

295885 - ما حكم التعامل مع منصة تعليمية تقدم دورات تعليمية مخفضة بشكل متكرر؟

السؤال

سؤال حول جواز العمل، وربح المال عبر الإنترنت مع شركة يوديمي التعليمية، طريقة العمل مع موقع منصة يوديمي التعليمية العالمية هو: عن طريق تسجيل دورات تعليمية بالفيديو، ورفعها على موقع المنصة، ثم استلام مبلغا شهريا حسب عدد الطلاب الذين اشتروا هذه الدورات التي أنشأها المدرب، ويحدد المدرب سعر بيع الدورة التعليمية بملغ تحدده المنصة محصور بين 19.99 و 199.99 دولار، وبعدها تقوم المنصة بعمل تخفيض على هذا السعر بصفة شبه مستمرة، يصل إلى 90 في المئة، وذلك على النحو التالي:

تقوم إدارة المنصة بتطبيق تخفيض على كل الدورات الموجودة، بتحديد مثلا سعر 10.99 دولار على كل هذه الدورات، و ذلك لعدد من الأيام، أسبوع، أو عشرة أيام مثلا، ثم بعد ذلك يتم عرض الدورات بسعرها الأصلي لعدد من الأيام ثلاث أو خمس أيام مثلا، ثم تطبيق تخفيض جديد مرة أخرى على جميع الدورات بتحديد مثلا سعر 19.99 دولار، عليها كلها لعدد من الأيام كذلك، وبعد ذلك تعرض الدورات بسعرها الأصلي مرة أخرى، ثم بعد ذلك تطبيق تخفيض جديد بسعر جديد على كل الدورات، وهكذا، ودوايك، هدف إدارة المنصة هو التشجيع على شراء الدورات بأسعار جد منخفضة، ولكن هذه العروض التخفيضية على الأسعار بصفة شبه مستمرة تجعل من النادر بيع الدورات بسعرها الأصلي، ولكن بالأسعار المخفضة.

السؤال هنا:

هو هل يجوز العمل مع هذه المنصة التعليمية التي تطبق هذه التخفيضات بهذا الشكل؟ رغم أن هدفهم كما ذكرت هو التشجيع على شراء الدورات بأسعار منخفضة؟

ملخص الإجابة

لا حرج في التعامل مع هذه المنصة، ولا حرج فيما تقوم به من تخفيضات، ما دام ذلك برضا صاحب الدورة.

الإجابة المفصلة

الحمد لله.

لا حرج في عمل دورات تعليمية مصورة، وبيعها عن طريق منصة ما، ولا حرج في أخذ المنصة نسبة أو مبلغا معلوما، مقابل نشر الدورات وتسهيل بيعها.

ولا حرج في قيام المنصة بعمل تخفيضات متكررة، إذا كان ذلك بموافقة المدرب، وهذه التخفيضات، وإن قللت من بيع

الدورة بالسعر الأصلي غالباً؛ إلا أنها تعوض ذلك بكثرة المبيعات، فهي طريقة متبعة لحلب الزبائن.

قال الدكتور خالد المصلح: "التخفيضات الترويجية: يلجأ إليها التجار والباعة ليوسعوا نطاق أعمالهم، ويحوزوا أكبر جزء أو نصيب من السوق، وليروجوا سلعهم وخدماتهم، ويرغبوا الناس في الشراء منهم. ولذلك فإن التجار يتسارعون في استعمال هذا التخفيض؛ لتحقيق أغراضهم ونيل مآربهم، حتى أصبح استعمال التخفيض لجذب الناس، وترغيبهم في الشراء يشكّل ظاهرة بارزة، وسمة بادية، ووسيلة نافذة في الأسواق والمراكز ووسائل الإعلان والدعاية" انتهى من "الحوافز التجارية والتسويقية"، ص136

وقد تقدم في جواب السؤال رقم: (7842) : أن أكثر أهل العلم على جواز بيع السلع بأقل من سعر أمثالها، وذلك أن المبيعات والمعاوضات مبناهما على التراضي، كما قال تعالى : (إلا أن تكون تجارة عن تراض منكم) النساء /29 ؛ فإذا رضي البائع أن يبيع سلعته أو خدمته بثمن دون السعر السائد: فلا وجه لمنعه من ذلك، كما أن الأصل في البيوع الجل، قال الله تعالى: (وأحل الله البيع) البقرة/275 فلا يمنع منها شيء إلا بدليل يعتمد عليه.

والحاصل:

أنه لا حرج في التعامل مع هذه المنصة.