

Muhammad Taqi Usmani

HYRJE NË SISTEMIN FINANCIAR ISLAM

Titulli origjinal: **AN INTRODUCTION TO ISLAMIC FINANCE**

Botoi: Idaratul Ma'arif – Karaçi, Pakistan

Botimi i parë, 1999

Nga anglishtja:
mr. Rejhan Neziri

Kreuzlingen, 2004

Parathënie

Gjatë disa dekadave të fundit, muslimanët janë munduar ta ristrukturojnë jetën e tyre në bazë të parimeve islame. Ata janë thellë të bindur se dominimi politik dhe ekonomik i Perëndimit, përgjatë shekujve të kaluar, i ka privuar ata nga udhëzimi hyjnor, sidomos në fushën socio-ekonomike. Prandaj, pas fitimit të lirisë politike, masat e gjera përpiqen për ringjalljen e identitetit të tyre islam dhe për organizimin e jetës së tyre kolektive në përputhshmëri me mësimet islame.

Në fushën e ekonomisë, për muslimanët e këtillë sfida më e madhe ka qenë reformimi i institucioneve të tyre financiare për t'i harmonizuar ato me diktatet e Sheriatit. Në një mjedis ku i gjithë sistemi financiar ka qenë mbështetur në kamatë, ka qenë detyrë e rëndë të ndërtohet institucionet financiare mbi një bazë pa kamatë.

Njerëzit e painformuar mirë me parimet e Sheriatit dhe me filozofinë ekonomike të tij, ndonjëherë besojnë se heqja e kamatës nga bankat dhe institucionet financiare do t'i kthente ato në shoqata bamirëse, në vend komerciale, të cilat ofrojnë shërbime pa ndonjë pagesë.

Natyrisht, ky është një supozim krejtësisht i gabueshëm. Sipas Sheriatit, huazimet pa kamatë janë të destinuara për aktivitete kooperative dhe bamirëse, e normalisht jo për transaksione komerciale, përveç në disa raste shumë të kufizuara. Kur është në pyetje financimi komercial, Sheriati islam ka një rregullim të ndryshëm në këtë drejtim. Është parim që personi i cili i jep para një tjetri duhet të vendosë nëse ai dëshiron t'i ndihmojë atij apo dëshiron të marrë pjesë në fitimet e tij. Nëse dëshiron t'i ndihmojë huamarrësit, ai duhet të heqë dorë për çfarëdo shume shtesë nga huaja që ia ka dhënë. Kryegjëja (kapitali bazë) e tij do të sigurohet e garantohet, mirëpo nuk është e lejuar asnjë pagesë e tepërt mbi këtë shumë bazë. Mirëpo, nëse ai i jep paratë për ta ndarë fitimin e realizuar nga pala tjetër, atëherë mund të kërkojë një hise të përcaktuar më parë nga fitimi i realizuar realisht nga huamarrësi, por duhet të pajtohet edhe për pjesëmarrjen në humbje, nëse huamarrësi pëson humbje.

Është e qartë, pra, se përjashtimi i kamatës nga aktivitetet financiare nuk nënkupton domosdo se financuesi nuk mund të realizojë fitim. Nëse financimi përdoret për qëllime komerciale, ai mund të mbështetet në konceptin e pjesëmarrjes në fitim dhe humbje, për çka *musharakeja* dhe *mudarabeja* kanë qenë dizajnuar qysh në fillim të së drejtës komerciale islame.

Megjithëkëtë, ka disa sektorë ku financimi në bazë të *musharakesë* ose *mudarabesë* nuk është i mundshëm ose i zbatueshëm për këtë ose atë arsye. Për sektorët e tillë, dijetarët bashkëkohorë kanë sugjeruar disa instrumente të tjera të cilat mund të përdoren për qëllim financimi, siç është *murabahaja*, *ixhara*, *selemi* ose *istisna'i*.

Tanimë dy dekada këto mënyra financimi përdoren nga bankat dhe institucionet financiare islame. Por, të gjitha këto instrumente nuk janë zëvendësues të kamatës në kuptimin e ngushtë të fjalës dhe do të ishte gabim të supozohej se ato mund të shfrytëzohen pikërisht në formën e njëjtë sikur shfrytëzohet kamata. Ato kanë tërësinë e tyre të parimeve, filozofisë dhe kushteve, pa të cilat nuk do të ishte e lejuar sipas Sheriatit të përdroreshin si forma financimi. Prandaj, injorimi i koncepteve bazë të tyre si dhe i detajeve relevante mund të çojë në përzierjen e financimit islam me sistemin konvencional të bazuar në kamatë.

Ky libër është një përmbledhje e përpunuar e artikujve të ndryshëm që i kam shkruar unë, të cilat kanë pasur për qëllim ofrimin e njohurive bazë lidhur me parimet dhe normat e financimit islam, me një referim të veçantë në mënyrat e financimit të përdorura nga bankat dhe institucionet financiare jobankare islame. Jam munduar ta sqaroj konceptin bazë mbi të cilin mbështeten këto instrumente, kërkesat e domosdoshme për të qenë të pranueshme nga këndvështrimi i Sheriatit si dhe metodën korrekte të zbatimit të tyre. Gjithashtu jam marrë edhe me çështje praktike që ndërfiten me rastin e zbatimit të këtyre instrumenteve si dhe me zgjidhjet e tyre të mundshme në dritën e Sheriatit islam.

Në cilësi të kryesuesit ose anëtarit të Bordeve Mbikëqyrëse Sheriatike të një numri bankash islame në vende të ndryshme të botës, kam hasur në pika të dobëta gjatë veprimtarisë së tyre të shkaktuar kryesisht nga mungesa e perceptimit të qartë të rregullave e parimeve relevante të Sheriatit. Kjo përvojë e ka theksuar nevojën për këtë libër, në të cilin jam munduar t'i diskutoj çështjet me peshë në një mënyrë të thjeshtë me qëllim që të kuptohet lehtë nga lexuesi i rëndomtë i cili nuk ka mundësi t'i studiojë në thellësi parimet e sistemit financiar islam.

Shpresoj që kjo përpjekje modeste do të ndihmojë në të kuptuarit e parimeve bazë të sistemit financiar islam si dhe të pikave kryesore dalluese midis sistemit bankar islam dhe atij konvencional. All-llahu xh. sh. e pranofte këtë përpjekje modeste, e nderofte me kënaqësinë e Tij dhe e bëfte të dobishme për lexuesit!

وما توفيقى إلا بالله

Muhammad Taqi Usmani
Karaçi, Pakistan
04.03.1419 h.
29.06.1998 m.

Përmbajtja:

Parathënie

Disa njohuri hyrëse

Disa njohuri hyrëse
Besimi në udhëzimin hyjnor
Dallimi kryesor midis ekonomisë kapitaliste dhe asaj islame
Financimi i mbuluar me pasuri
Kapitali dhe sipërmarrësi
Praktika e tanishme e bankave islame

Musharakeja

Hyrje
Koncepti i *musharakesë*
Rregullat kryesore të *musharakesë*
Shpërndarja e fitimit
Përpjesëtimi i fitimit
Ndarja e humbjes
Natyra e kapitalit
Menaxhimi i *musharakesë*
Prishja e *musharakesë*
Prishja e *musharakesë* pa mos u mbyllur biznesi

Mudarabeja

Biznesi me *mudarabe*
Shpërndarja e fitimit
Prishja e *mudarabesë*

Kombinimi i musharakesë me mudarabenë

Musharakeja dhe *mudarabeja* si mënyra financimi
Financimi i projekteve
Sekuritizimi i *musharakesë*
Financimi i një transaksioni të vetëm
Financimi i kapitalit në qarkullim
Pjesëmarrja vetëm në fitimin bruto
Llogaria rrjedhëse e *musharakesë* në bazë të prodhimeve ditore
Disa kritika lidhur me financimin *musharake*
Rreziku i humbjes
Pandershmeria
Fshehtësia e biznesit
Ngurrimi i klientit në ndarjen e fitimit

Musharakeja pakësuese

Financimi i blerjes së shtëpisë në bazë të *musharakesë* pakësuese
Musharakeja pakësuese në biznesin e shërbimeve
Musharakeja pakësuese në tregti

Murabahaja

Murabahaja

Disa rregulla bazë për shitblerjen

Bej'u Mu'axhxhel (Shitblerja me pagesë të shtyrë)

Murabahaja

Murabahaja si një mënyrë financimi

Veçoritë kryesore të financimit *murabaha*

Disa çështje lidhur me *murabahanë*

Çmime të ndryshme për shitblerjen me para në dorë dhe shitblerjen me kredi

Përdorimi i përqindjes së kamatës si masë për përcaktimin e fitimit

Premtimi për shitblerje

Mbrojtja e çmimit të *murabahasë*

Garantimi i *murabahasë*

Gjoha për mospagesën në kohë

Sugjerimi alternativ

Në *murabaha* nuk ka rifinancim (*roll over*)

Zbritja për pagesat e parakohshme

Llogaritja e çmimit në *murabaha*

Lënda e *murabahasë*

Riprogramimi i pagesave në *murabaha*

Sekuritizimi i *murabahasë*

Disa gabime kryesore gjatë financimit *murabaha*

Përfundim

Ixharah

Ixharah

Rregullat kryesore të qiradhënies (*leasing*)

Përcaktimi i qirasë

Qiradhënia si një mënyrë financimi

Nisja e qirasë

Lidhjet e ndryshme të palëve

Shpenzimet që dalin nga zotërimi

Përgjegjësia e palëve në rast të humbjes së mjeteve (mallit)

Qiratë e ndryshueshme të qiradhëniet afatgjate

Gjoha për pagesën e vonuar të qirasë

Prishja e qiradhënies

Sigurimi i mjeteve (mallit)

Vlera e tepruar e mjeteve të dhëna me qira
Nënqiraja
Transferimi i qiradhënies
Sekuritizimi i *ixharas*
Udhëheqja me qiranë (*head-lease*)

Selemi dhe Istisna'i

Selemi dhe istisna'i
Kuptimi i *selemit*
Kushtet e *selemit*
Selemi si mënyrë financimi
Disa rregulla të *selemit* paralel
Istisna'i
Dallimi në mes të *selemit* dhe *istisna'it*
Dallimi në mes të *istisna'it* dhe *ixharas*
Koha e dorëzimit
Istisna'i si formë financimi

Fondet islame të investimit

Parimet e fondeve islame të investimit të drejtuara nga Sheriati
Fondi i aksioneve të zakonshme
Kushtet e investimit në aksione
Fondi *ixharah*
Fondi i mallrave tregtare
Fondi *murabaha*
Bej'ud-dejn (Shitblerja e borxhit)
Fondi i përzier

Parimi i përgjegjësisë së kufizuar

Parimi i përgjegjësisë së kufizuar
Vakfi (Vakëfi)
Bejtu'l-mali
Shoqëria aksionare
Trashëgimia e borxhliut
Përgjegjësia e kufizuar e skllavopronarit

Efektshmëria e bankave islame

Efektshmëria e bankave islame – një vlerësim realist

DISA NJOHURI HYRËSE

Para se t'i shqyrtojmë mënyrat islame të financimit, e shohim të nevojshme të japim disa sqarime lidhur me parimet kryesore që sundojnë në sistemin e përgjithshëm ekonomik të mënyrës islame të jetesës.

Besimi në udhëzimin hyjnor

Bindja fillestare rreth së cilës sillen të gjitha konceptet islame është se të gjithë universin e ka krijuar dhe e kontrollon Zoti Një i Vetëm. Ai e ka krijuar njeriun dhe e ka caktuar si mëkëmbës të Vetin në tokë për t'i përmbushur disa qëllime duke iu përkulur urdhëresave të Tij. Këto urdhëresa nuk janë të kufizuara vetëm në mënyrën e kryerjes së adhurimeve ose të të ashtuquajturave rituale fetare. Përkundrazi, ato mbulojnë një fushë të gjerë thuajse të të gjitha aspekteve të jetës sonë. Këto urdhëresa nuk janë edhe aq të shumta e të hollësishme sa t'i mbyllnin në një rreth të ngushtë aktivitetet e njeriut, duke mos i lënë kurrfarë roli intelektit të njeriut, po as që janë të pakta ose të pacaktuara sa ta linin çdo sferë të jetës njerëzore në mëshirën e perceptimeve dhe tekeve njerëzore. Larg këtyre dy ekstremeve, Islami ka një qasje balancuese ndaj rregullimit të jetës njerëzore. Nga njëra anë, ai i lë një fushë të gjerë të aktiviteteve njerëzore gjykimit personal racional të njeriut, ku ai mund të sjellë vendime në bazë të arsyes së tij, të vlerësimit të fakteve dhe të përdorueshmërisë. Nga ana tjetër, Islami, aktivitetet njerëzore i nënshton ndaj një sërë parimesh që kanë zbatueshmëri të përhershme dhe të cilat nuk mund të thyhen në bazë të deklaratës së lehtë për dobinë e tyre të vlerësuar nga ana e mendjes njerëzore.

Fakti që qëndron pas kësaj qasjeje është se arsyeja njerëzore, përkundër aftësive të saj të jashtëzakonshme, nuk mund të pohojë se ka fuqi të pakufishme në njohjen e së vërtetës. Tekefundit, ajo ka disa kufij pas të cilëve ajo nuk mund të sjellë përfundime të rregullta ose bëhet pre e gabimeve. Ekzistojnë mjaft fusha të jetës njerëzore ku "arsyeja" shpesh përzihet me "pasionet" dhe ku instinktët e sëmura, nën maskën e argumenteve racionale, njeriun e çojnë të marrë vendime të gabueshme dhe destruktive. Të gjitha teoritë nga e kaluara që sot konsiderohen si të gabueshme, në kohën e vet janë konsideruar "rationale" dhe është dashur të kalojnë shekuj të tërë që të zbulohet gabueshmëria e tyre dhe të vërtetohet absurditeti i tyre.

Pra, është e qartë se sfera e veprimit të cilën Krijuesi ia ka deleguar "arsyes" njerëzore nuk është e pakufizuar. Ekzistojnë fusha ku arsyeja njerëzore nuk mund të ofrojë udhëzime të drejta ose ku, më së paku, u nënshtrohet gabimeve. Në këto fusha, All-llahu i Plotfuqishëm, Krijuesi i gjithësisë, njeriut ia ka siguruar udhëzimin me anë të shpalljeve që ua ka dërguar peygamberëve të Tij. Në bazë të kësaj qasjeje, secili musliman beson fort se urdhëresat e ardhura me shpalljen dërguar Pejgamberit të fundit, paqja dhe bekimi i Zotit qofshin mbi të, duhen

ndjekur edhe formalisht edhe shpirtërisht dhe se nuk mund të braktisen ose të thyhen në bazë të argumenteve racionale ose të dëshirave të brendshme të dikujt. Sipas kësaj, të gjitha aktet njerëzore duhet t'u nënshtrohen këtyre urdhëresave dhe duhet të ushtrohen brenda kornizave që ato i përcaktojnë. Për dallim prej feve të tjera, Islami nuk kufizohet vetëm në mësimet morale, në disa rituale ose ceremoni. Ai përmban udhëzime për secilën sferë të jetës njerëzore, përfshirë edhe atë socio-ekonomike. Krijesat e All-llahut janë të detyruara t'i nënshtrohen Krijuesit të tyre jo vetëm duke i kryer lutjet, por edhe në të gjitha aktivitetet ekonomike, qofshin këto edhe kundër disa dobive të rreme, sepse ato dobi të rreme mund të jenë kundër interesave të shoqërisë si tërësi.

Dallimi kryesor midis ekonomisë kapitaliste dhe asaj islame

Islami nuk i mohon forcat tregtare e as ekonominë e tregut. Madje edhe motivi i fitimit është i pranueshëm deri në kufijtë e logjikes. Nuk është e ndaluar prona private. Megjithëkëtë, dallimi kryesor midis ekonomisë kapitaliste dhe asaj islame është ai se në kapitalizmin sekular motivit të fitimit ose pronës private i jepet fuqi e pakufishme gjatë marrjes së vendimeve ekonomike. Lirinë e tyre nuk e kufizon asnjë rregull hyjnor, fetar. Nëse ekzistojnë disa kufizime, ato i kanë vënë njerëzit dhe gjithnjë janë lëndë e ndryshimeve nëpërmjet legjislacionit demokratik, i cili nuk njih asnjë autoritet të asnjë fuqie mbinjerëzore. Një qëndrim i këtillë ka mundësuar disa lloje sjelljesh që kanë shkaktuar një mungesë baraspeshe në shoqëri. Kamata, bixhozi dhe transaksionet (marrëveshjet, ujditë) spekulative tregojnë tendencë që pasurinë ta përqendrojnë në duart e disa personave. Eksploatohen instinktet jo të shëndosha njerëzore për të fituar parane nëpërmjet prodhimeve amorale dhe të dëmshme. Vrapimi i shfrenuar pas profitit (fitimit) krijon monopole që i paralizojnë forcat e tregut ose, më së paku, e pamundësojnë veprimin e tyre natyror. Kështu, ekonomia kapitaliste, e cila pretendon se mbështetet në forcat e tregut, praktikisht e ndalon procesin natyror të ofertës dhe kërkesës, sepse këto fuqi në mënyrë të rregullt mund të veprojnë vetëm në një atmosferë të konkurrencës së lirë, e jo në monopole. Ngandonjëherë edhe disa njerëz në ekonomitë kapitaliste sekulare kuptojnë se ndonjë aktivitet i caktuar ekonomik nuk është në interes të shoqërisë, por prapëseprapë i japin mundësi të ekzistojë, ngase është në interes të disa qarqeve me ndikim të cilat dominojnë në pushtetin legjislativ, falë shumicës që e kanë. Duke marrë parasysh se nuk njihet asnjë autoritet mbi pushtetin demokratik dhe se "besimi në Zotin" (që vërtetohet në secilin dollar amerikan) praktikisht është dëbuar nga fusha e jetës socio-ekonomike, nuk njihet asnjë udhëzim hyjnor (fetar) i cili do të kishte mund t'i kontrollonte aktivitetet ekonomike.

Të këqijat që lindin nga ky qëndrim nuk mund të pengohen e ndalohen asnjëherë, përveç nëse njerëzimi i nënshtrohet autoritetit hyjnor dhe urdhëresave të Tij duke i pranuar ato si të vërteta absolute dhe si urdhra mbinjerëzore që duhen ndjekur në çdo rast dhe me çdo çmim. Kjo është pikërisht ajo që e bën Islami. Pasi

e ka njohur pronën private, motivin e fitimit dhe fuqitë e tregut, Islami ka vënë disa kufizime hyjnore mbi aktivitetet ekonomike. Këto restriksione (kufizime), duke qenë se i ka vënë i Gjithëdijsmi dhe i Gjithëfuqishmi All-llah, nuk mund t'i eliminojë asnjë autoritet njerëzor. Ndalesa e kamatës, e bixhozit (kumarit), deponimi i rezervave për të siguruar fitime jashtë norme në rast të mungesës së atyre artikujve, tregtimi i mallrave dhe shërbimeve të palejueshme, shitja e asaj që nuk është në pronësi dhe në disponim (*short sales*) dhe transaksionet spekulative janë disa nga shembujt e këtyre kufizimeve fetare. Të gjitha këto ndalesa kanë efekt kumulativ për mbajtjen e baraspeshës, krijimit të drejtësisë distributive (shpërndarëse) dhe barazisë së shanseve, rasteve.

Financimi i mbuluar me pasuri

Njëra prej karakteristikave më të rëndësishme të financimit islam është financimi i mbuluar me pasuri (*asset-backed financing*). Koncepti konvencional / kapitalist i financimit mbështetet në atë që bankat dhe institucionet financiare punojnë vetëm me para dhe me letra me vlerë (*monetary papers*). Kjo është arsyeja përse në shumicën e vendeve këto e kanë të ndaluar të tregtojnë me mallra dhe të krijojnë rezerva (*inventories*). Islami, nga ana tjetër, nuk e njeh paranë si lëndë tregtie, përveç në disa raste specifike. Paraja në vetvete nuk ka vlerë përdorimi (*utility*). Ajo është vetëm mjet këmbimi. Secila njësi monetare 100 % është e njëjtë me monedhën tjetër të të njëjtit denominim, ndaj nuk ka vend krijimi i fitimit nëpërmjet këmbimit të këtyre monedhave. Fitimi krijohet kur diçka që ka vlerë përdorimi në vetvete shitet për para ose kur valutat e ndryshme këmbehen me njëra-tjetrën. Fitimi i realizuar duke punuar me para (të të njëjtës valutë) ose me letra që i përfaqësojnë paratë, është kamatë, ndaj edhe i ndaluar. Për këtë arsye, financimi në Islam, për dallim prej atij në institucionet financiare konvencionale, gjithnjë është mbështetur në të mirat e palikuiduara (*illiquid*), çka krijon vlera dhe rezerva reale (*real assets and inventories*).

Instrumentet e vërteta dhe ideale të financimit në Sheriat janë *musharakeja* dhe *mudarabeja*. Kur financuesi kontribuon me paranë në bazë të këtyre dy instrumenteve, ai duhet të shndërrohet në të mira (*assets*) të cilat kanë vlerë përdorimi në vetvete. Fitimi realizohet me shitjen e këtyre të mirave reale. Financuesi, në rastin e *selemit* i fiton të mirat reale dhe mund të sjellë fitim duke i shitur në treg. Në rastin e *istisna'it*, financimin e ndjek prodhimi i disa të mirave reale për çka financuesi merr fitimin.

Lizingu (*leasing* = qiradhënia) financiar dhe *murabahaja*, siç do të shohim më vonë në kaptinat gjegjëse, burimisht nuk kanë qenë mënyra financimi. Mirëpo, për t'u përgjigjur disa nevojave, ato janë përpunuar në mënyrë që të mund të shfrytëzohen si mënyra financimi, nën kushte të caktuara, në ata sektorë ku *musharakeja*, *mudarabaja*, *selemi* dhe *istisna'i* nuk janë të zbatueshme për ndonjë arsye të caktuar. Instrumentet e *lizingut* dhe *murabahasë* ndonjëherë bëhen lëndë

kritikash, sepse efekti përfundimtar i tyre shpesh është i njëjtë me efektin përfundimtar të huazimeve me kamatë. Kjo kritikë është e arsyeshme deri në njëfarë mase dhe kjo është arsyeja përse disa këshilla mbikëqyrëse shariatike janë të një mendimi kur është në pyetje vlerësimi se *lizingu* financiar dhe *murabahaja* nuk janë mënyra ideale financimi dhe se ato duhen përdorur vetëm në rast nevojë dhe duke i respektuar plotësisht kushtet që i ka caktuar Sheriati. Përkundër krejt kësaj, edhe instrumentet e *lizingut* dhe *murabahasë* janë të mbuluara me të mira (kapital) dhe financimi me anë të këtyre instrumenteve duhet të dallohet qartë prej financimit që bëhet me anë të kamatës, sipas këtyre pikave:

1. Në financimin konvencional financuesi ia jep parinë e vet klientit si një kredi kamatës-jellëse, pas të cilit rast atij më nuk i intereson se si do ta shfrytëzojë klienti parinë. Në rastin e *murabahasë*, ndërkaq, financuesi nuk i jep kurrfarë parash klientit. Në vend të kësaj, financuesi vetë e blen mallin që e kërkon klienti. Pra, *murabahaja* në asnjë mënyrë nuk mund të lidhet përderisa financuesi nuk krijon rezervën (*inventory*). Në këtë mënyrë, financimi gjithnjë është i mbuluar me të mira reale.

2. Në sistemin financiar konvencional huat mund të jepen për çfarëdo qëllimi fitimprurës. Kumarhanja mund të huazojë para prej banke për ta zhvilluar biznesin e saj të bixhozit. Revista pornografike ose firma që prodhon filma pornografikë njësoj janë klientë të mirë si edhe dikush që ndërton shtëpi. Pra, financimi konvencional nuk është nën kontrollin e asnjë kufizimi hyjnor ose fetar. Ndërkaq, bankat dhe institucionet financiare islame nuk mund të rrinë indiferente ndaj natyrës së aktivitetit për të cilin i miratojnë financat. Ato, me anë të *murabahasë*, nuk mund të financojnë asnjë aktivitet ekonomik i cili vetvetiu është i ndaluar sipas Sheriatit ose është i dëmshëm për shëndetin moral të shoqërisë.

3. Njëri prej kushteve bazë për vlefshmërinë e *murabahasë* është që mallin ta blejë financuesi, çka nënkupton se ai e merr përsipër rrezikun e mallit para se t'ia shesë klientit. Fitimin që e merr financuesi është shpërblim për rrezikun që e ka marrë përsipër. Një rrezik i këtillë nuk ekziston në huazimet me kamatë.

4. Te huat me kamatë, shuma që duhet paguar gjithnjë rritet me kalimin e kohës. Nga ana tjetër, në rastin e *murabahasë*, çmimi i shitblerjes për të cilin një herë janë pajtuar palët bëhet dhe mbetet fikse, i pandryshueshëm. Kjo shkakton që shitësi (banka) nuk mund të kërkojë çmim më të lart për shkak të vonimit të pagimit të huas nga ana e blerësit (klientit). Kjo është nga arsyeja se Sheriati nuk e njeh konceptin e vlerës kohore të parasë.

5. Në *lizing*, gjithashtu, financimi bëhet përmes furnizimit me ndonjë të mirë e cila ka mundësi përdorimi pa u konsumuar (*usufruct*). Rrezikun e mallit të marrë me qira e bart qiradhënësi / financuesi përgjatë gjithë kohës së qirasë në kuptimin që nëse e mira e marrë me qira zhduket tërësisht, por jo për shkak të shpërdorimit ose moskujdesit nga ana e qiramarrësit, dëmin e gjithëmbarshtëm do ta marrë mbi vete financuesi / qiradhënësi.

Nga diskutimi i mësipërm shihet qartë se çdo financim në sistemin ekonomik islam krijon të mira reale. Kjo është kështu madje edhe te *murabahaja* dhe *lizingu*, përkundër faktit se ato nuk llogariten si mënyra ideale financimi dhe se shpesh janë kritikuar për shkak të përngjashmërisë që ka me financimin kamatar sipas efektit përfundimtar të tyre. Nga ana tjetër, dihet se financimi me kamatë nuk duhet patjetër të krijojë të mira reale, ndaj edhe oferta e parave nëpërmjet huave të cilat i japin shtëpitë financiare zakonisht nuk u përgjigjen të mirave ose shërbimeve reale të prodhuara në shoqëri, sepse huat krijojnë para artificiale nëpërmjet të cilave shtohet, e ndonjëherë edhe shumëfishohet, oferta e parave, pa krijuar të mira reale në të njëjtën sasi. Ky hendek midis ofertës së parave dhe prodhimit të të mirave reale krijon ose e ushqen inflacionin. Duke marrë parasysh se financimi në sistemin islam është i mbuluar me të mira, përballë tij gjithnjë qëndrojnë mallrat dhe shërbimet gjegjëse.

Kapitali dhe sipërmarrësi

Sipas teorisë kapitaliste, kapitali dhe sipërmarrësi janë dy faktorë të ndarë të prodhimit. I pari merr kamatën, kurse i dyti ka të drejtë në fitim. Kamata është një e ardhur fikse si kundërshpërblim për sigurimin e kapitalit, ndërsa fitimi mund të arrihet vetëm kur ka tepriçë pas ndarjes së kthimit fiks ndaj vendit, fuqisë së punës dhe kapitalit (në formë rente, rroge dhe kamate).

Islami, nga ana tjetër, nuk i njeh kapitalin dhe sipërmarrësin si dy faktorë të ndarë të prodhimit. Secili person që investon kapital (në formë paraje) në ndonjë ndërmarrje komerciale, merr mbi vete rrezikun e humbjes, ndaj në bazë të kësaj ai ka të drejtë në hisen (pjesën) proporcionale të fitimit real. Në këtë mënyrë, "kapitali" ka një element thelbësor të "ndërmarrjes" kur është në pyetje rreziku i punës. Për këtë arsye, kapitali, në vend të të ardhurave fikse në formë të kamatës, sjell fitim. Sa më i madh të jetë fitimi nga puna, aq më të mëdha do të jenë të ardhurat nga kapitali. Në këtë mënyrë, fitimin që e realizojnë aktivitetet komerciale në shoqëri, u shpërndahet në mënyrë të drejtë të gjithë personave që kanë investuar kapital në ndërmarrje, sado i vogël që të jetë ai. Duke marrë parasysh se në kontekst të praktikës moderne bankat dhe institucionet financiare janë ato që, nga depozitat e deponuara tek ato, e sigurojnë kapitalin për aktivitetet komerciale, rrjedha e fitimit real që e realizon shoqëria mund t'u orientohet depozituesve në proporcion të drejtë, çka pasurinë mund ta shpërndajë në një rreth më të gjerë dhe mund ta pengojë përqendrimin e pasurisë në duart e vetëm disave.

Praktika e tanishme e bankave islame

Ndonjëherë si argument kundër sistemit financiar islam merret fakti se bankat dhe institucionet financiare islame, të cilat tanimë veprojnë qe 3 decenie, nuk kanë arritur të bëjnë ndonjë ndryshim të dukshëm në sistemin ekonomik, madje as edhe

në fushën e financimit. Kjo kinse tregon se pohimet lavdëruese mbi krijimin e "drejtësisë shpërndarëse" nën ombrellën e sistemit bankar islam janë të tepruara.

Kjo kritikë nuk është realiste, sepse nuk e merr parasysh faktin se bankat dhe institucionet financiare islame, në krahasim me sistemin bankar konvencional, nuk janë gjë tjetër pos një pikë në det, prandaj edhe nuk mund të shkaktojnë ndryshime revolucionare në ekonomi për një periudhë të shkurtër.

E dyta, këto institucione akoma janë në fillim të punës. Ato janë të detyruara të punojnë nën kufizime të shumta, kështu që disa nuk janë në gjendje të punojnë duke i respektuar të gjitha kërkesat e Sheriatit në të gjitha transaksionet e tyre. Ndaj edhe çdo transaksion që e bëjnë ato nuk mund t'i përshkruhet Sheriatit.

E treta, bankat dhe institucionet financiare islame zakonisht nuk e kanë përkrahjen e qeverisë, të sistemit ligjor dhe tatimor, po as edhe të bankave qendrore të vendeve të tyre. Në këto kushte, atyre u janë dhënë disa lehtësime nga nevoja, e të cilat nuk mbështeten në parimet origjinale dhe ideale të Sheriatit.

Në të vërtetë Islami, duke qenë se është mënyrë praktike e jetës, ka dy grupe rregullash. Njëri mbështetet në qëllimet ideale të Sheriatit, i cili është i zbatueshëm në rrethana normale, kurse tjetri mbështetet në disa lehtësime që janë të lejueshme në situata jonormale. Rendi i vërtetë islam mbështetet në grupin e parë të rregullave, kurse grupi i mëposhtëm është një koncesion (lëshim pe), që mund të arsyetohet në kohë nevojë, por që nuk e reflekton pamjen e saktë të rendit të vërtetë islam.

Duke jetuar nën presion, bankat islame kryesisht mbështeten në grupin e dytë të rregullave, prandaj aktivitetet e tyre nuk mund të shkaktojnë ndryshime të dukshme madje as edhe në rrethin e tyre të ngushtë të veprimit. Mirëpo, sikur i gjithë sistemi financiar të mbështetej në idealin e parimeve islame, ai gjithsesi do të kishte ushtruar ndikim të dukshëm në ekonomi.

Duhet të theksojmë se ky libër, duke qenë se është shkruar si një udhëzues për institucionet e sotme financiare, merret me të dy grupet e rregullave islame. Në fillim janë shpjeguar parimet ideale islame të financimit, e më pas edhe lëshimet më të mira të mundshme që mund të shfrytëzohen në periudhën kalimtare kur institucionet islame punojnë nën presion të sistemeve ekzistuese ligjore dhe fiskale. Sheriati ka parime të veçanta për këto lëshime. Qëllimi kryesor i tyre është që t'i iket ndalesës së qartë duke pranuar transaksionet më pak të dëshirueshme. Kjo ndoshta nuk i shërben qëllimit kryesor për vendosjen e rendit të vërtetë islam, mirëpo mund t'i ndihmojë njeriut që t'i ikë mëkatit të hapur dhe të shpëtojë nga kobi i mosdëgjueshmërisë, çka vetvetiu është një synim drejt të cilit ec muslimani, qoftë edhe vetëm në planin individual. Për më tepër, kjo mund t'i ndihmojë shoqërisë që gradualisht të prosperojë drejt qëllimit ideal për vendosjen e rendit të plotë islam. Këtë libër duhet lexuar në dritën e kësaj skeme të Sheriatit islam.

* * *

*

MUSHARAKE-ja (المشاركة)

Hyrje

Fjala "*musharake*" është me origjinë arabe dhe fjalë për fjalë do të thotë pjesëmarrje, ndarje. Në kontekst të biznesit e tregtisë, kjo do të thotë ndërmarrje e përbashkët, ku të gjithë pjesëmarrësit e ndajnë fitimin ose humbjen e investimit të përbashkët (*joint venture*). Kjo është një alternativë ideale përballë financimit të mbështetur në kamatë me efekte afatgjata si për prodhimin ashtu edhe për distribuimin e të mirave në shoqëri. Në ekonominë kapitaliste moderne, kamata është instrumenti i vetëm i cili pa kurrfarë dallimi përdoret në financimin e çfarëdo lloji. Meqë Islami e ka ndaluar kamatën, ky instrument nuk mund të përdoret për të siguruar asnjë lloj fondi. Për këtë, *musharakeja* mund të luajë rol vendimtar në një ekonomi të mbështetur mbi parimet islame.

Kamata paracakton një përqindje fikse të të ardhurave prej një huaje të lëshuar nga financieri, pa marrë parasysh fitimin ose humbjen që e ka realizuar debitori (borxhliu), ndërsa *musharakeja* nuk parasheh përqindje fikse për këto të ardhura. Për më tepër, të ardhurat në *musharake* mbështeten në fitimin e vërtetë të realizuar nga investimi i përbashkët. Financieri në një hua kamatës-jellëse nuk mund të pësojë humbje, ndërkaq financieri në *musharake* mund të pësojë humbje, nëse investimi i përbashkët dështon të sjellë fitime. Islami kamatën e ka cilësuar si një instrument të padrejtë financimi, sepse ajo rezulton me padrejtësi ose për kreditorin (huadhënësin) ose për debitorin (huamarrësin). Nëse debitori pëson humbje, do të ishte e padrejtë që kreditori të kërkonte përqindje fikse të të ardhurave; po kështu, nëse debitori realizon një përqindje të lartë të fitimit, do të ishte e padrejtë që kreditorit t'i jepet vetëm një pjesë e vogël nga fitimi e pjesa tjetër t'i mbetet debitorit.

Në sistemin ekonomik modern, bankat janë ato që paratë e depozituesve ua japin si hua industrialistëve dhe tregtarëve. Nëse industrialistët kanë vetëm 10 milionë të vetat dhe kërkojnë 90 milionë nga banka duke i investuar kështu në një projekt të madh profitabil, kjo do të thotë se 90 % e projektit është krijuar me paratë e depozituesve dhe vetëm 10 % me kapitalin e vetë atyre. Nëse ky projekt i madh sjell fitime enorme (të jashtëzakonshme), vetëm një pjesë e vogël, pra prej 14-15 % do t'u shkojë depozituesve nëpërmjet bankës, kurse gjithë pjesa e mbetur do t'u shkojë industrialistëve, kontributi i vërtetë në këtë projekt i të cilëve nuk është më shumë se 10 %. Madje edhe kjo pjesë e vogël prej 14-15 % do të merret prapë nga ana e industrialistëve, sepse këtë pjesë ata e përfshijnë në koston e prodhimit të tyre. Rezultati i fundit i kësaj është se i gjithë fitimi i kësaj ndërmarrjeje shkon te personat, kapitali i të cilëve nuk i kalon 10 % nga investimi i përgjithshëm, ndërsa njerëzit që kishin investuar me 90 % nuk marrin më tepër se përqindjen e fiksuar të kamatës të cilën ata shpesh e ripaguajnë përmes çmimeve të rritura të prodhimit. Nga ana tjetër, nëse në një situatë ekstreme industrialistët

falimentojnë, humbja e tyre nuk e tejkalon 10 %, kurse pjesën prej 90 % tërësisht e bart banka, dhe në disa raste, depozituesit. Kështu pra, përqindja e kamatës është shkaktari kryesor i humbjes së baraspeshës në sistemin e distribuimit (shpërndarjes), e cila ka një tendencë të vazhdueshme në favor të pasanikëve dhe kundër interesave të varfanjakëve.

Përkundër kësaj, Islami ka një parim të prerë për financierin. Sipas parimeve islame, një financier duhet të vendosë nëse huan e jep për t'i ndihmuar debitorit për arsye humanitare apo dëshiron të marrë pjesë në fitimet e tij. Nëse dëshiron t'i ndihmojë debitorit, duhet të heqë dorë nga kërkimi i çfarëdo teprice mbi kryegjënë e huas, ngase qëllimi i tij është t'i ndihmojë atij. Ndërkaq, nëse ai dëshiron të marrë pjesë në fitimet e debitorit të tij, është e domosdoshme që ai të pajtohet të marrë pjesë edhe në humbjet që mund t'i pësojë ai. Kështu, të kthyerat e financierit në *musharake* janë lidhur (kushtëzuar) me fitimet reale të realizuara në ndërmarrje. Sa më të mëdha të jenë fitimet e ndërmarrjes, po aq të larta do të jenë përqindjet e të kthyerave të financierit. Nëse ndërmarrja realizon fitime enorme, të gjithë këtë nuk mund ta mbështjellin vetëm industrialistët, porse atë do ta ndajnë njerëzit e thjeshtë si depozitorë të bankës. Në këtë mënyrë, *musharakeja* tregon prirje për t'i favorizuar njerëzit e thjeshtë e jo vetëm pasanikët.

Kjo është filozofia bazë e cila sqaron se përse Islami e ka sugjeruar *musharakenë* si një alternativë përballë financimit të mbështetur në kamatë. Nuk ka dyshim se *musharakeja* bart një numër problemesh praktike në implementimin e plotë të saj si një mënyrë universale financimi. Ndonjëherë mendohet se *musharakeja* është një instrument i vjetër i cili nuk mund ta ruajë hapin me nevojën gjithnjë në rritje për transaksione të shpejta. Mirëpo, ky supozim mbështetet në mungesën e njohurive përkatëse lidhur me parimet e *musharakesë*. Në fakt, Islami nuk ka paraparë ndonjë formë apo procedurë specifike për *musharakenë*. Ai vetëm ka vënë disa parime të përgjithshme që mund të akomodojnë forma e procedura të shumta. Një formë a procedurë e re në *musharake* nuk mund të refuzohet thjeshtë pse nuk e ka shembullin në të kaluarën. Në të vërtetë, çdo formë e re mund të pranohet nga Sheriati përderisa nuk shkel ndonjë parim bazë të Kur'anit të shenjtë, Sunnetit ose të konsenzusit të juristëve muslimanë. Prandaj, nuk është e domosdoshme që *musharakeja* të implementohet vetëm në formën e saj të vjetër tradicionale.

Kjo kaptinë përmban një diskutim të parimeve bazë të *musharakesë* dhe mënyrën se si ajo mund të implementohet në kontekst të biznesit dhe tregtisë moderne. Ky diskutim ka për synim ta prezantojë *musharakenë* si një formë moderne të financimit duke mos i shkelur në asnjë mënyrë parimet bazë të saj. *Musharakeja* është prezantuar duke u referuar në librat e jurisprudencës islame dhe në problemet kryesore me të cilat mund të ndeshemi gjatë zbatimit të saj në një situatë moderne. Shpresojmë që ky diskutim i shkurtër të hapë horizonte të reja në të menduarit e juristëve dhe ekonomistëve muslimanë dhe të ndihmojë në implementimin e një ekonomie të vërtetë islame.

Koncepti i *Musharakesë*

Musharakeja është një term që shpesh përdoret në kontekst të mënyrave islame të financimit. Konotacioni i këtij termi është paksa më i kufizuar se termi *Shirkeh*, i cili rëndom është përdorur në të drejtën islame. Për të pasur për qëllim qartësimin e koncepteve bazë, e shohim të rrugës që në fillim t'i shpjegojmë kuptimet e secilit term veç e veç.

Fjala *shirkeh* (الشركة) do të thotë "pjesëmarrje / ndarje" dhe në terminologjinë e Fikhut islam, ajo ndahet në dy lloje:

1) *Shirketu'l-milk* (شركة الملك): do të thotë 'bashkëpronësi' e dy a më shumë personave mbi një pronë të caktuar. Ky lloj *shirketi* mund të lindë në dy mënyra të ndryshme: ndonjëherë ajo formohet në bazë të zgjedhjes së palëve. Për shembull, nëse dy a më shumë persona blejnë një pajisje, ajo do të jetë pronë e përbashkët e të dyja palëve dhe relacioni midis tyre sa i përket kësaj prone quhet *shirketu'l-milk*. Këtu ky relacion ka lindur si rezultat i zgjedhjes së tyre, ngase ata vetë kanë vendosur ta blejnë bashkërisht atë pajisje.

Mirëpo, ka raste kur ky lloj *shirketi* lind në mënyrë automatike pa ndonjë veprim të ndërmarrë nga palët. Për shembull, pas vdekjes së një personi, të gjithë pasardhësit e tij e trashëgojnë pasurinën e tij, e cila bëhet pronë e përbashkët e tyre si pasojë automatike e vdekjes së atij personi.

2) *Shirketu'l-'akd* (شركة العقد): ky është lloji i dytë i *shirketit* që nënkupton "një ortakëri të bazuar në një kontratë të ndërsjellë". Me qëllim shkurtësie mund të përkthehet edhe si "ndërmarrje e përbashkët komerciale".

Shirketu'l-akdi më tej ndahet në tri nënllloje:

i) *Shirketu'l-emval* (شركة الاموال), ku të gjithë ortakët investojnë kapital në një ndërmarrje komerciale.

ii) *Shirketu'l-a'mal* (شركة الاعمال), ku të gjithë ortakët bashkërisht vendosin të ofrojnë disa shërbime për shfrytëzuesit e tyre dhe ku çmimi i fituar nga këto shërbime shpërndahet ndër ortakët sipas një përqindjeje të marrë vesh më parë. Për shembull, nëse dy persona merren vesh që të nisin bashkërisht shërbime rrobaqepësie për shfrytëzuesit e tyre me kusht që fitimet e realizuara në këtë mënyrë të derdhen në një fond të përbashkët i cili më vonë do të ndahet midis tyre pa marrë parasysh shumën e punës që e ka kryer aktualisht secili prej tyre, ky lloj ortakërie do të ishte një *shirketu'l-a'mal*, që ndryshe quhet edhe *shirketu't-tekabul* ose *shirketu's-sana'i* ose *shirketu'l-ebdan*.

iii) Nënllloji i tretë i *shirketu'l-akdit* është *Shirketu'l-vuxhuh* (شركة الوجوه). Këtu ortakët nuk investojnë asgjë. Krejt atë që këtu e bëjnë ortakët është të blejnë mallra me pagesë të shtyrë e t'i shesin të njëjtat me para në dorë. Fitimi i realizuar në këtë mënyrë ndahet ndërmjet tyre në përqindje sipas marrëveshjes.

Të gjitha këto forma të "pjesëmarrjes / ndarjes" ose ortakërisë titullohen si *shirkeh* në terminologjinë e Fikhut islam, ndërsa termi *musharake* nuk haset në librat e fikhut. Ky term (pra *musharakeja*) tani vonë ka filluar të përdoret nga ana e atyre që kanë shkruar lidhur me temën e formave islame të financimit dhe normalisht është i kufizuar në një lloj të veçantë të *shirketit*, respektivisht, të *shirketu'l-emvalit*, ku dy ose më shumë persona investojnë nga një sasi të kapitalit të tyre në një ndërmarrje të përbashkët komerciale. Megjithëkëtë, ngandonjëherë kjo e përfshinë edhe *shirketu'l-a'malin*, ku ortakëria zhvillohet në biznesin e shërbimeve.

Nga ky diskutim bëhet e qartë se termi *shirkeh* ka një kuptim më të gjerë sesa termi *musharake* ashtu siç përdoret sot. Ky i fundit është i kufizuar vetëm në *shirketu'l-emvalin*, kurse i pari i përfshinë të gjitha llojet e bashkëpronësisë dhe të ortakërisë. Tabela 1 tregon llojet e ndryshme të *shirketit* dhe dy llojet që quhen *musharake* në terminologjinë moderne.

Duke qenë se *musharakeja* është më relevante për qëllimin e diskutimit tonë dhe se është thujse analoge me *shirketu'l-emvalin*, ne tani do të merremi me të, duke sqaruar në radhë të parë konceptin tradicional të këtij lloji *shirketi*, e pastaj do t'i kushtojmë edhe pak kujdes zbatimit të saj në konceptin e financimit në kontekstin modern.

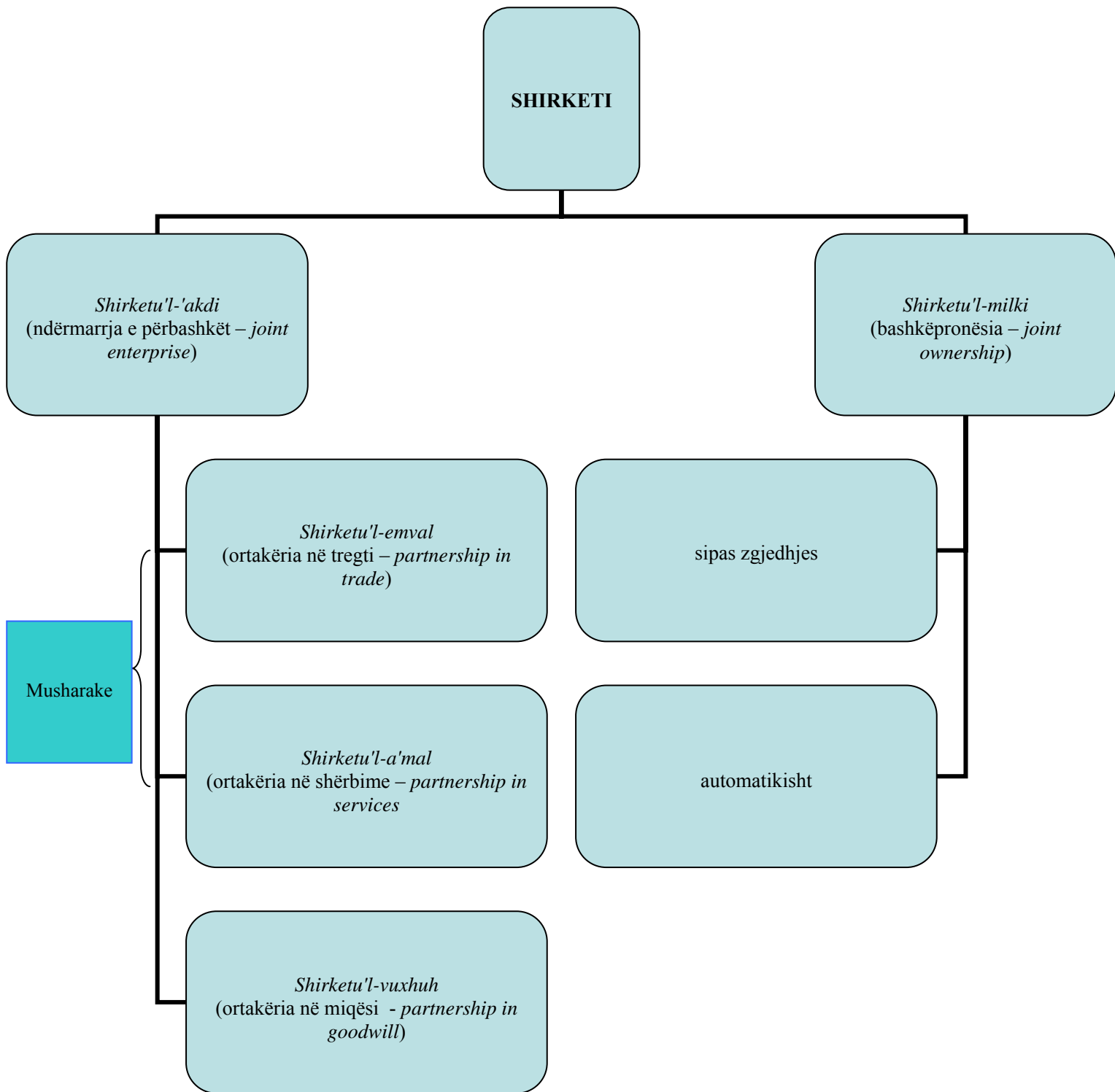


Tabela 1: *Shirketi* dhe dy nënlojet e tij të quajtura *musharake*

Rregullat kryesore të *musharakesë*

Musharakeja ose *shirketu'l-emvali* është një marrëdhënie e krijuar nga palët nëpërmjet një marrëveshjeje reciproke. Prandaj, nënkuptohet se edhe këtu duhet të jenë prezente të gjitha elementet e nevojshme për një marrëveshje (kontratë) valide. Për shembull, palët duhet të jenë të afta ligjërisht për të lidhë një marrëveshje; marrëveshja duhet të arrihet me pëlqimin e lirë të palëve pa ndonjë detyrim, mashtrim ose paraqitje të rreme, etj.

Megjithëkëtë ekzistojnë edhe disa elemente që janë specifike për marrëveshjen e *musharakesë*. Ato po i përmbledhim në vijim:

Shpërndarja e fitimit

Proporcioni i fitimit që do të ndahet ndërmjet ortakëve duhet të caktohet në kohën kur lidhet marrëveshja. Nëse nuk është caktuar ky proporcion, marrëveshja nuk është valide sipas Sheriatit.

Përqindja e fitimit për secilin ortak duhet të caktohet në përpjesëtim me fitimin e vërtetë të mbledhur nga biznesi dhe jo në përpjesëtim me kapitalin e investuar nga ata. Nuk është e lejuar të fiksohet ndonjë shumë e përgjithshme për ndonjërin nga ortakët ose ndonjë përqindje fitimi e lidhur për investimin e tij.

Prandaj, nëse A dhe B lidhin një ortakëri dhe merren vesh që A do të marrë 1000 \$ në muaj si pjesëmarrës në fitim dhe që pjesa e mbetur do t'i mbetet B, ortakëria nuk është valide. Po kështu, nëse merren vesh që A të marrë 15 % të investimit të tij, marrëveshja nuk është valide. Baza e vlefshme për ndarjen e fitimit do të ishte një përqindje e caktuar mbi fitimin e vërtetë të realizuar në biznes.

Nëse caktohet ndonjë shumë e përgjithshme ose ndonjë përqindje e investimit për ndonjërin prej ortakëve, duhet të përmendet qartë në marrëveshje se kjo do të jetë lëndë e mbylljes finale të llogarisë në fund të afatit, çka nënkupton se çfarëdo një shumë e marrë nga ndonjëri prej ortakëve do të trajtohet si "paradhënie / kapar" (*on account payment*) dhe do të ujdiset me fitimin e vërtetë që mund ta meritojë në fund të afatit të marrëveshjes. Mirëpo, nëse nuk realizohet kurrfarë fitimi ose ai është më i vogël seç ishte paraparë, atëherë shuma e marrë nga ortaku do të duhet kthyer prapë.

Përpjesëtimi i fitimit

A është e domosdoshme që përpjesëtimi i fitimit të secilit ortak të jetë i njëjtë me përpjesëtimin e kapitalit të investuar nga ai? Ekzistojnë mendime të ndryshme ndër juristët muslimanë lidhur me këtë çështje:

Sipas mendimit të Imam Malikut dhe Imam Shafiut, është e domosdoshme për vlefshmërinë e *musharakesë* që secili ortak të marrë fitimin tamam aq sa ka investuar. Kështu, nëse A ka investuar 40 % të kapitalit të përgjithshëm, ai duhet të marrë vetëm 40 % të fitimit. Çfarëdo një marrëveshje e kundërt me këtë e cila do t'ia mundësonte atij të marrë më shumë ose më pak se 40 % *musharakenë* do ta bënte të pavlefshme nga aspekti i Sheriatit.

Nga ana tjetër, mendimi i Imam Ahmedit është se përpjesëtimi i fitimit mund të dallojë nga përpjesëtimi i investimit nëse kështu merren vesh ortakët me pëlqimin e lirë të tyre. Prandaj, është e lejueshme që ortaku i cili merr pjesë me 40 % investim të marrë 60 ose 70 % të fitimit, kurse ortaku tjetër me 60 % investim të marrë vetëm 40 ose 30 %.¹

Mendimi i tretë është ai i Imam Ebu Hanifes, i cili mund të merret si *via media* (rrugë e mesme) midis dy mendimeve të përmendura më lart. Ai thotë se përpjesëtimi i fitimit mund të dallojë prej përpjesëtimit të investimit në kushte e rrethana normale. Mirëpo, nëse njëri prej ortakëve ka vënë një kusht të veçantë në marrëveshje se ai kurrë nuk do të punojë për *musharakenë* dhe se do të mbetet ortak i fjetur / pasiv (*a sleeping partner*) përgjatë gjithë kohës së *musharakesë*, atëherë pjesa e tij e fitimit nuk mund ta tejkalojë përpjesëtimin e investimit të tij.²

Ndarja e humbjes

Në rast të humbjes, të gjithë juristët muslimanë janë unanimë në pikën se secili ortak duhet të marrë pjesë në humbje tamam sipas përpjesëtimit të investimit të tij. Për këtë arsye, nëse njëri ortak ka investuar 40 % të kapitalit, ai duhet të pësojë 40 % të humbjes, as më shumë e as më pak dhe çfarëdo një kusht i kundërt me këtë marrëveshjen do të bënte të pavlefshme. Ekziston një konsensus i plotë i juristëve mbi këtë parim.³

Prandaj, sipas Imam Shafiut, përpjesëtimi në ndarjen daç të fitimit daç të humbjes duhet të jetë konform përpjesëtimit të investimit të tij. Kurse sipas Imam Ebu Hanifes dhe Imam Ahmedit, përpjesëtimi i fitimit mund të dallojë nga përpjesëtimi i investimit sipas marrëveshjes paraprake të ortakëve, kurse humbja duhet të ndahet midis tyre pikërisht sipas përpjesëtimit të kapitalit të investuar nga secili prej tyre. Ky parim është përmendur në maksimumin e njohur:

"Fitimi mbështetet në pëlqimin e ortakëve, kurse humbja gjithnjë ndahet sipas përpjesëtimit të investimit".

¹ Ibn Kudame, *el-Mugni*, bot. Daru'l-kitabi'l-'arabij, Bejrut, 1972, vëll. V, f. 140.

² El-Kasani, *Bedai'u's-sanai'*, vëll. VI, f. 162-163.

³ Ibn Kudame, po aty, f. 147.

Natyra e kapitalit

Shumica e juristëve muslimanë janë të mendimit se kapitali i investuar nga ana e secilit prej ortakëve duhet të jetë në formë likuide. Kjo do të thotë se kontrata e *musharakesë* mund të mbështetet vetëm në para e jo edhe në mallra. Me fjalë të tjera, kapitali aksionar i një ndërmarrjeje të përbashkët duhet të jetë në formë monetare. Asnjë pjesë e tij nuk mund të investohet në natyrë. Megjithëkëtë, lidhur me këtë ka mendime të ndryshme.

1. Imam Maliku është i mendimit se likuiditeti i kapitalit nuk është kusht për vlefshmërinë e *musharakesë*, ndaj dhe është e lejueshme që një ortak të investojë në *musharake* në natyrë, me kusht që pjesëmarrja e tij të përcaktohet në bazë të vlerësimit sipas çmimit të tregut të përhapur në datën e lidhjes së kontratës. Këtë mendim e ndajnë edhe disa juristë hanbelitë.⁴

2. Imam Ebu Hanifja dhe Imam Ahmedi janë të mendimit se asnjëfarë investimi në natyrë nuk pranohet në *musharaka*. Qëndrimi i tyre mbështetet në dy arsye:

E para, ata thonë se mallrat e njërit ortak gjithnjë dallojnë prej mallrave të ortakut tjetër. Për shembull, nëse A investon një veturë në biznes dhe B vjen me një veturë tjetër, secila prej veturave është pronë ekskluzive e pronarit të saj origjinal. Tani, nëse shitet vetura e A, atëherë fitimet nga shitja e saj do t'i shkojnë A. B nuk ka të drejtë të kërkojë hise në këtë fitim. Prandaj, përderisa prona e njërit ortak dallon prej pronës së ortakut tjetër, nuk mund të bëhet asnjë ortakëri. Përkundrazi, nëse kapitali i investuar nga ortakët është në formë parash, kapitali aksionar i secilit ortak nuk mund të dallohet prej atij të tjetrit, sepse njësitë e parave nuk dallojnë prej njëra-tjetrës, ndaj edhe ata do të jenë të detyruar të formojnë një fond të përbashkët me çka vjen në dukje ortakëria.⁵

E dyta, thonë ata, ka shumë raste në kontratën e *musharakesë* ku ortakët detyrohen t'ia bëjnë rindarjen e kapitalit aksionar secilit prej ortakëve. Sikur kapitali aksionar të ishte në formë mallrash, një rindarje e tillë nuk do të mund të ndodhte, sepse tanimë mallrat mund të ishin shitur. Nëse kapitali ripaguhet në bazë të vlerës së tij, me kalimin e kohës vlera mund t'i ishte rritur tej mase, ndaj ekziston mundësia që njëri ortak ta marrë gjithë fitimin e biznesit, për shkak të ngritjes së vlerës së mallrave që i ka investuar, duke e lënë ortakun tjetër me duar thatë. Nga ana tjetër, nëse vlera e atyre mallrave bie, ekziston mundësia që njëri ortak të marrë hise në çmimin origjinal të mallit të ortakut tjetër krahas mallit të tij që e ka investuar.⁶

3. Imam Shafi'u ka ardhur me një *via media* midis dy pikëpamjeve të shpjeguara më lart. Ai thotë se mallrat janë dy llojesh:

⁴ Ibn Kudame, po aty, f. 125.

⁵ El-Kasani, po aty, f. 59.

⁶ Ibn Kudame, po aty, f. 124-125.

i) *Dhevatu'l-emthal* (ذوات الامثال), respektivisht mallrat të cilët, në rast të zhdukjes, mund të kompensohen me mallra të njëjtë në sasi dhe cilësi, si mielli, orizi etj. Nëse zhduken 100 kg miell, ato mund të zëvendësohen lehtë me 100 kg miell tjetër të të njëjtës cilësi.

ii) *Dhevatu'l-kiimeh* (ذوات القيمة), respektivisht mallra që nuk mund të kompensohen me mallra të njëjtë, si p.sh. gjedhi. Secila dele, për shembull, ka veçoritë e saj që nuk mund të hasen te ndonjë dele tjetër. Prandaj, nëse dikush e mbyt delen e dikujt, ai nuk mund t'ia kompensojë atij duke i dhënë një dele të ngjashme, porse lypet që ai t'ia paguajë çmimin që ka.

Tani, Imam Shafi'u thotë se mallrat e llojit të parë (pra, *dhevatu'l-emthal*) mund të investohen në *musharake* si aksion i një ortaku në kapital, kurse mallrat e llojit të dytë (pra, *dhevatu'l-kiimeh*) nuk mund të bëhen pjesë e kapitalit aksionar.⁷

Duke bërë këtë dallim midis *dhevatu'l-emthal* dhe *dhevatu'l-kiimeh*, Imam Shafi'u i përgjigjet reagimit të dytë të Imam Ahmedit lidhur me "participimin me mallra" në *musharake*. Sepse në rastin e *dhevatu'l-emthalit*, rindarja e kapitalit mund të bëhet duke i dhënë secilit ortak mallrat e ngjashëm me ata që i ka investuar. Megjithatë, reagimi i parë mbetet akoma pa përgjigje nga ana e Imam Shafiut.

Me qëllim që t'i përgjigjet reagimit të parë të Imam Ahmedit, Imam Ebu Hanifja thotë se mallrat që bëjnë pjesë në kategorinë e *dhevatu'l-emthalit* mund të bëhen pjesë të kapitalit aksionar vetëm nëse mallrat e investuar nga ana e secilit ortak përzihen bashkë në mënyrë që të mos mund të dallohen mallrat e njërit prej mallrave të tjetrit.⁸

Shkurt thënë, nëse një ortak dëshiron të marrë pjesë në një *musharake* duke investuar disa mallra në të, ai mund ta bëjë këtë sipas Imam Shafiut pa asnjë kufizim, kurse aksioni i tij në *musharake* do të përcaktohet në bazë të vlerës momentale që ai e ka në treg, vlerës mbisunduese në datën e lidhjes së *musharakesë*. Mirëpo, sipas Imam Shafiut, kjo mund të bëhet vetëm me mallrat e kategorisë së *dhevatu'l-emthalit*.

Sipas Ebu Hanifes, nëse mallrat janë të kategorisë standarde, të zëvendësueshme, kjo mund të bëhet duke i përzier mallrat e ortakëve në një të përbashkët. Ndërkaq nëse mallrat janë *dhevatu'l-kiimeh*, atëherë ato nuk mund të bëhen pjesë e kapitalit aksionar.

Duket se mendimi i Imam Malikut është më i thjeshtë dhe më i kapshëm, ngase u përgjigjet nevojave të biznesit modern. Prandaj, mund të veprohet me të.⁹

Së këndejmi, mund të përfundojmë nga sa u tha më lart se kapitali aksionar në një *musharake* mund të investohet ose në para në dorë ose në formë të mallrave. Në

⁷ Po aty, f. 125.

⁸ El-Kasani, po aty.

⁹ Eshref Ali sanevi, *Imdadu'l-fetava*.

rastin e fundit, vlera e tregut për mallrat do ta përcaktojë aksionin e ortakut në kapital.

Menaxhimi i *musharakesë*

Parimi i zakonshëm i *musharakesë* është që secili ortak ka të drejtë të marrë pjesë në drejtimin, menaxhimin e saj dhe të punojë për të. Megjithëkëtë, ortakët mund të merren vesh për një kusht që menaxhimin e saj ta marrë përsipër njëri prej tyre dhe asnjë ortak tjetër të mos punojë për *musharakenë*. Por, me këtë rast, ortaku i fjetur / pasiv do të ketë të drejtë në profit vetëm aq sa ka investuar dhe përpjesëtimi i fitimit dedikuar atij nuk duhet ta tejkalojë përpjesëtimin e investimit të tij, siç u diskutua më lart.

Mirëpo, nëse të gjithë ortakët merren vesh të punojnë për ndërmarrjen e përbashkët, secili prej tyre duhet të trajtohet si agjent i tjetrit në të gjitha çështjet e biznesit dhe çdo punë e kryer nga njëri prej tyre brenda suazave të biznesit do të duhej të miratohej nga të gjithë ortakët.

Prishja e *musharakesë*

Musharakeja do të konsiderohet e prishur / e përfunduar në njërin prej rasteve në vazhdim:

1) Secili ortak ka të drejtë ta prishë *musharakenë* në çdo kohë pasi ta ketë lajmëruar ortakun e tij për këtë, me ç'rast *musharakeja* do të jetë e prishur.

Në këtë rast, nëse kapitali i *musharakesë* është në formë parash të gatshme (*cash*), të gjitha ato do t'u ndahen proporcionalisht ortakëve. Mirëpo, nëse kapitali nuk është kthyer në formë likuide, ortakët mund të merren vesh ose për likuidimin e kapitalit ose për ndarjen e tij midis ortakëve ashtu siç është. Nëse lind mosmarrëveshje midis ortakëve për këtë çështje, pra njëri ortak kërkon likuidimin, kurse tjetri kërkon ndarjen e vetë kapitalit jolikuid, do të merret parasysh kjo e fundit, sepse pas prishjes së *musharakesë*, i gjithë kapitali është pronësi e përbashkët e ortakëve, ndaj dhe njëri prej bashkëpronarëve ka të drejtë të kërkojë ndarjen ose veçimin dhe asnjëri nuk mund ta detyrojë për likuidimin. Mirëpo, nëse kapitali është i tillë që nuk mund të veçohet e të ndahet në pjesë, siç është rasti me makineritë, atëherë ato do të shiten dhe fitimi nga shitja do të shpërndahet.¹⁰

2) Nëse ndonjëri prej ortakëve vdes derisa *musharakeja* është në fuqi, me këtë ndërpritet kontrata e *musharakesë*. Pasardhësit e tij me këtë rast do të kenë mundësinë të vendosin ose ta tërheqin aksionin e të vdekurit nga biznesi ose të vazhdojnë me kontratën e *musharakesë*.¹¹

¹⁰ Ibn Kudame, po aty, f. 133-134.

¹¹ Po aty.

3) Nëse ndonjëri prej ortakëve çmendet ose në ndonjë mënyrë tjetër bëhet i paafte për të bërë transaksione komerciale, *musharakeja* do të shpallet e prishur.¹²

Prishja e *musharakesë* pa mos u mbyllur biznesi

Nëse njëri ortak dëshiron ta prishë *musharakenë*, kurse tjetri ose të tjerët dëshirojnë ta vazhdojnë biznesin, kjo mund të arrihet me marrëveshje të ndërsjellë. Ortakët që duan ta vazhdojnë biznesin mund t'i blejnë aksionet e ortakut që dëshiron ta lëshojë *musharakenë*, sepse prishja e *musharakesë* me një ortak nuk nënkupton edhe prishjen e saj ndërmjet ortakëve të tjerë.¹³

Mirëpo, në këtë rast, çmimi i aksioneve të ortakut që largohet duhet të caktohet në bazë të marrëveshjes dhe miratimit reciprok dhe nëse lind ndonjë mosmarrëveshje lidhur me vlerësimin e aksioneve dhe ortakët nuk mund të arrijnë të merren vesh në ndonjë çmim, ortaku që largohet mund t'i detyrojë ortakët e tjerë ose ta likuidojnë kapitalin e ndërmarrjes ose ta ndajnë ashtu siç është.

Parashtrohet pyetja nëse ortakët, qysh kur e lidhin kontratën e *musharakesë*, mund ose jo të merren vesh për një kusht sipas të cilit likuidimi ose ndarja e biznesit nuk do të ketë ndikim në qoftë se të gjithë ortakët ose shumica e tyre nuk pajtohen me këtë dhe se nëse një ortak i vetëm që dëshiron të dalë nga ortakëria do të duhet që aksionet e tij t'ua shesë ortakëve të tjerë dhe se nuk do të guxojë t'i detyrojë ata në likuidim ose ndarje.

Shumica e veprave tradicionale të së drejtës islame duket se nuk kanë përgjigje për këtë çështje. Mirëpo, duket se nga këndvështrimi i Sheriatit nuk ka ndonjë pengesë që ortakët qysh në fillim të *musharakesë* të pajtohen me një kusht të këtillë. Këtë qartë e lejojnë disa juristë të shkollës hanbelite.¹⁴

Ky kusht mund të arsyetohet, sidomos në situatat moderne, në bazë të faktit se natyra e biznesit, në shumicën e rasteve, sot, kërkon vazhdueshmërinë për të pasur sukses, kurse likuidimi ose ndarja për shkak të një ortaku mund të shkaktojë dëm të pandreqshëm për ortakët e tjerë.

Në qoftë se një biznes i caktuar është nisur me një shumë të madhe parash që janë investuar në një projekt afatgjatë dhe nëse njëri prej ortakëve kërkon likuidimin qysh në hapin e parë të projektit, do të ishte fatale për interesat e ortakëve të tjerë si dhe për zhvillimin ekonomik të shoqërisë, që atij t'i jepet një fuqi e këtillë arbitrare për likuidim ose ndarje. Prandaj, një kusht i këtillë mund të arsyetohet dhe mund të mbështetet nga parimi i përgjithshëm i vënë nga Pejgamberi a.s., në hadithin e tij të shumënjuhur:

¹² Po aty.

¹³ Shih, *el-Fetava'l-Hindijeh*, vëll. II, 335-336.

¹⁴ El-Maverdi, *el-Insaf*, Bejrut, 1400 h., vëll. V, f. 423.

"Të gjitha kushtet për të cilat janë marrë vesh muslimanët duhen respektuar, përveç kushteve që të lejuarën (hallallin) e bëjnë të ndaluar (haram) dhe të ndaluarën e bëjnë të lejuar".

Me këtë e kemi përmbyllur diskutimin lidhur me konceptin kryesor të *shirketu'l-emvalit* ose të *musharakesë* në kuptimin e saj burimor dhe tradicional.

Tani kemi mundësinë t'i diskutojmë disa çështje bazë lidhur me zbatimin e saj në rrethanat moderne si një mënyrë e lejuar e financimit. Mirëpo na duket shumë e rrugës që këto çështje t'i diskutojmë pasi të kemi dhënë disa njohuri hyrëse për *mudarabenë*, që është një lloj tjetër i ndarjes së fitimeve dhe një mënyrë tipike e financimit. Duke marrë parasysh se rregullat e financimit si të *musharakeja* ashtu edhe të *mudarabeja* janë të ngjashme dhe se çështjet lidhur me zbatimin e tyre janë të ndërlidhura me njëra-tjetrën, do të ishte më praktike të diskutojmë për konceptin e *mudarabesë* para se të lëshoheshim në këto çështje.

* * *

*

MUDARABE-ja (المضاربة)

Mudarabe është një lloj i veçantë ortakërie ku njëri ortak i jep para ortakut tjetër për t'i investuar në një ndërmarrje komerciale. Investimi vjen nga ortaku i parë, i cili quhet *rabbu'l-mal* (zotëri i mallit, kapitalist), kurse menaxhimi dhe puna janë përgjegjësi ekskluzive e ortakut tjetër, i cili quhet *mudarib* (sipërmarrës).

Dallimi midis *musharakesë* dhe *mudarabesë* mund të përmbliidhet në pikat në vijim:

1. Në *musharake*, investimi vjen nga të gjithë ortakët, kurse në *mudarabe* investimi është përgjegjësi e plotë e *rabbu'l-malit*.

2. Në *musharake*, të gjithë ortakët mund të marrin pjesë në menaxhimin e biznesit dhe mund të punojnë për të, kurse në *mudarabe rabbu'l-mali* nuk ka të drejtë të marrë pjesë në menaxhimin, që është marrë përsipër vetëm nga *mudaribi*.

3. Në *musharake* të gjithë ortakët e ndajnë humbjen në bazë të përpjesëtimit të investimit të tyre, kurse në *mudarabe* humbjen, nëse ndodh, e merr përsipër vetëm *rabbu'l-mali*, ngase *mudaribi* nuk investon gjë. Humbja e tij kufizohet në faktin se munda i tij shkon huq dhe se puna e tij nuk i ka sjellë ndonjë fitim. Mirëpo, ky parim vlen nëse *mudaribi* ka punuar me kujdesin e zellin që normalisht kërkohet për biznesin e këtij lloji. Po nëse ai ka punuar pa kujdes ose ka bërë hile, ai do të jetë përgjegjës për humbjen e shkaktuar nga moskujdesi ose mashtrimi i tij.

4. Përgjegjësia e ortakëve në *musharake* normalisht është e pakufizuar. Prandaj, nëse borxhet e biznesit e tejkalojnë kapitalin dhe nëse biznesi shkon në likuidim, të gjitha borxhet e tepërta do të paguhen *pro rata* (përpjesëtimisht) nga ana e ortakëve. Mirëpo, në qoftë se të gjithë ortakët janë marrë vesh se asnjëri prej tyre nuk do të hyjë në borxhe për biznesin, atëherë borxhet e tepëruara do t'i marrë mbi vete vetëm ortaku i cili ka hyrë në borxh për biznesin duke e shkelur kushtin e vënë në fillim të kontratës.

I kundërt me këtë është rasti i *mudarabesë*. Këtu borxhet dhe përgjegjësitë e *rabbu'l-malit* kufizohen me investimin e tij, përveç nëse ai ia ka lejuar *mudaribit* të hyjë në borxh në emër të tij.

5. Në *musharake*, që nga momenti kur ortakët e përziejnë kapitalin e tyre në një fond të përbashkët, të gjitha të mirat e *musharakesë* bëhen pronë e përbashkët e të gjithë atyre sipas proporcionit të investimeve të tyre gjegjëse. Prandaj, secili prej tyre mund të përfitojë nga rritja e vlerës së të mirave, madje edhe sikur fitimi të mos realizohet përmes shitjes.

Rasti i *mudarabesë* është i ndryshëm. Këtu të gjitha të mirat e blera nga ana e *mudaribit* janë pronë e vetme e *rabbu'l-malit*, kurse *mudaribi* mund të realizojë

hise në fitim vetëm nëse i shet ato të mira me çmim të volitshëm. Prandaj, ai nuk ka të drejtë të kërkojë hise në vetë të mirat, edhe sikur të ishte rritur vlera e tyre.¹⁵

Biznesi me *mudarabe*

Rabbu'l-mali mund t'i caktojë *mudaribit* të merret vetëm me një lloj të caktuar biznesi, me ç'rast ai i investon paratë e tij vetëm në këtë biznes të caktuar. Kjo quhet *el-mudarabah el-mukajjedeh* (mudarabe e kushtëzuar, e kufizuar). Mirëpo nëse ai e ka lënë të hapur këtë çështje për *mudaribin* që ai të ndërmarrë çfarëdo pune të dëshirojë, atëherë *mudaribi* do të ketë të drejtë të investojë paratë në çfarëdo pune që ai e konsideron si profitabile. Ky lloj i *mudarabesë* quhet *el-mudarabeh el-mutllakah* (mudarabe e pakushtëzuar, e pakufizuar).

Rabbu'l-mali mund të lidhë kontratë të *mudarabesë* me më shumë se një person përmes një transaksioni të vetëm. Kjo do të thotë se ai paratë e veta mund t'ua ofrojë edhe A-së edhe B-së, kështu që secili prej tyre mund të punojë për të si *mudarib* dhe kapitali i *mudarabesë* të shfrytëzohet nga të dytë bashkërisht, kurse fitimi nga *mudarabeja* do të ndahet midis tyre sipas përpjesëtimit të kontraktuar më parë.¹⁶ Me këtë rast të dy *mudaribët* do ta ecin biznesin sikur të ishin ortakë *inter se*.

Mudaribi ose *mudaribët*, varësisht prej situatës, kanë të drejtë të bëjnë çka do qoftë që është normale për t'u bërë në vazhden e biznesit. Megjithëkëtë, nëse ata duan të bëjnë një punë të jashtëzakonshme, që është jashtë rutinës normale të tregtarëve, ata nuk mund ta bëjnë këtë pa leje të qartë të *rabbu'l-malit*.

Shpërndarja e fitimit

Për vlefshmërinë e *mudarabesë* është e nevojshme që palët, qysh në fillim, të merren vesh për pjesën e caktuar të fitimit aktual që do t'i takojë secilit prej tyre. Sheriati nuk ka paraparë asnjë përpjesëtim të veçantë për këtë, porse kjo është lënë në vullnetin e tyre të ndërsjellë. Ata fitimin mund ta ndajnë në pjesë të barabarta, por mund edhe të caktojnë proporcione të ndryshme për *rabbu'l-malin* dhe për *mudaribin*. Mirëpo, ata nuk mund të caktojnë një shumë të përbashkët të fitimit për secilën palë, po as që mund ta përcaktojnë hisen e ndonjërës palë në përpjesëtim specifik të lidhur për kapitalin. Për shembull, nëse kapitali është 100 000 \$, ata nuk mund të merren vesh për kushtin që 10 000 \$ nga fitimi t'i takojnë *mudaribit*, e as

¹⁵ Mirëpo, disa juristë janë të mendimit se çdo rritje e natyrshme e kapitalit mund të merret si fitim, i cili ndahet midis *rabbu'l-malit* dhe *mudaribit*. Për shembull, nëse kapitali ka qenë në dhen, prej të cilave disa kanë lindur qengja, këta qengja do të merren si fitim dhe do të ndahen midis palëve në *mudarabe* sipas përpjesëtimit të kontraktuar. Shih en-Neveviu, *Raudatu't-talibin*, vëll. V, faqe 125. Mirëpo, ky është mendimi i një pakice.

¹⁶ Ibn Kudame, po aty, f. 145.

që mund të thonë se 20 % e kapitalit do t'i jepet *rabbu'l-malit*. Por, mund të merren vesh që 40 % e fitimit real t'i shkojë *mudaribit* dhe 60 % *rabbu'l-malit* ose e kundërta.

Po kështu është e lejueshme që të merren vesh për proporcione të ndryshme në situata të ndryshme. Për shembull, *rabbu'l-mali* mund t'i thotë *mudaribit* "nëse tregton me grurë, do të kesh 50 % të fitimit e nëse tregton me miell, do të kesh 30 %". Po kështu, ai mund t'i thotë "nëse bën biznes në qytetin tënd, do të kesh të drejtë në 30 % të fitimit e nëse bën në ndonjë qytet tjetër, do të kesh 50 % të fitimit".¹⁷

Përpos pjesës së fitimit të caktuar në fillim, siç u përkrua më lart, *mudaribi* nuk mund të kërkojë ndonjë pagesë apo kompensim apo shpërblim periodik për punën që ai e ka bërë për *mudarabenë*.¹⁸

Të gjitha shkollat e së drejtës islame janë të një mendimi lidhur me këtë pikë. Ndërkaq, Imam Ahmedi e ka lejuar për *mudaribin* që t'i paguajë harxhimet ditore për ushqim nga kontoja e *mudarabesë*.¹⁹

Juristët hanefitë e kufizojnë këtë të drejtë të *mudaribit* vetëm kur ai ndodhet në udhëtim pune jashtë qytetit të vet. Me këtë rast ai mund të kërkojë pagimin e harxhimeve personale, të bujtjes, të ushqimit etj., por nuk ka të drejtë të kërkojë çfarëdo shume tjetër si mëditje apo para xhepi kur ai është në qytetin e vet.²⁰

Nëse biznesi ka shënuar humbje në disa transaksione dhe ka realizuar fitim në disa të tjera, në fillim fitimi do të përdoret për ta balancuar humbjen, e pastaj pjesa e mbetur, nëse mbetet, do t'u ndahet palëve sipas përpjesëtimit të kontraktuar.²¹

Prishja e mudarabesë

Kontrata e *mudarabesë* mund të priset kurdo dhe nga cilado palë. Kushti i vetëm është që për këtë të lajmërohet pala tjetër. Nëse i gjithë kapitali i *mudarabesë* është në formë kesh në momentin e prishjes së kontratës dhe nëse është realizuar ndonjë fitim mbi shumën e kryegjësë, kjo do të ndahet midis palëve sipas përpjesëtimit të kontraktuar. Mirëpo, nëse kapitali i *mudarabesë* nuk është në formë likuide, *mudaribit* do t'i jepet mundësia ta shesë dhe likuideojë atë, në mënyrë që të mund të përcaktohet fitimi real.²²

Ekziston dallim mendimesh ndër juristët muslimanë lidhur me çështjen nëse kontrata e *mudarabesë* mund të lidhet për një periudhë të veçantë mbas së cilës do të zgjidhet automatikisht. Shkolla juridike hanefite dhe hanbelite janë të mendimit

¹⁷ El-Kasani, po aty, f. 99.

¹⁸ Es-Serahsi, *el-Mebsut*, vëll. 22, f. 149-150.

¹⁹ Ibn Kudame, po aty, f. 186.

²⁰ El-Kasani, po aty, f. 109.

²¹ Ibn Kudame, po aty.

²² El-Kasani, po aty.

se *mudarabeja* mund të kufizohet në kohë të caktuar, si për një vit, gjashtë muaj etj., pas së cilës do të përfundojë pa paralajmërim. Përkundër këtyre, shkollat shafi'ite dhe malikite janë të mendimit se *mudarabeja* nuk mund të kufizohet në një kohë të caktuar.²³

Mirëpo, ky dallim mendimesh ka të bëjë vetëm me maksimumin e kufirit kohor të *mudarabesë*. A mund të fiksohet një kufi kohor minimal nga ana e palëve para të cilit *mudarabeja* nuk mund të prishet? Nuk kemi mund të hasim përgjigje të qartë për këtë pyetje në librat e së drejtës islame, por nga parimet e përgjithshme të numëruara në ata libra duket se nuk mund të fiksohet një kufi i këtillë dhe se secila palë është e lirë ta prishë kontratën kurdo që të dëshirojë.

Kjo fuqi e pakufizuar e palëve për ta prishur *mudarabenë* sipas qejfit të tyre mund të shkaktojë disa vështirësi në kontekst të rrethanave prezente, sepse shumicës së ndërmarrjeve komerciale sot u duhen kohë për të dhënë fryte. Ato gjithashtu kërkojnë përpjekje të vazhdueshme dhe komplekse. Prandaj, mund të jetë katastrofike për një projekt, sikur *rabbu'l-mali* e prish *mudarabenë* qysh në fillim të punës së saj. Në veçanti, kjo mund të bart me vete disa goditje të rënda për *mudaribin* i cili nuk do të mund të fitojë asgjë, përkundër të gjitha përpjekjeve të tij. Për këtë arsye, nëse palët merren vesh, në momentin e lidhjes së kontratës së *mudarabesë*, se asnjëra palë nuk do ta prishë kontratën gjatë një periudhe të caktuar, përveç në rrethana të veçanta, nuk na duket se e shkel ndonjë parim të Sheriatit, sidomos jo në dritën e hadithit të mirënjohur, të cituar tanimë, ku thuhet:

"Të gjitha kushtet për të cilat janë marrë vesh muslimanët duhen respektuar, përveç kushteve që të lejuarën (hallallin) e bëjnë të ndaluar (haram) dhe të ndaluarën e bëjnë të lejuar".

* * *
*

²³ Po ai, f. 99; Ibn Kudame, po aty, 185-186.

KOMBINIMI I MUSHARAKESË ME MUDARABENË

Kontrata e *mudarabesë* në parim nënkupton që *mudaribi* nuk investon asgjë në *mudarabe*. Ai është përgjegjës vetëm për menaxhimin, ndërsa i gjithë investimi vjen nga *rabbu'l-mali*. Mirëpo, mund të ketë raste ku *mudaribi* gjithashtu dëshiron të investojë diçka nga paratë e tij në biznesin me *mudarabe*. Në kësi raste, kemi kombinimin e *musharakesë* dhe *mudarabesë*. Për shembull, A-ja i jep B-së 100 000 \$ në një kontratë të *mudarabesë*. B-ja i shton plus 50 000 \$ nga xhepi i vet me lejen e A-së. Ky lloj ortakërie do të trajtohet si një kombinim i *musharakesë* dhe *mudarabesë*. Këtu *mudaribi* mund të caktojë për vetveten njëfarë përqindje të fitimit në emër të investimit të tij si ortak (*sharik*) dhe në të njëjtën kohë ai mund të caktojë një përqindje tjetër për menaxhimin dhe punën e tij si *mudarib*. Baza e zakonshme për caktimin e fitimit në shembullin e mësipërm do të ishte që B-ja do të mund të merrte një të tretën (1/3) e fitimit real në llogari të investimit të tij, kurse dy të tretat (2/3) e mbetura të fitimit do të ndahen midis tyre në mënyrë të barabartë. Megjithëkëtë, palët mund të merren vesh edhe për ndonjë përpjesëtim tjetër. Kushti i vetëm është që ortaku i fjetur / pasiv nuk mund të marrë përqindje më të madhe sesa është investimi i tij.

Prandaj, në shembullin e sipërpërmendur, A-ja nuk mund të caktojë për vetveten më tepër se dy të tretat e fitimit të përgjithshëm, sepse ai nuk ka investuar më tepër se dy të tretat e kapitalit të përgjithshëm. Por, palët mund të merren vesh për ndonjë përqindje më të vogël se kjo. Në qoftë se ata janë marrë vesh që fitimi i përgjithshëm do të ndahet në mënyrë të barabartë, kjo nënkupton se një e treta e fitimit do t'i shkojë B-së si investues, kurse një e katërta (çereku) prej dy të tretave të mbetura do t'i shkojë po atij si *mudarib*. Pjesa e mbetur do t'i jepet A-së si *rabbu'l-mal*.

Musharakeja dhe mudarabeja si forma financimi

Në faqet paraprake kemi shpjeguar konceptin tradicional të *musharakesë* dhe *mudarabesë* si dhe parimet bazë të Sheriatit që kanë të bëjnë me to. Tani është e rrugës ta diskutojmë mënyrën e përdorimit të këtyre instrumenteve për qëllime financimi në kontekst të tregtisë dhe industrisë moderne.

Koncepti i *musharakesë* dhe *mudarabesë*, që e hasim në librat e së drejtës islame, përgjithësisht parasheh që këto kontrata janë të destinuara për nisjen e një ndërmarrjeje të përbashkët, me ç'rast të gjithë ortakët marrin pjesë në biznes qysh nga fillimi dhe vazhdojnë të jenë ortakë deri në mbarim të biznesit, kur edhe likuidohet i gjithë kapitali. Në librat tradicionalë të së drejtës islame vështirë mund të gjejmë konceptin e biznesit të vazhdueshëm, ku ortakët bashkohen dhe e lëshojnë ndërmarrjen pa mos ndikuar në asnjë mënyrë në vazhdimësinë e biznesit. Është e qartë se veprat klasike të së drejtës islame kanë qenë shkruar në një mjedis ku ndërmarrjet e mëdha komerciale nuk kanë qenë në modë dhe ku veprimtaritë

komerciale nuk kanë qenë aq komplekse sa janë sot. Prandaj, ato përgjithësisht nuk janë marrë me çështje të një biznesi të këtillë të vazhdueshëm.

Megjithëkëtë, kjo nuk do të thotë se *musharakeja* dhe *mudarabeja* nuk mund të përdoren për financim të një biznesi të vazhdueshëm / rrjedhës. Koncepti i *musharakesë* dhe *mudarabesë* është i mbështetur në disa parime bazë. Përderisa të respektohen plotësisht këto parime, detajet e zbatimit të tyre mund të ndryshojnë nga koha në kohë. Tani le të hedhim një shikim mbi këto parime bazë, para se të hyjmë në detajet:

1. Financimi përmes *musharakesë* dhe *mudarabesë* asnjëherë nuk nënkupton dhënien e parave, por pjesëmarrjen në biznes dhe në rastin e *musharakesë*, pjesëmarrje në të mirat e biznesit sipas përpjesëtimit të financimit.

2. Investuesi / financuesi duhet ta ndajë humbjen e realizuar në biznes në sasi të financimit të tij.

3. Ortakët janë të lirë të caktojnë, me pajtueshmëri të ndërsjellë, përpjesëtimin e fitimit që do t'i takojë secilit prej tyre, çka mund të dallojë prej përpjesëtimit të investimit. Mirëpo, ortaku i cili haptas e ka përjashtuar veten nga përgjegjësia e punës për biznesin, nuk mund të kërkojë më tepër se përqindja e asaj që ka investuar.

4. Humbja që do ta bartin secili prej ortakëve duhet të jetë saktësisht në përpjesëtim me atë që ka investuar.

Duke i mbajtur parasysh këto parime kryesore, ne vazhdojmë të shohim se si *musharakeja* dhe *mudarabeja* mund të përdoren në sektorë të ndryshëm financimi:

Financimi i projekteve

Me rastin e financimit të projekteve mund të adoptohet lehtë metoda tradicionale e *musharakesë* dhe *mudarabesë*. Nëse financuesi dëshiron ta financojë tërë projektin, mund të veprojë forma e *mudarabesë*. Nëse investimi vjen nga të dyja palët, mund të merret forma e *musharakesë*. Me këtë rast, nëse menaxhimi bëhet përgjegjës e vetme e njërës palë, kurse investimi vjen nga të dyja palët, atëherë mund të hyjë në lojë kombinimi i *musharakesë* dhe i *mudarabesë* sipas rregullave që tanimë i diskutuam më lart.

Meqë *musharakeja* ose *mudarabeja* do të lidhen qysh në fillim të projektit, nuk do të lindë kurrfarë problemi lidhur me vlerësimin e kapitalit. Po kështu, nuk do të ishte e vështirë as ndarja e fitimit sipas standardeve të zakonshme llogaritare. Mirëpo, nëse financuesi dëshiron të tërhiqet nga *musharakeja*, kurse pala tjetër dëshiron ta vazhdojë biznesin, ky i fundit mund ta blejë hisen e të parit me një çmim të pajtueshëm. Në këtë mënyrë financuesi mund ta marrë prapë shumën që e ka investuar bashkë me fitimin, nëse biznesi ka realizuar ndonjë fitim. Baza për përcaktimin e çmimit të hises do të diskutohet në hollësi më vonë (kur do të flasim për financimin e kapitalit në qarkullim).

Nga ana tjetër, biznesmeni mund të vazhdojë me projektin e tij ose kokë më vete ose duke ia shitur hisen e financuesit të parë ndonjë personi tjetër që mund ta zëvendësojë financuesin.

Duke marrë parasysh se institucionet financiare zakonisht nuk duan të mbeten ortake të një projekti përgjithmonë, ato mund t'ua shesin hisen e tyre ortakëve të tjerë të projektit, siç u tha më lart. Nëse shitja e hises nuk mund të realizohet përnjëherë për shkak të mungesës së likuiditetit (aftësisë paguese) në projekt, hisja e financuesit mund të ndahet në njësi më të vogla dhe secila njësi mund të shitet pas një intervali të përshtatshëm kohor. Sa herë që të shitet një njësi, hisja e financuesit në projekt reduktohet në atë përmasë dhe kur të shiten të gjitha njësitë, atëherë financuesi në tërësi del nga projekti.

Sekuritizimi* i musharakesë

Musharakeja është një formë financimi që mund lehtë të sekuritizohet, sidomos në rast të projekteve të mëdha ku kërkohen shuma të mëdha që një numër i kufizuar njerëzish nuk mund t'i sigurojnë. Secilit kontribuues / aksionar mund t'i jepet një certifikatë *musharakeje* që e përfaqëson pronësinë e përpjesëtueshme në pasurinë e *musharakesë* dhe kur të nisë projekti të fitojë mallra të konsiderueshëm jolikuidë, këto certifikata *musharakeje* mund të trajtohen si instrumente këmbimi (*negotiable instruments*) dhe mund të blihen e shiten në tregjet sekondare të letrave me vlerë. Mirëpo, tregtimi i këtyre certifikatave nuk lejohet nëse të gjitha mallrat e *musharakesë* janë akoma në formë likuide (gjegjesisht, në formë parash, krediti të pagueshëm ose parapagesash të të tjerëve ndaj projektit).

Për ta kuptuar më drejtë këtë pikë, duhet të theksojmë se investimi në *musharake* dallon prej dhënies së huas. Obligacioni (*bond*) i lëshuar për të dëshmuar një hua nuk ka të bëjë asgjë me biznesin e vërtetë të ndërmarrë me para hua. Obligacioni dëshmon për një hua që mund t'i ripaguhet dhënësit të saj në çdo kohë, e në të shumtën e rasteve me kamatë. Certifikata e *musharakesë*, nga ana tjetër, përfaqëson pronësinë e përpjesëtueshme direkte të zotëruesit në aktivet e projektit. Në qoftë se i gjithë aktivi i projektit të përbashkët është në formë likuide, certifikata do të përfaqësojë një pjesë parash të zotëruara nga projekti. Për shembull, janë lëshuar 100 certifikata, secila prej të cilave ka vlerën prej një milion dollarësh. Kjo do të thotë se vlera e përgjithshme e projektit është 100 milionë dollarë. Nëse me këto para nuk është blerë asgjë, secila certifikatë do të përfaqësojë një milion dollarë. Në këtë rast, kjo certifikatë nuk mund të shitet në treg ndryshe pos me *par value* (vlerë nominale), sepse në qoftë se një certifikatë shitet për më tepër se një milion dollarë, kjo do të thotë se një milion dollarë janë shitur në këmbim të më tepër se një milion dollarësh, çka nuk është e lejueshme sipas

* *Sekuritizim* do të thotë shndërrim i instrumenteve financiare të patundshme në instrumente të tundshme, gjegjesisht në letra me vlerë – vër. e përkth.

Sheriatit, sepse atje ku paratë këmbehen me para, të dyja duhet të jenë të barabarta. Çdo tepricë në cilën do anë llogaritet kamatë.

Megjithëkëtë, kur paratë e regjistruara (si investim) përdoren për blerjen e mallrave jolikuide, si tokë, ndërtesë, makineri, lëndë të parë, mobilie etj., certifikatat e *musharakesë* do të përfaqësojnë pronësinë e përpjesëtuar të zotëruesve të tyre mbi këto mallra. Kështu, në shembullin e mësipërm, një certifikatë do të përfaqësojë një të njëqindtën pjesë të këtyre mallrave. Në këtë rast është e lejueshme sipas Sheriatit të shiten këto certifikata në tregun sekondar me një çmim të pajtueshëm për palët, që mund të jetë edhe më i lartë se vlera nominale e certifikatës, sepse lëndë shitjeje tani është një hise e pasurisë së patundshme e jo vetëm paratë, ndaj dhe certifikatat mund të merren si çdo mall tjetër që mund të shitet me fitim ose humbje.

Në të shumtën e rasteve, pasuria e projektit është një përzierje e vlerave likuide dhe jolikuide. Kjo ndodh kështu kur ortaku aktiv një pjesë të parasë së tij të investuar e shndërron në vlera fikse ose në lëndë të parë, kurse pjesën e ngelur të parave e mban akoma si likuid. Ose, kur projekti pasi t'i ketë shndërruar të gjitha paratë në vlera jolikuide i shet disa prej tyre dhe çmimin e tyre e merr në formë parash. Në disa raste, çmimi i shitjes së tyre mbetet borxh i klientit, çka nuk mund të vilen akoma. Këto shuma të papaguara, meqë janë borxh, gjithashtu trajtohen si para likuide. Parashtrohet pyetja rreth qëndrimit të Sheriatit në një situatë kur pasuria e projektit është përzierje e vlerave likuide dhe jolikuide, se a mund të tregtohen certifikatat e *musharakesë* së një projekti të këtillë? Mendimet e juristëve muslimanë bashkëkohorë lidhur me këtë çështje janë të ndryshme. Sipas shkollës tradicionale shafi'ite, ky lloj certifikate nuk mund të shitet. Mendimi i tyre klasik është se kur kemi përzierje të vlerave likuide dhe jolikuide, ato nuk mund të shiten ndryshe pos nëse pjesa jolikuide e biznesit veçohet dhe shitet në mënyrë të pavarur prej pjesës likuide.²⁴

Shkolla hanefite, së këndejmi, është e mendimit se kur kemi kombinim të vlerave likuide dhe jolikuide, ato mund të shiten e blihen për një shumë më të lartë se shuma e vlerave likuide të kombinimit, me ç'rast paraja do të merret se është shitur për një shumë të barabartë, kurse teprica do të merret si çmim i vlerave jolikuide që ishin pronë e biznesit.

Të supozojmë se projekti i *musharakesë* përmban 40 % vlera jolikuide, respektivisht makineri, pajisje të përhershme etj. dhe 60 % vlera likuide, respektivisht para ose borxhe. Tani, secila certifikatë *musharakeje* që ka vlerë nominale 100 \$, do të përfaqësojë 60 \$ të vlerës së pasurisë likuide dhe 40 \$ të asaj jolikuide. Kjo certifikatë mund të shitet me çfarëdo një çmim më të lartë se 60 \$. Nëse është shitur për 110 \$, kjo do të thotë se 60 \$ të çmimit janë paguar për 60 \$ që i kishte certifikata, kurse 50 \$ janë paguar për hisen proporcionale të pasurisë jolikuide. Mirëpo, asnjëherë nuk do të jetë e lejueshme që certifikata të shitet për

²⁴ Ky qëndrim mbështetet në parimin e njohur si *muddu'l-exhvab*, të cilin e shpjegojnë veprat tradicionale të së drejtës islame. Shi, p.sh., El-Hattabi, *Me'alimu's-sunen*, vëll. V, f. 23.

një çmim prej 60 \$ ose më pak, sepse me këtë rast nuk do të mund të zëvendësohet shuma prej 60 \$ (bazë që i përmban certifikata), e lëre më të flasësh për vlerat tjera (jolikuide).

Sipas mendimit hanefit, në përgjithësi nuk është paraparë asnjë shkallë e veçantë për vlerat jolikuide. Prandaj, madje edhe sikur vlerat jolikuide të përfaqësonin më pak se 50 % të tërësisë, tregtimi i tyre do të ishte i lejueshëm sipas formulës së mësipërme.

Sidoqoftë, shumica e dijetarëve bashkëkohorë, përfshirë edhe ata të shkollës shafi'ite, e kanë lejuar tregtimin e njësisive të tërësisë vetëm nëse vlerat jolikuide të biznesit përbëjnë më tepër se 50 %. Për këtë arsye, për një tregtim të vlefshëm të certifikatave të *musharakesë*, të pranueshëm për të gjitha shkollat juridike islame, është e domosdoshme që vlerat jolikuide të përbëjnë më tepër se 50 % të portofolit të përgjithshëm të *musharakesë*. Ndërkaq, nëse veprohet sipas mendimit hanefit, tregtimi do të jetë i lejuar edhe sikur vlerat jolikuide të jenë më pak se 50 %, por nuk duhet shpërfillur madhësia e vlerave jolikuide.

Financimi i një transaksioni të vetëm

Musharakeja dhe *mudarabeja* shumë më lehtë mund të përdoren për financimin e një transaksioni të vetëm. Krahas përmbushjes së nevojave të përditshme të tregtarëve të vegjël, këto instrumente mund të shfrytëzohen për financimin e importit dhe eksportit. Një importues mund të kërkojë prej një financuesi ta financojë atë për atë transaksion të vetëm importi në bazë të *musharakesë* dhe *mudarabesë*. Edhe bankat gjithashtu mund t'i përdorin këto instrumente për financim importi. Nëse akreditivi është hapur pa ndonjë mbulesë, mund të përdoret forma e *mudarabesë*, kurse nëse akreditivi është hapur me ndonjë mbulesë, mund të përdoret *musharakeja* ose kombinimi i të dyjave. Pasi që malli i importuar ta kalojë portin (doganën), fitimi nga shitja e tij mund të ndahet midis importuesit dhe financuesit sipas një përpjesëtimi të marrë vesh më parë.

Me këtë rast, mallrat e importuar do të mbeten në pronë të financuesit në shkallë të përpjesëtimimit të tij në investim. Kjo *musharake* mund të kufizohet në një afat të pajtueshëm dhe nëse mallrat e importuar nuk shiten në treg deri në skadimin e këtij afati, atëherë importuesi mund ta blejë hisen e financuesit dhe të bëhet kështu pronari i vetëm i këtyre mallrave. Mirëpo, shitja me këtë rast duhet të bëhet sipas çmimit të tregut ose sipas një çmimi të pajtueshëm për palët në ditën e shitjes, e jo sipas një çmimi të marrë vesh më parë në kohën e kyçjes në *musharake*. Nëse çmimi është marrë vesh më parë, financuesi nuk mund ta detyrojë klientin / importuesin t'i blejë mallrat.

Po kështu, *musharakeja* do të jetë akoma më e lehtë në rast të financimit të eksportit. Eksportuesi ka një porosi të veçantë nga jashtë. Çmimi për eksportimin e mallrave dihet që më parë, ndaj dhe financuesi lehtë mund ta llogarisë fitimin e pritur. Ai mund ta financojë atë në bazë të *musharakesë* ose *mudarabesë* dhe mund

ta ndajë shumën e tarifës së eksportit sipas një përqindjeje të marrë vesh më parë. Duke pasur për qëllim sigurimin prej çfarëdo pakujdesie të eksportuesit, financuesi mund të vërë kusht që eksportimi i mallrave në përputhshmëri të plotë me kushtet e akreditivit të jetë përgjegjësi e eksportuesit. Me këtë rast, nëse paraqitet ndonjë mospajtim, përgjegjës do të jetë vetëm eksportuesi, kurse financuesi do të jetë imun ndaj çfarëdo humbjeje të shkaktuar nga ky mospajtim, sepse ajo është shkaktuar nga pakujdesia e eksportuesit. Megjithëkëtë, duke qenë ortak i eksportuesit, financuesi do t'i marrë mbi vete humbjet që nuk janë shkaktuar nga pakujdesia ose papërgjegjësia e eksportuesit, por nga arsye të tjera.

Financimi i kapitalit në qarkullim

Atje ku financat kërkohen për kapitalin në qarkullim të një biznesi të nisur, instrumenti i *musharakesë* mund të përdoret në mënyrën vijuese:

1. Kapitali i biznesit të nisur mund të vlerësohet me pëlqim të ndërsjellë. Tanimë e kemi përmendur, kur e kemi diskutuar konceptin tradicional të *musharakesë*, se nuk është e domosdoshme, sipas Imam Malikut, që kapitali i *musharakesë* të investohet në formë parash. Vlerat jolikuide gjithashtu mund të bëhen pjesë e kapitalit në bazë të vlerësimit. Ky mendim mund të merret e të përdoret në këtë kontekst. Në këtë mënyrë, vlera e biznesit mund të trajtohet si investim i personit që kërkon financimin, kurse shuma e dhënë nga financuesi mund të trajtohet si hise e tij në investim. *Musharakeja* mund të lidhet për një afat të caktuar, si për një vit, gjashtë muaj ose edhe më pak. Të dyja palët mund të dakordohen për një përqindje të caktuar të fitimit që do t'i jepet financuesit, por e cila nuk do ta kalojë përqindjen e investimit të tij, sepse ai nuk do të punojë për biznesin. Me skadimin e afatit, të gjitha vlerat likuide e jolikuide të biznesit do të vlerësohen, kurse fitimi mund të ndahet në bazë të këtij vlerësimi.

Edhe pse, sipas konceptit tradicional, fitimi nuk mund të caktohet pa u likuiduar të gjitha mallrat e biznesit, prapëseprapë vlerësimi i mallrave mund të trajtohet si "likuidim konstruktiv" me pëlqimin e dyanshëm të palëve, sepse në Sheriat nuk ka ndonjë ndalesë të veçantë për këtë. Kjo gjithashtu mund të nënkuptojë që ortaku aktiv e ka blerë hisen që financuesi e ka në mallrat e biznesit dhe se çmimi i hises së tij është përcaktuar në bazë të vlerësimit, duke mbajtur parasysh përpjesëtimin e fitimit që i është caktuar sipas kushteve të *musharakesë*.

Për shembull, vlera e përgjithshme e biznesit të A-së është 30 njësi. Personi B financon 20 njësi të tjera plus, duke e rritur vlerën e përgjithshme në 50 njësi; 40 % e të cilave është investuar nga B-ja dhe 60 % nga A-ja. Janë dakorduar që B-ja do të marrë 20 % të fitimit real. Në fund të afatit, vlera e përgjithshme e biznesit është rritur në 100 njësi. Tani, nëse A-ja e blen hisen e B-së, ai duhet t'i paguajë atij 40 njësi, sepse ai zotëron 40 % të mallrave të biznesit. Por, për ta reflektuar përpjesëtimin e dakorduar të fitimit në çmimin e hises së tij, formula e vlerësimit do të jetë e ndryshme. Çdo rritje në vlerën e biznesit do të ndahet midis palëve në

përpjesëtim 20 me 80 %, sepse ky përpjesëtim ka qenë caktuar në kontratë lidhur me ndarjen e fitimit. Meqë vlera e biznesit është rritur për 50 njësi, këto 50 njësi ndahen sipas përpjesëtimit 20 me 80, çka nënkupton se 10 njësi do t'i takojnë personit B. Këto 10 njësi do t'u bashkëngjiten 20 njësive origjinale të tij, kështu që çmimi i hises së tij do të jetë 30 njësi.

Në rast të humbjes, së këndejmi, çdo rënie e vlerës së përgjithshme të mallrave do të ndahet midis tyre tamam sipas përpjesëtimit të tyre në investim, respektivisht në përpjesëtim 40 me 60. Prandaj, nëse vlera e biznesit është ulur, në shembullin e mësipërm, për 10 njësi, duke e zvogëluar numrin e përgjithshëm të njësive në 40, humbjen e 4 njësive do ta marrë përsipër B-ja (çka është e barabartë me 40 % të humbjes). Këto 4 njësi do të hiqen prej 20 njësive të tij origjinale duke e lënë çmimin e hises së tij të përbërë prej 16 njësive. Tabela 2. e sqaron më qartë këtë formulë.

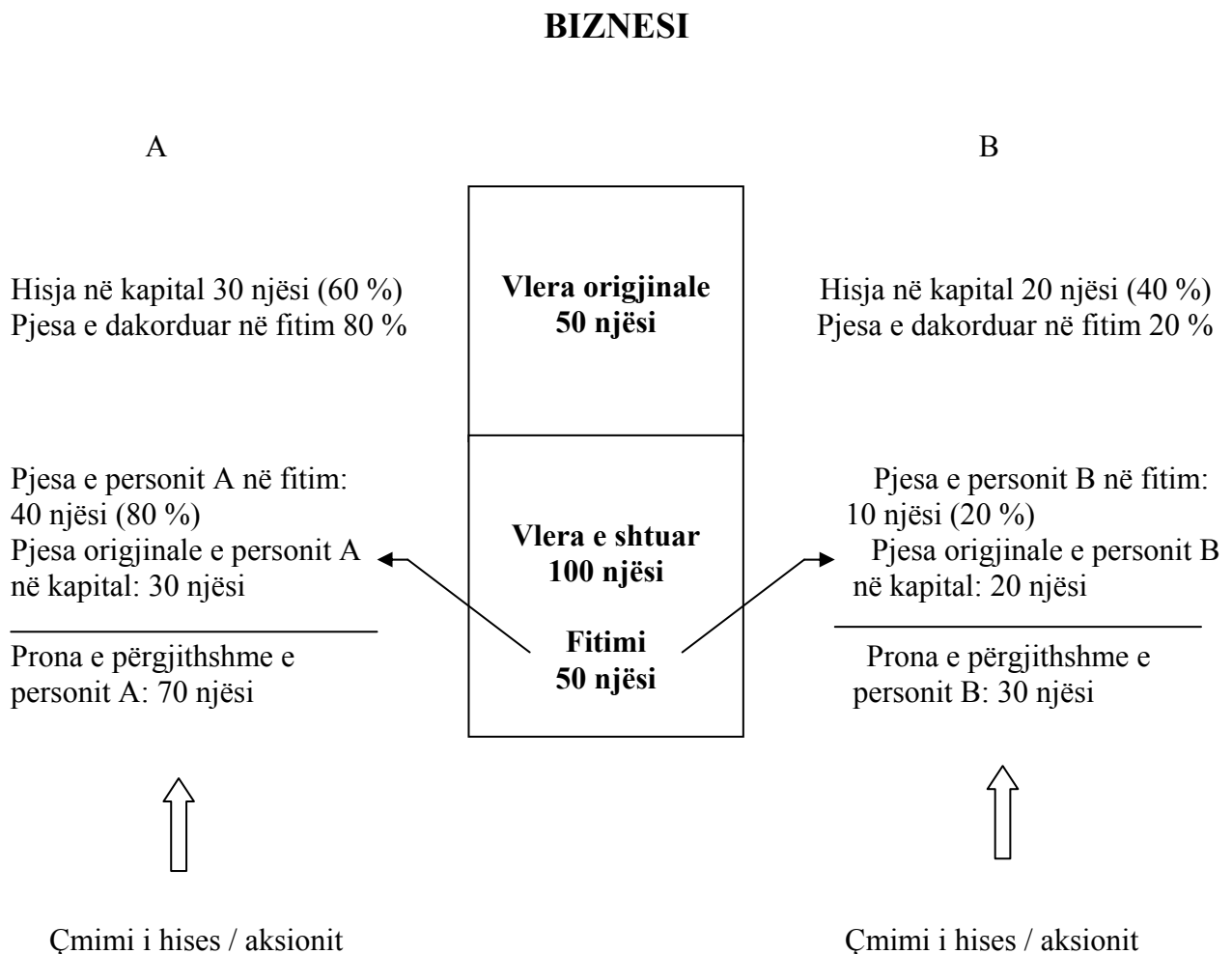


Tabela 2: Mënyra e financimit të kapitalit në qarkullim

Pjesëmarrja vetëm në fitimin bruto

2. Financimi në bazë të *musharakesë* sipas procedurës së mësipërme mund të jetë e vështirë në një biznes që ka një numër të madh mallrash fikse, sidomos në industri, sepse vlerësimi i të gjitha mallrave të saj si dhe pakësimi ose rritja e vlerës së tyre mund të krijojë probleme llogarie që mund të çojë në mosmarrëveshje. Në raste të këtilla, *musharakeja* mund të zbatohet në një mënyrë tjetër.

Vështirësitë kryesore në këtë rast lindin lidhur me llogaritjen e shpenzimeve indirekte, siç janë amortizimi i makinave, rrogat e punëtorëve etj. Duke pasur për qëllim zgjidhjen e këtij problemi, palët mund të merren vesh për parimin që, në vend të fitimit neto, ta ndajnë fitimin bruto, respektivisht shpenzimet indirekte nuk do të nxirren nga fitimi i ndashëm. Kjo nënkupton se të gjitha shpenzimet indirekte do t'i marrë përsipër vullnetarisht industrialisti, kurse vetëm shpenzimet direkte, si ato të lëndës së parë, të punës direkte, të energjisë elektrike etj., do t'i marrë përsipër *musharakeja*. Por, meqë industrialisti vullnetarisht i lë në disponim të *musharakesë* makinat, ndërtesën dhe punëtorët, përqindja e fitimit të tij mund të rritet për ta kompensuar atë në njëfarë mase.

Kjo marrëveshje mund të arsyetohet në bazë të asaj se klientët e institucioneve financiare nuk mjaftohen vetëm me veprimet për të cilat i kanë lypur financat nga institucionet financiare. Makinaria dhe punëtorët e tyre, së këndejmi, përdoren edhe për disa biznese të tjera që nuk janë lëndë e kontratës së *musharakesë*, me ç'rast kostoja e përgjithshme e këtyre shpenzimeve nuk mund t'i hidhet *musharakesë*.

Të marrim një shembull praktik. Të supozojmë se një fabrikë tekstili ka një ndërtesë me vlerë 22 milionë \$, pajisje dhe makina me vlerë 2 milionë \$ dhe se për çdo muaj për punëtorët paguan 50 000 \$. Fabrika kërkon 5 milionë \$ prej një banke në bazë të *musharakesë* për një afat prej një viti. Kjo do të thotë që pas një viti *musharakeja* do të përfundojë dhe se fitimi që do të realizohet deri më atëherë do të ndahet midis palëve sipas përpjesëtimit të dakorduar. Me rastin e caktimit të fitimit, të gjitha shpenzimet direkte do të hiqen prej të ardhurave. Shpenzimet direkte mund t'i përfshijnë këto:

- a. shumën e harxhuar për blerjen e lëndës së parë,
- b. pagat e punëtorëve të involvuar direkt në përpunimin e lëndës së parë,
- c. shpenzimet për energjinë elektrike të harxhuar për procesin e prodhimit,
- d. faturat për shërbimet e tjera të bëra për *musharakenë*.

Për sa i përket ndërtesës, makinave dhe rrogave të punëtorëve të tjerë, është e qartë se ato nuk përdoren vetëm për biznesin e *musharakesë*, sepse *musharakeja* do të përfundojë në fund të vitit, kurse ndërtesa dhe makinat janë blerë për një kohë më të gjatë brenda së cilës fabrika e tekstilit do t'i përdorë ato për biznesin e saj personal që nuk është lëndë e kësaj *musharakeje* njëvjeçare. Prandaj, *musharakeja* afatshkurtër nuk mund ta marrë përsipër koston e përgjithshme të ndërtesës dhe makinave. Ajo që më së shumti mund të bëhet është që amortizimi që i është bërë

ndërtesës dhe makinave brenda afatit të *musharakesë* të përfshihet në shpenzimet e saj. Mirëpo, praktikisht do të ishte shumë vështirë ta caktosh koston e amortizimit, çka mund të shkaktojë edhe mosmarrëveshje. Prandaj, ekzistojnë dy rrugë praktike për zgjidhjen e këtij problemi.

E para, palët mund të merren vesh që portofoli i *musharakesë* klientit do t'i paguajë një rentë (qira) të dakorduar për përdorimin e makinave dhe ndërtesës që janë pronë e tij. Kjo rentë do t'i paguhet atij nga fondi i *musharakesë*, pavarësisht fitimit ose humbjes së realizuar nga biznesi. Opsioni i dytë është që, në vend se klientit t'i paguhet rentë, t'i rritet përpjesëtimi në fitim. Nga këndvështrimi i Sheriatit, kjo mund të arsyetohet në analogji me *mudarabenë* në shërbime, që është e lejueshme sipas mendimit të Imam Ahmed bin Hanbelit, Zoti e mëshiroftë!

Llogaria rrjedhëse e *musharakesë* në bazë të prodhimeve ditore

3. Shumë institucione financiare e financojnë kapitalin në qarkullim të një sipërmarrjeje duke hapur llogari rrjedhëse për klientët prej ku ata tërheqin shuma të ndryshme në intervale të ndryshme dhe në të njëjtën kohë vazhdojnë t'i kthejnë shumat e tyre tepricë. Kështu, procesi i debisë dhe kredisë vazhdon deri në datën e maturimit (skadimit), kurse kamata llogaritet në bazë të prodhimeve ditore.

A mund një marrëveshje e këtillë të realizohet në kuadër të *musharakesë* dhe *mudarabesë* si forma financimi? Është e qartë se, mbasi kjo është një dukuri e re, në veprat klasike të së drejtës islame nuk haset ndonjë përgjigje e hapur ndaj kësaj pyetjeje. Megjithëkëtë, duke i pasur parasysh parimet bazë të *musharakesë*, për këtë qëllim mund të sugjerohet kjo procedurë:

a. një përqindje e caktuar nga fitimi real duhet të ndahet për menaxhimin / drejtimin.

b. përqindja e mbetur e fitimit duhet të ndahet për investitorët.

c. humbjen, nëse ka, do ta marrin përsipër vetëm investitorët në përpjesëtim të saktë me investimin që e kanë bërë.

ç. saldoja mesatare e kontributeve të bëra në llogari të *musharakesë*, e llogaritur në bazë të prodhimeve ditore, do të trajtohet si kapital aksionar i financuesit.

d. fitimi i realizuar në fund të afatit do të llogaritet në bazë të prodhimeve ditore dhe do të ndahet sipas kësaj.

Nëse palët merren vesh për një kontratë të këtillë, nuk duket se shkel ndonjë parim bazë të *musharakesë*. Mirëpo, ky sugjerim ka nevojë për një shqyrtim dhe kërkim të mëtutjeshëm nga ana e ekspertëve të jurisprudencës islame. Praktikisht, kjo do të thotë se palët janë dakorduar me parimin që fitimi i realizuar në portofolin e *musharakesë* në fund të afatit, do të ndahet sipas kapitalit të përdorur në ditë, çka do të çojë në mesataren e fitimit të realizuar nga çdo dollar për ditë. Shuma e këtij

fitimi mesatar për dollar në ditë do të shumëfishohet me numrin e ditëve që secili investues e ka vënë parane e tij në biznes, çka do ta përcaktojë fitimin e tij të merituar në bazë të prodhimeve ditore.

Disa dijetarë bashkëkohorë nuk e lejojnë këtë metodë të llogaritjes së fitimit nga arsyeja se ajo është një metodë e mbështetur në hamendjen, çka nuk i reflekton fitimet reale përnjëmend të realizuara nga një ortak i *musharakesë*, sepse biznesi mund të kishte sjellë fitime të mëdha gjatë një kohe kur një investitor i caktuar nuk ka investuar asnjë para në biznes ose ka investuar një sasi shumë të papërfillshme dhe prapëseprapë ai do të trajtohet njësoj sikur edhe investitorët e tjerë të cilët gjatë kësaj kohe kanë investuar shuma të mëdha në biznes. Edhe së prapthi, biznesi mund të ketë përjetuar humbje të madhe gjatë një kohe kur një investitor i caktuar ka investuar shuma të mëdha në të. Akoma më tepër, ai një pjesë të humbjes së tij do ta kalojë te investitorët e tjerë të cilët në këtë periudhë kohore nuk kanë investuar fare ose madhësia e investimit të tyre ka qenë e papërfillshme.

Ky argument mund të refuzohet nga arsyeja se në *musharake* nuk është e domosdoshme që një ortak të realizojë fitim vetëm në bazë të parave të tij. Sapo të formohet fondi i *musharakesë*, fitimet e realizuara nga puna e përbashkët llogariten se janë të të gjithë ortakëve, pa marrë parasysh nëse paratë e tyre janë ose nuk janë përdorur në një transaksion të caktuar. Kjo është kështu sidomos sipas shkollës juridike hanefite e cila, për një *musharake* të vlefshme nuk e sheh të domosdoshme përzjerjen e kontributeve monetare të ortakëve. Kjo do të thotë që nëse A-ja ka lidhë kontratë *musharakeje* me B-në, por akoma nuk i ka derdhur paratë e tij në fondin e përbashkët, ai sërish do të ketë të drejtë të marrë pjesë në fitimet e transaksioneve të realizuara nga B-ja për *musharakenë* me anë të parave të tij.²⁵ Edhe pse e drejta e tij për pjesëmarrje në fitim do të kushtëzohet nga derdhja e parave që i ka premtuar ai, përsëri mbetet fakti se fitimet nga ky transaksion i caktuar nuk janë realizuar me paratë e tij, sepse paratë e tij të derdhura më vonë mund të përdoren për transaksione të tjera. Të supozojmë se A dhe B kanë hyrë në *musharake* për ta ecur një biznes me vlerë prej 100 000 \$. Ata dakordohen që secili prej tyre do të kontribuojë me nga 50 000 \$ dhe se fitimin nga kjo do ta ndajnë në mënyrë të barabartë. A-ja akoma nuk i ka derdhur 50 000 \$ e tij në fondin e përbashkët. B-ja gjen një rast profitabil dhe për *musharakenë* i blenë dy pajisje për kondicionimin e ajrit me 50 000 \$ e investuar nga ai dhe më pas i shet ato për 60 000 \$, duke realizuar një fitim prej 10 000 \$. Pas këtij tregtimi A-ja i investon 50 000 \$ e tij. Me këtë shumë ortakët blejnë dy frigoriferë të cilët nuk mund t'i shesin më shtrenjtë se 48 000 \$, çka nënkupton se ky tregtim rezulton me humbje prej 2000 \$. Edhe pse transaksioni i kryer me paratë e A-së ka sjellë humbje prej 2000 \$, kurse tregtimi profitabil me kondicionuesit e ajrit ishte financiar kryekëput me paratë e B-së ku A-ja nuk kishte kontribuar akoma, A-ja prapëseprapë do të ketë të drejtë të marrë pjesë në fitimin e tregtimit të parë. Humbja prej 2000 \$ në pazarllëkun e dytë do të zëvendësohet nga fitimi i pazarllëkut të parë, duke e reduktuar kështu fitimin e përgjithshëm në 8000 \$. Ky fitim prej 8000 \$ do të

²⁵ El-Kasani, po aty, f. 54, 60.

prodhimeve ditore, nuk haset në veprat klasike të së drejtës islame. Por vetë ky fakt, një kontratë të këtillë nuk mund ta shpallë të pavlefshme në Sheriat, përderisa nuk e shkel asnjë parim bazë të *musharakesë*. Në këtë sistem të propozuar, të gjithë ortakët trajtohen të barabartë. Fitimi i secilit ortak llogaritet në bazë të afatit gjatë të cilit paraja e tij ka ngelur në fondin e përbashkët. Nuk ka dyshim në faktin se fitimi i përgjithshëm i derdhur në fond është krijuar me përdorimin e përbashkët të shumave të ndryshme të investuara nga pjesëmarrësit (aksionarët) në kohë të ndryshme. Për këtë arsye, në qoftë se ata bien në ujdi që fitimet t'i ndajnë në bazë të prodhimeve ditore, nuk ka asnjë rregull në Sheriat që do ta kishte konsideruar këtë si të palejueshme; për më tepër, kjo mbulohet e mund të realizohet nën udhëzimin e përgjithshëm të Pejgamberit a.s., që tanimë e kemi cekur disa herë:

"Të gjitha kushtet për të cilat janë marrë vesh muslimanët duhen respektuar, përveç kushteve që të lejuarën (hallallin) e bëjnë të ndaluar (haram) dhe të ndaluarën e bëjnë të lejuar".

Në qoftë se nuk pranohet ndarja sipas prodhimeve ditore, kjo do të thotë se asnjë ortak nuk mund të tërheqë ndonjë shumë e as të fusë shuma të reja në fondin e përbashkët. Po kështu, askush nuk do të mund t'i bashkëngjitej fondit të përbashkët, pos datës së caktuar për nisjen e një afati të ri. Kjo marrëveshje është tërësisht e papraktikueshme kur janë në pyetje depozitat e bankave dhe institucioneve financiare, ku këto shuma parash debitoohen dhe kreditohen nga ana e depozitarëve nga disa herë në ditë. Refuzimi i konceptit të prodhimeve ditore do t'i detyronte ata të pritnin me muaj të tërë për t'i depozituar paratë e tyre tepricë në një llogari profitabile. Kjo do ta pengonte përdorimin e kursimeve për zhvillimin e industrisë dhe tregut dhe, për një kohë të gjatë, do ta mbante të bllokuar rrotën e veprimtarive financiare. Nuk ka zgjidhje tjetër për këtë problem, pos zbatimit të metodës së prodhimeve ditore për llogaritjen e fitimeve dhe mbasi nuk ka asnjë rregull specifik të Sheriatit që del kundër kësaj, nuk shohim arsye përse të mos përdoret kjo metodë.

Disa kritika lidhur me financimin *musharake*

Tani t'i shqyrtojmë disa kritika të lindura nga këndvështrimi praktik kundër përdorimit të *musharakesë* si mënyrë financimi.

1. Rreziku i humbjes

Thuhet se marrëveshja e *musharakesë* shpesh tregon prirje që humbjet e biznesit t'ia hedhë bankës ose institucionit financues. Kjo humbje më tej do t'u hidhet depozitarëve. Depozitarët, të ndeshur gjithnjë me rrezikun e humbjes, nuk do të dëshirojnë t'i depozitojnë paratë e tyre në bankat ose institucionet financuese me çka kursimet e tyre do të mbeten të vdekura (joproduhuese) ose do të përdoren për transaksione jashtë kanaleve bankare, çka nuk do t'i kontribuojë zhvillimit ekonomik në nivel kombëtar.

Mirëpo, ky argument është kuptuar gabimisht. Para se të bëhet financimi në bazë të *musharakesë*, bankat dhe institucionet financiare do ta studiojnë zbatueshmërinë e biznesit të propozuar për çka lypen paratë. Madje edhe në sistemin e sotëm të huazimeve me kamatë, bankat nuk ia japin huazimet e tyre kujtdo dhe cilitdo kërkues. Ato e studiojnë potencialin e biznesit dhe nëse kuptojnë se biznesi nuk do të jetë profitabil, ato refuzojnë të japin hua. Në rastin e *musharakesë*, ato këtë studim duhet ta bëjnë më me ngulm e kujdes të veçantë.

Për më tepër, asnjë bankë apo institucion financiar nuk kufizohet vetëm me një *musharake*. Ato gjithnjë do të kenë nga një fond të shumëllojshëm të *musharakesë*. Në qoftë se një bankë ka financuar 100 klientë të saj në bazë të *musharakesë*, pas studimit të zbatueshmërisë së secilit prej propozimeve, është thuajse e pakuptueshme që të gjitha këto kontrata *musharakeje* ose shumica prej tyre të rezultojnë me humbje. Pas marrjes së masave të përshtatshme dhe kujdesit të duhur, ajo më e keqja që mund të ndodhë është që disa prej tyre të pësojnë humbje. Mirëpo, nga ana tjetër, *musharaketë* profitabile pritet të sjellin më tepër fitim sesa huazimet me kamatë, sepse fitimi aktual duhet të ndahet midis klientit dhe bankës. Për këtë arsye, fondi i *musharakesë*, si një tërësi, nuk pritet të pësojë humbje, kurse mundësia e humbjes për tërë fondin më tepër është një mundësi teorike që nuk duhet t'i shkurojë depozitarët. Kjo mundësi teorike për humbje në një institucion financiar është më e vogël se mundësia për humbje në një shoqëri aksionare, e cila ka një biznes të kufizuar brenda një sektori të caktuar aktivitetesh komerciale, por përsëri njerëzit i blejnë aksionet e saj dhe mundësia për humbje nuk i pengon ata të mos investojnë në këto shoqëri. Rasti i bankave dhe institucioneve financiare është shumë më i fortë, ngase veprimtaritë e tyre në bazë të *musharakesë* do të jenë aq të shumëllojta saqë çfarëdo një humbje e mundshme në një *musharake* do të tejkompensohet me fitimet e realizuara në *musharaketë* e tjera.

Krahas kësaj, një ekonomi islame duhet të krijojë një mentalitet që beson se çdo fitim i realizuar në para është shpërblim për marrjen përsipër të rrezikut të

biznesit. Ky rrezik mund të minimizohet përmes ekspertizës dhe diversifikimit (investimit në sfera të ndryshme) të fondit, me ç'rast ky rrezik mbetet vetëm hipotetik ose teorik. Megjithëkëtë, nuk ka mënyrë për ta eliminuar tërësisht këtë rrezik. Personi që dëshiron të realizojë fitim, duhet ta pranojë këtë rrezik minimal. Duke qenë se ky mentalitet tanimë ekziston në shoqëritë normale aksionare, askush asnjëherë nuk e ka shtruar kritikën lidhur me atë se paratë e aksionarëve i nënshtrohen rrezikut të humbjes. Këtë problem e ka krijuar sistemi i cili veprimtaritë bankare e financiare i ndanë prej atyre normale tregtare dhe i cili i ka shtyrë njerëzit të besojnë se bankat dhe institucionet financiare punojnë vetëm me para dhe letra me vlerë dhe se ato nuk kanë të bëjnë asgjë me rezultatet reale të lindura nga tregtia dhe industria. Prandaj, thuhet se ata për çdo rast meritojnë një kthim fiks të parave. Kjo ndarje e sektorit financiar nga ai i tregtisë dhe industrisë i ka shkaktuar dëme të mëdha ekonomisë në nivelin macro. Është e qartë pra, se kur ne flasim për sistemin bankar islam, me këtë asnjëherë nuk nënkuptojmë se ky duhet ta ndjekë këtë sistem konvencional në çdo aspekt. Islami ka vlerat dhe parimet e veta që nuk besojnë në ndarjen e financimit prej tregtisë dhe industrisë. Me ta kuptuar këtë sistem islam, njerëzit do të investojnë në sektorin financiar, pavarësisht prej rrezikut teorik të humbjes, shumë më me dëshirë sesa që investojnë në shoqëritë aksionare profitabile.

2. Pandershmëria

Frika tjetër ndaj financimit në *musharake* është se klientët e pandershëm mund ta keqpërdorin instrumentin e *musharakesë* duke mos i kthyer asnjë para financuesit. Ata gjithnjë mund të paraqiten sikur biznesi i tyre të mos ketë realizuar asnjë fitim. Në të vërtetë, ata mund të pohojnë se kanë pësuar humbje, me ç'rast jo vetëm fitimi, por edhe kryegjëja do të vihet në rrezik.

S'ka dyshim se kjo është një frikë me vend, sidomos në shoqëritë ku korrupsioni është rregull. Megjithëkëtë, zgjidhja e këtij problemi nuk është edhe aq e vështirë sa përgjithësisht mendohet ose stërmadhohet.

Në qoftë se të gjitha bankat e vendit veprojnë sipas rregullave islame me një përkrahje të kujdesshme të Bankës Qendrore e të qeverisë, problemi i pandershmërisë nuk është vështirë të tejkalohet. Para së gjithash, duhet të implementohet një sistem revizionimi i dizajnuar mirë, ku do të mbahen mirë e kontrollohen kujdesshëm llogaritë e të gjithë klientëve. Tanimë e kemi diskutuar se fitimet mund të llogariten vetëm në bazë të fitimit bruto. Kjo do ta reduktonte mundësinë për mosmarrëveshje dhe shpërdorim. Megjithëkëtë, nëse konstatohet ndonjë shpërdorim, mashtrim ose pakujdesi e klientit, ai duhet t'u nënshtrohet masave ndëshkimore dhe mund të privohet nga përfitimi i lehtësimeve nga cilado bankë e vendit, së paku për një kohë të caktuar.

Këta hapa do të shërbejnë si parandalues të fortë kundër fshehjes së fitimeve reale dhe kryerjes së akteve të tjera të pandershme. Nga ana tjetër, klientëve të

bankës nuk u del llogaria që gjithnjë të tregojnë humbje artificiale, sepse kjo do të ishte kundër interesave të tyre në shumë aspekte. Është e vërtetë se edhe pas marrjes së të gjitha masave paraprake, përsëri do të mbetet mundësia e disa rasteve ku klientët e pandërgjegjshëm mund të kenë sukses në planet e tyre të këqija, mirëpo masat ndëshkuese dhe atmosfera e përgjithshme e biznesit gradualisht do ta reduktojë numrin e rasteve të këtilla. (Madje edhe në ekonominë e bazuar në kamatë, shpërdoruesit gjithnjë kanë shkaktuar problemin e borxheve të vdekura). Mirëpo, kjo nuk duhet të merret si arsytim ose si shkas për refuzimin e gjithë sistemit të *musharakesë*.

Nuk ka dyshim se frika nga pandershmëria është shumë më e madhe për bankat dhe institucionet financiare islame që punojnë të izoluara nga tendenca e përgjithshme e bankave konvencionale. Ato nuk e kanë përkrahjen e duhur të qeverive dhe bankave kombëtare të tyre. Ato nuk mund ta ndryshojnë sistemin e as që mund t'i imponojnë ligjet dhe rregullativat e tyre. Megjithëkëtë, ato nuk duhet të harrojnë se nuk janë vetëm institucione komerciale. Ato janë themeluar për të futur një sistem të ri bankar, që ka filozofinë e tij. Ato e kanë për detyrë ta promovojnë këtë sistem të ri, madje edhe sikur të kuptojnë se kjo do ta reduktojë madhësinë e fitimeve të tyre në njëfarë shkalle. Prandaj, ato duhet të fillojnë me përdorimin e instrumentit të *musharakesë*, së paku në bazë selektive. Secila bankë ka nga një numër klientësh që kanë identitet të padyshimtë. Bankat islame duhet, së paku, të fillojnë t'i financojnë këta njerëz në bazë të *musharakesë* së vërtetë. Kjo do të ndihmonte në dhënien e një shembulli të mirë në treg dhe do t'i nxiste të tjerët ta ndiqnin këtë. Aq më tepër, ka disa sektorë financimi ku *musharakeja* mund të përdoret shumë lehtë. Për shembull, përdorimi i instrumentit të *musharakesë* në financimin e eksportit nuk i lë shumë hapësirë pandershmërisë. Eksportuesi ka bërë një porosi të veçantë nga jashtë. Çmimet janë përcaktuar që më parë. Harxhimet nuk është vështirë të llogariten. Pagesat zakonisht janë të siguruara me akreditiv. Pagesat bëhen nëpërmjet vetë bankës. Në raste të këtilla nuk ka arsye pse të mos përdoret marrëveshja e *musharakesë*. Po kështu, edhe financimi i importit mund të dizajnohet në bazë të *musharakesë* me disa masa paraprake, siç u sqarua më herët në këtë kapitull.

3. Fshehtësia e biznesit

Një kritikë tjetër drejtuar *musharakesë* është se, me bërjen e financuesit ortak të biznesit të klientit, atij mund t'i shpalosen sekretet e biznesit të klientit, kurse përmes këtij edhe tregtarëve të tjerë.

Mirëpo, zgjidhja e këtij problemi është shumë e lehtë. Klienti, me rastin e hyrjes në *musharake*, mund të vërë kushtin që financuesi të mos ndërhyjë në punët e menaxhimit, me çka askujt nuk do t'i shpalosë asnjë informacion lidhur me biznesin pa lejen paraprake të tij. Marrëveshjet e këtilla për ruajtjen e fshehtësive gjithnjë respektohen nga ana e institucioneve prestigjioze, e sidomos nga ana e

bankave dhe institucioneve financiare biznesi i tërësishëm i të cilave mbështetet në mirëbesim.

4. Ngurrimi i klientit në ndarjen e fitimit

Shpesh thuhet se klientët nuk dëshirojnë ta ndajnë fitimin real të biznesit të tyre me bankën. Ngurrimi i tyre mbështetet në dy arsye:

a. Ata mendojnë se banka nuk ka të drejtë të marrë pjesë në fitimin real, që mund të jetë i konsiderueshëm, sepse banka nuk ka të bëjë asgjë me menaxhimin ose ecjen e biznesit, ndaj përse duhet që klienti ta ndajë frytin e punës së tij me bankën e cila thjesht ka siguruar vetëm fondet. Klientët gjithashtu pohojnë se bankat konvencionale kënaqen me një përqindje të paktë të kamatës, ndaj kështu duhet të veprojnë dhe bankat islame.

b. Edhe sikur arsyeja e mësipërme të mos jetë faktor, klientët frikohen t'ia deklarojnë bankës fitimin e tyre real, me qëllim që informatat të mos i përcillen zyrës së taksave me çka do të rriteshin detyrimet tatimore të klientëve.

Zgjidhja e çështjes së parë, edhe pse jo lehtë, nuk është e vështirë e as e pamundshme. Klientët e këtillë duhet bindur se huazimi me kamatë është një mëkat i madh, përpos rastit të nevojave të mëdha për një huazim të këtillë. Përhapja dhe shtrirja e biznesit kurrsesi nuk është nevojë e madhe. Duke bërë një marrëveshje të ligjshme të *musharakesë* për sigurimin e fondeve për biznesin e tyre, ata jo vetëm që e meritojnë kënaqësinë e All-llahut xh. sh. por edhe një fitim të ligjshëm për vetveten dhe për bankën islame.

Sa i takon çështjes së dytë, krejt çka mund të thuhet është se në disa vende muslimane, shkalla e tatimeve vërtet është e pakapshme dhe e padrejtë. Bankat islame si dhe klientët e tyre duhet të ushtrojnë presion mbi qeveritë dhe të luftojnë për ndryshimin e ligjeve që e pengojnë progresin drejt sistemit bankar islam. Edhe qeveritë duhet të përpiqen ta kuptojnë faktin se në qoftë se përqindjet e tatimeve janë të arsyeshme dhe në qoftë se paguesit e tatimeve binden se ata do të përfitojnë nga pagimi i ndershëm i tatimeve të tyre, kjo do t'i shtonte, e jo pakësonte, të ardhurat e shtetit.

* * *
*

MUSHARAKEJA PAKËSUESE

Një formë tjetër e *musharakesë*, e zhvilluar vonë kohëve të fundit, është "*musharakeja* pakësuese / *zvogëluese*". Sipas këtij koncepti, një financues dhe klienti i tij participojnë ose në pronësinë e përbashkët të një prone a pajisjeje, ose në një sipërmarrje të përbashkët komerciale. Hisja e financuesit më tej ndahet në një numër njësisish, çka nënkupton se klienti do t'i blejë njësitë e hises së financuesit një nga një në mënyrë periodike, duke e rritur kështu hisen e tij derisa t'i blejë të gjitha njësitë e financuesit dhe duke e bërë veten të vetmin pronar të pronës ose të sipërmarrjes së përbashkët, çka do që të jetë në pyetje.

Musharakeja pakësuese e mbështetur në konceptin e mësipërm merr forma të ndryshme në transaksione të ndryshme. Po japim disa shembuj:

1. Ky lloj *musharakeje* në të shumtën e rasteve përdoret në financimin e blerjes së shtëpive a banesave. Klienti dëshiron të blejë një shtëpi për çka nuk ka mjete të mjaftueshme financiare. Ai i drejtohet financuesit, i cili bie dakord të marrë pjesë bashkë me të në blerjen e shtëpisë në fjalë. 20 % të çmimit e paguan klienti, kurse 80 % financuesi. Me këtë financuesi zotëron 80 % të shtëpisë, ndërsa klienti 20 %. Pas blerjes së përbashkët të pronës, klienti e përdor shtëpinë për banim duke i paguar qiranë financuesit për përdorimin e hises së tij në pronë. Në të njëjtën kohë, hisja e financuesit më tej është ndarë në tetë njësi të barabarta, që secila prej tyre përfaqëson 10 % të pronësisë mbi shtëpinë. Klienti i premton financuesit se pas tri muajsh do t'ia blejë një njësi. Sipas kësaj, pas afatit të parë të tri muajve ai e blen një njësi të hises së financuesit duke i paguar 1/10 (një të dhjetën) e çmimit të shtëpisë. Me këtë ai e pakëson hisen e financuesit prej 80 % në 70 %. Së këndejmi, po në atë shkallë pakësohet edhe qiraja që klienti ia paguan financuesit. Në fund të afatit të dytë, ai blen një njësi tjetër duke e rritur hisen e tij mbi pronën në 40 % dhe duke e pakësuar hisen e financuesit në 60 %, rrjedhimisht duke e ulur edhe qiranë në këtë përpjesëtim. Ky proces vazhdon kështu në këtë formë derisa në fund të dy viteve klienti e blen gjithë hisen e financuesit duke e lënë atë me 0 (zero) pronë dhe duke e rritur të tijën në 100 %.

Kjo marrëveshje i lejon financuesit të lypë qira në përputhje me përpjesëtimin e tij të pronësisë mbi pronën dhe në të njëjtën kohë i lejon atij kthimin periodik të një pjese të kryegjësë së tij nëpërmjet shitjes së njësive të hises së tij.

2. A-ja dëshiron të blejë një veturë taksi me qëllim që udhëtarëve t'u ofrojë shërbime transporti dhe të realizojë të ardhura nëpërmjet pagesës së shërbimeve, mirëpo nuk ka mjete të mjaftueshme për ta blerë veturën. B-ja dakordohet të marrë pjesë në blerjen e veturës, me çka të dy bashkë e blejnë veturën. B-ja paguan 80 % të çmimit, kurse A-ja 20 %. Pas blerjes së veturës taksi, ajo fillon të përdoret për bartjen e udhëtarëve duke realizuar një fitim neto prej 1000 \$ në ditë. Meqë B-ja ka 80 % hise në taksi, sipas marrëveshjes 80 % të fitimit do t'i takojnë atij kurse 20 % e mbetura do t'i ngelin A-së, e cila ka 20 % hise mbi taksinë. Kjo do të thotë që B-ja fiton 800 \$ në ditë dhe A-ja 200 \$. Në të njëjtën kohë, hisja e B-së më tej është

ndarë në tetë njësi. Pas tri muajsh A-ja e blen një njësi nga hisja e B-së. Rrjedhimisht, hisja e B-së tani është pakësuar në 70 %, kurse hisja e A-së është rritur në 30 %, çka nënkupton që prej kësaj dite A-ja do të ketë të drejtë në 300 \$ nga fitimi ditor, kurse B-ja në 700 \$. Ky proces do të vazhdojë deri në përfundim të dy vjetëve, kur e gjithë vetura taksi do të bëhet pronë e vetme e A-së dhe kur B-ja do ta marrë prapë investimin e tij burimor bashkë me fitimin që i është ndarë atij, sipas sistemit që u tha më lart.

3. A-ja dëshiron të nisë biznesin e prodhimit të veshjeve të gatshme, por për këtë i mungojnë mjetet e duhura. B-ja pajtohet të marrë pjesë me të për një kohë të caktuar, të themi dy vjet. 40 % i investon A-ja, kurse 60 % B-ja. Të dytë e nisin biznesin në bazë të *musharakesë*. Përqindja e fitimit të caktuar për secilin prej tyre është shprehur qartë në kontratë. Por në të njëjtën kohë, hisja e B-së në biznes më tej ndahet në gjashtë njësi të barabarta, kurse A-ja i blen këto njësi në mënyrë të përshkallëzuar derisa në fund të dy vjetëve B-ja del prej biznesit duke ia lënë pronësinë e tij vetëm A-së. Krahas fitimit periodik që e realizon B-ja, ai e fiton çmimin e njërive të hises së tij çka, praktikisht, ka prirje t'ia ripaguajë atij shumë burimore që e ka investuar në fillim.

E analizuar nga këndvështrimi i Sheriatit, kjo marrëveshje është komponuar nga transaksione të ndryshme që luajnë rolin e tyre në faza të ndryshme. Prandaj, këto tri forma të *musharakesë* pakësuese do t'i shqyrtojmë më poshtë nën dritën e parimeve islame:

Financimi i blerjes së shtëpisë në bazë të *musharakesë* pakësuese

Marrëveshja e propozuar është komponuar nga këto transaksione:

1. Krijimi i pronësisë së përbashkët mbi pronën (*shirketu'l-milk*),
2. Dhënia me qira e hises së financuesit për klientin,
3. Premtimi i klientit se do t'i blejë njësitë e hises së financuesit,
4. Blerja e vërtetë e njërive në faza të ndryshme,
5. Përshtatja e qirasë sipas hises së mbetur të financuesit mbi pronën.

Tani të diskutojmë për secilën pjesë përbërëse të kësaj marrëveshjeje më në hollësi:

Hapi i parë në marrëveshjen e mësipërme është krijimi i pronësisë së përbashkët mbi pronën. Tanimë e kemi shpjeguar në fillim të këtij kapitulli se *shirketu'l-milki* (bashkëpronësia) mund të lindë në mënyra të ndryshme duke përfshirë edhe blerjen e përbashkët të palëve. Kjo është e lejuar qartë nga të gjitha shkollat juridike islame.²⁷ Prandaj, nuk mund të bëhet asnjë kritikë kundër krijimit të një bashkëpronësie të këtillë.

²⁷ Shih, për shembull, *Reddu'l-muhtar*, vëll. III, f. 364-365.

Hapi i dytë i marrëveshjes është se financuesi ia jep me qira klientit hisen e tij mbi shtëpinë dhe merr pagesën e qirasë prej tij. Edhe kjo marrëveshje është e pastër (pa hile), sepse nuk ka dallim mendimesh ndër juristët muslimanë lidhur me lejueshmërinë e dhënies me qira të një hiseje të pandashme mbi pronën njërit prej ortakëve të *musharakesë*. Ata dallojnë në mendime kur është në pyetje dhënia me qira e një hiseje të pandashme një pale të tretë. Imam Ebu Hanifja dhe Imam Zuferi janë të mendimit se hisja e pandashme nuk mund t'i jepet me qira një pale të tretë, ndërsa Imam Maliku, Imam Shafiu, Ebu Jusufi dhe Muhammed bin Hasani mbajnë qëndrimin se hisja e pandashme mund t'i jepet me qira cilitdo person. Mirëpo, kur është në pyetje dhënia me qira e pronësisë ndonjërit prej ortakëve, të gjithë janë unanimesë se kjo *ixhara* (qiradhënie) është valide.²⁸

Hapi i tretë në marrëveshjen e sipërpërmendur është se klienti blen njësi të ndryshme të hises së pandashme të financuesit. Edhe ky transaksion është i lejuar. Në qoftë se hisja e pandashme është e lidhur edhe për tokën edhe për ndërtesën, shitja e të dyjave është e lejueshme sipas të gjitha shkollave juridike islame. Po kështu, e lejuar është sipas të gjitha shkollave juridike që pjesa e pandashme e hises në ndërtesë t'i shitet ortakut të *musharakesë*. Por, ekziston dallim mendimesh nëse kjo i shitet palës së tretë.²⁹

Nga tri pikat e lartpërmendura është e qartë se secila prej transaksioneve të përmendura është e lejuar në vetvete, por shtrohet pyetja nëse këto transaksione mund të kombinohen në një marrëveshje të vetme. Përgjigjja është se në qoftë se të gjitha këto transaksione kombinohen duke e bërë secilin prej tyre kusht për njëritjetrin, atëherë kjo nuk është e lejuar në Islam, sepse është rregull përgjithësisht i pranuar në sistemin juridik islam që një transaksion nuk mund të bëhet parakusht për një tjetër. Mirëpo, skema e propozuar sugjeron që në vend të kushtëzimit të dy transaksioneve për njëritjetrin, të kemi një premtim të njëanshëm nga klienti, së pari, se ai do ta marrë me qira hisen e financuesit dhe se do t'ia paguajë shumën e dakorduar të qirasë dhe se, së dyti, do të blejë njësi të ndryshme të hises së financuesit mbi shtëpinë në faza të ndryshme kohore. Kjo na çon te çështja e katërt, që është zbatueshmëria ligjore e këtij premtimi.

Përgjithësisht besohet se premtimi për të bërë diçka krijon vetëm një detyrim moral për premtuesin, çka nuk mund të ndiqet penalisht. Mirëpo, ka një numër juristësh muslimanë që janë të mendimit se premtimet janë të detyrueshme dhe se gjykata mund ta detyrojë premtuesin ta plotësojë premtimin e dhënë, sidomos në kontekst të veprimtarive komerciale. Në veçanti mund të citohen disa juristë malikitë dhe hanefitë që kanë deklaruar se, në rast nevoje, premtimet mund të ndiqen penalisht nga gjykata. Juristët hanefitë këtë mendim e kanë adoptuar lidhur me një shitje të veçantë të quajtur *bej' bi'l-vefa*. Kjo është një marrëveshje e veçantë për shitje të një shtëpie ku blerësi i premtton shitësit se kurdo që ky i fundit t'ia kthejë prapë çmimin e shtëpisë, ai do t'ia rishesë shtëpinë atij. Kjo marrëveshje ka

²⁸ Shih Ibni Kudame, *el-Mugni*, vëll. VI, f. 137 dhe *Reddu'l-muhtar*, vëll. VI, f. 47-48.

²⁹ Shih *Reddu'l-muhtar*, vëll. III, f. 365.

qenë në modë në vendet e Azisë qendrore dhe juristët hanefitë kanë qenë të mendimit se nëse rishitja e shtëpisë shitësit burimor është bërë kusht për shitjen e parë, kjo nuk është e lejuar. Mirëpo, nëse shitja e parë është kryer pa ndonjë kusht, por pas aktit të shitjes, blerësi i premton shitësit se do t'ia rishesë atij shtëpinë kurdo që ai (shitësi) t'ia ofrojë çmimin e njëjtë, ky premtim është i pranueshëm dhe krijon jo vetëm obligim moral, por edhe një të drejtë të detyrueshme ndaj shitësit të parë. Juristët muslimanë që e lejojnë këtë lloj marrëveshjeje, mendimin e tyre e mbështesin në parimin vijues:

(*Premtimi mund të bëhet i detyrueshëm në rast se njerëzit kanë nevojë për të*).

Madje edhe sikur premtimi të jetë dhënë para aktit të shitjes së parë, pas çka shitja është bërë pa kurrfarë kushti, kjo sërish është e lejueshme sipas disa juristëve hanefitë.³⁰

Mund të parashtrohet një kritikë se nëse premtimi për rishitje është dhënë para se të bëhet shitja e vërtetë, kjo praktikisht është njësoj me vënien e ndonjë kushti për vetë shitjen, sepse premtimi nënkuptohet se është ndërhyrje midis palëve me rastin e shitjes, ndaj edhe sikur shitja të bëhet pa ndonjë kusht të qartë, ajo do të llogaritet si e kushtëzuar, sepse asaj i paraprin një premtim i qartë.

Kësaj kritike mund t'i përgjigjemi duke thënë se ekziston dallim i madh midis vënies së ndonjë kushti në kontratën e shitjes dhe dhënies së një premtimi të veçantë pa mos e bërë atë kusht të kontratës. Nëse kushti është përmendur qartë e hapur me rastin e shitjes, kjo do të thotë se shitja do të jetë valide vetëm nëse plotësohet ai kusht, duke nënkuptuar me këtë rast se nëse kushti nuk plotësohet në të ardhmen, shitja e tanishme do të bëhet e pavlefshme. Kjo këtë transaksion të shitjes e kushtëzon me një rast të së ardhmes, çka mund po edhe s'mund të ndodhë. Kjo shpie në paqartësi e pasiguri (*garar*) të transaksionit, çka tërësisht është e ndaluar sipas Sheriatit.

Edhe e kundërta, nëse shitja bëhet pa ndonjë kusht, mirëpo njëra prej dy palëve premton se do të bëjë diçka në mënyrë të ndarë prej shitjes, atëherë nuk mund të llogaritet se shitja është kushtëzuar me përmbushjen e premtimit të dhënë. Ajo do të realizohet pa marrë parasysh nëse premtuesi e plotëson ose jo premtimin e tij. Madje edhe sikur premtuesi ta tërheqë prapë premtimin e dhënë, shitja do të mbetet efektive. Më së tepërmi që mund të bëjë pala, të cilës i është dhënë premtimi, është që nëpërmjet gjykatës ta detyrojë premtuesin ta realizojë premtimin e dhënë dhe nëse premtuesi nuk ka mundësi ta realizojë premtimin, atëherë pala të cilës i është dhënë premtimi mund të kërkojë dëmshpërblim për dëmin real që e ka përjetuar ajo për shkak të kësaj kundërvajtjeje.

Kjo e bën të qartë faktin se një premtim i ndarë dhe i pavarur për të blerë nuk e kushtëzon apo lidh kontratën e parë. Prandaj, ajo mund të ndiqet penalisht.

³⁰ Shih *Xhami'u'l-fusulejn*, vëll. II, f. 237 dhe *Reddu'l-muhtar*, vëll. 4, f. 135.

Në bazë të kësaj analize, *musharakeja* pakësuese mund të shfrytëzohet për financimin e blerjes së shtëpisë me këto kushte:

a. Pëlqimi për blerjen e përbashkët, qiradhënien (*leasing*) dhe shitjen e njësive të ndryshme të hises së financuesit nuk duhet të lidhen në një kontratë të vetme. Megjithëkëtë, blerja e përbashkët dhe kontrata e qiradhënies mund të bashkohen në një dokument, ku financuesi pajtohet që hisen e tij t'ia japë me qira klientit, pas blerjes së përbashkët. Kjo është e lejuar sepse, ashtu siç do të sqarohet në një kapitull të mëtejshëm, *ixhara* mund të lidhet për një datë të së ardhmes. Në të njëjtën kohë klienti mund të nënshkruajë një premtim të njëanshëm për blerjen e njësive të ndryshme të hises së financuesit në mënyrë periodike, kurse financuesi mund të zotohet se do ta reduktojë përpjesëtimisht qiranë për njësitë e mbetura, sa herë që klienti ta blejë një njësi të hises së tij.

b. Me rastin e blerjes së secilës njësi, kontrata e shitjes duhet të bëhet me këmbimin e ofertës dhe pranimin në po të njëjtën ditë.

c. Do të ishte e preferuar që blerja e njësive të ndryshme nga ana e klientit të bëhej në bazë të vlerës tregtare të shtëpisë që është e zakonit dhe e përhapur në ditën e blerjes së atyre njësive, por gjithashtu është e lejueshme që të dakordohen edhe për një çmim të veçantë në premtimin e blerjes të nënshkruar nga klienti.

***Musharakeja* pakësuese për biznesin e shërbimeve**

Shembulli i dytë që e kemi dhënë më lart për *musharakenë* pakësuese është blerja e përbashkët e një taksi veture që përdoret për realizimin e të ardhurave nëpërmjet marrjes së saj si mjet me qira. Kjo marrëveshje përbëhet prej këtyre elementeve:

a. Krijimit të bashkëpronësisë mbi taksi veturën në formë të *shirketu'l-milkit*. Siç u tha më lart, kjo është e lejuar në Sheriat.

b. *Musharakesë* në të ardhurat e realizuara nëpërmjet shërbimeve të taksi veturës. Edhe kjo është e lejuar, ashtu siç u tha më herët në këtë kapitull.

c. Blerjes së njësive të ndryshme të hises së financuesit nga ana e klientit. Kjo gjithashtu u nënshtrohet kushteve që i shqyrtoam me rastin e financimit në blerjen e shtëpisë. Megjithëkëtë, ekziston një dallim i hollë midis financimit në blerjen e shtëpisë dhe marrëveshjes së sugjeruar në këtë shembullin e dytë. Taksi vetura, kur përdoret si mjet me qira, normalisht se humb në vlerë me kalimin e kohës, prandaj, kjo humbje në vlerë e taksi veturës duhet të merret parasysh me rastin e përcaktimit të çmimit të njësive të ndryshme të hises së financuesit.

***Musharakeja* pakësuese në tregti**

Shembullin e tretë që e sollëm më lart lidhur me *musharakenë* pakësuese është ai ku financuesi investon 60 % të kapitalit për nisjen, të themi, të një biznesi për veshje të gatshme. Kjo marrëveshje përbëhet prej vetëm dy elementeve:

a. Në radhë të parë, marrëveshja është thjesht një *musharake* ku dy ortakë investojnë shuma të ndryshme kapitali në një sipërmarrje të përbashkët. Kjo natyrisht është e lejueshme po që se respektohen kushtet e *musharakesë* të theksuara më herët në këtë kapitull.

b. Elementi i dytë është blerja e njësive të ndryshme të hises së financuesit nga ana e klientit. Kjo mund të jetë në formë të një premtimi të ndarë e të pavarur të dhënë nga klienti. Kërkesat e Sheriatit lidhur me këtë premtim janë të njëjta sikur ato që i shpjeguar te financimi në blerjen e shtëpisë me një dallim shumë të rëndësishëm. Këtu, çmimi i njësive të financuesit nuk mund të fiksohet në premtimin e blerjes, sepse nëse fiksohet çmimi para hyrjes në *musharake*, kjo praktikisht nënkupton se klienti e ka siguruar kryegjënë e investuar nga financuesi me apo pa fitim, çka është rreptësisht e ndaluar në rastin e *musharakesë*. Për këtë arsye, ka dy zgjidhje për financuesin lidhur me fiksimin e çmimit të njësive të tij që do t'i blejë klienti. Zgjidhja e parë është që ai të pajtohet t'i shesë njësitë e tij në bazë të vlerësimit të biznesit në kohën e blerjes së secilës njësi. Nëse vlera e biznesit është rritur, çmimi do të jetë më i lartë, e nëse ka rënë, çmimi do të jetë më i ulët. Vlerësimi i këtillë mund të realizohet sipas parimeve të njohura me ndihmën e një eksperti, rreth identitetit të të cilit do të dakordohen palët me rastin e nënshkrimit të premtimit. Zgjidhja e dytë është që financuesi t'i lejojë klientit t'ia shesë këto njësi një të treti me çfarëdo çmimi që të mundë, por në të njëjtën kohë klientit t'i ofrojë një çmim të veçantë, duke nënkuptuar me këtë rast se nëse ai gjen ndonjë blerës të asaj njësie me një çmim më të lartë, të mund t'ia shesë atij, e nëse dëshiron t'ia shesë financuesit, ky i fundit të pajtohet ta blejë me një çmim të fiksuar më parë nga ai.

Edhe pse të dyja këto zgjidhje janë të mundshme sipas parimeve të Sheriatit, zgjidhja e dytë nuk duket se është e zbatueshme dhe praktike për financuesin, sepse kjo do të shpinte në futjen e ortakëve të rinj në *musharake* me çka do t'i çrregullohej e gjithë marrëveshja dhe do ta humbiste qëllimin e *musharakesë* pakësuese, në bazë të së cilës ai dëshiron t'i kthejë paratë prapë brenda një afati të caktuar. Prandaj, për ta implementuar synimin e *musharakesë* pakësuese, vetëm zgjidhja e dytë është praktike.

* * *

*

(Do të vazhdojmë me përkthimin e pjesëve të tjera)