن يكون الجعل أو العمولة معلومة، وهذا متحقق هنا.

والله أعلم.