

## 362836 - حكم شراء امتياز من شركات لبيع الخدمات الالكترونية

### السؤال

ما حكم شراء امتياز من شركات لبيع الخدمات الالكترونية المستخدمة في مجال التسويق الالكتروني ومجال البرمجيات او ما يسمى بالwhitelabel

وتنقسم هذه الشركات إلى قسمين:

النوع الأول:

لا يشترط شراء الخدمة منهم، وتوفر ذلك لمن أراد أن يستخدم مواردهم البشرية في إنتاج أو تنفيذ الخدمة، حيث تقوم بتدريب المشترك على تنفيذ الخدمة بنفسه، وله الاختيار إذا كان يريد تنفيذها بواسطتهم، ويكون التدريب والاشتراك في بعض الأحيان بمقابل مادي.

النوع الثاني:

يوفر متجرا إلكترونيا يتيح لي استخدام علامتي التجارية مقابل مبلغ مادي شهري، وأحصل بالمقابل على رصيد تنفيذ خدمات مجاني شهريا، بعدد معلوم، يرحل إلى الشهر الذي يليه إذا لم يتم استخدامه، وتوفر التدريب في مجال التسويق باستخدام خدماتهم، وكيفية استخدامها علما بأن التدريب مدفوع.

أقوم بشراء الخدمة بمبلغ مخفض، أو بسعر الجملة، وأبيعها بالسعر الذي أحده، تقوم الشركات بخصم مبلغ التنفيذ من متجري أو حملاتي الإعلانية، وإرسال الربح لي، وكلاهما يمنح حق الامتياز مقابل الاشتراك في البرنامج التدريبي؟

### الإجابة المفصلة

أولا:

لا حرج في بيع الخدمات الإلكترونية المستخدمة في مجال التسويق الإلكتروني ومجال البرمجيات.

ولا حرج في أخذ حق الامتياز، أو الوكالة الحصرية، من شركة من الشركات لبيع خدماتها.

قال الدكتور إبراهيم بن صالح التميمي: ” وشرط القصر في امتياز الوكالات التجارية يرتب حقا لطرفيه يوجب حمايته، والاعتداء على هذا الحق يشبه المنافسة غير المشروعة، والنظام يمنع الاعتداء على حق الاحتكار، أو المنافسة غير المشروعة، ولو لم يقترن هذا الاعتداء بسوء النية”.

وقال: “والراجح: أن الأصل في العقود والشروط الجواز والصحة على ما تقدم بيانه، وخاصة ما كان فيه مصلحة لأحد طرفيه أو كليهما، أو دفع مفسدة، ولم يكن فيه غرر ولا ربا ونحوهما مما منعه الشريعة مطلقا، ولو مع توهم مصلحة فيه، أو دفع مفسدة.

وشرط القصر وإن كان يخالف مقتضى عقد البيع، من جهة أن البيع يقتضي انتقال ملكية المبيع وحرية التصرف فيه للمشتري بموجب ذلك، إلا أن الفقهاء أيضا أجازوا بعض الشروط التي يشترطها البائع، وتعود عليه فيها منفعة معلومة.”

وقال: “وإذا تقرر صحة الاتفاق الحصري، فإن للوكيل التجاري الحق في ملاحقة أي طرف، بما ذلك الشركة المنتجة، في حالة مخالفة هذا النص” انتهى من رسالته للدكتوراه: “الامتياز في المعاملات المالية” ص 441، 443، 445.

ثانيا:

لا يظهر مانع في الطريقتين المذكورتين، ولا في شرائك الخدمة في الطريقة الثانية بمبلغ مخفض وبيعها بسعر أعلى.

ولا حرج في الحصول على حق الامتياز مقابل الاشتراك في البرنامج التدريبي، سواء كان مجانا أو بمقابل مادي؛ فإن حق الامتياز له قيمة مالية، فيجوز شراؤه.

والله أعلم.