

HYRJE NË SISTEMIN FINANCIAR ISLAM

MUHAMED T. USMANI

Titulli origjinal: *An Introduction to Islamic Finance*. Botues: Idaratul Ma'arif, Karachi, Pakistan. 1st edition, 1999.

Përktheu: Dr. Ardian Muhaj

Redaktor shkencor: Prof. As. Dr. Mateo Spaho

Redaktor gjuhësor: Oriola Sula

Tiranë, 2021

PËRMBAJTJA

Parathënie e botimit shqip	6
Fjalor i termave kryesorë	8
Kapitulli I	10
Disa çështje paraprake.....	10
Besimi në udhëzimin Hyjnor	10
Dallimi themelor midis ekonomisë kapitaliste dhe asaj islame	11
Financimi i mbështetur në pasuri (asete)	12
Kapitali dhe sipërmarrësi	14
Praktikat e sotme të bankave islame	14
Kapitulli 2	16
MUSHARAKE	16
Koncepti i musharakesë	17
Rregullat themelore të musharakesë	20
Menaxhimi i musharakesë	23
Prishja e musharakesë	24
Prishja e musharakesë pa mbylljen e biznesit	24
Kapitulli 3	26
MUDARABE	26
Shpërndarja e fitimit	27
Prishja e mudarabesë.....	28
Ndërturja e musharakesë dhe mudarabesë	30
Kapitulli 4	31
MUSHARAKE DHE MUDARABE SI MËNYRA FINANCIMI.....	31
Financimi i projekteve.....	32
Tregtueshmëria e musharakesë.....	32
Financimi i një transaksioni të vetëm	34
Financimi i kapitalit qarkullues	35
Ndarja vetëm e fitimit bruto	38
Llogaria rrjedhëse e musharakesë mbi bazën e lëvizjeve ditore	39
Disa kundërshti mbi financimin e musharakesë	42
Musharakeja zvogëluese.....	45
Financimi i shtëpive mbi bazën musharakesë zvogëluese.....	46

Musharakeja zvogëluese për kryerjen e biznesit të shërbimeve.....	49
Musharakeja zvogëluese në tregti	49
Kapitulli 5	51
MURABEHA	51
Hyrje.....	51
Disa rregulla themelore të shitjes	52
Murabeja si mënyrë financimi	56
Karakteristikat themelore të financimit të murabehasë	57
Disa çështje të përfshira në murabeja	59
Premtimi për blerje.....	64
Garantimi i çmimit të murabehasë	67
Garantimi i murabehasë	68
Penalitetet në raste mospagimi	70
Zbritje për pagesë të hershme	75
Llogaritja e kostos në murabeja.....	76
Lënda e parë në murabeja	77
Riplanifikimi i pagesave në murabeja	78
Disa gabime themelore në financimin e murabehasë	79
Përfundime	81
Kapitulli 6	83
IXHARA	83
Rregullat themelore të qiradhënies.....	84
Qiraja si mënyrë financimi	86
Tregtueshmëria e ixharas.....	94
Mbi-qiraja.....	95
Kapitulli 7	97
SELEMI DHE ISTISNAJA.....	97
Selemi.....	97
Kushtet e selemit	98
Selemi si mënyrë financimi	100
Disa rregulla të selemit paralel	101
Istisna	103
Dallimi midis istisnasë dhe selemi	103
Ndryshimi midis istisnasë dhe ixharas	103

Istisnaja si mënyrë financimi.....	104
Kapitulli 8	106
FONDET ISLAME TË INVESTIMEVE	106
Fondi i kapitalit.....	106
Kushtet për investime në aksione.....	108
Fondi ixhara.....	110
Fondi i mallrave.....	111
Fondi murabehe.....	112
Bei ed dein (shitja e borxhit)	112
Fondi i përzier	113
Kapitulli 9	114
PARIMI I PËRGJEGJËSISË SË KUFIZUAR	114
Vakëfi	115
Bejtul mal (thesari i shtetit)	116
Aksionet e përbashkëta	117
Trashëgimia nën borxh	118
Kapitulli 10	121
PERFORMANCA E BANKAVE ISLAME: NJË VLERËSIM REALIST	121

Parathënie e botimit shqip

Muhammad Taqi Usmani është lindur më 5 tetor 1943 në Pakistan. Ai është dijetar musliman dhe një udhëheqës intelektual që ka shkruar më shumë se 80 libra (në shumë vëllime) në urdu, arabisht dhe anglisht, duke përfshirë një përkthim të Kur'anit në anglisht dhe urdu, si dhe një koment me 6 vëllime mbi Sahihin e Muslimit në Arabisht. Ka kryesuar Bordin e Sheriatit të Organizatës së Kontabilitetit dhe Auditimit me bazë në Bahrein për Institucionet Financiare Islamike (AAOIFI). Ai është gjithashtu një anëtar i përhershëm i Akademisë Ndërkombëtare të Jurisprudencës Islame me qendër në Jeddah, një organ i OIC. Usmani ishte pionier i konceptit të bankave islamike në Pakistan duke themeluar Bankën Meezan. Ka shkruar libra në arabisht, urdu dhe anglisht për tema islame përveç artikujve mbi bankat dhe financat islame të botuara në revista dhe përmbledhje konferencash. Sipas The Muslim 500: “Ndikimi kryesor i Usmanit vjen nga pozicioni i tij si një autor global në çështjen e financave islame.”

Shumë mendimtarë e filozofë që në kohën e Greqisë së lashtë e kanë parë moralin dhe besimin fetar si të ndarë dhe të papajtueshëm me të bërit biznes. Në këtë mënyrë feja edhe gjatë mesjetës është parë e lidhur me solidaritetin dhe bamirësinë por kurrësi me ekonominë, zhvillimin dhe paranë e perceptuar si instrument djallëzor. Ky dyzim e ka detyruar për shumë kohë njeriun të sillet ndryshe në faltore dhe ndryshe në treg duke ndjerë edhe një sens faji në ndërgjegjen e vet.

Në fakt librat e shenjtë e në rastin konkret Kurani, përkrahin realizimin e njeriut me anë të punës, biznesit, aktiviteteve prodhuese dhe tregtare duke marrë parasysh të mirën vetiake, pa harruar komunitetin në të cilin ai jeton.

Të bësh biznes dhe të kesh fitim, pra nuk është turp! Zoti vlerëson atë që angazhohet dhe punon në të mirën e vetes dhe të njerëzve që ka përreth. Islami me parimet e veta nuk e largon por e promovon individin që merr pjesë në ekonominë e tregut dhe ndershmërisht konkurren me të tjerët. Islami tregon gjithashtu parimet dhe praktikatat e mira të cilat udhëheqin një musliman për zhvillimin e biznesit, pronës dhe punës se tij nën respektin e Zotit!

Sikurse e thekson edhe autori në parathënien e botimit të parë:

Njerëzit që nuk njohin parimet e Sheriatit dhe filozofinë e tij ekonomike, jo rrallë besojnë se heqja e kamatës nga bankat dhe institucionet financiare do t'i bënte ato institucione bamirësie, më shumë se sa komerciale, të cilat ofrojnë shërbime financiare pa fituar asgjë për vete.

Padyshim që ky hamendësim është krejtësisht i gabuar. Sipas Sheriatit, huatë pa interes janë hartuar për veprimtari bashkëpunuese dhe bamirëse, dhe si rregull jo për transaksione tregtare, përveç në raste shumë të kufizuara. Për sa i përket financimit komercial, Sheriati ka një strukturë tjetër për atë qëllim. Parimi është që personi që i jep para një tjetri duhet ta ndajë mendjen nëse dëshiron të ndihmojë palën tjetër ose dëshiron të bashkëndajë fitimet e tij. Nëse ai dëshiron të ndihmojë huamarrësin, ai duhet të heqë dorë nga çdo kërkesë për ndonjë shumë shtesë. Principali (kapitali bazë) i tij do të jetë i siguruar dhe i garantuar, por asnjë fitim përtej dhe mbi shumën e principalit nuk është i lejuar. Mirëpo, nëse i jep paratë për të bashkëndarë fitimet e nxjerra nga pala tjetër, ai mund të kërkojë një pjesë të përcaktuar të fitimit prej tij, dhe duhet të bashkëndajë edhe humbjen e tij, në rast të humbjes.

Pra, është e qartë se përjashtimi i interesit apo kamatës nga aktivitetet financiare nuk do të thotë domosdoshmërisht se financuesi nuk mund të ketë një fitim. Nëse financimi është dhënë për një qëllim komercial, ai mund të bazohet në konceptin e bashkëndarjes së fitimit dhe humbjes, për të cilin musharakah dhe mudarabah janë hartuar që nga fillimet e të drejtës tregtare Islame.

Megjithatë, ka disa sektorë ku financimi në bazë të musharakesë ose mudarabesë nuk është i mundshëm ose i realizueshëm për një arsye apo një tjetër. Për sektorë të tillë, dijetarët bashkëkohorë kanë sugjeruar disa instrumente të tjerë që mund të përdoren për qëllime të financimit, si murabahah, ixharah, selam ose istisna.

Ka disa dekada tashmë që këto mënyra të financimit po përdoren nga bankat dhe institucionet financiare islame. Por të gjitha këto instrumente nuk janë zëvendësues të interesit apo kamatës në kuptimin e ngushtë dhe do të ishte gabim të mendohet se ato mund të përdoren saktësisht në të njëjtën mënyrë siç përdoret interesi. Ato kanë tërësinë e tyre të parimeve, filozofisë dhe kushteve sipas Sheriatit, pa të cilat nuk lejohet të përdoren si mënyra të financimit. Prandaj, mosnjohja e konceptit të tyre themelor dhe detajeve përkatëse mund të çojë në ngatërrim të financimit islam me sistemin mbizotërues aktual të bazuar në interes (kamatë).

Ky libër është një përmbledhje e përmirësuar e artikujve të ndryshëm që kanë për qëllim sigurimin e informacionit bazë në lidhje me parimet dhe rregullat e financave islame, me theks të veçantë tek mënyrat e financimit të përdorura nga bankat dhe institucionet financiare jobankare islame. Sikurse e thekson vetë Autori që në cilësinë e tij si kryetar dhe anëtar i Bordeve Mbikëqyrëse Sheriatike në një numër bankash islame në vende të ndryshme të botës, kishte hasur në pikat e dobëta të veprimtarisë së tyre të shkaktuara kryesisht nga mungesa e kuptimit të qartë të rregullave dhe parimeve përkatëse të Sheriatit. Kjo përvojë e theksoi nevojën për këtë libër, në të cilin diskutohet tematika përkatëse në një mënyrë të thjeshtë dhe lehtësisht të kuptueshme nga lexuesi i thjeshtë që nuk ka pasur mundësi të studiojë në thellësi parimet financiare islame. Kësisoj lehtësohet kuptimi i parimeve themelore të financave islame dhe pikat kryesore të ndryshimit midis bankave konvencionale dhe atyre islame.

Bashkohemi në lutjen e autorit: Allahu i Madhëruar e pranoftë këtë përpjekje modeste dhe e bëftë të dobishme për lexuesit!

Fjalor i termave kryesorë

Aksion- njësi të titullit të pronësisë të tregtueshëm në bursë ose në tregje financiare.

Bei mu'axhel- shitje me pagesë në një datë të ardhshme.

Bei bil vefa- rishitje tek pronari i parë ose origjinal.

Bei ed dein- shitje e borxhit.

Bejtul mal- thesari i një shteti islam.

Fikhu islam- jurisprudenca islame.

Istisna- lloji i shitjes ku një mall shitet para se të prodhohet; shitje me prodhim të shtyrë në kohë me çmim të rënë dakord dhe sipas parametrave të rënë dakord.

Ikhara- dhënie e diçkaje me qira; qiradhënie. Në jurisprudencën islame, termi përdoret për dy situata të ndryshme. Në kuptimin e parë, do të thotë të marrësh shërbimet e një personi me pagë që i jepet si shpërblim për shërbimet e tij të punës. Punëdhënësi quhet **mustexhir** ndërsa punonjësi quhet **exhir**.

Medhheeb- Shkollë ose drejtim juridik në traditën islame. Medhhebet kryesore janë Hanefi, Maliki, Shafi dhe Hanbeli.

Mudarabe- një lloj i veçantë partneriteti ku një ortak i jep para tjetrit për t'i investuar në një ndërmarrje tregtare.

Murabeha- term i së drejtës islame që i referohet një lloji të veçantë të shitjes; shitje me kosto të deklaruar paraprakisht.

Musharake- bashkëndarje, ortakëri.

Pastërtim- Një sasi e përpjestueshme e interesit të fituar nga kompania që duhet të jepet në bamirësi. Përmes këtij procesi një fitim i nxjerrë nga një pasuri dhe nga interesi apo kamatë e papërcaktuar, synohet të zhvishet nga ai fitim i nxjerrë nga kamata, duke shkuar për bamirësi të detyruar.

Riba- interes; kamatë ose fajde.

Selem- shitje përmes së cilës shitësi merr përsipër t'i furnizojë blerësit disa mallra specifike në një datë të ardhshme në këmbim të një çmimi të avancuar të paguar plotësisht në dorë; shitje me dorëzim të shtyrë të mallit.

Sharik- ortak.

Sekuritizim- Tregtueshmëri ose tregtim i detyrimeve financiare.

Shirketul milk- Pronësi e përbashkët e dy ose më shumë personave në një pronë të veçantë.

Shirketul akd- ortakëri e realizuar nga një kontratë e ndërsjellë; ndërmarrje e përbashkët tregtare.

Vakëf- institucion ligjor dhe fetar, përmes të cilit një person kushton disa nga pronat e tij për një qëllim fetar ose bamirës. Prona, pasi deklarohet si vakëf, nuk mbetet më në pronësi të dhuruesit. Përfituesit e një vakëfi mund të përfitojnë nga tërësia ose të ardhurat e pronës së dedikuar, por ata nuk janë pronarë të tij.

Kapitulli I

Disa çështje paraprake

Para se të diskutohen detajet e mënyrave islame të financimit, na duket e nevojshme të shpjegohen disa pika në lidhje me parimet themelore që rregullojnë të gjithë strukturën ekonomike sipas mënyrës islame të jetës.

Besimi në udhëzimin Hyjnor

Bindja themelore mbi të cilën sillen të gjitha konceptet islame është se i gjithë universi është i krijuar dhe i kontrolluar nga Zoti Një dhe i Vetmi. Ai e ka krijuar njeriun dhe e ka cakuar atë si mëkëmbës të Tij në tokë për të përmbushur një sërë synimesh, duke iu bindur urdhrave të Tij. Këto urdhëresa nuk janë të kufizuara në disa mënyra të caktuara adhurimi ose në të ashtuquajturat rituale fetare. Përkundrazi, ato mbulojnë një sferë të gjerë të pothuajse çdo aspekti të jetës sonë. Këto udhëzime nuk janë as aq të detajuara sa të kufizojnë aktivitetet njerëzore brenda një rrethi të ngushtë, duke mos i lënë intelektit njerëzor asnjë rol për të luajtur, as nuk janë aq pak ose të paqarta sa të lënë çdo sferë të jetës në mëshirën e perceptimit dhe dëshirës njerëzore. Larg këtyre dy ekstremeve, Islami ka një qasje të ekuilibruar për të drejtuar jetën njerëzore. Nga njëra anë, i ka lënë gjykimin racional të vetë njeriut një fushë shumë të gjerë veprimtarive njerëzore, ku ai mund të marrë vendime në bazë të arsyes së tij, vlerësimit të fakteve dhe qëllimit. Nga ana tjetër, Islami ia ka nënshtuar veprimtarinë njerëzore një sërë parimeve të cilat kanë zbatim të përjetshëm dhe nuk mund të cenohen për arsye sipërfaqësore përshtatshmërie bazuar në gjykimin njerëzor.

Fakti që qëndron në bazë të kësaj qasjeje është se arsyeja njerëzore, megjithë aftësitë e saj të mëdha, nuk mund të pretendojë të ketë fuqi të pakufizuar për të arritur të vërtetën. Mbi të gjitha, ajo ka disa kufij përtej të cilëve ose nuk mund të funksionojë si duhet ose mund të bjerë pre e gabimeve. Ekzistojnë fusha të shumta të jetës njerëzore ku “arsyeja” shpesh ngatërrohet me “dëshirat” dhe ku instiktet e padobishme, nën maskimin e argumenteve racionale, e deviojnë njeriun drejt vendimeve të gabuara dhe shkatërrimtare. Të gjitha ato teori të së kaluarës që sot njihen si të gabuara, në kohën e tyre pretendohesh se ishin “racionale”, por janë dashur shekuj të tërë që mashtrimi i tyre të zbulohet dhe absurditeti i tyre të provohet botërisht.

Është e qartë pra, se sfera e veprimit deleguar tek “arsyeja” njerëzore nga Krijuesi i saj nuk është e pakufizuar. Ka fusha në të cilat arsyeja njerëzore nuk mund të japë udhëzimin e duhur ose, të paktën, është e prekshme nga gabimet. Janë këto sfera në të cilat Allahu i Madhërishëm, Krijuesi i gjithësisë, ka dhënë udhëzim përmes shpalljeve të Tij dërguar profetëve të Tij. Në bazë të kësaj qasjeje është besimi i vendosur i çdo muslimani se udhëzimet e dhëna nga shpalljet hyjnore përmes të Dërguarit të fundit, (a.s.) duhet të ndiqen pikë për pikë, në formë dhe frymë dhe nuk mund të shkelen ose të injorohen duke u bazuar në

argumentet racionale të njeriut ose në dëshirat e brendshme të tij. Prandaj, të gjitha veprimtaritë njerëzore gjithmonë duhet t'u nënshtrohen këtyre urdhëresave dhe duhet të kryhen brenda kufijve të përcaktuar prej tyre. Ndryshe nga fetë e tjera, Islami nuk është i kufizuar në disa mësimet morale, rituale ose mënyra adhurimi. Ai përmban udhëzime në çdo sferë të jetës, përfshirë fushat socio-ekonomike. Bindja e besimtarëve kërkohet jo vetëm në adhurim, por edhe në aktivitetet e tyre ekonomike, edhe pse me koston e disa përfitimeve të dukshme, sepse këto përfitime të dukshme mund të shkojnë kundër interesit të përgjithshëm të shoqërisë.

Dallimi themelor midis ekonomisë kapitaliste dhe asaj islame

Islami nuk i mohon forcat e tregut dhe as ekonominë e tregut. Madje edhe motivi i fitimit është i pranueshëm në një masë të arsyeshme. Pronësia private nuk mohohet. Megjithatë, ndryshimi themelor midis ekonomisë kapitaliste dhe asaj islame është se në kapitalizmin sekularist, motivit të fitimit ose pronësisë private i jepet fuqi e shfrenuar për të marrë vendime ekonomike. Liria e tyre nuk kontrollohet nga asnjë urdhër hyjnor. Nëse ka disa kufizime, ato imponohen nga qeniet njerëzore dhe gjithmonë mund të ndryshojnë përmes legjislacionit njerëzor, i cili nuk pranon asnjë autoritet të ndonjë fuqie mbinjerëzore. Ky qëndrim ka lejuar një sërë sjelljesh që shkaktojnë çekuilibër në shoqëri. Fajdeja, bixhozi dhe transaksionet spekulative priren të përqendrojnë pasurinë në duart e pak njerëzve. Instinktet e dëmshme njerëzore shfrytëzohen për të fituar para përmes produkteve imorale dhe të dëmshme. Fitimi i shfrenuar krijon monopole që paralizojnë forcat e tregut ose, të paktën, pengojnë funksionimin e tyre të natyrshëm. Kështu ekonomia kapitaliste që pretendohet se bazohet në forcat e tregut, praktikisht rrezikon të ndalojë procesin natyror të ofertës dhe kërkesës, sepse këto forca mund të funksionojnë siç duhet vetëm në një atmosferë të konkurrencës së lirë, dhe jo në monopole. Në ekonominë sekulare kapitaliste, ndodh jo rrallë që një aktivitet i caktuar ekonomik edhe pse nuk është në interes të shoqërisë, megjithatë, lejohet të ushtrohet, sepse bie ndesh me interesin e disa qarqeve me ndikim që dominojnë ligjvënien me fuqinë e tyre. Meqenëse çdo autoritet jashtë pushtetit demokratik është i përjashtuar plotësisht dhe “besimi në Zot” (i cili është stampuar mbi çdo dollar amerikan) është dëbuar praktikisht nga fusha socio-ekonomike, nuk njihet asnjë udhëzim hyjnor që të kontrollojë aktivitetet ekonomike.

Të këqijat që burojnë nga ky qëndrim nuk mund të shmangen derisa njeriu t'i nënshtrohet autoritetit hyjnor dhe urdhëresave të Tij, duke i pranuar si të vërteta të padiskutueshme dhe si udhëzime mbinjerëzore, që duhen ndjekur gjithmonë dhe me çdo çmim. Kjo është saktësisht ajo çka bën Islami. Pasi e njeh pronën private, shtysën e fitimit dhe forcat e tregut, Islami ka caktuar disa kufizime hyjnore në veprimtarinë ekonomike. Këto kufizime të vendosura nga Allahu i Madhërishëm, Dituria e të Cilit nuk ka kufij, nuk mund të hiqen nga asnjë autoritet njerëzor. Ndalimi i *ribasë* (kamatës ose fajdes), bixhozit, thesarizimit, tregtimit të mallrave ose shërbimeve të paligjshme, shitjeve në mungesë të mallit dhe transaksioneve spekulative janë disa shembuj të këtyre kufizimeve hyjnore. Të gjitha këto ndalime të ndërthurura së

bashku kanë një efekt shtues në ruajtjen e ekuilibrit, përgjithësimin të drejtësisë dhe barazimit të mundësive.

Financimi i mbështetur në pasuri (asete)

Një nga karakteristikat më të rëndësishme të financimit islam është se ai është një financim i mbështetur në asete, në pasuri reale ose materiale. Koncepti konvencional apo kapitalist i financimit është që bankat dhe institucionet financiare duhet të merren vetëm me para dhe letra me vlerë. Kjo është arsyeja pse atyre u ndalohej, në shumicën e vendeve, të tregtonin mallra dhe të bëjnë investime në mallra. Islami, nga ana tjetër, nuk e njeh paratë si lëndë të tregtueshme, përveç në disa raste të veçanta. Paraja nuk ka ndonjë vlerë në vetvete dhe është vetëm një mjet këmbimi. Çdo njësi parash është një qind për qind e barabartë me një njësi tjetër të së njëjtës prerje, prandaj, nuk ka vend për të bërë fitim nga shkëmbimi i këtyre njësive mes tyre. Fitimi lind kur diçka që ka dobi në vetvete shitet për para ose kur valuta të ndryshme shkëmbehen, njëra me tjetrën. Fitimi i arritur përmes tregtimit të parave (me të njëjtën monedhë) ose letrave që i përfaqësojnë ato është kamatë, pra i ndaluar. Prandaj, ndryshe nga institucionet financiare konvencionale, financimi në Islam gjithmonë bazohet në pasuri jomonetare, e cila krijon pasuri dhe mallra reale.

Mjetet e vërteta dhe ideale të financimit sipas Sheriatit janë *musharakeja* dhe *mudarabeja*. Kur një financues jep para në bazë të këtyre dy mënyrave është e detyrueshme që të shndërrohen në asete që kanë vlerë të mirëfilltë në vetvete. Fitimi nxirret nga shitja e këtyre pasurive reale.

Financimi në bazë të *selemit* dhe *istisnasë* krijon gjithashtu pasuri konkrete. Financuesi në rastin e *selemit* blen mallra reale dhe mund të krijojë fitim duke i shitur ato në treg. Në rastin e *istisnasë*, financimi kryhet përmes prodhimit të disa aseteve reale, si shpërblim i të cilave financuesi nxjerr fitim.

Huazimet financiare (leasing) dhe *murabahaja*, siç do të shihet më vonë në kapitujt përkatës, nuk janë zanafillisht mënyra të financimit. Por, për të përmbushur disa nevoja ato janë riformësuar në mënyrë që të mund të përdoren si mënyra të financimit, në varësi të kushteve të caktuara, në ato sektorë ku *musharakeja*, *mudarabeja*, *selemi* ose *istisnaja* nuk janë të zbatueshme për arsye të caktuara. Instrumentet e qirasë dhe murabahasë ndonjëherë kritikohen me arsyetimin se rezultati i tyre është shpesh i njëjtë me rezultatin e një huazimi të bazuar në kamatë. Kjo kritikë është e justifikuar deri në një farë mase, dhe kjo është arsyeja pse Bordet mbikëqyrëse të Sheriatit janë unanim në pikëpamjen se ato nuk janë mënyra ideale të financimit dhe duhet të përdoren vetëm në rast nevojë dhe duke respektuar plotësisht kushtet e përshkruara nga Sheriati. Përkundër kësaj, instrumentet e qiradhënies dhe murabahasë, gjithashtu, mbështeten plotësisht nga asete dhe financimi përmes këtyre instrumenteve dallohet qartë nga financimi i bazuar në kamatë për arsye të mëposhtme.

1. Në financimin konvencional, financuesi i jep para klientit të tij si një hua me kamatë, pas së cilës ai nuk shqetësohet se si përdoren paratë nga klienti. Në rastin e murabahasë, përkundrazi, asnjë sasi paraje nuk jepet paradhënie nga financuesi. Në vend të kësaj, vetë financuesi blen mallin e kërkuar nga klienti. Meqenëse ky transaksion nuk mund të kryhet nëse klienti nuk e siguron financuesin se dëshiron të blejë një mall të caaktur, *murabahah* nuk është aspak e mundshme, përveç nëse financuesi bëhet zotërues i mallit. Në këtë mënyrë, financimi gjithmonë mbështetet nga asete reale.
2. Në sistemin e financimit konvencional, kreditë mund të jepen për çdo qëllim fitimprurës. Një kazino ku luhet bixhoz mund të marrë hua para nga një bankë për të zhvilluar biznesin e saj të lojërave të fatit. Një revistë pornografike ose një kompani që bën filma nudo janë po aq klientë të mirë të një banke konvencionale sa një ndërtues shtëpish. Kështu, financimi konvencional nuk është i kufizuar nga asnjë limit hyjnor ose fetar. Por bankat dhe institucionet financiare islame nuk mund të qëndrojnë indiferentë në lidhje me natyrën e veprimtarisë për të cilën kërkohet ndihma. Ata nuk mund të lidhin kontrata të *murabahasë* për ndonjë qëllim i cili është i ndaluar në Sheriat ose është i dëmshëm për shëndetin moral të shoqërisë.
3. Është një nga kërkesat themelore për vlefshmërinë e murabahasë që malli të blihet nga financuesi që do të thotë se ai merr përsipër rrisqet para se ta shesë atë te konsumatori. Fitimi i kërkuar nga financuesi është shpërblimi i rrezikut që ai merr përsipër. Asnjë rrezik i tillë nuk parashikohet në një hua të bazuar në interes.
4. Në një hua me kamatë, shuma që do të shlyhet nga huamarrësi vazhdon të rritet me kalimin e kohës. Nga ana tjetër, në *murabahah*, çmimi i shitjes pasi të bihet dakord bëhet dhe mbetet i fiksuar. Si rezultat, edhe nëse blerësi (klienti i bankës) nuk paguan në kohë, shitësi (banka) nuk mund të kërkojë një çmim më të lartë, për shkak të vonesës në shlyerjen e detyrimeve. Kjo sepse në Sheriat, nuk ka asnjë përkufizim të vlerës kohore të parasë.
5. Edhe në qiradhënie, financimi ofrohet përmes sigurimit të një aseti që ka uzufrukt apo mundësi përdorimi. Risku i pasurisë së dhënë me qira mbartet nga financuesi ose qiradhënësi gjatë gjithë periudhës së qirasë në kuptimin që nëse aseti i dhënë me qira shkatërrohet plotësisht pa ndonjë keqpërdorim ose neglizhencë nga ana e qiramarrësit, është qiradhënësi ose financuesi ai që do të pësojë humbjen.

Është e qartë nga diskutimi i mësipërm se çdo financim në një sistem islam krijon pasuri reale. Kjo është e vërtetë edhe në rastin e murabahasë dhe qiradhënies, pavarësisht nga fakti se ato besohet se nuk janë mënyra ideale të financimit dhe shpesh kritikohen se janë afër financimit të bazuar në kamatë në rezultatet e tyre përfundimtare. Nga ana tjetër, dihet se financimi i bazuar në interes (kamatë) nuk krijon domosdoshmërisht pasuri reale, prandaj, huazimi i parave përmes kredive të dhëna nga institucionet financiare nuk përputhet normalisht me mallrat dhe shërbimet reale të prodhuara në shoqëri, sepse kreditë krijojnë para artificiale përmes të cilave rritet sasia e ofertës së parasë, dhe nganjëherë shumëfishohet pa krijuar pasuri reale në të njëjtën sasi. Ky hendek midis ofertës së parasë dhe prodhimit të të mirave reale krijon ose nxit inflacionin. Meqenëse financimi në një sistem islam mbështetet nga asete, ai gjithmonë përputhet me mallrat dhe shërbimet përkatëse.

Kapitali dhe sipërmarrësi

Sipas teorisë kapitaliste, kapitali dhe sipërmarrësi janë dy faktorë të veçantë të prodhimit. I pari merr interes ndërsa i dyti ka të drejtë fitimi. Interesi është fitim i përcaktuar për atë që siguron kapitalin, ndërsa fitimi mund të nxirret vetëm kur ka një tepriçë pas shpërndarjes së fitimit të përcaktuar në tokë, punë dhe kapital (në formën e qirasë, pagave dhe interesave).

Përkundrazi, Islami nuk i njeh kapitalin dhe sipërmarrësin si dy faktorë të veçuar të prodhimit. Çdo person që kontribuon me kapital (në formën e parave) në një ndërmarrje tregtare merr përsipër rrezikun e humbjes dhe për këtë arsye ka të drejtë në një pjesë të përpjestueshme në fitimin e arritur. Në këtë mënyrë “kapitali” ka një përbërës të brendshëm “sipërmarrjeje”, për sa i përket rriskut të biznesit. Prandaj, në vend të një fitimi të paracaktuar si interes, ai nxjerr fitim. Sa më shumë fitimi i biznesit, aq më e lartë është sasia e fitimit të kapitalit. Në këtë mënyrë fitimet e krijuara nga aktivitetet tregtare në shoqëri shpërndahen në mënyrë të barabartë për të gjithë ata që kanë kontribuar me kapital në ndërmarrje, sado pak të jetë. Meqenëse në kuadrin e praktikës moderne, janë bankat dhe institucionet financiare ato që sigurojnë kapital për aktivitetet tregtare nga depozitat e bëra me to, rrjedha e përfitimeve reale të fituara nga shoqëria mund të drejtohet drejt depozituesve në përpjestim të saktë përmes të cilit pasuria mund të shpërndahet në një rreth më të gjerë dhe kjo mund të pengojë përqendrimin e pasurisë në duart e pak njerëzve.

Praktikat e sotme të bankave islame

Si kundërshtim ndaj sistemit financiar Islam, argumentohet ndonjëherë që bankat dhe institucionet financiare islame, që kanë punuar gjatë dekadave të fundit, nuk kanë sjellë ndonjë ndryshim të dukshëm në strukturën ekonomike, madje as në fushën e financimit. Kjo, sipas këtyre kritikëve, tregon se pretendimet mburrëse të krijimit të “drejtësisë shpërndarëse” nën ombrellën e bankave islame janë ekzagjeruar.

Kjo kritikë nuk është realiste, sepse nuk merr parasysh faktin që, në përpjesëtim me bankat konvencionale, bankat dhe institucionet financiare islame nuk janë më shumë se një pikë e vogël në një oqean, dhe për këtë arsye, nuk mund të pritet se ato do të sjellin ndryshime rrënjësore në ekonomi në një periudhë kaq të shkurtër.

Së dyti, këto institucione janë ende në fillimet e tyre. Ata janë të detyruara të punojnë nën një numër të madh kufizimesh, prandaj, disa prej tyre nuk kanë mundësi të përmbushin të gjitha kërkesat e Sheriatit në të gjitha transaksionet e tyre. Për rrjedhojë jo çdo transaksion i kryer prej tyre mund t'i mvishet Sheriatit.

Së treti, bankat dhe institucionet financiare islame normalisht nuk mbështeten nga qeveritë, nga sistemi ligjor e tatimor dhe nga bankat qendrore të vendeve të tyre përkatëse. Në këto

rrethana, atyre u janë dhënë disa lejime, për shkak të nevojës ose domosdoshmërisë, të cilat nuk bazohen në parimet origjinale dhe ideale të Sheriatit.

Duke qenë një mënyrë praktike e jetës, Islami ka dy grupe rregullash. Njëri bazohet në objektivat ideale të Sheriatit që është e zbatueshme në kushte normale dhe i dyti bazohet në disa lejime të dhëna në situata anormale. Rendi i vërtetë islam bazohet në grupin e parë të parimeve, ndërsa i dyti është një lejim i cili mund të shfrytëzohet në kohë nevojë, por nuk pasqyron pamjen e saktë të rendit të vërtetë Islam.

Duke jetuar nën kufizime, bankat islame kryesisht mbështeten në grupin e dytë të rregullave, prandaj, veprimtaritë e tyre nuk mund të sjellin një ndryshim të dukshëm edhe në rrethin e kufizuar të operacioneve të tyre. Sidoqoftë, nëse i gjithë sistemi i financimit bazohet në parimet ideale Islame, sigurisht që do të sjellë një ndikim të dukshëm në ekonomi.

Duhet të theksohet se ky libër, duke qenë një libër udhëzues për institucionet e sotme financiare, ka trajtuar të dy llojet e rregullave islame. Në fillim, janë shtjelluar parimet ideale islame të financimit dhe më vonë kemi diskutuar lejimet më të mira të mundshme që mund të përdoren në periudhën tranzitore ku institucionet islame po punojnë nën presionin e sistemit ekzistues ligjor dhe fiskal. Sheriati ka parime të mirëcaktuara edhe për lejime të tilla, dhe qëllimi i tyre themelor është të shmangin ndalesat e qarta, duke miratuar një linjë veprimi më pak të preferueshme. Kjo mund të mos i shërbejë qëllimit themelor të vendosjes së një rendi të vërtetë islam, megjithatë mund të ndihmojë secilin që të shmanget nga një mëkat i dukshëm. Ky libër duhet të lexohet në dritën e kësaj skeme të Sheriatit Islam.

Kapitulli 2

MUSHARAKE

“Musharakah” është fjalë me origjinë arabe që tekstualisht do të thotë bashkëndarje. Në kuadrin e biznesit dhe tregtisë do të thotë një ndërmarrje e përbashkët në të cilën të gjithë ortakët ndajnë fitimin ose humbjen. Është një alternativë ideale për financimin e bazuar në kamatë me efekte të mëdha si në prodhim ashtu edhe në shpërndarje. Në ekonominë moderne kapitaliste, kamata është instrumenti i vetëm që përdoret pa dallim në çdo lloj financimi. Meqenëse Islami e ka ndaluar kamatën, ky instrument nuk mund të përdoret për sigurimin e asnjë lloj fondi. Prandaj, *musharakah* mund të luajë një rol jetik në një ekonomi të bazuar në parimet islame.

“Interesi” ose kamata përcakton një përqindje të paracaktuar fitimi në një kredi të dhënë nga financuesi, pavarësisht nga fitimi i nxjerrë ose humbja e pësuar nga debitori, ndërsa *musharakah* nuk parashikon një përqindje të paracaktuar të fitimit. Përkundrazi, fitimi në *musharakah* bazohet në fitimin real të arritur nga sipërmarrja e përbashkët. Financuesi në një hua me kamatë nuk mund të pësojë humbje, ndërsa financuesi në *musharakah* mund të pësojë humbje, nëse sipërmarrja e përbashkët nuk arrin të jetë e frytshme. Islami e ka cilësuar kamatën si një instrument të padrejtë të financimit, sepse rezulton në padrejtësi ose ndaj kreditorit ose ndaj debitorit. Nëse debitori (huamarrësi) pëson humbje, është e padrejtë nga ana e kreditorit (huadhënësit) të kërkojë një përqindje të paracaktuar fitimi dhe nëse debitori nxjerr një normë shumë të lartë fitimi, është padrejtësi ndaj kreditorit që atij t’i jepej vetëm një pjesë e vogël e fitimit, duke i mbetur pjesa tjetër debitorit.

Në sistemin ekonomik modern, janë bankat ato që japin paratë e depozituesve si hua për industrialistët dhe tregtarët. Nëse industrialistët që kanë vetëm 10 milion të vetat, marrin 90 milion nga bankat dhe fillojnë një projekt të madh fitimprurës, kjo do të thotë që 90% e projektit është krijuar nga paratë e depozituesve dhe vetëm 10% është krijuar nga kapitali i tyre. Nëse ky projekt i madh sjell fitime të mëdha, vetëm një pjesë e vogël d.m.th. 14 ose 15% do të shkojë te depozituesit përmes bankës, ndërsa të gjithë pjesën tjetër do ta fitojnë industrialistët, kontributi i vërtetë i të cilëve në projekt nuk është më shumë se 10%. Edhe kjo pjesë e vogël prej 14 ose 15% merret përsëri nga industrialistët, sepse kjo përqindje përfshihet prej tyre në koston e prodhimit. Rezultati përfundimtar është se i gjithë fitimi i ndërmarrjes merret nga personat, kapitali i të cilëve nuk kalon 10% të investimit total, ndërsa njerëzit që zotërojnë 90% të investimit nuk marrin më shumë se norma e paracaktuar e interesit e cila shpesh shlyhet prej tyre përmes rritjes së çmimeve të produkteve. Përkundrazi, nëse në një situatë ekstreme, industrialistët shkojnë në falimentim, humbja e tyre nuk është më shumë se 10%, ndërsa pjesa tjetër e 90% mbartet tërësisht prej bankës, dhe në disa raste, prej depozituesve. Në këtë mënyrë, përqindja e kamatës është shkaku kryesor i çekuilibrave

në sistemin e shpërndarjes, i cili ka një prirje të vazhdueshme në favor të të pasurve dhe kundër interesave të të varfërve.

Në të kundërt, Islami ka një parim të qartë për financuesin. Sipas parimeve islame, një financues duhet të përcaktojë nëse po jep hua për të ndihmuar debitorin për arsye humanitare apo dëshiron të bashkëndajë fitimet e tij. Nëse dëshiron të ndihmojë debitorin, ai nuk duhet të kërkojë ndonjë tepricë të principalit të huasë së tij, sepse qëllimi i tij është ta ndihmojë. Sidoqoftë, nëse dëshiron të ketë një pjesë të fitimit prej borxhliut të tij, duhet medoemos që të bashkëndajë edhe humbjet e tij. Kështu fitimet e financuesit në *musharake* janë lidhura me fitimet reale të grumbulluara përmes sipërmarrjes. Sa më të mëdha fitimet e sipërmarrjes, aq më e lartë është niveli i fitimit për financuesin. Nëse sipërmarrja arrin fitime të mëdha, të gjitha ato nuk mund të përvetësohen vetëm nga industrialisti, por ato duhet të ndahen nga ata njerëz të thjeshtë që kanë kursime në bankë. Në këtë mënyrë, *musharakeja* ka prirje të favorizojë më shumë njerëzit e thjeshtë sesa vetëm të pasurit.

Kjo është filozofia themelore e cila shpjegon pse Islami ka sugjeruar *musharakenë* si një alternativë ndaj financimit të bazuar në kamatë. Pa dyshim, *musharake* ngërthen një numër problemesh praktike në zbatimin e saj të plotë si mënyrë universale financimi. Ndonjëherë mendohet se *musharakeja* është një instrument i vjetër që nuk mund të ecë me hapin e nevojës gjithnjë e më të madhe për transaksione të shpejta. Megjithatë, ky hamendësim vjen për shkak të mungesës së njohurive të duhura në lidhje me parimet e *musharakesë*. Përkundrazi, Islami ka vendosur disa parime të gjera që mund të përshtatin forma dhe mënyra të shumta veprimi. Një formë ose procedurë e re në *musharake* nuk mund të hidhet poshtë thjesht sepse nuk ka pararendës në të kaluarën. Në fakt, çdo formë e re mund të jetë e pranueshme nga Sheriati për aq kohë sa nuk shkel ndonjë parim themelor të përcaktuar nga Kurani Famëlartë, Sunneti ose pajtueshmëria e juristëve muslimanë. Prandaj, nuk është e domosdoshme që *musharakeja* të zbatohet vetëm në formën e saj tradicionale të vjetër.

Ky kapitull përmban një diskutim mbi parimet themelore të *musharakesë* dhe mënyrën në të cilën ajo mund të zbatohet në kuadrin e biznesit dhe tregtisë moderne. Ky diskutim ka për qëllim prezantimin e *musharakesë* si një mënyrë moderne e financimit pa shkelur kurrësi parimet e saj themelore. *Musharakeja* është prezantuar duke iu referuar librave të jurisprudencës islame dhe problemeve themelore të cilat mund të hasen gjatë zbatimit të tij në një situatë moderne. Shpresojmë që ky diskutim i shkurtër të hapë horizonte të reja për mendimin e juristëve dhe ekonomistëve muslimanë dhe mund të ndihmojë në vënien në jetë të një ekonomie të vërtetë Islame.

Koncepti i musharakesë

“Musharakeh” është një term që përdoret shpesh në kuadrin e mënyrave islame të financimit. Domethënia e këtij termi është pak më e kufizuar sesa termi “shirkeh” që përdoret më shpesh në jurisprudencën islame. Për qëllim të qartësisë në konceptet themelore, është me vend që në

fillim të shpjegohet kuptimi i secilit term dhe dallimi nga tjetri. “Shirkeh” do të thotë “bashkëndarje” dhe në terminologjinë e Fikhut Islam, ajo ndahet në dy lloje:

- (1) *Shirketul milk*: Kjo nënkupton pronësinë e përbashkët të dy ose më shumë personave në një pronë të veçantë. Ky lloj “shirkeh” mund të realizohet në dy mënyra të ndryshme. Ndonjëherë ajo bëhet e mundur sipas zgjedhjes së palëve. Për shembull, nëse dy ose më shumë persona blejnë një pajisje, ajo do të jetë në pronësi të përbashkët të tyre dhe marrëdhënia midis tyre në lidhje me atë pronë quhet “shirketul milk”. Në këtë rast kjo marrëdhënie është bërë e mundur sipas zgjedhjes së vetë tyre, pasi ata vetë zgjedhën të blinin pajisjet së bashku.

Por ka raste kur ky lloj veprimi bëhet i mundur automatikisht pa ndonjë veprim të ndërmarrë nga palët. Për shembull, pas vdekjes së një personi, të gjithë pasardhësit e tij trashëgojnë pasurinë e cila hyn në pronësinë e tyre të përbashkët si pasojë e pashmangshme e vdekjes së personit.

- (2) *Shirketul akd*: Ky është lloji i dytë i shirkësë që do të thotë “një ortakëri e realizuar nga një kontratë e ndërsjellë”. Për t’i rënë shkurt, ai gjithashtu mund të përkthehet si “ndërmarrje e përbashkët tregtare”. *Shirketul akd* ndahet në tre lloje:

(i) *Shirketul emval* ku të gjithë ortakët investojnë kapital në një sipërmarrje tregtare.

(ii) *Shirkatul amel* ku të gjithë ortakët së bashku marrin përsipër të ofrojnë disa shërbime për klientët e tyre, dhe tarifa e fituar shpërndahet midis tyre në përputhje me një përpjestim të dakordësuar paraprakisht. Për shembull, nëse dy vetë bien në ujdi të kryejnë shërbime rrobaqepësie për klientët e tyre me kusht që pagat e fituara të shkojnë në një llogari të përbashkët që do të shpërndahet ndërmjet tyre, pavarësisht nga madhësia e punës që secili ortak ka bërë në të vërtetë, kjo ortakëri do të jetë një *shirketul amel* që quhet edhe *shirketu tekabul* ose *shirketu sanai*, apo edhe *shirketul abden*.

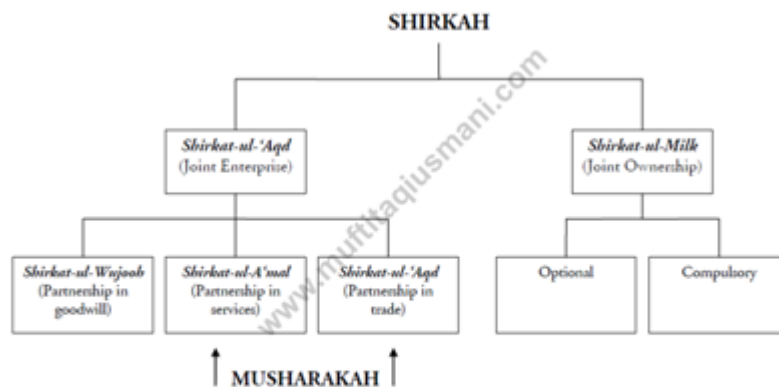
(iii) Lloji i tretë i *shirketul akd* është *shirketul vuxhuh*. Këtu ortakët nuk bëjnë asnjë investim. E vetmja gjë që ata bëjnë është që blejnë mallrat me një pagesë të shtyrë dhe t’i shesin ato menjëherë. Fitimi i nxjerrë kështu shpërndahet ndërmjet tyre në një përpjestim të rënë në ujdi.

Të gjitha këto mënyra të “bashkëndarjes” ose ortakërisë quhen “shirkeh” në terminologjinë e Fikhut Islam, ndërsa termi “musharake” nuk gjendet në librat e fikhut. Ky term (d.m.th. *musharake*) ka hyrë kohët e fundit nga ata që kanë shkruar mbi temën e mënyrave islame të financimit dhe normalisht është i kufizuar në një lloj të veçantë të “shirkësë”, që është, *shirketul amval*, ku dy ose më shumë vetë investojnë një pjesë të kapitalit të tyre në një sipërmarrje të përbashkët tregtare. Megjithatë, ndonjëherë ai përfshin *shirketul amel* edhe aty ku partneriteti zhvillohet në biznesin e shërbimeve.

U bë e qartë nga ky diskutim që termi “shirkeh” ka një kuptim shumë më të gjerë se sa termi “musharakeh” siç po përdoret sot. Ky i fundit është i kufizuar vetëm në “shirketul emval”, ndërsa i pari përfshin të gjitha llojet e pronësisë së përbashkët dhe ato të ortakërisë. Tabela 1 tregon llojet e ndryshme të “shirkësë” dhe dy llojet që quhen “musharakeh” në terminologjinë moderne.

Meqenëse musharakeja është më e rëndësishme për qëllimin e diskutimit tonë, dhe është pothuajse e ngjashme me *shirketul emval*, tani do të merremi me të, duke shpjeguar së pari, konceptin tradicional të këtij lloj partneriteti, pastaj duke dhënë një përmbledhje të shkurtër të zbatimit të tij në konceptin e financimit në kontekstin modern.

Tabela 1



Rregullat themelore të musharakesë

1. Musharake ose *shirketul emval* është një marrëdhënie e krijuar nga palët përmes një kontrate të ndërsjellë. Prandaj, është e vetëkuptueshme që të gjithë përbërësit e nevojshëm të një kontrate të vlefshme duhet të jenë të pranishëm edhe këtu. Për shembull, palët duhet të jenë të afta të lidhin një kontratë dhe kontrata duhet të zhvillohet me pëlqimin e lirë të palëve pa ndonjë detyrim, mashtrim, keqinterpretim, etj. Por ka disa përbërës të veçantë të kontratës së “musharakesë”. Ato po i përmbledhim në vijim:

Shpërndarja e fitimit.

2. Përqindja e fitimit që do të shpërndahet midis ortakëve duhet të dakordësohet në kohën e lidhjes së kontratës. Nëse një përpjestim i tillë nuk është përcaktuar paraprakisht, marrëveshja nuk është e vlefshme sipas Sheriatit.

3. Pjesa e fitimit për secilin ortak duhet të përcaktohet në përpjesëtim me fitimin real të shtuar në biznes, dhe jo në proporcion me kapitalin e investuar prej tyre. Nuk lejohet të caktohet një shumë e përgjithshme për secilin prej partnerëve, ose ndonjë normë fitimi e lidhur me investimin e tij.

Prandaj, nëse A dhe B hyjnë në një ortakëri dhe bihet dakord ndërmjet tyre që A-së duhet t'i jepen 100 euro në muaj si pjesë e tij në fitim, dhe pjesa tjetër do të shkojë te ortaku B, partneriteti është i pavlefshëm. Në mënyrë të ngjashme, nëse bihet dakord ndërmjet tyre që A do të marrë 15% të investimit të tij, kontrata nuk është e vlefshme. Baza e saktë e shpërndarjes do të ishte një përqindje e rënë dakord e fitimit real të përfituar nga biznesi. Nëse një shumë ose një përqindje e caktuar e investimit është rënë dakord të veçohet për ndonjë prej ortakëve, duhet të përmendet shprehimisht në marrëveshje që ajo do t'i nënshtrohet shlyerjes përfundimtare në fund të afatit, që do të thotë që shuma e tërhequr nga çdo ortak do të trajtohet si pagesë në llogari dhe do të rregullohet sipas fitimit real që ai mund të meritojë në fund të afatit. Por nëse asnjë fitim nuk është realizuar ose është më pak se sa parashikohet, shuma e tërhequr nga ai ortak duhet të kthehet.

Pjesa e fitimit

4. A duhet që pjesa e secilit ortak të përputhet me pjesën e kapitalit të investuar nga ai? Ekziston një ndryshim mendimi midis juristëve muslimanë në lidhje me këtë pyetje.

Sipas mendimit të Imam Malikut dhe Imam Shafiut, është e nevojshme për vlefshmërinë e musharakesë që secili ortak të marrë fitimin saktësisht në përpjesëtimin e investimit të tij. Prandaj, nëse A ka investuar 40% të kapitalit total, ai duhet të marrë saktësisht 40% të fitimit. Çdo marrëveshje e kundërt që i jep atij të drejtë të marrë më shumë ose më pak se 40% do ta bëjë musharakenë të pavlefshëm në Sheriat.

Nga ana tjetër, pikëpamja e Imam Ahmedit është që pjesa e fitimit mund të ndryshojë nga pjesa e investimit nëse bihet dakord midis ortakëve me pëlqimin e tyre të lirë. Prandaj, është e lejueshme që një ortak me 40% të investimeve të marrë 60% ose 70% të fitimit, ndërsa ortaku tjetër me 60% të investimeve të marrë vetëm 40% ose 30% të fitimit.¹

Pikëpamja e tretë është paraqitur nga Imam Ebu Hanife e cila mund të merret si një zgjidhje e mesme ndërmjet dy mendimeve të përmendura më lart. Ai thotë se pjesa e fitimit mund të ndryshojë nga pjesa e investimit në kushte normale. Sidoqoftë, nëse një ortak ka vendosur një kusht të shprehur në marrëveshje që ai kurrë nuk do të punojë për musharakenë dhe do të mbetet një ortak joaktiv gjatë gjithë mandatit të musharakesë, atëherë pjesa e tij e fitimit nuk mund të jetë më shumë se pjesa përkatëse e investimit të tij.²

Bashkëndarja e humbjes

Gjithsesi në rastin e humbjes, të gjithë juristët muslimanë janë të një mendimi që secili partner do të pësojë humbjen saktësisht sipas përpjestimit të investimit të tij. Prandaj, nëse një ortak ka investuar 40% të kapitalit, ai duhet të pësojë 40% të humbjes, as më shumë e as më pak dhe çdo kusht i kundërt do ta bëjë kontratën të pavlefshme. Ka një pajtim të plotë të juristëve mbi këtë parim.³

Prandaj, sipas Imam Shafiut, si përpjestimi i pjesës së një ortaku në fitim ashtu edhe në humbje duhet të përputhet me përpjestimin e investimit të tij. Por sipas Imam Ebu Hanifes dhe Imam Ahmedit, pjesa e fitimit mund të ndryshojë nga përpjestimi i investimit sipas marrëveshjes së ortakëve, por humbja duhet të ndahet mes tyre saktësisht në përputhje me përpjestimin e kapitalit të investuar nga secili prej tyre. Është ky parim që përmendet në maksimë e mirënjohur:

Fitimi bazohet në marrëveshjen e palëve, por humbja gjithmonë i nënshtrohet përpjestimit të investimit.

Natyra e kapitalit

Shumica e juristëve muslimanë janë të mendimit se kapitali i investuar nga secili ortak duhet të jetë në formë likuide. Kjo do të thotë që kontrata e musharakesë mund të bazohet vetëm në para, dhe jo në mallra. Me fjalë të tjera, kapitali aksioner i një sipërmarrje të përbashkët duhet të jetë në formë monetare. Asnjë pjesë e tij nuk mund të kontribuohet në natyrë. Megjithatë, ka pikëpamje të ndryshme në këtë drejtim.

1. Imam Maliku është i mendimit se likuiditeti i kapitalit nuk është kusht për vlefshmërinë e musharakesë, prandaj, është e lejueshme që një ortak të kontribuojë në musharake në natyrë,

¹ Ibn Kudame, *El Mughni*, Bejrut: Darul Kitab el Arabij, 1972, vëll. 5, f. 140.

² El Kasani, *Beda'i es Sana'i*, vëll. 6, f. 162-163.

³ Ibn Kudame, *El Mughni*, vëll. 5, f. 147.

por pjesa e tij do të përcaktohet në bazë të vlerësimit sipas çmimit të tregut në datën e lidhjes të kontratës. Kjo pikëpamje është miratuar edhe nga disa juristë hanbeli.⁴

2. Imam Ebu Hanife dhe Imam Ahmedi janë të mendimit se asnjë kontribut në natyrë nuk është i pranueshëm në një musharake. Pikëpamja e tyre bazohet në dy arsye:

Së pari, ata thonë se mallrat e secilit ortak janë gjithmonë të dallueshëm nga mallrat e tjetrit. Për shembull, nëse A ka kontribuar me një veturë në biznes dhe B me një makinë tjetër, secila prej dy makinave është pronë ekskluzive e pronarit të saj origjinal. Tani, nëse makina e A-së është shitur, të ardhurat e saj nga shitja duhet të shkojnë te A. Kësisoj, B nuk ka të drejtë të kërkojë pjesë në çmimin e saj. Prandaj, përderisa prona e secilit ortak është e dallueshme nga prona e tjetrit, nuk mund të ketë kurrfarë ortakërie. Përkundrazi, nëse kapitali i investuar nga secili ortak është në formën e parave, pjesa e kapitalit të secilit ortak nuk mund të dallohet nga ai i tjetrit, sepse njësitë e parave nuk dallohen, prandaj, do të konsiderohet se formojnë një njësi të përbashkët, dhe kështu partneriteti bëhet i mundur.⁵

Së dyti, ata thonë se ka një numër situatash në një kontratë të musharakesë, ku ortakët duhet të shpërndajnë kapitalin e përbashkët sipas pjesës përkatëse për secilin ortak. Nëse kapitali i përbashkët do të ishte në formën e mallrave, një rishpërndarje e tillë nuk mund të ndodhë, sepse mallrat mund të jenë shitur ndërkohë. Nëse kapitali shlyhet në bazë të vlerës së tij, vlera përkatëse mund të jetë rritur, dhe ekziston mundësia që një ortak të marrë të gjithë fitimin e biznesit, për shkak të rritjes së vlerës së mallrave që ka investuar, duke mos lënë asgjë për ortakun tjetër. Anasjelltas, nëse vlera e atyre mallrave zvogëlohet, ekziston mundësia që një ortak të marrë një pjesë të çmimit origjinal të mallit të ortakut tjetër përveç investimit të tij.⁶

3. Imam Shafiu ka parashtruar një gjykim pajtues të ndërmjetëm midis dy këndvështrimeve të shpjeguara më lart. Ai thotë se mallrat janë dy llojesh:

(i) *Dhevatul emthal*, domethënë mallrat të cilat, nëse shkojnë dëm, mund të kompensohen nga mallrat e ngjashëm në cilësi dhe sasi p.sh. grurë, oriz, etj. Nëse 100 kilogramë grurë shkojnë dëm, ato mund të zëvendësohen lehtësisht me 100 kg të tjera, me të njëjtën cilësi.

(ii) *Dhevatul kimeh* d.m.th. mallrat që nuk mund të kompensohen nga mallrat e ngjashëm, siç është gjëja e gjallë. Çdo kokë dele, për shembull, ka karakteristikat e veta të cilat nuk mund të gjenden në një dele tjetër. Prandaj, nëse dikush vret delet e dikujt tjetër, ai nuk mund ta kompensojë atë duke i dhënë dele të ngjashme. Përkundrazi, atij i kërkohet të paguajë çmimin e tyre.

Mirëpo, Imam Shafiu thotë se mallrat e llojit të parë (dmth., *dhevatul emthal*) mund të vendosen si kontribut në musharake si pjesa e një ortaku në kapital, ndërsa mallrat e llojit të dytë (dmth. *dhevatul kimeh*) nuk mund të jenë pjesë e kapitalit të përbashkët.⁷

⁴ Ibn Kudame, *vep.cit.*, f. 125.

⁵ El Kasani, *vep.cit.*, 6, f. 59.

⁶ Ibn Kudame, *vep.cit.*, 5, f. 124-125.

⁷ *Po aty*, f. 125.

Duke bërë dallimin midis *dhevatul emthal* dhe *dhevatul kimeh*, Imam Shafiu ka arsyetuar kundërshtimin e dytë mbi “pjesëmarrjen me mallra” të ngritur nga Imam Ahmedi. Sepse në rastin e *dhevatul emthal*, rishpërndarja e kapitalit mund të bëhet duke i dhënë secilit ortak mallra të ngjashme me ato që ai ka investuar. Sidoqoftë, kundërshtimi i parë ka mbetur pa përgjigje nga Imam Shafiu.

Në mënyrë që t’i jepet përgjigje edhe këtij kundërshtimi, Imam Ebu Hanife thotë se mallrat që bien në kategorinë e *dhevatul emthal* mund të jenë pjesë e kapitalit aksioner vetëm nëse mallrat e kontribuar nga secili ortak janë përzier së bashku, në një mënyrë të tillë që malli i një ortaku nuk mund të dallohet nga ai i tjetrit.⁸

Me pak fjalë, nëse një ortak dëshiron të marrë pjesë në një musharake duke investuar një sasi mallrash në të, sipas Imam Malikut ai mund ta bëjë këtë pa ndonjë kufizim, dhe pjesa e tij në musharake do të përcaktohet në bazë të vlerës reale të mallrave në datën e fillimit të musharakesë. Sipas Imam Shafiut, megjithatë, kjo mund të bëhet vetëm nëse malli është nga kategoria e *dhevatul emthal*.

Sipas Imam Ebu Hanifes, nëse mallrat janë *dhevatul emthal*, kjo mund të bëhet duke përzier mallrat e secilit ortak së bashku. Nëse mallrat janë *dhevatul kimeh*, atëherë, ato nuk mund të jenë pjesë e kapitalit aksioner.

Duket se pikëpamja e Imam Malikut është më e thjeshtë dhe e arsyeshme dhe plotëson nevojat e biznesit modern. Prandaj, kjo pikëpamje mund të vihet në veprim.⁹

Nga diskutimi i mësipërm, mund të përfundojmë se kapitali i përbashkët në një musharake mund të jetë si në të holla ashtu në formën e mallrave. Në rastin e fundit, vlera e mallrave në treg përcakton pjesën e ortakut në kapital.

Menaxhimi i musharakesë

Parimi i zakonshëm i musharakesë është që secili partner ka të drejtë të marrë pjesë në administrimin e saj dhe të punojë për të. Gjithsesi, ortakët mund të bien dakord për një kusht që menaxhimi të kryhet nga njëri prej tyre, dhe asnjë ortak tjetër nuk do të punojë për musharakenë. Por në këtë rast ortakut joaktiv do të ketë të drejtën e fitimit vetëm në masën e investimit të tij dhe pjesa e fitimit që i është dhënë nuk duhet të tejkalojë pjesën e investimit të tij, siç u diskutua më parë.

Megjithëkëtë, nëse të gjithë ortakët bien dakord të punojnë për sipërmarrjen e përbashkët, secili prej tyre do të trajtohet si përfaqësues i tjetrit në të gjitha çështjet e biznesit dhe çdo punë e bërë nga njëri prej tyre gjatë rrjedhës normale të biznesit, konsiderohet të jetë e autorizuar nga të gjithë partnerët.

⁸ El Kasani, *vep. cit.*

⁹ Eshref Ali Thanevi, *Imdad el fetava*.

Prishja e musharakesë

Musharake konsiderohet e përfunduar në cilindo prej rasteve të mëposhtme:

(1) Secili ortak ka të drejtë të ndërpresë musharakenë në çdo kohë pasi t'i japë ortakut të tij një njoftim për këtë, me ç'rast musharakeja mbyllet.

Në këtë rast, nëse pasuritë e musharakesë janë në formë parash, të gjitha ato do të shpërndahen proporcionalisht midis partnerëve. Por nëse pasuritë nuk janë likuiduar, ortakët mund të bien dakord ose për likuidimin e pasurive, ose për shpërndarjen ose ndarjen e tyre midis ortakëve siç janë. Nëse ka mosmarrëveshje midis ortakëve në këtë çështje, dmth., një ortak kërkon likuidim ndërsa tjetri dëshiron ndarjen ose shpërndarjen e pasurive jolikuide, kjo e fundit duhet të preferohet, sepse pas përfundimit të musharakesë, të gjitha pasuritë janë në pronësinë e përbashkët të ortakëve dhe një bashkëpronar ka të drejtë të kërkojë ndarje ose shkëputje, dhe askush nuk mund ta detyrojë atë të kthejë krejt pjesën e tij në para. Mirëpo, nëse pasuritë janë të tilla që ato nuk mund të ndahen ose të shpërndahen, siç janë makineritë, atëherë ato do të shiten dhe të ardhurat nga shitja do të shpërndahen.¹⁰

(2) Nëse ndonjë nga ortakët vdes gjatë rrjedhës së musharakesë, kontrata e musharakesë me të përfundon. Trashëgimtarët e tij në këtë rast, do të kenë mundësi ose të tërheqin pjesën e të ndjerit nga biznesi, ose të vazhdojnë me kontratën e musharakesë.¹¹

(3) Nëse ndonjë nga partnerët bëhet i paaftë për të kryer transaksione tregtare, musharakeja quhet e përfunduar.¹²

Prishja e musharakesë pa mbylljen e biznesit

Nëse njëri nga ortakët dëshiron ndërprerjen e musharakesë, ndërsa ortaku ose ortakët e tjerë dëshirojnë të vazhdojnë me biznesin, kjo mund të arrihet me marrëveshje të ndërsjellë. Ortakët të cilët dëshirojnë të vazhdojnë biznesin mund të blejnë pjesën e partnerit i cili dëshiron ta ndërpresë partneritetin e tij, sepse ndërprerja e musharakesë me një partner nuk nënkupton përfundimin e saj midis partnerëve të tjerë.¹³

Në këtë rast, çmimi i pjesës së ortakut që largohet duhet të përcaktohet me pëlqimin e ndërsjellë, dhe nëse ka një mosmarrëveshje në lidhje me vlerësimin e pjesës së tij dhe ortakët nuk arrijnë në një çmim të rënë dakord, ortaku që largohet mund të detyrojë ortakët e tjerë ta likuidojnë pjesën e tij ose t'i shpërndajnë pasuritë mes tyre ashtu siç janë.

¹⁰ Ibn Kudamah, *El Mughni*, 5: 133-34.

¹¹ *Po aty*.

¹² *Vep. cit.*

¹³ Shih *El Fetava el hindije*, 2: 335-236.

Shtrohet pyetja se a mund të bien dakord ortakët, kur lidhin kontratën e musharakesë, të vendosin një kusht që likuidimi ose ndarja e biznesit të mos kryhet përveç nëse të gjithë ortakët, ose shumica e tyre dëshirojnë ta bëjnë këtë, dhe që një ortak i vetëm që dëshiron të dalë nga ortakëria do të duhet t'ua shesë pjesën e tij partnerëve të tjerë dhe nuk do t'i detyrojë ata në likuidim ose ndarje.

Shumica e librave tradicionalë të fikhut islam duket se heshtin mbi këtë pyetje. Gjithsesi, duket se nuk ka asnjë pengesë nga pikëpamja e Sheriatit nëse partnerët bien dakord për një kusht të tillë në fillim të marrëveshjes së ortakërisë. Kjo është e lejuar shprehimisht nga disa juristë hanbeli.¹⁴

Kjo gjendje mund të justifikohet, veçanërisht në situatat e sotme, me arsyetimin se natyra e biznesit, në shumicën e rasteve kërkon vazhdimësi për suksesin e tij, dhe likuidimi ose ndarja vetëm me dëshirën e një ortaku mund t'u shkaktojë dëm të pariparueshëm ortakëve të tjerë.

Nëse një biznes i caktuar ka filluar me shuma të mëdha parash të cilat janë investuar në një projekt afatgjatë dhe një prej partnerëve kërkon likuidim në fillimet e projektit, mund të ishte fatale për interesat e partnerëve, si dhe për rritjen ekonomike të shoqërisë, t'i jepet atij një fuqi kaq arbitrare. Prandaj, një kusht i tillë duket se është i justifikuar dhe mund të mbështetet nga parimi i përgjithshëm i vendosur nga Profeti a.s. në hadithin e tij të mirënjohur:

Të gjitha kushtet e rëna dakord nga muslimanët janë të mbështetura, përveç atij kushti që lejon atë që është e ndaluar ose ndalon atë që është e ligjshme.

Deri këtu kemi përmbledhur konceptin themelor të *shirketul emval* ose musharakesë në kuptimin e saj origjinal dhe tradicional.

Tani mundemi të diskutojmë disa çështje themelore të lidhura me zbatimin e saj në kushtet moderne si një mënyrë e miratuar e financimit. Por duket më e përshtatshme të diskutohen këto çështje pasi të bëjmë një paraqitje hyrëse të *mudarabesë* që është një lloj tjetër i ndarjes së fitimit dhe një mënyrë tipike e financimit. Meqenëse rregullat e financimit si në *musharake* ashtu edhe në *mudarabe* janë të ngjashme dhe çështjet e përfshira në zbatimin e tyre janë të ndërlidhura, do të ishte më e dobishme të diskutohet koncepti i *mudarabesë* para se të fillojmë me këto çështje.

¹⁴ Shih El Maverdi, *El Insaf*, Bejrut, 1400 h., vëll. 5, f. 423.

Kapitulli 3

MUDARABE

Mudarabe është një lloj i veçantë partneriteti ku një ortak i jep para tjetrit për t'i investuar në një ndërmarrje tregtare. Investimi vjen nga ortaku i parë që quhet “*rabbul mal*”, (i zoti i mallit, pronari), ndërsa *menaxhimi* dhe puna është përgjegjësi ekskluzive e tjetrit, i cili quhet *mudarib* (sipërmarrës). Dallimi midis musharakesë dhe mudarabesë mund të përmblihet në pikat e mëposhtme:

(1) Investimi në musharake vjen nga të gjithë ortakët, ndërsa në mudarabe, investimi është përgjegjësia e vetme e *rabbul malit* ose ndryshe të zotit të mallit.

(2) Në musharake, të gjithë partnerët mund të marrin pjesë në *menaxhimin* e biznesit dhe mund të punojnë për të, ndërsa në mudarabe, i zoti i mallit nuk ka të drejtë të marrë pjesë në *menaxhim*, i cili kryhet vetëm nga *mudaribi*.

(3) Në musharake të gjithë ortakët ndajnë humbjen në masën e raportit të investimit të tyre ndërsa në mudarabe humbja, nëse ka, pësohet vetëm nga i zoti i mallit (*rabbul mal*), sepse *mudaribi* nuk investon asgjë. Humbja e tij është e kufizuar në faktin se puna e tij ka shkuar kot dhe puna e tij nuk i ka sjellë asnjë fryt. Sidoqoftë, ky parim vlen kur *mudaribi* ka punuar me kujdesin e duhur që normalisht kërkohet për atë lloj biznesi. Nëse ai ka punuar me neglizhencë ose ka bërë pandershmëri, ai duhet të përgjigjet për humbjen e shkaktuar nga pakujdesia ose sjellja e tij e keqe.

(4) Përgjegjësia e ortakëve në musharake normalisht është e pakufizuar. Prandaj, nëse borxhet e biznesit tejkalojnë pasuritë e tij dhe biznesi shkon në likuidim, borxhi që mbetet do të bartet përpjestimisht nga të gjithë ortakët. Nëse të gjithë ortakët kanë rënë dakord që asnjë ortak të mos pësojë ndonjë borxh gjatë rrjedhës së biznesit, atëherë borxhet që mund të ndodhin do të barten nga ai ortak i cili ka hyrë në borxh në kundërshtim me kushtin e sipërpërmendur. Në ndryshim me këtë është rasti i mudarabesë. Këtu përgjegjësia e të zotit të mallit është e kufizuar në investimin e tij, përveç nëse ai ka lejuar që *mudaribi* të hyjë në borxhe në emër të tij.

(5) Në musharake, sapo partnerët të përziejnë kapitalin e tyre në një llogari të përbashkët, të gjitha pasuritë e musharakesë bëhen pronësi e përbashkët nga të gjithë ata në përputhje me proporcionin e investimit të tyre përkatës. Prandaj, secili prej tyre mund të përfitojë nga shtimi i vlerës së aseteve, edhe nëse fitimi nuk ka ardhur përmes shitjeve.

Rasti i mudarabesë është i ndryshëm. Këtu të gjitha mallrat e blera nga *mudaribi* janë vetëm në pronësi të zotit të mallit, dhe *mudaribi* mund të marrë pjesën e tij në fitim vetëm në rast se

i shet mallrat me fitim. Prandaj, ai nuk ka të drejtë të kërkojë pjesën e tij në vetë asetet, edhe nëse vlera e tyre është rritur.¹⁵

Biznesi i mudarabesë

I zoti i mallit mund të përcaktojë një biznes të veçantë për mudaribin dhe në këtë rast ai do t'i investojë paratë vetëm në atë biznes të veçantë. Kjo quhet *el mudarabeh el mukajedeh* (mudarabe e kushtëzuar). Por nëse ai e ka lënë të hapur që mudaaribi të ndërmarrë çfarëdo biznesi që dëshiron, mudaribi do të autorizohet të investojë paratë në çdo biznes që ai e konsideron të arsyeshme. Ky lloj i mudarabesë quhet *el mudarabeh el mutlakah* (mudarabe e pakushtëzuar, e pakufizuar).

Një *rabbul mal* mund të kontraktojë mudarabe me më shumë se një person përmes një transaksioni të vetëm. Kjo do të thotë që ai mund t'u ofrojë paratë e tij si njërit dhe tjetrit, në mënyrë që secili prej tyre të veprojë për të si mudarib dhe kapitali i mudarabesë do të përdoret nga të dy së bashku, dhe pjesa e mudaribit do të shpërndahet ndërmjet tyre sipas proporcionit të dakordësuar.¹⁶ Në këtë rast të dy mudaribët do të drejtojnë biznesin sikur të ishin ortakë me njëri-tjetrin.

Mudaribi ose mudaribët, në varësi të rastit, janë të autorizuar të bëjnë gjithçka që bëhet normalisht gjatë biznesit. Gjithsesi, nëse ata duan të bëjnë një punë të jashtëzakonshme, e cila është përtej rutinës normale të tregtarëve, ata nuk mund ta bëjnë këtë pa lejen e shprehur nga i zoti i mallit.

Shpërndarja e fitimit

Për vlefshmërinë e mudarabesë është e nevojshme që palët të bien dakord, që në fillim, për një proporcion të caktuar të fitimit real në të cilin secila prej tyre ka të drejtën e vet. Asnjë proporcion i veçantë nuk është parashkruar nga Sheriati. Përkundrazi, i është lënë pëlqimit të tyre të ndërsjellë. Ata mund të ndajnë fitimin në pjesë të barabarta, dhe gjithashtu mund të ndajnë pjesë të ndryshme për të zotin e mallit dhe mudaribin. Megjithatë, ata nuk mund të caktojnë një shumë të caktuar të fitimit për ndonjë palë, as nuk mund të përcaktojnë pjesën e ndonjë pale me një normë specifike të lidhur me kapitalin. Për shembull, nëse kapitali është 100 mijë euro ata nuk mund të bien dakord për një kusht që 10 mijë euro nga fitimi do të jetë pjesa e mudaribit, dhe as nuk mund të thonë që 20% e kapitalit do t'i jepet rabul malit. Sidoqoftë, ata mund të bien dakord se 40% e fitimit real do të shkojë për mudaribin dhe 60% tek rabul mali ose anasjelltas.

¹⁵ Megjithatë, disa juristë kanë menduar që çdo rritje natyrore në kapital mund të merret si një fitim i shpërndarë midis të zotit të mallit dhe mudaribit. Për shembull, nëse kapitali ka qenë në formën e deleve, dhe disa prej tyre kanë lindë qengja, këto qengja do të merren si fitim dhe do të ndahen midis palëve sipas proporcioneve të rëna dakord (shih En Nevevi, *Ravdat et Talibin*, vëll. 5, f. 125). Por kjo është një pikëpamje e pakicës.

¹⁶ Ibn Kudame, *El-Mughni*, 5: 145.

Gjithashtu lejohet të bihet dakord për përpjestime të ndryshme në situata të ndryshme. Për shembull, *rabbul mal* mund t'i thotë mudaribit: “Nëse tregton grurë, do të marrësh 50% të fitimit dhe nëse tregton miell, do të kesh 33% të fitimit”. Ngjashëm, ai mund të thotë “Nëse bën biznes në qytetin tënd, do të kesh të drejtë për 30% të fitimit, dhe nëse e bën në një qytet tjetër, pjesa jote do të jetë 50% e fitimit”.¹⁷

Përveç përqindjes së rënë dakord të fitimit, siç përcaktohet në mënyrën e mësipërme, mudaribi nuk mund të kërkojë ndonjë pagë periodike ose një tarifë ose shpërblim për punën e bërë prej tij për mudarabënë.¹⁸

Të gjitha shkollat e jurisprudencës islame janë në një mendim në këtë pikë. Megjithatë, Imam Ahmedi ka lejuar që mudaribi të marrë shpenzimet e tij ditore të ushqimit vetëm nga llogaria e mudarabesë.¹⁹

Juristët hanefi e kufizojnë këtë të drejtë të mudaribit vetëm në një situatë kur ai është në udhëtim pune jashtë qytetit të tij. Në këtë rast ai mund të kërkojë shpenzimet e tij personale, akomodimin, ushqimin, etj. Por, nuk ka të drejtë të marrë asgjë si ndihmë ditore kur është në qytetin e tij.²⁰

Nëse biznesi ka pësuar humbje në disa transaksione dhe ka nxjerrë fitim në disa të tjera, fitimi do të përdoret për të kompensuar humbjen së pari, atëherë pjesa e mbetur, nëse ka, do të shpërndahet midis palëve sipas përpjestimit të rënë dakord.²¹

Prishja e mudarabesë

Kontrata e mudarabesë mund të zgjidhet në çdo kohë nga secila nga palët. Kushti i vetëm është t'i jepet një njoftim palës tjetër. Nëse të gjitha pasuritë e mudarabesë janë në formë parash në kohën e përfundimit, dhe një fitim është arritur mbi shumën e principalit, ai do të shpërndahet midis palëve në përputhje me përpjestimin e rënë dakord. Sidoqoftë, nëse fondet e mudarabesë nuk janë në formën e parave të gatshme, mudaribit do t'i jepet një mundësi për t'i shitur dhe likuiduar ato, në mënyrë që të përcaktohet fitimi real.²²

Ekziston një ndryshim mendimi midis juristëve muslimanë në lidhje me pyetjen nëse kontrata e mudarabesë mund të bëhet për një periudhë të caktuar pas së cilës ajo përfundon automatikisht. Shkollat juridike hanefi dhe hanbeli janë të mendimit se mudarabeja mund të kufizohet në një afat të caktuar, si një vit, gjashtë muaj, etj., pas të cilit do të marrë fund pa

¹⁷ El Kasani, *Bada'i es Sana'i*, 6:99.

¹⁸ Es Sarakhsi, *El Mebsut*, 22: 149-50.

¹⁹ Ibn Kudame, *El Mughni*, 5: 186.

²⁰ El Kasani, *Bada'i es Sana'i*, 6: 109.

²¹ Ibn Kudame, *El Mughni*, 5: 168.

²² El Kasani, *Bada'i es Sana'i*, 6:109.

njoftim. Përkundrazi, shkollat shafi dhe maliki janë të mendimit se mudarabeja nuk mund të kufizohet në një kohë të caktuar.²³

Megjithatë, ky ndryshim i mendimit lidhet vetëm me afatin maksimal të mudarabesë. A mund të përcaktohet një afat kohor minimal nga palët përpara të cilit mudarabeja nuk mund të përfundojë? Asnjë përgjigje e shprehur për këtë pyetje nuk gjendet në librat e të drejtës islame, por nga parimet e përgjithshme të renditura në to, duket se asnjë kufizim i tillë nuk mund të përcaktohet, dhe secila palë është e lirë të zgjidhë kontratën kurdo që dëshiron.

Ky pushtet i pakufizuar i palëve për të përfunduar mudarabaenë sipas dëshirës së tyre mund të krijojë disa vështirësi në kontekstin e rrethanave aktuale, sepse shumica e ndërmarrjeve tregtare sot kanë nevojë për kohë për të dhënë fryte. Ato gjithashtu kërkojnë përpjekje të vazhdueshme dhe të shumëanshme. Kështu që do të ishte shkatërrimtare për projektin nëse i zoti i mallit do ta mbyllte mudarabenë bash në fillimin e sipërmarrjes. Kjo mund të sjellë një goditje të rëndë për mudaribin, i cili nuk do të fitonte asgjë pavarësisht nga të gjitha përpjekjet e tij. Prandaj, nëse palët bien dakord, kur hyjnë në mudarabe, që asnjë palë nuk do ta ndërpresë atë gjatë një periudhe të caktuar, përveç në rrethana të përcaktuara, nuk duket se shkel ndonjë parim të Sheriatit, veçanërisht në dritën e hadithit të njohur, cituar tashmë, i cili thotë:

Të gjitha kushtet e rëna dakord nga muslimanët janë të mbështetura, përveç atij kushti që lejon atë që është e ndaluar ose ndalon atë që është e ligjshme.

²³ Ibid., 6;99. Shih edhe Ibn Kudame, *El Mughni*, 5: 185-186 dhe Es Sarkhasi, *El Mebsut*, 22: 133.

Ndërthurja e musharakesë dhe mudarabesë

Një kontratë mudarabeje normalisht supozon se mudaribi nuk ka investuar asgjë në mudarabe. Ai është përgjegjës vetëm për menaxhimin, ndërsa i gjithë investimi vjen nga i zoti i mallit. Por mund të ketë situata ku mudaribi gjithashtu dëshiron të investojë disa nga paratë e tij në biznesin e mudarabesë. Në raste të tilla, musharake dhe mudarabe kombinohen së bashku. Për shembull, A i jep B-së 100 mijë euro në një kontratë mudarabe. B shton 50 mijë euro nga xhepi i tij me lejen e A-së. Ky lloj partneriteti do të trajtohet si një kombinim i musharakesë dhe mudarabesë. Këtu mudaribi mund të caktojë për vete një përqindje të caktuar fitimi për shkak të investimit të tij si ortak, dhe në të njëjtën kohë mund të caktojë një përqindje tjetër për menaxhimin dhe punën e tij si mudarib. Baza normale për shpërndarjen e fitimit në shembullin e mësipërm do të ishte që B të sigurojë një të tretën e fitimit real për shkak të investimit të tij, dhe dy të tretat e mbetura të fitimit të shpërndahen ndërmjet tyre në mënyrë të barabartë. Megjithatë, palët mund të bien dakord për çdo proporcion tjetër. Kushti i vetëm është që ortaku joaktiv nuk duhet të marrë më shumë përqindje sesa përqindja e investimit të tij.

Prandaj, në shembullin e lartpërmendur, A nuk mund të ndajë për vete më shumë se dy të tretat e fitimit total, sepse ai nuk ka investuar më shumë se dy të tretat e kapitalit total. Jashtë kësaj, ata mund të bien dakord për çdo përpjestim. Nëse ata kanë rënë dakord që fitimi i përgjithshëm do të shpërndahet në mënyrë të barabartë, kjo do të thotë që një e treta e fitimit do të shkojë te B si investitor, ndërsa një e katërta e dy të tretave të mbetura do t'i shkojnë atij si mudarib. Pjesa tjetër do t'i jepet A-së si i zoti i mallit.²⁴

²⁴ Shih Ibn Kudame, *El Mughni*, 5: 136-37; dhe El Kasani, *Bada'i es Sana'i*.

Kapitulli 4

MUSHARAKE DHE MUDARABE SI MËNYRA FINANCIMI

Në kapitujt e mësipërm, shpjeguar kuptimin tradicional të musharakesë dhe mudarabesë dhe parimet themelore të Sheriatit lidhur me to. Tani është me vend të diskutojmë se si mund të përdoren këto instrumente për qëllime të financimit në kuadrin e tregtisë dhe industrisë moderne.

Koncepti i musharakesë dhe mudarabesë i parashtruar në librat e jurisprudencës islame përgjithësisht supozon se këto kontrata kanë për qëllim fillimin e një ndërmarrjeje të përbashkët me anë të së cilës të gjithë ortakët marrin pjesë në biznes që nga fillimi i tij dhe vazhdojnë të jenë partnerë deri në fund të biznesit kur të gjitha pasuritë likuidohen. Vështirë se mund të gjendet në librat tradicionale të së drejtës islame koncepti i një biznesi ku ortakët bashkohen dhe largohen nga ndërmarrja pa ndikuar në asnjë mënyrë në vazhdimësinë e biznesit. Padyshim, librat klasikë të Fikhut Islam janë shkruar në një mjedis ku ndërmarrjet tregtare në shkallë të gjerë nuk ishin në modë dhe aktivitetet tregtare nuk ishin aq komplekse sa janë sot. Prandaj, ata zakonisht nuk janë marrë me çështjen e vazhdimit të një biznesi të tillë.

Kjo nuk do të thotë që koncepti i musharakesë dhe mudarabesë nuk mund të përdoret për financimin e një biznesi të vazhdueshëm. Koncepti i musharakesë dhe mudarabesë bazohet në disa parime themelore.

Për sa kohë që këto parime respektohen plotësisht, detajet e zbatimit të tyre mund të ndryshojnë nga koha në kohë. Le të hedhim një vështrim në këto parime themelore përpara se të hyjmë në hollësi:

(1) Financimi përmes musharakesë dhe mudarabesë nuk do të thotë kurrësi huazim parash. Do të thotë pjesëmarrje në biznes dhe në rastin e musharakesë, ndarje në asetet e biznesit në masën e pjesës së financimit.

(2) Një investitor / financues duhet të bashkëndajë humbjen e shkaktuar nga biznesi në masën e financimit të tij.

(3) Partnerët janë të lirë të përcaktojnë, me pëlqimin e ndërsjellë, pjesën e fitimit të caktuar për secilin prej tyre, që mund të ndryshojë nga pjesa e tij përkatëse e investimit. Megjithatë, partneri që e ka përjashtuar veten shprehimisht nga përgjegjësia e punës për biznesin nuk mund të kërkojë më shumë sesa pjesa e investimit të tij.

(4) Humbja e pësuar nga secili ortak duhet të jetë saktësisht në përpjesëtimin e investimit të tij. Duke mbajtur parasysh këto parime të gjera, le të shohim se si mund të përdoren musharakeja dhe mudarabeja në sektorë të ndryshëm të financimit.

Financimi i projekteve

Në rastin e financimit të projekteve, metoda tradicionale e musharakesë ose mudarabesë mund të përshtatet lehtësisht. Nëse financuesi dëshiron të financojë të gjithë projektin, forma e mudarabesë mund të hyjë në veprim. Nëse investimet vijnë nga të dy palët, forma e musharakesë mund të adoptohet. Në këtë rast, nëse menaxhimi është përgjegjësia e vetme e një pale, ndërsa investimi vjen nga të dyja, një kombinim i musharakesë dhe mudarabesë mund të zbatohet sipas rregullave të diskutuara tashmë.

Përderisa musharakeja ose mudarabeja duhet të jenë të efektshme që nga fillimi i projektit, nuk paraqitet asnjë problem në lidhje me vlerësimin e kapitalit. Në mënyrë të ngjashme, shpërndarja e fitimeve sipas standardeve normale të përlllogaritjes nuk duhet të jetë e vështirë. Mirëpo, nëse financuesi dëshiron të tërhiqet nga musharakeja, ndërsa pala tjetër dëshiron të vazhdojë biznesin, kjo e fundit mund të blejë pjesën e së parës me një çmim të rënë dakord. Në këtë mënyrë financuesi mund të marrë sasinë që ka investuar së bashku me një fitim, nëse biznesi ka pasur fitim. Baza për përcaktimin e çmimit të pjesës të tij do të diskutohet në detaje më vonë (kur të diskutojmë financimin e kapitalit qarkullues).

Nga ana tjetër, biznesmeni mund të vazhdojë me projektin e tij, qoftë vetë ose duke shitur pjesën e financuesit të parë tek një person tjetër që mund të zëvendësojë financuesin. Meqenëse institucionet financiare nuk dëshirojnë normalisht të mbeten partner i një projekti specifik, ata mund t'ua shesin pjesën e tyre ortakëve të tjerë të projektit siç u përmend më lart. Nëse shitja e menjëhershme e pjesës së tij nuk është e mundshme për mungesën e likuiditetit në projekt, pjesa e financuesit mund të ndahet në njësi më të vogla dhe secila njësi mund të shitet pas një intervali të përshtatshëm. Kurdoherë që një njësi shitet, pjesa e financuesit në projekt zvogëlohet në atë masë, dhe kur shiten të gjitha njësitë, financuesi del tërësisht nga projekti.

Tregtueshmëria e musharakesë

Musharake është një mënyrë e financimit e cila mund të bëhet lehtësisht e tregtueshme, veçanërisht, në rastin e projekteve të mëdha ku kërkohen shuma të mëdha të cilat një numër i kufizuar i njerëzve nuk kanë mundësi t'i kenë. Çdo pjesëmarrësi mund t'i jepet një certifikatë musharakeje e cila përfaqëson pronësinë e tij proporcionale në pasuritë e musharakesë, dhe pasi projekti të fillojë me blerjen e pasurive të konsiderueshme jolikuide, këto certifikata musharake mund të trajtohen si instrumente të negociueshme dhe mund të blihen dhe shiten në tregun dytësor. Sidoqoftë, tregtimi në këto certifikata nuk lejohet kur të gjitha pasuritë e musharakesë janë akoma në formë likuide (d.m.th., në formën e parave të gatshme ose të arkëtueshme ose borxhe ndaj të tjerëve).

Për të kuptuar si duhet këtë pikë, duhet të theksohet se pajtimi në një musharake është i ndryshëm nga dhënia e një kredie. Një obligacion i lëshuar për të dëshmuar një hua nuk ka

asnjë lidhje me biznesin real të ndërmarrë me paratë e huazuara. Bonoja përfaqëson një hua të ripagueshme për mbajtësin në çdo rast, dhe kryesisht me interes. Çertifikata musharake, përkundrazi, përfaqëson pronësinë e drejtpërdrejtë proporcionale të mbajtësit në pasuritë e projektit. Nëse të gjitha pasuritë e projektit të përbashkët janë në formë likuide, çertifikata do të përfaqësojë një pjesë të caktuar të parave në pronësi të projektit. Për shembull, njëqind çertifikata, që kanë një vlerë prej një milion euro, janë lëshuar. Kjo do të thotë që vlera totale e projektit është 100 milion euro. Nëse asgjë nuk është blerë nga këto para, çdo certifikatë do të përfaqësojë një milion euro. Në këtë rast, kjo certifikatë nuk mund të shitet në treg përveçse në vlerën nominale, sepse nëse një certifikatë shitet për më shumë se një milion euro, kjo do të thotë që një milion euro janë shitur në këmbim të më shumë se një milion eurove, gjë që nuk lejohet në Sheriat, sepse aty ku paratë shkëmbehen me para, të dyja duhet të jenë të barabarta. Çdo tepricë në secilën anë është kamatë.

Megjithatë, kur paratë e grumbulluara përdoren në blerjen e aseteve jolikuide si tokë, ndërtesa, makineri, lëndë e parë, mobilje etj., çertifikatat e musharakesë do të përfaqësojnë pronësinë proporcionale të mbajtësve në këto pasuri. Kështu, në shembullin e mësipërm, një certifikatë do të jetë e barabartë me një nga 100 pjesët në këto asete. Në këtë rast lejohet nga Sheriati të shiten këto çertifikata në tregun dytësor për çdo çmim të rënë dakord midis palëve që mund të jetë më shumë se vlera nominale e certifikatës, sepse lënda e shitjes është një pjesë në pasurinë e patundshme dhe jo vetëm në para, prandaj çertifikatat mund të merren si çdo mall tjetër që mund të shitet me fitim ose me humbje.

Në shumicën e rasteve, pasuritë e projektit janë një përzierje e aseteve likuide dhe jolikuide. Kjo ndodh kur partneri menaxhues ka shndërruar një pjesë të parave të regjistruara në pasuri fikse ose lëndë të parë, ndërsa pjesa tjetër e parave është akoma likuide. Ose, kur projekti, pasi i ka shndërruar të gjitha paratë e tij në pasuri jolikuide, mund të ketë shitur disa prej tyre dhe ka marrë të ardhurat e shitjes në formën e parave. Në disa raste, vlera e shitjes u duhet dhënë klientëve të saj, por mund të mos jetë marrë ende. Këto shuma të arkëtueshme, duke qenë një borxh, trajtohen gjithashtu si para likuide. Lind pyetja rreth gjykimit të Sheriatit në një situatë kur pasuritë e projektit janë një përzierje e aseteve likuide dhe jolikuide, nëse çertifikatat musharake të një projekti të tillë mund të tregtohen? Mendimet e juristëve bashkëkohorë myslimanë janë të ndryshme në këtë pikë. Sipas shkollës tradicionale shafi, kjo lloj çertifikate nuk mund të shitet. Pikëpamja e tyre klasike është se sa herë që ekziston një kombinim i aktiveve likuide dhe jolikuide, ato nuk mund të shiten vetëm nëse pjesa jolikuide e biznesit është e ndarë dhe shitet në mënyrë të pavarur.²⁵

Mirëpo, shkolla hanefi është e mendimit se sa herë që ka një kombinim të aseteve likuide dhe jolikuide, ajo mund të shitet dhe blihet për një shumë më të madhe se shuma e aseteve likuide në kombinim. Në këtë rast paratë do të konsiderohen si të gatshme në një shumë të barabartë dhe pjesa e mbetur do të merret si çmim i aseteve jolikuide në pronësi të biznesit.

Të përfytyrojmë se projekti i musharakesë përmban 40% asete jolikuide dmth., makineri, pajisje etj., dhe 60% asete likuide, dmth., para dhe hua. Tani, secila certifikatë musharakeje

²⁵ Kjo pikëpamje bazohet në parimin e famshëm të “muddel exhvab” të shpjeguar në librat tradicionale të fikhut islam. Shih për shembull, El Khattabi, *Me'alim es Sunen*, vëll. 5, f. 23.

që ka vlerën nominale 100 euro përfaqëson 60 euro me vlerë të aseteve likuide dhe 40 euro vlerë në pasurisë jolikuide. Kjo certifikatë mund të shitet me çdo çmim më shumë se 60 euro. Nëse shitet në 110 euro do të thotë që 60 euro të çmimit janë kundrejt 60 eurove të përfshira në certifikatë dhe 50 euro është kundrejt pjesës proporcionale në pasuritë jolikuide. Por asnjëherë nuk do të lejohet të shitet certifikata për një çmim prej 60 eurosh ose më pak, sepse në rastin e 60 eurove, kjo nuk do të shlyejë shumën e 60 eurove.

Sipas pikëpamjes hanefi, nuk parashkruhet asnjë përqindje specifike e aseteve jolikuide në tërësi. Prandaj, edhe nëse pasuritë jolikuide përfaqësojnë më pak se 50% në tërësi, lejohet tregtimi i tyre sipas formulës së mësipërme. Sidoqoftë, shumica e dijetarëve bashkëkohorë, përfshirë ata të shkollës shafi, kanë lejuar tregtinë në njësitë e tërësisë vetëm nëse pasuritë jolikuide të biznesit janë më shumë se 50%. Prandaj, për një tregtim të vlefshëm të certifikatave të musharakesë të pranueshme për të gjitha shkollat, është e nevojshme që portofoli i musharakesë të përbëhet nga pasuri jo likuide më shumë se 50% të vlerës së saj totale. Megjithatë, nëse miratohet pikëpamja hanefi, tregtia do të lejohet edhe nëse pasuritë jolikuide janë më pak se 50%, por madhësia e aktiveve jolikuide nuk duhet të jetë e papërfillshme.

Financimi i një transaksioni të vetëm

Musharake dhe mudarabe mund të përdoren më lehtë për financimin e një transaksioni të vetëm. Përveç plotësimin të nevojave të përditshme të tregtarëve të vegjël, këto instrumente mund të përdoren për financimin e importeve dhe eksporteve. Një importues mund t'i drejtohet një financuesi për ta financuar atë vetëm për transaksionin e importit në bazë të musharakesë ose mudarabesë. Bankat gjithashtu mund t'i përdorin këto instrumente për financimin e importit. Nëse letra e kredisë është hapur pa ndonjë diferencë, forma e mudarabesë mund të përdoret, dhe nëse letra e kredisë hapet me ndonjë diferencë, forma e musharakesë ose një kombinim i të dyjave do të jetë me vend. Pasi mallrat e importuara të nxirren nga porti, të ardhurat e tyre nga shitja mund të ndahen nga importuesi dhe financuesi në përputhje me një përpjestim të paravendosur me marrëveshje.

Në këtë rast, pronësia e mallrave të importuara do t'i mbetet financuesit në masën e përpjestueshme të investimit të tij. Kjo musharake mund të kufizohet në një afat të dakorduar, dhe nëse mallrat e importuara nuk shiten në treg deri në skadimin e afatit, importuesi mund të blejë vetë pjesën e financuesit, duke e bërë veten pronar të vetëm të mallrave. Sidoqoftë, shitja në këtë rast duhet të bëhet me kursin e tregut ose me një çmim të rënë dakord midis palëve në datën e shitjes, dhe jo me ndonjë çmim të caktuar paraprakisht në momentin e lidhjes së musharakesë. Nëse çmimi është paracaktuar, financuesi nuk mund ta detyrojë klientin / importuesin t'i blejë ato mallra.

Në mënyrë të ngjashme, musharakeja do të jetë edhe më e lehtë në rastin e financimit të eksportit. Eksportuesi ka një porosi të caktuar nga jashtë. Çmimi me të cilin do të eksportohen mallrat është i njohur paraprakisht, dhe financuesi mund të llogarisë lehtësisht

fitimin e pritshëm. Ai mund ta financojë atë në bazë të musharakesë ose mudarabesë dhe mund të ndajë shumën e faturës së eksportit në një përqindje të rënë dakord. Në mënyrë që të sigurojë veten nga çdo neglizhencë nga ana e eksportuesit, financuesi mund të vendosë një kusht që do të jetë përgjegjësia e eksportuesit të eksportojë mallrat në përputhje të plotë me kushtet e letrës së kreditit. Në këtë rast, nëse konstatohen mospërputhje, vetëm eksportuesi do të jetë përgjegjës dhe financuesi do të jetë i imunizuar nga çdo humbje për shkak të mospërputhjeve të tilla, sepse kjo është shkaktuar nga pakujdesia e eksportuesit. Megjithatë, duke qenë një ortak i eksportuesit, financuesi do të jetë i detyruar të mbajë përgjegjësinë e çdo humbjeje që mund të shkaktohet për ndonjë arsye tjetër përveç pakujdesisë ose sjelljes së keqe të eksportuesit.

Financimi i kapitalit qarkullues

Kur financimi kërkohet për kapitalin qarkullues të një biznesi veprues, instrumenti i musharakesë mund të përdoret në mënyrën e mëposhtme:

(1) Kapitali i biznesit aktiv mund të vlerësohet me pëlqim të ndërsjellë. E kemi përmendur tashmë kur shqyrtoam konceptin tradicional të musharakesë se nuk është e nevojshme, sipas Imam Malikut, që kapitali i musharakesë të investohet në formë parash. Asetet jo likuide gjithashtu mund të jenë pjesë të kapitalit në bazë të vlerës së tyre. Këtë pikëpamje e mbështesim edhe ne. Në këtë mënyrë vlera e biznesit mund të shihet si investim i personit që kërkon financim, ndërsa shuma e dhënë nga financuesi mund të trajtohet si pjesa e tij e investimit. Musharakeja mund të lidhet për një periudhë të veçantë, si një vit ose gjashtë muaj ose më pak. Të dy palët bien dakord për një përqindje të caktuar të fitimit që do t'i jepet financuesit, e cila nuk duhet të kalojë përqindjen e investimit të tij, sepse ai nuk do të punojë për biznesin. Me përfundimin e afatit, të gjitha pasuritë likuide dhe jolikuide të biznesit vlerësohen përsëri, dhe fitimi mund të shpërndahet në bazë të këtij vlerësimi.

Megjithëse, sipas konceptit tradicional, fitimi nuk mund të përcaktohet nëse nuk likuidohen të gjitha pasuritë e biznesit, gjithsesi vlerësimi i pasurive mund të trajtohet si “likuidim konstruktiv” me pëlqimin e ndërsjellë të palëve, sepse nuk ka ndonjë ndalim specifik në Sheriat kundër tij. Mund të nënkuptojë gjithashtu se ortaku veprues ka blerë pjesën e financuesit në asetet e biznesit dhe çmimi i pjesës së tij është përcaktuar në bazë të vlerësimit, duke mbajtur parasysh përpjestimin e fitimit të caktuar për të sipas kushteve të ortakërisë (musharakesë).

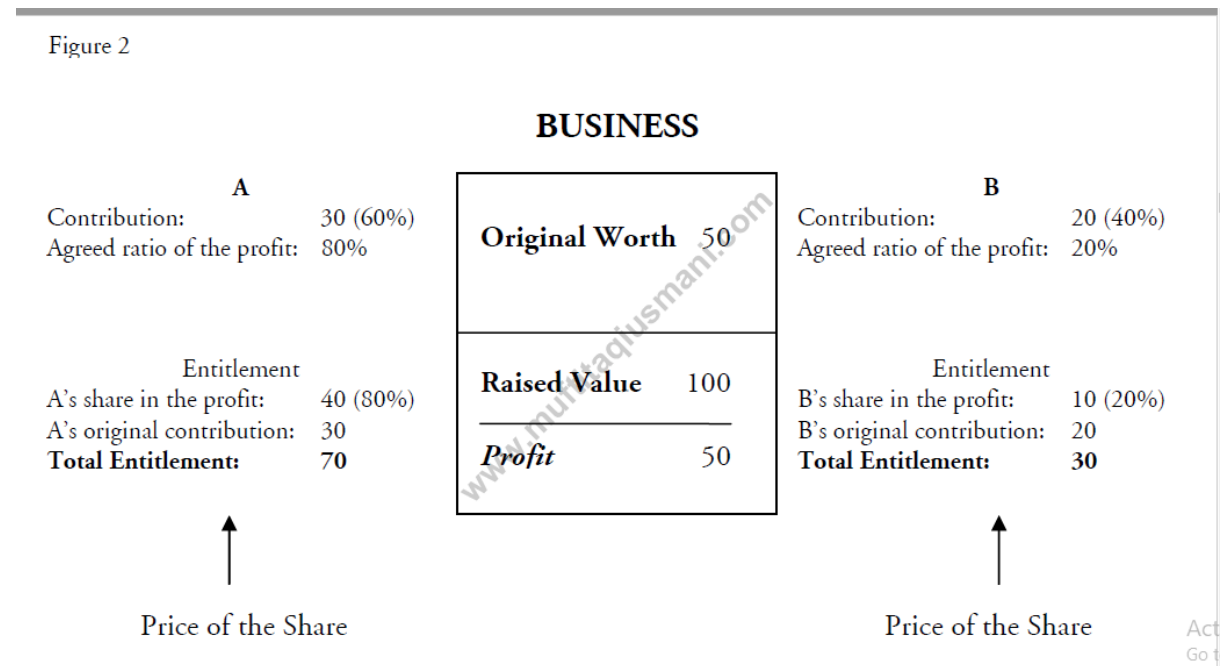
Për shembull, vlera totale e biznesit të A-së është 30 njësi. B financon 20 njësi të tjera, duke rritur vlerën e përgjithshme në 50 njësi. 40% janë kontribuar nga B, dhe 60% nga A. Është rënë ujdë që B të marrë 20% të fitimit real. Në fund të mandatit, vlera e përgjithshme e biznesit është rritur në 100 njësi. Tani, nëse pjesa e B-së është blerë nga A, ai duhet t'i ketë paguar atij 40 njësi, sepse ai zotëron 40% të aseteve të biznesit. Por, në mënyrë që të pasqyrojë raportin e fitimit të rënë dakord në çmimin e pjesës së tij, formula e çmimit do të jetë e ndryshme. Çdo rritje në vlerën e biznesit do të ndahet ndërmjet palëve në përpjesëtimin

prej 20% dhe 80%, sepse ky raport ishte përcaktuar në kontratë lidhur me shpërndarjen e fitimit.

Përderisa rritja e vlerës së biznesit është 50 njësi, këto 50 njësi ndahen në raportin 20-80, që do të thotë se 10 njësi do të jenë fituar nga B. Këto 10 njësi do t'i shtohen 20 njësive të tij origjinale, dhe çmimi i aksioneve të tij do të jetë 30 njësi.

Në rastin e humbjes, megjithatë, çdo rënie në vlerën totale të aseteve duhet të ndahet ndërmjet tyre saktësisht në raportin e investimit të tyre, d.m.th., në raportin 40/60. Prandaj, nëse vlera e biznesit ka rënë, në shembullin e mësipërm, me 10 njësi duke ulur numrin e përgjithshëm të njësive në 40, humbja e 4 njësive do të bartet nga B (duke qenë 40% e humbjes). Këto 4 njësi do të zbriten nga 20 njësitë e tij origjinale, dhe çmimi i aksioneve të tij do të përcaktohet si 16 njësi.

Figura 2



Ndarja vetëm e fitimit bruto

2. Financimi në bazë të musharakesë sipas procedurës së mësipërme mund të jetë i vështirë në një biznes që ka një numër të madh të pasurive fikse dhe amortizimi ose vlerësimi i tyre mund të krijojë probleme përlllogaritjeje që mund të shkaktojnë mosmarrëveshje. Në raste të tilla, musharakeja mund të zbatohet në një mënyrë tjetër.

Vështirësitë kryesore në këto raste lindin në llogaritjen e shpenzimeve të tërthorta, si amortizimi i makinerive, pagat e stafit etj. Për të zgjidhur këtë problem, palët mund të bien dakord mbi parimin që, në vend të fitimit neto, fitimi bruto do të shpërndahet midis palëve, domethënë, shpenzimet indirekte nuk do të zbriten nga fitimi i mundshëm. Do të thotë që të gjitha shpenzimet indirekte do të përballohen nga industrialisti vullnetarisht, dhe vetëm shpenzimet direkte (si ato të lëndës së parë, punës direkte, energjisë elektrike etj.), do të përballohen nga ortakëria. Por meqenëse industrialisti po i ofron ortakërisë makineritë, ndërtesën dhe stafin e tij vullnetarisht, përqindja e fitimit të tij mund të rritet për ta kompensuar disi.

Kjo marrëveshje mund të justifikohet me arsyetimin se klientët e institucioneve financiare nuk kufizohen vetëm në operacionet për të cilat kërkojnë financim nga institucionet financiare. Makineritë dhe stafi i tyre, etj., mund të jenë kësisoj të angazhuara edhe në ndonjë biznes tjetër që nuk hyn në ortakëri. Në një rast të tillë e gjithë kostoja e këtyre shpenzimeve nuk mund t'i llogaritet musharakesë (ortakërisë).

Le të marrim një shembull praktik. E zemë se një fabrikë ka një ndërtesë me vlerë 22 milion euro, fabrikë dhe makineri që vlerësohen në 2 milion euro dhe stafi që paguhet 50 mijë euro në muaj. Fabrika kërkoi financim prej 5 milion eurosh nga një bankë në bazë të musharakesë për një afat prej një viti. Kjo do të thotë që pas një viti musharakeja do të ndërpritet, dhe fitimet e grumbulluara deri në atë kohë do të shpërndahen ndërmjet palëve sipas përpjestimit të rënë dakord. Gjatë përcaktimit të fitimit të gjitha shpenzimet direkte do të zbriten nga të ardhurat. Shpenzimet direkte mund të përfshijnë sa vijon:

1. shuma e shpenzuar për blerjen e lëndës së parë.
2. pagat e punës të përfshirë drejtpërdrejt në përpunimin e lëndës së parë.
3. shpenzimet për energjinë elektrike të konsumuar gjatë procesit të prodhimit.
4. faturat për shërbimet e tjera të bëra drejtpërdrejt për musharakenë.

Për sa i përket ndërtesës, makinerive dhe pagave të personelit tjetër, është e qartë se ato nuk janë të destinuara vetëm për biznesin e musharakesë, sepse musharakeja do të përfundojë brenda një viti, ndërsa ndërtesa dhe makineritë janë blerë për një periudhë shumë më të gjatë që shkon përtej kësaj ortakërie njëvjeçare. Prandaj, e gjithë kostoja e ndërtesës dhe makinerive nuk mund t'i ngarkohet kësaj ortakërie afatshkurtër. E shumta e asaj që mund të bëhet është që amortizimi i ndërtesës dhe makinerive gjatë mandatit të musharakesë të përfshihet në shpenzimet e saj. Por në terma praktikë, do të jetë shumë e vështirë të përcaktohet kostoja e amortizimit, dhe mund të shkaktojë edhe mosmarrëveshje. Prandaj, ekzistojnë dy mënyra praktike për të zgjidhur këtë problem.

Së pari, palët mund të bien dakord që nga portofoli i musharakesë t'i paguhet një qira e rënë dakord klientit për përdorimin e makinerive dhe ndërtesës në pronësi të tij. Kjo qira do t'i

paguhet atij nga fondi i musharakesë pavarësisht fitimit ose humbjes që ka pasur biznesi. Opsioni i dytë është që, në vend që t'i paguhet qira klientit, të rritet pjesa e tij e fitimit. Nga këndvështrimi i Sheriatit, kjo mund të justifikohet mbi bazë e analogjisë së mudarabesë në shërbime, e cila lejohet nga pikëpamja e Imam Ahmed bin Hanbelit.

Llogaria rrjedhëse e musharakesë mbi bazën e lëvizjeve ditore

3. Shumë institucione financiare e financojnë kapitalin e punës së një ndërmarrjeje duke hapur një llogari rrjedhëse për ta, prej ku klientët marrin shuma të ndryshme në intervale të ndryshme, por në të njëjtën kohë, ata kthejnë ato shuma që u teprojnë. Kështu procesi i tërheqjes dhe derdhjes në llogari vazhdon deri në datën e maturimit dhe interesi llogaritet në bazë të produkteve ditore.

A mund të jetë i mundur një rregullim i tillë nën mënyrat e financimit musharake ose mudarabe? Padyshim që duke qenë një fenomen i ri, nuk ka një përgjigje të dhënë shprehimisht për këtë pyetje në veprat klasike të jurisprudencës islame. Megjithatë, duke mbajtur parasysh parimet themelore të musharakesë, procedura e mëposhtme mund të sugjerohet në këto rrethana:

- (i)** Një përqindje e caktuar e fitimit real duhet të caktohet për menaxhimin.
- (ii)** Përqindja e mbetur e fitimit duhet të caktohet për investitorët.
- (iii)** Humbja, nëse ka, duhet të bartet nga investitorët vetëm në përpjesëtimin e saktë të investimeve të tyre përkatëse.
- (iv)** Bilanci mesatar i kontributeve të bëra në llogarinë musharake të llogaritur në bazë të produkteve ditore do të trajtohet si kapital aksioner i financuesit.
- (v)** Fitimi i grumbulluar në fund të afatit do të llogaritet mbi bazën e produktit ditor dhe do të shpërndahet në përputhje me këtë.

Nëse një marrëveshje e tillë është rënë dakord midis palëve, nuk duket se shkel ndonjë parim themelor të musharakesë. Gjithsesi, ky sugjerim kërkon shqyrtim dhe hulumtim të mëtejshëm nga ekspertët e jurisprudencës islame. Në aspektin praktik, kjo do të thotë që palët kanë rënë dakord mbi parimin që fitimi i grumbulluar në portofolin e musharakesë në fund të mandatit do të ndahet sipas kapitalit ditor të përdorur, gjë që do të çojë në përlllogaritjen e fitimit mesatar për euro në ditë. Shuma e kësaj mesatareje fitimi do të shumëzohet me numrin e ditëve që çdo investitor ka vënë paratë e tij në biznes, gjë që do të përcaktojë të drejtën e tij të fitimit mbi bazën e prodhimit ditor.

Disa dijetarë bashkëkohorë nuk e lejojnë këtë metodë të llogaritjes së fitimeve meqenëse është vetëm një metodë hamendësuese e cila nuk pasqyron fitimet reale të fituara me të vërtetë nga një partner i musharakesë, sepse biznesi mund të ketë nxjerrë fitime të mëdha gjatë një periudhe kur një investitor i veçantë nuk kishte investuar fare para në biznes, ose kishte investuar një shumë krejt të papërfillshme, prapëseprapë, ai do të trajtohet në të njëjtin nivel me investitorët e tjerë të cilët kishin investuar shuma të mëdha në biznes gjatë asaj periudhe. Anasjelltas, biznesi mund të ketë pësuar humbje të mëdha në një kohë kur një prej investitorëve kishte investuar shuma të mëdha në të. Megjithëkëtë, ai do t'ua kalojë disa nga

humbjet e tij investitorëve të tjerë të cilët nuk kishin investuar në atë periudhë ose madhësia e tyre e investimeve ishte e papërfillshme.

Ky argument mund të hidhet poshtë me arsyetimin se nuk është e nevojshme në një musharake që një ortak duhet të marrë fitim vetëm prej parave të tij. Sapo të krijohet një llogari e përbashkët ortakërie, fitimet që grumbullohen në llogarinë e përbashkët u përkasin të gjithë ortakëve, pavarësisht asaj se paratë e tyre janë përdorur apo jo në një transaksion të veçantë. Kjo është veçanërisht e vërtetë për Shkollën juridike hanefi e cila nuk e konsideron të nevojshme për vlefshmërinë e ortakërisë që kontributet monetare të ortakëve të përzihen së bashku. Kjo do të thotë që nëse A ka lidhur një kontratë ortakërie sipas modelit musharake me B-në, por ende nuk ka derdhur paratë e tij në llogarinë e përbashkët, ai përsëri do të ketë të drejtën e një pjese në fitimin e transaksioneve të kryera nga B për musharakenë përmes parave të veta.²⁶ Megjithatë e drejta e tij për një pjesë në fitim ka vlerë vetëm pas derdhjes së parave nga ana e tij sipas marrëveshjes, prapëseprapë mbetet fakti që fitimi i këtij transaksioni të veçantë nuk i takon parave të tij, sepse paratë e derdhura prej tij në një fazë të mëvonshme mund të përdoren për një transaksion tjetër.

E zëmë se A dhe B kanë hyrë në një musharake për të kryer një biznes prej 100 mijë eurosh. Ata bien dakord që secili prej tyre të kontribuojë me 50 mijë euro dhe fitimet do të shpërndahen prej tyre në mënyrë të barabartë. A ende nuk i ka investuar 50 mijë eurot e tij në llogarinë e përbashkët. B gjeti një marrëveshje fitimprurëse dhe bleu dy kondicionerë ajri për musharakenë për 50 mijë euro investuar nga ai vetë dhe i shiti për 60 mijë duke marrë kështu një fitim prej 10 mijë eurosh. A kontribuoi me pjesën e tij prej 50 mijë eurosh pas këtij veprimi. Më pas ortakët blenë dy frigoriferë përmes këtij kontributi të cilët nuk mund të shiteshin me një çmim më të madh se 48 mijë, që do të thotë se kjo marrëveshje rezultoi në një humbje të dy mijë eurosh. Edhe pse transaksioni i kryer nga paratë e A-së solli humbje prej dy mijë eurosh, ndërsa marrëveshja fitimprurëse e kondicionerëve u financua tërësisht nga paratë e B-së në të cilat A nuk kishte asnjë kontribut, megjithatë A do të ketë të drejtën e një pjese në fitimin e shitblerjes së parë. Humbja e 2 mijë eurove në marrëveshjen e dytë do të mbulohet nga fitimi i marrëveshjes së parë, duke ulur fitimin e përgjithshëm në 8 mijë. Ky fitim prej 8 mijë eurosh do të ndahet nga të dy ortakët në mënyrë të barabartë. Do të thotë që A do të marrë 4 mijë euro, edhe pse transaksioni i kryer nga paratë e tij ka dalë me humbje. Arsyeja është që sapo të lidhet një kontratë musharake nga palët, të gjitha transaksionet e mëvonshme të bëra për ortakërinë i përkasin grupit të përbashkët, pavarësisht se paratë e cilit ortak përdoren në to. Secili ortak është palë në çdo transaksion në sajë të lidhjes së tij të kontratës së musharakesë.

Një kundërshtim i mundshëm, në shembullin e mësipërm mund të jetë se A kishte marrë përsipër të paguante 50 mijë dhe dihej paraprakisht se ai do të kontribuojë me këtë sasi për musharakenë. Por, në llogarinë rrjedhëse të musharakesë ku ortakët hyjnë dhe dalin çdo ditë, askush nuk ka marrë përsipër të kontribuojë me ndonjë shumë të caktuar. Prandaj, kapitali i kontribuar nga secili ortak nuk dihet në kohën e hyrjes në musharake, gjë e cila duhet ta bëjë musharakenë të pavlefshme.

²⁶ Shih El Kasani, *Bada'i es Sana'i*, 6: 54,60.

Përgjigja për kundërshtimin e mësipërm është se dijetarët klasikë të së drejtës islame kanë pikëpamje të ndryshme nëse është e nevojshme për një musharake të vlefshme që kapitali të jetë i ditur paraprakisht nga ortakët. Dijetarët hanefi janë unanimitë në pikëpamjen se ky nuk është parakusht. El Kasani, juristi i famshëm hanefi, shkruan:

*Sipas medhhebit tonë Hanefi, nuk është kusht për vlefshmërinë e musharakesë që shuma e kapitalit të dihet, ndërsa është kusht sipas Imam Shafiut. Argumenti ynë është që xhehaleh (paqartësia) në vetvete nuk e bën një kontratë të pavlefshme, përveçse kur çon në mosmarrëveshje. Dhe paqartësia mbi kapitalin në kohën e musharakesë nuk çon në mosmarrëveshje, sepse zakonisht dihet kur mallrat blihen për musharakenë, prandaj kjo nuk shpie në paqartësi mbi fitimin në kohën e shpërndarjes.*²⁷

Prandaj, është e qartë nga sa më sipër që edhe nëse shuma e kapitalit nuk dihet në kohën e musharakesë, kontrata është e vlefshme. Kushti i vetëm është që kjo të mos çojë në paqartësi mbi fitimin në kohën e shpërndarjes. Shpërndarja e fitimit mbi bazën e produktit ditor e përmbush këtë kusht.

Është e vërtetë që koncepti i një musharakeje aktive ku ortakët herë tërheqin disa shuma parash dhe herë të tjera injektojnë para të reja dhe fitimet llogariten në bazë të prodhimeve ditore nuk gjendet në librat klasikë të jurisprudencës islame. Por thjesht ky fakt nuk mund ta bëjë një rregullim të ri të pavlefshëm në Sheriat, për aq sa nuk shkel ndonjë parim themelor të musharakesë. Në sistemin e propozuar, të gjithë ortakët trajtohen njësoj. Fitimi i secilit ortak llogaritet në bazë të periudhës për të cilën paratë e tij mbetën në llogarinë e përbashkët. Nuk ka dyshim në faktin se fitimet totale të grumbulluara në llogari janë krijuar nga përdorimi i përbashkët i shumave të ndryshme të kontribuara nga pjesëmarrësit në kohë të ndryshme. Prandaj, nëse të gjithë bien dakord me pëlqimin e ndërsjellë për të shpërndarë fitimet mbi produktet ditore, nuk ka asnjë pengesë në Sheriat që e bën atë të palejueshme. Përkundrazi, ajo është e mbështetur nën udhëzimin e përgjithshëm të dhënë nga Profeti a.s., në hadithin e tij të njohur të cituar në këtë libër më shumë se një herë:

Të gjitha kushtet e rëna dakord nga muslimanët janë të mbështetura, përveç atij kushti që lejon atë që është e ndaluar ose ndalon atë që është e ligjshme.

Nëse shpërndarja në bazë të produkteve ditore nuk pranohet, kjo do të thotë që asnjë ortak nuk mund të tërheqë asnjë shumë, as nuk mund të derdhë shuma të reja në llogarinë e përbashkët. Në mënyrë të ngjashme, askush nuk do të jetë në gjendje të hyjë në llogarinë e përbashkët përveç në datat e caktuara të fillimit të një afati të ri. Kjo është plotësisht e perealizueshme në kuadrin e depozitave të bankave dhe institucioneve financiare ku llogaritë debitoohen dhe kreditohen nga depozituesit shumë herë në ditë. Refuzimi i konceptit të produkteve ditore do t'i detyrojë ata të presin me muaj përpara se të depozitojnë paratë e tyre në një llogari fitimprurëse. Kjo do të pengojë përdorimin e kursimeve për zhvillimin e industrisë dhe tregtisë dhe do të mbajë të frenuara aktivitetet financiare për periudha të gjata. Nuk ka zgjidhje tjetër për këtë problem përveç zbatimit të metodës së produkteve ditore për

²⁷ El Kasani, *Bada'i es sana'i*, 6: 63.

llogaritjen e fitimeve, dhe meqenëse nuk ka ndonjë urdhër specifik të Sheriatit kundër tij, nuk ka asnjë arsye pse kjo metodë të mos përvetësohet.

Disa kundërshti mbi financimin e musharakesë

Le të shqyrtojmë tani disa kundërshtime të ngritura nga pikëpamja praktike kundër përdorimit të musharakesë si një mënyrë financimi.

Rrisku i humbjes.

Argumentohet se marrëveshja e musharakesë ka shumë të ngjarë të kalojë humbjet e biznesit në bankën ose institucionin financiar. Kjo humbje do t'u përcillet depozituesve gjithashtu. Depozituesit, duke qenë vazhdimisht të ekspozuar ndaj rrezikut të humbjes, nuk do të dëshirojnë të depozitojnë paratë e tyre në banka dhe institucione financiare dhe kështu kursimet e tyre ose do të mbeten të papërdorura ose do të përdoren në transaksione jashtë kanaleve bankare, të cilat nuk do të kontribuojnë në zhvillimin ekonomik në nivel kombëtar. Megjithatë, ky argument është keqkuptuar. Para financimit në bazë të musharakesë, bankat dhe institucionet financiare do të studiojnë realizueshmërinë e bizneseve të propozuara për të cilat nevojiten fonde. Edhe në sistemin aktual të kredive të bazuara në kamatë, bankat nuk japin paradhënie për secilin aplikues. Ata studiojnë potencialet e biznesit dhe nëse kuptojnë që biznesi nuk është fitimprurës, ata refuzojnë të japin hua. Në rastin e musharakesë, ata do të duhet ta kryejnë këtë studim me më shumë thellësi dhe kujdes.

Për më tepër, asnjë bankë ose institucion financiar nuk mund të vetëkufizohet në një musharake të vetëm. Gjithmonë do të ketë një portofol të larmishëm të musharakesë. Nëse një bankë ka financuar 100 klientë të saj në bazë të musharakesë, pasi të ketë studiuar vlefshmërinë e projektit të secilit prej tyre, vështirë të mendohet që të gjitha këto musharake ose shumica e tyre të rezultojnë në humbje. Pas marrjes së masave të duhura dhe kujdesit të duhur, ajo që mund të ndodhë më së shumti është që disa prej tyre të dalin me humbje. Por nga ana tjetër, musharaketë fitimprurëse pritet të japin më shumë fitim sesa huatë e bazuara në kamatë, sepse fitimi real supozohet të shpërndahet midis klientit dhe bankës. Prandaj, portofoli i musharakesë, i marrë në tërësi, nuk pritet të pësojë humbje, dhe mundësia e humbjes për të gjithë portofolin është thjesht një mundësi teorike e cila nuk duhet të shkurajojë depozituesit. Kjo mundësi teorike e humbjes në një institucion financiar është shumë më e vogël sesa mundësia e humbjes në një kompani aksionere, biznesi i së cilës kufizohet në një sektor të kufizuar të aktiviteteve tregtare. Pavarësisht kësaj, njerëzit blejnë aksionet e saj dhe mundësia e humbjes nuk i ndalon ata nga investimi në këto kompani. Rasti i bankave dhe institucioneve financiare është shumë më i fortë, sepse aktivitetet e tyre musharake do jenë aq të larmishëm sa çdo humbje e mundshme në një musharake do të kompensohet e tejkalohet nga fitimet në musharaketë e tjera.

Përveç kësaj, një ekonomi islame duhet të krijojë një mentalitet që beson se çdo fitim i arritur me para është shpërblimi i bartjes së rrisqeve të biznesit. Ky rrezik mund të minimizohet përmes ekspertizës dhe diversifikimit të portofolit, duke u bërë vetëm një rrezik hipotetik ose teorik. Por nuk ka asnjë mënyrë për ta eliminuar plotësisht këtë rrezik. Ai që dëshiron të ketë

fitim, duhet ta pranojë këtë rrezik minimal. Meqenëse ky kuptim ekziston tashmë në rastin e shoqërive aksionere normale, askush nuk e ka ngritur kundërshtimin se paratë e aksionerëve janë të ekspozuara ndaj humbjes. Problemi krijohet nga sistemi i cili ndan bankën dhe financimin nga aktivitetet normale tregtare dhe që i ka detyruar njerëzit të besojnë se bankat dhe institucionet financiare merren vetëm me para dhe letra dhe se ato nuk kanë asnjë lidhje me rezultatet reale në tregti dhe industri. Prandaj, argumentohet se ata meritojnë një fitim të paracaktuar në çdo rrethanë. Kjo ndarje e sektorit të financimit nga sektori i tregtisë dhe industrisë ka sjellë dëmtime të mëdha në ekonomi në nivelin makro. Padyshim, kur flasim për sistemin bankar islam, nuk do të nënkuptojmë kurrë e kurrsei se ai do të ndjekë këtë sistem konvencional në çdo aspekt. Islami ka vlerat dhe parimet e veta të cilat nuk besojnë në ndarjen e financimit nga tregtia dhe industria. Pasi të kuptohet ky sistem islam, njerëzit do të investojnë në sektorin e financimit, përkundër rrezikut teorik të humbjes, më lehtë sesa investojnë në shoqëritë aksionere fitimprurëse.

Pandershmëria

Një shqetësim tjetër kundër financimit të musharakesë është se klientët e pandershëm mund të shfrytëzojnë instrumentin e musharakesë duke mos kthyer asnjë fitim te financuesit. Ata kurdo mund të pretendojnë se biznesi nuk ka arritur ndonjë fitim. Në të vërtetë, ata mund të pretendojnë se ai ka pësuar humbje dhe në këtë rast jo vetëm fitimi, por edhe shuma e principalit do të rrezikohet.

Pa dyshim që është një vërejtje e vlefshme, veçanërisht në shoqëritë ku korrupsioni është rendi i ditës. Sidoqoftë, zgjidhja e këtij problemi nuk është aq e vështirë sa besohet ose ekzagjerohet përgjithësisht.

Nëse të gjithë bankat në një vend drejtohen sipas një modeli të pastër islam me një mbështetje të kujdesshme nga Banka Qendrore dhe qeveria, problemi i pandershmërisë nuk është i vështirë të kapërcehet. Së pari, duhet të implementohet një sistem i mirëhartuar auditimi, me anë të të cilit llogaritë e të gjithë klientëve mirëmbahen dhe kontrollohen si duhet. Tashmë është diskutuar që fitimet mund të llogariten edhe vetëm në bazë të fitimeve bruto. Kjo do të zvogëlojë mundësinë e mosmarrëveshjeve dhe keqpërdorimeve. Sidoqoftë, nëse vërtetohet ndonjë sjellje e pahijshme, pandershmëri ose pakujdei nga një klient, ai do t'i nënshtrohet hapave ndëshkues dhe mund të privohet nga përfitimi i çdo lehtësie nga çdo bankë në vend, të paktën për një periudhë të caktuar.

Këto hapa do të shërbejnë si një parandalues i fortë kundër fshehjes së fitimeve reale ose kryerjes së ndonjë akti tjetër pandershmërie. Nga ana tjetër, as klientët e bankave nuk kanë mundësi të tregojnë humbje artificiale vazhdimisht, sepse do të jetë kundër interesit të tyre në shumë aspekte. Është e vërtetë që edhe pas marrjes së të gjitha masave të tilla paraprake, do të mbetet mundësia e disa rasteve kur klientët mund t'ia dalin në qëllimet e tyre dinake, por masat ndëshkuese dhe atmosfera e përgjithshme e biznesit gradualisht do të zvogëlojnë numrin e rasteve të tilla. Edhe në një ekonomi të bazuar në kamatë, mospaguesit gjithmonë kanë krijuar problemin e borxheve të këqija. Pra, kjo nuk duhet të merret si justifikim, ose si arsytim për refuzimin e të gjithë sistemit të musharakesë.

Padyshim, problemi i pandershmërisë është më i vështirë për bankat dhe institucionet financiare islame që punojnë të izoluar nga rryma kryesore e bankave konvencionale. Ata

nuk kanë shumë mbështetje nga qeveritë e tyre përkatëse dhe bankat qendrore. Ata nuk mund të ndryshojnë sistemin, ose të imponojnë ligjet dhe rregulloret e tyre. Gjithsesi, ata nuk duhet të harrojnë se nuk janë vetëm institucione tregtare. Ato janë krijuar për të prezantuar një sistem të ri bankar i cili ka filozofinë e vet. Ata janë të detyruar të promovojnë këtë sistem të ri, edhe nëse e dinë se ai do të zvogëlojë madhësinë e fitimeve të tyre në një farë mase. Prandaj, ata duhet të fillojnë të përdorin instrumentin e musharakesë, të paktën mbi një bazë selektive. Çdo bankë ka një numër klientësh, ndershmëria e të cilëve është përtej çdo dyshimi. Bankat islame duhet, të paktën, të fillojnë t'i financojnë ata në bazë të musharakesë së vërtetë. Kjo do të ndihmojë në krijimin e precedentëve të mirë në treg dhe do të nxisë të tjerët të ndjekin shembullin. Për më tepër, ka disa sektorë të financimit ku musharake mund të përdoret lehtësisht. Për shembull, përdorimi i instrumentit musharake në financimin e eksporteve nuk ka shumë hapësirë për pandershmëri. Eksportuesi ka një porosi specifike nga jashtë. Çmimet janë rënë dakord. Kostoja nuk është e vështirë të përcaktohet. Pagesat normalisht sigurohen me një letër krediti. Pagesat bëhen përmes vetë bankës. Nuk ka asnjë arsye në raste të tilla pse marrëveshja musharake nuk duhet të miratohet. Në mënyrë të ngjashme, financimi i importeve gjithashtu mund të projektohet në bazë të musharakesë me disa masa paraprake, siç e shpjeguem më herët në këtë kapitull.

Fshehtësia e biznesit

Një kritikë tjetër kundër musharakesë është se, duke e bërë financuesin ortak në biznesin e klientit, ai mund të zbulojë sekretet e biznesit tek financuesi, dhe përmes tij te tregtarët e tjerë.

Megjithatë, zgjidhja e këtij problemi është shumë e lehtë. Klienti, ndërsa hyn në musharake, mund të vendosë një kusht që financuesi të mos ndërhyjë në punët e menaxhimit dhe ai nuk do të zbulojë asnjë informacion në lidhje me biznesin për asnjë person pa lejen paraprake të klientit. Marrëveshje të tilla për ruajtjen e sekretit respektohen gjithmonë nga institucionet prestigjioze, veçanërisht nga bankat dhe institucionet financiare, e gjithë biznesi i të cilave bazohet në konfidencialitet.

Mosgatishmëria e klientëve për të ndarë fitimet

Shumë herë, përmendet që klientët nuk janë të gatshëm të ndajnë me bankat fitimet reale të biznesit të tyre. Ngurrimi bazohet në dy arsye:

1. Ata mendojnë se banka nuk ka të drejtë të marrë pjesë në fitimin real, i cili mund të jetë i konsiderueshëm, sepse banka nuk ka asnjë lidhje me menaxhimin ose drejtimin e biznesit dhe pse ata (klientët) duhet të ndajnë frytin e punës së tyre me bankën që thjesht siguron fonde. Klientët gjithashtu argumentojnë se bankat konvencionale janë të kënaqura me një normë të ulët interesi dhe kështu duhet të jenë edhe bankat islame.
2. Edhe nëse sa më sipër nuk do të ishte një faktor, klientët kanë frikë t'ua zbulojnë fitimet e tyre të vërteta bankave, që të mos ua kalojnë informacionet edhe autoriteteve tatimore dhe të rritet përgjegjësia tatimore e klientëve.

Zgjidhja për pjesën e parë, megjithëse nuk është e lehtë, nuk është as e vështirë ose e pamundur. Klientë të tillë duhet të sqarohen dhe binden se huazimi nga interesi është një mëkat themelor, përveç nëse ekziston një nevojë tragjike për një huazim të tillë. Zgjerimi i thjeshtë i biznesit nuk është një nevojë e madhe, nga çdo lloj këndvështrimi. Duke bërë një rregullim të ligjshëm për marrjen e fondeve për biznesin e tyre, përmes musharakesë, ata jo vetëm që fitojnë kënaqësinë e Allahut por marrin edhe një fitim të ligjshëm për veten e tyre, si dhe për bankat islame.

Lidhur me faktorin e dytë, gjithçka që mund të thuhet është se në disa vende muslimane, niveli i taksimit është me të vërtetë pengues dhe i padrejtë. Bankat islame si dhe klientët e tyre duhet të llojnë me qeveritë dhe të luftojnë për të ndryshuar ligjet që pengojnë përparimin drejt bankave islame. Qeveritë gjithashtu duhet të përpiqen të vlerësojnë faktin që nëse normat e taksimit janë të arsyeshme dhe nëse pagesit e taksave janë të bindur se do të përfitojnë duke paguar me ndershmëri taksat e tyre, kjo do të rrisë, dhe jo të ulë, të ardhurat e qeverisë.

Musharakeja zvogëluese

Një formë tjetër e musharakesë, e zhvilluar kohët e fundit, është “musharakeja zvogëluese”. Sipas këtij koncepti, një financues dhe klienti i tij marrin pjesë në pronësinë e përbashkët të një prone, një pajisjeje, ose në një ndërmarrje të përbashkët tregtare. Pjesa e financuesit ndahet më tej në një numër njësisish dhe klienti do të blejë njësitë e pjesës së financuesit një nga një në mënyrë periodike, duke rritur kështu pjesën e tij derisa të gjitha njësitë e financuesit të blihen nga ai në mënyrë që ai të bëhet pronari i vetëm i pronës, ose ndërmarrjes tregtare. Musharakeja zvogëluese e bazuar në konceptin e mësipërm ka marrë forma të ndryshme në transaksione të ndryshme. Disa shembuj po i japim më poshtë:

1. Është përdorur më së shumti në financimin e shtëpive. Klienti dëshiron të blejë një shtëpi për të cilën nuk ka fonde të mjaftueshme. Ai i drejtohet financierit që pranon të marrë pjesë me të në blerjen e shtëpisë së kërkuar. 20% e çmimit paguhet nga klienti dhe 80% e çmimit nga financuesi. Kështu financuesi zotëron 80% të shtëpisë ndërsa klienti zotëron 20% të saj. Pas blerjes së pronës bashkërisht, klienti përdor shtëpinë për banim dhe i paguan qira financuesit për përdorimin e pjesës së tij në pronë. Në të njëjtën kohë, pjesa e financuesit ndahet më tej në tetë njësi të barabarta, ku secila njësi përfaqëson 10% të pronësisë së shtëpisë. Klienti i premton financuesit se ai do të blejë një njësi pas tre muajsh. Prandaj, pas afatit të parë prej tre muajsh ai blen një njësi të pjesës së financuesit duke paguar 1/10 e çmimit të shtëpisë. Kësisoj pjesa e financuesit zvogëlohet nga 80% në 70%. Prandaj, qiraja e pagueshme për financuesin gjithashtu zvogëlohet në atë masë. Në fund të afatit të dytë, ai blen një njësi tjetër duke rritur pjesën e tij në pronë në 40% dhe duke ulur pjesën e financuesit në 60% dhe si pasojë duke ulur qiranë në atë proporcion. Ky proces vazhdon në të njëjtën mënyrë derisa pas përfundimit të dy viteve, klienti blen të gjithë pjesën e financuesit duke ulur pjesën e financuesit në zero dhe duke rritur pjesën e tij në 100%. Kjo marrëveshje lejon financuesin të kërkojë qira sipas proporcionit të tij të pronësisë në

pronë dhe në të njëjtën kohë i lejon atij kthimin periodik të një pjese të principalit përmes blerjeve të njësive të pjesës së tij.

2. “A” dëshiron të blejë një taksi për ta përdorur në shërbime transporti për udhëtarët, por ai ka mungesë fondesh. “B” bie dakord të marrë pjesë në blerjen e taksisë, prandaj, të dy blejnë një taksi së bashku. 80% e çmimit paguhet nga B dhe 20% paguhet nga A. Pasi të blihet taksia, ajo përdoret për transportim të udhëtarëve dhe ku fitohen mesatarisht të ardhura neto prej 100 eurosh në ditë. Meqenëse B ka 80% të pjesëmarrjes në taksi është rënë dakord që 80% e tarifës do t’i jepet atij dhe pjesa tjetër, 20% do të mbahet nga A, i cili ka një pjesëmarrje prej 20% në taksi. Do të thotë që 80 euro është fituar nga B dhe 20 nga A si mesatare ditore. Në të njëjtën kohë, pjesa e B-së ndahet më tej në tetë njësi. Pas tre muajsh A blen një njësi nga pjesa e B-së. Si pasojë, pjesa e B-së zvogëlohet në 70% dhe pjesa e A-së rritet në 30%, që do të thotë që nga ajo datë A do të ketë të drejtën e 30 eurove nga të ardhurat ditore të taksisë dhe B do të fitojë 70 euro. Ky proces do të vazhdojë derisa pas afatit të dy viteve, krejt taksia do të jetë në pronësi të A-së dhe B do të marrë përsëri investimin e tij origjinal së bashku me të ardhurat që i ka marrë si më sipër.
3. “A” dëshiron të fillojë biznesin e rrobave të gatshme, por nuk ka fondet e duhura për atë biznes. “B” pranon të marrë pjesë me të për një periudhë të caktuar, të themi dy vjet. 40% e investimeve kontribuohet nga A dhe 60% nga B. Të dy fillojnë biznesin në bazë të musharakesë. Përqindja e fitimit e caktuar për secilin prej tyre është rënë dakord shprehimisht. Por në të njëjtën kohë pjesa e B-së në biznes ndahet në gjashtë njësi të barabarta dhe A vazhdon të blejë këto njësi në mënyrë graduale derisa pas përfundimit të dy viteve B të dalë nga biznesi, duke ia lënë pronësinë e tij ekskluzive A-së. Përveç fitimeve periodike, B fiton çmimin e njësive të pjesës së tij, të cilat, në terma praktikë, i kthejnë atij shumën origjinale të investuar prej tij.

E analizuar nga pikëpamja e Sheriatit, kjo marrëveshje është e përbërë nga transaksione të ndryshme të cilat shkojnë duke luajtur rolin e tyre në faza të ndryshme. Prandaj, secila prej tre formave të mësipërme të musharakesë që zvogëlohet diskutohet më poshtë në dritën e parimeve islame:

Financimi i shtëpive mbi bazën musharakesë zvogëluese

Rregullimi i propozuar përbëhet nga transaksionet e mëposhtme:

1. Krijimi i pronësisë së përbashkët në pronë (shirketul milk).
2. Dhënia me qira e pjesës së financuesit, klientit.
3. Premtimi nga klienti për blerjen e njësive të aksioneve të financuesit.
4. Blerja reale e njësive në faza të ndryshme.
5. Rregullimi i qirasë sipas pjesës së mbetur të financuesit në pronë.

Le të diskutojmë çdo përbërës të rregullimit më hollësisht.

i) Hapi i parë në rregullimin e mësipërm është krijimi i një pronësie të përbashkët në pronë. Është shpjeguar tashmë në fillim të këtij kapitulli se “shirketul milk” (pronësia e përbashkët) mund të ekzistojë në mënyra të ndryshme duke përfshirë blerjen e përbashkët nga palët. Kjo është lejuar shprehimisht nga të gjitha shkollat e jurisprudencës islame.²⁸ Prandaj nuk mund të ngrihet asnjë kundërshtim kundër krijimit të kësaj pronësie të përbashkët.

ii) Pjesa e dytë e rregullimit është që financuesi t’i japë me qira pjesën e tij në shtëpi klientit të tij dhe të marrë qira prej tij. Kjo marrëveshje është gjithashtu e pakritikueshme sepse nuk ka asnjë ndryshim mendimi midis juristëve muslimanë në lejueshmërinë e kësaj qiradhënie. Nëse pjesa e pandarë i jepet me qira një pale të tretë, lejueshmëria e saj është një pikë ndryshimi midis juristëve muslimanë. Imam Ebu Hanife dhe Imam Zuferi janë të mendimit se pjesa e pandarë nuk mund t’i jepet me qira një pale të tretë, ndërsa Imam Maliku dhe Imam Shafiu, Ebu Jusufi dhe Muhamed Ibn Hasan konsiderojnë që pjesa e pandarë mund t’i jepet me qira çdo personi. Por, për sa kohë prona i është dhënë me qira ortakut, të gjithë janë unanim për vlefshmërinë e “ixharas”.²⁹

iii) Hapi i tretë në rregullimin e sipërpërmendur është që klienti të blejë njësi të ndryshme të pjesës së pandarë të financuesit. Ky transaksion është gjithashtu i lejuar. Nëse pjesa e pandarë ka të bëjë me tokën dhe ndërtesën, shitja e të dyjave lejohet sipas të gjitha shkollave islame. Në mënyrë të ngjashme, nëse pjesa e pandarë e ndërtesës ka për qëllim t’i shitet ortakut, ajo lejohet gjithashtu unanimisht nga të gjithë juristët muslimanë. Sidoqoftë, ekziston një ndryshim mendimi nëse i shitet një pale të tretë.³⁰

Është e qartë nga tre pikat e mësipërme se secila prej transaksioneve të përmendura më sipër lejohet në vetvete, por çështja është nëse ky transaksion mund të kombinohet në një marrëveshje të vetme. Përgjigja është se nëse të gjitha këto transaksione kombinohen duke e bërë secilin prej tyre kusht për tjetrin, atëherë kjo nuk lejohet në Sheriat, sepse është një rregull i vendosur qartë në sistemin juridik islam që një transaksion nuk mund të jetë parakusht për një tjetër. Skema e propozuar sugjeron që në vend të dy transaksioneve të kushtëzuara me njëri-tjetrin, duhet të ketë një premtim të njëanshëm nga klienti, së pari, për të marrë pjesën e financuesit me qira dhe për të paguar qiranë e rënë dakord, dhe së dyti, për të blerë njësi të ndryshme të pjesës së financuesit të shtëpisë në faza të ndryshme. Kjo na çon në çështjen e katërt, që është, zbatueshmëria e një premtimi të tillë.

iv) Në përgjithësi besohet se premtimi për të bërë diçka krijon vetëm një detyrim moral mbi premtuesin që nuk mund të zbatohet përmes gjykatave. Megjithatë, ka një numër juristësh muslimanë që mendojnë se premtimet janë të zbatueshme dhe gjykata mund ta detyrojë premtuesin të përmbushë premtimin e tij, veçanërisht, në kontekstin e aktiviteteve tregtare. Mund të citohen disa juristë maliki dhe hanefi, në veçanti, të cilët kanë deklaruar se premtimet mund të zbatohen përmes gjykatave në raste nevojë. Juristët hanefi e kanë përvetësuar këtë pikëpamje në lidhje me një shitje të veçantë të quajtur “bei bil vefa”. Kjo është një rregullim i veçantë i shitjes së një shtëpie përmes së cilës blerësi i premton shitësit

²⁸ Shih për shembull *Radd el Muhtar*, 3: 364-365.

²⁹ Shih Ibn Kudame, *El Mughni* 6: 137; dhe *Radd el Muhtar*, 6: 47, 48.

³⁰ Shih *Radd el Muhtar*, 3: 365.

se kurdo që ky i fundit ia kthen çmimin e shtëpisë, ai do t'ia rishesë shtëpinë atij. Kjo marrëveshje ishte në modë në vendet e Azisë Qendrore dhe juristët hanefi mendojnë që nëse rishitja e shtëpisë tek shitësi original bëhet kusht për shitjen fillestare, nuk lejohet. Mirëpo, nëse shitja e parë kryhet pa ndonjë kusht, por pasi të ketë kryer shitjen, blerësi premtun të rishesë shtëpinë kurdo që shitësi i ofron atij të njëjtin çmim, ky premtim është i pranueshëm dhe krijon jo vetëm një detyrim moral, por edhe një të drejtë të detyrueshme të shitësit fillestar. Juristët muslimanë që lejojnë këtë rregullim e kanë mbështetur pikëpamjen e tyre në parimin që “premtimi mund të bëhet i detyrueshëm në rast nevojë”.

Edhe nëse premtimi është bërë para se të bëhet shitja e parë, pas së cilës shitja është kryer pa ndonjë kusht, ajo lejohet gjithashtu nga disa juristë hanefij.³¹

Mund të ngrihet një kundërshtim se nëse premtimi i rishitjes është bërë para se të hyhej në një shitje reale, kjo praktikisht do të thotë të vendosësh një kusht mbi vetë shitjen, sepse premtimi kuptohet se është lidhur midis palëve në kohën e shitjes, dhe për këtë arsye, edhe nëse shitja është pa një kusht të shprehur, ajo duhet të merret si e kushtëzuar sepse një premtim i shprehur i ka paraprirë asaj.

Këtij kundërshtimi mund t'i jepet përgjigje duke thënë se ekziston një ndryshim i madh midis vendosjes së një kushti në kontratë dhe dhënies së një premtimi të veçantë pa e bërë atë një kusht. Nëse kushti përmendet shprehimisht në kohën e shitjes, kjo do të thotë se shitja do të jetë e vlefshme vetëm nëse kushti është përmbushur, që do të thotë që nëse kushti nuk plotësohet në të ardhmen, shitja reale do të anulohet. Kjo e bën transaksionin e shitjes të kushtëzuar nga një ngjarje e ardhshme e cila mund të ndodhë ose jo. Kjo çon në pasiguri (gharar) në transaksion i cili është plotësisht i ndaluar në Sheriat.

Anasjelltas, nëse shitja është pa ndonjë kusht, por njëra nga të dy palët ka premtuar të bëjë diçka veçmas, atëherë shitja nuk mund të mbahet si e kushtëzuar me përmbushjen e premtimit të bërë. Ajo do të hyjë në fuqi pavarësisht nëse premtuesi e përmbush apo jo premtimin e tij. Edhe nëse premtuesi heq dorë nga premtimi i tij, shitja do të mbetet e vlefshme. Më e shumta që premtimi mund të bëjë është të detyrojë premtuesin përmes gjykatës për të përmbushur premtimin e tij dhe nëse premtuesi nuk është në gjendje të përmbushë premtimin, ai mund të kërkojë dëmet reale që ka pësuar për shkak të mospagimit.

Kjo e bën të qartë se një premtim i veçantë dhe i pavarur për të blerë nuk e bën kontratën fillestare të kushtëzuar. Prandaj, mund të zbatohet.

Në bazë të kësaj analize, musharakeja zvogëluese mund të përdoret për financimin e blerjes së shtëpisë me kushtet e mëposhtme:

a) Marrëveshja e blerjes së përbashkët, qiradhënies dhe shitjes së njërive të ndryshme të aksioneve të financuesit nuk duhet të lidhet së bashku në një kontratë të vetme. Megjithatë, blerja e përbashkët dhe kontrata e qirasë mund të bashkohen në një dokument ku financuesi bie dakord t'i japë me qira pjesën e tij klientit, pas blerjes së përbashkët. Kjo lejohet sepse, siç shpjegohet në kapitullin përkatës, *ixhara* mund të zbatohet për një datë të ardhshme. Në të

³¹ Shih Xhami'ul fusulejn, 2: 237 dhe *Radd el muhtar*, 4: 135.

njëjtën kohë klienti mund të nënshkruajë premtim të njëanshëm për të blerë në mënyrë periodike njësi të ndryshme të pjesës së financuesit dhe financuesi mund të marrë përsipër që kur klienti të blejë një njësi të pjesës së tij, qiraja e njësive të mbetura do të ulet në përputhje me rrethanat e reja.

b) Në kohën e blerjes së secilës njësi, shitja duhet të bëhet përmes shkëmbimit të ofertës dhe pranimit në atë datë të veçantë.

c) Do të preferohet që blerja e njësive të ndryshme nga klienti të kryhet në bazë të vlerës së tregut të shtëpisë në datën e blerjes së asaj njësie, por është gjithashtu e lejueshme që një çmim i caktuar të dakordohet në kohën e premtimit të blerjes të nënshkruar nga klienti.

Musharakeja zvogëluese për kryerjen e biznesit të shërbimeve

Shembulli i dytë i dhënë më sipër për zvogëlimin e musharakeasë është blerja e përbashkët e një taksie për të fituar të ardhura duke e përdorur atë si automjet me qira. Kjo marrëveshje përbëhet nga elementët e mëposhtëm:

i) Krijimi i pronësisë së përbashkët në taksi në formën e bashkëpronësisë ose *shirketul milk*. Siç është thënë tashmë, kjo lejohet në Sheriat.

ii) Musharake në të ardhurat e krijuara përmes shërbimit taksi. Lejohet gjithashtu siç përmendet më herët në këtë kapitull.

iii) Blerja e njësive të ndryshme të pjesës së financuesit nga klienti. Kjo përsëri u nënshtrohet kushteve të detajuara tashmë në rastin e financimit të shtëpive. Megjithatë, ekziston një ndryshim i vogël midis financimit të shtëpisë dhe marrëveshjes së sugjeruar në këtë shembull të dytë. Taksia, kur përdoret si automjet me qira, normalisht zhvlerësohet në vlerë me kalimin e kohës, prandaj, amortizimi në vlerën e taksisë duhet të mbahet parasysh gjatë përcaktimit të çmimit të pjesëve të ndryshme të financuesit.

Musharakeja zvogëluese në tregti

Shembulli i tretë i zvogëlimit të musharakesë siç është dhënë më sipër është kur financuesi kontribuon me 60% të kapitalit për fillimin e një biznesi me rroba të gatshme, për shembull. Kjo marrëveshje është e përbërë vetëm nga dy përbërës:

1) Në radhë të parë, marrëveshja është thjesht një musharake përmes së cilës dy partnerë investojnë shuma të ndryshme të kapitalit në një ndërmarrje të përbashkët. Kjo padyshim që është e lejueshme duke iu nënshtruar kushteve të musharakesë të përshkruara më herët në këtë kapitull.

2) Blerja e njësive të ndryshme të pjesës të financuesit nga klienti. Kjo mund të jetë në formën e një premtimi të veçantë dhe të pavarur nga klienti. Kërkesat e Sheriatit në lidhje me këtë premtim janë të njëjta siç shpjegohen në rastin e financimit të shtëpisë me një ndryshim shumë të rëndësishëm. Këtu çmimi i njësive të financuesit nuk mund të përcaktohet në premtimin për të blerë, sepse nëse çmimi është fiksuar në kohën e hyrjes në musharake, kjo do të thotë praktikisht që klienti ka siguruar principalin e investuar nga financieri me ose pa fitim, që është rreptësisht e ndaluar në rastin e musharakesë. Prandaj, ekzistojnë dy mundësi për financuesin në lidhje me caktimin e çmimit të njësive të tij që do të blihen nga klienti. Një opsion është që ai bie dakord të shesë njësitë në bazë të vlerës së biznesit në kohën e blerjes së secilës njësi. Nëse vlera e biznesit është rritur, çmimi do të jetë më i lartë dhe nëse është ulur çmimi do të jetë më i ulët. Një vlerësim i tillë mund të kryhet në përputhje me parimet e njohura nga ekspertët, identiteti i të cilëve mund të bihet dakord midis palëve kur nënshkruhet premtimi. Opsioni i dytë është që financuesi lejon që klienti t'ia shesë këto njësi kujtdo me çfarëdo çmimi të mundet, por në të njëjtën kohë ai i ofron një çmim të veçantë klientit, që do të thotë se nëse gjen një blerës në një çmim më të lartë, ai mund t'ia shesë atij, por nëse dëshiron t'ia shesë atë financierit, ky i fundit do të jetë i kënaqur ta blejë atë me çmimin e caktuar prej tij paraprakisht.

Megjithëse të dyja këto opsione janë në të mundshme sipas parimeve të Sheriatit, opsioni i dytë nuk duket të jetë i mundshëm për financuesin, sepse kjo do të çonte në hyrjen e ortakëve të rinj në musharake, çka do të prishë tërë rregullimin dhe do të zhbëjë qëllimin e zvogëlimit të musharakesë përmes të cilit financuesi synon të rimarrë paratë e tij brenda një periudhe të caktuar. Prandaj, për të zbatuar objektivin e zvogëlimit të musharakesë, vetëm opsioni i parë është praktik.

Kapitulli 5

MURABEHA

Hyrje

Shumica e bankave dhe institucioneve financiare islame po përdorin *murabehanë* si një mënyrë islame të financimit, dhe shumica e operacioneve të tyre të financimit bazohen në murabea. Kjo është arsyeja pse ky term sot kuptohet në qarqet ekonomike si një metodë e operacioneve bankare, ndërsa koncepti origjinal i murabehasë është i ndryshëm nga kjo domethënie.

Në fakt, “murabea” është, një term i së drejtës islame dhe i referohet një lloji të veçantë të shitjes që nuk ka asnjë lidhje me financimin në kuptimin e tij burimor. Nëse një shitës bie dakord me blerësin për t’i siguruar atij një mall të caktuar me një fitim të caktuar të shtuar në koston e tij, ky quhet një transaksion *murabea*. Përbërësi themelor i *murabehasë* është që shitësi të tregojë koston reale që ai ka shpenzuar për blerjen e mallit, dhe pastaj të shtojë një sasi fitimi mbi të. Ky fitim mund të jetë një shumë ose mund të bazohet në një përqindje.

Pagesa në rastin e *murabehasë* mund të jetë në vend, por mund të jetë në një datë të ardhshme të rënë dakord nga palët. Prandaj, *murabea* nuk nënkupton domosdoshmërisht konceptin e pagesës së shtyrë në kohë, siç besohet përgjithësisht nga disa njerëz që nuk janë të njohur me jurisprudencën islame dhe që kanë dëgjuar për *murabehanë* vetëm në lidhje me transaksionet bankare.

Murabea, në kuptimin e vet burimor islam, është thjesht një shitje. E vetmja karakteristikë që e dallon atë nga llojet e tjera të shitjes është se shitësi në murabea shprehimisht i tregon blerësit se sa kosto ka shpenzuar dhe sa fitim do të marrë përveç koston.

Nëse një person shet një mall për një shumë pa treguar koston e blerjes, kjo nuk është një murabea, edhe pse ai po merr disa fitime nga kostoja e tij sepse shitja nuk bazohet në konceptin “kosto plus”. Në këtë rast, shitja quhet “musaveme”.

Ky është kuptimi real i termit “murabea” që është një shitje, e pastër dhe e thjeshtë. Sidoqoftë, kjo lloj shitje po përdoret nga bankat dhe institucionet financiare islame duke shtuar disa koncepte të tjera si mënyrë e financimit. Por vlefshmëria e transaksioneve të tilla varet nga disa kushte të cilat duhet të respektohen për t’i bërë ato të pranueshme në Sheriat.

Për të kuptuar saktë këto kushte, duhet, në radhë të parë, të vlerësojmë që murabea është një shitje me të gjitha implikimet e saj, dhe se të gjithë përbërësit themelorë të një shitje të vlefshme duhet të jenë të pranishëm edhe në murabea. Prandaj, ky diskutim do të fillojë me disa rregulla themelore të shitjes pa të cilat një shitje nuk mund të quhet si e vlefshme në

Sheriat. Pastaj, do të shqyrtojmë disa rregulla të veçanta që rregullojnë shitjen e llojit murabeha në veçanti, dhe në fund do të shpjegohet procedura e saktë për përdorimin e murabehasë si një mënyrë e pranueshme e financimit.

Jemi përpjekur të thjeshtojmë parimet e hollësishme në shënime përmbledhëse në fjalitë më të shkurtra të mundshme, në mënyrë që pikat themelore të temës të mund të kapen në një shikim, dhe të ruhen për një referencë të lehtë.

Disa rregulla themelore të shitjes

Termi “shitje” është përkufizuar në Sheriat si “shkëmbimi i një sendi me vlerë me një gjë tjetër me vlerë me pëlqimin e ndërsjellë”. Jurisprudenca islame ka përcaktuar rregulla të hollësishme që rregullojnë kontratën e shitjes dhe juristët muslimanë kanë shkruar një numër të madh librash, në një numër vëllimesh, për t’i shtjelluar ato në detaje. Ajo që nënkuptohet këtu është të japim një përmbledhje vetëm të atyre rregullave që janë më të rëndësishme për transaksionet e murabehasë siç kryhen nga institucionet financiare:

Rregulla 1. Lënda e shitjes duhet të ekzistojë në kohën e shitjes.

Kështu, një gjë që ende nuk ekziston nuk mund të shitet. Nëse një gjë inekzistente është shitur, megjithëse me pëlqim të ndërsjellë, shitja është e pavlefshme sipas Sheriatit.

Shembull: A ia shet viçin e palindur të lopës së tij B-së. Shitja është e pavlefshme.

Rregulla 2. Lënda e shitjes duhet të jetë në pronësi të shitësit në kohën e shitjes.

Kështu, ajo që nuk është në pronësi të shitësit nuk mund të shitet. Nëse ai shet diçka para se të marrë pronësinë e saj, shitja është e pavlefshme.

Shembull: A i shet B-së një makinë e cila aktualisht është në pronësi të C-së, por A shpreson që ai do ta blejë atë nga C dhe do t’ia dorëzojë B-së më pas. Shitja është e pavlefshme, sepse makina nuk ishte në pronësi të A-së në kohën e shitjes.

Rregulla 3. Gjëja pse sendi që shitet duhet të jetë në zotërim fizik ose konstruktiv të shitësit kur ai e shet atë tek një person tjetër. “Zotërim konstruktiv” nënkupton një situatë kur poseduesi nuk ka marrë dorëzimin fizik të mallit, megjithatë malli ka hyrë në kontrollin e tij dhe të gjitha të drejtat dhe detyrimet e mallit i kalohen atij, duke përfshirë rriskun e shkatërrimit të tij .

Shembuj:

(i) A ka blerë një makinë nga B, kurse B nuk e ka dorëzuar ende tek A ose tek agjenti i tij. A nuk mund t’ia shesë makinën C-së. Nëse ai e shet atë para se të marrë dorëzimin e saj nga B, shitja është e pavlefshme.

(ii) A ka blerë një makinë nga B. Ndërkohë, B pasi ka identifikuar automjetin e ka vendosur atë në një garazh në të cilin A ka qasje të lirë dhe B e ka lejuar atë të marrë makinën prej aty kur të dojë. Kështu që rrisku i makinës ka kaluar te A. Makina është në posedim konstruktiv të A-së. Nëse A i shet makinën C-së pa e marrë në zotërim fizik, shitja është e vlefshme.

Shpjegimi 1:

Thelbi i rregullave të përmendura në paragrafët 1 deri në 3 është se një person nuk mund të shesë një mall përveç nëse:

- (a) Tashmë ekziston.
- (b) Është në pronësi të shitësit.
- (c) Është në zotërim fizik ose konstruktiv të shitësit.

Shpjegimi 2:

Ekziston një ndryshim i madh midis një shitje reale dhe një premtimi të thjeshtë për të shitur. Shitja reale nuk mund të kryhet nëse nuk plotësohen tre kushtet e mësipërme. Gjithsesi, dikush mund të premtojë të shesë diçka që nuk është ende në zotërim ose në pronësi të tij. Ky premtim fillimisht krijon vetëm një detyrim moral mbi premtuesin për të përmbushur premtimin e tij. Në situata të caktuara, posaçërisht kur një premtim i tillë e ka ngarkuar premtuesin me ndonjë përgjegjësi, ai mund të zbatohet përmes gjykatave shtetërore. Në raste të tilla gjykata mund ta detyrojë premtuesin të përmbushë premtimin e tij, dmth të kryejë shitjen, dhe nëse ai nuk e bën këtë, gjykata mund ta urdhërojë që t'i paguajë tjetrit dëmet reale që ai ka pësuar për shkak të mospagimit të premtuesit.³²

Por shitja reale do të duhet të kryhet pasi malli të vihet në zotërim të shitësit. Kjo do të kërkojë ofertë dhe pranim veçmas, dhe nëse shitja nuk kryhet në këtë mënyrë, ajo nuk mund të ketë pasojë ligjore më vonë.

Përjashtim:

Rregullat e përmendura në paragrafët 1 deri në 3 janë zbutur në lidhje me dy lloje të shitjeve, përkatësisht:

- (a) Bei Selem
- (b) Istisna

Rregullat e këtyre dy llojeve do të diskutohen më vonë në një kapitull të veçantë.

Rregulla 4. Shitja duhet të jetë e menjëhershme dhe e plotë.

Kështu që një shitje që vendoset për një date të ardhshme ose një shitje e lidhur me një ngjarje të ardhshme është e pavlefshme. Nëse palët dëshirojnë të kryejnë një shitje të

³² Rezoluta nr. 2, 3 e Sesionit të Pestë të Akademisë Islame të Fikhut, mbajtur në Kuvajt në vitin 1409 Hixhrij, vëll. 2, f. 1599.

vlefshme, ata do të duhet ta kryejnë atë përsëri kur të vijë data e ardhshme ose kur ngjarja konkrete të ndodhë.`

Shembuj:

(a) A i thotë B-ë më 1 janar: “Unë ta shes makinën time në datën 1 shkurt”. Shitja është e pavlefshme, sepse i atribuohet një date të ardhshme.

(b) A i thotë B-së, “Nëse partia X fiton zgjedhjet, makinën time ta shes ty”. Shitja është e pavlefshme, sepse varet nga një ngjarje e ardhshme.

Rregulla 5. Malli që shitet duhet të jetë një pronë me vlerë.

Kështu, një gjë që nuk ka vlerë sipas rregullave të tregtisë nuk mund të shitet ose blihet.

Rregulla 6. Malli që shitet nuk duhet të jetë një gjë që përdoret për diçka haram, si mishi i derrit, vera etj.

Rregulli 7. Gjëja që shitet duhet të njihet dhe identifikohet nga blerësi.

Shpjegim:

Subjekti i shitjes mund të identifikohet ose me tregues ose me specifikime të hollësishme që mund ta dallojnë atë nga gjërat e tjera që nuk janë shitur.

Shembull:

Nëse pronari i një ndërtesë që përfshin një numër apartamentesh të ndërtuara në të njëjtin model i thotë dikujt, “Unë ta shes një nga këto apartamente” dhe ai pranon, shitja është e pavlefshme sepse apartamenti që synohet të shitet nuk identifikohet posaçërisht.

Rregulla 8. Dorëzimi i mallit të shitur tek blerësi duhet të jetë i sigurt dhe nuk duhet të varet nga ndonjë ngjarje apo ndodhi.

Shembull: A shet makinën e tij të vjedhur nga një person i panjohur dhe blerësi e blen atë me shpresën se ai do të arrijë ta marrë atë përsëri. Shitja është e pavlefshme.

Rregulla 9. Siguria e çmimit është një kusht i domosdoshëm për vlefshmërinë e një shitjeje. Nëse çmimi është i papërcaktuar, shitja është e pavlefshme.

Shembull: A thotë B-së, “Nëse paguan brenda një muaji, çmimi është 50 euro. Por nëse paguan pas dy muajsh, çmimi është 55 euro”. B bie dakord. Çmimi është i pasigurtë dhe shitja është e pavlefshme. Ajo shitje bëhet e vlefshme vetëm nëse njëra nga dy alternativat pranohet dhe bihet dakord nga palët në kohën e shitjes.

Rregulla 10. Shitja duhet të jetë e pakushtëzuar. Një shitje me kusht është e pavlefshme, përveç nëse kushti njihet si pjesë e transaksionit në përputhje me rregullat e njohura të tregtisë.

Shembuj:

(1) A blen një makinë nga B me kusht që B të punësojë djalin e tij në firmën e tij. Shitja është e kushtëzuar prandaj është e pavlefshme.

(2) A blen një frigorifer nga B, me kusht që B të kryejë shërbimin e tij falas për 2 vjet. Kushti, duke u njohur si pjesë e transaksionit, është i vlefshëm dhe shitja është e ligjshme.

Bei mu'axhel (shitje me pagesë në një datë të ardhshme).

1. Një shitje në të cilën palët bien dakord që pagesa e çmimit të shtyhet për një kohë të caktuar quhet "bei mu'axhel".

2. Bei mu'axhel është i vlefshëm nëse data e pagesës përcaktohet në mënyrë të qartë.

3. Koha e pagesës mund të përcaktohet ose duke iu referuar një date të caktuar, ose duke specifikuar një periudhë, si tre muaj, por nuk mund të përcaktohet duke iu referuar një ngjarjeje në të ardhmen, data e saktë e së cilës është e panjohur ose e pasigurt. Nëse koha e pagesës është e panjohur ose e pasigurt, shitja është e pavlefshme.

4. Nëse caktohet një periudhë e caktuar për pagesë, si një muaj, afati do të konsiderohet se fillon nga koha e dorëzimit, përveç nëse palët bien dakord ndryshe.

5. Pagesa e shtyrë mund të jetë më e madhe se çmimi i parave të gatshme, por duhet të fiksohet në kohën e shitjes.

6. Pasi çmimi të jetë fiksuar, ai nuk mund të ulet në rast të pagesës më të hershme, as nuk mund të rritet në rast të pagesës pas afatit.

7. Në mënyrë që të bëjë presion mbi blerësin për të paguar këstet menjëherë, blerësit mund t'i kërkohej të premtojë se në rast mospagimi, ai do të dhurojë një shumë të caktuar për një qëllim bamirësie. Në këtë rast, shitësi mund të marrë një shumë të tillë nga blerësi, jo për veten e tij, por për ta përdorur për një qëllim bamirësie në emër të blerësit. Shqyrtimi i hollësishëm mbi këtë temë do të bëhet më vonë në këtë kapitull.

8. Nëse malli shitet me këste, shitësi mund t'i vendosë blerësit një kusht që nëse ai nuk arrin të paguajë ndonjë këst në datën e caktuar, këstet e mbetura do të shlyhen menjëherë.

9. Për të siguruar pagesën e çmimit, shitësi mund t'i kërkojë blerësit që të japë një garanci qoftë në formën e hipotekës, qoftë në formën e një pengu ose pagese për ndonjë nga pasuritë e tij ekzistuese.

10. Blerësit gjithashtu mund t'i kërkohej të nënshkruajë një kambial ose një letër këmbimi, por letra ose kambiali nuk mund t'i shitet një pale të tretë me një çmim të ndryshëm nga vlera e tij nominale.

Murabeha

1. Murabeha është një lloj i veçantë i shitjes ku shitësi përmend shprehimisht koston e mallit të shitur dhe e shet atë tek një person tjetër duke shtuar një fitim ose shtesë në të.

2. Fitimi në murabeha mund të përcaktohet me pëlqim të ndërsjellë, qoftë në shumë të plotë ose përmes një përpjestimi të rënë dakord të fitimit që do të llogaritet mbi koston.

3. Të gjitha shpenzimet e bëra nga shitësi në blerjen e mallit si ngarkesa, dogana etj. do të përfshihen në çmimin e koston dhe rritja mund të llogaritet në koston totale. Sidoqoftë, shpenzimet e përsëritura të biznesit si pagat e stafit, qiraja e lokaleve etj., nuk mund të përfshihen në koston e një transaksioni të vetëm. Në fakt, fitimi total i llogaritur mbi koston merr parasysh edhe këto shpenzime.

4. Murabeha është e vlefshme vetëm kur mund të përcaktohet kostoja e saktë e një malli. Nëse kostoja e saktë nuk mund të përcaktohet ose nuk dihet, malli nuk mund të shitet në bazë të murabehasë. Në këtë rast, malli duhet të shitet mbi bazën e musavemesë (negociatave) d.m.th. pa e lidhur shprehimisht me koston ose me përpjestimin e fitimit / rritjes. Çmimi i mallit në raste të tilla do të përcaktohet në shumë të plotë me pëlqim të ndërsjellë.

Shembull (1) A blen një palë këpucë për 100 euro. Ai dëshiron ta shesë atë në murabeha me 10% shtesë. Kostoja dihet saktësisht. Shitja murabeha është e vlefshme.

Shembull (2) Një person blen një kostum të gatshëm me një palë këpucë në një transaksion të vetëm, për një çmim total prej 500 eurosh. Ai mund ta shesë kostumin duke përfshirë këpucët në murabeha. Por ai nuk mund t'i shesë këpucët veçmas, sepse çmimi i veçantë i këpucëve nuk dihet. Nëse dëshiron t'i shesë këpucët veçmas, ai duhet t'i shesë ato me një çmim të njehershëm pa iu referuar koston ose fitimit.

Murabeha si mënyrë financimi

Në zanafillë, murabeha është një lloj i veçantë i shitjes dhe jo një mënyrë e financimit. Mënyra ideale e financimit sipas Sheriatit është mudarabe ose musharake të cilat janë diskutuar në kapitullin e parë. Megjithatë, në këndvështrimin e gjendjes aktuale ekonomike, ka disa vështirësi praktike në përdorimin e instrumenteve mudarabe dhe musharake në disa fusha të financimit. Prandaj, ekspertët bashkëkohorë të Sheriatit kanë lejuar, në kushte të caktuara, përdorimin e murabehasë mbi bazën e pagesës së shtyrë si një mënyrë e financimit. Por ka dy pika thelbësore që duhet të kuptohen plotësisht në këtë drejtim:

1. Asnjëherë nuk duhet të harrohet se në zanafillë murabeha nuk është një mënyrë e financimit. Është vetëm një mjet për të shmangur “kamatën” dhe jo një instrument ideal për kryerjen e objektivave reale ekonomike të Islamit. Prandaj, ky instrument duhet të përdoret si një hap kalimtar i ndërmarrë në procesin e islamizimit të ekonomisë, dhe përdorimi i tij duhet të kufizohet vetëm në ato raste kur mudarabe ose musharake nuk janë të praktikueshme.

2. Pika e dytë e rëndësishme është që transaksioni murabeha nuk nënkupton thjesht zëvendësimin e fjalës “kamatë” me fjalët “fitim” ose “shtesë”. Në të vërtetë, murabeha si mënyrë e financimit, është lejuar nga dijetarët e Sheriatit me disa kushte. Nëse këto kushte nuk respektohen plotësisht, murabeha nuk është e lejueshme. Në fakt, është respektimi i këtyre kushteve që përbën vijën e qartë të dallimit midis një huaje me kamatë dhe një

transaksioni murabea. Nëse këto kushte neglizhohen, transaksioni bëhet i pavlefshëm sipas Sheriatit.

Karakteristikat themelore të financimit të murabehasë

1. Murabea nuk është një hua e dhënë me interes. Është shitja e një malli për një çmim të shtyrë që përfshin një fitim të rënë dakord të shtuar në kosto.

2. Duke qenë një shitje, dhe jo një hua, murabea duhet të përmbushë të gjitha kushtet e nevojshme për një shitje të vlefshme, veçanërisht ato të renditura më parë në këtë kapitull.

3. Murabea nuk mund të përdoret si një mënyrë e financimit përveç kur klienti ka nevojë për fonde për të blerë realisht mallra. Për shembull, nëse ai dëshiron fonde për të blerë pambuk si lëndë e parë për fabrikën e tij të tekstileve, banka mund t'i shesë atij pambukun në bazë të murabehasë. Por kur fondet kërkohen për qëllime të tjera, si pagimi i çmimit të mallrave të blera tashmë prej tij, ose faturat e energjisë elektrike ose shërbimet e tjera ose për pagimin e pagave të stafit të tij, murabea nuk mund të lidhet, sepse murabea kërkon një shitje reale të disa mallrave, dhe jo thjesht dhënien e një kredie.

4. Financuesi duhet ta ketë pasur në zërim mallin përpara se ta shesë atë te klienti i tij.

5. Malli duhet të vijë në zotërim të financuesit, qoftë fizik apo konstruktiv, në kuptimin që malli duhet të jetë në riskun e tij, qoftë edhe për një periudhë të shkurtër.

6. Mënyra më e mirë për murabehanë, sipas Sheriatit, është që vetë financuesi të blejë mallin përmes një personi të tretë të caktuar nga ai si agent, përpara se ai ta shesë atë te konsumatori. Gjithsesi, në raste të jashtëzakonshme, kur blerja e drejtpërdrejtë nga furnizuesi nuk është e praktikueshme për ndonjë arsye, lejohet gjithashtu që ai ta bëjë vetë klientin si përfaqësuesin e tij për të blerë mallin në emër të tij. Në këtë rast klienti fillimisht blen mallin në emër të financuesit të tij dhe e merr në zotërim si të tillë. Pas kësaj, ai blen mallin nga financuesi për një çmim të shtyrë. Zotërimi i mallit prej tij në hapin e parë është në cilësinë e një përfaqësuesi të financuesit të tij. Në këtë cilësi ai është vetëm një administrues i besuar, ndërsa pronësia është e financuesit dhe risku i mallit bartet gjithashtu prej tij si pasojë logjike e pronësisë. Por, kur klienti blen mallin nga financuesi i tij si pronësia, ashtu edhe risku, transferohen te klienti.

7. Siç u përmend më herët, shitja nuk mund të ndodhë nëse malli nuk merret në zotërim nga shitësi, por shitësi mund të premtojë ta shesë edhe kur malli nuk është në zotërimin e tij. I njëjti rregull është i zbatueshëm për murabehanë.

8. Në dritën e parimeve të lartpërmendura, një institucion financiar mund të përdorë murabehanë si një mënyrë financimi duke miratuar procedurën e mëposhtme:

Së pari: Klienti dhe institucioni nënshkruajnë një marrëveshje të përgjithshme përmes së cilës institucioni premton të shesë dhe klienti premton të blejë mallrat herë pas here me një

përpjestim të rënë dakord të fitimit të shtuar në kosto. Kjo marrëveshje mund të specifikojë kufirin deri në të cilin mund të shfrytëzohet objekti.

Së dyti: Kur një mall i caktuar kërkohet nga klienti, institucioni emëron klientin si përfaqësuesin e tij për blerjen e mallit në emër të institucionit, dhe një marrëveshje përfaqësimi nënshkruhet nga të dy palët.

Së treti: Klienti blen mallin në emër të institucionit dhe e zotëron atë si përfaqësues i institucionit.

Së katërti: Klienti informon institucionin se ka blerë mallin në emër të tij, dhe në të njëjtën kohë, bën një ofertë për ta blerë atë nga institucioni.

Së pesti: Institucioni pranon ofertën dhe shitja përfundon me anë të së cilës pronësia si dhe risku i mallit transferohen tek klienti.

Të gjitha këto pesë faza janë të nevojshme për të kryer një murabeha të vlefshme. Nëse institucioni blen mallin direkt nga furnizuesi (që do të ishte zgjidhja më e pëlqyeshme) nuk ka nevojë për ndonjë marrëveshje përfaqësimi. Në këtë rast, faza e dytë do të shmanget dhe në fazën e tretë vetë institucioni do të blejë mallin nga furnizuesi. Faza e katërt do të kufizohet në blerjen e një oferte nga klienti.

Elementi më thelbësor i transaksionit është që malli të mbetet në riskun e institucionit gjatë periudhës ndërmjet fazës së tretë dhe të pestë. Ky është tipari i vetëm i murabehasë që mund ta dallojë atë nga një transaksion i bazuar në kamatë. Prandaj, ajo duhet të shihet me kujdesin e duhur gjithnjë, përndryshe transaksioni murabeha bëhet i pavlefshëm sipas Sheriatit.

9. Gjithashtu një kusht i domosdoshëm për vlefshmërinë e murabehasë është që malli të blihet nga një palë e tretë. Blerja e mallit nga vetë klienti me marrëveshje “riblerjeje” nuk lejohet në Sheriat. Kështu që murabehaja e bazuar në marrëveshje “riblerjeje” nuk është asgjë më shumë sesa një transaksion i bazuar në kamatë.

10. Procedura e sipërpërmendur e financimit të murabehasë është një transaksion kompleks ku palët e përfshira kanë kapacitete të ndryshme në faza të ndryshme.

(a) Në fazën e parë, institucioni dhe klienti premtojnë të shesin dhe blejnë një mall në të ardhmen. Kjo nuk është një shitje reale. Është vetëm një premtim për të realizuar një shitje në të ardhmen mbi bazën e murabehasë. Kështu, në këtë fazë, marrëdhënia midis institucionit dhe klientit është ajo e një premtuesi dhe një premtimi.

(b) Në fazën e dytë, marrëdhënia midis palëve është ajo e një pronari dhe një përfaqësuesi.

(c) Në fazën e tretë, marrëdhënia midis institucionit dhe furnizuesit është ajo e një blerësi dhe shitësi.

(d) Në fazën e katërt dhe të pestë, marrëdhënia e blerësit dhe shitësit hyn në veprim midis institucionit dhe klientit dhe meqenëse shitja kryhet mbi bazën e pagesës së shtyrë, marrëdhënia e një debitori dhe kreditori gjithashtu shfaqet midis tyre njëkohësisht. Të gjitha

këto kapacitete duhet të mbahen parasysh dhe duhet të hyjnë në veprim me të gjitha efektet e që rrjedhin prej tyre, dhe këto kapacitete të ndryshme nuk duhet të përzihen ose ngatërrohen me njëra-tjetrën.

11. Institucioni mund t'i kërkojë klientit të paraqesë një siguri sipas dëshirës e tij për pagesën e shpejtë të çmimit të shtyrë. Ai gjithashtu mund t'i kërkojë atij të nënshkruajë një premtim ose një kambial, por kjo duhet të bëhet pasi të bëhet shitja reale, d.m.th. në fazën e pestë të përmendur më lart. Arsyeja është se premtimi nënshkruhet nga një debitor në favor të kreditorit të tij, por marrëdhënia e debitorit dhe kreditorit midis institucionit dhe klientit fillon vetëm në fazën e pestë, ku shitja reale ndodh midis tyre.

12. Në rastin e mospagimit të çmimit nga blerësi në datën e caktuar, çmimi nuk mund të rritet. Megjithatë, nëse ai ka marrë përsipër, në marrëveshje për të paguar një shumë për një qëllim bamirësie, siç përmendet në paragrafin 7 të rregullave të *bei mu'axhel*, ai do të jetë i detyruar të paguajë shumën e premtuar. Por shuma e tillë nuk mund të jetë pjesë e të ardhurave të shitësit / financuesit. Ai është i detyruar ta shpenzojë atë për një qëllim bamirësie në emër të blerësit, siç do të shpjegohet hollësisht më vonë.

Disa çështje të përfshira në murabeha

Deri më tani është shpjeguar koncepti themelor i murabehasë. Tani, mendojmë se duhet të diskutohen disa çështje me rëndësi duke iu drejtuar parimeve themelore islame dhe zbatueshmërisë së tyre praktike në transaksionin murabeha, sepse pa kuptim të saktë të këtyre çështjeve, koncepti mund të mbetet i paqartë dhe zbatimi i tij praktik mund të jetë i ndjeshëm ndaj gabimeve dhe keqkuptimeve.

Çmime të ndryshme për shitjet me para në dorë dhe kredi

Çështja e parë dhe më e rëndësishme në lidhje me murabehanë është se, kur përdoret si mënyrë financimi, ajo gjithmonë kryhet në bazë të pagesës së shtyrë. Financuesi blen mallin me para në dorë dhe ia shet klientit me kredi. Ndërkohë që shet mallin me kredi, ai llogarit periudhën në të cilën çmimi duhet të paguhet nga klienti dhe rrit çmimin në përputhje me rrethanat. Sa më e gjatë të jetë afati i pagesës murabeha, aq më i lartë është çmimi. Prandaj, çmimi në një transaksion murabeha, siç praktikohet nga bankat islame, është gjithmonë më i lartë se çmimi i tregut. Nëse klienti është në gjendje të blejë të njëjtin mall në treg me para në dorë, ai do të paguajë shumë më pak sesa duhet të paguajë në një transaksion murabeha mbi bazën e pagesës së shtyrë. Lind pyetja nëse lejohet që çmimi i një malli në një shitje kredie të jetë më i lartë se çmimi i shitjes me para në dorë. Ka njerëz që argumentojnë se rritja e çmimit në një shitje kredie, duke pasur parasysh kohën e dhënë blerësit, duhet të trajtohet ngjashëm me interesin e vendosur në një kredi, sepse në të dy rastet një shumë shtesë caktohet për shtyrjen e pagesës. Mbi këtë bazë ata argumentojnë se transaksionet murabeha, siç praktikohen në bankat islame, nuk janë të ndryshme në thelb nga huatë me bazë interesi të dhëna nga bankat konvencionale.

Ky argument, i cili duket se është logjik në dukje, bazohet në një keqkuptim të parimeve të Sheriatit në lidhje me ndalimin e kamatës. Për të kuptuar saktë konceptin, pikat e mëposhtme duhet të mbahen parasysh.

Teoria moderne kapitaliste nuk bën dallim midis parasë dhe mallit për sa i përket transaksioneve tregtare. Në çështjen e këmbimit, paraja dhe malli trajtohen të dyja në të njëjtin nivel. Të dyja mund të tregtohen. Të dyja mund të shiten me çfarëdo çmimi për të cilin palët bien dakord. Dikush mund të shesë një dollar për dy dollarë menjëherë ose me kredi, njësoj sikur po shet një mall të blerë një dollar për dy dollarë. Kushti i vetëm është që ajo të jetë me pëlqim të ndërsjellë.

Parimet islame, megjithatë, nuk pajtohen me këtë teori. Sipas parimeve islame, paraja dhe malli kanë karakteristika të ndryshme dhe për këtë arsye, ato trajtohen ndryshe. Pikat themelore të ndryshimit midis parave dhe mallrave janë si më poshtë:

(a) Paraja nuk ka dobi në vetvete. Nuk mund të përdoret drejtpërdrejt për plotësimin e nevojave njerëzore. Mund të përdoret vetëm për blerjen e mallrave ose shërbimeve. Mallrat, nga ana tjetër, kanë dobi në vetvete. Ato mund të përdoren direkt pa i shkëmbyer ato për ndonjë gjë tjetër.

(b) Mallrat mund të jenë me cilësi të ndryshme, ndërsa paraja nuk ka cilësi përveç se është një masë vlere ose një mjet këmbimi. Prandaj, të gjitha njësitë e parave, me të njëjtën prerje, janë 100% të barabarta me njëra-tjetrën. Një banknotë e vjetër dhe e pisët 100 euroshe ka të njëjtën vlerë si një banknotë e re 100 euroshe, ndryshe nga mallrat që mund të kenë cilësi të ndryshme, dhe padyshim që një makinë e vjetër dhe e përdorur mund të ketë vlerë më pak se një makinë e re.

(c) Në rastin e mallrave, transaksioni i shitjes dhe blerjes kryhet për një mall të veçantë ose, të paktën, për mallrat që kanë karakteristika të veçanta. Nëse dikush ka blerë një makinë të caktuar duke e treguar se cila është konkretisht dhe shitësi ka rënë dakord, ai duhet të marrë pikërisht atë makinë. Shitësi nuk mund ta detyrojë atë të marrë një makine tjetër, megjithëse janë të të njëjtës markë ose cilësi. Kjo mund të bëhet vetëm nëse blerësi pajtohet me të, gjë që nënkupton që transaksioni i mëparshëm anulohet dhe një transaksion i ri për makinën e re kryhet me pëlqimin e ndërsjellë.

Në të kundërt, paratë nuk mund të shquhen me saktësi në një transaksion këmbimi. Nëse A ka blerë një mall nga B duke i treguar atij një banknotë të veçantë 100 euroshe, ai pavarësisht kësaj mund t'ia kthejë me një banknotë tjetër të së njëjtës prerje, ndërsa B nuk mund të këmbëngulë që ai t'i kthejë të njëjtën notë që i kishte treguar.

Duke pasur parasysh këto dallime, Islami i ka trajtuar paratë dhe mallrat ndryshe. Meqenëse paratë nuk kanë dobi në vetvete, por janë thjesht një mjet këmbimi i cili nuk ka cilësi të ndryshme, shkëmbimi i një njësie parash për një njësi tjetër të së njëjtës prerje nuk mund të kryhet përveçse me vlerën nominale. Nëse një banknotë 100 euroshe shkëmbehet për një notë tjetër 100 euroshe, ajo duhet të ketë vlerën thjesht 100 euro. Çmimi i banknotës së parë nuk mund të rritet e as të ulet nga 100 euro, madje edhe në një transaksion me para në dorë, sepse

kartëmonedha nuk ka ndonjë dobi të brendshme ose një cilësi tjetër (e njohur ligjërisht). Prandaj çdo shtesë në ndonjërin prej tyre është pa kuptim dhe nuk lejohet në Sheriat. Meqenëse kjo është e vërtetë në një transaksion shkëmbimi me para në dorë, është gjithashtu e vërtetë në një transaksion kredie, sepse nëse pretendohet ndonjë shtesë në një transaksion kredie (ku paratë shkëmbehen me para) nuk do të jetë për asgjë tjetër përveç për kohën.

Rasti i mallrave normalë është i ndryshëm. Meqenëse ato kanë dobi në vetvete dhe kanë cilësi të ndryshme, pronari është i lirë t'i shesë me çfarëdo çmimi që dëshiron, duke iu nënshtruar forcave të ofertës dhe kërkesës. Nëse shitësi nuk bën një mashtrim ose shtrembërim, ai mund të shesë një mall me një çmim më të lartë se norma e tregut me pëlqimin e blerësit. Nëse blerësi pranon ta blejë atë me atë çmim të rritur, fitimi i marrë është tërësisht i lejueshëm për shitësin. Nëse ai mund ta shesë mallin me një çmim më të lartë në një transaksion parash, ai gjithashtu mund të caktojë një çmim më të lartë në një shitje kredie, vetëm me kusht që ai as të mos e mashtrojë blerësin, as ta detyrojë të blejë, dhe blerësi duhet të jetë dakord të paguajë çmimin me vullnetin e tij të lirë.

Ndonjëherë argumentohet se rritja e çmimit në një transaksion me para në dorë nuk bazohet në pagesën e shtyrë, prandaj është e lejueshme ndërsa në një shitje me pagesë të shtyrë, rritja është thjesht për shkak të kohës që e bën të ngjashme me kamatën. Ky argument bazohet përsëri në idenë e gabuar se sa herë që çmimi rritet duke marrë parasysh kohën e pagesës, transaksioni hyn brenda fushës së kamatës. Ky hamendësim nuk është i saktë. Çdo shumë shtesë e kërkuar në një pagesë të vonuar është kamatë vetëm kur lënda e këmbyer është para nga të dy palët. Por nëse një mall shitet në këmbim të parave, shitësi, kur përcakton çmimin, mund të marrë parasysh faktorë të ndryshëm, duke përfshirë kohën e pagesës. Një shitës, duke qenë pronar i një malli që ka dobi në vetvete mund të kërkojë një çmim më të lartë dhe blerësi mund të pajtohet ta paguajë atë për arsye të ndryshme, për shembull:

- (a) Dyqani i tij është më afër blerësit i cili nuk don të shkojë në treg i cili nuk është aq afër.
- (b) Shitësi është më i denjë për blerësin sesa të tjerët, dhe blerësi ka më shumë besim tek ai se do t'i japë mallin që kërkon pa ndonjë mangësi.
- (c) Shitësi i jep atij përparësi në shitjen e mallrave që kërkohen më shumë.
- (d) Atmosfera e dyqanit të shitësit është më e pastër dhe më e rehatshme se dyqanet e tjera,
- (e) Shitësi është më i sjellshëm në marrëdhëniet e tij sesa të tjerët.

Këto dhe konsiderata të tjera të ngjashme luajnë rolin e tyre në tarifimin e një çmimi më të lartë nga klienti. Në të njëjtën mënyrë, nëse një shitës rrit çmimin sepse i jep kredi klientit të tij, kjo nuk është e ndaluar nga Sheriati nëse nuk ka mashtrim dhe blerësi e pranon atë me qartësi, sepse cilado qoftë arsyeja e rritjes, çmimi ka të bëjë me një mall dhe jo me huazim parash. Është e vërtetë që, ndërsa rrit çmimin e mallit, shitësi ka parasysh edhe kohën e pagesës së tij, por pasi çmimi të jetë fiksuar, ai lidhet me mallin, dhe jo me kohën. Kjo është arsyeja pse nëse blerësi nuk arrin të paguajë në kohën e caktuar, çmimi do të mbetet i njëjtë dhe asnjëherë nuk mund të rritet nga shitësi.

E thënë ndryshe, meqenëse paratë mund të tregtohen vetëm me vlerën nominale, siç u shpjegua më parë, çdo shtesë e pretenduar në një transaksion kredie (e parave në këmbim të parave) nuk ka lidhje me asgjë tjetër përveç kohës. Kjo është arsyeja pse kur debitorit i lejohet më shumë kohë për të paguar, i kërkohet të paguajë para të tjera. Anasjelltas, në një shitje me kredi të një malli, koha nuk është faktori i vetëm gjatë caktimit të çmimit. Çmimi është caktuar për mallin, jo për kohën. Sidoqoftë, koha mund të veprojë si një faktor ndihmës sikurse u përmend më lart, por pasi ky faktor është marrë parasysh, çdo pjesë e çmimit i mvishet mallit.

Thelbi i këtij diskutimi është se kur paratë shkëmbehen me para, nuk lejohet shtesë, as në transaksion me para, as në kredi, por kur një mall shitet për para, çmimi i rënë dakord nga palët mund të jetë më i lartë se sa çmimi i tregut, si në para *kesh* ashtu edhe në transaksione kredie. Koha e pagesës mund të veprojë si një faktor ndihmës për të përcaktuar çmimin e një malli, por nuk mund të veprojë si faktori i vetëm dhe për qëllimin e vetëm marrjen e një fitimi në këmbimin e parave për para.

Ky qëndrim pranohet unanimisht nga të katër shkollat e ligjit islam dhe shumica e juristëve muslimanë. Ata thonë se nëse një shitës përcakton dy çmime të ndryshme për shitjet me para në dorë dhe me kredi dhe çmimi i shitjes me kredi mundet të jetë më i lartë se çmimi me para në dorë, kjo është e lejueshme në Sheriat. Kushti i vetëm është që në kohën e shitjes reale, duhet të përcaktohet një nga dy opsionet, duke mos lënë asnjë paqartësi mbi natyrën e transaksionit. Për shembull, lejohet që shitësi, në kohën e negociatave, t'i thotë blerësit: "Nëse e blen mallin me para në dorë, çmimi do të ishte 100 euro dhe nëse e blen me kredi prej gjashtë muaj, çmimi do të jetë 110 euro". Por, blerësi duhet të zgjedhë njërin nga dy opsionet. Ai duhet të thotë se do ta blejë atë me kredi për 110 euro. Kështu, në kohën e shitjes reale, çmimi dihet nga të dy palët.³³

Megjithatë, nëse njëri prej dy opsioneve nuk përcaktohet qartësisht, shitja nuk mund të jetë e vlefshme. Kjo mund të ndodhë në ato shitje me këste ku kërkohen çmime të ndryshme për afate të ndryshme. Në këtë rast shitësi harton një kalendar çmimesh sipas afatit të pagesës. Për shembull, 1000 euro për kredinë prej 3 muaj, 1100 euro për kredinë prej 6 muajsh, 1200 euro për 9 muaj dhe kështu me radhë. Nëse blerësi merr mallin pa përcaktuar opsionin që do të zgjedhë, me supozimin se do të paguajë në të ardhmen në përputhje me lehtësinë e tij, atëherë ky transaksion nuk është i vlefshëm, sepse koha e pagesës, si dhe çmimi, nuk është përcaktuar. Por nëse zgjedh njërin nga këto opsione në mënyrë të qartë dhe thotë, për shembull, se ai e blen mallin me kredi 6 muaj me një çmim prej 1100 euro shitja do të jetë e vlefshme.

Këtu duhet theksuar një pikë tjetër. Ajo që është lejuar më lart është se çmimi i mallit në një shitje kredie është fiksuar në një vlerë më të madhe se çmimi me para të gatshme. Por nëse shitja është bërë me çmim të parave të gatshme, dhe shitësi ka vendosur një kusht që në rast pagese të vonuar, ai do të kërkojë 10% në vit si gjobë ose si interes, kjo është plotësisht e ndaluar, sepse ajo që po kërkohet nuk është pjesë e çmimit. Është interes i kërkuar për një

³³ Shih Ibn Kudame, *El Mughni*, 4: 290; Es Sarkhasi, *El Mabsut*, 13: 8; Ed Desouki, 3: 58; dhe *Mughni el Muhtaxh*, 2: 31.

borxh. Dallimi praktik midis dy situatave është se kur shuma shtesë është pjesë e çmimit, ajo mund të tarifohet vetëm mbi një bazë të vetme. Nëse blerësi nuk paguan në kohë, shitësi nuk mund të kërkojë një shumë tjetër shtesë. Çmimi do të mbetet i njëjtë pa ndonjë shtesë. Në të kundërt, kur shuma shtesë nuk është pjesë e çmimit, ajo do të vazhdojë të rritet me periudhën e mospagimit.

Përdorimi i normës së interesit si pikë referimi

Shumë institucione që financojnë me anë të murabehasë përcaktojnë fitimin ose shtesën e tyre mbi bazën e normës reale të interesit, kryesisht duke përdorur LIBOR (norma ndërbankare e ofruar në Londër) si kriter. Për shembull, nëse LIBOR është 6%, ata përcaktojnë rritjen e tyre në murabeha të barabartë me LIBOR ose një përqindje mbi LIBOR. Kjo praktikë shpesh kritikohet me arsyetimin se fitimi i bazuar në një normë interesi duhet të ndalohet po aq sa vetë interesi.

Pa dyshim, përdorimi i normës së interesit për përcaktimin e një fitimi hallall nuk mund të konsiderohet i dëshirueshëm. Sigurisht që e bën transaksionin të ngjajë me një financim të bazuar në kamatë, të paktën në dukje, dhe duke mbajtur parasysh ashpërsinë e ndalimit të interesit, edhe kjo ngjashmëri e dukshme duhet të shmanget sa më shumë që të jetë e mundur. Por nuk duhet të anashkalohet fakti që kërkesa më e rëndësishme për vlefshmërinë e murabehasë është se ajo është një shitje e mirëfilltë me të gjithë përbërësit e saj dhe pasojat përkatëse. Nëse një transaksion murabeha përmbush të gjitha kushtet e renditura në këtë kapitull, thjesht përdorimi i normës së interesit si pikë referimi për përcaktimin e fitimit të murabehasë nuk e bën transaksionin të pavlefshëm, haram ose të ndaluar, sepse vetë marrëveshja nuk përmban interes. Shkalla e interesit është përdorur vetëm si tregues ose si pikë referimi. Për të shpjeguar çështjen, më lejoni të jap një shembull.

A dhe B janë vëllezër. A tregton pije alkoolike e cila është plotësisht e ndaluar në Sheriat. B, duke qenë një musliman praktikues nuk i pëlqen biznesi i A-së dhe ndërmerr biznesin e pijeve freskuese. Mirëpo ai dëshiron që biznesi i tij të ketë po aq fitim sa A fiton përmes tregtimit të pijeve alkoolike, prandaj ai vendos që do të marrë të njëjtën normë fitimi nga klientët e tij që A ka vendosur mbi shitjen e pijeve alkoolike. Kështu ai e ka lidhur normën e tij të fitimit me normën e përdorur nga A në biznesin e tij të ndaluar. Dikush mund të vë në dyshim drejtësinë e qasjes së tij në përcaktimin e shkallës së fitimit, por padyshim që askush nuk mund të thotë se fitimi i tij në biznesin e tij hallall është haram, sepse ai ka përdorur normën e fitimit të biznesit të pijeve si një pikë referimi.

Në mënyrë të ngjashme, përderisa transaksioni i murabehasë bazohet në parimet islame dhe përmbush të gjitha kërkesat e tij të nevojshme, shkalla e fitimit e përcaktuar në bazë të normës së interesit nuk do ta bëjë transaksionin haram.

Gjithsesi, është e vërtetë që bankat dhe institucionet financiare islame duhet të heqin qafe këtë praktikë sa më shpejt të jetë e mundur, sepse, së pari, ajo merr normën e interesit si një ideal për një biznes hallall, dhe së dyti sepse nuk e çon përpara filozofinë themelore të

ekonomisë islame, duke mos pasur asnjë ndikim në sistemin e shpërndarjes. Prandaj, bankat dhe institucionet financiare islame duhet të përpiqen për zhvillimin e standardeve të tyre. Kjo mund të bëhet duke krijuar tregun e tyre ndërbankar bazuar në parimet islame. Qëllimi mund të arrihet duke krijuar një grup të përbashkët që investon në instrumente të mbështetur në pasuri si musharake, ixharah etj. Nëse shumica e aseteve të llogarisë është në formë të preکشme, si prona ose pajisje me qira, aksione biznesi etj, njësitë e saj mund të shiten dhe blihen në bazë të vlerës së tyre neto të përcaktuar në baza periodike. Këto njësi mund të jenë të negociueshme dhe mund të përdoren edhe për financim brenda ditës. Bankat që kanë likuiditet të tepërt mund t'i blejnë këto njësi dhe kur kanë nevojë për likuiditet, mund t'i shesin ato. Kjo marrëveshje mund të krijojë një treg ndërbankar dhe vlera e njërive mund të shërbejë si tregues për përcaktimin e fitimit në murabeha dhe gjithashtu në qira.

Premtimi për blerje

Një çështje tjetër e rëndësishme në financimin e murabehasë e cila ka qenë temë debati midis dijetarëve bashkëkohorë të Sheriatit është se financuesi i bankës nuk mund të hyjë në një shitje reale në kohën kur klienti kërkon financimin e murabehasë prej tij, sepse malli i kërkuar nuk është në pronësi të bankës në këtë fazë dhe, siç u shpjegua më herët, nuk mund të shitet një mall që nuk është në pronësi të shitësit, dhe as ai nuk mund të kryejë një shitje përpara kësaj. Prandaj, ai është i detyruar të blejë mallin nga furnizuesi dhe atëherë mund t'ia shesë atë klientit pasi ta ketë në posedim fizik ose konstruktiv. Nga ana tjetër, nëse klienti nuk është i detyruar të blejë mallin pasi financuesi e ka blerë atë, financuesi mund të ballafaqohet me një situatë kur ai ka bërë shpenzime të mëdha për të blerë mallin, por klienti refuzon ta blejë. Malli mund të jetë i një natyre të tillë që nuk ka kërkesë në treg dhe është shumë i vështirë për tu likujduar. Në këtë rast financuesi mund të pësojë humbje të papërballueshme.

Zgjidhja e këtij problemi bëhet në marrëveshjen murabeha duke kërkuar që klienti të nënshkruajë një premtim për blerjen e mallit kur blihet nga financuesi. Në vend që të jetë një kontratë dypalëshe e shitjes paraprake, është një premtim i njëanshëm nga klienti i cili ia vë si detyrë vetes dhe jo financuesit. Duke qenë një premtim i njëanshëm, ai dallohet nga kontrata dypalëshe e parakohshme.

Kjo zgjidhje kundërshtohet prej disave me arsyetimin se një premtim i njëanshëm krijon një detyrim moral por nuk mund të zbatohet, sipas Sheriatit, nga gjykatat e ligjit. Kjo na çon në pyetjen nëse një premtim i njëanshëm është i detyrueshëm në Sheriat. Përshtypja e përgjithshme është se nuk është, por para se ta pranojmë këtë përshtypje si të mirëqenë, ne do të duhet ta shqyrtojmë atë në dritën e burimeve origjinale të Sheriatit. Një studim i plotë i materialit përkatës në librat e jurisprudencës islame do të tregonte se *fukahatë* (juristët muslimanë) kanë pikëpamje të ndryshme në lidhje me këtë temë. Pikëpamja e tyre mund të përmbledhet si më poshtë:

1. Shumë prej tyre janë të mendimit se “përmbushja e një premtimi” është një cilësi fisnike dhe këshillohet që premtuesi ta respektojë atë. Shkelja e tij është e qortueshme, por nuk është as e detyrueshme (vaxhib), as e zbatueshme përmes gjykatave. Kjo pikëpamje i atribuohet Imam Ebu Hanifes, Imam Shafiut, Imam Ahmedit dhe disa juristëve maliki.³⁴

Sidoqoftë siç do të tregohet më vonë, shumë hanefi dhe maliki dhe disa juristë shafii nuk pajtohen me këtë pikëpamje.

2. Një numër i juristëve muslimanë janë të mendimit se përmbushja e një premtimi është e detyrueshme dhe premtuesi është nën detyrimin moral dhe ligjor për të përmbushur premtimin e tij. Sipas tyre, premtimi mund të zbatohet përmes gjykatave të ligjit. Kjo pikëpamje i atribuohet Samurah ibn Xhundubit, shokut të mirënjohur të Profetit, a.s., Omer ibn Abdulazizit, Hasan Basriut, Sa'id ibn El Ashvait, Is'hak ibn Rahvaih dhe Imam Buharit.³⁵ Kjo është edhe pikëpamja e disa juristëve maliki, dhe preferohet nga Ibn Arabi e Ibnul Shati dhe mbështetet nga Gazali, juristi i famshëm shafi, i cili thotë se premtimi është i detyrueshëm, nëse bëhet në terma absolutë. Kjo është edhe pikëpamja e Ibn Shubrumes.³⁶ Pikëpamja e tretë është paraqitur nga disa juristë maliki. Ata thonë se në kushte normale, premtimi nuk është i detyrueshëm, por nëse premtuesi ka bërë që premtimi të shkaktojë disa shpenzime ose të ndër marrë ndonjë punë ose detyrim në bazë të premtimit, është e detyrueshme për të që të përmbushë premtimin e tij për të cilin duhet të detyrohet edhe nga gjykatat.³⁷

Disa dijetarë bashkëkohorë kanë pohuar se juristët që kanë pranuar natyrën detyruese të një premtimi e kanë bërë këtë vetëm në lidhje me dhuratat e njëanshme ose pagesa të tjera vullnetare, por askush prej tyre nuk e ka pranuar natyrën detyruese të një premtimi për të kryer një transaksion dypalësh tregtar ose monetar.

Sidoqoftë, bazuar në një studim më të thellë, ky nocion nuk duket të jetë i saktë, sepse juristët maliki dhe hanefi kanë lejuar *bei' bil vefa* në bazë të një premtimi detyrues. *Bei bil vefa* është një lloj i veçantë shitjeje përmes së cilës blerësi i një pasurie të paluajtshme merr përsipër që kurdo që shitësi do ia kthejë çmimin e shitjes, ai do t'ia rishesë shtëpinë atij. Çështja e vlefshmërisë së *bei' bil vefa* tashmë është diskutuar në detaje në kapitullin e mëparshëm kur shpjeguam konceptin e financimit të shtëpive në bazë të musharakesë zvogëluese. Thelbi i diskutimit është që nëse riblerja nga shitësi vendoset si kusht për shitjen e parë, nuk është një transaksion i vlefshëm. Por, nëse palët kanë hyrë në shitjen e parë pa kushte, por shitësi ka nënshkruar një premtim të veçantë dhe të pavarur për të riblerë pronën e shitur, ky premtim do të jetë i detyrueshëm për premtuesin dhe i zbatueshëm përmes gjykatave. Natyra detyruese e premtimit në këtë rast është pranuar nga juristët maliki dhe hanefi.³⁸

³⁴ Shih *Umdat el Keri*, 12:121; *Mirkat el Mefatih*, 4: 653; *El Edhkar En Nevevi*, 282; *Fet'hul Malik*, 1: 254.

³⁵ Shih *Sahih el Buhari*, *Kitab esh Shahadat*, ku kjo pikëpamje dëshmohet nga të gjithë juristët e lartpërmendur.

³⁶ El Kurtubi, *El Xhami li Ahkam el Kur'an*, 18:29; Hashijah ibn el Shat ala Furuk el Karafi, 4:24; El Gazali, *Ihja Ulum ed Din*, 3: 133; Ibn Hazm, *el Muhalla*, 8:28.

³⁷ Furuk el Karafi, 4: 25; *Fet'hul Malik*, 1: 254

³⁸ El Hattab, *Tehrir el Kelam*, (Beirut, 1404h), 239.

Padyshim, ky premtim nuk ka të bëjë me një dhuratë. Është një premtim për të realizuar një shitje në të ardhmen. Megjithëkëtë, juristët maliki dhe hanefi e kanë pranuar atë si të detyrueshëm për premtuesin dhe të zbatueshëm përmes gjykatave. Është një provë e qartë e faktit se juristët që i mbajnë premtimet si të detyrueshme nuk e kufizojnë atë në premtimet e dhuratave, etj. I njëjti parim është i zbatueshëm, sipas tyre, për premtimet me të cilat premtuesi merr përsipër të hyjë në një kontrata dypalëshe në të ardhmen.

Në fakt, Kur'ani Famëlartë dhe Suneti i Profetit a.s., janë shumë të qartë në lidhje me përmbushjen e premtimeve. Kurani Famëlartë thotë:

Dhe përmbushni zotimet. Me të vërtetë, për zotimet do të jeni përgjegjës. (El Isra: 34). O besimtarë, përse thoni atë që nuk e bëni? Është shumë e urryer për Allahun të thoni atë që nuk e bëni! (Es Saf: 2- 3).

Imam Ebu Bekr el Xhasas ka thënë se ky ajet i Kuranit Famëlartë tregon se nëse dikush merr përsipër të bëjë diçka, pa marrë parasysh a është adhurim apo kontratë, është e detyrueshme që ta bëjë atë.³⁹

Profeti a.s., dëshmohej të ketë thënë:

*Ekzistojnë tre tipare dalluese të një hipokriti: kur flet thotë një gënjeshtër, kur premtion tërhiqet dhe kur i jepet diçka në mirëbesim e shkel besimin.*⁴⁰

Ky është vetëm një shembull. Ekziston një numër i madh urdhëresash në hadithin e Profetit a.s., ku është urdhëruar të përmbushen premtimet dhe është ndaluar qartë tërheqja nga premtimi, përveç me një arsyeje të vlefshme.

Prandaj, është e qartë nga këto urdhra që përmbushja e premtimit është e detyrueshme. Gjithsesi, pyetja nëse një premtim është i zbatueshëm në gjykata, varet nga natyra e premtimit. Ka sigurisht disa lloje premtimesh që nuk mund të zbatohen përmes gjykatave. Për shembull në kohën e fejesës palët premtojnë të kalojnë në martesë. Këto premtime krijojnë një detyrim moral, por padyshim që ato nuk mund të zbatohen përmes gjykatave të ligjit. Por në marrëdhëniet tregtare, kur një palë ka dhënë një premtim absolut për të shitur ose blerë diçka dhe pala tjetër ka pësuar shpenzime, nuk ka asnjë arsye pse një premtim i tillë nuk duhet të zbatohet. Prandaj, në bazë të urdhrave të qartë të Islamit, nëse palët kanë rënë dakord që ky premtim i veçantë do të jetë i detyrueshëm për premtuesin, ai do të jetë i zbatueshëm. Kjo nuk është një pyetje që i përket vetëm murabehasë. Nëse premtimet nuk janë të zbatueshme në transaksionet tregtare, kjo mund të rrezikojë seriozisht aktivitetet tregtare. Nëse dikush porosit një tregtar të sjellë për të një mall të caktuar dhe premtion ta blejë atë prej tij, mbi bazën e të cilit tregtari e importon nga jashtë duke bërë shpenzime të mëdha, si mund të lejohet që ai të refuzojë ta blejë atë? Nuk ka asgjë në Kuranin e Shenjtë ose Sunnet që ndalon bërjen e premtimeve të tilla të zbatueshme.

³⁹ El Xhasas, *Ahkam el Kur'an*, 3: 420.

⁴⁰ *Sahih el Buhari, Kitab el Iman*.

Pikërisht mbi këto arsye që Akademia Islamike e Fikhut në Xhidde i ka bërë premtimet në marrëdhëniet tregtare detyruese për premtuesin me kushtet e mëposhtme,

(a) Duhet të jetë premtim i njëanshëm.

(b) Premtimi duhet të ketë bërë të lindin disa përgjegjësi.

(c) Nëse premtimi është për të blerë diçka, shitja reale duhet të bëhet në kohën e caktuar të shkëmbimit të ofertës dhe pranimit. Vetëm premtimi nuk duhet të merret si shitje e përfunduar.

(d) Nëse premtuesi tërhiqet nga premtimi i tij, gjykata mund ta detyrojë të blejë mallin ose të paguajë dëmet e shkatuara shitësit.⁴¹ Dëmet reale do të përfshijnë humbjen reale monetare të pësuar prej tij, por nuk do të përfshijnë koston oportune.

Mbi këtë bazë, lejohet që klienti t'i premtojë financuesit se ai do të blejë mallin pasi ky i fundit ta marrë atë nga furnizuesi. Ky premtim do të jetë i detyrueshëm për të dhe mund të zbatohet përmes gjykatave në mënyrën e shpjeguar më lart. Ky premtim dhe shitja reale do të ndodhin pasi të jetë marrë malli nga financuesi për të cilin do të jetë e nevojshme shkëmbimi i ofertës dhe pranimit.

Garantimi i çmimit të murabehasë

Një çështje tjetër në lidhje me financimin e murabehasë është se çmimi i murabehasë paguhet në një datë të mëvonshme. Shitësi / financuesi natyrshëm dëshiron të sigurohet që çmimi do të paguhet në datën e caktuar, për këtë qëllim, ai mund t'i kërkojë klientit të japë një garanci për këtë. Garancia mund të jetë në formën e hipotekës ose ndonjë lloj pengu ose pagese. Prandaj, duhet të kihen parasysh disa rregulla themelore në lidhje me këtë garanci.

1. Garancia mund të kërkohej me të drejtë kur transaksioni ka krijuar një shpenzim ose një borxh. Asnjë garanci nuk mund të kërkohej nga një person i cili nuk ka shkaktuar një shpenzim ose borxh. Siç u shpjegua më herët, procedura e financimit të murabehasë përfshin transaksione të ndryshme të kryera në faza të ndryshme. Në fazat e hershme të procedurës, klienti nuk hyn në borxh. Vetëm pasi financuesi t'ia ketë shitur mallin me kredi, marrëdhënia e një kreditori dhe debitori vjen në ekzistencë. Prandaj, mënyra e duhur në një transaksion të murabehasë do të ishte që financuesi të kërkojë një siguri pasi ai në të vërtetë i ka shitur mallin klientit dhe çmimi i është bërë i detyrueshëm atij, sepse në këtë fazë klienti merr një borxh. Sidoqoftë, është gjithashtu e lejueshme që klienti të ofrojë një siguri në fazat e hershme, por pasi të përcaktohet çmimi i murabehasë. Në këtë rast, nëse garancia posedohet nga financieri, ajo do të mbetet në rriskun e tij, që do të thotë se nëse shkatërrohet para shitjes reale të klientit, ai ose do të duhet të paguajë çmimin e tregut të garancisë së hipotekuar dhe të

⁴¹ Rezoluta nr. 2 dhe 3, *Konferenca e Pestë e Akademisë Islamike të Fikhut* mbajtur në Kuvajt, 1409 hixhri, nr. 5, 2: 1599.

anulojë marrëveshjen e murabehasë, ose të shesë mallin e kërkuar nga klienti dhe të zbresë çmimin e shitjes së asetit të hipotekuar nga çmimi i pronës së shitur.⁴²

2. Gjithashtu është e lejueshme që vetë malli i shitur t'i jepet shitësit si garanci. Disa dijetarë janë të mendimit se kjo mund të bëhet vetëm pasi blerësi ta ketë marrë në dorëzim dhe jo më parë. Kjo do të thotë që blerësi do ta marrë në dorëzim, qoftë fizik ose konstruktiv, nga shitësi, pastaj t'ia kthejë atë si hipotekë, në mënyrë që transaksioni i hipotekës të dallohet nga transaksioni i shitjes. Megjithatë, pas studimit të materialit përkatës, mund të konkludohet se juristët e mëparshëm e kanë vendosur këtë kusht vetëm në shitjen me para në dorë dhe jo në shitje me kredi.⁴³

Prandaj, nuk është e nevojshme që blerësi të marrë në dorëzim pronën e shitur para se ta dorëzojë atë si hipotekë te shitësi. Kërkesa e vetme do të ishte që koha në të cilën prona mbahet nga shitësi në një cilësi tjetër, të jetë e përcaktuar qartë. Për shembull, A i shiti një makinë B-së në fillim të janarit për një çmim 5 mijë euro për t'u paguar më 30 qershor. A i kërkoi B-së të jepte një garanci për pagesë në datën e caktuar. B nuk e ka marrë ende dorëzimin e makinës dhe ai i ofroi A që ai ta mbante makinën si hipotekë nga 2 janari. Nëse makina shkatërrohet para 2 janarit shitja do të zhbëhet dhe asgjë nuk do të paguhet nga B. Por nëse makina është shkatërruar pas datës 2 janar, shitja nuk ndërpritet, por do t'i nënshtrohet rregullave të përshkruara për shkatërrimin e një hipoteke. Sipas juristëve hanefi, në këtë rast, shitësi do të duhet të mbajë humbjen e makinës, në masën e çmimit të saj të tregut ose çmimit të saj të rënë dakord të shitjes, cilado të jetë më e vogël. Prandaj, nëse çmimi i tregut i makinës ishte 4500 euro ai mund të kërkojë vetëm pjesën e mbetur të çmimit të rënë dakord të shitjes (d.m.th. 500 euro në shembullin e mësipërm). Nëse çmimi në treg i makinës është 5 mijë euro ose më i lartë, asgjë nuk mund të pretendohet nga blerësi.

Kjo është pikëpamja e shkollës hanefi. Juristët shafi dhe hanbeli konsiderojnë se nëse makina shkatërrohet nga pakujdesia e hipotekuesit, ai do të duhet të mbartë humbjen, sipas çmimit të saj të tregut, por nëse makina shkatërrohet pa ndonjë faj nga ana e tij, ai nuk do të jetë përgjegjës për asgjë. Blerësi do të mbartë humbjen dhe do të duhet të paguajë çmimin e plotë.⁴⁴

Është e qartë nga shembulli i mësipërm se posedimi i A-së mbi makinën si shitës mbart efekte dhe pasoja të ndryshme nga posedimi i tij si hipotekë dhe prandaj është e nevojshme që koha në të cilën makina mbahet prej tij si hipotekues duhet të përcaktohet qartë. Përndryshe kapacitete të ndryshme do të përzihen duke shkaktuar mosmarrëveshje dhe duke e bërë garancinë të pavlefshme.

Garantimi i murabehasë

⁴² Ibn Nuxhejm, 8: 450.

⁴³ Diskutimi i hollësishëm mbi këtë temë mund të gjendet në botimin e rishikuar të librit tim arabisht.

⁴⁴ Shih Ibn Kudame, *El Mughni*, 4:44; El Gazali, *El Vasi*, 3: 509; Ibn Abidin, *Rad el Muhtar*, 5: 341.

Në një financim murabea shitësi gjithashtu mund t'i kërkojë blerësit / klientit të paraqesë një garanci nga një palë e tretë. Në rast të mospërmbushjes së pagesës së çmimit në datën e caktuar, shitësi mund të drejtohet tek garantuesi, i cili do të jetë i detyruar të paguajë shumën e garantuar prej tij. Rregullat e Sheriatit në lidhje me garancinë janë diskutuar plotësisht në librat e jurisprudencës islame. Gjithsesi, do të theksoja dy çështje të rëndësishme në kuadrin e bankingut islam.

Garantuesi në atmosferën bashkëkohore tregtare zakonisht nuk garanton një pagesë pa një tarifë që ia merr debitorit. Literatura klasike e të drejtës islame është pothuajse unanime në lidhje me atë se garancia është një transaksion vullnetar dhe asnjë tarifë nuk mund të merret për një garanci. Më e shumta që garantuesi mund të bëjë është të kërkojë shpenzimet e tij reale administrative të bëra gjatë hartimit të garancisë, por vetë garancia duhet të jetë falas. Arsyeja për këtë ndalim është se personi i cili i jep para një personi tjetër si hua nuk mund të kërkojë një tarifë për dhënien e një kredie, sepse ajo bie nën përkufizimin e kamatës ose interesit i cili është i ndaluar. Garantuesi gjithashtu duhet t'i nënshtrohet këtij ndalimi, sepse ai nuk po huazon para. Ai vetëm merr përsipër të paguajë një shumë të caktuar në emër të debitorit të parë në rast se ai nuk arrin të paguajë. Nëse personi që në të vërtetë paguan para nuk mund të kërkojë një tarifë, si mund të marrë tarifë një person i cili thjesht ka marrë përsipër të paguajë dhe nuk ka paguar asgjë në terma realë?

Ta zemë se A ka marrë hua 100 dollarë amerikanë nga B i cili i kërkoj atij të sjellë një garantues. C i thotë A-së, “Unë paguaj borxhin tënd ndaj B-së tani, por do të duhet të më paguash 110 dollarë në një datë të mëvonshme”. Padyshim që 10 dollarë të kërkuar nga A nuk lejohen, duke qenë interes. Pastaj D vjen tek A dhe i thotë: “Unë bëhem si garantues për ty, por do të duhet të më paguash 10 dollarë për këtë shërbim”. Nëse lejojmë një tarifë për garancinë, kjo do të thotë që C nuk mund të kërkojë 10 dollarë, pavarësisht nga fakti që ai ka paguar shumën, dhe D mund të kërkojë 10 dollarë, pavarësisht nga fakti se ai thjesht është zotuar të paguajë vetëm kur A nuk arrin të paguajë. Kjo duke qenë qartazi e padrejtë, juristët klasikë muslimanë kanë ndaluar marrjen e një tarife për garanci, në mënyrë që të dy si C dhe D, në shembullin e mësipërm, të mund të qëndrojnë në të njëjtat kushte.

Mirëpo, disa dijetarë bashkëkohorë po e konsiderojnë problemin nga një kënd tjetër. Ata mendojnë se garancia është bërë një domosdoshmëri, veçanërisht në tregtinë ndërkombëtare ku shitësit dhe blerësit nuk e njohin njëri-tjetrin, dhe pagesa e çmimit nga blerësi nuk mund të jetë e njëkohshme me dorëzimin e mallrave. Duhet të ketë një ndërmjetës që mund të garantojë pagesën. Është mëse e vështirë të gjesh garantues që mund ta ofrojë këtë shërbim falas si rregull. Duke mbajtur parasysh këto realitete, disa dijetarë të Sheriatit të kohës sonë po adoptojnë një qasje tjetër. Ata thonë se ndalimi i tarifës së garancisë nuk bazohet në ndonjë urdhër specifik të Kuranit Famëllartë ose Sunetit të Profetit a.s. Ai është nxjerrë nga ndalimi i kamatës si një nga pasojat e tij shoqëruese. Për më tepër, garancitë në të kaluarën ishin të natyrës së thjeshtë. Në aktivitetet e sotme tregtare, garantuesi ndonjëherë ka nevojë për një numër studimesh dhe shumë punë sekretarie. Prandaj, ata mendojnë se ndalimi i tarifës së garancisë duhet të rishikohet në këtë këndvështrim. Çështja ka nevojë ende për hulumtime të mëtejshme dhe duhet të vendoset përpara një forumi më të madh dijetarësh. Gjithsesi, nëse një vendim i caktuar nuk jepet nga një forum i tillë, asnjë tarifë garancie nuk

duhet të ngarkohet ose paguhet nga një institucion financiar Islam. Në vend të kësaj, ata mund të marrin ose të paguajnë një tarifë për të mbuluar shpenzimet e bëra gjatë procesit të lëshimit të një garancie.

Penalitetet në raste mospagimi

Një problem tjetër në financimin e murabehasë është se kur klienti nuk arrin të paguajë çmimin në datën e caktuar, çmimi nuk mund të rritet. Në kreditë me interes, shuma e kredisë vazhdon të rritet në përpjestim me periudhën e mospagimit. Por në financimin e murabehasë, pasi çmimi të jetë fiksuar, ai nuk mund të rritet. Ky kufizim nganjëherë shfrytëzohet nga klientë të pandershëm të cilët qëllimisht nuk paguajnë çmimin në datën e tij të duhur, sepse ata e dinë se nuk do të duhet të paguajnë ndonjë shumë shtesë për shkak të mospagimit.

Kjo karakteristikë e murabehasë nuk duhet të krijojë një problem të madh në një vend ku të gjitha bankat dhe institucionet financiare drejtohen mbi parimet islame, sepse qeveria ose banka qendrore mund të zhvillojnë një sistem ku shkelës të tillë mund të penalizohen, duke i privuar nga marrja e ndonjë lehtësie nga çdo institucion financiar. Ky sistem mund të shërbejë si një pengesë ndaj mospagesave të qëllimshme. Sidoqoftë, në vendet ku bankat dhe institucionet financiare islame punojnë të izoluara nga shumica e institucioneve financiare të drejtuara në bazë të kamatës, ky sistem vështirë se mund të funksionojë, sepse edhe nëse klienti privohet të përfitojë nga një institucion financiar islam, ai mund t'u drejtohet institucioneve konvencionale.

Në mënyrë që të zgjidhet ky problem, disa dijetarë bashkëkohorë kanë sugjeruar që klientët e pandershëm që nuk paguajnë qëllimisht duhet të detyrohen të paguajnë kompensim ndaj bankës islame për humbjen që mund të ketë pësuar për shkak të mospagimit. Ata sugjerojnë që shuma e këtij kompensimi mund të jetë e barabartë me fitimin e dhënë nga ajo bankë për depozituesit e saj gjatë periudhës së mospagimit. Për shembull, mashtruesi ka paguar çmimin tre muaj pas datës së duhur. Nëse banka u ka dhënë depozituesve të saj një fitim në masën 5%, klienti duhet të paguajë 5% më shumë si kompensim për humbjen e bankës. Megjithatë, dijetarët që lejojnë këtë kompensim e lidhin me kushtet e mëposhtme:

(a) Përgjegjësit duhet t'i jepet një periudhë faljeje të paktën një muaj pas datës së maturimit gjatë së cilës atij duhet t'i jepen njoftime javore që e paralajmërojnë atë se duhet të paguajë çmimin, përndryshe do të duhet të paguajë kompensim.

(b) Është vërtetuar përtej çdo dyshimi që klienti po paguan pa justifikim të vlefshëm. Nëse shihet se mospagesa është për shkak të varfërisë, asnjë kompensim nuk mund të kërkohej prej tij. Në të vërtetë, atij i duhet dhënë afat deri sa të jetë në gjendje të paguajë, sepse Kurani Famëlartë ka thënë shprehimisht,

Nëse e dini se borxhliu është ngushtë, shtyjani afatin (e shlyerjes së borxhit) derisa ta përmirësojë gjendjen. (2: 280).

(c) Kompensimi lejohet vetëm nëse llogaria e investimeve e bankës islame ka nxjerrë një fitim për t'u shpërndarë depozituesve. Nëse llogaria e investimit e bankës nuk ka fituar gjatë periudhës së mospagimit, asnjë kompensim nuk do të kërkohej nga klienti.

Mirëpo, ky koncept i kompensimit nuk pranohet nga shumica e studiuesve të ditëve të sotme. (përfshirë autorin). Mendimi i dijetarëve të tillë është që ky sugjerim as nuk përputhet me parimet e Sheriatit dhe as nuk është në gjendje të zgjidhë problemin e mospagimit.

Së pari, çdo shumë shtesë që i merret një debitori është kamatë. Në ditët e xhahilijetit (para Islamit) njerëzit merrnin shuma shtesë nga debitorët e tyre kur nuk ishin në gjendje të paguanin në datën e caktuar. Ata thonin:

Ose paguani borxhin ose rritni shumën e pagueshme.

Sugjerimi i lartpërmendur për t'i paguar kompensim kreditorit / shitësit i ngjan të njëjtit qëndrim.

Mund të argumentohet se sugjerimi i mësipërm është teorikisht i ndryshëm nga praktika e *xhahilijes* në atë që sugjerimi është t'i japë debitorit një periudhë faljeje prej një muaji për t'u siguruar që ai po shmang pagesën pa një shkak të vlefshëm dhe për ta liruar nga kompensimi nëse duket se mospagimi i tij është për shkak të varfërisë ose një vështirësie. Por në zbatimin praktik të konceptit, këto kushte vështirë se plotësohen, sepse çdo debitor mund të pretendojë që mospagimi i tij është për shkak të paaftësisë së tij financiare në datën e caktuar, dhe është shumë e vështirë për një institucion financiar të bëjë një hetim në lidhje me pozicionin financiar të secilit klient dhe të verifikojë nëse ai ishte në gjendje të paguajë. Ajo që bëjnë bankat zakonisht është se ata hamendësojnë se çdo klient është në gjendje të paguajë nëse nuk është deklaruar i falimentuar ose i paaftë të paguajë. Kjo do të thotë që lejimi i sugjeruar mund të shijohet vetëm nga njerëzit e paaftë të paguajnë. Padyshim, paaftësia paguese ose falimentimi është një fenomen i rrallë, dhe në këtë situatë të rrallë, edhe bankat me interes nuk mund të rimarrin normalisht interesin nga huamarrësi. Prandaj, sugjerimi nuk lë asnjë ndryshim praktik dhe kuptimplotë midis një financimi të bazuar në interes dhe një financimi islam.

Për sa i përket periudhës së faljes, është një koncesion i vogël i cili nganjëherë jepet edhe nga bankat konvencionale. Edhe një herë, në terma praktikë, nuk ka asnjë ndryshim material midis interesit dhe pagesës së vonuar të marrë si kompensim.

Argumentohet në favor të marrjes së kompensimit se Profeti a.s., ka dënuar personin i cili vonon pagimin e detyrimeve të tij pa një shkak të vlefshëm. Sipas hadithit të njohur që ai ka thënë:

*Personi i pasur që vonon pagimin e borxhit të tij, i nënshtrohet dënimit dhe turpimit.*⁴⁵

⁴⁵ *Sahih El Buhari*, Hadithi n. 2400, dhe *Fet'hul Beri*.

Ky argumentim mbështet idenë se Profeti a.s., ka lejuar një ndëshkim për një person të tillë. Dënimet mund të jenë të llojeve të ndryshme, duke përfshirë vendosjen e një ndëshkimi monetar. Por ky argument anashkalon faktin që edhe nëse supozohet se vendosja e një gjobe ose pagese monetare lejohet në Sheriat,⁴⁶ ai vendoset nga një gjykatë dhe normalisht i paguhet qeverisë. Askush nuk ka lejuar një situatë kur një palë e dëmtuar vendos gjobën e saj (dhe për përfitimet e saj) pa një vendim të një gjykate kompetente për të vendosur mbi çështjen.

Për më tepër, nëse do të kishte qenë një dënim i ditur, ai do të duhej të ishte vendosur edhe nëse llogaria e investimit nuk ka fituar asnjë fitim gjatë asaj periudhe, sepse fajësia e mashtruesit është vërtetuar dhe nuk ka lidhje me fitimin e llogarisë së investimit të bankës. Në fakt, sugjerimi i kompensimit të barabartë me normën e fitimit të llogarisë së investimit bazohet në konceptin e koston oportune të parasë. Ky koncept është i huaj për parimet e Sheriatit. Islami nuk e njeh koston oportune të parasë, sepse pas eliminimit të interesit nga ekonomia, paratë nuk kanë fitim të caktuar. Ajo është gjithmonë e ekspozuar ndaj humbjes, si dhe ka aftësinë për një fitim. Është rrisku i humbjes që i jep të drejtë të fitojë diçka.

Një pikë tjetër është me vlerë të ceket. Ai që bën mungesë në pagimin e borxhit, është e shumta, si një hajdut ose uzurpues. Por studimi i rregullave të parashkruara për vjedhje dhe uzurpim do të tregonte se hajduti i nënshtrohet një ndëshkimi shumë të ashpër përmes amputimit të duarve të tij, por kurrë nuk i është kërkuar të paguajë diçka shtesë për të kompensuar viktimën e vjedhjes. Në mënyrë të ngjashme, nëse një person ka uzurpuar paratë e një personi tjetër, ai mund të dënohet me anë të gjobës (teazir), por asnjë jurist musliman nuk i ka vendosur ndonjëherë atij një gjobë financiare për të dëmshpërblyer pronarin.

Imam Shafiu është i mendimit se nëse dikush uzurpon tokën e një personi tjetër ai do të duhet të paguajë qiranë e tokës në përputhje me normën e tregut. Por nëse ai ka uzurpuar para, ai do të kthejë shumën e barabartë të parave dhe jo më shumë.⁴⁷

Të gjitha këto rregulla janë mëse të mjaftueshme për të provuar se kostoja e mundshme e parave nuk njihet kurrë nga Sheriati Islam, sepse, siç shpjegohet më lart, paraja nuk ka fitim të caktuar, as ndonjë dobi në vetvete.

Mbi bazën e asaj që u tha më lart, ideja e dëmshpërblimit për t'u marrë nga një mashtrues nuk miratohet nga shumica e dijetarë bashkëkohorë. Çështja u diskutua gjerësisht në sesionin vjetor të Akademisë Islame të Fikhut, në Xhide, dhe u përfundua që asnjë kompensim i tillë nuk lejohet në Sheriat.⁴⁸

I gjithë ky diskutim lidhet me papranueshmërinë e kompensimit sipas Sheriatit. Tani duhet të theksohet se ky propozim nuk e zgjidh aspak problemin e mospagimit. Përkundrazi, kjo mund të inkurajojë debitorët të bëjnë mospagesa sa të dëshirojnë. Arsyeja është se, sipas këtij

⁴⁶ Shumë juristë klasikë nuk lejojnë vendosjen e gjobës (teazir bil mali) edhe nga një gjykatë. Megjithatë, disa juristë klasikë, si Imam Ahmedi dhe Ebu Jusufi e lejojnë atë dhe kjo është pikëpamja e preferuar sipas shumicës së juristëve bashkëkohorë.

⁴⁷ Esh Shirazi, *El Muhaddeeb*, 1: 370.

⁴⁸ Rezoluta nr. 53, *Sesioni i V-të Vjetor i Akademisë Islamike të Fikhut*, Jeddah, Revista nr. 6, 1: 447.

sugjerimi, nga mashtruesi kërkohet të paguajë kompensim të barabartë me kthimin e fituar nga depozituesit gjatë periudhës së mospagimit. Është e qartë se norma e fitimit për depozituesit është gjithmonë më e vogël se norma e fitimit të paguar nga klienti në një transaksion murabe. Prandaj, klienti do të paguajë pas mospagesës, shumë më pak sesa po paguante para saj. Kësisoj, ai me dëshirë do të pranonte të paguante këtë shumë dhe të mos paguante shumën e çmimit që do ta investojë në një aktivitet më fitimprurës. Supozoni se norma e fitimit e deklaruar depozituesve është 10% në vit. Kjo do të thotë që nëse klienti mban çmimin e murabesë pas datës së maturimit dhe e shtyn atë për gjashtë muaj të tjerë, ai do të duhet të paguajë kompensimin në shkallën prej 10% në vit që është shumë më pak se shkalla e murabesë origjinale (d.m.th. 15%). Si i tillë ai nuk do të paguajë qëllimisht dhe do të shijojë një lehtësi tjetër për gjashtë muajt e ardhshëm me një normë më të ulët. Ky propozim, pra, nuk është vetëm kundër Sheriatit, por gjithashtu është i mangët në përballjen e problemit të mospagimit.

Sugjerimi alternativ

Tani shtrohet pyetja se si bankat dhe institucionet financiare mund ta zgjidhin këtë problem. Nëse asgjë nuk merret nga mospaguesit, kjo mund të jetë një nxitje më e madhe që një person i pandershëm të mos paguajë vazhdimisht. Këtu është përgjigja e kësaj pyetjeje:

Kemi përmendur tashmë që zgjidhja e vërtetë e këtij problemi është të zhvillojmë një sistem ku keqbërësit dënohen siç duhet duke i privuar ata nga gëzimi i një lehtësie financiare në të ardhmen. Mirëpo, siç u komentua më herët, kjo mund të jetë e mundur vetëm aty ku i gjithë sistemi bankar bazohet në parimet islame, ose aty ku bankave islame u jepet mbrojtja e duhur nga mospaguesit. Prandaj, deri kur të arrihet ky qëllim, na duhet ndonjë alternativë tjetër.

Për këtë qëllim u sugjerua që klienti, kur të hynte në një transaksion murabe, të merrte përsipër që në rast se ai nuk paguan në datën e caktuar, do të paguajë një shumë të caktuar në një fond bamirësie të mbajtur nga banka. Duhet siguruar që asnjë pjesë e kësaj shume nuk do të jetë pjesë e të ardhurave të bankës. Banka mund të krijojë një fond bamirësie për këtë qëllim dhe të gjitha shumat e kredituara në të do të përdoren ekskluzivisht për qëllime thjesht bamirësie të miratuara nga Sheriati. Banka gjithashtu mund të japë kredi pa interes për personat në nevojë nga ky fond bamirësie.

Ky propozim bazohet në një vendim të dhënë nga disa juristë maliki që thonë se nëse një debitori i kërkohet të paguajë një shumë shtesë në rast të mospagimit, nuk lejohet nga Sheriati, sepse kjo përbën fitim nga kamata. Megjithatë, me qëllim që të sigurojë kreditorin për një pagesë të shpejtë, debitori mund të marrë përsipër të japë një shumë në bamirësi në rast të mospagimit. Ky është, në fakt, një lloj *jemini* (zotimi) që është një ndëshkim i vetëcaktuar për të mbajtur veten larg nga mospagesa. Normalisht, “betimet” e tilla krijojnë një detyrim moral ose fetar dhe nuk janë të zbatueshme përmes gjykatave. Sidoqoftë, disa

juristë maliki lejojnë që kjo të bëhet ligjore,⁴⁹ dhe nuk ka asgjë në Kuranin e Shenjtë ose në Sunetin e Profetit a.s., që ndalon që ky “zotim” të bëhet i zbatueshëm përmes gjykatave. Prandaj, në raste të nevojës së mirëfilltë, mund të veprohet sipas këtij këndvështrimi. Por, gjatë zbatimit të këtij propozimi, duhet të kihet parasysh pikat e mëposhtme.

1. Propozimi ka për qëllim vetëm të bëjë presion ndaj debitorëve për të paguar detyrimet e tyre shpejt dhe jo për të rritur të ardhurat e kreditorit / financuesit, as për ta kompensuar atë për kostot e tij të mundshme. Prandaj, duhet siguruar që asnjë pjesë e ndëshkimit të mos jetë kurrsesi pjesë e të ardhurave të bankës, as nuk mund të përdoret për të paguar taksat ose për të shlyer ndonjë detyrim të financuesit.

2. Meqenëse shuma e ndëshkimit nuk i takon financuesit si të ardhura të tij, por shkon për bamirësi, mund të jetë çdo shumë e ndërmarrë me dëshirë nga debitori. Mund të përcaktohet gjithashtu në bazë të përqindjes në vit. Prandaj, mund të shërbejë si parandalues i mirëfilltë kundër mospagimit të qëllimshëm, ndryshe nga sugjerimi i mëparshëm i kompensimit i cili, siç u shpjegua më herët, mund të priret të inkurajojë mospagimet.

3. Meqenëse ndëshkimi i ndërmarrë nga klienti është fillimisht një zotim i vetëcaktuar, dhe jo dënim nga financuesi, marrëveshja duhet të pasqyrojë këtë koncept. Prandaj, formulimi i duhur i klauzolës së ndëshkimit do të ishte në modelin e mëposhtëm:

Klienti merr përsipër që nëse nuk paguan ndonjë nga detyrimet e tij sipas kësaj marrëveshjeje, ai do të paguajë në llogarinë / fondin bamirës të mbajtur nga Banka / Financuesi një shumë e llogaritur në bazë të% në vit për çdo ditë të mospërbushjes nëse nuk vërteton përmes provave të kënaqshme për Bankën / financuesin se mospagesa e tij në datën e caktuar ishte shkaktuar për shkak të varfërisë ose disa faktorëve të tjerë përtej kontrollit të tij.

4. Duke qenë një zotim për veprim bamirësie, fillimisht është e lejueshme që klienti të japë shumën e përcaktuar për çdo bamirësi të zgjedhur prej tij, por në mënyrë që të bëhet e sigurtë që ai do të paguajë, llogaria bamirëse ose fondi i mbajtur nga financuesi / banka duhet përcaktuar në marrëveshjeje e propozuar. Kjo marrëveshjeje specifike nuk shkel asnjë parim të Sheriatit. Sidoqoftë, është e nevojshme që banka ose institucioni financiar të mbajë një fond të veçantë, ose të paktën, një llogari të veçantë për këtë qëllim dhe shumat e kredituara në atë llogari duhet të shpenzohen në bamirësi të përcaktuara mirë, të njohura nga klienti / debitori. Ky propozim tani është zbatuar me sukses në një numër të madh të institucioneve financiare islame.

Nuk mund të ketë shtyrje zinxhir në *murabeha*

Një rregull tjetër që duhet të mbahet mend dhe duhet të respektohet plotësisht është se transaksioni *murabeha* nuk mund të shtyhet për t’u përmbyllur në një periudhë tjetër. Në një financim të bazuar në interes, nëse një klient i bankës nuk mund të paguajë në datën e caktuar

⁴⁹ El Hatab, *Tahrir el Kalem* (Bejrut, 1404 hixhri), 176.

për ndonjë arsye, ai mund të kërkojë nga banka që të zgjasë kredinë për një afat tjetër. Nëse banka bie dakord, kredia përmbledhet në termat dhe kushtet e rëna dakord reciprokisht në atë moment kohor, me të cilin norma e interesit e rënë dakord rishtas zbatohet për afatin e ri. Në të vërtetë do të thotë që një hua tjetër me të njëjtën shumë i rijepet huamarrësit.

Disa banka ose institucione financiare islame, që e kanë keqkuptuar konceptin e murabehasë dhe e kanë marrë atë thjesht si një mënyrë financimi analoge me një hua të bazuar në interes, filluan të përdorin gjithashtu konceptin e rilidhjes së murabehasë. Nëse klienti u kërkon atyre të zgjasin datën e maturimit të murabehasë, ata e rihartojnë dhe e zgjasin periudhën e pagesës me një pagesë shtesë nga klienti që praktikisht do të thotë që një murabeha tjetër e veçantë të lidhet mbi të njëjtin mall. Kjo praktikë është plotësisht kundër parimeve të mirëvendosura të Sheriatit.

Duhet të kuptohet qartë se murabehaja nuk është një hua. Është shitja e një malli çmimi i të cilit shtyhet për një datë të caktuar. Sapo malli të shitet, pronësia e tij i kalohet klientit. Nuk është më pronë e shitësit. Ajo që shitësi mund të pretendojë në mënyrë të ligjshme është çmimi i rënë dakord i cili është bërë detyrim i pagueshëm nga blerësi. Prandaj, as që ka nevojë të diskutohet nëse lejohet të realizohet një shitje tjetër e të njëjtit mall midis të njëjtave palë. Rishitja e tillë në murabeha nuk është gjë tjetër veçse interes sepse është një marrëveshje për të marrë një shumë shtesë mbi borxhin e krijuar nga shitja e murabehasë.

Zbritje për pagesë të hershme

Ndonjëherë debitori dëshiron të paguajë më herët se data e caktuar. Në këtë rast ai dëshiron të fitojë një zbritje në çmimin e shtyrë të rënë dakord. A lejohet t'i bëhet atij një zbritje për pagesën e tij të hershme? Kjo pyetje është diskutuar nga juristët klasikë në detaje. Çështja është e njohur në literaturën juridike islame si: bëni zbritje dhe merrni shpejt. Juristët e mëparshëm e kanë mbajtur këtë rregullim si të lejueshëm, por shumica e juristëve muslimanë, duke përfshirë katër shkollat e njohura të jurisprudentës islame nuk e lejojnë, nëse zbritja mbahet si kusht për pagesa më të hershme.⁵⁰

Pikëpamja e atyre që e lejojnë këtë marrëveshje bazohet në një hadith në të cilin Abdullah ibn Abas raportohet të ketë thënë se kur hebrenjtë që i përkisnin fisit Benu Nadir u dëbuan nga Medina (për shkak të kompleteve të tyre) disa njerëz erdhën te Profeti a.s., dhe thanë, “Ju keni urdhëruar që ata të dëbohen, por disa njerëz u kanë borxhe që nuk janë maturuar ende”. Pas kësaj, Profeti a.s., u tha atyre (d.m.th., hebrenjve që ishin kreditorët):

*“Bëni zbritje dhe merrni borxhin tuaj shpejt”.*⁵¹

⁵⁰ Ibn Kudame, *El Mughni*, 4: 174-75. Për një diskutim të plotë, shihni librin tim arabisht *Bahuth fi Kadaja Fikhijeh Mu'asire*, 25.

⁵¹ El Bejhaki, *Es Sunen el Kubra*, 6: 28.

Mirëpo, shumica e juristëve muslimanë nuk e pranojnë këtë hadith si autentik. Edhe Imam el Beihaki, i cili ka sjellë këtë hadith në librin e tij, ka pranuar shprehimisht se ky është një transmetim i dobët.

Edhe nëse hadithi konsiderohet autentik, dëbimi i Benu Nadirëve ishte në vitin e dytë pas hixhretit, kur kamata nuk ishte e ndaluar ende. Për më tepër, El Vakidi ka përmendur që Benu Nadir përdorte para për fajde. Prandaj, zgjidhja e lejuar nga Profeti a.s., ishte që kreditorët të heqin dorë nga interesi dhe debitorët të paguajnë principalin më shpejt. El Vakidi ka transmetuar se Salem ibn Ebi Hukaik, një hebre nga Benu Nadir, i ka huazuar tetëdhjetë dinarë Useid ibn Hadejrit të pagueshëm pas një viti me një shtesë prej 40 dinarësh. Kështu, Useidi i detyrohej 120 dinarë pas një viti. Pas kësaj marrëveshje, ai pagoi shumën kryesore prej 80 dinarë dhe Salemi u tërhoq nga pjesa tjetër.⁵²

Për këto arsye, shumica e juristëve konsiderojnë se nëse pagesa e hershme kushtëzohet me zbritje, nuk është e lejueshme. Mirëpo, nëse kjo nuk merret si kusht për pagesa më të hershme, dhe kreditori jep një zbritje vullnetarisht, është e lejueshme. Të njëjtën pikëpamje ka marrë *Akademia Islame e Fikhut* në sesionin e saj vjetor.⁵³

Kjo do të thotë që në një transaksion murabea të kryer nga një bankë ose institucion financiar islam, asnjë zbritje e tillë nuk mund të përcaktohet në marrëveshje, as klienti nuk mund ta pretendojë atë si të drejtën e tij. Mirëpo, nëse banka ose një institucion financiar i jep atij një zbritje më vete, nuk është e qortueshme, veçanërisht kur klienti është një person në nevojë. Për shembull, nëse një fermer i varfër ka blerë një traktor ose të lëndë të parë bujqësore në bazë të murabehasë, banka duhet t'i japë atij një zbritje vullnetare.

Llogaritja e koston në murabea

E kemi përmendur tashmë që transaksioni i murabehasë parashikon konceptin e shitjes kosto plus, prandaj, ai mund të kryhet vetëm kur shitësi mund të përcaktojë koston e saktë që ka shpenzuar në blerjen e mallit që dëshiron të shesë. Nëse kostoja e saktë nuk mund të përcaktohet, murabehaja nuk mund të realizohet. Në këtë rast, shitja duhet të kryhet në bazë të musavemesë (d.m.th. shitje pa iu referuar koston).

Ky parim çon në një rregull tjetër: transaksioni murabea duhet të bazohet në të njëjtën monedhë në të cilën shitësi ka blerë mallin nga furnizuesi fillestar. Nëse shitësi e ka blerë atë për euro, shitja e radhës tek blerësi përfundimtar duhet të bazohet gjithashtu në euro, dhe nëse blerja e parë ka ndodhur në dollarë amerikanë, edhe çmimi i murabehasë duhet të bazohet në dollarë, në mënyrë që mund të konstatohet kostoja e saktë.

⁵² El Vakidi, *El Maghazi*, 1: 374.

⁵³ Rezoluta nr. 66, *Sesioni i VI-të i Akademisë Islame të Fikhut*, Jeddah, Revista nr. 7, 2: 217.

Megjithatë, në rastin e tregtisë ndërkombëtare, mund të jetë e vështirë të bazosh të dy blerjet në të njëjtën monedhë. Nëse malli që synohet t'i shitet klientit importohet nga një vend i huaj, çmimi i shitjes së dytë do të përcaktohet në euro.

Kjo situatë mund të plotësohet në dy mënyra. Së pari, nëse blerësi i fundit bie dakord dhe ligjet e vendit lejojnë, çmimi i shitjes së dytë mund të përcaktohet gjithashtu në dollarë.

Së dyti, nëse shitësi e ka blerë mallin duke shndërruar euro në dollarë, shuma e saktë e eurove të paguara nga shitësi për t'i shndërruar ato në dollarë mund të merret si çmim i koston dhe fitimi i murabehasë mund të shtohet në të.

Në disa raste, banka blen mallin nga jashtë me një çmim të pagueshëm pas tre muajsh ose në këste të ndryshme, dhe ia shet mallin klientit të tij përpara se ai t'ia paguajë çmimin e plotë furnizuesit. Meqenëse ai paguan çmimin në dollarë, ekuivalenti i tij në euro nuk dihet në kohën kur malli i shitet klientit. Për shkak të luhatjes së çmimit të dollarëve në euro, banka mund të duhet të paguajë më shumë sesa parashikonte në kohën e shitjes me murabeha. Për shembull, norma e dollarëve amerikanë në kohën e murabehasë ishte 1.4 euro për një dollar. Çmimi i murabehasë u vendos sipas kësaj norme, por kur banka i pagoi çmimin furnitorit, norma e dollarit u rrit në 1,41 euro për një dollar, që do të thotë se kostoja e bankës u rrit. Për të përballuar këtë situatë, disa institucione financiare vendosin një kusht në marrëveshjen murabeha që në rast të një luhatje të tillë në nivelet e monedhës, klienti të bartë koston shtesë. Sipas juristëve klasikë muslimanë, murabehaja e bazuar në këtë kusht nuk është e vlefshme sepse çon në pasiguri të çmimit në kohën e shitjes. Një pasiguri e tillë vazhdon deri në një datë pas tre muajsh kur blerësi në të vërtetë i paguan çmimin furnitorit. Kjo pasiguri e bën transaksionin të pavlefshëm. Prandaj, ekzistojnë opsionet e mëposhtme të hapura për bankën në këtë çështje:

(a) Banka duhet ta blejë atë mall në bazë të letrave të kreditit në vend dhe duhet t'i paguajë çmimin furnitorit përpara se të bëjë shitjen me klientin. Në këtë rast nuk do të përfshihet asnjë çështje e luhatjes së niveleve të monedhës. Çmimi murabeha mund të përcaktohet në bazë të kursit të tregut të dollarëve në datën kur banka i ka paguar çmimin furnitorit.

(b) Banka përcakton çmimin e murabehasë në dollarë amerikanë dhe jo në euro, në mënyrë që pagesa e shtyrë e murabehasë të paguhet nga klienti në dollarë. Në këtë rast banka do të ketë të drejtë të marrë dollarë nga klienti dhe rreziku i luhatjes së çmimit të dollarit do të bartet nga blerësi.

(c) Në vend të murabehasë, marrëveshja mund të bëhet në bazë të musavemesë (një shitje pa iu referuar koston së shitësit) dhe çmimi mund të jetë fiks për të mbuluar luhatjen e parashikuar të kurseve të monedhës.

Lënda e parë në murabeha

Të gjitha mallrat që mund të jenë objekt i shitjes me fitim mund të jenë lëndë e tregtueshme e murabehasë, sepse është një lloj i veçantë i shitjes. Prandaj, aksionet e një kompanie të ligjshme mund të shiten ose blihen mbi bazën murabe, sepse sipas parimeve islame, aksionet e një kompanie përfaqësojnë pronësinë proporcionale të mbajtësit në pasuritë e kompanisë. Nëse pasuritë e një kompanie mund të shiten me fitim, aksionet e saj mund të shiten edhe me anë të murabehasë. Por është e vetëkuptueshme që transaksioni duhet të plotësojë të gjitha kushtet themelore, të diskutuara tashmë, për vlefshmërinë e një transaksioni murabe. Prandaj, shitësi së pari duhet të fitojë posedimin e aksioneve me të gjitha të drejtat dhe detyrimet e tyre, pastaj t'i shesë ato te klienti i tij. Një marrëveshje blerjeje ose shitjeje e aksioneve pa marrë posedimin e tyre nuk lejohet kurrësi.

Anasjelltas, murabehaja nuk mund të zbatohet në gjëra që nuk mund të shiten. Për shembull, murabe nuk është e mundur në këmbimin valutor, sepse ajo duhet të jetë momentale ose, nëse shtyhet, duhet të jetë sipas kursit mbizotërues në datën e transaksionit.⁵⁴ Në mënyrë të ngjashme, dokumentet tregtare që përfaqësojnë një borxh të arkëtueshëm nga mbajtësi nuk mund të shiten ose blihen përveçse me vlerën nominale, dhe për këtë arsye asnjë murabe nuk mund të kryhet në lidhje me letrat e tilla. Në mënyrë të ngjashme, çdo letër që i jep të drejtë mbajtësit të marrë një shumë të caktuar parash nga emetuesi nuk mund të negociohet. Mënyra e vetme e shitjes së tij është transferimi i tij për vlerën e tij nominale. Prandaj, ato nuk mund të shiten në baza murabe.

Riplanifikimi i pagesave në murabe

Nëse blerësi / klienti në financimin e murabehasë nuk është në gjendje të paguajë në përputhje me datat e rena dakord në marrëveshjen murabe, ai nganjëherë i kërkon shitësit / bankës për rikalendarizimin e kësteve. Në bankat konvencionale, huatë zakonisht planifikohen në bazë të interesit shtesë. Kjo nuk është e mundur në pagesat murabe. Nëse këstet janë planifikuar, asnjë shumë shtesë nuk mund të ngarkohet për ristrukturimin. Shuma e çmimit murabe do të mbetet e njëjtë në të njëjtën monedhë.

Disa banka islame propozuan që të rikalendarizojnë pagesën e murabehasë në një monedhë të fortë ndryshe nga ajo në të cilën është bërë shitja origjinale. Kjo u propozua për të kompensuar bankën përmes vlerësimit të vlerës së monedhës së fortë. Meqenëse ky përfitim është propozuar të merret nga rikalendarizimi, nuk është e lejueshme. Planifikimi duhet të bëhet gjithmonë në bazë të së njëjtës shumë në të njëjtën monedhë. Sidoqoftë, në kohën e pagesës, blerësi mund të paguajë me pëlqimin e shitësit, në një monedhë tjetër në bazë të kursit të këmbimit të asaj dite (d.m.th. ditës së pagesës) dhe jo kursit të datës së transaksionit.

⁵⁴ Për diskutim të hollësishëm mbi këtë temë, shihni traktatin tim në arabisht *Ahkam el Evrak el Nakdijeh*.

Tregtueshmëria e murabehasë

Murabehaja është një transaksion i cili nuk mund të sekuritizohet (të bëhet e tregtueshme si titull) për krijimin e një instrumenti të negociueshëm që shitet dhe blihet në tregun dytësor. Arsyeja është e qartë. Nëse blerësi / klienti në një transaksion murabeha nënshkruan një letër për të provuar borxhin e tij ndaj shitësit / financuesit, letra do të përfaqësojë një borxh monetar të arkëtueshëm prej tij. Me fjalë të tjera, ato përfaqësojnë para të pagueshme nga ai. Prandaj transferimi i kësaj letrë tek një palë e tretë do të thotë transferim parash. Është shpjeguar tashmë se aty ku paratë shkëmbehen me para (në të njëjtën monedhë) transferimi duhet të jetë me vlerën nominale. Nuk mund të shitet ose blihet me një çmim më të ulët ose më të lartë. Prandaj, dokumenti që përfaqëson një detyrim monetar që del nga një transaksion murabeha nuk mund të krijojë një instrument të negociueshëm. Nëse letra transferohet, ajo duhet të jetë në vlerën nominale. Sidoqoftë, nëse ekziston një portofol i përzier që përbëhet nga një numër transaksionesh si musharake, leasing dhe murabeha, atëherë ky portofol mund të lëshojë çertifikata të negociueshme, në varësi të disa kushteve të diskutuara më plotësisht në kapitullin e “Fondeve Islame”.

Disa gabime themelore në financimin e murabehasë

Pas shpjegimit të konceptit të murabehasë dhe çështjeve të tij përkatëse, do të jetë me vend të vëmë në pah disa gabime themelore të kryera shpesh nga institucionet financiare në zbatimin praktik të konceptit.

1. Gabimi i parë dhe më i dukshëm është hamendësimi se murabeha është një instrument universal i cili mund të përdoret për çdo lloj financimi të ofruar nga bankat konvencionale të bazuara në interes dhe IFJB.⁵⁵ Sipas këtij supozimi të rremë, disa institucione financiare përdorin murabeha për financimin e shpenzimeve të përgjithshme të një firme apo ndërmarrje si pagat e stafit të tyre, pagesa e faturave të energjisë elektrike etj., dhe shlyerja e borxheve ndaj palëve të tjera. Kjo praktikë është plotësisht e papranueshme, sepse murabeha mund të përdoret vetëm aty ku një mall synohet të blihet nga konsumatori. Nëse fondet kërkohen për ndonjë qëllim tjetër, murabeha nuk mund të funksionojë. Në raste të tilla, disa mënyra të tjera të përshtatshme të financimit, si mushareke, leasing etj., mund të përdoren në përputhje me natyrën e kërkesës.

⁵⁵ NBFI: Institucion Financiar Jo-bankar (Non-Bank Financial Institution).

2. Në disa raste, klientët nënshkruajnë dokumentet murabeha thjesht për të marrë fonde. Ata nuk kanë ndërmend të përdorin këto fonde për të blerë një mall specifik. Ata thjesht duan fonde për qëllime të papërcaktuara, por për të përmbushur kërkesat e tyre zyrtare, dokumente, ata emërtojnë një mall fiktivisht. Pasi të marrin paratë, ata i përdorin ato për çfarëdo qëllimi që dëshirojnë.

Padyshim që kjo është një marrëveshje fiktive, dhe financuesit islamikë duhet të jenë shumë të kujdesshëm në lidhje me të. Është detyra e tyre të sigurohen që klienti me të vërtetë synon të blejë një mall i cili mund t'i nënshtrohet murabehasë. Kjo siguri duhet të merret nga autoritetet. Pastaj, duhet të merren të gjitha hapat e nevojshëm për të konfirmuar që transaksioni është i mirëfilltë. Për shembull:

(a) Në vend që t'i jepen fonde klientit, çmimi i blerjes duhet t'i paguhet direkt furnizuesit.

(b) Nëse bëhet e nevojshme që klientit t'i besohen fonde për të blerë mallin në emër të financierit, blerja e tij duhet të dëshmohet nga fatura ose dokumente të tjera të ngjashme që ai duhet t'i paraqesë financuesit.

(c) Kur njëra nga dy kërkesat e mësipërme nuk është e mundur të plotësohet, institucioni financues duhet të bëjë inspektimin fizik të mallrave të blera. Megjithatë, institucionet financiare islame janë nën një detyrim për t'u siguruar që murabeha është një transaksion i vërtetë dhe real i shitjes që nuk po keqpërdoret për të kamufluar një hua të bazuar në interes.

3. Në disa raste, shitja e mallit tek klienti kryhet përpara se të merret malli nga furnizuesi. Ky gabim është kryer vazhdimisht në transaksionet ku të gjitha dokumentet e murabehasë janë nënshkruar në të njëjtën kohë pa marrë parasysh fazat e ndryshme të murabehasë. Disa institucione kanë vetëm një marrëveshje murabeha e cila nënshkruhet në kohën e disbursimit të parave, ose në disa raste, në kohën e miratimit të objektit. Kjo është plotësisht kundër parimeve themelore të murabehasë. Tashmë është shpjeguar në këtë artikull se marrëveshja murabeha e praktikuar nga bankat është një paketë e kontratave të ndryshme të cilat hyjnë në lojë njëra pas tjetrës në fazat e tyre përkatëse. Këto faza janë theksuar plotësisht më herët gjatë diskutimit të konceptit të financimit murabeha. Pa respektuar këtë tipar themelor të financimit murabeha, i gjithë transaksioni kthehet në një hua me interes. Thjesht ndryshimi i emërtimeve nuk e bën atë të ligjshme në këndvështrimin e Sheriatit.

Përfaqësuesit e Bordeve të Sheriatit të bankave islame, kur kontrollojnë transaksionet e bankës në lidhje me pajtueshmërinë e tyre me Sheriatin, duhet të sigurohen që të gjitha këto faza janë zbatuar me të vërtetë, dhe çdo transaksion kryhet në kohën e duhur

4. Transaksionet ndërkombëtare të mallrave shpesh përdoren për menaxhimin e likuiditetit. Disa banka islame mendojnë se këto transaksione, të bazuara në pasuri, mund të lidhen lehtësisht mbi bazën murabeha, dhe ato hyjnë në terren duke injoruar faktin se operacionet e mallrave në modë në tregjet ndërkombëtare, nuk përputhen me parimet e Sheriatit. Në shumë raste, ato janë transaksione fiktive ku nuk bëhet dorëzimi. Palët përfundojnë duke paguar diferencat. Në disa raste, ka mallra të vërtetë, por ato i nënshtrohen shitjeve paraprake të cilat nuk lejohen në Sheriat. Edhe nëse transaksionet kufizohen në shitje në vend, ato duhet të

formulohen në bazë të parimeve islame të murabehasë duke përmbushur të gjitha kushtet e nevojshme të përmendura tashmë në këtë libër.

5. Është vërejtur në disa institucione financiare që ato lidhin murabeha mbi mallrat e blera tashmë nga klientët e tyre nga një palë e tretë. Kjo është përsëri një praktikë e pa garantuar kurrësi nga Sheriati. Pasi malli të blihet nga vetë klienti, ai nuk mund të blihet përsëri nga i njëjti furnizues. Nëse është blerë nga banka përmes klientit dhe i është shitur atij, kjo është një teknikë e riblerjes e cila nuk lejohet në Sheriat, veçanërisht në murabeha. Në fakt, nëse klienti tashmë ka blerë një mall dhe ai i afrohet bankës për fonde, ai ose dëshiron të shlyejë detyrimin e tij ndaj furnitorit të tij, ose dëshiron t'i përdorë fondet për ndonjë qëllim tjetër. Në të dy rastet një bankë islame nuk mund ta financojë atë në bazë të murabehasë. Murabeha mund të kryhet vetëm në mallrat që nuk janë blerë ende nga klienti.

Përfundime

Nga diskutimi i mësipërm mbi aspekte të ndryshme të financimit të murabehasë, përfundimet e mëposhtme mund të përmbledhen si pikat themelore për t'u mbajtur mend:

1. Murabeha nuk është një mënyrë e financimit në zanafillën e saj. Është një shitje e thjeshtë mbi bazën e kostos plus. Sidoqoftë, pas shtimit të konceptit të pagesës së shtyrë, është ideuar që të përdoret si një mënyrë financimi vetëm në rastet kur klienti synon të blejë një mall. Prandaj, nuk duhet të merret si një mënyrë ideale islame e financimit, as si një instrument universal për të gjitha llojet e financimeve. Duhet të merret si një hap kalimtar drejt sistemit ideal islam të financimit të bazuar në musharake ose mudarabe. Përndryshe përdorimi i tij duhet të kufizohet në zonat ku musharakeja ose mudarabeja nuk mund të funksionojnë.

2. Teksa miraton një strukturë murabeha, autoriteti sanksionues duhet të sigurohet që klienti me të vërtetë synon të blejë mallra të cilat mund të jenë subjekt i murabehasë. Asnjëherë nuk duhet të merret si thjesht një shkresurinë që nuk ka bazë të mirëfilltë.

3. Asnjë murabeha nuk mund të kryhet për shpenzime të përgjithshme, pagimin e faturave ose shlyerjen e borxheve të klientit, as nuk mund të kryhet për blerjen e valutave.

4. Kushti kryesor për vlefshmërinë e murabehasë është që malli të vijë në pronësi dhe posedim fizik ose konstruktiv të financuesit përpara se ai t'ia shesë atë klientit mbi bazën e murabehasë. Duhet të ekzistojë një kohë në të cilën rrisku i mallit përballohet nga financuesi. Pa pasur pronësinë e tij ose pa marrë përsipër rriskun e mallit, edhe për një kohë të shkurtër, transaksioni nuk është i pranueshëm nga Sheriati dhe fitimi që rrjedh prej tij nuk është hallall.

5. Mënyra më e mirë për të realizuar murabehanë është që financuesi vetë ta blejë mallin direkt nga furnizuesi dhe pasi të marrë dorëzimin e tij t'ia shesë klientit mbi bazën e

murabehasë. Bërja e klientit si agent për të blerë në emër të financuesit e bën marrëveshjen të dyshimtë. Pikërisht për këtë arsye disa Borde të Sheriatit e kanë ndaluar këtë teknikë, përveç në rastet kur blerja e drejtpërdrejtë nuk është e mundur fare. Prandaj, koncepti i agjencisë ose përfaqësimit duhet të shmanget sa më shumë që të jetë e mundur.

6. Nëse në raste të një nevojë të mirëfilltë, financuesi emëron klientin si përfaqësues të tij për të blerë mallin në emër të tij, kapacitetet e tij të ndryshme (dmth. si agent dhe si blerës i fundit) duhet të dallohen qartë. Si agent, ai është një administrues i besuar dhe nëse nuk bën neglizhencë ose mashtrim, ai nuk është përgjegjës për ndonjë humbje për aq kohë sa malli është në zotërimin e tij si agent i financuesit. Pasi të blejë mallin në cilësinë e tij si agent ose përfaqësues, ai duhet të informojë financuesin se, në përmbushjen e detyrimit të tij si agent i tij, ai ka marrë në dorëzim mallin e blerë dhe tani e shtrin ofertën e tij për ta blerë atë prej tij. Kur, në përgjigje të kësaj oferte, financuesi përcjell pranimin e tij për këtë ofertë, shitja konsiderohet e plotë dhe rrisku i pronës i kalon klientit si blerës. Në këtë pikë, ai bëhet debitor dhe pasojat e borxhit do të vijojnë. Këto janë kërkesat e nevojshme të financimit murabe të cilat nuk mund të anashkalohen kurrë. Kur përshkruam konceptin e “murabehasë si një mënyrë e financimit” kemi identifikuar tashmë pesë faza të murabehasë nën marrëveshjen e përfaqësimit. Secili hap nga këto pesë është i domosdoshëm më vete dhe neglizhimi i njërit prej tyre e bën të gjithë marrëveshjen të papranueshme.

Duhet të theksohet me kujdes se murabeja është një transaksion në vijën ndarëse mes lejimit e ndalimit dhe një largim i lehtë nga procedura e përcaktuar e bën atë të kalojë në zonën e ndaluar të financimit të bazuar në kamatë. Prandaj, ky transaksion duhet të kryhet me kujdesin e duhur dhe asnjë kërkesë e Sheriatit nuk duhet të merret lehtë.

7. Lejohen dy çmime të ndryshme për shitjet me para të gatshme dhe me kredi me kusht që secila prej dy opsioneve të zgjidhet shprehimisht nga klienti. Pasi çmimi të jetë fiksuar, ai nuk mund të rritet për shkak të pagesës së vonuar, as të ulet në rast pagese të hershme.

8. Për të siguruar që blerësi do të paguajë çmimin menjëherë, mund të marrë përsipër që në rast të mospërmbushjes, ai do të paguajë një shumë të caktuar në fondin bamirës të mbajtur nga institucioni financues. Kjo shumë mund të bazohet në konceptin e përqindjes në vit, por pa dyshim duhet të shpenzohet për qëllime thjesht bamirëse dhe në asnjë rast nuk duhet të jetë pjesë e të ardhurave të institucionit.

9. Në rast të një pagese më të hershme, asnjë zbritje nuk mund të kërkojë nga klienti. Gjithsesi, institucioni sipas mundësisë së tij, mund të heqë dorë nga një pjesë e çmimit pa e bërë atë një parakusht në marrëveshje.

Kapitulli 6

IXHARA

“Ixhara” është një term i së drejtës islame. Si fjalë do të thotë “dhënie e diçkaje me qira”. Në jurisprudencën islame, termi përdoret për dy situata të ndryshme. Në kuptimin e parë, do të thotë “të marrësh shërbimet e një personi me pagë që i jepet si shpërblim për shërbimet e tij të punës”. Punëdhënësi quhet *mustexhir* ndërsa punonjësi quhet *exhir*.

Nëse A e ka punësuar B-në në zyrën e tij si menaxher ose si nëpunës me pagë mujore, A është *mustexhir*, dhe B është *exhir*. Në mënyrë të ngjashme, nëse A merr shërbimet e një bagazhieri për të mbajtur bagazhet e tij në aeroport, A është *mustexhir* ndërsa mbajtësi i bahazheve është *exhir*, dhe në të dy rastet transaksioni midis palëve quhet *ixhara*. Kjo lloj ixhareje përfshin çdo transaksion kur shërbimet e një personi vihen në punë nga dikush tjetër. Ai mund të jetë një mjek, një avokat, një mësues, një punëtor ose ndonjë person tjetër që mund të japë disa shërbime të vlefshme. Secili prej tyre mund të quhet “*exhir*” sipas terminologjisë së ligjit islam, dhe personi që i paguan për shërbimet e tyre quhet “*mustexhir*”, ndërsa pagat që i paguhen exhirit quhen “*uxhra*” e tyre.

Lloji i dytë i ixharas ka të bëjë me uzufruktin e pasurive dhe pronave, dhe jo me shërbimet e qenieve njerëzore. *Ixhara* në këtë kuptim do të thotë “transferimi i uzufruktit të një prone të caktuar një personi tjetër në këmbim të një qiraje të kërkuar prej tij.” Në këtë rast, termi *ixharah* është analog me termin anglisht *leasing*. Këtu qiradhënësi quhet “*muxhir*”, qiramarrësi quhet “*mustexhir*” dhe qiraja që i paguhet qiradhënësit quhet “*uxhrah*”.

Të dyja këto lloje të *ixharas* diskutohen plotësisht në literaturën e jurisprudencës islame dhe secila prej tyre ka rregullat e veta. Por për qëllimin e këtij libri, lloji i dytë i ixharas është më i rëndësishëm, sepse zakonisht përdoret si një formë investimi dhe gjithashtu si një mënyrë financimi.

Rregullat e ixharas, në kuptimin e qiradhënies, janë shumë të ngjashme me rregullat e shitjes, sepse në të dy rastet diçka transferohet te një person tjetër për diçka të vlefshme. Dallimi i vetëm midis ixharas dhe shitjes është se në rastin e fundit tërësia e pronës transferohet tek blerësi, ndërsa në rastin e ixharas, tërësia e pronës mbetet në pronësinë e transferuesit, por vetëm uzufrukti i saj, dmth. e drejta për ta përdorur atë, i transferohet qiramarrësit.

Prandaj, mund të shihet lehtë se *ixhara* nuk është mirëfilli një mënyrë financimi. Është një aktivitet normal biznesi si shitja. Gjithsesi, për shkak të arsyeve të caktuara, dhe në veçanti, për shkak të disa lehtësive tatimore që mund të ketë, ky transaksion po përdoret në vendet

perëndimore edhe për qëllime të financimit. Në vend që të jepnin një hua të thjeshtë me interes, disa institucione financiare filluan t'u japin me qira disa pajisje klientëve të tyre. Gjatë fiksimit të qirasë së këtyre pajisjeve, ata llogaritin koston totale që kanë bërë në blerjen e këtyre aseteve dhe shtojnë interesin e përcaktuar që mund të kishin kërkuar në një shumë të tillë gjatë periudhës së qirasë. Shuma e përgjithshme e llogaritur kështu ndahet në muajt e përgjithshëm të periudhës së qirasë, dhe qiraja mujore përcaktohet mbi atë bazë.

Pyetja nëse transaksioni i qiradhënies mund të përdoret ose jo si një mënyrë e financimit në Sheriat varet nga termat dhe kushtet e kontratës. Siç u përmend më herët, qiradhënia është një transaksion normal biznesi dhe jo një mënyrë financimi. Prandaj, transaksioni i qirasë kryhet gjithmonë nga rregullat e Sheriatit të përshkruara për *ixharan*. Le të diskutojmë, pra, rregullat themelore që drejtojnë transaksionet e qirasë, siç renditen në jurisprudencën islame. Pas studimit të këtyre rregullave, do të jemi në gjendje të kuptojmë në cilat kushte mund të përdoret *ixhara* për qëllime të financimit.

Megjithëse parimet e *ixharas* janë aq të shumta sa që kërkohet një vëllim i veçantë për diskutimin e tyre të plotë, në këtë kapitull do të përpiqemi të përmbledhim vetëm ato parime themelore që janë të nevojshme për të kuptuar si duhet natyrën e transaksionit dhe që zakonisht nevojiten në kuadrin e praktikës moderne ekonomike. Këto parime jepen këtu në formën e shënimeve të shkurtra, në mënyrë që lexuesit t'i përdorin për referencë të shpejtë.

Rregullat themelore të qiradhënies

1. Qiradhënia është një kontratë përmes së cilës pronari i diçkaje transferon uzufuktin e saj tek një person tjetër për një periudhë të rënë dakord, në një vlerë të rënë dakord.
2. Lënda e qirasë duhet të ketë një përdorim të vlefshëm. Prandaj, gjërat që nuk kanë fare vlerë përdorimi nuk mund të jepen me qira.
3. Është e nevojshme për një kontratë të vlefshme qiraje që tërësia e pasurisë me qira të mbetet në pronësinë e shitësit dhe vetëm shfrytëzimi i saj të transferohet tek qiramarrësi. Kështu, gjithçka që nuk mund të përdoret pa u konsumuar nuk mund të jepet me qira. Prandaj, qiraja nuk mund të bëhet në lidhje me para, ushqime, karburant, municione etj. Sepse përdorimi i tyre nuk është i mundur nëse nuk konsumohen. Nëse diçka e kësaj natyre është dhënë me qira, ajo do të konsiderohet një hua dhe të gjitha rregullat në lidhje me transaksionin e kredisë do të zbatohen në përputhje me rrethanat. Çdo qira e kërkuar përmes kësaj qiraje të pavlefshme është interes i marrë mbi një hua.
4. Meqenëse korpusi i pasurisë me qira mbetet në pronësi të qiradhënësit, të gjitha detyrimet që dalin nga pronësia do të barten nga qiradhënësi, por detyrimet e lidhura me përdorimin e pasurisë do të barten nga qiramarrësi.

Shembull:

A i ka dhënë me qira shtëpinë e tij B-së. Taksat e lidhura me pasurinë do të përballohen nga A, ndërsa taksa e ujit, faturat e energjisë elektrike dhe të gjitha shpenzimet e lidhura me përdorimin e shtëpisë do të përballohen nga B, qiramarrësi.

5. Periudha e qirasë duhet të përcaktohet në terma të qarta.

6. Qiramarrësi nuk mund ta përdorë asetin e dhënë me qira për ndonjë qëllim tjetër përveç qëllimit të përcaktuar në marrëveshjen e qirasë. Nëse nuk përcaktohet ndonjë qëllim i tillë në marrëveshje, qiramarrësi mund ta përdorë atë për çfarëdo qëllimi që përdoret në rrjedhën normale të punëve. Megjithatë, nëse ai dëshiron ta përdorë atë për një qëllim jonormal, ai nuk mund ta bëjë këtë nëse qiradhënësi nuk e lejon atë shprehimisht.

7. Qiramarrësi është i detyruar të kompensojë qiradhënësin për çdo dëm ndaj pasurisë me qira të shkaktuar nga çdo keqpërdorim ose pakujdesi nga ana e qiramarrësit.

8. Aseti i marrë me qira do të mbetet në rriskun e qiradhënësit gjatë gjithë periudhës së qirasë, në kuptimin që çdo dëm ose humbje e shkaktuar nga faktorët përtej kontrollit të qiramarrësit do të bartet nga qiradhënësi.

9. Një pronë në pronësi të përbashkët nga dy ose më shumë persona mund të jepet me qira dhe qiraja do të shpërndahet midis të gjithë pronarëve të përbashkët në përputhje me proporcionin e aksioneve të tyre përkatëse në pronë.

10. Një pronar i një prone të përbashkët mund t'ia japë me qira pjesën e tij vetëm bashkë-aksionarit të tij, dhe jo ndonjë personi tjetër.⁵⁶

11. Është e nevojshme për një qira të vlefshme që pasuria e dhënë me qira të identifikohet plotësisht nga palët.

Shembull:

A i tha B-së. “Unë të jap me qira njërin nga dy dyqanet e mia”. B ra dakord. Qiraja është e pavlefshme, përveç nëse dyqani me qira përcaktohet dhe identifikohet qartë.

12. Qiraja duhet të përcaktohet në kohën e kontratës për tërë periudhën e qirasë.

Është e lejueshme që shuma të ndryshme të qirasë të jenë fikse për faza të ndryshme gjatë periudhës së qirasë, me kusht që shuma e qirasë për secilën fazë të bihet dakord shprehimisht në kohën e nënshkrimit të qirasë. Nëse qiraja për një fazë pasuese të periudhës së qirasë nuk është përcaktuar ose është lënë në opsionin e qiradhënësit, ajo nuk është e vlefshme.

Shembull (1): A ia jep shtëpinë me qira B-së për një periudhë totale prej 5 vjetësh. Qiraja për vitin e parë është fiksuar si 200 euro në muaj dhe është rënë dakord që qiraja e çdo viti vijues të jetë 10% më shumë se e mëparshmeja. Qiraja është e vlefshme.

⁵⁶ Shih Ibn Abidin, *Rad el Muhtar*, 6: 47-48.

Shembull (2): Në shembullin e mësipërm, A vendos një kusht në marrëveshje që qiraja prej 200 euro në muaj është fiksuar vetëm për vitin e parë. Qiraja për vitet pasuese do të caktohet çdo vit sipas opsionit të qiradhënësit. Qiraja është e pavlefshme, sepse qiraja është e pasigurt.

Përcaktimi i qirasë mbi bazën e kostos totale të shkaktuar në blerjen e asetit nga qiradhënësi, siç bëhet zakonisht me qira financiare, nuk është në kundërshtim me rregullat e Sheriatit, nëse të dy palët bien dakord dhe me kusht që të gjitha kushtet e qirasë së vlefshme të përshkruara nga Sheriati të respektohen plotësisht.

14. Qiradhënësi nuk mund të rrisë qiranë në mënyrë të njëanshme dhe çdo marrëveshje e tillë është e pavlefshme.

15. Qiraja ose ndonjë pjesë e saj mund të paguhet paraprakisht përpara dorëzimit të asetit qiramarrësit, por shuma e mbledhur nga qiradhënësi do të mbetet si pagesë “në llogari” dhe do të përfshihet në totalin e qirasë.

16. Periudha e qirasë fillon nga data në të cilën aseti i dhënë me qira i është dorëzuar qiramarrësit, pa marrë parasysh nëse qiramarrësi ka filluar ta përdorë atë apo jo.

17. Nëse pasuria me qira e ka humbur plotësisht funksionin për të cilin është dhënë me qira dhe asnjë riparim nuk është i mundur, qiraja përfundon në ditën në të cilën është shkaktuar humbja e tillë. Sidoqoftë, nëse humbja është shkaktuar nga keqpërdorimi ose pakujdesia e qiramarrësit, ai do të jetë përgjegjës për të kompensuar qiradhënësin për vlerën e dëmit.

Qiraja si mënyrë financimi

Ashtu si murabehaja, qiradhënia nuk është në zanafillë një mënyrë e financimit. Është thjesht një transaksion që ka për qëllim transferimin e uzufuktit të një prone nga një person tek tjetri për një periudhë të rënë dakord kundrejt një pagese të rënë dakord. Megjithatë, institucione të caktuara financiare kanë miratuar qiranë si një mënyrë financimi në vend të huazimit afatgjatë mbi bazën e interesit. Kjo lloj qiraje zakonisht njihet si “qira financiare”, e dalluar nga “qiraja vepruese” dhe shumë karakteristika themelore të transaksionit real të qirasë janë përfshirë në të.

Kur institucionet financiare pa kamatë u krijuan kohët e fundit, ata panë se qiradhënia është një mënyrë e njohur e financave në të gjithë botën. Nga ana tjetër, ata kuptuan se qiradhënia është një transaksion i ligjshëm sipas Sheriatit dhe mund të përdoret si një mënyrë e financimit pa interes. Prandaj, qiradhënia është miratuar nga institucionet financiare islame, por shumë pak prej tyre i kushtuan vëmendje faktit që “qiraja financiare” ka një numër karakteristikash më të ngjashme me kamatën sesa me transaksionin real të qirasë. Kjo është arsyeja pse ata filluan të përdorin të njëjtat modele marrëveshjesh të qiradhënies siç ishin në modë midis institucioneve financiare konvencionale pa ndonjë modifikim, ndërsa një numër i dispozitave të tyre nuk ishin në përputhje me Sheriatin.

Siç u përmend më herët, qiradhënia nuk është një mënyrë financimi në zanafillë. Gjithsesi, transaksioni mund të përdoret për financim, në varësi të disa kushteve. Nuk është e mjaftueshme për këtë qëllim të zëvendësojmë emrin “kamatë” me emrin “qira” dhe të zëvendësojmë emrin “hipotekë” me fjalët “aset i marrë me qira”. Duhet të ketë një ndryshim thelbësor midis huazimit dhe huasë me kamatë. Kjo është e mundur vetëm duke ndjekur të gjitha rregullat islame të qiradhënies, disa prej të cilave janë përmendur në pjesën e parë të këtij kapitulli.

Për të qenë më të qartë, disa ndryshime themelore midis qirasë financiare bashkëkohore dhe qirasë reale të lejuar nga Sheriati tregohen më poshtë.

I. Fillimi i qirasë.

Ndryshe nga kontrata e shitjes, marrëveshja e ixharas mund të bëhet për një datë të ardhshme.⁵⁷ Kështu, ndërsa një shitje përpara nuk është e lejuar në Sheriat, një ixhara për një datë të ardhshme është e lejuar, me kusht që qiraja do të paguhet vetëm pasi aset i dhënë me qira t’i dorëzohet qiramarrësit.

Në shumicën e rasteve të “qirasë financiare” qiradhënësi, dmth., institucioni financiar blen asetin përmes vetë qiramarrësit. Qiramarrësi blen asetin në emër të qiradhënësit i cili paguan çmimin e tij tek furnitori, qoftë drejtpërdrejt ose përmes qiramarrësit. Në disa marrëveshje qiraje, qiraja fillon në ditën në të cilën çmimi paguhet nga qiradhënësi, pavarësisht nëse qiramarrësi ka kryer pagesa te furnizuesi dhe ka marrë dorëzimin e pasurisë apo jo. Kjo mund të nënkuptojë që përgjegjësia e qiramarrësit për qiranë fillon para se qiramarrësi të marrë dorëzimin e asetit. Kjo nuk lejohet në Sheriat, sepse kjo do të thotë të marrësh qira në paratë e dhëna klientit, e cila nuk është gjë tjetër veçse kamatë, qartë dhe thjeshtë.

Mënyra e saktë, sipas Sheriatit, është që qiraja të tarifohet pasi qiramarrësi ka marrë në dorëzim pasurinë, dhe jo nga dita kur çmimi është paguar. Nëse dhënësi ka vonuar dorëzimin pas marrjes së çmimit të plotë, qiramarrësi nuk duhet të jetë përgjegjës për qiranë e periudhës së vonësës.

2. Marrëdhëniet e ndryshme të palëve

Duhet të kuptohet qartë që kur vetë qiramarrësit i është besuar blerja e asetit që synohet të merret me qira, ekzistojnë dy marrëdhënie të ndara midis institucionit dhe klientit që hyjnë në veprim njëra pas tjetrës. Në shkallën e parë, klienti është përfaqësues i institucionit për të blerë asetin në emër të këtij të fundit. Në këtë fazë, marrëdhënia midis palëve nuk është asgjë më shumë se marrëdhënia e një pronari dhe përfaqësuesit të tij. Lidhja e qiradhënësit dhe qiramarrësit nuk ka hyrë ende në veprim.

Faza e dytë fillon nga data kur klienti merr dorëzimin nga dhënësi. Në këtë fazë, marrëdhënia e qiradhënësit dhe qiramarrësit luan rolin e saj. Këto dy kapacitete të palëve nuk duhet të përzihen ose ngatërrohen me njëra-tjetrën. Gjatë fazës së parë, klienti nuk mund të mbajë përgjegjësi për detyrimet e një qiramarrësi. Në këtë periudhë, ai është përgjegjës vetëm për

⁵⁷ Shih Ibn Abidin, *Radd el Muhtar*, 4:64.

funksiomet e një agjenti. Por kur pasuria i dorëzohet atij, ai është i detyruar të kryejë detyrimet e tij si qiramarrës.

Megjithatë, ekziston një pikë ndryshimi midis murabehasë dhe qiradhënies. Në murabeha, siç u përmend më herët, shitja reale duhet të bëhet pasi klienti të marrë dorëzimin nga furnizuesi, dhe marrëveshja e mëparshme e murabehasë nuk është e mjaftueshme për të realizuar shitjen reale. Prandaj, pasi të ketë marrë në zotërim asetin si agjent, ai është i detyruar të kontaktojë me institucionin dhe të bëjë një ofertë për blerjen prej tij. Shitja bëhet pasi institucioni pranon ofertën.

Procedura në dhënien me qira është e ndryshme, dhe pak më e shkurtër. Këtu palët nuk kanë nevojë të lidhin kontratën e qirasë pasi të marrin dorëzimin. Nëse institucioni, kur emëron klientin si përfaqësues të tij, ka rënë dakord të japë me qira pronën me efekt nga data e dorëzimit, qiraja automatikisht do të fillojë në atë datë pa ndonjë procedurë shtesë. Ka dy arsye për këtë ndryshim midis murabehasë dhe qiradhënies:

Së pari, është një kusht i domosdoshëm për një shitje të vlefshme që ajo të kryhet menjëherë. Kështu, një shitje që i atribuohet një date të ardhshme është e pavlefshme në Sheriat. Prandaj, marrëveshja e mëparshme nuk është e mjaftueshme në rastin e murabehasë, ndërsa është mëse e mjaftueshme në rastin e qiradhënies.

Së dyti, parimi themelor i Sheriatit është që dikush nuk mund të kërkojë një fitim ose një tarifë për një pronë, rrisku i së cilës nuk është mbartur kurrë nga ai. Duke zbatuar këtë parim në murabeha, shitësi nuk mund të kërkojë fitim mbi një pronë e cila nuk ka qenë nën riskun e tij për asnjë moment. Prandaj, nëse marrëveshja e mëparshme konsiderohet e mjaftueshme për të kryer një shitje midis klientit dhe institucionit, aset i do t'i transferohet klientit njëkohësisht kur ai merr posedimin e tij, dhe aset i nuk do të jetë në riskun e shitësit për asnjë moment. Kjo është arsyeja pse transferimi i njëkohshëm nuk është i mundur në murabeha, dhe duhet të ketë një ofertë dhe pranim të ri pas dorëzimit.

Në qiradhënie, megjithatë, aset i mbetet nën riskun dhe pronësinë e qiradhënësit gjatë gjithë periudhës së qiradhënies, sepse pronësia nuk është transferuar. Prandaj, nëse periudha e qirasë fillon që nga koha kur klienti ka marrë dorëzimin, ajo nuk shkel parimin e përmendur më sipër.

3. Shpenzimet pasuese të pronësisë

Meqenëse qiradhënësi është pronar i pasurisë dhe ai e ka blerë atë nga furnizuesi përmes agjentit të tij, ai është i detyruar të paguajë të gjitha shpenzimet e bëra gjatë procesit të blerjes dhe importit të tij në vendin e qiradhënësit. Si pasojë, ai është i detyruar të paguajë ngarkesën dhe detyrimin doganor etj. Ai natyrisht mund të përfshijë të gjitha këto shpenzime në koston e tij dhe mund t'i marrë ato në konsideratë gjatë negocimit të qirasë, por në parim, ai është i detyruar të mbajë të gjitha këto shpenzime si pronar i pronës. Çdo marrëveshje në të kundërt, siç bëhet në qirat financiare tradicionale, nuk është në përputhje me Sheriatin.

4. Përgjegjësia e palëve në rast të humbjes së pasurisë

Siç përmendet në parimet themelore të qiradhënies, qiramarrësi është përgjegjës për çdo humbje të shkaktuar në pronë nga keqpërdorimi ose pakujdesia e tij. Ai gjithashtu mund të jetë përgjegjës për konsumimin që ndodh normalisht gjatë përdorimit të saj. Por ai nuk mund të bëhet përgjegjës për një humbje të shkaktuar nga faktorë përtej kontrollit të tij. Marrëveshjet e “qirasë financiare” tradicionale në përgjithësi nuk bëjnë dallimin midis dy situatave. Në një qira të bazuar në parimet islame, të dy situatat duhet të trajtohen ndaras.

5. Qira të ndryshueshme afatgjata

Në marrëveshjet e qirasë afatgjatë zakonisht nuk është në përfitimin e qiradhënësit të caktojë një shumë të qirasë për tërë periudhën e qirasë, sepse kushtet e tregut ndryshojnë herë pas here.

Në këtë rast qiradhënësi ka dy mundësi:

(a) Ai mund të kontraktojë qira me një kusht që qiraja të rritet në përputhje me një proporcion të caktuar (p.sh. 5%) pas një periudhe të caktuar (si një vit).

(b) Ai mund të kontraktojë qira për një periudhë më të shkurtër pas së cilës palët mund të rinovojnë qiranë në kushte të reja dhe me pëlqim të ndërsjellë, me liri të plotë për secilën prej tyre për të refuzuar rinovimin. Në këtë rast qiramarrësi është i detyruar të lirojë pronën me qira dhe t'ia kthejë përsëri qiradhënësit.

Këto dy opsione janë në dispozicion të qiradhënësit sipas rregullave klasike të jurisprudencës islame. Mirëpo, disa dijetarë bashkëkohorë kanë lejuar, në qira afatgjata, lidhjen e shumës së qirasë me një pikë referimi të ndryshueshme, e cila është aq e njohur dhe e mirëpërcaktuar sa nuk lë vend për asnjë mosmarrëveshje. Për shembull, është e lejueshme sipas tyre të parashkruajnë në kontratën e qirasë që në rast të ndonjë rritjeje të taksave të vendosura nga qeveria mbi qiradhënësin, qiraja do të rritet në masën e së njëjtës shumë. Në mënyrë të ngjashme lejohet prej tyre që rritja vjetore e qirasë të jetë e lidhur me normën e inflacionit. Prandaj nëse ka një rritje inflacioni prej 5% kjo do të pasqyrohet në një rritje prej 5% edhe në qira. Bazuar në të njëjtin parim, disa banka islame përdorin normën e interesit si pikë referimi për të përcaktuar shumën e qirasë. Ato dëshirojnë të fitojnë të njëjtin fitim përmes qiradhënies siç është fituar nga bankat konvencionale përmes huave paradhënie mbi bazën e interesit. Pra, ata duan të lidhin qiranë me normën e interesit dhe në vend që të përcaktojnë një shumë të caktuar të qirasë, llogarisin koston e blerjes së pasurive të qirasë dhe duan të fitojnë përmes qirave një shumë të barabartë me normën e interesit. Prandaj, marrëveshja parashikon që qiradhënia të jetë e barabartë me normën e interesit ose me normën e interesit plus diçka. Megjithatë norma e interesit është e ndryshueshme, ajo nuk mund të përcaktohet për të gjithë periudhën e qirasë. Prandaj, këto kontrata përdorin normën e interesit të një vendi të caktuar (si LIBOR) si një pikë referimi për përcaktimin e rritjes periodike të qirasë.

Kjo marrëveshje është kritikuar në dy argumente:

Kundërshtimi i parë i ngritur është që, duke i lidhur pagesat e qirasë me normën e interesit, transaksioni bëhet i ngjashëm me një financim të bazuar në kamatë. Ky kundërshtim mund të kapërcehet duke thënë se, siç diskutohet plotësisht në rastin e murabehasë, norma e interesit

përdoret vetëm si pikë referimi. Derisa kërkesat e tjera të Sheriatit për një qira të vlefshme janë përmbushur siç duhet, kontrata mund të përdorë çdo pikë referimi për përcaktimin e shumës së qirasë. Dallimi themelor midis një financimi të bazuar në interes dhe një qiraje të vlefshme nuk qëndron në shumën që do t'i paguhet financuesit ose qiradhënësit. Dallimi themelor është se në rastin e qiradhënies, qiradhënësi merr përsipër riskun e plotë të korpusit të pasurisë me qira. Nëse pasuria shkatërrohet gjatë periudhës së qirasë, qiradhënësi do të pësojë humbjen. Ngjashëm, nëse prona me qira humbet uzufuktin e saj pa ndonjë keqpërdorim ose pakujdesi nga ana e qiramarrësit, qiradhënësi nuk mund të kërkojë qiranë, ndërsa në rastin e një financimi të bazuar në kamatë, financuesi ka të drejtë të marrë interes, edhe nëse debitori nuk ka përfituar aspak nga paratë e huazuara. Për sa kohë ruhet ky dallim themelor, (dmth. qiradhënësi merr përsipër riskun e pronës me qira) transaksioni nuk mund të kategorizohet si një transaksion me kamatë, edhe pse shuma e qirasë e kërkuar nga qiramarrësi është e barabartë me normën e interesit.

Pra, është e qartë se përdorimi i normës së interesit thjesht si pikë referimi nuk e bën kontratën të pavlefshme si transaksion të bazuar në interes. Gjithsesi, është e këshillueshme që në çdo kohë të shmanget përdorimi i kamatës edhe si pikë referimi, në mënyrë që një transaksion islam të dallohet plotësisht nga ai joislam, duke mos pasur asnjë ngjashmëri kamate.

Kundërshtimi i dytë për këtë rregullim është se ndryshimet e normës së interesit janë të panjohura, qiraja e lidhur me normën e interesit do të thotë *xhelaleh* dhe *garar* që nuk është e lejueshme në Sheriat. Një nga kërkesat themelore të Sheriatit është që vlera në çdo kontratë duhet të jetë e njohur për palët kur ata e lidhin atë. Nëse lidhim qiranë me normën e ardhshme të interesit, e cila është e panjohur, shuma e qirasë do të mbetet e panjohur gjithashtu. Ky është *xhelaleh* ose *garar* që e bën transaksionin të pavlefshëm.

Duke iu përgjigjur këtij kundërshtimi, mund të thuhet se *xhelaleh* është ndaluar për dy arsye: Njëra është se mund të çojë në mosmarrëveshje midis palëve. Kjo arsye nuk është e zbatueshme këtu, sepse të dy palët kanë rënë dakord me pëlqimin e ndërsjellë mbi një pikë referimi të përcaktuar mirë që do të shërbejë si kriter për përcaktimin e qirasë, dhe cilado që të jetë përcaktuar shuma, bazuar në këtë standard, do të jetë e pranueshme për të dy palët. Prandaj, nuk bëhet fjalë për ndonjë mosmarrëveshje ndërmjet tyre.

Arsyeja e dytë për ndalimin e *xhelales* është se i bën palët të ndjeshme ndaj një humbje të paparashikuar. Është e mundur që norma e interesit, në një periudhë të caktuar, të zmadhohet deri në një nivel të papritur, në të cilin rast qiramarrësi do të rëndohet financiarisht. Është po aq e mundur që norma e interesit të zvogëlohet në një nivel të papritur, në këtë rast qiradhënësi mund të vuajë. Për të kufizuar rreziqet e përfshira në mundësi të tilla, sugjerohet nga disa dijetarë bashkëkohorë që lidhja midis qirasë dhe normës së interesit t'i nënshtrohet një kufiri ose tavani. Për shembull, mund të parashikohet në kontratën bazë që shuma e qirasë pas një periudhe të caktuar, do të ndryshohet në përputhje me ndryshimin në normën e interesit, por në asnjë rast nuk do të jetë më e lartë se 15% ose më e ulët se 5% nga qiraja e mëparshme mujore. Do të thotë që nëse rritja e normës së interesit është më shumë se 15% qiraja do të rritet vetëm deri në 15%. Anasjelltas, nëse ulja e normës së interesit është më

shumë se 5%, qiraja nuk do të ulet në më shumë se 5%. Sipas mendimit tonë, kjo është pikëpamje e moderuar e cila kujdeset për të gjitha aspektet e përfshira në këtë çështje.

6. Penalitetet për pagesë të vonuar të qirasë

Në disa marrëveshje të qirave financiare, vendoset një gjobë mbi qiramarrësin në rast se ai vonon pagesën e qirasë pas datës së caktuar. Ky ndëshkim, nëse synon të shtojë të ardhurat e qiradhënësit, nuk mbështetet nga Sheriati. Arsyeja është se qiraja, është një borxh i pagueshëm nga qiramarrësi dhe i nënshtrohet të gjitha rregullave të përcaktuara për një borxh. Një pagesë monetare nga një debitor për pagesën e tij të vonuar është saktësisht kamatë e ndaluar nga Kur'ani Famëlartë. Prandaj, qiradhënësi nuk mund të kërkojë një shumë shtesë në rast se qiramarrësi vonon pagesën e qirasë.

Megjithatë, për të shmangur pasojat e pafavorshme që vijnë nga keqpërdorimi i këtij ndalimi, mund të përdoret një alternativë tjetër. Qiramarrësit mund t'i kërkojë të marrë përsipër që, nëse nuk arrin të paguajë qiranë në datën e saj të caktuar, ai do t'i paguajë një shumë të caktuar një bamirësie. Për këtë qëllim, financuesi / qiradhënësi mund të mbajë një fond bamirësie ku shuma të tilla mund të kreditohen dhe disbursohen për qëllime bamirësie, përfshirë huatë pa interes për personat në nevojë. Shuma e pagueshme për qëllime bamirësie nga qiramarrësi mund të ndryshojë në varësi të periudhës së mospërmbyshjes dhe mund të llogaritet në përqindje, në bazë vjetore. Marrëveshja e qirasë mund të përmbajë klauzolën e mëposhtme për këtë qëllim:

Qiramarrësi merr përsipër që, nëse nuk arrin të paguajë qiranë në datën e saj të caktuar, ai duhet të paguajë një shumë të llogaritur prej% në vit fondit të bamirësisë të mbajtur nga qiradhënësi i cili do të përdoret nga qiradhënësi ekskluzivisht për qëllime bamirësie të miratuara nga Sheriati dhe në asnjë rast nuk do të jetë pjesë e të ardhurave të qiradhënësit.

Kjo marrëveshje, megjithëse nuk e kompenson qiradhënësin për humbjen e tij të mundshme të periudhës së mospagimit, megjithatë mund të shërbejë si një parandalues i fortë për qiramarrësin për të paguar qiranë menjëherë.

Arsyetimi për vendosjen e një kushti të tillë dhe pamundësia e ndonjë ndëshkimi ose kompensimi të kërkuar nga qiradhënësi për përfitimin e tij diskutohet plotësisht në kapitullin e murabehasë në këtë libër i cili mund të konsultohet për hollësi.

7. Prishja e qirasë

Nëse qiramarrësi shkel ndonjë kusht të marrëveshjes, qiradhënësi ka të drejtë të zgjidhë kontratën e qirasë në mënyrë të njëanshme. Sidoqoftë, nëse nuk ka shkelje nga ana e qiramarrësit, qiraja nuk mund të zgjidhet pa pëlqimin e ndërsjellë. Në disa marrëveshje të “qirasë financiare” është vërejtur që qiradhënësit i është dhënë një kompetencë e pakufizuar për të përfunduar qiranë në mënyrë të njëanshme sa herë që ai dëshiron, vetëm sipas gjykimit të tij. Kjo përsëri është në kundërshtim me parimet e Sheriatit.

Në disa marrëveshje të “qirasë financiare” është hasur një kusht që në rast të përfundimit të qirasë, edhe me opsionin e qiradhënësit, qiraja e periudhës së mbetur të qirasë duhet të

paguhet nga qiramarrësi. Kjo është padyshim kundër Sheriatit dhe parimeve të barazisë dhe drejtësisë. Arsyeja themelore për futjen e kushteve të tilla në marrëveshjen e qirasë është se koncepti kryesor prapa marrëveshjes është dhënia e një kredie me interes nën mbulesën e qirasë. Kjo është arsyeja pse bëhen të gjitha përpjekjet për të shmangur pasojat logjike të kontratës së qirasë.

Natyrisht, një kusht i tillë nuk mund të jetë i pranueshëm nga Sheriati. Pasoja logjike e përfundimit të qirasë është se prona duhet të merret përsëri nga qiradhënësi. Qiramarrësit duhet t'i kërkohej të paguajë qiranë për shkak të datës së ndërprerjes. Nëse ndërprerja është kryer për shkak të keqpërdorimit ose pakujdesisë nga ana e qiramarrësit, atij gjithashtu mund t'i kërkohej të kompensojë qiradhënësin për humbjen e shkaktuar nga keqpërdorimi ose neglizhenca e tillë. Por ai nuk mund të detyrohet të paguajë qiranë e periudhës së mbetur.

8. Sigurimi i aseteve

Nëse prona e dhënë me qira është e siguruar sipas mënyrës islame të *tekaful*-it, ajo duhet të mbartet nga qiradhënësi dhe jo nga qiramarrësi, siç parashikohet zakonisht në marrëveshjet e “qirave financiare” aktuale.

9. Vlera e mbetur e pasurisë me qira

Një tipar tjetër i rëndësishëm i “qirave financiare” moderne është se pas skadimit të periudhës së qirasë, tërësia e pasurisë me qira transferohet normalisht te qiramarrësi. Ndërsa qiradhënësi e ka rikuperuar tashmë koston e tij së bashku me një fitim shtesë, i cili normalisht është i barabartë me shumën e interesit që mund të ishte fituar në një kredi të asaj shume për atë periudhë, qiradhënësi nuk ka interes më tej në asetin e marrë me qira. Nga ana tjetër, qiramarrësi dëshiron të mbajë aktivin pas skadimit të periudhës me qira.

Për këto arsye, prona e dhënë me qira transferohet përgjithësisht te qiramarrësi në fund të qirasë, ose pa ndonjë pagesë ose me një çmim simbolik. Në mënyrë që të sigurohet që prona do t'i transferohet qiramarrësit, ndonjëherë kontrata e qirasë ka një klauzolë të shprehur për këtë qëllim. Ndodh që ky kusht nuk përmendet në kontratë shprehimisht, megjithatë, është e kuptueshme midis palëve që titulli i pasurisë do t'i kalojë qiramarrësit në fund të afatit të qirasë.

Kjo gjendje, qoftë e shprehur apo e nënkuptuar, nuk është në përputhje me parimet e Sheriatit. Është një rregull i vendosur mirë i jurisprudencës islame që një transaksion nuk mund të lidhet me një transaksion tjetër në mënyrë që të bëhet një parakusht për tjetrin. Këtu transferimi i pronës në fund është bërë një kusht i domosdoshëm për transaksionin e qirasë e cila nuk lejohet në Sheriat.

Qëndrimi bazë në Sheriat është që pasuria të jetë pronë e vetme e qiradhënësit dhe pas skadimit të periudhës së qirasë, qiradhënësi do të jetë i lirë të rimarrë pronën, ose të rinovojë qiranë ose ta japë atë me qira dikujt tjetër ose t'ia shesë qiramarrësit ose ndonjë personi tjetër. Qiramarrësi nuk mund ta detyrojë atë t'ia shesë atë me një çmim nominal dhe as nuk mund t'i vendoset një kusht i tillë qiradhënësit në marrëveshjen e qirasë.

Por pasi skadon periudha e qirasë, dhe qiradhënësi dëshiron t'i japë pasurinë qiramarrësit si dhuratë ose t'ia shesë, ai mund ta bëjë këtë me vullnetin e tij të lirë. Gjithsesi, disa dijetarë bashkëkohorë, duke mbajtur parasysh nevojat e institucioneve financiare islame, kanë dalë me një alternativë. Ata thonë se vetë marrëveshja e ixharas nuk duhet të përmbajë një kusht të dhuratës ose shitjes në fund të periudhës së qirasë. Megjithatë, qiradhënësi mund të bëjë një premtim të njëanshëm për t'i shitur pronën qiramarrësit në fund të periudhës së qirasë. Ky premtim do të jetë i detyrueshëm vetëm për qiradhënësin. Parimi, sipas tyre, është që një premtim i njëanshëm për të lidhur një kontratë në një datë të ardhshme është i lejuar me anë të të cilit premtuesi është i detyruar të përmbushë premtimin, por premtuesi nuk është i detyruar të lidhë atë kontratë. Kjo do të thotë se ai ka një mundësi blerjeje të cilën ai mund ose nuk mund ta ushtrojë. Nëse ai dëshiron të ushtrojë opsionin e tij të blerjes, premtuesi nuk mund ta refuzojë atë sepse ai është i lidhur me premtimin e tij. Prandaj, këta dijetarë sugjerojnë që qiradhënësi, pasi të ketë hyrë në marrëveshjen e qirasë, mund të nënshkruajë një premtim të veçantë të njëanshëm me të cilin ai merr përsipër që nëse qiramarrësi ka paguar të gjitha shumat e qirasë dhe dëshiron të blejë pasurinë me një çmim të rënë dakord, reciprokisht të pranueshëm, ai do t'ia shesë atë pasuri për atë çmim.

Pasi ky premtim të nënshkruhet nga qiradhënësi, ai është i detyruar ta përmbushë atë dhe qiramarrësi mund të ushtrojë opsionin e tij për ta blerë në fund të periudhës, nëse ai ka paguar plotësisht shumat e qirasë në përputhje me marrëveshjen e qirasë. Në mënyrë të ngjashme, lejohet gjithashtu nga këta dijetarë që, në vend të shitjes, qiradhënësi të nënshkrujë një premtim të veçantë për t'i dhënë asetin me qira qiramarrësit në fund të periudhës së qirasë, në varësi të pagimit të tij të të gjitha shumave të qirasë. Kjo marrëveshje quhet “ixhara ve iktina”. Është lejuar nga një numër i madh i dijetarëve bashkëkohorë dhe veprohet gjerësisht nga bankat dhe institucionet financiare islame. Vlefshmëria e kësaj marrëveshjeje i nënshtrohet dy kushteve themelore:

Së pari, vetë marrëveshja e ixharas nuk duhet t'i nënshtrohet nënshkrimit të këtij premtimi të shitjes ose dhuratës, por premtimi duhet të regjistrohet në një dokument të veçantë.

Së dyti, premtimi duhet të jetë i njëanshëm dhe i detyrueshëm vetëm për premtuesin. Nuk duhet të jetë një premtim dypalësh i detyrueshëm për të dy palët, sepse në këtë rast do të jetë një kontratë e plotë e realizuar në një datë të ardhshme e cila nuk lejohet në rastin e shitjes ose dhuratës.

10. Nën-qiraja

Nëse aset i marrë me qira përdoret ndryshe nga përdorues të ndryshëm, qiramarrësi nuk mund të japë me qira asetin e marrë me qira, përveç me lejen e shprehur të qiradhënësit. Nëse qiradhënësi e lejon qiramarrësin, ai mund ta lëshojë atë me qira. Nëse qiraja e kërkuar nga nën-qiramarrësi është e barabartë ose më e vogël se qiraja që i paguhet pronarit / qiradhënësit origjinal, të gjitha shkollat e njohura të jurisprudencës islame janë unanim për lejueshmërinë e saj. Sidoqoftë, opsionet janë të ndryshme në rast se qiraja e marrë nga nën-qiramarrësi është më e lartë se qiraja që i paguhet pronarit. Imam Shafiu dhe disa dijetarë të tjerë e lejojnë dhe thonë se nën-qiradhënësi mund të gëzojë tepricën e marrë nga nën-qiramarrësi. Kjo është

pikëpamja e preferuar gjithashtu në shkollën hanbeli. Në anën tjetër, Imam Ebu Hanife është i mendimit se teprica e marrë nga nën-qiramarrësi në këtë rast nuk është e lejueshme që ta mbajë nën-qiradhënësi dhe ai do të duhet ta japë atë tepricë në bamirësi. Sidoqoftë, nëse nën-qiradhënësi ka zhvilluar pronën me qira duke shtuar diçka në të ose e ka marrë atë me qira në një monedhë të ndryshme nga monedha në të cilën ai vetë i paguan qira pronarit / qiradhënësit origjinal, ai mund të kërkojë një qira më të lartë nga nën-qiramarrësi dhe mund të shijojë tepricën.⁵⁸

Megjithëse pikëpamja e Imam Ebu Hanifes është më e kujdesshme, e cila duhet vepruar në masën më të mirë të mundshme, në raste nevojë mund të ndiqet pikëpamja e shkollave shafi dhe hanbeli sepse nuk ka ndonjë ndalim të shprehur në Kuranin Famëlartë ose në Sunet kundër tepricës së kërkuar nga qiramarrësi. Ibn Kudame ka argumentuar për lejueshmërinë e tepricës për arsye të forta.

11. Caktimi i qirasë

Qiradhënësi mund t'ia shesë pronën me qira një pale të tretë përmes së cilës marrëdhënia e qiradhënësit dhe qiramarrësit do të vendoset midis pronarit të ri dhe qiramarrësit. Sidoqoftë, caktimi i vetë qirasë (pa caktimin e pronësisë në aset in e dhënë me qira) për një shumë monetare nuk është e lejueshme.

Dallimi në mes të dy situatave është se në rastin e fundit pronësia nuk i transferohet pronarit të ri, por ai ka të drejtë të marrë vetëm qiranë e pronës. Ky lloj caktimi lejohet në Sheriat vetëm kur nuk caktohet ndonjë shumë monetare për këtë caktim. Për shembull, një qiradhënësi mund t'i caktojë të drejtën e tij për të kërkuar qira nga qiramarrësi birit të tij, ose mikut të tij në formën e një dhurate. Në mënyrë të ngjashme, ai mund t'ia caktojë këtë të drejtë secilit prej kreditorëve të tij për të shlyer borxhin nga qiratë e marra prej tij. Por nëse qiradhënësi dëshiron ta shesë këtë të drejtë për një çmim fiks, nuk është e lejueshme, sepse në këtë rast paratë (shuma e qirasë) shiten për para që është një transaksion që i nënshtrohet parimit të barazisë. Përndryshe do të jetë e barabartë me një transaksion kamatë, pra e ndaluar.

Tregtueshmëria e ixharas

Marrëveshja e ixharas ka mundësi të mirë të sekuritizimit që mund të ndihmojë në krijimin e një tregu dytësor për financuesit në bazë të ixharas. Meqenëse qiradhënësi në ixhara zotëron pasuritë e dhëna me qira, ai mund ta shesë pasurinë, plotësisht ose pjesërisht, te një palë e tretë që mund ta blejë dhe mund të zëvendësojë shitësin në të drejtat dhe detyrimet e qiradhënësit në lidhje me pjesën e blerë të pasurisë.⁵⁹

Prandaj, nëse qiradhënësi, pasi të hyjë në ixhara, dëshiron të rimarrë koston e tij të blerjes së pasurisë me një fitim, ai mund ta shesë pasurinë e dhënë me qira tërësisht ose pjesërisht ose

⁵⁸ Shih Ibn Kudame, *El Mughni* (Riad, 1981), 5: 475; Ibn Abidin, *Radd el Muhtar*, 5: 20.

⁵⁹ Disa juristë janë të mendimit se kjo shitje nuk do të hyjë në fuqi derisa të përfundojë periudha e qirasë. Sidoqoftë, Imam Ebu Jusufi dhe juristë të tjerë janë të mendimit se shitja është e vlefshme. Blerësi do të zëvendësojë shitësin dhe ixhara mund të vazhdojë. (Shih Ibn Abidin, *Radd el Muhtar*, 4:57).

një pale ose një numri individësh. Në rastin e fundit, blerja e një pjese të asetit nga secili individ mund të dëshmohet nga një certifikatë e cila mund të quhet “certifikatë ixhara”. Kjo certifikatë do të përfaqësojë pronësinë proporcionale të mbajtësit në asetin e dhënë me qira dhe ai do të marrë të drejtat dhe detyrimet e pronarit / qiradhënësit në atë masë. Meqenëse aktivi i është dhënë tashmë me qira qiradhënësit, qiraja do të vazhdojë me pronarët e rinj. Secili prej mbajtësve të certifikatës do të ketë të drejtën të gëzojë një pjesë të qirasë në përputhje me proporcionin e tij të pronësisë në aset. Në mënyrë të ngjashme ai gjithashtu do të marrë përsipër detyrimet e qiradhënësit në masën e pronësisë së tij. Prandaj, në rastin e shkatërrimit të plotë të asetit, ai do të pësojë humbjen në masën e pronësisë së tij. Këto certifikata, duke qenë dëshmi e pronësisë proporcionale në një pasuri konkrete, mund të negociohen dhe tregtohen lirisht në treg dhe mund të shërbejnë si instrument lehtësisht i konvertueshëm në para. Kështu që ato mund të ndihmojnë në zgjidhjen e problemeve të menaxhimit të likuiditetit me të cilat përballen bankat dhe institucionet financiare islame. Megjithatë, nuk duhet harruar, se certifikata duhet të përfaqësojë pronësinë e një pjese të pandarë të pronës me të gjitha të drejtat dhe detyrimet e saj. Duke e keqkuptuar këtë koncept themelor, disa u përpoqën të lëshonin certifikata ixhara që përfaqësojnë të drejtën e mbajtësit për të kërkuar vetëm një shumë të caktuar të qirasë, pa i caktuar atij asnjë lloj pronësie në pasuri. Kjo do të thotë që mbajtësi i një certifikate të tillë nuk ka asnjë lidhje me pasurinë e dhënë me qira. E drejta e tij e vetme është të ndajë qiranë e marrë nga qiramarrësi. Ky lloj i sekuritizimit nuk lejohet në Sheriat. Siç është shpjeguar më herët në këtë kapitull, qiraja pasi të jetë shlyer është një borxh i pagueshëm nga qiramarrësi. Borxhi ose çdo garanci që përfaqëson vetëm borxhin nuk është një instrument i negociueshëm në Sheriat, sepse tregtimi i një instrumenti të tillë kthehet në tregti parash ose në detyrim monetar i cili nuk lejohet, përveçse në bazë të barazisë, dhe nëse barazia e vlerës është ruajtur gjatë tregtimit të instrumenteve të tilla, qëllimi i sekuritizimit ka humbur. Rrjedhimisht ky lloj i certifikatave ixhara nuk mund t’i shërbejë qëllimit të krijimit të një tregu dytësor. Prandaj është e nevojshme që certifikatat ixhara të hartohen për të përfaqësuar pronësinë reale të pasurive me qira, dhe jo vetëm një të drejtë për të marrë qira.

Mbi-qeraja

Një koncept tjetër i zhvilluar në biznesin modern të qiradhënies është ai i “mbi-qiradhënies”. Në këtë marrëveshje një qiramarrës ia jep me qira pronën një numri të caktuar nën-qiramarrësish. Pastaj, ai fton të tjerët të marrin pjesë në biznesin e tij duke i bërë ata të ndajnë qiranë e marrë nga nën-qiramarrësit e tij. Për t’i bërë ata të marrin pjesë në marrjen e qirave, ai ngarkon një shumë të caktuar prej tyre. Kjo marrëveshje nuk është në përputhje me parimet e Sheriatit. Arsyeja është e qartë. Qiramarrësi nuk e ka pronën të vetën. Ai ka të drejtë të përfitojë vetëm nga uzufukti ose përdorimi i saj. Uzufuktin e tij ai ua ka kaluar nën-qiramarrësve të tij duke kontraktuar një nën-qira me ta. Tani ai nuk zotëron asgjë, as korpusin e pasurisë, dhe as uzufuktin e saj. Ajo që ai ka është e drejta për të marrë vetëm qira. Prandaj, ai u cakton një pjesë të kësaj të drejte personave të tjerë. Është shpjeguar tashmë në detaje se kjo e drejtë nuk mund të tregtohet, sepse kjo përbën shitjen e një borxhi të

arkëtueshëm me një zbritje e cila është një nga format e kamatës të ndaluar nga Kur'ani Famëlartë dhe Sunneti. Prandaj, ky koncept nuk është i pranueshëm.

Këto janë disa tipare themelore të “qirasë financiare” të cilat nuk janë në përputhje me urdhëresat e Sheriatit. Gjatë përdorimit të qirasë si një mënyrë islame e financimit, këto mangësi duhet të shmangen.

Lista e mangësive të mundshme në marrëveshjen e qirasë nuk është e kufizuar në atë që është përmendur më lart, por kemi theksuar vetëm gabimet themelore të gjetura në marrëveshje të ndryshme dhe kemi përmbledhur parimet themelore të qirasë islame. Një marrëveshje islamike e qirasë duhet të jetë në përputhje me të gjitha ato.

Kapitulli 7

SELEMI DHE ISTISNAJA

Një nga kushtet themelore për vlefshmërinë e një shitje në Sheriat është që malli (që synohet të shitet) duhet të jetë në zotërim fizik ose konstruktiv të shitësit. Ky kusht ka tre përbërës:

Së pari, malli duhet të ekzistojë. Pra, një mall i cili nuk ekziston në kohën e shitjes nuk mund të shitet.

Së dyti, shitësi duhet të ketë pronësinë e këtij malli. Prandaj, nëse malli ekziston, por shitësi nuk e zotëron atë, ai nuk mund t’ia shesë askujt.

Së treti, thjesht nuk është e mjaftueshme pronësia. Ajo duhet të jetë në zotërim të shitësit, qoftë fizikisht, qoftë konstruktivisht. Nëse shitësi zotëron një mall, por ai nuk e ka marrë dorëzimin e tij vetë ose përmes një agjenti, ai nuk mund ta shesë atë.

Ka vetëm dy përjashtime nga ky parim i përgjithshëm në Sheriat. Njëri është *selemi* dhe tjetri *istisnaja*. Të dyja janë shitje të një natyre të veçantë, dhe në këtë kapitull do të shpjegohet koncepti i këtyre dy llojeve të shitjeve dhe shkalla në të cilën ato mund të përdoren për qëllime financimi.

Selemi

Selemi është një shitje përmes së cilës shitësi merr përsipër t’i furnizojë blerësit disa mallra specifike në një datë të ardhshme në këmbim të një çmimi të avancuar të paguar plotësisht në dorë.

Këtu çmimi është në të holla, por furnizimi i mallrave të blera shtyhet për më vonë. Blerësi quhet “rab es selem”, shitësi është “muslem ilejh”, çmimi i parave në dorë është “ra’s el mal” dhe malli i blerë quhet “muslem fih”, por për thjeshtësim, do të përdorim sinonimet angleze të këtyre termave.

Selemi u lejua nga Profeti a.s., në kushte të caktuara. Qëllimi themelor i kësaj shitje ishte plotësimi i nevojave të fermerëve të vegjël të cilëve u duheshin para për të rritur të korrat e tyre dhe për të ushqyer familjen deri në kohën e korrsjes. Pas ndalimit të kamatës ata nuk mund të merrnin hua me fajde. Prandaj, u lejua që ata të shesin prodhimet bujqësore para kohe.

Në mënyrë të ngjashme, tregtarët e Arabisë eksportnin mallra në vende të tjera dhe importonin disa mallra të tjerë në vendlindjen e tyre. Ata kishin nevojë për para për të ndërmarrë këtë lloj biznesi. Ata nuk mund të merrnin hua nga fajdexhinjtë pas ndalimit të

kamatës. Prandaj u lejohej që ata të shesin mallrat paraprakisht. Pasi të kishin marrë çmimin me para në dorë, ata mund të merrnin përsipër biznesin e sipërpërmendur më me lehtësi. Selemi ishte i dobishëm për shitësin, sepse ai e merrte çmimin paraprakisht, dhe ishte i dobishëm edhe për blerësin, sepse normalisht, çmimi në selem ishte më i ulët se çmimi në shitje në vend. Lejueshmëria e selemit ishte një përjashtim nga rregulli i përgjithshëm që ndalon shitjet para kohe, dhe për këtë arsye, ai iu nënshtrua disa kushteve të rrepta. Këto kushte janë përmbledhur më poshtë:

Kushtet e selemit

1. Para së gjithash, është e nevojshme për vlefshmërinë e selemit që blerësi t'i paguajë çmimin plotësisht shitësit në kohën e shitjes. Është e nevojshme sepse në mungesë të një pagese të plotë nga blerësi, do të jetë e barabartë me shitjen e një borxhi kundrejt një borxhi, i cili është ndaluar shprehimisht nga Profeti a.s. Për më tepër, urtia themelore prapa lejueshmërisë së selemit është të përmbushë nevojat e menjëhershme të shitësit. Nëse çmimi nuk i paguhet atij plotësisht, qëllimi themelor i transaksionit humbet. Prandaj, të gjithë juristët muslimanë janë unanim në pikëpamjen se pagesa e plotë e çmimit është e nevojshme në selem. Megjithatë, Imam Maliku është i mendimit se shitësi mund t'u japë blerësve një afat prej dy ose tre ditësh, por ky koncesion nuk duhet të jetë pjesë e marrëveshjes.⁶⁰
2. Selemi mund të realizohet vetëm në ato mallra sasia dhe cilësia e të cilave mund të specifikohen saktësisht. Gjërat, cilësia ose sasia e të cilave nuk përcaktohet, nuk mund të shiten përmes kontratës së selemit. Për shembull, gurët e çmuar nuk mund të shiten në bazë të selemit, sepse çdo pjesë e gurëve të çmuar normalisht është e ndryshme nga tjetra ose në cilësinë e saj ose në madhësinë ose peshën e saj dhe specifikimi i saktë i tyre nuk është përgjithësisht i mundur.
3. Selemi nuk mund të zbatohet në një mall të caktuar ose në një produkt të një fushe ose ferme të caktuar. Për shembull, nëse shitësi merr përsipër të furnizojë grurin e një fushe të caktuar, ose frutin e një peme të caktuar, selemi nuk do të jetë i vlefshëm, sepse ekziston mundësia që të korrat e asaj fushe të veçantë ose frutat e asaj peme të jenë shkatërruar në kohën e dorëzimit dhe duke pasur parasysh një mundësi të tillë dorëzimi mbetet i pasigurt. I njëjti rregull zbatohet për çdo mall, furnizimi i të cilit nuk është i sigurt.⁶¹
4. Është e nevojshme që cilësia e mallit (që synohet të blihet përmes selemit) të qartësohet plotësisht duke mos lënë asnjë paqartësi që mund të çojë në mosmarrëveshje. Të gjitha detajet e mundshme në këtë drejtim duhet të përmenden shprehimisht.
5. Është gjithashtu e nevojshme që sasia e mallit të merret vesh në terma të qartë. Nëse malli përcaktohet në peshë sipas përdorimit të përgjithshëm të tregtarëve të tij, peshë e tij duhet të përcaktohet, dhe nëse përcaktohet përmes masave, masa e tij e saktë duhet të dihet. Ajo që peshohet normalisht nuk mund të përcaktohet në masa dhe anasjelltas.

⁶⁰ Ibn Kudame, *El Mughni*, 4: 328.

⁶¹ Shih Ibn Kudame, *El Mughni*, 4: 325.

6. Data e saktë dhe vendi i dorëzimit duhet të përcaktohen në kontratë.

7. Selemi nuk mund të bëhet në lidhje me gjërat që duhet të dorëzohen aty për aty. Për shembull, nëse ari blihet në këmbim të argjendit, është e nevojshme, sipas Sheriatit, që dorëzimi i të dyve të jetë i njëkohshëm. Këtu, selemi nuk mund të funksionojë. Në mënyrë të ngjashme, nëse gruri shitet për elb, dorëzimi i njëkohshëm i të dyve është i nevojshëm për vlefshmërinë e shitjes. Prandaj kontrata e selemi në këtë rast nuk lejohet. Të gjithë juristët muslimanë janë unanim në parimin se selemi nuk do të jetë i vlefshëm nëse nuk respektohen plotësisht të gjitha këto kushte, sepse ato bazohen në hadithin e shprehur të Profetit a.s. Hadithi më i njohur në këtë kontekst është ai në të cilin Profeti a.s., ka thënë:

*Kush dëshiron të lidhë një kontratë të selemi, ai duhet të bëjë selemi sipas masës së caktuar dhe peshës së specifikuar dhe datës së përcaktuar të dorëzimit.*⁶²

Megjithatë, ekzistojnë disa kushte të tjera të cilat kanë qenë një pikë ndryshimi midis shkollave të ndryshme të jurisprudencës islame. Disa nga këto kushte janë si më poshtë:

(1) Sipas shkollës hanefi është e nevojshme që malli (për të cilin kryhet selemi) të mbetet i disponueshëm në treg, nga dita e kontratës deri në datën e dorëzimit. Prandaj, nëse një mall nuk është i disponueshëm në treg në kohën e kontratës, selemi nuk mund të kryhet në lidhje me atë mall, edhe pse pritët që ai do të jetë i disponueshëm në treg në datën e dorëzimit.⁶³

Mirëpo, tre shkollat e tjera të fikhut (d.m.th. shafi, maliki dhe hanbeli) janë të mendimit se disponueshmëria e mallit në kohën e kontratës nuk është kusht për vlefshmërinë e selemi. Ajo që është e nevojshme, sipas tyre, është që ajo të jetë në dispozicion në kohën e dorëzimit.⁶⁴

Kjo pikëpamje mund të miratohet në rrethanat e sotme.⁶⁵

(2) Sipas shkollave hanefi dhe hanbeli është e nevojshme që koha e dorëzimit të jetë, të paktën, një muaj nga data e marrëveshjes. Nëse koha e dorëzimit është caktuar më herët se një muaj, selemi nuk është i vlefshëm. Argumenti i tyre është se selemi është lejuar për nevojat e fermerëve të vegjël dhe tregtarëve dhe për këtë arsye, atyre duhet t'u jepet mundësia e mjaftueshme për të blerë mallin. Ata mund të mos jenë në gjendje të furnizojnë mallin para një muaji. Për më tepër, çmimi në selem është normalisht më i ulët se çmimi në shitje në vend. Ky koncesion në çmim mund të justifikohet vetëm kur mallrat dorëzohen pas një periudhe që ka një lidhje të arsyeshme me çmimet. Një periudhë prej më pak se një muaj normalisht nuk i ndryshon çmimet. Prandaj, koha minimale e dorëzimit nuk duhet të jetë më pak se një muaj.⁶⁶

⁶² Ky hadith dëshmohet nga të gjashtë librat e mirënjohur të hadithit (shih Ibn el Hummam, *Fet'h el Kadir*, 6: 205).

⁶³ El Kasani, *Bedai es Senai*, 5: 211.

⁶⁴ Ibn Kudame, *El Mughni*, 4: 326.

⁶⁵ Eshref Ali Thenevi, *Imdad el Fetava*, Vol. 3.

⁶⁶ Ibn Kudame, *El Mughni*, 4: 323.

Imam Maliku mbështet mendimin se duhet të ketë një periudhë minimale për kontratën e selemit. Ai është i mendimit se nuk duhet të jetë më pak se pesëmbëdhjetë ditë, sepse çmimet e tregut mund të ndryshojnë brenda dy javëve.⁶⁷

Kjo pikëpamje kundërshtohet nga disa juristë të tjerë, si Imam Shafiu dhe gjithashtu disa juristë hanefi.⁶⁸ Ata thonë se Profeti a.s., nuk ka përcaktuar një periudhë minimale për vlefshmërinë e selemit. Kushti i vetëm, sipas Hadithit, është që koha e dorëzimit duhet të përcaktohet qartë. Prandaj, asnjë periudhë minimale nuk mund të parashkruhet. Palët mund të caktojnë çdo datë për dorëzim me pëlqimin e ndërsjellë.

Kjo pikëpamje duket se është e preferueshme në rrethanat aktuale, sepse Profeti a.s., nuk ka caktuar një periudhë minimale. Juristët kanë caktuar periudha të ndryshme të cilat variojnë nga një ditë në një muaj. Është e qartë se ata e kanë bërë këtë në bazë të qëllimit dhe duke mbajtur parasysh interesin e shitësve të varfër. Por përshtatshmëria mund të ndryshojë nga koha në kohë dhe nga vendi në vend. Po kështu, ndonjëherë është më shumë në interes të shitësit të caktojë një datë më të hershme. Sa i përket çmimit, nuk është një përbërës i domosdoshëm i selemit që çmimi të jetë gjithnjë më i ulët se çmimi i tregut atë ditë. Vetë shitësi është gjykatësi më i mirë i interesit të tij dhe nëse ai pranon një datë të hershme të dorëzimit me vullnetin dhe pëlqimin e tij të lirë, nuk ka asnjë arsye pse duhet të ndalohet ta bëjë këtë.

Disa juristë bashkëkohorë e kanë adaptuar këtë pikëpamje duke qenë më e përshtatshme për transaksionet moderne.⁶⁹

Selemi si mënyrë financimi

Nga diskutimi i mësipërm del qartë se selemi u lejua nga Sheriati për të përmbushur nevojat e fermerëve dhe tregtarëve. Kjo mënyrë e financimit mund të përdoret nga bankat moderne dhe institucionet financiare, veçanërisht për të financuar sektorin e bujqësisë. Siç u theksua më herët, çmimi në selem mund të përcaktohet me një normë më të ulët se çmimi i atyre mallrave të dorëzuara në vend. Në këtë mënyrë, diferenca midis dy çmimeve mund të jetë një fitim i vlefshëm për bankat dhe institucionet financiare. Në mënyrë që të garantohet që shitësi të dorëzojë mallin në datën e rënë dakord, ata gjithashtu mund t'i kërkojnë atij të sigurojë një garanci, e cila mund të jetë në formën e një garancie ose në formën e pengut ose hipotekës.⁷⁰

Në rast mosdorëzimi, garantuesit mund t'i kërkojë të dorëzojë të njëjtin mall, dhe nëse ka një hipotekë, blerësi / financuesi mund të shesë pronën e hipotekuar dhe të ardhurat e shitjes mund të përdoren ose për të marrë mallin e kërkuar nga blerja e tij në treg, ose për të rimarrë pagesën e dhënë nga ai.

Problemi i vetëm në selem që mund të trazojë bankat dhe institucionet financiare moderne është se ata do të marrin mallra të caktuara nga klientët e tyre dhe nuk do të marrin para.

⁶⁷ Ed Dardir, *Esh Sharh es Saghir*, 3: 275; El Hurashi, 3: 20.

⁶⁸ Ibn el Hummam, *Fet'h el Kadir*, 6: 219.

⁶⁹ Eshref Ali Thenevi, *Imdad el Fetava*, Vol. 3.

⁷⁰ Eshref Ali Thenevi, *Imdad el Fetava*, Vol. 3.

Duke qenë të prirur në biznesin vetëm në para, duket se është e vështirë për ata të marrin mallra të ndryshëm nga klientë të ndryshëm dhe t'i shesin ato në treg. Ata nuk mund t'i shesin ato mallra para se t'u dorëzohen konkretisht, sepse është e ndaluar në Sheriat.

Por kur flasim për mënyrat islame të financimit, një pikë themelore nuk duhet të anashkalohet kurrë. Çështja është se koncepti i institucioneve financiare që merren vetëm me para është i huaj për Sheriatin Islam. Nëse këto institucione dëshirojnë të kenë një fitim hallall, ata do të duhet të merren me mallra në një mënyrë ose në një tjetër, sepse në Sheriat nuk lejohet asnjë fitim vetëm përmes dhënies së kredive. Prandaj, krijimi i një ekonomie islame kërkon një ndryshim themelor në qasjen dhe në këndvështrimin e institucioneve financiare. Ata do të duhet të krijojnë një sektor të veçantë për tregtinë e mallrave. Nëse krijohet një sektor i tillë i veçantë, nuk do të jetë e vështirë të blihen mallra përmes selemit dhe të shiten ato direkt në treg.

Ekzistojnë edhe dy mënyra të tjera të përfitimit nga kontrata e selemit.

Së pari, pasi të kenë blerë një mall me anë të selemit, institucionet financiare mund ta shesin atë përmes një kontrate paralele të selemit për të njëjtën datë dorëzimi. Periudha e selemit në transaksionin e dytë (paralel) është më e shkurtër, çmimi mund të jetë pak më i lartë se çmimi i transaksionit të parë, dhe ndryshimi midis dy çmimeve do të jetë fitimi i marrë nga institucioni. Sa më e shkurtër të jetë periudha e selemit, aq më i lartë është çmimi, dhe aq më i madh është fitimi. Në këtë mënyrë institucionet mund të menaxhojnë portofolet e tyre të financimit afatshkurtër.

Së dyti, nëse një kontratë paralele e selemit nuk është e realizueshme për një arsye ose një tjetër, ata mund të marrin një premtim për të blerë nga një palë e tretë. Ky premtim duhet të jetë i njëanshëm nga blerësi i mundshëm. Duke qenë thjesht një premtim, dhe jo shitje reale, blerësit e tyre nuk do të duhet të paguajnë çmimin paraprakisht. Prandaj, një çmim më i lartë mund të përcaktohet dhe sapo malli të merret nga institucioni, ai do t'i shitet palës së tretë me një çmim të dakorduar paraprakisht, në përputhje me kushtet e premtimit.

Si një mundësi e tretë nganjëherë është propozuar që, në datën e dorëzimit, malli t'i rishitet shitësit me një çmim më të lartë. Por ky sugjerim nuk është në përputhje me udhëzimet e Sheriatit. Asnjëherë nuk lejohet që malli i blerë t'i rishitet shitësit para se blerësi të marrë dorëzimin e tij, dhe nëse bëhet me një çmim më të lartë do të barazohet me kamtën që është plotësisht e ndaluar. Edhe nëse i rishitet shitësit pasi të ketë marrë dorëzimin nga ai, nuk mund të rregullohet paraprakisht në kohën e shitjes fillestare. Prandaj, ky propozim nuk është aspak i pranueshëm.

Disa rregulla të selemit paralel

Meqenëse bankat dhe institucionet financiare islame moderne po përdorin instrumentin e selemit paralel, disa rregulla për vlefshmërinë e kësaj marrëveshjeje janë të domosdoshme për t'u respektuar:

1. Në një rregullim të selemi paralel, banka lidh dy kontrata të ndryshme. Në njëërën prej tyre, banka është blerësi dhe në të dytën banka është shitësi. Secila prej këtyre kontratave duhet të jetë e pavarur nga tjetra. Ato nuk mund të lidhen në një mënyrë që të drejtat dhe detyrimet e një kontrate të varen nga të drejtat dhe detyrimet e kontratës paralele. Çdo kontratë duhet të ketë forcën e vet dhe kryerja e saj nuk duhet të jetë e kushtëzuar nga tjetra.

Për shembull, nëse A ka blerë nga B, 100 thasë gruri me anë të selemi që do të dorëzohet më 31 Dhjetor, A mund të kontraktojë një selem paralel me C-në për t'i dhënë atij 100 thasë gruri më 31 Dhjetor. Por ndërsa kontraktonte selem paralel me C-në, dorëzimi i grurit tek C nuk mund të kushtëzohet me marrjen e dorëzimit nga B. Prandaj, edhe nëse B nuk e dorëzon grurin më 31 Dhjetor, A është i detyruar t'i japë 100 thasë gruri C-së. Ai mund të kërkojë çfarëdo mjeti ligjor që ka kundër B-së, por nuk mund të lirohet nga përgjegjësia e tij për t'i dorëzuar grurin C-së.

Ngjashëm, nëse B ka dorëzuar mallra me mangësi të cilat nuk janë në përputhje me specifikimet e rëna dakord, A mbetet i detyruar t'i dorëzojë mallrat C-së sipas specifikimeve të dakorduara me të.

2. Selemi paralel lejohet vetëm me një palë të tretë. Shitësi në kontratën e parë nuk mund të bëhet blerës në kontratën paralele të selemi, sepse do të jetë një kontratë riblerjeje, e cila nuk është e lejueshme në Sheriat. Edhe nëse blerësi në kontratën e dytë është një person i veçantë juridik, por është plotësisht në pronësi të shitësit në kontratën e parë, marrëveshja nuk do të lejohet, sepse në terma praktikë do të arrijë në marrëveshjen “riblerjes”. Për shembull A ka blerë 100 thasë grurë me anë të selemi nga B nga një kompani aksionere. B ka një degë C, e cila është një entitet i veçantë juridik por është plotësisht në pronësi të B-së. A nuk mund të kontraktojë selem paralel me C-në. Megjithatë, nëse C nuk është në pronësi të plotë nga B, A-ja mund të kontraktojë selem paralel me të, edhe nëse disa aksionerë janë të përbashkët midis B-së dhe C-së.

Istisna

“Istisna” është lloji i dytë i shitjes ku një mall shitet para se të ekzistojë. Kjo do të thotë të porositet një prodhues të prodhojë një mall të caktuar për blerësin. Nëse prodhuesi merr përsipër të prodhojë mallrat për të me material nga prodhuesi, lind transaksioni i istisnasë. Por është e nevojshme për vlefshmërinë e istisnasë që çmimi të fiksohet me pëlqimin e palëve dhe që specifikimi i nevojshëm i mallit (që synohet të prodhohet) të vendoset plotësisht ndërmjet tyre.

Kontrata e istisnasë krijon një detyrim moral mbi prodhuesin për të prodhuar mallrat, por para se ai të fillojë punën, secila prej palëve mund të anulohet kontratën pasi t’i japë një njoftim tjetrit.⁷¹ Sidoqoftë, pasi prodhuesi ka filluar punën, kontrata nuk mund të anulohet në mënyrë të njëanshme.

Dallimi midis istisnasë dhe selemit

Duke mbajtur parasysh këtë natyrë të istisnasë ka disa pika dallimi midis istisnasë dhe selemit të cilat i kemi përmbledhur më poshtë:

- (i) Lënda e istisnasë është gjithmonë një gjë që duhet prodhuar, ndërsa selemi mund të lidhet në çdo gjë, pa marrë parasysh nëse duhet të prodhohet apo jo.
- (ii) Është e domosdoshme për selemin që çmimi të paguhet plotësisht paraprakisht, ndërsa nuk është i nevojshëm në istisna.
- (iii) Kontrata e selemit, pasi të jetë realizuar, nuk mund të anulohet në mënyrë të njëanshme, ndërsa kontrata e istisnasë mund të anulohet përpara se prodhuesi të fillojë punën.
- (iv) Koha e dorëzimit është një pjesë thelbësore e shitjes në selem, ndërsa në istisna nuk është e nevojshme që koha e dorëzimit të jetë e caktuar.⁷²

Ndryshimi midis istisnasë dhe ixharas

Duhet të kihet parasysh gjithashtu që prodhuesi, në istisna, merr përsipër të bëjë mallin e kërkuar me materialin e tij. Prandaj, ky transaksion nënkupton që prodhuesi do të marrë materialin, nëse nuk e ka ende, dhe do të ndërmarrë punën e kërkuar për prodhimin e mallrave të porositura me të. Nëse materiali sigurohet nga konsumatori, dhe prodhuesit i kërkohet të përdorë vetëm mundin dhe aftësinë e tij, transaksioni nuk është istisna. Në këtë rast do të jetë një transaksion ixhara përmes së cilit shërbimet e një personi merren për një tarifë të caktuar të paguar atij.⁷³

⁷¹ Ibn Abidin, *Radd el Muhtar*, 5: 223.

⁷² Po aty, 5: 225.

⁷³ Khalid El Atassi, *Sharh el Mexheleh*, 2: 403.

Kur mallrat e kërkuara janë prodhuar nga shitësi, ai duhet t'ia paraqesë blerësit. Por ka një ndryshim mendimi midis juristëve muslimanë nëse blerësi ka të drejtë të refuzojë mallrat në këtë fazë. Imam Ebu Hanife është i mendimit se ai mund të ushtrojë “opsionin e tij për të parë” (*hijar er rujuh*) pasi të ketë parë mallrat, sepse istisna është një shitje dhe nëse dikush blen një gjë që nuk e ka parë, ai ka mundësi të anulojë shitjen pasi ta ketë parë atë. I njëjti parim është i zbatueshëm edhe për istisnën.

Nga ana e tij, Imam Ebu Jusufi thotë se nëse malli përputhet me specifikimet e rëna dakord midis palëve në kohën e kontratës, blerësi është i detyruar të pranojë mallrat dhe ai nuk mund të ushtrojë opsionin e shikimit. Kjo pikëpamje është preferuar nga juristët e Perandorisë Osmane dhe ligji hanefi është kodifikuar sipas kësaj pikëpamje, sepse është e dëmshme në kontekstin e tregtisë dhe industrisë moderne që pasi prodhuesi të ketë përdorur të gjitha burimet e tij për të përgatitur mallrat e kërkuara, blerësi anulon shitjen pa caktuar ndonjë arsye, edhe pse mallrat janë në përputhje të plotë me specifikimet e kërkuara.⁷⁴

Koha e dorëzimit

Siç u theksua më herët, nuk është e nevojshme në istisna që koha e dorëzimit të jetë e caktuar. Megjithatë, blerësi mund të caktojë një kohë maksimale për dorëzimin që do të thotë se nëse prodhuesi vonon dorëzimin pas kohës së caktuar, ai nuk do të jetë i detyruar të pranojë mallrat dhe të paguajë çmimin.⁷⁵

Në mënyrë që të sigurohet që mallrat do të dorëzohen brenda periudhës së caktuar, disa marrëveshje moderne të kësaj natyre përmbajnë një klauzolë penale që në rast se prodhuesi vonon dërgesën pas kohës së caktuar, ai do të paguajë një gjobë që do të llogaritet në bazë ditore. A mund të futet një klauzolë e tillë në një kontratë të istisnasë sipas Sheriatit? Edhe juristët klasikë duket sikur heshtin kur diskutojnë kontratën e istisnasë, megjithatë ata kanë lejuar një kusht të ngjashëm në rastin e ixharas. Ata thonë se nëse një person përdor shërbimet e një personi për të qepur rrobat e tij, tarifa mund të jetë e ndryshueshme në përputhje me kohën e dorëzimit. Punëdhënësi mund të thotë që ai do të paguajë 100 euro në rast se rrobaqepësi përgatit rrobat brenda një dite dhe 80 euro në rast se ai i përgatit ato pas dy ditësh.⁷⁶

Në të njëjtën analogji, çmimi në istisna mund të lidhet me kohën e dorëzimit, dhe do të jetë e lejueshme nëse bihet dakord midis palëve që në rast vonese në dorëzim, çmimi do të ulet me një shumë të caktuar në ditë.

Istisnaja si mënyrë financimi

Istisnaja mund të përdoret për të siguruar lehtësinë e financimit në transaksione të caktuara, veçanërisht në sektorin e financimit të shtëpive. Nëse klienti ka tokën e tij dhe ai kërkon

⁷⁴ Shih *Mexheleh*, sek. 392 dhe hyrja.

⁷⁵ Ibn Abidin, *Radd el Muhtar*, 5: 225.

⁷⁶ Po aty, 3: 311.

financim për ndërtimin e një shtëpie, financuesi mund të marrë përsipër të ndërtojë shtëpinë në atë tokë, në bazë të istisnasë. Nëse klienti nuk ka tokë dhe dëshiron të blejë tokën gjithashtu, financuesi mund të marrë përsipër t'i sigurojë atij një shtëpi të ndërtuar në një pjesë të caktuar toke.

Meqenëse nuk është e nevojshme në istisna që çmimi të paguhet paraprakisht, as nuk është e nevojshme që të paguhet në kohën e dorëzimit, (mund të shtyhet për çdo kohë në përputhje me marrëveshjen e palëve),⁷⁷ koha e pagesës mund të përcaktohet në çfarëdo mënyre që ata dëshirojnë. Pagesa mund të jetë edhe me këste.

Nga ana tjetër, nuk është e nevojshme që vetë financuesi të ndërtojë shtëpinë. Ai mund të lidhë një kontratë paralele të istisnasë me një palë të tretë, ose mund të punësojë shërbimet e një kontraktori (përveç klientit). Në të dy rastet, ai mund të llogarisë koston e tij dhe të caktojë çmimin e istisnasë me klientin e tij në një mënyrë që mund t'i japë atij një fitim të arsyeshëm mbi koston. Pagesa e kësteve nga klienti mund të fillojë, në këtë rast, menjëherë nga dita kur kontrata e istisnasë nënshkruhet nga palët, dhe mund të vazhdojë gjatë ndërtimit të shtëpisë dhe pasi ajo t'i dorëzohet klientit. Në mënyrë që të sigurohet pagesa e kësteve, dokumentet e pronësisë së shtëpisë ose tokës, ose çdo pronë tjetër e klientit mund të mbahen nga financuesi si garanci, deri në këstin e fundit të paguar nga klienti.

Financuesi, në këtë rast, do të jetë përgjegjës për ndërtimin e shtëpisë në përputhje të plotë me specifikimet e detajuara në marrëveshje. Në rast të ndonjë mospërputhjeje, financuesi do të ndërmarrë një ndryshim të tillë me shpenzimet e tij, aq sa të jetë e nevojshme për ta sjellë atë në harmoni me kushtet e kontratës.

Instrumenti i istisnasë mund të përdoret gjithashtu për financimin e projekteve në linja të ngjashme. Nëse një klient dëshiron të instalojë një sistem të kondicionimit të ajrit në fabrikën e tij, dhe sistemi duhet të prodhohet, financuesi mund të marrë përsipër të përgatisë uzinën përmes kontratës së istisnasë sipas procedurës së lartpërmendur. Ngjashëm, kontrata e istisnasë mund të përdoret për ndërtimin e një ure ose autostrade.

Marrëveshjet moderne BOT (Blej, Opero dhe Transfero) gjithashtu mund të zyrtarizohen në bazë të istisnasë. Nëse një qeveri dëshiron të ndërtojë një autostradë, ajo mund të lidhë një kontratë të istisnasë me një ndërtues. Çmimi i istisnasë, në këtë rast, mund të jetë e drejta e ndërtuesit për të mirëmbajtur autostradën dhe për të mbledhur pagesa për një periudhë të caktuar.

⁷⁷ El Atassi, *Sharh el Mexheleh*, 2: 406.

Kapitulli 8

FONDET ISLAME TË INVESTIMEVE

Termi “Fonde Islame të Investimeve” në këtë kapitull nënkupton një grup të përbashkët ku investorët kontribuojnë me paratë e tyre për qëllimin e investimit për të fituar fitime hallall në përputhje të plotë me rregullat e Sheriatit Islam. Pjesmarrësit ose pajtimtarët e Ffondit mund të marrin një dokument që vërteton pajtimin e tyre dhe u jep të drejtën e tyre për fitimet pro-rata të fituara realisht nga fondi. Këto dokumente mund të quhen “çertifikata”, “njësi”, “aksione” ose mund t’u jepet ndonjë emër tjetër, por vlefshmëria e tyre për sa i përket Sheriatit, gjithmonë do t’i nënshtrohet dy kushteve themelore:

Së pari, në vend të një kthimi fiks të lidhur me vlerën e tyre nominale, ata duhet të mbajnë një fitim proporcional të fituar realisht nga fondi. Prandaj, as principali dhe as një normë fitimi (e lidhur me principalin) nuk mund të garantohen. Pjesmarrësit duhet të hyjnë në fond me një kuptim të qartë se kthimi i pajtimin të tyre është i lidhur me fitimin real të fituar ose humbjen e pësuar nga fondi. Nëse fondi fiton fitime të mëdha, kthimi i pajtimin të tyre do të rritet në atë proporcion. Sidoqoftë, në rast se fondi pësor humbje, ata do të duhet ta ndajnë atë, përveç nëse humbja është shkaktuar nga neglizhenca ose keqmenaxhimi, në këtë rast menaxhmenti, dhe jo fondi, do të jetë i detyruar ta kompensojë atë.

Së dyti, shumat e bashkuara së bashku duhet të investohen në një biznes të pranueshëm nga Sheriati. Kjo do të thotë që jo vetëm kanalet e investimit, por edhe kushtet e rëna dakord me to duhet të jenë në përputhje me parimet islame. Duke mbajtur parasysh këto kushte themelore, fondet e Investimeve Islame mund të akomodojnë një larmi mënyrash investimesh të cilat diskutohen shkurtimisht në paragrafët vijues.

Fondi i kapitalit

Në një fond kapitali shumat investohen në aksionet e shoqërive aksionere. Fitimet kryesisht rrjedhin përmes shtimit të kapitalit duke blerë aksionet dhe duke i shitur ato kur çmimet e tyre janë rritur. Fitimet gjithashtu fitohen përmes dividendëve të shpërndarë nga kompanitë përkatëse. Është e qartë se nëse biznesi kryesor i një kompanie nuk është i ligjshëm për sa i përket Sheriatit, nuk lejohet që një fond islam të blejë, mbajë ose shesë aksionet e tij, sepse kjo do të sjellë përfshirje të drejtpërdrejtë të mbajtësit të aksioneve në biznesin e ndaluar. Në mënyrë të ngjashme, ekspertët bashkëkohorë të Sheriatit janë pothuajse unanim në pikëpamjen se nëse të gjitha transaksionet e një kompanie janë në përputhje të plotë me Sheriatin, i cili përfshin që kompania as të marrë hua para me kamatë dhe as ta mbajë tepricën e saj në një llogari me interes, aksionet e saj mund të blihen, mbahen dhe shiten pa ndonjë pengesë nga ana e Sheriatit. Por padyshim, ndërmarrjet e tilla janë shumë të pakta në tregjet bashkëkohore të aksioneve. Pothuajse të gjitha kompanitë e indeksuara në tregjet e

sotme të aksioneve janë në një farë mënyre të përfshira në një aktivitet i cili shkel urdhrat e Sheriatit. Edhe nëse biznesi kryesor i një kompanie është hallall, huazimet e saj bazohen në kamatë. Nga ana tjetër, ata i mbajnë paratë e tyre të tepërta në një llogari me interes ose blejnë bono ose letra me vlerë me interes. Rasti i kompanive të tilla ka qenë një çështje debati midis ekspertëve të Sheriatit në shekullin e kaluar dhe në kohët e sotme. Një grup i ekspertëve të Sheriatit është i mendimit se nuk lejohet që një musliman të tregtojë në aksionet e një kompanie të tillë, edhe nëse biznesi i saj kryesor është hallall. Argumenti i tyre themelor është se çdo aksioner i një kompanie është një sharik (ortak) i kompanisë, dhe çdo sharik, sipas jurisprudencës islame, është një agjent për ortakët e tjerë në çështjet e biznesit të përbashkët. Prandaj, thjesht blerja e një aksioni të një kompanie mishëron një autorizim nga aksioneri për kompaninë për të vazhduar biznesin e saj në çfarëdo mënyre që menaxhmenti e konsideron të përshtatshme. Nëse aksioneri e di se kompania është e përfshirë në një transaksion joislam, dhe përsëri ai mban aksionet e asaj kompanie, kjo do të thotë se ai ka autorizuar menaxhmentin të vazhdojë me atë transaksion joislam. Në këtë rast, ai jo vetëm që do të jetë përgjegjës për dhënien e pëlqimit të tij për një transaksion joislam, por ai transaksion do t'i atribuohet me të drejtë vetes, sepse menaxhmenti i kompanisë po punon nën autorizimin e tij të heshtur. Për më tepër, kur një kompani financohet në bazë të kamatës, fondet e saj të përdorura në biznes janë të papastrat. Në mënyrë të ngjashme, kur ndërmarrja merr interes për depozitat e saj, një element i papastër përfshihet domosdoshmërisht në të ardhurat e saj, i cili do t'u shpërndahet aksionerëve përmes dividendëve. Sidoqoftë, një numër i madh i dijetarëve të sotëm nuk e mbështesin këtë pikëpamje. Ata argumentojnë se një kompani aksionere është në thelb e ndryshme nga një partneritet i thjeshtë. Në partneritet, të gjitha vendimet e politikave merren përmes konsensusit të të gjithë ortakëve, dhe secili prej tyre ka një fuqi vetoje në lidhje me politikën e biznesit. Prandaj, të gjitha veprimet e një partneriteti i atribuohen me të drejtë secilit ortak. Anasjelltas, vendimet e politikave në një shoqëri aksionere merren nga shumica. Duke qenë e përbërë nga një numër i madh i aksionerëve, një kompani nuk mund të japë një veto për secilin aksioner. Opsionet e aksionerëve individualë mund të anulohen me vendim të shumicës. Prandaj, çdo veprim i ndërmarrë nga kompania nuk mund t'i atribuohet çdo aksioneri në kapacitetin e tij individual. Nëse një mbajtës i aksioneve ngre një kundërshtim kundër një transaksioni të caktuar në një Asamble të Përgjithshme Vjetore, por kundërshtimi i tij anulohet nga shumica, nuk është e drejtë të konkludojmë se ai ka dhënë pëlqimin e tij për atë transaksion në kapacitetin e tij individual, veçanërisht kur ai synon të përmbahet nga të ardhurat që rezultojnë nga ai transaksion. Prandaj, nëse një kompani është e angazhuar në një biznes hallall, por gjithashtu i mban paratë e saj të tepërta në një llogari me kamatë, nga e cila merret një e ardhur e vogël e rastësishme e interesit, ajo nuk i jep gjithë biznesit të kompanisë karakter të paligjshëm. Tani nëse një person fiton aksionet e një kompanie të tillë me qëllim të qartë se ai do të kundërshtojë gjithashtu këtë transaksion rastësor dhe nuk do të përdorë atë pjesë të dividendit për përfitimin e tij, si mund të thuhet se ai ka tërhequr transaksionin e interesit dhe si mund t'i atribuohet atij ai transaksion? Aspekti tjetër i marrëdhënieve të një kompanie të tillë është se ajo ndonjëherë merr hua nga institucionet financiare. Këto huazime bazohen kryesisht në interes. Edhe këtu i njëjti parim është i rëndësishëm. Nëse një mbajtës i aksioneve nuk është personalisht dakord për huazime të tilla, por është tejkaluar nga shumica, këto transaksione huazimi nuk mund t'i atribuohen atij. Për më tepër, edhe pse sipas parimeve të jurisprudencës

islame, huazimi i kamatës është një veprim i rëndë dhe mëkatar, për të cilin huamarrësi është përgjegjës në ahiret, megjithatë ky veprim mëkatar nuk i jep gjithë biznesit të huamarrësit, karakter të palejuar. Prandaj, përgjegjësia e kryerjes së një veprimi mëkatar të huazimit mbi kamatën i takon personit i cili me dashje kënaqet me një transaksion atë, por ky fakt e bën të gjithë veprimtarinë e një kompanie të paligjshme.

Kushtet për investime në aksione

Në dritën e diskutimit të mësipërm, tregtia në aksione të kapitalit mund të jetë e pranueshme në Sheriat, në kushtet e mëposhtme:

1. Biznesi kryesor i kompanisë nuk është shkelës i Sheriatit. Prandaj, nuk është e lejueshme të blehen aksionet e kompanive që ofrojnë shërbime financiare me interes, si bankat konvencionale, kompanitë e sigurimeve ose kompanitë e përfshira në ndonjë biznes tjetër që nuk është aprovuar nga Sheriati, siç janë kompanitë prodhuese, shitëse ose ofruese të pijeve alkoolike, mishit të derrit, mishit haram, ose të përfshirë në lojëra të fatit, aktivitete të klubeve të natës, pornografi etj.
2. Nëse biznesi kryesor i ndërmarrjeve është hallall, si automobilat, tekstili, etj., por ata depozitojnë shumat e tyre të tepërta në një llogari me kamatë ose marrin hua para me interes, mbajtësi i aksionit duhet të shprehë mosmiratimin e tij kundër veprimeve të tilla, mundësisht nga duke ngritur zërin e tij kundër aktiviteteve të tilla në asamblenë e përgjithshme vjetore të kompanisë.
3. Nëse disa të ardhura nga llogaritë me interes përfshihen në të ardhurat e shoqërisë, përqindja e të ardhurave të tilla në dividendin e paguar aksionerit duhet të jepet në bamirësi dhe nuk duhet të mbahet nga ai. Për shembull, nëse 5% e të ardhurave të përgjithshme të një kompanie kanë dalë nga depozitat me kamatë, 5% e dividendit duhet të jepet në bamirësi.
4. Aksionet e një kompanie janë të negociueshme vetëm nëse kompania zotëron disa pasuri jo likuide. Nëse të gjitha aktivet e një kompanie janë në formë likuide, d.m.th. në formë parash ato nuk mund të blihen ose shiten përveçse në vlerën nominale, sepse në këtë rast aksioni përfaqëson para vetëm dhe paratë nuk mund të tregtohen përveç në parim. Cili duhet të jetë proporcioni i saktë i aktiveve likuide të një kompanie për të garantuar negociueshmërinë e aksioneve të saj? Dijetarët bashkëkohorë kanë pikëpamje të ndryshme në lidhje me këtë pyetje. Disa janë të mendimit se pjesa e pasurive jolikuide duhet të jetë 51% në minimum. Ata argumentojnë që nëse pasuritë e tilla janë më pak se 50%, atëherë shumica e pasurive janë në formë likuide, dhe për këtë arsye, të gjitha pasuritë duhet të trajtohen si likuide në bazë të parimit juridik:

Shumica meriton të trajtohet si tërësia e një gjëje.

Disa dijetarë të tjerë kanë menduar që edhe nëse pasuria jolikuide e një kompanie është 33%, aksionet e saj mund të trajtohen si të negociueshme. Pikëpamja e tretë bazohet në jurisprudencën hanefi. Parimi i shkollës hanefi është që sa herë që një aktiv është një

kombinim i pasurive likuide dhe jolikuide, ajo mund të negociohet, pavarësisht nga proporcioni i pjesës së tij likuide. Megjithatë, ky parim i nënshtrohet dy kushteve:

Së pari, pjesa jolikuide e kombinimit nuk duhet të jetë në sasi të papërfillshme. Do të thotë që duhet të jetë në një proporcion të konsiderueshëm.

Së dyti, çmimi i kombinimit duhet të jetë më shumë se vlera e sasisë së parasë që përmbahet në të. Për shembull, nëse një aksion prej 100 dollarësh përfaqëson 75 dollarë, plus disa asete fikse, çmimi i aksionit duhet të jetë më shumë se 75 dollarë. Në këtë rast, nëse çmimi i aksionit është fiksuar si 105, kjo do të thotë që 75 dollarë janë në këmbim të 75 dollarëve në pronësi të aksionit dhe bilanci prej 30 dollarësh është në këmbim të aseteve fikse. Anasjelltas, nëse çmimi i asaj aksioni është fiksuar si 70 dollarë, nuk do të lejohet, sepse 75 dollarët në pronësi të aksionit janë në këtë rast përkundrajt një shume që është më pak se 75. Ky lloj shkëmbimi bie në përkufizimin e “kamatës” dhe nuk lejohet. Në mënyrë të ngjashme, nëse çmimi i aksionit, në shembullin e mësipërm, është fiksuar si 75 dollarë, nuk do të lejohet, sepse nëse supozojmë se 75 dollarë të çmimit janë kundrejt 75 dollarëve që zotëron aksioni, asnjë pjesë e çmimit nuk mund t’i atribuohet pasurive fikse të zotëruara nga aksioni. Prandaj, një pjesë e çmimit (75 dollarë) duhet të supozohet se është në këmbim të pasurive reale të aksionit. Në këtë rast, shuma e mbetur nuk do të jetë e përshtatshme për të qenë çmimi prej 75 dollarësh. Për këtë arsye transaksioni nuk do të jetë i vlefshëm. Megjithatë në terma praktikë, kjo është thjesht një mundësi teorike, sepse është e vështirë të imagjinohet një situatë ku çmimi i një aksioni të shkojë më poshtë se asetet e tij likuide.

Në varësi të këtyre kushteve, blerja dhe shitja e aksioneve është e lejueshme në Sheriat. Një Fond Islam i Aksioneve mund të krijohet mbi këtë bazë. Pajtimtarët e fondit do të trajtohen në Sheriat si ortakë ndërmjet tyre. Të gjitha shumat e pjesëmarrësve do të formojnë një grup të përbashkët dhe do të investohen në blerjen e aksioneve të kompanive të ndryshme. Fitimet mund të mblidhen ose përmes dividendëve të shpërndarë nga kompanitë përkatëse ose përmes vlerësimit të çmimeve të aksioneve. Në rastin e parë d.m.th., kur fitimet përftohen përmes dividendëve, një pjesë e caktuar e dividendit, e cila korrespondon me proporcionin e interesit të fituar nga kompania, duhet të jepet në bamirësi. Fondet bashkëkohore Islame e kanë cilësuar këtë proces si “pastërtim”.

Dijetarët e Sheriatit kanë pikëpamje të ndryshme nëse “pastërtimi” është i domosdoshëm kur përfitimet arrihen përmes fitimeve kapitale (d.m.th. duke blerë aksionet me një çmim më të ulët dhe duke i shitur ato me një çmim më të lartë). Disa dijetarë janë të mendimit se edhe në rastin e fitimeve të kapitalit, procesi i “pastërtimit” është i domosdoshëm, sepse çmimi i tregut i aksionit mund të pasqyrojë një element interesi të përfshirë në asetet e kompanisë. Pikëpamja tjetër është se nuk kërkohet pastërtim nëse aksioni shitet, edhe nëse rezulton në një fitim kapitali. Arsyeja është se asnjë shumë specifike e çmimit nuk mund të ndahet për interesin e marrë nga kompania. Është e qartë se nëse të gjitha kushtet e mësipërme përmbushen, atëherë shumica e aseteve të kompanisë është hallall dhe një pjesë shumë e vogël e pasurive të fondit mund të jetë krijuar nga të ardhurat me interes. Kjo pjesë e vogël jo vetëm që është e panjohur, por është edhe e papërfillshme në krahasim me pjesën më të madhe të aseteve të kompanisë. Prandaj, çmimi i aksionit, në fakt, përfaqëson pjesën më të

madhe të aseteve, dhe jo këtë pjesë kaq të vogël. Prandaj, i gjithë çmimi i aksionit mund të merret vetëm si çmim i shumicës hallall dhe jo i pakicës së papërfillshme jo hallall.

Edhe pse kjo pikëpamje e dytë nuk është pa bazë, prapëseprapë pikëpamja e parë është më e kujdesshme dhe larg dyshimeve. Veçanërisht, është më e drejtë në një fond të kapitalit të hapur, sepse nëse pastërtimi nuk kryhet mbi vlerësimin dhe një person shlyen njësinë e tij të fondit në një kohë kur nuk merret asnjë dividend nga ai, asnjë sasi pastërtimi nuk do të zbritet nga çmimi i saj, edhe pse çmimi i njësisë mund të jetë rritur për shkak të vlerësimit të çmimeve të aksioneve të mbajtura nga fondi. Në të kundërt, kur një person shet pjesën e tij pasi të jenë marrë disa dividendë në fond dhe shuma e pastërtimit është zbritur prej tij, duke zvogëluar vlerën neto të asetit për njësi, ai do të marrë një çmim më të ulët në krahasim me personin e parë.

Përkundrazi, nëse pastërtimi kryhet si mbi dividendin ashtu edhe mbi fitimet kapitale, të gjithë mbajtësit e njësive do të trajtohen në të njëjtin nivel në lidhje me zbritjen e shumave të pastërtimit. Prandaj, është jo vetëm pa dyshime por edhe më e drejtë për të gjithë mbajtësit e njësive të kryejnë pastërtimin edhe në fitimet e kapitalit. Ky pastërtim mund të kryhet në bazë të një përqindje mesatare të interesit të fituar nga kompanitë e përfshira në portofol. Administrimi i fondit mund të kryhet në dy mënyra alternative. Drejtuesit e Fondit mund të veprojnë si muderibë për pjesëmarrësit. Në këtë rast një përqindje e caktuar e fitimit vjetor të përlogarit në Fond mund të përcaktohet si shpërblim i administrimit, që do të thotë se administratori do të marrë pjesën e tij vetëm nëse fondi ka aritur një fitim. Nëse nuk ka fitim në fond, administratori nuk do të meritojë asgjë. Pjesa e administrimit do të rritet me rritjen e fitimeve.

Opsioni i dytë për administratorin është të veprojë si një agjent për pjesëtarët. Në këtë rast, administruesit mund t'i jepet një tarifë e rënë dakord për shërbimet e tij. Kjo tarifë mund të caktohet në shumë ose si shpërblim mujor ose vjetor. Sipas dijetarëve bashkëkohorë të Sheriatit, pagesa mund të bazohet gjithashtu në një përqindje të vlerës neto të aseteve të fondit. Për shembull, mund të bihet dakord që administruesi të marrë 2% ose 3% të vlerës neto të aseteve të fondit⁷⁸ në fund të çdo viti financiar.

Sipas Sheriatit është e nevojshme të përcaktohet ndonjë prej metodave të lartpërmendura para krijimit të fondit. Mënyra praktike për këtë do të ishte qartësimi në projektin e fondit baza mbi të cilën do të paguhen tarifat e administrimit. Në përgjithësi supozohet se kushdo që do marrë pjesë në fond pajtohet me termat e përmendur në projekt. Prandaj, mënyra e pagimit të menaxhimit do të merret siç është rënë dakord nga të gjithë pajtimtarët.

Fondi ixhara

Një lloj tjetër i fondit islam mund të jetë një fond ixhara. Fjala ixhara ka kuptimin: dhënie me qira. Rregullat e hollësishme të ixharas tashmë janë diskutuar në kapitullin e tretë të këtij libri. Në këtë fond shumat e pjesëtarëve përdoren për të blerë asete si pasuri të paluajtshme,

⁷⁸ Kjo mënyrë mund të justifikohet në analogjinë e *simsarit* (ndërmjetësit) për të cilin lejohet pagesa në bazë të përqindjes.

automjete motorike ose pajisje të tjera me qëllim që t'u jepen me qira përdoruesve të tyre përfundimtarë. Pronësia e këtyre pasurive i mbetet Fondit dhe qiraja merret nga përdoruesit. Këto qira janë burimi i të ardhurave për fondin i cili shpërndahet në mënyrë proporcionale për pjestarët.

Secilit pjesëtar i jepet një certifikatë për të provuar pronësinë e tij përpjestimore në pasuritë me qira dhe për të siguruar të drejtën e tij për pjesën proporcionale të të ardhurave. Këto certifikata mundësisht të quhen “sukuk”, një term i njohur në jurisprudencën tradicionale islame. Meqenëse këto *sukuk* përfaqësojnë pronësinë proporcionale të mbajtësve të tyre në asetet konkrete të fondit, dhe jo shumat likuide ose borxhet, ato janë plotësisht të negociueshme dhe mund të shiten dhe blihen në tregun dytësor. Kushdo që blen këto *sukuk* zëvendëson shitësin në pronësinë proporcionale të pasurive përkatëse dhe të gjitha të drejtat dhe detyrimet e pjesëtarit origjinal i kalohen atij. Çmimi i këtyre *sukukeve* do të përcaktohet në bazë të forcave të tregut dhe zakonisht bazohet në përfitimin e tyre. Sidoqoftë, duhet të kihet parasysh se kontratat e qiradhënies duhet të jenë në përputhje me parimet e Sheriatit që ndryshojnë thelbësisht nga termat dhe kushtet e përdorura në marrëveshjet e qirave financiare konvencionale. Pikat e ndryshimit shpjegohen në detaje në kapitullin e tretë të këtij libri. Gjithsesi, disa parime themelore përmbledhen këtu:

1. Asetet e dhëna me qira duhet të kenë njëfarë vlere përdorimi (uzufrukt) dhe qiraja duhet të merret vetëm nga ai moment kur uzufrukti i dorëzohet qiramarrësit.
2. Asetet me qira duhet të jenë të një natyre që përdorimi i tyre hallall (i lejueshëm) është i mundur.
3. Qiradhënësi duhet të marrë të gjitha përgjegjësitë që vijnë si pasojë e pronësisë së pasurive.
4. Qiraja duhet të jetë fikse dhe e njohur për palët në fillim të kontratës.

Në këtë lloj fondi administruesi duhet të veprojë si agent i pjestarëve dhe duhet të paguhet një tarifë për shërbimet e tij. Tarifa e menaxhimit mund të jetë një shumë fikse ose një pjesë e qirave të marra. Shumica e juristëve muslimanë janë të mendimit se një fond i tillë nuk mund të krijohet në bazë të mudarabesë, sepse mudarabe, sipas tyre, është e kufizuar në shitjen e mallrave dhe nuk shtrihet në biznesin e shërbimeve dhe qirave. Gjithsesi, në shkollën hanbeli, mudarabe mund të shtrihet edhe në shërbime dhe qira. Kjo pikëpamje është preferuar nga një numër dijetarësh bashkëkohorë.

Fondi i mallrave

Një lloj tjetër i mundshëm i Fondeve Islame mund të jetë një fond mallrash. Në fondin e këtij lloji shumat e pjesëmarrjes përdoren në blerjen e mallrave të ndryshëm për qëllimin e rishitjes së tyre. Fitimet e krijuara nga shitjet janë të ardhurat e fondit i cili shpërndahet përpjestimisht midis pjestarëve. Për ta bërë këtë fond të pranueshëm për Sheriatin, është e nevojshme që të gjitha rregullat që rregullojnë transaksionet e shitjes të respektohen plotësisht. Për shembull:

1. Malli duhet të jetë në pronësi të shitësit në kohën e shitjes, sepse shitjet në mungesë në të cilat një person shet një mall para se ta ketë atë, nuk lejohen në Sheriat.
2. Shitjet e para nuk lejohen përveç në rastin e selemit dhe istisnasë (Për detajet e tyre të plota mund të konsultohet kapitulli i mëparshëm i këtij libri).
3. Mallrat duhet të jenë hallall. Prandaj, nuk lejohet të tregtohen verëra, mish derri ose materiale të tjera të ndaluara.
4. Shitësi duhet të ketë zotërim fizik ose konstruktiv mbi mallin që dëshiron të shesë. (Posedimi konstruktiv përfshin çdo akt me të cilin rrisku i mallit i kalohet blerësit).
5. Çmimi i mallit duhet të jetë i përcaktuar dhe i njohur nga palët. Çdo çmim i cili është i pasigurt ose është i lidhur me një ngjarje të pasigurt e bën shitjen të pavlefshme.

Në funksion të kushteve të mësipërme dhe të tjerave të ngjashme, të përshkruara më plotësisht në kapitullin e dytë të këtij libri, mund të kuptohet lehtësisht se transaksionet e përhapura në tregjet bashkëkohore të mallrave, posaçërisht në tregjet e mallrave të ardhshëm nuk përputhen me këto kushte. Prandaj, një fond islam i mallrave nuk mund të hyjë në transaksione të tilla. Megjithatë, nëse ka transaksione të mirëfillta malli që respektojnë të gjitha kërkesat e Sheriatit, përfshirë kushtet e mësipërme, një fond malli mund të krijohet fare mirë. Njësitë e një fondi të tillë mund të tregtohen gjithashtu me kusht që portofoli të ketë disa mallra në çdo kohë.

Fondi murabeha

Murabeha është një lloj i veçantë i shitjes ku mallrat shiten në bazë të kostos plus. Kjo lloj shitje është miratuar nga bankat bashkëkohore dhe institucionet financiare islame si një mënyrë financimi. Ata blejnë mallin për përfitimet e klientëve të tyre, pastaj ua shesin atyre në bazë të pagesës së shtyrë në kohë në një sasi të rënë dakord të fitimit të shtuar në kosto. Nëse një fond krijohet për të ndërmarrë këtë lloj shitjeje, ai duhet të jetë një fond i mbyllur dhe njësitë e tij nuk mund të negocohen në një treg dytësor. Arsyeja është se në rastin e murabehasë, siç ndodh në institucionet e sotme financiare, mallrat u shiten klientëve menjëherë pas blerjes së tyre nga furnizuesi origjinal, ndërsa çmimi mbi bazën e pagesës së shtyrë bëhet një borxh i pagueshëm nga klienti. Prandaj, portofoli i murabehasë nuk zotëron ndonjë pasuri konkrete. Ai përfshin ose para të gatshme ose borxhe të arkëtueshme, prandaj, njësitë e fondit përfaqësojnë ose paratë ose borxhet e arkëtueshme, dhe të dyja këto gjëra nuk janë të negociueshme, siç u shpjegua më herët. Nëse ato shkëmbehen me para, ato duhet të jenë në vlerën nominale.

Bei ed dein (shitja e borxhit)

Këtu mbërrijmë tek pyetja nëse lejohet apo jo *bei ed dein* në Sheriat. *Dein* do të thotë “borxh” dhe *bei* do të thotë shitje. *Bei ed dein*, pra, nënkupton shitjen e borxhit. Nëse një person ka një borxh të arkëtueshëm nga një tjetër dhe ai dëshiron ta shesë atë me një zbritje, siç ndodh

normalisht në kambialë, ai quhet në Sheriat si *bei ed dein*. Juristët tradicionalë muslimanë (fukaha) janë unanim në pikëpamjen se shitja e borxhit me zbritje nuk lejohet në Sheriat. Shumica dërmuese e dijetarëve bashkëkohorë muslimanë kanë të njëjtën pikëpamje. Mirëpo, disa studiues nga Malajzia e kanë lejuar këtë lloj shitje. Ata normalisht i referohen argumentit të medhhebit shafi, ku thuhet se shitja e borxhit është e lejuar, por ata nuk i kushtuan vëmendje faktit që juristët shafi e kanë lejuar atë vetëm në rastin kur një borxh shitet në vlerën e tij nominale.

Në fakt, ndalimi i shijtes së borxhit është një pasojë logjike e ndalimit të kamatës ose interesit. Një “borxh” i arkëtueshëm në terma monetarë është thjesht para, dhe në çdo transaksion ku paratë shkëmbehen me të njëjtën prerje parash, çmimi duhet të jetë i njëjtë. Çdo rritje ose ulje nga njëra anë është e barabartë me kamatë dhe nuk mund të lejohet kurrsesi në Sheriat.

Disa dijetarë argumentojnë se lejueshmëria e shitjes së borxhit është e kufizuar në një rast kur borxhi krijohet përmes shitjes së një malli. Në këtë rast, thonë ata, borxhi përfaqëson mallin e shitur dhe shitja e tij mund të merret si shitje e një malli. Sidoqoftë, argumenti është i dobët, sepse, pasi malli të shitet, pronësia e tij i kalohet blerësit dhe nuk është më në pronësi të shitësit. Ajo që zotëron shitësi nuk është asgjë tjetër përveç parave. Prandaj nëse ai shet borxhin, kjo nuk është asgjë më shumë sesa shitja e parave dhe nuk mund të cilësohet kurrsesi si shitje e mallit.

Kjo është arsyeja pse kjo pikëpamje nuk është pranuar nga shumica dërmuese e dijetarëve bashkëkohorë. *Akademia Islame Fikhut e Xhides*, e cila është organi më i madh përfaqësues i dijetarëve të Sheriatit dhe që ka përfaqësimin e të gjitha vendeve muslimane, përfshirë Malajzinë, ka miratuar ndalimin e *bei ed dein* unanimisht pa asnjë kundërshtim të vetëm.

Fondi i përzier

Një lloj tjetër i fondit islam mund të jetë i një natyre ku shumat e pjesëmarrjes përdoren në lloje të ndryshme të investimeve, si kapital, qira, mallra etj. Ky mund të quhet një fond i përzier. Në këtë rast nëse pasuritë konkrete të fondit janë më shumë se 51% ndërsa paratë dhe borxhet janë më pak se 50%, njësitë e fondit mund të negocohen. Nëse përqindja e likuideve dhe borxheve tejkalon 50%, njësitë e saj nuk mund të tregtohen sipas shumicës së dijetarëve bashkëkohorë. Në këtë rast fondi duhet të jetë një fond i mbyllur.

Kapitulli 9

PARIMI I PËRGJEGJËSISË SË KUFIZUAR

Koncepti i “përgjegjësisë së kufizuar” tani është bërë një përbërës i pandashëm i ndërmarrjeve në shkallë të gjerë të tregtisë dhe industrisë në të gjithë botën moderne, përfshirë vendet muslimane. Ky kapitull synon të shpjegojë këtë koncept dhe ta vlerësojë atë nga pikëpamja e Sheriatit në mënyrë që të dihet nëse ky parim është i pranueshëm në një ekonomi të pastër islame. “Përgjegjësia e kufizuar” në terminologjinë moderne ekonomike dhe ligjore është një kusht nën të cilin një ortak ose aksioner i një biznesi siguron veten të mos mbartë një humbje më të madhe se shuma që ai ka investuar në një kompani ose ortakëri me përgjegjësi të kufizuar. Nëse biznesi pëson një humbje, maksimumi që mund të pësojë një aksioner është se ai mund të humbasë të gjithë investimin e tij fillestar. Por humbja nuk mund të shtrihet në pasuritë e tij personale dhe nëse asetet e shoqërisë nuk janë të mjaftueshme për të shlyer të gjitha detyrimet e saj, kreditorët nuk mund të kërkojnë pjesën e mbetur nga pasuritë personale të aksionerëve.

Megjithëse koncepti i “përgjegjësisë së kufizuar”, në disa vende është zbatuar edhe për ortakërinë, gjithsesi, ai është zbatuar më së shpeshti për kompanitë dhe korporatat. Madje, mund të jetë më e vërtetë, të thuhet se koncepti i “përgjegjësisë së kufizuar” fillimisht u shfaq me daljen e korporatave dhe shoqërive aksionere. Qëllimi themelor i futjes në përdorim të këtij parimi ishte tërheqja e numrit maksimal të investitorëve në ndërmarrjet e përbashkëta në shkallë të gjerë dhe garantimi i tyre se pasuria e tyre personale nuk do të vihet në rrezik nëse dëshirojnë të investojnë kursimet në një ndërmarrje të tillë të përbashkët. Në praktikën e tregtisë moderne, koncepti provoi se ishte një forcë vitale për të mobilizuar sasi të mëdha kapitali nga një gamë e gjerë investitorësh.

Pa dyshim, koncepti i “përgjegjësisë së kufizuar” është i dobishëm për aksionerët e një kompanie. Por, në të njëjtën kohë, mund të jetë i dëmshëm për kreditorët e saj. Nëse detyrimet e një shoqërie të kufizuar tejkalojnë pasuritë e saj, kompania bëhet e paafte për të paguar. Rjedhimisht ajo falimenton dhe kreditorët mund të humbin një sasi të konsiderueshme të investimeve të tyre, sepse ata mund të marrin vetëm vlerën e likuiduar të aseteve të shoqërisë dhe nuk kanë të drejta të tjera ndaj aksionerëve të saj për pjesën tjetër të pretendimeve të tyre. As drejtorët e ndërmarrjes që mund të jenë përgjegjës për një situatë të tillë fatkeqe nuk mbajnë përgjegjësi për përmbushjen e pretendimeve të kreditorëve. Është ky aspekt i konceptit të “përgjegjësisë së kufizuar” që kërkon shqyrtim dhe hulumtim nga pikëpamja e Sheriatit.

Megjithëse koncepti i “përgjegjësisë së kufizuar” në kuadrin e praktikës moderne tregtare është një koncept i ri dhe nuk gjen asnjë përmendje të shprehur si e tillë në burimet origjinale të jurisprudencës islame, megjithatë pikëpamja e Sheriatit në lidhje me të mund të kërkohej në parimet e vendosura nga Kurani Famëllartë, Sunneti i Profetit a.s., dhe jurisprudenca islame klasike. Ky ushtrim kërkon një lloj ixhtihadi të kryer nga personat e aftë për të. Ky

ixhtihad preferohet të ndërmerret nga dijetarët e Sheriatit në një nivel kolektiv, megjithatë, si një parakusht, duhet të ketë disa përpjekje individuale që mund të shërbejnë si bazë për përpjekjen kolektive.

Si një studiues i përunjur i Sheriatit, autori i këtij libri e ka shqyrtuar çështjen prej kohësh, dhe ajo që do të paraqitet në këtë artikull nuk duhet të shihet si një gjykim përfundimtar mbi këtë temë, as si një mendim absolut mbi këtë çështje. Rezultati i përsiatjes fillestare mbi këtë temë dhe qëllimi i këtij artikulli është të sigurojë një themel për kërkime të mëtejshme.

Çështja e “përgjegjësisë së kufizuar” mund të thuhet se është e lidhur ngushtë me konceptin e personalitetit juridik të organeve të korporatave moderne. Sipas këtij koncepti, një shoqëri aksionere në vetvete gëzon statusin e një njësie ekonomike të veçantë, të dallueshme nga aksionerët individualë të saj. Subjekti i veçantë si person fiktiv ka personalitet juridik dhe kështu mund të padisë dhe të paditet, mund të bëjë kontrata, mund të mbajë pronë në emër të vet dhe ka statusin juridik të një personi fizik në të gjitha transaksionet e kryera në cilësinë e një personi juridik.

Pyetja themelore është nëse koncepti i “personit juridik” është i pranueshëm në Sheriat apo jo. Sapo të miratohet koncepti i “personit juridik” dhe të pranohet që, pavarësisht nga natyra e tij fiktive, një person juridik mund të trajtohet si person fizik në lidhje me pasojat juridike të transaksioneve të bëra në emër të tij, do na duhej të pranojmë konceptin e “përgjegjësisë së kufizuar”, i cili do të pasojë si rrjedhojë logjike e konceptit të mëparshëm. Arsyeja është e qartë. Nëse një person real, d.m.th. një qenie njerëzore vdes në gjendjen e paaftësisë paguese, kreditorët e tij nuk kanë asnjë të drejtë përveç sa në masën e pasurive që ai ka lënë pas. Nëse detyrimet e tij i tejkalojnë pasuritë e tij, kreditorët sigurisht që do të vuajnë, duke mos u ngelur asnjë zgjidhje pas vdekjes së personit në borxh.

Tani, nëse pranojmë që një kompani, në cilësinë e një personi juridik, të ketë të drejta dhe detyrime të ngjashme me ato të një personi fizik, i njëjti parim do të zbatohet për një kompani që falimenton. Një kompani, pasi bëhet e paaftë për pagim, është e detyruar të shkojë në falimentim dhe falimentimi i një kompanie korrespondon me vdekjen e një personi, sepse një kompani pas likuidimit të saj, nuk mund të ekzistojë më. Nëse kreditorët e një personi fizik mund të vuajnë, kur ai vdes i paaftë për pagim, mund të vuajnë edhe kreditorët e një personi juridik, kur jeta e tij ligjore merr fund me likuidimin e tij.

Prandaj, pyetja themelore është nëse koncepti i “personit juridik” është ose jo i pranueshëm nga Sheriati. Megjithëse ideja e një personi juridik, siç parashikohet nga sistemet moderne ekonomike dhe juridike nuk është trajtuar në fikhun islam, megjithatë ka disa precedentë të caktuar nga të cilët koncepti themelor i një personi juridik mund të përftohet.

Vakëfi

Precedenti i parë është ai i një vakëfi. Vakëfi është një institucion ligjor dhe fetar ku përmes të cilit një person kushton disa nga pronat e tij për një qëllim fetar ose bamirës. Prona, pasi deklarohet si vakëf, nuk mbetet më në pronësi të dhuruesit. Përfituesit e një vakëfi mund të

përfitojnë nga tërësia ose të ardhurat e pronës së dedikuar, por ata nuk janë pronarë të tij. Pronësia e saj është vetëm tek Allahu i Madhërishëm.

Duket se juristët muslimanë e kanë trajtuar vakëfin si një entitet të veçantë juridik dhe i kanë dhënë disa karakteristika të ngjashme me ato të një personi fizik. Kjo do të jetë e qartë nga dy vendime të dhëna nga fukahatë (juristët muslimanë) në lidhje me vakëfin.

Së pari, nëse një pronë blihet me të ardhurat e një vakëfi, prona e blerë nuk mund të bëhet pjesë e vakëfit automatikisht. Juristët thonë se prona e blerë në këtë mënyrë do të trajtohet si një pronë në pronësi të vakëfit.⁷⁹ Kjo do të thotë qartë se një vakëf, sikurse një person fizik, mund të ketë një pronë.

Së dyti, juristët kanë përmendur qartë se paratë e dhëna një xhamie si donacion nuk janë pjesë e vakëfit, por ato kalojnë në pronësinë e xhamisë.⁸⁰

Edhe këtu xhamia pranohet të jetë pronare e parave. Ky parim është përmendur shprehimisht nga disa juristë të shkollës maliki gjithashtu. Ata kanë deklaruar se një xhami është e aftë të jetë pronare e diçkaje. Kjo aftësi e xhamisë, sipas tyre, është konstruktive, ndërsa aftësia që gëzon një qenie njerëzore është fizike.⁸¹

Një tjetër jurist i njohur maliki, domethënë, Ahmed ed Dardir, vërteton një amanet të bërë në favor të një xhamie dhe jep arsye që një xhami mund të ketë prona. Jo vetëm kjo, ai e shtrin parimin tek një han dhe një urë gjithashtu, me kusht që ato të jenë vakëf.

Është e qartë nga këta shembuj se juristët muslimanë kanë pranuar që një vakëf mund të ketë prona. Padyshim, një vakëf nuk është një qenie njerëzore, megjithatë ata e kanë trajtuar atë si një qenie njerëzore në çështjen e pronësisë. Sapo të vendoset pronësia e tij, logjikisht do të vijojë që ai mund të shesë dhe blejë, mund të bëhet debitor dhe kreditor dhe mund të padisë dhe të paditet, dhe kështu të gjitha karakteristikat e një “personi juridik” mund t’i atribuohen atij.

Bejtul mal (thesari i shtetit)

Një shembull tjetër i “personit juridik” që gjendet në literaturën tonë klasike të jurisprudencës është ai i *bejtul malit* (thesari i një shteti islam). Duke qenë pronë publike, të gjithë qytetarët e një shteti islam kanë një të drejtë përfitimi nga *bejtul mali*. Megjithatë, askush nuk mund të pretendojë të jetë pronari i tij. Për më tepër *bejtul mali* ka disa të drejta dhe detyrime. Imam Sarahsi, juristi i mirënjohur hanefi, thotë në veprën e tij “El Mabsut”:

*Bejtul mali ka disa të drejta dhe detyrime të cilat mund të jenë të edhe papërcaktuara.*⁸²

Në një vend tjetër i njëjti autor thotë:

⁷⁹ *El Fetava el Hindijje*, kap. 5, 2: 417.

⁸⁰ Po aty, 3: 240. Shih gjithashtu *I'la el Sunan*, 13: 198.

⁸¹ Shih komentin e El Kureshit mbi *Muhtesar el Halil*, 7:80.

⁸² Es Sarahsi, *El Mabsut*, 14:33.

Nëse kreu i një shteti islam ka nevojë për para për t'i dhënë rroga ushtrisë së tij, por ai nuk gjen para në departamentin e taksave të thesarit (prej ku pagat jepen përgjithësisht) ai mund të japë rrogat nga departamenti i sadakasë (zekatit), por shuma e marrë kështu nga departamenti i sadakasë do të konsiderohet si një borxh ndaj departamentit taksave të thesarit.⁸³

Nga kjo rrjedh që jo vetëm thesari (bejtul mal), por edhe departamente të ndryshme të tij mund të marrin hua dhe të japin para hua njëri-tjetrit. Përgjegjësia e këtyre kredive nuk qëndron mbi kryetarin e shtetit, por mbi departamentin përkatës të thesarit. Kjo do të thotë që secili departament i thesarit është një njësi e veçantë dhe në atë kapacitet mund të japë dhe të marrë hua, mund të trajtohet si debitor ose kreditor, dhe kështu mund të padisë dhe të paditet në të njëjtën mënyrë siç bën një person juridik. Kjo do të thotë që juristët e Islamit kanë pranuar konceptin e personit juridik në lidhje me thesarin (bejtul mal).

Aksionet e përbashkëta

Një shembull tjetër shumë i afërt me konceptin e “personit juridik” në një shoqëri aksionere gjendet në mendimet e Imam Shafiut. Sipas një parimi të vendosur të medhhebit shafi, nëse dy ose më shumë vetë zhvillojnë biznesin e tyre në ortakëri, ku pasuritë e tyre janë të përziera me njëra-tjetrën, zekati do të merret për secilën prej tyre individualisht, por do të paguhet mbi aksionet e tyre të përbashkëta në tërësi, aq sa edhe nëse njëri prej tyre nuk zotëron shumën e nisabit (niveli minimal i pasurisë mbi të cilin fillon të paguhet zekati), por vlerësuesi i kombinuar i aseteve totale tejkalon kufirin e përcaktuar të nisabit, zekati do të paguhet në të gjithë aksionin e përbashkët. Kështu personi pjesa e të cilit është më e vogël se nisabi gjithashtu do të kontribuojë në pagesën e zekatit në përpjesëtim me pronësinë e tij në totalin e aseteve, megjithëse ai nuk do të kishte qenë i detyruar të paguajë zekat, nëse do të ishte llogaritur si person në cilësinë e tij individuale.

I njëjti parim, i cili quhet parimi i “hulta esh shuju”, zbatohet më me forcë në vjeljen e zekatit mbi gjënë e gjallë. Si pasojë, një person ndonjëherë duhet të paguajë më shumë zekat sesa do të ishte përgjegjës në cilësinë e tij si individ, dhe nganjëherë duhet të paguajë më pak se kaq.

Kjo është arsyeja pse Profeti a.s., ka thënë:

Pasuritë e ndara nuk duhet të bashkohen dhe ato të përbashkëta nuk duhet të ndahen me qëllim që të zvogëlohet sasia e zekatit që vihet mbi to.

Ky parim i “hulta esh shuju” i cili gjithashtu pranohet në një farë mase nga shkollat maliki dhe hanbeli me disa ndryshime në detaje, ka një koncept themelor të personit juridik që qëndron në themel të tij. Nuk është individi, sipas këtij parimi, ai që i nënshtrohet zekatit. Është “aseti i përbashkët” që është trajtuar si një entitet i veçantë, dhe detyrimi i zekatit është ridrejtuar tek kjo njësi e cila është shumë afër konceptit të një “personi juridik”, megjithëse nuk është saktësisht e njëjta gjë.

⁸³ Po aty, 3:18.

Trashëgimia nën borxh

Shembulli i katërt është pasuria e lënë nga një person i vdekur, detyrimet e të cilit tejkalojnë vlerën e të gjithë pasurisë së lënë prej tij. Për qëllim të shkurtësisë, ne mund t'i referohemi asaj si “trashëgimi nën borxh”.

Sipas juristëve, kjo pronë nuk është as në pronësi të të ndjerit, sepse ai nuk është më gjallë, dhe as nuk është në pronësi të trashëgimtarëve të tij, sepse borxhet mbi të ndjerin kanë të drejtë preferenciale mbi pronat krahasuar me të drejtat e trashëgimtarëve. Ajo nuk është as në pronësi të kreditorëve, sepse shlyerja ende nuk është bërë. Ata kanë pretendimet e tyre mbi të, por nuk është pronë e tyre nëse nuk ndahet midis tyre. Duke qenë pronë e askujt, ajo ka ekzistencën e vet dhe mund të quhet entitet juridik. Trashëgimtarët e të ndjerit ose përmbaruesit e tij të emëruar do të kujdesen për pronën si menaxherë, por ata nuk janë pronarë. Nëse procesi i shlyerjes së borxhit kërkon disa shpenzime, ato do të plotësohen nga vetë prona.

Shikuar nga ky kënd, kjo “trashëgimi nën borxh” ka entitetin e vet i cili mund të shesë dhe blejë, të bëhet debitor dhe kreditor dhe ka karakteristikat shumë të ngjashme me ato të një “personi juridik”. Jo vetëm kaq. Përgjegjësia e këtij “personi juridik” sigurisht që është e kufizuar në pasuritë e tij ekzistuese. Nëse pasuritë nuk mjaftojnë për të shlyer të gjitha borxhet, kreditorëve të tyre nuk u mbetet asnjë zgjidhje për të paditur askënd, përfshirë trashëgimtarët e të ndjerit, për pjesën tjetër të kërkesave të tyre.

Këto janë disa raste kur juristët muslimanë kanë afirmuar një person juridik, ngjashëm me atë të një personi juridik. Këta shembuj do të tregojnë se koncepti i “personit juridik” nuk është plotësisht i huaj për jurisprudencën islame dhe nëse entiteti juridik i një shoqërie aksionere pranohet në bazë të këtyre precedentëve, nuk ka asnjë kundërshtim serioz që të ngrihet kundërshti.

Siç u përmend më herët, çështja e përgjegjësisë së kufizuar të një kompanie lidhet ngushtë me konceptin e “personit juridik”. Nëse një “person juridik” mund të trajtohet si një person fizik në të drejtat dhe detyrimet e tij, atëherë, çdo person është përgjegjës vetëm në limitin e pasurive që ai zotëron, dhe në rast se vdes i falimentuar, asnjë person tjetër nuk mund të mbajë barrën detyrimeve të tij, sado e sido të jetë i lidhur me të. Në këtë analogji, përgjegjësia e kufizuar e një shoqërie aksionere mund të justifikohet.

Përgjegjësia e kufizuar e zotërisë së një skllavi

Këtu do të doja të përmend një shembull, i cili është shembulli më i afërt me përgjegjësinë e kufizuar të një shoqërie aksionere. Shembulli lidhet me një periudhë të historisë sonë të kaluar kur skllavëria ishte në modë, dhe skllavërit trajtoheshin si pronë e zotërve të tyre dhe tregtoheshin lirshëm. Edhe pse institucioni i skllavërisë në lidhje me epokën tonë është diçka e kaluar dhe e mbyllur, megjithatë parimet ligjore të përcaktuara nga juristët tanë, ndërsa merreshin me pyetje të ndryshme që kanë të bëjnë me tregtinë e skllavëve, janë akoma të dobishme për një studiues të jurisprudencës islame dhe mund të përfitojmë nga këto parime

kur kërkojmë zgjidhje për problemet tona moderne. Në këtë drejtim, besoj se ky shembull është më i rëndësishmi për çështjen në fjalë. Skllëvërit në ato kohë ishin dy llojesh. Lloji i parë ishte i atyre që nuk ishin të lejuar nga zotërit e tyre të hynin në ndonjë transaksion tregtar. Një skllav i këtillë quhej “kinn”. Por ekzistonte një lloj tjetër skllëvëri të cilët lejoheshin nga zotërit e tyre të tregtonin.

Kapitali fillestar për qëllime tregtie i jepej një skllavi të tillë nga zotëria i tij, por ai ishte i lirë të hynte në të gjitha transaksionet tregtare. Kapitali i investuar prej tij i përkiste tërësisht zotërisë së tij. Të ardhurat gjithashtu do t’i kalonin atij dhe gjithçka që fitonte skllavi do t’i shkonte zotërisë si pronë e tij ekskluzive. Nëse gjatë tregtisë, skllavi kishte borxhe, e njëjta do të shlyhej nga paraja e gatshme dhe aksionet e pranishme në duart e skllavit. Por nëse shuma e parave dhe aksioneve të tilla nuk do të ishte e mjaftueshme për të shlyer borxhet, kreditorët kishin të drejtë të shisnin skllavin dhe të zgjidhnin pretendimet e tyre jashtë çmimit të tij. Sidoqoftë, nëse pretendimet e tyre nuk plotësoheshin edhe pasi të shisnin skllavin, dhe skllavi do të vdiste në atë gjendje borxhi, kreditorët nuk mund t’i drejtoheshin zotërisë së tij për pjesën tjetër të pretendimeve të tyre.

Këtu, zotëria ishte në të vërtetë pronari i gjithë biznesit, skllavi ishte thjesht një mjet ndërmjetës për të kryer transaksionet e biznesit. Skllavi nuk zotëronte asgjë nga biznesi. Megjithatë, përgjegjësia e zotërisë ishte e kufizuar në kapitalin e investuar duke përfshirë vlerën e skllavit. Pas vdekjes së skllavit, kreditorët nuk mund të kishin pretendime mbi pasuritë personale të zotërisë.

Ky është shembulli më i afërt i gjetur në jurisprudencën islame, që është shumë i ngjashëm me përgjegjësinë e kufizuar të aksionerëve të një kompanie, e cila mund të justifikohet në të njëjtën analogji. Në bazë të këtyre pesë precedentëve, duket se konceptet e një personi juridik dhe “përgjegjësisë së kufizuar” nuk kundërshtojnë asnjë urdhër të Islamit. Por në të njëjtën kohë, duhet theksuar që koncepti i “përgjegjësisë së kufizuar” nuk duhet të lejohet të funksionojë për të mashtruar njerëz dhe për t’i shpëtuar detyrimeve natyrore që vijnë nga një tregti fitimprurëse. Pra, koncepti mund të kufizohet, vetëm për ndërmarrjet publike që lëshojnë aksionet e tyre për publikun e gjerë dhe numri i aksionerëve të të cilëve është aq i madh sa secili prej tyre nuk mund të mbahet përgjegjës për punët e përditshme të biznesit, dhe për borxhet që tejkalojnë pasuritë.

Sa i përket kompanive private ose ortakërive, koncepti i përgjegjësisë së kufizuar nuk duhet të zbatohet ndaj tyre, sepse, në mënyrë praktike, secili prej aksionerëve dhe partnerëve të tyre mund të marrë lehtësisht një njohuri të çështjeve të përditshme të biznesit dhe duhet të mbahet përgjegjës për të gjitha detyrimet e tij. Mund të ketë një përjashtim për ortakët jo aktivë ose aksionerët e një kompanie private të cilët nuk marrin pjesë në biznes praktikisht dhe përgjegjësia e tyre mund të jetë e kufizuar sipas marrëveshjes midis ortakëve. Nëse ortakët e fjetur kanë një përgjegjësi të kufizuar sipas kësaj marrëveshjeje, kjo do të thotë, në aspektin e jurisprudencës islame, se ata nuk kanë lejuar që ortakët e punës të krijojnë borxhe që tejkalojnë vlerën e aseteve të biznesit. Në këtë rast, nëse borxhet e biznesit rriten tej kufirin të caktuar, do të jetë përgjegjësia e vetme e partnerëve të punës që e kanë tejkaluar kufirin. Rezultati i diskutimit të mësipërm është se koncepti i përgjegjësisë së kufizuar mund të

justifikohet, nga këndvështrimi i Sheriatit, vetëm në shoqëritë aksionere publike dhe ato të korporatave që lëshojnë aksionet e tyre për publikun e gjerë. Koncepti mund të zbatohet gjithashtu për ortakët e fjetur të një firme dhe për aksionerët e një kompanie private të cilët nuk marrin pjesë aktive menaxhimin e një biznesi. Por përgjegjësia e aksionerëve aktivë të një kompanie private duhet të jenë gjithmonë e pakufizuar.

Në fund, duhet të kujtojmë atë që është theksuar në fillim. Duke qenë një çështje moderne e cila kërkon një përpjekje kolektive për të gjetur zgjidhjen e saj në dritën e Sheriatit, diskutimi i mësipërm mbi çështjen e përgjegjësisë së kufizuar nuk duhet të konsiderohet të jetë një vendim përfundimtar mbi këtë temë. Ky është vetëm rezultati i një mendimi fillestar i cili mbetet gjithmonë subjekt i studimit dhe hulumtimit të mëtejshëm.

Kapitulli 10

PERFORMANCA E BANKAVE ISLAME: NJË VLERËSIM REALIST

Bankingu islamik është bërë sot një realitet i pamohueshëm. Numri i bankave dhe institucioneve financiare islamike është gjithnjë në rritje. Banka të reja islame me një sasi të madhe kapitali po krijohen. Bankat konvencionale po hapin dritare islame ose filiale islame për operacionet e bankave islame. Edhe institucionet financiare jomuslimane po hyjnë në fushë dhe po përpiqen të konkurrojnë njëri-tjetrin për të tërhequr sa më shumë klientë muslimanë. Duket se madhësia e bankave islame do të shumëzohet të paktën gjatë dekadës së ardhshme dhe veprimtaria e bankave islame pritet të zgjerohet për të mbuluar një zonë të madhe të transaksioneve financiare të botës. Por, përpara se institucionet financiare islame të zgjerojnë biznesin e tyre, ata duhet të vlerësojnë performancën e tyre gjatë dekadave të fundit, sepse çdo sistem i ri duhet të mësojë nga përvoja e së kaluarës, të rishikojë aktivitetet e tij dhe të analizojë mangësitë e tij në një mënyrë reale. Në qoftë se nuk i analizojmë meritat dhe dobësitë tona, nuk mund të përparojmë drejt suksesit tonë të plotë. Në këtë këndvështrim duhet të kërkojmë të analizojmë funksionimin e bankave dhe institucioneve financiare islame në dritën e Sheriatit dhe të nxjerrim në pah ato që ata kanë arritur dhe ato që kanë humbur.

Një herë gjatë një konference për shtyp në Malajzi, u pyeta në lidhje me kontributin e bankave islame në promovimin e ekonomisë islame. Përgjigja ime ndaj pyetjes ishte në dukje kontradiktore. Unë thashë se ata kanë kontribuar shumë dhe nuk kanë kontribuar asgjë. Në këtë kapitull është bërë një përpjekje për të elaboruar këtë përgjigje. Kur thashë që ata kanë kontribuar shumë, ajo që mendoja ishte se është një arritje e jashtëzakonshme e bankave islame që ata kishin bërë një depërtim të madh në sistemin aktual bankar duke krijuar institucione financiare islame që synonin të ndiqnin Sheriatin. Ishte një ëndërr e pritur e Umetit Musliman të kishte një ekonomi pa interes, por koncepti i bankave islame ishte thjesht një teori e diskutuar në artikujt studimorë, duke mos pasur asnjë shembull praktik. Ishin bankat dhe institucionet financiare islame që e përkthyen teorinë në praktikë dhe paraqitën një shembull të gjallë dhe praktik për konceptin teorik në një mjedis ku pretendohet se asnjë institucion financiar nuk mund të punonte pa interes. Ishte me të vërtetë një hap i guximshëm nga ana e bankave islame të dilnin me një qëndrim të vendosur që të gjitha transaksionet e tyre do të ishin në përputhje me Sheriatin dhe të gjitha veprimtaritë e tyre do të ishin të lira nga të gjitha transaksionet që përfshijnë interes.

Një kontribut tjetër i madh i bankave islame është se, duke qenë nën mbikëqyrjen e Bordeve të tyre përkatëse të Sheriatit, ata u paraqitën një spektër të gjerë pyetjesh në lidhje me biznesin modern, dietarëve të Sheriatit, duke u dhënë atyre një mundësi jo vetëm për të kuptuar praktikën bashkëkohore të biznesit dhe tregtisë, por edhe për ta vlerësuar atë në dritën e Sheriatit dhe për të gjetur alternativa të tjera që mund të jenë të pranueshme sipas parimeve islame.

Duhet të kuptohet që kur pretendojmë se Islami ka një zgjidhje të kënaqshme për çdo problem që shfaqet në çdo situatë në të gjitha kohërat që vijnë, nuk do të kuptojmë se Kur'ani Famëlartë ose Sunneti i Profetit a.s., ose gjykimet e dijetarëve Islamë japin një përgjigje specifike për secilin detaj të hollësishëm të jetës sonë socio-ekonomike. Ajo që duam të themi është se Kurani Famëlartë dhe Sunneti i Profetit a.s., kanë përcaktuar parime të gjera në dritën e të cilave dijetarët e çdo kohe kanë nxjerrë përgjigje për situatën e re që krijohet në epokën e tyre. Prandaj, për të arritur një përgjigje të caktuar për një situatë të re, dijetarët e Sheriatit duhet të luajnë një rol shumë të rëndësishëm. Ata duhet të analizojnë çdo pyetje të re në dritën e parimeve të përcaktuara nga Kurani Famëlartë dhe Sunneti si dhe në dritën e standardeve të vendosura nga juristët e mëparshëm, të renditura në librat e jurisprudencës islame. Ky proces quhet *istinbat* ose *ixhtihad*. Është kjo praktikë që ka pasuruar jurisprudencën islame me një pasuri diturie dhe urtie që nuk e ka shoqen në ndonjë fe tjetër. Në një shoqëri ku Sheriati zbatohet gjerësisht procesi i vazhdueshëm i *istinbatit* shkon duke sjellë ide, koncepte dhe rregullime të reja në trashëgiminë e jurisprudencës islame, çka e bën më të lehtë gjetjen e përgjigjeve të përshtatshme për pothuajse çdo situatë në librat e jurisprudencës islame.

Por gjatë shekujve të kaluar rënia politike e muslimanëve e ndaloi këtë proces në një masë të konsiderueshme. Shumica e vendeve islame u zaptuan nga sundimtarë jomuslimanë të cilët duke zbatuar me forcë sistemin laik të qeverisjes, privuan jetën socio-ekonomike nga udhëzimet e dhëna nga Sheriati dhe mësimet islame u kufizuan në një sferë të kufizuar të adhurimit, edukimit fetar dhe në disa vende vetëm në çështjen e martesës, divorcit dhe trashëgimisë. Për sa i përket aktiviteteve politike dhe ekonomike, qeverisja e Sheriatit u refuzua plotësisht.

Meqenëse evolucioni i çdo sistemi juridik varet nga zbatimi i tij praktik, evolucioni i ligjit islam në lidhje me biznesin dhe tregtinë u pengua nga kjo situatë. Pothuajse të gjitha transaksionet në treg, duke u bazuar në koncepte laike, rrallë u janë sjellë studiuesve të Sheriatit për shqyrtimin e tyre në dritën e Sheriatit. Është e vërtetë që edhe në këto ditë disa muslimanë praktikues kanë sjellë ndonjë pyetje praktike para dijetarëve të Sheriatit për të cilat dijetarët kanë dhënë vendimet e tyre në format e fetvave prej të cilave një koleksion i konsiderueshëm është akoma i disponueshëm. Sidoqoftë, të gjitha këto fetva kishin të bënin kryesisht me problemet individuale të personave përkatës dhe adresonin nevojat e tyre individuale.

Një kontribut i madh i bankave islame është që, për shkak të hyrjes së tyre në fushën e biznesit në shkallë të gjerë, rrjedha e evolucionit të sistemit ligjor islam ka rifilluar. Shumica e bankave islame po punojnë nën mbikëqyrjen e bordeve të tyre të Sheriatit. Ata i sjellin problemet e tyre të përditshme para dijetarëve të Sheriatit, të cilët i shqyrtojnë në dritën e rregullave dhe parimeve islame dhe japin vendime të caktuara rreth tyre. Kjo procedurë jo vetëm që i bën dijetarët e Sheriatit më të njohur me situatën e re të tregut por gjithashtu përmes ushtrimit të *istinbatit* kontribuon në evolucionin e jurisprudencës islame. Kështu, nëse një praktikë konsiderohet joislame nga dijetarët e Sheriatit, atëherë kërkohet një zgjidhje alternative përmes përpjekjes së përbashkët të dijetarëve të Sheriatit dhe menaxhmenti i

bankave islame. Vendimet e Bordeve të Sheriatit tashmë kanë prodhuar dhjetra vëllime, pra, një kontribut i cili kurrsesi nuk mund të nënvlerësohet.

Një kontribut tjetër i madh i bankave islame është se ato tashmë kanë pohuar veten në tregun ndërkombëtar, dhe bankimi islam i dalluar nga ai konvencional po njihet gradualisht në të gjithë botën. Kështu e shpjegoj komentin tim që ata kanë kontribuar shumë. Nga ana tjetër, ka një numër mangësish në punën e bankave të tanishme islame, të cilat duhet të analizohen me gjithë seriozitet.

Së pari, koncepti i bankave islame bazohej në një filozofi ekonomike që qëndron në themel të rregullave dhe parimeve të Sheriatit. Në kontekstin e bankave pa kamatë, kjo filozofi synonte vendosjen e drejtësisë shpërndarëse të lirë nga të gjitha llojet e shfrytëzimit. Siç e kam shpjeguar në një numër artikujsh, instrumenti i kamatës ka një tendencë të vazhdueshme në favor të të pasurve dhe kundër interesave të njerëzve të thjeshtë. Industrialistët e pasur, duke huazuar shuma të mëdha nga banka, përdorin paratë e depozituesve në projektet e tyre fitimprurëse. Pasi të fitojnë fitime, ata nuk i lënë depozituesit të ndajnë këto fitime, përveç në një shkallë të një interesi të vogël dhe kjo merret gjithashtu nga ata duke e shtuar në koston e produkteve të tyre. Prandaj, shikuar nga niveli makro, ata nuk u paguajnë asgjë depozituesve. Ndërsa në rastet ekstreme të humbjeve të cilat çojnë në falimentimin e tyre dhe si pasojë falimentimin e vetë bankës, e gjithë humbja pësohet nga depozituesit. Kjo është mënyra se si kamata krijon pabarazi dhe çekuilibër në shpërndarjen e pasurisë.

Në kundërshtim me këtë është rasti i financimit islam. Instrumenti ideal i financimit sipas Sheriatit është musharake ku si fitimet ashtu edhe humbjet bashkëndahen nga të dy palët sipas proporcionit të drejtë. Musharakeja siguron mundësi më të mira për depozituesit që të ndajnë fitimet reale të fituara nga biznesi, të cilat në raste normale mund të jenë shumë më të larta se norma e interesit. Meqenëse fitimet nuk mund të përcaktohen nëse mallrat përkatës nuk shiten plotësisht, fitimet e paguara depozituesve nuk mund të shtohen në koston e prodhimit, prandaj, ndryshe nga sistemi i bazuar në kamatë shuma totale e paguar depozituesve nuk mund të kërkohej përsëri përmes rritjes së çmimit.

Kjo filozofi nuk mund të përkthehet në realitet nëse përdorimi i musharakesë nuk zgjerohet nga bankat islame. Është e vërtetë që ka probleme praktike në përdorimin e musharakesë si një mënyrë financimi veçanërisht në atmosferën e tanishme ku bankat islame po punojnë të izoluara dhe, kryesisht pa mbështetjen e qeverive të tyre përkatëse. Fakti, sidoqoftë, mbetet që bankat islame duhet të ishin drejtuar drejt musharakesë në faza graduale dhe duhet të kishin rritur madhësinë e financimit të musharakesë. Fatkeqësisht, bankat islame e kanë anashkaluar këtë kërkesë themelore të bankimit islamik dhe nuk ka përpjekje të dukshme për të përparuar drejt këtij transaksioni edhe në një mënyrë graduale edhe mbi një bazë selektive. Kjo situatë ka rezultuar në një numër faktorësh të pafavorshëm:

Së pari, filozofia themelore e bankimit islam duket të jetë plotësisht e lënë pas dore.

Së dyti, duke nënvlerësuar instrumentin e musharakesë, bankat islame janë të detyruara të përdorin instrumentin e murabehasë dhe ixharas dhe këto gjithashtu, brenda kornizës së standardeve konvencionale si Libbor etj. Këtu rezultati neto nuk ndryshon materialisht nga

transaksionet e bazuara në kamatë. Unë nuk pajtohem me pikëpamjen e atyre njerëzve të cilët nuk gjejnë ndonjë ndryshim midis transaksioneve të bankave konvencionale dhe murabehasë e ixharas dhe që fajësojnë instrumentet e murabehasë dhe ixharas për vazhdimin e të njëjtit biznes me një emër tjetër, sepse nëse murabeha dhe ixhara zbatohen me kushtet e tyre të nevojshme, ato kanë shumë pika ndryshimi, të cilat i dallojnë nga transaksionet e bazuara në kamatë. Megjithatë, nuk mund të mohohet që këto dy transaksione nuk janë në zanafillë mënyra të financimit në Sheriat. Dijetarët e Sheriatit kanë lejuar përdorimin e tyre për qëllime financimi vetëm në ato sfera ku musharake nuk mund të funksionojë dhe kjo gjithashtu me kushte të caktuara. Kjo lehtësi nuk duhet të merret si një rregull i përhershëm për të gjitha llojet e transaksioneve dhe të gjithë operacionet e bankave islame nuk duhet të sillen rreth saj.

Së treti, kur njerëzit e kuptojnë se të ardhurat nga transaksionet e ndërmarra nga bankat islame janë të dyshimta të ngjashme me transaksionet e bankave konvencionale, ata bëhen skeptikë ndaj funksionimit të bankave islame.

Së katërti, nëse të gjitha transaksionet e bankave islame bazohen në mjetet e mësipërme, bëhet shumë e vështirë të argumentosh për rastin e bankave islame para masave sidomos para jomuslimanëve që mendojnë se nuk është gjë tjetër veçse një çështje e përdredhimit të dokumenteve.

Është vërejtur në një numër bankash islame që murabeha dhe ixhara nuk kryhen sipas procedurës së kërkuar nga Sheriati. Koncepti themelor i murabehasë është që banka duhet ta blejë mallin dhe më pas ta shesë atë te klienti mbi bazën e pagesës së shtyrë me një diferencë fitimi. Nga pikëpamja e Sheriatit është e nevojshme që malli të hyjë në pronësi dhe të paktën në posedimin konstruktiv të bankës përpara se të shitet te klienti. Banka duhet të mbajë rriskun e mallit gjatë periudhës që ai zotërohet dhe posedohet nga banka. Është vërejtur se shumë banka dhe institucione financiare islame kryejnë një numër gabimesh në lidhje me këtë transaksion.

Disa institucione financiare kanë supozuar se murabeha është zëvendësimi i kamatës, për të gjitha qëllimet praktike. Prandaj, ata kontratojnë një murabeha edhe kur klienti dëshiron fonde për shpenzimet e tij si pagimi i pagave ose faturave për mallrat dhe shërbimet e konsumuara tashmë. Padyshim që murabeha nuk mund të kryhet në këtë rast sepse asnjë mall nuk po blihet nga banka.

Në disa raste klienti e blen mallin vetë para çdo marrëveshjeje me bankën islame dhe një murabeha kryhet mbi bazën e blerjes. Kjo është përsëri në kundërshtim me parimet islame, sepse marrëveshja e riblerjes mbahet njëzëri si e ndaluar në Sheriat.

Në disa raste vetë klienti bëhet agjent që banka të blejë një mall dhe ta shesë atë vetë menjëherë pasi të ketë marrë mallin. Kjo nuk është në përputhje me kushtet themelore të lejueshmërisë së murabehasë. Nëse vetë klienti bëhet agjent për të blerë mallin, aftësia e tij si agjent duhet të dallohet nga aftësia e tij si blerës, që do të thotë që pasi të blejë mall në emër të bankës, ai duhet të informojë bankën se e ka kryer blerjen në emër të tij dhe më pas malli duhet t'i shitet atij nga banka përmes një oferte dhe pranimi të duhur, i cili mund të bëhet përmes shkëmbimit të emailleve ose fakseve.

Siç u shpjegua më parë murabeha është një lloj shitje dhe është një parim i vendosur i Sheriatit që çmimi duhet të përcaktohet në kohën e shitjes. Ky çmim nuk mund të rritet ose të zvogëlohet në mënyrë të njëanshme pasi të jetë caktuar nga palët. Është vërejtur se disa institucione financiare rrisin çmimin e murabehasë në rastin e pagesës së vonuar e cila nuk lejohet në Sheriat. Disa institucione financiare rilidhin murabeha në rastin e mospagimit nga klienti. Padyshim, kjo praktikë nuk është e garantuar nga Sheriati sepse sapo malli të shitet tek klienti nuk mund të jetë objekt i një shitje tjetër tek i njëjti klient.

Në transaksionet e ixharas gjithashtu disa kërkesa të Sheriatit shpesh neglizhohen. Është një parakusht për një ixhara të vlefshme që qiradhënësi të mbajë rreziket në lidhje me pronësinë e pasurisë me qira dhe që uzufrukti i pasurisë me qira duhet t'i vihet në dispozicion qiramarrësit për të cilin ai paguan qiranë. Është vërejtur në një numër të marrëveshjeve të ixharas që këto rregulla janë shkelur. Edhe në rastin e shkatërrimit të pasurisë për shkak të forcës madhore, qiramarrësit i kërkohet të vazhdojë të paguajë qiranë që do të thotë që qiradhënësi as nuk merr përsipër përgjegjësinë për pronësinë e tij dhe as nuk i ofron ndonjë uzufrukt qiramarrësit. Kjo lloj ixharaje është kundër parimeve themelore të Sheriatit.

Bankimi islam bazohet në parime të ndryshme nga ato të ndjekura në sistemin bankar konvencional. Prandaj është logjike që rezultatet e operacioneve të tyre nuk janë domosdoshmërisht të njëjta për sa i përket përfitimit. Një bankë islame mund të fitojë më shumë në disa raste dhe mund të fitojë më pak në disa të tjera. Nëse synimi ynë është që gjithmonë të përputhemi me bankat konvencionale për sa i përket fitimeve, vështirë se mund të zhvillojmë produktet tona bazuar në parime të pastra islame. Në qoftë se sponsorët e bankës, si dhe menaxhmenti e klientela e saj nuk e kuptojnë këtë fakt dhe nuk janë të gatshëm të pranojnë rezultate të ndryshme, por jo domosdoshmërisht të pafavorshme, bankat islame do të vazhdojnë të përdorin mjete artificiale dhe një sistem i vërtetë Islam nuk do të ekzistojë. Sipas parimeve islame, transaksionet e biznesit kurrë nuk mund të ndahen nga objektivat morale të shoqërisë. Prandaj, bankat islame duhet të miratojnë politika të reja financimi dhe të eksplorojnë kanale të reja investimesh të cilat mund të inkurajojnë zhvillimin dhe të mbështesin tregtarët në shkallë të vogël për të ngritur nivelin e tyre ekonomik. Shumë pak banka dhe institucione financiare islame i kanë kushtuar vëmendje këtij aspekti. Ndryshe nga institucionet financiare konvencionale që përpiqen për asgjë tjetër përveç fitimeve të mëdha, bankat islame duhet të kishin marrë përmbushjen e nevojave të shoqërisë si një nga objektivat e tyre kryesore dhe duhet t'u kishin dhënë përparësi produkteve që mund të ndihmojnë njerëzit e thjeshtë për të rritur standardin e tyre jetësor. Ata duhet të kishin shpikur skema të reja për financimin e shtëpive, financimin e automjeteve dhe rehabilitimin-financimin për tregtarët e vegjël. Kjo fushë ende pret vëmendjen e bankave islame.

Rasti i bankave islame nuk mund të përparojë nëse nuk zhvillohet një sistem i fortë i transaksioneve ndërbankare bazuar në parimet islame. Mungesa e një sistemi të tillë i detyron bankat islame t'u drejtohen bankave konvencionale për nevojat e tyre afatshkurtra të likuiditetit të cilat bankat konvencionale nuk i sigurojnë pa interes të hapur ose të kamufluar. Krijimi i një marrëdhënie ndërbankare të bazuar në parimet islame nuk duhet të konsiderohet e vështirë sot. Numri i institucioneve financiare islame sot ka arritur në mijra. Ata mund të krijojnë një fond me një përzierje të instrumenteve murabeha dhe ixhara, njësitë e të cilave

mund të përdoren edhe për transaksione ditore. Nëse ata zhvillojnë një fond të tillë, ai mund të zgjidhë një numër problemesh.

Së fundmi, bankat islame duhet të zhvillojnë kulturën e tyre. Padyshim, Islami nuk është i kufizuar në transaksionet bankare. Është një grup rregullash dhe parimesh që udhëheqin tërë jetën e njeriut. Prandaj, për të qenë “islamik” është gjithashtu e nevojshme që pikëpamja e institucionit dhe stafit të tij të pasqyrojë identitetin islam mjaft të dalluar nga institucioni konvencional. Kjo kërkon një ndryshim të madh në qëndrimin e përgjithshëm të institucionit dhe menaxhimit të tij. Detyrimet islame të adhurimit, si dhe normat etike duhet të jenë të spikatura në tërë atmosferën e një institucioni që pretendon të jetë islam. Kjo është një fushë në të cilën disa institucione islame në Lindjen e Mesme kanë bërë përparim. Megjithatë, duhet të jetë një tipar dallues i të gjitha bankave dhe institucioneve financiare islame në të gjithë botën. Udhëzimet e Bordeve të Sheriatit duhet të kërkohen gjithashtu në këtë fushë.

Qëllimi i këtij diskutimi, siç u sqarua në fillim, nuk është kurrësi të dekurajojmë bankat Islame ose të gjejmë gabime me to. Qëllimi i vetëm është t'i bindim të vlerësojnë performancën e tyre nga pikëpamja e Sheriatit dhe të miratojnë një përjasje realiste gjatë hartimit të procedurave të tyre dhe përcaktimit të politikave të tyre.