150579 ـ قۇرۇلۇش ماتېرىياللىرىدا مۇرابەھە سودىسىنىڭ شەرتلىرى توغرىسىدا

سۇئال

مېنىڭ مۇرابەھە سودىسى توغرىسىدا ئازراق مەلۇماتىم بار، ئۇنى بىزگە هارامدىن يىراق قىلىدىغان شەكىلدە روشەنلەشتۈرۈپ بېرىشىڭلارنى سورايمەن؟. مەن بىر شىركەتتە ئىشلەيمەن، بىزدە مۇرابەھە سىستېمىسى بار، مەن ئۆي سېلىشنى خالايمەن، مۇرابەھە قىلىپ قەرزى ئېلىشنى تەلەپ قىلىپ ئىلتىماس سۇندۇم، مېنىڭ بەزى سورايدىغانلىرىم بار:

1–قۇرۇلۇش ماتېرىياللىرى ساتقۇچى بىلەن شىركەتنىڭ كېلىشىمى كۇپايە قىلامدۇ ياكى ئالغان ماتېرىياللارنى باشقا بىر جايغا يۆتكەش زۆرۈر بولامدۇ؟.

2–هازىر بىزدە قۇرۇلۇش ماتېرىياللىرى بەك قىممەت، مەن تەتىلدە دەرهال ئىش باشلىماقچى شۇنىڭ ئۈچۈن قەرز ئېلىپ، پۇلنى شىركەت شەرتلەشكەن تىجارەتچىنىڭ يېنىدا قويۇپ قويۇپ ماتېرىياللار ئەزران بولغاندا سېتىۋالسام توغرا بولامدۇ؟.

تەپسىلى جاۋاپ

بارلىق گۈزەل مەدھىيىلەر ئالەملەرنىڭ رەببى بولغان ئاللاھقا خاستۇر، پەيغەمبىرىمىز مۇھەممەد ئەلەيھىسسالامغا، ئائىلە تاۋابىئاتلىرىغا، ساهابىلىرىغا ۋە قىيامەتكىچە ئۇلارغا ئەگەشكەن كىشىلەرگە ئاللاھنىڭ رەھمەت سالاملىرى بولسۇن.

بىرىنچى: مۇرابەھە سودىسىنىڭ شەكلى: شىركەت بىلەن ياكى بانكا بىلەن ماشىنا ياكى قۇرۇلۇش ماتېرىياللىرى قاتارلىق مەلۇم تاۋارنى سېتىۋېلىشقا ئىتتىپاق كېلىدۇ، شىركەت تاۋارنى سېتىۋالغاندا ئۇنىڭغا ئۆزى ئىگە بولىدىغانلىقىنى ۋەدە قىلىدۇ، ئۇ كىشى تاۋارنى شىركەتتىن مەلۇم پايدا بىلەن سېتىۋالىدۇ. مۇرابەھە سودىسىدا قەرز بولمايدۇ، خېرىدارنىڭ ئۇ قەرز دەپ ئاتىشى توغرا ئەمەس، ئەگەر قەرز بولۇپ قالسا، مۇرابەھە توغرا بولمايدۇ، شىركەت تاۋارنى ئۆزى ئۈچۈن سېتىۋالمىسا، بەلكى مالنى خېرىدارغا يۆتكەپ بېرىش بىلەن كۇپايە قىلسا بۇ هارام بولغان جازانە قەرز بولىدۇ، چۈنكى شىركەت خېرىداردىن قەرزنى زىيادىسى بىلەن ئادا قىلىشنى تەلەپ قىلىدۇ. ئەمما توغرا بولغان مۇرابەھە سودىسى تۆۋەندىكى يوللار بىلەن بولىدۇ:

1–شىركەتنىڭ ئۆزى ئىگە بولۇشقا قىزىقىدىغان تاۋاردىن خەۋىرى بولىشى.

2–بۇ تاۋارنى شىركەت ئۆزى ئۈچۈن سېتىۋېلىشى.

3–شىركەت سېتىۋالغان تاۋارنى تاپشۇرۇپ ئېلىپ ساتقۇچىنىڭ ئورنىدىن يۆتكەپ كېتىشى كېرەك، تاۋارنى تاپشۇرۇپ ئېلىشتىن ئىلگىرى خېرىدارغا سېتىش توغرا بولمايدۇ.

4–تاۋارنى تاپشۇرۇپ ئېلىپ ئۆز دائىرىسىگە ئەكىلىپ بولغاندىن كېيىن خېرىدارغا سېتىشى كېرەك.

5–شىركەت تاۋارنى سىزگە ساتقاندا، ئۇنى سىز ئۆزي سېلىشقا ئىشلەتسىڭىز توغرا بولىدۇ ياكى پايدىغا ئېرىشىش ئۈچۈن بازاردا ساتسىڭىزمۇ بولىدۇ، لېكىن بۇنى شىركەت بىلەن ۋە شىركەتكە مالنى سېتىپ بەرگەن تىجارەتچى بىلەن ئالاقىسى بولمىغان تەرەپكە سېتىشىڭىز ۋە ئۆزىڭىز سېتىشىڭىز، سىزگە ۋاكالەتچى بولغان شىركەتنى سېتىشقا ۋەكىل قىلماسلىقىڭىز شەرت قىلىنىدۇ.

مۇشۇ شەرتلەر تولۇق بولغاندا بۇ توغرا بولغان مۇرابەھە سودىسى بولىدۇ. بۇنىڭ دەلىلى: ھاكىم ئىبنى ھىزام رەزىيەللاھۇ ئەنھۇدىن بايان قىلىنغان ھەدىستە، ئۇ كىشى: ئى ئاللاھنىڭ رەسۇلى! مەن ماللارنى سېتىۋالىمەن، بۇنى قايسى شەكىلدە ساتسام ھالال بولىدۇ قايسى شەكىلدە ساتسام ھارام بولىدۇ؟ دېسەم، پەيغەمبەرئەلەيھىسسالام: «بىر مالنى سېتىۋالساڭ ئۇنى تاپشۇرۇپ ئالمىغۇچە ساتمىغىن» دېدى. بۇ ھەدىسنى شەيخ ئەلبانى سەھىھ دەپ سەھىھ ھەدىسلەر توپلىمى ناملىق ئەسەر 342–نومۇرلۇق ھەدىستە كەلتۈرگەن.

زەيد ئىبنى سابىت رەزىيەللاھۇ ئەنھۇدىن بايان قىلىنغان ھەدىستە پەيغەمبەر ئەلەيھىسسالام: «سېتىۋالغان مالنى ساتقۇچىنىڭ ئورنىدىن ئۆزىنىڭ دائىرىسىگە يۆتكەپ ئەكەتمەي تۇرۇپ سېتىشتىن چەكلىگەن». [دارى قۇتنىي رىۋايىتى3499–ھەدىس. ئىبنى ھىببان ۋە ھاكىم سەھىھ دېگەن. شەيخ ئەلبانى ھەسەن دەپ ئەبۇ داۋۇدنىڭ سەھىھ ھەدىسلەر توپلىمىدا كەلتۈرگەن].

ئابدۇللاھ ئىبنى ئابباس رەزىيەللاھۇ ئەنھۇدىن بايان قىلىنغان ھەدىستە پەيغەمبەر ئەلەيھىسسالام مۇنداق دېگەن: «يېمەكلىك سېتىۋالغان كىشى ئۇنى تولۇق تاپشۇرۇپ ئالماي تۇرۇپ ساتمىسۇن.» [بۇخارى رىۋايىتى 2132–ھەدىس. مۇسلىم رىۋايىتى1525–ھەدىس].

ئىبنى ئابباس: «ھەممە نەرسىنى شۇنداق قىلىشقا بۇيرىدى دەپ ئويلايمەن» دەيدۇ. يەنى بۇ مەسىلىدە يېمەكلىك بىلەن باشقا نەرسىلەرنىڭ ئارىسىدا پەرق يوق.

ئىككىنچى: سىز بىلەن قۇرۇلۇش ماتېرىياللىرى ساتىدىغان تىجارەتچىنىڭ ئارىسىدا ھېچ بىر ئالاقە يوق، سىز ئۇنىڭدىن باھا چۈشكەنگە قەدەر پۇلنى يېنىدا ساقلاپ تۇرۇشنى تەلەپ قىلالمايسىز، چۈنكى توغرا بولغان مۇرابەھە سودىسىدا يۇقىرىدا بايان قىلىنغاندەك، سودا چوقۇم تىجارەتچى بىلەن شىركەت ئارىسىدا تامام بولىشى كېرەك، شىركەت تاۋارنى سېتىۋېلىپ قولىغا ئالسا، ئاندىن سىز ئۇنى شىركەتتىن سېتىۋالىسىز، ئەگەر مالنىڭ باھاسى يۇقىرى بولسا، مال باھاسىنىڭ چۈشىشىنى كۈتسىز، ئاندىن مۇرابەھە سودىسىنى تەلەپ قىلىپ ئىلتىماس سۇنىسىز.

ھەممىدىن توغرىنى ئاللاھ تائالا ياخشى بىلگۈچىدۇر.