

Titulli i librit:
“Normat e shitblerjes”

Ligjëroi:
Hoxhë Bajram Sefedini

Kontrolloi:
Hoxhë Bajram Sefedini

Redaktoi:
Albiona Olluri

Kopertina dhe faqesja:
Agron Hyseni

Nëntor, 2025

Normat
e shittlerjes

HYRJE

Falënderimi i takon Allahut, i Cili dërgoi të Dërguarin e Vet me Udhëzimin dhe fenë e vërtetë, për ta ngritur atë mbi të gjitha fetë. Allahu mjafton si dëshmitar! Dëshmojmë se nuk ka të adhuruar me të drejtë përveç Allahut, Ai është Një, pa shok. Vetëm Atë e besojmë dhe e njësojmë me adhurime. Dhe dëshmojmë se Muhammedi është rob dhe i Dërguari i Allahut. Lavdet e Allahut dhe paqja e përjetshme qofshin mbi të, mbi familjen e tij dhe mbi shokët e tij!

Allahu i Madhëruar na nderoi me fenë Islame, përmes së cilës, përveç që udhëzon për tek e vërteta në aspektin e besimit, gjithashtu rregullon jetën e njeriut në tërësi. Një ndër çështjet të cilat e shoqërojnë njeriun përgjatë gjithë jetës, janë marrëdhëniet e ndërsjella mes tij dhe të tjerëve, ndër të cilat një vend të veçantë zë shitblerja (tregtia) dhe normat të cilat e rregullojnë atë.

Fakti që Allahu ka rregulluar edhe këto norma ligjore, dëshmon për pejgamberinë e vërtetë të të Dërguarit të Tij, Muhamedit (salAllahu alejhi ue selem). I Dërguari i Allahut, një njeri i vetëm, pa ditur shkrim dhe lexim, erdhi me një mision që përmirëson jetën e njeriut në përgjithësi

— si në aspektin shpirtëror, mendor e fizik, ashtu dhe në atë privat e shoqëror. Kjo përbën një dëshmi të qartë dhe të pakontestueshme se ai është vërtet i Dërguari i Allahut. Ndërkohë që, për të analizuar apo hartuar rregulla të ngjashme, bëhen përpjekje të mëdha, duke formuar komisione dhe duke shpenzuar kohë e energji të konsiderueshme.

Njerëzit kanë nevojë të domosdoshme për të bërë shitblerje, sepse Allahu ka bërë që njeriu të mos ketë nën pronësi gjithçka që i nevojitet, porse shumë gjëra të tilla ka caktuar të gjenden tek të tjerët, andaj përmes shitblerjes ka bërë që ata të plotësojnë nevojat e njëri-tjetrit. Gjithashtu, njerëzit kanë nevojë të domosdoshme të njohin dispozitat që lidhen me veprimtarinë e shitblerjes, në mënyrë që të veprojnë në përputhje me parimet e fesë dhe të drejtësisë. Këto njohuri janë veçanërisht të rëndësishme për ata që e kanë shitblerjen si profesion, siç janë tregtarët, biznesmenët dhe të tjerët, meqë veprimtaria e tyre përfshin rregulla të shumta fetare dhe etike që kërkojnë kujdes dhe saktësi. Andaj, njohja e rregullave dhe normave të shitblerjes në Islam është shumë e rëndësishme.

Umeri, radijAllahu anhu, u është drejtuar njerëzve me këto fjalë: *“Mos të shesë në tregun tonë përveç ai i cili ka njohuri në fe (lidhur me dispozitat e shitblerjes)!”*

Këto fjalë ai i ka thënë në kohën e tij, kur zhvillohej një shitblerje e zakonshme (në treg). Ndërsa sot, me zhvillimin e madh ekonomik dhe teknologjik, kanë lindur forma të shumta dhe më komplekse të shitblerjes — përmes internetit dhe kompanive të ndryshme tregtare. Prandaj, nevoja për të njohur dispozitat e shitblerjes sot është bërë edhe më e madhe dhe më e domosdoshme.

Përveç të gjitha këtyre, duhet theksuar se shitblerja përbën gjithashtu një mundësi të mirë që Allahu i Madhëruar ia ka dhënë njeriut për të siguruar jetesën e tij në mënyrë të ndershme, pa pasur nevojë t’ia shtrijë dorën askujt. I Dërguari, salAllahu alejhi ue selem, ka thënë: *“Nëse ndokush prej jush merr një litar, shkon në mal dhe mbledh dru, pastaj i ngarkon në kurriz dhe i shet, e Allahu përmes kësaj ia ruan nderin e tij, kjo është më e mirë për të sesa t’iu kërkojë njerëzve (lëmoshë), pa marr parasysht nëse i japin apo jo.”¹*

¹ Transmeton Buhariu, nr. 1471.

Ky hadith tregon qartë rëndësinë e punës dhe fitimit hallall përmes përpjekjes personale. Prandaj, është tejet e rëndësishme që njeriu të angazhohet dhe të punojë për të përmbushur nevojat e tij me dinjitet. Allahu i Madhëruar dhe i Dërguari i Tij e kanë inkurajuar punën e ndershme dhe përpjekjen për fitim të ligjshëm, si pjesë të moralit dhe pjekurisë së besimtarit.

Ky libër ka si bazë serinë e ligjëratave me titull *“Shitblerja dhe normat rreth saj”*. Gjatë këtyre ligjëratave, referencë kryesore kanë qenë: Libri *“El-Fikhul-Mujeser fi Dawil-Kitabi ues-Sunneh”* i një grup autorësh, dhe libri *“El-Fikhul-Mujeser”* i autorit Muhammed ibn Ibrahim El-Musa.

Ligjëratat janë transkriptuar, ndërsa më pas janë përpunuar dhe riformuluar në formën e një libri të shkruar, duke marr parasysh dallimin e qartë ndërmjet ligjëratave të mbajtura gojarisht dhe punimeve të strukturuar me shkrim. Gjithashtu, janë bërë edhe disa plotësime të nevojshme për përmirësimin e përmbajtjes. Aty ku ia kemi qëlluar, është nga mirësia e Allahut, ndërsa çdo e metë apo gabim është rezultat i mangësive tona dhe i ndikimit të shejtanit.

Prej Allahut kërkojmë ndihmë, udhëzim dhe sukses!

DISPOZITA E SHITBLERJES

Shitblerja është e lejuar, dhe kjo mbështetet në argumentet prej Kuranit e Sunetit dhe në konsensusin e dijetarëve. Allahu i Madhëruar thotë:

﴿... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ ...﴾

“Porse Allahu e ka lejuar tregtinë ...”

(El-Bekare, 275)

Ky ajet është bazë për marrëdhëniet e ndërsjella dhe kontratat e ndryshme ekonomike. Lejimi i shitblerjes dhe tregtisë tregon për mëshirën e Allahut ndaj njerëzimit, i Cili nuk ua ka ngushtuar njerëzve rrugët e jetesës, por përkundrazi, ua ka hapur këtë mundësi për të siguruar jetesën në mënyrë të ligjshme.

Shitblerja është e lejuar përderisa ka interes e përfitim dhe kur ky përfitim është më i madh sesa dëmi. Ky është qëllimi kryesor i shitblerjes. Për shembull: Shet një telefon për shkak se ke më shumë interes të fitosh para, apo blen një produkt edhe nëse është i shtrenjtë, porse e ke të nevojshme ta blesh.

Ndërsa, nëse në një shitblerje përfitimi është i vogël, por dëmi dhe pasojat janë më të mëdha, atëherë ajo ndalohe. Shembuj të tillë janë: Shitja e drogës apo alkoolit, përmes të cilave dëmtohet blerësi në aspektin e shëndetit. Në këto raste, dëmi tejkalon përfitimin, prandaj shitblerja e tyre është e ndaluar.

Pasi të jetë kryer shitblerja, ajo konsiderohet kontratë e *detyrueshme* sipas shariatit. Kjo do të thotë që pas përfundimit të marrëveshjes dhe ndarjes së palëve, nuk lejohet tërheqja nga kontrata sipas dëshirës personale, as pranimi i kërkesës për kthimin e produktit apo të parave, përveç në raste të veçanta të justifikuara nga shiati, si: mashtrimi, defekti i fshehtë apo prishja e kushteve të marrëveshjes.

PËRKUFIZIMI I SHITBLERJES

Shitblerja në terminologjinë juridike islame përkufizohet si: **Shkëmbimi i një pasurie (malli, produkti), qoftë ajo e pranishme apo e detyrueshme (borxh), ose i një përfitimi të lejuar, me një pasuri (mall) tjetër të ngjashme, në mënyrë të përhershme, jo si formë e kamatës dhe as si hua.**

Ky përkufizim përcakton elementet themelore që e dallojnë shitblerjen nga marrëveshjet të cilat mund të duken të ngjashme me të, por që janë të ndaluara ose të ndryshme në natyrë, si: kamata, huaja, qiraja apo dhurata.

Përkufizimi i pasurisë (mallit)

Për të kuptuar më mirë konceptin e shitblerjes, është e domosdoshme të sqarohet fillimisht nocioni “pasuri (mall)” në jurisprudencën islame.

Termi “pasuri (*mall*)” nënkupton çdo send që ka vlerë ekonomike dhe që njerëzit zakonisht e dëshirojnë, e zotërojnë dhe e ruajnë për të përfituar prej saj. Këtu përfshihen pasuritë materiale (të tundshme ose të patundshme) dhe pasuritë jomateriale (të drejtat e

përdorimit, licencat etj.), për sa kohë që kanë vlerë të njohur shariatikisht dhe mund të dorëzohen ligjërisht.

Kuptimi i plotë i përkufizimit të shitblerjes do të bëhet më i qartë në vijim, kur të shqyrtohen format dhe llojet e ndryshme të shitblerjes në jurisprudencën islame.

Llojet dhe aspektet e pasurisë

Pasuria (malli) ndahet në sh disa aspekte dhe lloje.

Sipas *natyrës së saj materiale*, ajo përfshin:

- *Valutat*, si: arin, argjendin dhe kartëmonedhat e ndryshme (euro, dollari, leku etj.);
- *Artikujt*, që përfshijnë mallra, produkte dhe gjësende të ndryshme.

Ndërsa sipas *qëndrueshmërisë*, pasuria ndahet në:

- *Pasuri të patundshme*, si toka, shtëpia, prona ndërtimore etj.
- *Pasuri të tundshme*, si automjetet, mallrat tregtare, pajisjet e sendet e tjera të lëvizshme.
- Pasuria mund të ndahet edhe në shumë aspekte të tjera.

FORMAT E SHITBLERJES

Shitblerja, si një nga format themelore të marrëdhënieve ekonomike, në të drejtën islame paraqitet në disa forma, të cilat ndryshojnë në varësi të natyrës së mallit dhe mënyrës së shkëmbimit. Disa nga format më të rëndësishme janë siç vijon:

1. Shkëmbimi i valutës me valutë

Kjo nënkupton konvertimin e një monedhe në një tjetër, si p.sh. euro në dollar apo leku në euro. Sipas jurisprudencës islame, edhe ari dhe argjendi konsiderohen valuta. Kjo lloj shitblerjeje i nënshtrohet disa kushteve themelore, që janë:

- a) *Shkëmbimi dorë më dorë*: Shkëmbimi duhet të kryhet në momentin e marrëveshjes, pa vonesë në dorëzim. Nuk lejohet që shkëmbimi të kryhet me borxh, sepse kjo përbën kamatë.
- b) *Barazia në vlerë për valutën e të njëjtit lloj*: Për shembull: ndërrimi i 10 gramëve ar me 10 gramë ar është i vlefshëm, ndërsa ndërrimi i 10 gramëve me 12 gramë është i ndaluar . E njëjta gjë vlen për monedhat, për shembull: shkëmbimi i 100 eurove me 100 euro është i vlefshëm, ndërsa ndërrimi i 100 eurove me 105 euro

është i ndaluar, pasi përbën kamatë. Ndërsa, kur bëhet fjalë për monedha që janë të ndryshme nga njëra-tjetra (konvertimi i tyre), barazia në vlerë nuk është kusht, por dorëzimi duhet të bëhet dorë më dorë.

Praktika e ndërrimit të valutës me shtesë, për shkak të mungesës së parave të imëta, është e ndaluar dhe konsiderohet shfrytëzim i padrejtë i situatës.

2. Shkëmbimi i mallit me mall

Në këtë formë të shitblerjes, ndodh ndërrimi i një malli me një tjetër pa përfshirë para. Shembuj të tillë janë: ndërrimi i një shtëpie me një makinë, apo i një telefoni me disa rroba. Kjo formë e shkëmbimit ka ekzistuar që në periudhat e hershme të njerëzimit dhe është e lejuar përderisa respektohen kushtet e vlefshmërisë së shitblerjes.

3. Shkëmbimi i parasë me mall

Kjo është metoda më e përhapur e shitblerjes, ku njëra palë jep paratë dhe tjetra jep mallin përkatës. Kjo dhe është metoda bazë mbi të cilën ndërtohen shumica e kontratave tregtare bashkëkohore.

Ndarje të tjera të kontratave të shitblerjes

Kontratat e shitblerjes mund të ndahen gjithashtu sipas natyrës së objektit dhe qëllimit të blerjes, si:

1. Blerja e një gjëje konkrete ose për shfrytëzim

Në shumicën e rasteve, blerja nënkupton kalimin e plotë të pronësisë së mallit të blerësi. Megjithatë, ekziston edhe mundësia që të blihet vetëm e drejta e shfrytëzimit të një prone apo pajisjeje, pa kaluar pronësia e saj. Për shembull: mund të blihet e drejta e kalimit në një rrugë private. Kjo formë quhet shitje për shfrytëzim të përhershëm. Ndërsa, nëse e drejta e shfrytëzimit është e kufizuar në kohë, marrëveshja nuk konsiderohet shitblerje, por quhet qira.

2. Blerja e një gjëje të përcaktuar dhe të papërcaktuar

Në disa raste, objekti i shitjes është i përcaktuar saktësisht, si p.sh.: kur blerësi zgjedh një kafshë të caktuar për kurban dhe e shënjon atë. Ndërsa në raste të tjera, objekti i shitjes është i papërcaktuar në momentin e marrëveshjes, por përshkruhet me tipare të qarta që e bëjnë të identifikueshëm (p.sh. një dele e një lloji të caktuar ose një sasi gruri me cilësi të përcaktuar).

Kontratat e shitblerjes mund të klasifikohen gjithashtu në bazë të mënyrës së dorëzimit të mallrave dhe pagesës, siç vijon:

1. Pagesa dhe malli dorëzohen menjëherë. Kjo është shitblerja e zakonshme, ku blerësi kryen pagesën dhe merr mallin menjëherë.
2. Pagesa bëhet menjëherë, por marrja e mallit shtyhet. Në këtë formë, blerësi paguan paraprakisht dhe merr mallin në një ditë tjetër. Kjo lloj kontrate përdoret kryesisht për produkte që nuk janë të pranishme në momentin e marrëveshjes, siç janë prodhimet bujqësore apo mallrat që kërkojnë përgatitje për t'u dorëzuar.
3. Malli dorëzohet menjëherë, por pagesa shtyhet. Kjo është shitblerja me afat (me borxh) ose shitblerja me këste, ku blerësi merr menjëherë mallin dhe bën pagesën me këste, ose e bën pagesën pas një periudhe të caktuar. Kjo lloj kontrate është e lejuar sipas shariatit, duke respektuar kushtet e kontratës dhe përjashtuar rritjet e padrejta (kamatën).

4. Pagesa dhe malli shtyhen. Kjo formë njihet si shitblerja e borxhit me borxh, dhe në shumicën e rasteve është e ndaluar me ligjet islame, sepse përfshin shtyrjen e dorëzimit të mallit dhe të pagesës njëkohësisht.
5. Ekzistojnë edhe klasifikime të tjera të kontratave të shitblerjes, por në këtë rast do të mjaftohemi me këto që u përmendën.

ELEMENTET THEMELORE TË SHITBLERJES

Sa u përket elementeve themelore (shtyllave) të shitblerjes përmendim:

- c) *Kontraktuesit* – shitësi dhe blerësi,
- d) *E kontraktuara* – malli, valuta, produkti apo çdo send që është objekt për shitblerje,
- e) *Forma e kontratës* – mënyra e realizimit të marrëveshjes, qoftë me fjalë, me veprim, apo me shkrim.

Lidhur me çështjen nëse kërkohet domosdoshmërisht që kontrata ose marrëveshja të ketë dëshmitarë dhe të jetë e shkruar, dijetarët theksojnë se kjo nuk është prej elementeve thelbësore të vlefshmërisë së kontratës. Megjithatë, shkrimi dhe dëshmitarët janë një gjë e preferuar fetarisht, veçanërisht në rastet kur kontrata përfshin vlera të mëdha ose detyrime afatgjate, në mënyrë që pastaj të evitohen mohimet, keqkuptimet dhe mosmarrëveshjet mes palëve.

KUSHTET E SHITBLERJES (TREGTISË)

Disa prej kushteve të shitblerjes lidhen me kontraktuesit (shitësin dhe blerësin), të tjerat kanë të bëjnë me vetë produktin apo çmimin. Përveç këtyre, ekzistojnë edhe kushte të cilat mund të vendosen nga njëra palë ose nga të dyja palët gjatë marrëveshjes.

Këto kushte janë të përcaktuara nga sheriati islam, me qëllim që të ruhet drejtësia, të shmanget mashtrimi dhe të parandalohet lindja e përçarjeve, armiqësive dhe konflikteve ndërmjet njerëzve.

Për të qenë e vlefshme shitblerja, kërkohen kushtet e mëposhtme:

Kushti i parë: Pëlqimi i dyanshëm

Kontrata duhet të bëhet me vetëdëshirë dhe pa imponim. Nëse ndonjëra palë imponohet në mënyrë të padrejtë për të shitur apo blerë, kontrata nuk është e vlefshme. Allahu i Lartësuar thotë:

﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبُطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجْرَةً

عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ... ﴾

“O besimtarë, mos e përvetësoni pasurinë e njëri-tjetrit në mënyrë të palejueshme, përveç rastit kur ajo është tregti me pëlqim të dyanshëm.”

(En-Nisa, 29)

Nëse njeriu është i detyruar nga rrethanat, por jo i imponuar nga dikush tjetër, shitblerja mbetet e lejuar.

Kushti i dytë: Aftësia ligjore e kontraktuesve

Shitësi dhe blerësi duhet të jenë persona të aftë ligjërisht për të bërë kontratë, pra të jenë në moshë madhore dhe të kenë mendje të shëndoshë.

Sa i përket fëmijës, dijetarët kanë ndarë dy periudha:

1. Kur fëmija kupton dhe dallon të mirën nga e keqja – shitblerja e tij lejohet nëse nuk ka mashtrim.
2. Kur fëmija nuk kupton dhe nuk dallon të mirën nga e keqja– shitblerja nuk është e vlefshme, përveç nëse vepron me porosi të kujdestarit dhe nuk ka mashtrim apo devijim nga çmimi real.

Kushti i tretë: Pronësia e produktit/mallit

Personi mund të shesë vetëm atë që e zotëron. Nuk lejohet shitja e një malli që nuk është në pronësinë e shitësit, qoftë ai i vjedhur, i uzurpuar apo i plaçkitur¹, apo shitja e mallit që ende nuk e posedon. Pejgamberi ﷺ ka thënë: *“Mos e shit atë që nuk e posedon.”*² Ndërsa, personat e autorizuar si përfaqësuesit ligjorë, kujdestarët e jetimëve apo administruesit e vakëfeve, mund të shesin në emër të pronarit.

Në rastin kur një person kërkon nga ju që t’i siguronit ose t’i porosisni një mall dhe më pas lidhet kontrata e shitblerjes, kjo situatë ka natyrë tjetër dhe është e lejuar.

Kushti i katërt: Mundësia e dorëzimit të mallit

Nëse një mall nuk mund të dorëzohet, shitblerja nuk është e vlefshme. Për shembull: shitja e kafshës që është ende në barkun e nënës, shitja e një kafshe që ka humbur ose është

¹ Çdo send i vjedhur, i uzurpuar ose i plaçkitur i takon pronarit të ligjshëm. Kjo nënkupton se pronësia e tij mbetet e pacenuar dhe çdo shitblerje e këtij sendi, pa pëlqimin e pronarit, është e pavlefshme dhe e ndaluar.

² Transmetojnë Ahmedi 3/302, Ebu Davudi 3503, Nesaiu 7/289, Tirmidhiu 1232 dhe Ibn Maxheh 2187.

vjedhur, shitja e pemëve në fazën e hershme të lulëzimit, kur ende nuk dihet nëse do të japin fryt.¹

Kushti i pestë: Ligjshmëria e mallit

Malli duhet të jetë i lejuar për t'u shfrytëzuar. Nëse diçka është e ndaluar për përdorim, është e ndaluar edhe për tregti. Pejgamberi ﷺ ka thënë: *"Allahu ka ndaluar shitjen e alkoolit, cofëtinës, derrit dhe idhujve."*²

Dhe në një hadith tjetër ka thënë: *"Kur Allahu ia ndalon një gjë një populli, Ai ia ndalon edhe vlerën (pagesën) e saj."*³

Nëse një produkt është i ndaluar për t'u shfrytëzuar, atëherë ndalohet edhe tregtia me të. Disa mund të thonë: "Unë nuk konsumoj alkool, mirëpo bëj tregti me të sepse fitimet janë të mëdha." Mirëpo, nëse konsumimi i tij shkakton dëm për të tjerët – qoftë për palën e tretë, të katërt etj. – atëherë është e ndaluar që të blihet dhe të shitet.

Shumë njerëz mund të tërhiqen nga fitimet e mëdha të gjërave të ndaluara fetarisht, por kur një person angazhohet në tregti, duhet t'ia kujtojë vetes se është

¹ Ndërkohë, lejohet marrja me qira e një plantacioni ose arë për qëllim të punimit dhe përfitimit nga prodhimi i tij.

² Buhariu, 2236 dhe Muslimi, 1581.

³ Ahmed 1/247, Ebu Davudi 3488.

besimtar dhe se jeta e tij duhet të drejtohet sipas dispozitave të përcaktuara nga Allahu. Në këtë mënyrë, ai do të gjejë lumturi në të dy botët. Kështu, besimtari duhet të kufizohet në atë që është e lejuar. Kush heq dorë nga diçka të ndaluar për hir të Allahut, Ai ia zëvendëson me diçka më të mirë.

Ka edhe raste ku shitja ndalohet, por përdorimi lejohet, si rasti i qenit – ndalohet tregtia me të, por lejohet mbajtja për roje ose gjueti.

Kushti i gjashtë: Qartësia dhe njohja e produktit

Nuk lejohet shitblerja e mallit të panjohur apo të paqartë. Për shembull: shitja e një objekti pa e parë dhe pa e përshkruar, shitja e një gjëje që gjendet në xhep pa ditur çfarë është.

Transparenca dhe qartësia janë parime themelore për vlefshmërinë e kontratës.

Kushti i shtatë: Përcaktimi i çmimit

Çmimi duhet të jetë i qartë dhe i përcaktuar. Nuk lejohet të blihet një mall pa çmim të caktuar, ose të vendosen kushte që nënkuptojnë kamatë, p.sh. nëse vonohet pagesa, shtohet çmimi.

Këto janë shtatë kushtet kryesore në shitblerje, të cilat zakonisht përmenden nga dijetarët. Kjo nuk do të thotë se nuk ekzistojnë kushte të tjera. Në disa raste, palët që synojnë të kryejnë një shitblerje mund të vendosin kushte të veçanta sipas dëshirës së tyre. Këto kushtet mund të ndahen në dy lloje:

1. **Kushte të vlefshme**, si: kërkesa për garantues ose hipotekë, dorëzimi i produktit në një datë të caktuar, montimi ose transporti i mallit, prishja e kontratës në rast moszbatimi të kushteve.
2. **Kushte të pavlefshme**, të cilat prishin kontratën, si: kushtëzimi i një kontrate me një tjetër (p.sh. ta shes makinën vetëm nëse ma jep lokalin me qira), ose kur shitblerja lidhet me kryerjen e një pune tjetër të jashtme që nuk ka të bëjë me marrëveshjen.

E DREJTA E ANULIMIT TË SHITBLERJES

Në parim, kontrata e shitblerjes është e detyrueshme, duke e obliguar blerësin të pranojë produktin dhe shitësin të marrë çmimin/pagesën. Pasi kontrata të përmbush të gjitha kushtet dhe elementet themelore, ajo bëhet ligjërish e vlefshme. Megjithatë, Islami, i njohur për tolerancë, drejtësi dhe mirëkuptim, ka lënë hapësirë për anulim të kontratës me arsye të caktuara.

Llojet e së drejtës për anulim

1. Anulimi para ndarjes së palëve kontraktuese

Kontraktuesit kanë të drejtë të tërhiqen nga kontrata derisa janë ende në vendin ku është bërë shitblerja. Pejgamberi ﷺ ka thënë: *“Kontraktuesit kanë të drejtën e zgjedhjes përderisa ende nuk janë larguar.”*¹

Shembull: Një person blen një këmishë në dyqan dhe duke dal shih një tjetër që i pëlqen më shumë. Ai mund të kthejë të parën dhe të marrë të dytën. Nëse klienti largohet nga dyqani, dyqanxhiu tanimë nuk e ka detyrë të pranojë kthimin e asaj rrobe, por mund ta bëjë nëse dëshiron.

¹ Buhariu, 2110 dhe Muslimi, 1532.

2. Anulimi për shkak të kushtit

Dy kontraktuesit, ose njëri nga ta, mund të vendosin një afat të caktuar për të vendosur nëse do të finalizojnë apo anulojnë kontratën. Nëse afati i përcaktuar mbaron dhe kontrata nuk është anuluar, atëherë ajo bëhet e detyrueshme për palët. Shembull: Një person shet një telefon ose makinë dhe i jep blerësit disa ditë për ta provuar. Në këtë periudhë, blerësi mund ta kthejë produktin. Pas përfundimit të afatit, më nuk lejohet anulimi.

3. Anulimi për shkak të të metës së produktit

Në rast se produkti ose malli ka një të metë apo defekt, blerësi ka të drejtë ta kthejë atë. Shitësi në këtë rast e ka obligim të pranojë kthimin e produktit. Blerësi, nëse dëshiron, mund ta mbajë produktin edhe me atë të metë, por ka të drejtë të anulojë shitblerjen dhe të kërkojë kompensim për dëmtimin ose të metën nëse ajo ndikon në çmim.

Në këtë rast, nuk është e domosdoshme që shitësi të ketë dijeni për të metën; shpesh ndodh që produkti të ketë të meta pa dijeninë e tij.

Një situatë tjetër është kur shitësi pretendon se produkti është dëmtuar nga blerësi, pasi ka qenë në rregull kur është shitur. Në këtë rast, nëse ekzistojnë prova që tregojnë kohën dhe mënyrën e dëmtimit, atëherë vlerësohet përgjegjësia: nëse dëmtimi ka qenë i mëhershëm, kompensimi është detyrë e shitësit e nëse produkti ka qenë në rregull gjatë shitjes, përgjegjësia bie mbi blerësin. Por, nëse nuk mund të vërtetohet koha e dëmtimit, atëherë blerësi ka të drejtë të betohet se e meta nuk ka ndodhur për shkak të tij, dhe kjo deklaratë pranohet.

Përrjashtim bën rasti kur në fillim është vendosur kushti: “Produktet e blera nuk kthehen”, dhe blerësi e pranon atë. Në këtë situatë, pretendimi për kthim apo kompensim për shkak të të metës së produktit, nuk ka vlerë.

Në rastin kur produkti ka qenë i dëmtuar, por edhe blerësi ka kontribuar në dëmtimin e tij, atëherë përgjegjësia ndahet: secili mbulon dëmin që ka shkaktuar gjatë kohës sa produkti ka qenë nën kujdesin e tij.

4. Anulimi për shkak të mashtrimit

Nëse blerësi është mashtruar sa i përket produktit, për shembull: nëse firma e mallrave është e falsifikuar ose e tjetërsuar, ai ka të drejtë të kthejë produktin.

Mashtrimi mund të ndodhë në forma të ndryshme, në sasi, në cilësi etj. Për shembull: kur perimet apo frutat e mira vendosen sipër, ndërsa ato të dëmtuarat ose të dobëtat vendosen poshtë, duke krijuar një pamje të rreme të cilësisë së produktit.

Një rast tjetër i kthimit të produktit, është ai që lidhet me mashtrimin në çmim. Për shembull: blerja e një produkti me çmim të ulët duke mos e ditur shitësi vlerën reale, ose shitja e tij më shtrenjtë se sa që kushton kur blerësi nuk ka informacion mbi çmimet në treg. Këto janë situata të cilat mund të justifikojë kthimin e produktit.

Profeti, salAllahu alejhi ue selem, ka thënë: *“Kush mashtron, nuk është prej nesh.”*¹

¹ Muslimi, nr. 101.

LIRIMI NGA KONTRATA

Lirimi nga kontrata nënkupton shfuqizimin e marrëveshjes që ekziston midis palëve kontraktuese, kjo me pëlqimin e tyre të përbashkët. Mund të ndodhë për arsye të ndryshme, si: pendimi i njëjës palë pas lidhjes së kontratës, blerësi kupton se nuk ka nevojë për mallin, blerësi nuk është në gjendje të paguajë çmimin etj.

Në këtë rast, anulimi nuk po bëhet për arsye ligjore, mirëpo për shkak të mirëkuptimit ose hatrit ndaj palës tjetër. Kjo formë (lirimi) nuk është obligative, por është një gjë e preferuar fetarisht. Pejgamberi ﷺ ka thënë: ***“Kush e fallliron vëllain e tij nga një shitblerje, atij Allahu ia fal mëkatet në Ditën e Gjykimit.”***¹

¹ Ahmedi nr. 2/225, Ebu Davudi nr. 3460 dhe Ibn Maxheh nr. 2199.

SHITBLERJET E NDALUARA

Shitblerjet e ndaluara lidhen ngushtë me kushtet e shitblerjes. Në shumicën e rasteve, Allahu dhe i Dërguari ﷺ i kanë ndaluar ato për shkak se në to ka paqartësi, mashtrim, mashtrim, dëmtim të njërës palë, shkelje të të drejtave shariatike, ose përfshirje të kamatës.

Shitblerjet e ndaluara mund të përmbliidhen siç vijon:

1. Shitblerja e produkteve të ndaluara apo që shërbejnë si mjet për të rënë në haram

Mallrat e ndaluara për konsum ose të papastra shariatikisht nuk mund të shiten apo të blihen. Rregulli i përgjithshëm në këtë rast është se çdo gjë që Allahu e ka ndaluar, ndalohet gjithashtu të shitet dhe të përfitohet nga çmimi i saj, p.sh.: alkooli, droga, mishi i dërrit, idhujt etj.

Po ashtu, përfitimet e palejuara, si: mallrat e vjedhura, të uzurpuara apo të plaçkitura, janë të ndaluara për shitje.

Edhe mallrat e lejuara, nëse përdoren për qëllime të ndaluara, nuk lejohet të shiten, p.sh.: shitja e rrushit për prodhim të alkoolit, apo shitja e armëve për kryerjen e krimeve, apo shitja e tyre në kohë trazirash.

Gjithashtu, shitblerja pas ezanit të dytë të ditës së xhuma është e ndaluar për ata të cilët e kanë detyrë faljen e saj, sepse përbën shkelje të urdhrimit hyjnor. Allahu i Lartësuar thotë:

﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا نُودِيَ لِلصَّلَاةِ مِنْ يَوْمِ الْجُمُعَةِ فَاسْعَوْا إِلَىٰ ذِكْرِ اللَّهِ وَذَرُوا الْبَيْعَ ذَلِكُمْ خَيْرٌ لَكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ ٩﴾

“O besimtarë, kur të thirreni për (të falur) namazin (e xhumasë) në ditën e premtë, nxitoni për ta përmendur Allahun dhe pezulloni tregtinë!

Kjo, që ta dini, është më mirë për ju!”

(El-Xhumua’, 9)

Çdo tregti gjatë kësaj kohe është e ndaluar dhe fetarisht është e pavlefshme për ata të cilët e kanë obligim faljen e xhumasë. Besimtarët duhet të mbyllin dyqanet gjatë kësaj kohe.

Ndërsa, për shitblerjen brenda xhamisë, Pejgamberi ﷺ ka thënë: *“Nëse shihni dikë duke shitur apo blerë në xhami, i thoni: “Allahu mos të dhëntë fitim në këtë shitblerje!”¹*

Shumica e dijetarëve këtë gjë e konsiderojnë të urryer (mekruh), por jo të ndaluar, pasi xhamia është vend për

¹ Tirmidhiu, 1321.

adhurim dhe për përmendje të Allahut. Megjithatë, kontrata mbetet e vlefshme, por veprimi është i papëlqyer dhe jo i hijshëm.

2. Shitblerja e paqartë

Shitblerja e paqartë është ajo e cila nuk dihet saktë se si do të përmbillet. Kjo mund të ndodhë për shkak se produkti që blihet ose shitet nuk është përcaktuar qartë në fillim, ose çmimi i tij nuk është përcaktuar qartë.

Shembuj të këtij lloji janë:

- Lojërat me fat, ku blerësi paguan pa e ditur saktësisht se çfarë do të marrë, si: blerja e një produkti vetëm duke e prekur apo kapur, ose kur blerja bëhet përmes hedhjes (hedh një gur dhe bën blerjen e asaj toke ku bie guri), apo qitjes (për të përcaktuar se cilën kukull apo lodër do të marrë).
- Blerja e frutave ende pa u pjekur, ose e qumështit që gjendet në gjinjtë e bagëtisë.
- Blerja e anëtarësimit në dyqane të ndryshme me qëllim përfitimin e zbritjeve.
- Pjesëmarrja në gara me pagesë ku fitimi varet nga rastësia.

Në të gjitha këto raste, pagesa bëhet për diçka që nuk është e përcaktuar qartë, prandaj janë të ndaluara për shkak të pasigurisë dhe rrezikut të mashtrimit.

3. Shitblerja që shkakton dëmtim të palëve

Sheriati ndalon çdo lloj shitblerjeje që sjell dëm apo padrejtësi ndaj njëres palë, në mënyrë që të garantohet drejtësia dhe ndershmeria në marrëdhëniet tregtare.

Ndër shembujt më të rëndësishëm janë:

- Ankandet me mashtrim, ku disa individë marrin pjesë vetëm për të ngritur ose ulur çmimin e mallit, pa qëllim blerjeje.
- Manipulimi i çmimeve përmes monopoleve apo mashtrimit të konsumatorëve të cilët nuk kanë njohuri të mjaftueshme për çmimet e tregut.
- Ndërhyrja në shitblerjen e tjetrit, që nënkupton ndërprerjen e një marrëveshjeje e cila është drejt përfundimit, duke i thënë blerësit: “Unë ta jap më lirë”, ose duke i thënë shitësit: “Unë ta blej më shtrenjtë.” Kjo formë e padrejtë konkurrimi është e ndaluar, sepse prish marrëdhëniet dhe dëmton besimin ndërmjet muslimanëve.

- Shitja e mallit i cili ende nuk është marr në posedim, nuk ka kaluar në zotërimin real të shitësit.
- Shitja e borxhit, ngase nuk lejohet shitja e një malli që nuk është në posedim real.
- Blerja me këste dhe rishitja e menjëhershme e produktit tek i njëjti person për një çmim më të ulët, me qëllim përfitimi të parave kesh. Kjo formë quhet “el-‘ineh”, dhe është një lloj kamate e fshehur.

Në përmbledhje, çdo lloj shitblerjeje që përmban dëmtim, mashtrim, hile ose shfrytëzim, është e ndaluar në Islam, sepse bie ndesh me parimin e drejtësisë, besueshmërisë dhe ndershmërisë në marrëdhëniet tregtare.

SHITBLERJA ME KËSTE

Shitblerja me këste përkufizohet ajo formë e shitblerjes në të cilën pagesa e produktit bëhet me rata të ndara dhe në afate të caktuara kohore. Kjo formë e kontratës tregtare është e lejuar.

Dijetarët kanë argumentuar lejimin e kësaj forme të shitblerjes me disa argumente, ndër to dhe hadithi i transmetuar nga Aishja (Allahu qoftë i kënaqur me të), e cila ka treguar se Pejgamberi ﷺ ka blerë ushqim prej një hebreu pa e paguar menjëherë dhe ka lënë peng parzmoren e tij.¹

Ky hadith tregon lejimin e blerjes me pagesë të vonuar dhe për rrjedhojë, mbështet lejimin e shitblerjes me këste, për shkak të ngjashmërisë mes dy formave.

Në këtë lloj kontrate ka përfitim të ndërsjellë për të dy palët: Për shitësin, përfitimi qëndron në rritjen e mundësisë për të shitur produktet e tij. Për blerësin, përfitimi qëndron në mundësinë për të siguruar produkte të nevojshme edhe në mungesë të të hollave të menjëhershme.

¹ Transmeton Buhariu 2068 dhe Muslimi 1603.

Kushtet e shitblerjes me këste

Përveç kushteve të përgjithshme të vlefshmërisë së shitblerjes, forma e shitblerjes me këste kërkon disa kushte shtesë, të cilat synojnë mbrojtjen e të drejtave të palëve dhe shmangien e çdo elementi të kamatës, mashtrimit apo padrejtësisë. Ato janë:

1. Ndalohet kushtëzimi me kamatë (interes)

Shitësi nuk lejohet të detyrojë blerësin, qoftë në momentin e lidhjes së kontratës apo më pas, që të paguajë ndonjë kompensim shtesë në rast vonese të pagesës. Një kërkesë e tillë përbën kamatë të qartë, sepse nënkupton përfitim pa të drejtë, në këmbim të vonesës së pagesës, gjë që është e ndaluar qartësisht në shariat. Nëse në kontratën e blerjes me këste shkruhet apo nënkuptohet se blerësi do të paguajë shtesë nëse vonon pagesën në bazë kohore, atëherë kjo kontratë nuk lejohet të nënshkruhet sepse kjo shtesë përmban kamatë.

2. Detyrimi për përmbushjen e pagesës

Blerësi është i detyruar të përmbushë pagesat në afatet e dakorduara. Vonesa pa arsye të vlefshme përbën shkelje të ndalesave fetare dhe dëmton ndershmërinë e kontratës.

Megjithatë, palët mund të bien dakord qysh në fillim të kontratës për një masë parandaluese, e cila përcakton që në rast vonese të pagesave, blerësi detyrohet të shlyejë menjëherë të gjitha këstet e mbetura ose kontrata do të konsiderohet e ndërprerë automatikisht.

3. Pronësia kalon te blerësi me përfundimin e kontratës

Shitësi nuk lejohet që të ruajë pronësinë e produktit edhe pas lidhjes së kontratës. Pasi hyn në fuqi marrëveshja e shitblerjes me këste, malli bëhet pronë e blerësit.

Megjithatë, lejohet që malli të vendoset si peng (garanci) për shlyerjen e kësteve. Në rast të mos pagesës së kësteve, shitësi ka të drejtë të shesë produktin vetëm për të përmbushur shumën e detyruar, ndërsa pjesën e mbetur ia kthen blerësit.

4. Përcaktimi i qartë dhe përfundimtar i çmimit

Një nga kushtet thelbësore është që çmimi të përcaktohet qartë dhe përfundimisht.

Nëse një produkt ofrohet me disa mundësi pagese, p.sh.: me para në dorë: 10.000 €, me këste për një vit: 12.000 €,

me këste për dy vite: 14.000 €, atëherë blerësi duhet të përcaktojë qartë se cilën formë do të zgjedhë.

Në të kundërt, kontrata është e pavlefshme, pasi përmban paqartësi në përcaktimin e çmimit.

5. Produkti duhet të jetë në pronësi të shitësit

Një tjetër kusht themelor është që produkti të jetë në pronësi dhe dispozicion të shitësit në momentin e lidhjes së kontratës. Nëse shitësi nuk e posedon mallin, kontrata nuk lejohet. Ky rregull është veçanërisht i rëndësishëm për bankat, kompanitë tregtare apo ndërmjetësit financiar, të cilët shpesh lidhin kontrata për mallra të cilat nuk i kanë ende në zotërim.

Nëse shitësi nuk e zotëron produktin, por merr vetëm premtimin verbal nga blerësi se do ta blejë kur të sigurohet, kjo është e lejueshme. Ky premtim nuk është detyrues dhe të dy palët kanë të drejtë ta anulojnë. Një kontratë e tillë nuk përmban mashtrim apo kamatë, andaj konsiderohet e vlefshme dhe e lejueshme.

Dallimi ndërmjet kamatës dhe shitblerjes me këste

Kontrata e kamatës dhe kontrata e shitblerjes me këste dallojnë thellësisht, si në aspektin juridik-sheriatik, ashtu dhe në qëllimin dhe mënyrën e zbatimit.

a) Gjykimi sheriatik

Kur Allahu i Lartësuar ndaloi kamatën, idhujtarët e Mekës kundërshtuan këtë ndalesë duke pretenduar se “tregtia është e ngjashme me kamatën”. Mirëpo, Allahu i Madhëruar ua rrëzoi këtë pretendim në ajetin:

﴿ ... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ... ﴾

**"Porse Allahu e ka lejuar tregtinë,
kurse kamatarinë e ka ndaluar."**

(El-Bekare, 275)

Ky ajet përbën bazën themelore për ndarjen konceptuale dhe juridike ndërmjet tregtisë së lejuar dhe kamatës së ndaluar.

b) Qëllimi dhe natyra e kontratës

Në shitblerjen me këste, qëllimi themelor është produkti apo malli që blihet, ndërsa shtesa që rezulton nga pagesa e shtyrë në kohë është kompensim për afatin kohor, dhe ajo përcaktohet qartë që në fillim të kontratës.

Në të kundërt, në kontratën me kamatë, *qëllimi kryesor nuk është produkti, por fitimi monetar* që rrjedh nga vonesa ose nevoja e huamarrësit.

Pra, në tregtinë me këste, malli është qëllimi dhe shtesa është e ligjshme për shkak të afatit të zgjatur, ndërsa në kamatë, shtesa është vetë qëllimi, e cila rrjedh nga shfrytëzimi i nevojës së tjetrit.

c) Caktimi dhe mënyra e shtesës

Në shitblerjen me këste, çmimi përcaktohet në mënyrë të qartë dhe përfundimtare në momentin e lidhjes së kontratës. Shembull: nëse çmimi i menjëhershëm është 10.000 euro, ndërsa me pagesë me këste është 12.000 euro, ky ndryshim është i lejuar, sepse shtesa është e paracaktuar, e njohur dhe e qëndrueshme deri në fund të kontratës, pavarësisht nëse blerësi vonohet në pagesë apo jo.

Ndërsa, në kontratën me kamatë, shtesa nuk është e përcaktuar paraprakisht në mënyrë të qëndrueshme. Ajo rritet vazhdimisht në varësi të vonesës së pagesës, duke e kthyer marrëdhënien financiare në një formë shfrytëzimi dhe padrejtësie ndaj huamarrësit.

SHITBLERJA ME PARAPAGESË

Falënderimet i takojnë Allahut të Lartësuar, i Cili ka urdhëruar robërit e Tij të kërkojnë furnizimin në mënyrë të lejuar dhe të ndershme. Pejgamberi ﷺ ka thënë: *“O njerëz, frikësojuni Allahut dhe kërkonit furnizimin në formën më të mirë (hallall), sepse asnjë njeri nuk do të vdesë pa përmbushur furnizimin e tij, edhe nëse i duket se po i vonohet. Frikësojuni Allahut dhe kërkonit furnizimin në formën më të mirë; merreni atë që është e lejuar dhe lëreni atë që është e ndaluar.”*¹

Ky hadith përmban udhëzim të përgjithshëm për kërkimin e furnizimit në mënyrë të ndershme dhe të ligjshme, duke u larguar nga format e ndaluara të fitimit.

Duke u bazuar në këtë parim, Islami ka lejuar disa forma të veçanta të tregtisë të cilat u mundësojnë njerëzve të përfitojnë në mënyrë të ndershme, siç është shitblerja me parapagesë (es-selem).

¹ Ibn Maxheh, nr. 2144.

Përkufizimi

Shitblerja me parapagesë është një kontratë tregtare në të cilën blerësi paguan paraprakisht vlerën e mallit, ndërsa dorëzimi i mallit shtyhet për një kohë të caktuar. Edhe pse malli nuk ekziston në momentin e nënshkrimit të marrëveshjes, ai përshkruhet me hollësi, në mënyrë që të mos mbetet vend për paqartësi apo mashtrim.

Kjo formë e shitblerjes bazohet në praktikën e vetë Pejgamberit ﷺ. Transmetohet se, kur ai erdhi në Medine, pa se bujqit dhe kopshtarët bënë marrëveshje me parapagesë për hurmat e vitit të ardhshëm apo të viteve pasuese, me qëllim që të siguronin mjete për punimin e tokave të tyre. Pejgamberi ﷺ miratoi këtë formë të tregtisë, por i udhëzoi që të jenë të kujdesshëm në përcaktimin e hollësive të marrëveshjes, duke thënë: *“Kush bën shitje me parapagesë, le ta bëjë me masë të përcaktuar, me peshë të përcaktuar dhe për një afat të përcaktuar.”*¹

¹ Buhariu, 2240 dhe Muslimi, 1604.

Urtësia dhe dobia e kësaj shitblerjeje

Urtësia e kësaj kontrate është e dyanshme, sepse ofron përfitim për të dy palët:

-Për shitësin (bujkun apo prodhuesin): Në mungesë të mjeteve financiare ose të mundësive për të marrë hua, ai përfiton nga pagesa e menjëhershme për të investuar në prodhimin e ardhshëm. Kjo e ndihmon që të mos mbetet pa veprimtari ekonomike dhe të shmangë borxhet me kamatë.

-Për blerësin: Ai përfiton duke blerë mallin me çmim më të ulët sesa në treg në kohën e dorëzimit, duke siguruar kështu mallin e nevojshëm me kosto më të favorshme.

Në aspektin ekonomik, kjo formë kontrate nxit qarkullimin e kapitalit dhe bashkëpunimin ndërmjet prodhuesve dhe tregtarëve, duke iu krijuar atyre mundësi zhvillimi dhe investimi.

KUSHTET E SHITBLERJES ME PARAPAGESË

Shitblerja me parapagesë është një formë e veçantë tregtie e cila është e lejuar në shariat, por lejueshmëria e saj kushtëzohet me plotësimin e disa kushteve specifike. Këto kushte janë vendosur për të shmangur paqartësinë, mashtrimin dhe dëmin në marrëdhëniet tregtare, në mënyrë që marrëveshja të jetë e drejtë dhe transparente për të dy palët. Dhe këto kushtet janë:

1. Të jetë mall që mund të përshkruhet dhe përcaktohet saktë, në mënyrë të detajuar (si cilësia, lloji, përmasat, ngjyra etj.), në mënyrë që të mos ketë paqartësi apo mosmarrëveshje në kohën e dorëzimit.
2. Të përmenden të gjitha veçoritë që ndikojnë në çmim. Çdo element që ndikon në vlerën e produktit, si: origjina, lloji, përpunimi, apo cilësia, duhet të specifikohet qartë në kontratë.
3. Të përcaktohet sasia e produktit me njësi të matshme, si: peshë, masë apo numër, sipas natyrës së produktit.
4. Të caktohet afati i dorëzimit. Ai duhet të jetë i njohur, i qartë dhe i dakorduar në momentin e kontratës.

5. Malli duhet të jetë nga produktet që zakonisht gjenden në kohën e dorëzimit dhe mund të dorëzohen. Për prodhimet bujqësore, dorëzimi zakonisht lidhet me sezonin e tyre. Megjithatë, në kohët moderne, për shkak të mundësive të ruajtjes dhe transportit, disa mallra nuk kufizohen me sezonet e tyre.
6. Pagesa të bëhet paraprakisht në momentin e marrëveshjes. Nëse pagesa nuk bëhet menjëherë, kontrata nuk konsiderohet “selem”, por një formë tjetër tregtie që rregullohet me dispozita të tjera.
7. Malli i kontraktuar duhet të jetë një produkt që do të prodhohet ose do të vijë në të ardhmen. Nëse malli tashmë ekziston dhe është i pranishëm, atëherë nuk konsiderohet “selem”, por një formë tjetër e shitblerjes.

KONTRATA MBI PRODHIMIN ME POROSI

Ajo është një kontratë ku një palë (blerësi) porosit një produkt të caktuar që nuk ekziston ende, dhe pala tjetër (prodhuesi/zejtari) angazhohet ta prodhojë atë dhe ta dorëzojë brenda një afati të caktuar dhe sipas specifikimeve të dakorduara.

Kjo formë kontrate përdoret gjerësisht në firma, fabrika, kompani ndërtimi dhe sektorë të ndryshëm prodhues, duke qenë një praktikë shumë e përhapur në tregtinë moderne, ku prodhimi bëhet mbi bazën e porosisë dhe sipas kërkesave të veçanta të blerësit.

Kushtet e kësaj kontrate:

1. Përcaktimi i produktit/punës. Produkti që do të prodhohet dhe puna që do të kryhet duhet të përcaktohen qartë dhe në detaje, për nga lloji, materiali, cilësitë, dimensionet, funksionet dhe çdo karakteristikë që mund të ndikojë në çmimin e produktit ose në përdorimin e tij.
2. Afati i prodhimit dhe dorëzimit. Duhet të caktohet një afat i qartë për përfundimin e punës dhe dorëzimin. Kjo

shmang paqartësitë, konfliktet dhe mosmarrëveshjet mes palëve dhe garanton drejtësi në marrëveshje.

Kontrata mbi prodhimin me porosi është e lejuar për aq kohë sa plotësohen kushtet e qarta mbi specifikimet, afatet dhe pagesën.

Deri në dorëzimin e produktit, pronësia mbetet te prodhuesi; kurse pas dorëzimit, kalon te blerësi.

Në këtë lloj kontrate, dijetarët lejojnë disa praktika shtesë, gjithmonë brenda kufijve të shariatit:

- **Pagesa:** Mund të bëhet pjesërisht paraprakisht ose me këste, sipas pajtimit të palëve, duke respektuar rregullat e përgjithshme të pagesës me këste.
- **Kushtet ndëshkuese:** Mund të vendosen kushte për vonesa ose dështim në prodhimin e produktit. Këto kushte duhet të jenë të qarta dhe në pajtim nga të dy palët në momentin e kontratës.

KONTRATA E FURNIZIMIT

Kontrata e furnizimit është një marrëveshje që ka për qëllim sigurimin e vazhdueshëm të produkteve të caktuara për një periudhë të caktuar kohore. Për shembull: një kontratë për furnizimin e qumështit ose mishit çdo ditë për një periudhë të caktuar konsiderohet kontratë furnizimi.

Kjo marrëveshje mund të realizohet në nivel lokal, përmes importit ose eksportit, dhe është e lejuar në të gjitha këto forma— pavarësisht nëse produkti prodhohet nga vetë kontraktuesi apo është një mall që tashmë i përket furnizuesit dhe ndodhet në zotërimin e tij.

Pra, kur kontrata përfshin furnizimin e një produkti që prodhohet drejtpërdrejt nga kompania ose individi që e shet atë, ajo konsiderohet e ligjshme dhe e lejuar.

Ndërsa, kur furnizimi bëhet nga tregtarë që nuk janë pronarë të produktit në momentin e kontraktimit, por synojnë ta blejnë më vonë, për ta rishitur, atëherë në këtë rast nuk lejohet lidhja e një kontrate të zakonshme shitblerjeje, ngase malli nuk është ende në pronësi të shitësit në momentin e nënshkrimit të kontratës.

Megjithatë, në këtë rast ekzistojnë dy forma të lejuara ligjërisht:

a) Kontrata me parapagesë – blerësi jep paratë paraprakisht për furnizimin e produktit, në momentin e kontraktimit.

Megjithatë, kjo formë shpesh është e pamundur për t'u aplikuar me kompani, markete apo dyqane të mëdha, të cilat nuk operojnë në këtë mënyrë.

b) Kontratë premtimi – blerësi dhe furnizuesi bien dakord që produkti do të sigurohet dhe blerësi premtton ta blejë atë. Kjo marrëveshje nuk është detyruese, pasi mund të anulohet nëse produkti nuk është i pëlqyeshëm ose nuk plotëson kriteret e kërkuara.

KAMATA NË SHITBLERJE

Kamata përbën një prej mëkateve më të mëdha dhe është rreptësishtë e ndaluar në Islam. Allahu i Lartësuar thotë në Kuran:

﴿ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ﴾

**“Allahu e ka lejuar tregtinë,
ndërsa kamatën e ka ndaluar.”**

(El-Bekare, 275)

Gjithashtu, Pejgamberi ﷺ kur ka përmendur mëkatet e mëdha, në mesin e tyre ka përfshirë edhe kamatën. Ai ka mallkuar atë që jep dhe atë që merr kamatë (apo fajde) dhe ata që nënshkruajnë kontrata të tilla dhe dëshmitarët e tyre.¹

Kjo tregon rëndësinë dhe rrezikshmërinë e madhe të kësaj ndalese. Prandaj ne duhet t'i kushtojmë kujdes të veçantë ndalesës së kamatës.

¹ Transmeton Buhariu, nr. 5914 dhe Muslimi, nr. 1598.

FORMAT E KAMATËS

Kamata shfaqet në forma të ndryshme. Është e njohur kamata në huadhënie, kur jepen para hua dhe huadhënësi kërkon një shtesë në fund të kthimit të huasë, në varësi të kohës së pritjes. Kjo formë kamate është praktikuar tradicionalisht nga fajdexhinjtë, por edhe sot në mënyrë institucionale nga bankat në mbarë botën.

Megjithatë, kamata nuk kufizohet vetëm në huadhënie, por paraqitet edhe në marrëveshjet tregtare dhe në kontratat e shitblerjes.

Më poshtë trajtohen llojet e kamatës të cilat mund të gjenden në shitblerje.

Llojet e kamatës në shitblerje

1. Kamata e vonesës (riba en-nesi'e)

Kjo ndodh kur një person shet mall me pagesë të shtyrë (me borxh), dhe pastaj në rast se blerësi nuk mund ta shlyejë detyrimin në kohë, shitësi i vendos një shtesë (interes) për shkak të vonesës. Kjo është një formë e qartë e kamatës së ndaluar.

2. Kamata e shtesës (riba el-fadl)

Kjo lloj kamate ndodh kur shkëmbehen mallra të së njëjtës kategori (p.sh. ar me ar, grurë me grurë) në sasi të pabarabarta, apo jo dorë më dorë.

Mallrat që mund të përfshihen në këtë formë kamate ndahen në dy grupe:

- a) *Valutat* – ku përfshihen: ari, argjendi dhe të gjitha monedhat bashkëkohore (euro, dollar, lek etj.).
- b) *Produktet ushqimore* – që peshohen, maten ose ruhen (si gruri, elbi, hurmat, kripa, orizi, misri etj.).

RREGULLAT E KËMBIMIT PËR MALLRAT E LLOJIT TË PARË (VALUTAT)

Nëse ndodh këmbimi i valutave të njëjta, p.sh.: ar me ar, apo euro me euro, duhet të plotësohen dy kushte thelbësore:

1. *Barazia në sasi* – Shembull: 10 g ar për 10 g ar, ose 100 euro për 100 euro. Çdo shtesë përbën kamatë.
2. *Këmbimi dorë më dorë* - Këmbimi duhet të kryhet menjëherë, pa vonesë.

Një shembull i shkeljes së kushtit të *barazisë në sasi* që ndodh në argjendari: kur dikush dorëzon stoli të vjetra dhe merr stoli të reja me vlerë më të lartë (p.sh. për 10 g të vjetër merr 5 g të ri). Kjo është formë kamate.

Zgjidhja e lejuar është që fillimisht të shitet ari i vjetër për para, pastaj me ato para të blihet ari i ri, pa ndonjë kushtëzim prej argjendarit.

Nëse ndodh këmbimi i valutave të ndryshme, p.sh. ar me euro, apo euro me lekë, duhet të plotësohet vetëm një kusht: *Këmbimi të bëhet dorë më dorë*.

Nëse njëra palë paguan një pjesë të pagesës, ndërsa pjesën tjetër e lë për më vonë, atëherë shitblerja bëhet e palejuar.

Kështu, blerja e arit me këste ose me pagesë të vonuar është e ndaluar, sepse mungon shkëmbimi i menjëhershëm dorë më dorë.

Edhe blerjet përmes porosive online, ku pagesa kryhet para se blerësi të marrë mallin në dorë, konsiderohen të ndaluara. Shitblerja është e vlefshme vetëm nëse pagesa dhe dorëzimi ndodhin njëkohësisht – kur të arrijë posta.

RREGULLAT PËR MALLRAT USHQIMORE

Sa u përket ushqimeve që ruhen dhe maten (gruri, elbi, hurmat, kripa), nëse ato shkëmbehen brenda të të njëjtit lloj (p.sh. elb me elb), duhet të jenë në sasi të barabartë dhe shkëmbimi të bëhet dorë më dorë. Pra, duhet të plotësohen dy kushtet njësoj si te valutat.

Nëse shkëmbehen dy lloje të ndryshme (p.sh. grurë me elb, hurma me oriz), atëherë lejohet ndryshimi në sasi, por shkëmbimi duhet të bëhet menjëherë, pa vonesë.

Ndërkaq, kur mallrat ushqimore shkëmbehen me para, kjo nuk konsiderohet kamatë, sepse këtu nuk kemi shkëmbim të mallrave të të njëjtit lloj.

Argumentet e kamatës në shitblerje

Pejgamberi ﷺ ka thënë: *“Këmbimi i arit me ar, argjendit me argjend, grurit me grurë, elbit me elb dhe kripës me kripë, duhet të jetë i barabartë në sasi dhe të kryhet dorë më dorë. Nëse mallrat ndryshojnë në lloj, atëherë mund t'i shkëmbeni si të doni, përderisa kjo bëhet dorë më dorë.”*¹

¹ Muslimi, nr. 1587.

Në një hadith tjetër thuhet: *“Këmbimi i arit me ar, argjendit me argjend, grurit me grurë, elbit me elb dhe kripës me kripë, duhet të jetë i barabartë në sasi dhe të kryhet dorë më dorë. Kush jep më shumë ose kërkon më shumë, ka rënë në kamatë. Si ai që e jep, ashtu dhe ai që merr, janë të njëjtë në mëkat.”¹*

¹ Muslimi, nr. 1598.

HUAJA

Huaja është e lejuar në Islam. Këtë e dëshmojnë ajetet e shumta kuranore dhe hadithet profetike, të cilat theksojnë vlerën e ndihmës ndaj të tjerëve, përmbushjen e nevojave të myslimanit dhe lehtësimin e vështirësive të tij. Po ashtu, dijetarët myslimanë kanë rënë unanimisht dakord për lejueshmërinë e saj.

Ebu Hurejra (radijAllahu anhu) transmeton se i Dërguari i Allahut ﷺ mori hua një deve të re nga një burrë. Kur i arritën devetë e zekatit, ai urdhëroi Ebu Rafi'-un që t'ia kthente burrit devenë e tij. Ebu Rafi'-u u kthye dhe tha: "Nuk gjeta përveçse një deve më të mirë dhe më të madhe." I Dërguari tha: *"Jepja atë, sepse njerëzit më të mirë janë ata që e shlyejnë borxhin në mënyrën më të mirë."*¹

Kushtet dhe dispozitat që lidhen me huanë

1. Huadhënësi (ai që jep huanë) duhet të jetë person kompetent juridikisht – i rritur dhe i shëndoshë mendërisht.

¹ Buhariu, 2393 dhe Muslimi, 1601.

2. Huadhënësi duhet të jetë pronar i pasurisë të cilën e jep hua. Nuk lejohet të japë hua diçka që nuk e zotëron.
3. Huadhënësi nuk ka të drejtë të kërkojë ndonjë shtesë apo përfitim mbi shumën që ka dhënë hua, sepse kjo përbën kamatë, e cila është rreptësisht e ndaluar. Ai ka të drejtë të kërkojë vetëm shumën e saktë të dhënë në fillim.
4. Nuk është e lejuar që myslimani t'i japë hua vëllait të tij me kusht që të përfitojë diçka në këmbim, sepse *'Çdo hua që sjell dobi për huadhënësin është kamatë'* (Rregull i fikhut).
Këtu hyn çdo formë përfitimi, si: t'i japë hua më vonë, të lejojë të banojë në shtëpinë e tij falas ose me qira të ulët, t'i japë për përdorim ndonjë automjet apo send tjetër, apo çdo përfitim tjetër që rrjedh nga kushtëzimi i huasë.
5. Nëse huamarrësi ia kthen huadhënësit shumën në një formë më të mirë sesa që e ka marrë, ose i jep ndonjë shtesë pa kushtëzim dhe pa qëllim përfitimi të mëparshëm, kjo është e lejueshme dhe vlerësohet si mirësjellje dhe shlyerje e mirë e borxhit. Këtë e dëshmon hadithi i përmendur më sipër.

GARANTIMET NË SHITBLERJE

Allahu i Lartësuar, me urtësinë e Tij të përsosur, ka vendosur ligje dhe norma të cilat rregullojnë mbarëvajtjen e jetës njerëzore në mënyrën më të drejtë dhe më të përsosur, duke garantuar përmbushjen e të drejtave të çdo individi. Në mesin e këtyre të drejtave, një vend të rëndësishëm zënë ato që lidhen me marrëdhëniet tregtare dhe kontratat, siç është dhe shitblerja.

Në këtë kuadër, garantimet përbëjnë një mekanizëm të rëndësishëm për ruajtjen e të drejtave të palëve, si në shitblerje, ashtu edhe në hua.

Llojet e garantimit në shitblerje

Një nga format e njohura të garantimit është marrja e dëshmitarëve gjatë kryerjes së një shitblerjeje ose huaje, me qëllim që më vonë të mos mohohet ajo marrëveshje.

Gjithashtu, ligji islam e ka lejuar që një person të lërë ose të marrë diçka peng (pengmarrjen), ashtu siç ka lejuar edhe dorëzaninë (për një person apo produkt), si formë garancie të marrëveshjes.

Në disa raste, garantimi nuk bëhet vetëm për të vërtetuar ekzistencën e marrëveshjes, por edhe për sigurimin e kthimit të borxhit ose të detyrimit në kohën e duhur.

PENGMARRJA SI FORMË GARANCIE

Vendosja e një sendi peng (hipotekë) nënkupton që një person, i cili shet me pagesë të vonuar ose jep diçka hua, kërkon një send nga blerësi apo huamarrësi si garanci. Në rast se ky i fundit nuk e shlyen borxhin apo detyrimin, shitësi (huadhënësi) ka të drejtë të marrë atë send ose të përfitojë nga vlera e tij.

Në lidhje me këtë çështje ekzistojnë tekste të qarta fetare. Ndër to, hadithi i transmetuar nga Abdullah ibn Abbasi (radijAllahu anhu), i cili tregon: *“Pejgamberi ﷺ bleu ushqim nga një hebre me pagesë të vonuar (me afat) dhe ia la peng një mburojë prej hekuri.”¹*

Ky hadith vërteton lejueshmërinë e pengmarrjes si garanci për një borxh apo detyrim financiar.

Kushtet për vlefshmërinë e pengut

Sendi që vendoset peng duhet të përmbushë disa kushte:

1. Të jetë pasuri e vlefshme për shitje, pasi sendet që nuk lejohen të shiten (si vakëfi) nuk mund të lihen as peng.
2. Të jetë send i përcaktuar dhe i qartë.

¹ Buhariu, 2068 dhe Muslimi 1603.

Ruajtja dhe posedimi i pengut

Fetarisht, sendi i lënë peng qëndron në dorën e pengmarrësit, edhe pse realisht pronësia e tij është e pengdhënësit. Palët mund të bien dakord që sendi të mbahet nga një person i tretë i besueshëm, veçanërisht nëse ndërmjet tyre nuk ekziston besim i plotë.

Përdorimi i sendit të lënë peng

Asnjëra palë nuk ka të drejtë të përfitojë nga sendi i lënë peng pa lejen e palës tjetër.

Pengdhënësi, ndonëse mbetet pronari i sendit, nuk mund ta përdorë atë gjatë periudhës sa qëndron peng, përveç nëse pengmarrësi ia lejon shprehimisht.

Pengmarrësi, nga ana tjetër, nuk mund ta shfrytëzojë sendin (makinë, shtëpi, pajisje etj.) dhe as t'ia japë një tjetri për përdorim, përveç nëse merr lejen e pronarit të vërtetë.

PËRGJEGJËSIA PËR DËMTIMIN E PENGUT

Nëse sendi i lënë peng dëmtohet, prishet apo humbet, përgjegjësia e pengmarrësit varet nga shkakut:

- Nëse dëmtimi ndodh pa fajin e tij (*p.sh. nga një fatkeqësi natyrore*), ai nuk është përgjegjës.
- Nëse dëmtimi ndodh për shkak të shkujdesjes (*p.sh. ka lënë makinën me çelësa brenda dhe është vjedhur*), atëherë ai është i detyruar të garantojë për vlerën e dëmit.
- Nëse pengmarrësi ka dëmtuar sendin për shkak të përdorimit të tepruar ose të paautorizuar, duhet të garantojë vlerën e dëmit.

Sipas dijetarëve të medhhebit malikij, gjërat që ruhen brenda (si: ari, argjendi, paraja etj.) janë gjithmonë nën garanci, ndërsa ato që qëndrojnë jashtë (si: toka, automjeti, apo ndërtesa) nuk kanë garanci të detyrueshme, përveç në rast të neglizhencës.

PËRFUNDIMI DHE KTHIMI I PENGUT

Sapo të përmbushet detyrimi për të cilin është marrë pengu, sendi kthehet menjëherë te pronari i tij.

Në rast se afati i borxhit skadon dhe borxhliu nuk e shlyen detyrimin, atëherë:

- Ai obligohet të shesë vetë pengun dhe të paguajë borxhin.
- Ose ia jep të drejtën pengmarrësit të shesë pengun dhe të marrë shumën që i takon.
- Nëse asnjëra nga këto nuk ndodh, çështja i drejtohet gjykatës, e cila detyron shlyerjen e borxhit përmes shitjes së pengut.

DORËZANIA SI MJET GARANTUES

Dorëzania përfaqëson një formë të garantimit, në të cilën një person merr përsipër të mbulojë borxhin e një tjetri, duke pranuar të jetë bashkëpërgjegjës për shlyerjen e tij. Në këtë mënyrë, dorëzani e ngarkon veten me një detyrim që në të vërtetë i takon një personi tjetër, qoftë nga dëshira për ta ndihmuar, qoftë nga besimi që ka tek aftësia e tij për ta përmbushur obligimin.

Në traditën profetike gjendet një shembull i qartë që ilustron këtë praktikë. Transmetohet se Profeti ﷺ në një rast refuzoi t'ia falte namazin e xhenazes një personi që kishte lënë borxh disa dinarë. Mirëpo, një prej shokëve të tij, Ebu Katade (radijAllahu anhu), i tha: “O i Dërguar i Allahut, falja xhenazen, sepse unë garantoj të mbuloj borxhin e tij.” Pas kësaj, Profeti ﷺ ia fali xhenazen.”¹

Ky hadith e tregon qartë vlefshmërinë e dorëzanisë si garanci për shlyerjen e borxhit.

Dorëzania mund të jetë e menjëhershme: kur garantuesi merr përsipër të paguajë borxhin pa vonesë. Dhe mund të jetë me afat të caktuar: kur ai obligohet të ndërhyjë vetëm

¹ Buhariu, 2289.

në rast se borxhliu nuk e shlyen detyrimin në kohën e përcaktuar. Në rastin e dytë, garantuesi nuk ka detyrim të paguajë menjëherë, por vetëm atëherë kur afati përfundon dhe borxhliu nuk përmbush obligimin.

Rregulla që lidhen me dorëzaninë

1. Ndalohet marrja e kompensimit për aktin e garantimit. Dorëzania duhet të bëhet me qëllim miqësie dhe ndihmese, e jo për përfitim material.
2. Lejohet të ketë më shumë se një garantues për të njëjtin borxh.
3. Nuk është kusht që garantuesi të njohë palën e tretë (atë tek e cila garanton).
4. Garancia mund të bëhet lidhur me një detyrim me vlerë të saktësuar, por mund të vlejë edhe për një borxh me vlerë të papërcaktuar.
5. Garantuesi mbetet përgjegjës derisa borxhliu të ketë shlyer borxhin plotësisht. Në këtë kuptim, edhe dorëzani konsiderohet si borxhli.
6. Kusht themelor për vlefshmërinë e dorëzanisë është pëlqimi i garantuesit. Nëse ai detyrohet me dhunë apo nën presion të marrë përsipër rolin e garantuesit,

atëherë garancia nuk është e vlefshme. Ndërkaq, pëlqimi i personit për të cilin merret garancia, si dhe pëlqimi i atij në dobi të të cilit jepet garancia, nuk janë kushte për vlefshmërinë e dorëzarisë.

AUTORIZIMI

Autorizimi që do të trajtojmë në këtë pjesë i përket fushës së shitblerjes, megjithëse në realitet ai mund të zbatohet edhe në fusha të tjera.

Në këtë kontekst, autorizimi nënkupton: dhënien e së drejtës një personi për të përfaqësuar një person tjetër në veprime të caktuara, shembull: në blerje, shitje të pasurive apo të mallrave. Kjo është e vlefshme vetëm në ato çështje ku lejohet zëvendësimi, pra kryerja e një pune apo shërbimi në vend të dikujt tjetër.

Feja islame e ka lejuar autorizimin për shkak se njerëzit kanë shpesh nevojë për ndihmë apo përfaqësim, pasi nuk janë gjithmonë në gjendje t'i përmbushin vetë të gjitha obligimet apo nevojat që kanë. Prandaj, autorizimi përbën një mundësi të rëndësishme që njerëzit t'i përmbushin detyrimet dhe interesat e tyre në mënyrë të ligjshme.

Kjo dispozitë, në thelb, pasqyron lehtësimin, mëshirën dhe mirësinë e fesë islame.

Kushtet e autorizimit

1. Autorizuesi dhe i autorizuari duhet të jenë persona kompetentë për detyrën që do të kryejnë.

Askush nuk mund të autorizojë dikë për një çështje për të cilën vetë nuk është kompetent, po ashtu askush nuk mund të autorizohet për një veprim për të cilin nuk është i aftë apo nuk plotëson kushtet e nevojshme për ta përmbushur. Me “kompetencë” nënkuptohet që personi të ketë arritur moshën madhore dhe të jetë i shëndoshë mendërisht — siç kërkohet në të gjitha rregullat dhe kontratat që lidhen me shitblerjen.

2. Autorizimi lejohet vetëm në rastet ku fetarisht lejohet zëvendësimi i personit, p.sh.: në lidhjen e kontratave të shitblerjes, në martesë, në kryerjen e disa adhurimeve siç janë: shkuarja si bedel në haxh për dikë, therja e kurbanit në vend të tjetrit, ose shpërndarja e zekatit dhe e fitrit në emër të dikujt tjetër.

3. Autorizimi nuk lejohet në çështjet ku nuk lejohet fetarisht zëvendësimi i personit, pra në ato çështje të cilat lidhen me të drejtat e drejtpërdrejta ndaj Allahut dhe për të cilat nuk ekziston argument për lejen e përfaqësimit,

për shembull: falja e namazit në vend të tjetrit, marrja e abdesit për dikë, dhënia e betimit në emër të dikujt tjetër, bërja e dhikrit për dikë tjetër etj.

4. I autorizuari ka të drejtë të veprojë vetëm brenda kufijve të autorizimit që i është dhënë dhe nuk mund të tejkalojë këtë kompetencë pa lejen e autorizuesit, shembull: Nëse dikush autorizohet të shesë një banesë apo një makinë për një çmim të caktuar, ai nuk ka të drejtë ta shesë atë me një çmim tjetër. Nëse çmimi nuk është përcaktuar, shitja duhet të bëhet sipas çmimeve të tregut në atë vend.

I autorizuari është i detyruar të ruajë interesin e autorizuesit, të tregojë besnikëri dhe kujdes, si dhe të mos i shkaktojë dëm apo humbje.

5. I autorizuari nuk ka të drejtë të autorizojë një person tjetër në vendin e tij, përveç në rastet kur kjo është e domosdoshme për përmbushjen e detyrës ose kur kjo leje i jepet në mënyrë të qartë nga autorizuesi.

6. I autorizuari është personi të cilit i është besuar një detyrë dhe, si i tillë, nuk mban përgjegjësi për dëmet apo humbjet që ndodhin në mënyrë të paqëllimshme, përveç në rastet kur ai tregohet i pakujdesshëm.

7. Marrëveshja e autorizimit nuk është obligative për t'u përmbushur deri në fund; secila palë mund të tërhiqet prej saj në çdo kohë.

Ndërsa marrëveshja e shitblerjes, ndryshe nga kjo, është obligative dhe duhet të përmbushet në mënyrë të plotë.

8. Autorizimi përfundon me kryerjen e veprimit për të cilin është bërë ai, ose në rast se vdes njëra palë (autorizuesi apo i autorizuari).

Dispozita shtesë

- I autorizuari nuk lejohet të blejë për vete produktin për të cilin është ngarkuar ta shesë, përveç nëse autorizuesi e lejon shprehimisht.
- Autorizimi mund të bëhet falas ose me pagesë, në varësi të marrëveshjes midis palëve, pasi në të përfshihet një angazhim dhe punë konkrete.

ORTAKËRIA

Nganjëherë, njeriu nuk është në gjendje t'i kryejë vetë të gjitha punët, shërbimet apo veprimtaritë tregtare. Për këtë arsye, lind nevoja që ai të bëhet ortak me dikë tjetër, sidomos në rastet që kanë të bëjnë me kompanitë e mëdha ose me projekte që kërkojnë kapital dhe përfshirje më të gjerë.

Feja islame, duke njohur natyrën dhe nevojat e njerëzve për bashkëpunim, ka paraparë dhe rregulluar me norma të qarta çështjet që lidhen me ortakërinë.

Në marrëveshjet e ortakërisë, nuk lejohet të kërkohet garantim për kapitalin e investuar, pasi kjo bie ndesh me parimin e riskut (rrezikut) të përbashkët.

Po ashtu, nuk lejohet që fitimi të jetë i përcaktuar në vlerë fikse (p.sh. njëri ortak të kërkojë fitim të garantuar prej 500 eurosh në muaj), sepse në këtë mënyrë dëmtohet njëra palë ose prishet barazia në marrëdhënie. Fitimi duhet të ndahet në përqindje, sipas marrëveshjes paraprake ndërmjet ortakëve.

Llojet e ortakërisë në shitblerje

1. Ortakëria e pasurisë dhe punës

Dy ose më shumë persona bashkohen në një biznes duke kontribuar me pasuri dhe me punë.

Nuk është kusht që investimi të jetë i barabartë (50 me 50); njëri mund të investojë më shumë ose më pak, në përputhje me marrëveshjen e përbashkët.

Kapitali i investuar duhet të jetë i gatshëm (kesh) dhe jo me borxh, duke qenë e qartë sasia që secili kontribuon.

Fitimi përcaktohet me përqindje, ndërsa humbja ndahet në bazë të kapitalit të investuar.

2. Ortakëria e kapitalit dhe punës së njëanshme

Në këtë formë, njëra palë investon kapitalin, ndërsa tjetra angazhohet me punë dhe menaxhim. Fitimi përcaktohet me përqindje të dakorduar, ndërsa humbja i takon vetëm investitorit të kapitalit, përveç nëse humbja vjen si pasojë e neglizhencës apo shkeljes së rregullave nga ana e atij që punon.

3. Ortakëria në mirëbesim

Kjo formë bazohet në besueshmëri dhe reputacion. Ortakët nuk kontribuojnë me kapital, por përdorin reputacionin e tyre për të blerë mallra me veresi dhe për t'i shitur ato.

Kjo lloj ortakërie është e vlefshme vetëm ndërmjet personave që gëzojnë mirëbesim dhe respekt shoqëror.

Fitimi ndahet sipas marrëveshjes paraprake të bërë qysh në fillim.

4. Ortakëria në shërbime dhe zejtari

Në këtë rast, ortakët kontribuojnë me punën dhe aftësitë e tyre profesionale, p.sh. në montim, ndërtim, riparime apo zanate të ndryshme.

Fitimi ndahet në bazë të përqindjes së dakorduar ndërmjet tyre.

Pra, në të gjitha llojet e ortakërisë, fitimi shpërndahet ndërmjet ortakëve sipas përqindjes së dakorduar në kontratë, ndërsa humbja ndahet proporcionalisht në bazë të kapitalit të investuar nga secili.

Në rastin e ortakërisë së llojit të dytë, ku njëri kontribuon me kapital dhe tjetri vetëm me punë, humbja bie mbi investitorin e atij kapitali, përveç rastit kur humbja është rezultat i pakujdesisë, apo shkeljes, apo mashtrimit të kryerësit të punës.

Ortakëria është një kontratë jo e detyrueshme, që do të thotë se secila palë ka të drejtë të tërhiqet nga marrëveshja në çdo kohë.

Ajo përfundon gjithashtu në rast se vdes njëri prej ortakëve, ose nëse mbaron veprimtaria për të cilën është lidhur ortakëria.

PËRMBYLLJE

Lusim Allahun që këto mësimet të jenë ndihmesë dhe udhëzim për njerëzit, veçanërisht për ata që merren me çështje tregtare dhe marrëveshje të ndryshme.

Allahu na mundësoftë të jemi të drejtë dhe korrektë në çdo kontratë apo bashkëpunim që bëjmë, të fitojmë furnizim të lejuar (hallall) dhe të qëndrojmë larg asaj që Ai e ka ndaluar!

Lavdërimet i takojnë vetëm Allahut, Zotit të botëve!

Përmbajtja:

HYRJE.....	4
DISPOZITA E SHITBLERJES.....	8
PËRKUFIZIMI I SHITBLERJES.....	10
Përkufizimi i pasurisë (mallit)	10
Llojet dhe aspektet e pasurisë.....	11
FORMAT E SHITBLERJES.....	12
ELEMENTET THEMELORE TË SHITBLERJES	17
KUSHTET E SHITBLERJES (TREGTISË).....	18
Kushti i parë: Pëlqimi i dyanshëm	18
Kushti i dytë: Aftësia ligjore e kontraktuesve.....	19
Kushti i tretë: Pronësia e produktit/mallit	20
Kushti i katërt: Mundësia e dorëzimit të mallit	20
Kushti i pestë: Ligjshmëria e mallit.....	21
Kushti i gjashtë: Qartësia dhe njohja e produktit.....	22
Kushti i shtatë: Përcaktimi i çmimit.....	23
E DREJTA E ANULIMIT TË SHITBLERJES	24
Llojet e së drejtës për anulim	24
LIRIMI NGA KONTRATA	28
SHITBLERJET E NDALUARA.....	29
SHITBLERJA ME KËSTE	34
Kushtet e shitblerjes me këste.....	35
Dallimi ndërmjet kamatës dhe shitblerjes me këste	38

SHITBLERJA ME PARAPAGESË.....	40
Përkufizimi	41
Urtësia dhe dobia e kësaj shitblerjeje	42
KONTRATA MBI PRODHIMIN ME POROSI.....	45
KONTRATA E FURNIZIMIT	47
KAMATA NË SHITBLERJE	49
RREGULLAT E KËMBIMIT PËR MALLRAT E LLOJIT TË PARË (VALUTAT).....	52
RREGULLAT PËR MALLRAT USHQIMORE.....	54
Argumentet e kamatës në shitblerje.....	54
HUAJA	56
Kushtet dhe dispozitat që lidhen me huanë.....	56
GARANTIMET NË SHITBLERJE.....	58
PENGMARRJA SI FORMË GARANCIE.....	60
Kushtet për vlefshmërinë e pengut	60
Ruajtja dhe posedimi i pengut	61
PËRGJEGJËSIA PËR DËMTIMIN E PENGUT	62
PËRFUNDIMI DHE KTHIMI I PENGUT	63
DORËZANIA SI MJET GARANTUES	64
AUTORIZIMI.....	67
Kushtet e autorizimit.....	68
ORTAKËRIA	71
Llojet e ortakërisë në shitblerje.....	72
PËRMBYLLJE.....	75