

KREDIT TIZIMIGA MUQOBIL ISLOMIY YECHIMLAR

Toshkent islom instituti magistranti
Mamasoliyev Jaloliddin Abduraxmon o'g'li

Annotatsiya: Ushbu maqolada zamonaviy jamiyatda keng tarqalgan riboviy (foiz asosidagi) kreditlash tizimiga islomiy muqobil yechimlar yoritilgan. Muallif Islom dinida qarz berishda evazsiz manfaat olish qat'iyan man etilganini va bunga oid hech bir mazhab yoki imomlar o'rtasida ixtilof yo'qligini ta'kidlaydi. Maqolada riboning zararlarini kamaytirish hamda uning o'rniga halol yechimlar taklif etiladi.

Muallif islomiy moliyaviy yechimlardan ikkitasi — murobaha va kamayib boruvchi shirkat amaliyotlarini misollar bilan tushuntiradi. Murobaha (taqsitli savdo) tizimida xaridor kerakli mahsulotni sotib olish uchun yetarli mablag'ga ega bo'lmagan holatda vositachi yordamida bo'lib to'lash asosida sotib olish jarayoni bayon qilingan. Kamayib boruvchi shirkat esa sheriklik asosida uy-joy yoki boshqa yirik mol-mulk xarid qilishda qo'llaniladi, bunda sheriklardan biri o'z ulushini vaqt o'tishi bilan asta-sekin sotib olishi mumkin.

Maqola oxirida muallif har ikki tizimning afzalliklari, shuningdek, kelishuv jarayonida rioya qilinishi lozim bo'lgan shartlarni sanab o'tadi. Shuningdek, maqolada ushbu amaliyotlarning shariatga zid emasligi, aksincha, halol va adolatli moliyaviy faoliyatni qo'llab-quvvatlashi ta'kidlanadi.

Maqola Islom moliyasiga qiziquvchilar va kreditlash tizimlariga muqobil izlayotganlar uchun foydali tavsiyalar beradi.

Kalit so'zlar: islom moliyasi, halol, harom, shariat, ribo, model, kredit, muqobil yechim, murobaha, mushorakatul mutanoqisa, ijara, muzoraba

So'nggi yillarda islomiy moliya tizimi dunyo bo'ylab tez sur'atlarda rivojlanib bormoqda va u an'anaviy moliyaviy mexanizmlarga muqobil yechim sifatida e'tirof etilmoqda. Islomiy moliyalashtirish tamoyillari adolat, shaffoflik va ribosiz (foizsiz) savdoga asoslangan bo'lib, ayniqsa, moliyaviy xizmatlarni halol yo'l bilan amalga oshirishni maqsad qilgan musulmon iste'molchilar va tadbirkorlar orasida katta qiziqish uyg'otmoqda. An'anaviy kredit tizimi aholining moliyaviy ehtiyojlarini qoplashda samarali vosita bo'lsa-da, u islomiy shariat qoidalariga mos kelmasligi sababli musulmonlar uchun ba'zi noqulayliklarni keltirib chiqaradi.¹

Islomiy moliyalashtirishning asosiy tamoyili bo'lgan ribo (foiz) taqiqlanganligi sababli, ushbu tizimda kredit o'rniga boshqa alternativ moliyaviy vositalar qo'llaniladi. Ushbu maqolada ribo asosidagi kreditlashga muqobil ikkita yechim — murobaha va

¹ Muhammad Taqiy Usmaniy. (2002). An Introduction to Islamic Finance. Karachi: Idaratul Ma'arif. – B. 27.

mushorakatul mutanoqisa (kamayuvchi hamkorlik) tahlil qilinadi. Ushbu usullar musulmon jamiyatlarida tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirish, iste'molchilar ehtiyojlarini qondirish va ijtimoiy adolatni ta'minlashda muhim o'rin tutadi.

Ma'lumki, murobaha modeli sotish va sotib olish jarayonlarini shaffof va halol asosda tashkil etsa, mushorakatul mutanoqisa esa sheriklik tamoyillari asosida uzoq muddatli moliyalashtirish imkoniyatlarini taqdim etadi. Ushbu maqolada mazkur ikkala moliyaviy modelning asosiy xususiyatlari, amaliyoti va afzalliklari yoritib, ularning chakana iste'molchilar uchun qay darajada samarali va adolatli yechim ekanligi tahlil qilinadi.

1. Murobaha — zamonaviy islomiy moliya tizimida keng qo'llaniladigan savdo usuli bo'lib, unda sotuvchi xaridorga mahsulot tannarxiga o'z foydasini qo'shib, bo'lib-bo'lib to'lash asosida sotadi. Bunda asosiy tamoyil — oldindan kelishilgan narx va shartlar asosida mahsulotni muddatli to'lovga sotishdir. Eng muhimi, bu savdo ribo asosida emas, balki halol savdo tamoyillari asosida amalga oshiriladi.²

Murobahaning asosiy xususiyatlari:

1. Tannarxni oshkor qilish. Savdo jarayonida sotuvchi mahsulotning boshlang'ich narxini hamda o'z foydasini aniq va ochiq aytadi. Bu shaffoflik xaridorning to'lovga bo'lgan ishonchini mustahkamlaydi. Lekin shuni ta'kidlash kerakki, "murobaha" istelohi oldin shu ma'noni ishlatilgan. Bugungi kunda esa murobahada mahsulot tannarxi odatda aytilmaydi va bu shar'an joiz ishdur.

2. Ikki tomonlama kelishuv. Murobaha shartnomasi oldindan belgilanadi, bunda sotuvchi va xaridor o'rtasida mahsulot narxi va to'lov shartlari borasida aniq kelishuv bo'ladi. Kelishuvning asosiy shartlaridan biri — xaridor tomonidan to'lanadigan jami summa oldindan kelishilgan bo'lishi lozim.

3. Foiz yo'qligi. Murobaha savdosi kreditlashning foizli usulidan farqli o'laroq, foiz olishni taqiqlaydi. Buning o'rniga, sotuvchi o'z foydasini oldindan belgilangan narxga qo'shadi. Misol. Zafar o'z biznesi uchun 200 million so'mlik texnika sotib olmoqchi, lekin hozirda unga yetarli mablag' yo'q. Shu sababli, u islomiy moliya tashkilotiga (yoki oddiy puldor shaxsga) murojaat qiladi. Tashkilot o'sha texnikani sotib olib, uni Zafarga 12 oy muddatda bo'lib-bo'lib to'lash sharti bilan 240 million so'mga sotsa, bu murobaha savdosi hisoblanadi.

Bunda, savdo oldidan tashkilot texnikaning asl tannarxini (200 million so'm) va ustiga qo'shilgan foydani (40 million so'm) aniq aytib beradi. Shu tariqa, Zafar 12 oy davomida har oyda to'lovni amalga oshiradi, lekin ustama foiz to'lamaydi.

Murobahaning afzalliklari:

1. Halollik va shaffofliklarni ta'minlaydi. Xaridor nima uchun qancha to'layotganini aniq biladi, bu esa adolatli savdo muhitini yaratadi.

² Ubaydulloh, M. (2005). Islamic Financial Services. Jiddah: Islamic Economics Research Center.—B. 46.

2. Kreditlash xavfini kamaytiradi. Bo‘lib-bo‘lib to‘lash usuli xaridorga moliyaviy bosimni kamaytiradi va u to‘lovlarini o‘z vaqtida amalga oshirish imkoniyatiga ega bo‘ladi.

3. Riboning oldini oladi. Murobaha shartnomasida foizlar bo‘lmaganligi sababli, u shariat qoidalariga to‘liq muvofiqdir. Bu esa musulmon tadbirkorlar va iste’molchilar uchun halol moliyaviy yechim hisoblanadi.

Murobahaning shartlari

Murobaha amaliyoti shariat tamoyillariga to‘liq muvofiq bo‘lishi uchun quyidagi shartlarga rioya qilinishi lozim:

1. Kelishuv darajasi. Sotuvchi va xaridor o‘rtasidagi kelishuv faqatgina va‘da darajasida bo‘lishi kerak, ya‘ni oldindan biror savdoni shartlashib qo‘ymaslik lozim.

2. Mahsulot egaligi. Sotuvchi mahsulotni xaridorga sotishdan oldin o‘z mulkiga kiritishi shart. Ya‘ni, u mahsulotni o‘z nomiga olishi va keyin xaridorga sotishi kerak. Bunda shariatda "qabz" deb nomlanuvchi jarayon amalga oshirilishi nazarda tutilyapti.

3. To‘lovning kechikishi holati. Agar xaridor to‘lovni kechiktirsa, sotuvchi qo‘shimcha jarima yoki foiz talab qilish huquqiga ega emas. Aks holda, bu ribo (foiz) hisoblanadi.

2. Mushorakatul mutanoqisa - bu ham islomiy moliyalashtirishda ishlatiladigan muqobil moliyalashtirish vositasi bo‘lib, ingliz tilida "diminishing partnership", o‘zbekchada esa "kamayuvchi hamkorlik" deb tarjima qilinadi. Ushbu moliyaviy model bank va mijoz o‘rtasidagi hamkorlik asosida mulkni sotib olish yoki loyiha moliyalashtirish uchun qo‘llaniladi. Bu, ayniqsa ko‘chmas mulk va korxona aktivlarini xarid qilishda keng qo‘llaniladi.³

Mushorakatul mutanoqisaning asosiy tamoyillari

1. Hamkorlik asosida egalik. Bank va mijoz birgalikda aktiv yoki mulk sotib oladi va har bir tomon mulkning ma‘lum ulushiga ega bo‘ladi. Dastlab bank katta ulushni moliyalashtiradi, mijoz esa ma‘lum bir boshlang‘ich ulush bilan qatnashadi.

2. Mijoz ulushini asta-sekin sotib oladi. Mijoz vaqt o‘tishi bilan bankning ulushini asta-sekin sotib oladi. Buning natijasida mijozning ulushi oshadi, bankning ulushi esa kamayadi. Har safar mijoz bankdan ulush sotib olganida, bank va mijoz o‘rtasidagi sheriklik ulushi yangilanadi.

3. Ijara va ulushni sotib olish. Mijoz bankning ulushiga ijara to‘laydi. Ijara to‘lovi mulkdan foydalanish uchun haq bo‘lib, mijozning to‘lov qobiliyatiga qarab belgilanadi. To‘lovlar davomida mijoz bankdan ulush sotib olish uchun qo‘shimcha to‘lovlarni amalga oshiradi. Bu jarayon oxiriga yetganda mijoz mulkning to‘liq egaligiga ega bo‘ladi.

Mushorakatul mutanoqisaning tuzilishi

³ Ubaydulloh, M. (2005). Islamic Financial Services. Jiddah: Islamic Economics Research Center.—B. 81.

Mushorakatul mutanoqisa uchta asosiy bosqichda amalga oshiriladi:

1. Sheriklik shartnomasini tuzish: Bank va mijoz o'rtasida hamkorlik shartnomasi tuziladi. Unda har ikki tomonning ulushi, to'lov grafigi va boshqa shartlar belgilanadi.

2. Ijara va ulush sotib olish jarayoni: Mijoz har oyda bankka ijaraga to'lov qiladi va bank ulushining bir qismini sotib oladi. Vaqt o'tishi bilan mijozning mulkdagi ulushi ortadi, bankning ulushi esa kamayadi.

3. To'liq egalikni qo'lga kiritish: Mijoz oxirgi ulushni sotib olgach, mulkning to'liq egaligiga ega bo'ladi va sheriklik tugatiladi.

Amaliy misol: Ahmad uy sotib olishni istaydi, lekin to'liq xarajatni darhol to'lay olmaydi. Bunday holda, bank va Ahmad mushorakatul mutanoqisa asosida sheriklikka kirishadi:

1. Uyning narxi — \$100,000.

2. Bank 80% (\$80,000), mijoz esa 20% (\$20,000) ulushni dastlabki sarmoya sifatida qo'shadi.

3. Mijoz bankdan o'z ulushini asta-sekin sotib olish uchun har oyda ijara to'lovi va ulush xaridi bo'yicha qo'shimcha to'lovlar qiladi.

4. Vaqt o'tishi bilan mijozning ulushi 100% ga yetadi va uyning to'liq egaligiga erishadi.⁴

Mushorakatul mutanoqisaning afzalliklari

Foizsiz moliyalashtirish: Islomiy shariat talablariga mos bo'lib, riboviy foizdan xoli. Qarz yukini kamaytiradi: An'anaviy kreditlarga qaraganda, mijoz uchun moliyaviy xavf kamroq.

Adolatli sheriklik: Ikkala tomon ham foyda va zararni bo'lishadi, bu esa ijtimoiy mas'uliyatni oshiradi.

Kamchiliklari va cheklovlari. Murakkab shartnomalar: An'anaviy kreditlarga qaraganda, huquqiy jihatdan murakkabroq va ko'proq vaqt talab etadi.

Ijara to'lovlari: Mijoz ijara to'lovlarini o'z vaqtida to'lay olmasa, shartnoma buzilishi mumkin.

Mushorakatul mutanoqisa islomiy moliyalashtirish tamoyillariga asoslangan holda chakana iste'molchilar uchun ideal yechimdir. Ayniqsa, uy-joy va korxona aktivlarini moliyalashtirishda samarali bo'lib, qarz olish o'rniga sheriklik asosida moliyalashtirishni ta'minlaydi. Bu model ijtimoiy adolat tamoyillariga mos kelishi bilan birga, moliyaviy barqarorlikka ham xizmat qiladi.⁵

⁴ Muhammad Taqiy Usmani. (2002). Muqaddima fit- tamvilil islamiy. Karachi: Idaratul Ma'arif. – B. 28.

⁵ Siddiqi, M. N. (2006). Islamic Banking and Finance in Theory and Practice: A Survey of State of the Art. Islamic Economic Studies.—B. 35.

Ushbu maqolada riboga asoslangan kreditlash tizimiga muqobil islomiy moliyalashtirish yechimlari sifatida murobaha va mushorakatul mutanoqisa modellarining mohiyati va afzalliklari ko'rib chiqildi. Murobaha modeli, aniq va shaffof shartlar asosida foizsiz savdo qilish imkoniyatini berishi bilan tadbirkorlar va chakana iste'molchilar uchun halol moliyaviy vosita bo'lib xizmat qiladi. Mushorakatul mutanoqisa esa bank va mijoz o'rtasida sheriklik asosida, mulkni asta-sekin sotib olish imkoniyatini yaratadi. Ushbu moliyaviy mexanizmlar islomiy shariat talablariga to'liq muvofiq bo'lib, musulmon jamiyatlarda moliyaviy barqarorlik va ijtimoiy adolatni ta'minlashga xizmat qiladi.

Shu bilan birga, ushbu maqolada faqat ikkita modelga to'xtalib o'tilgani bilan, islomiy moliyalashtirishning boshqa samarali vositalari ham mavjud. Masalan, ijara (ijaraga berish) modeli mulk yoki aktivdan foydalanish huquqini taqdim etib, ijara muddati davomida mijoz mulkni sotib olish majburiyatini olmasdan foydalanishi mumkin. Muzoraba (daromad bo'lishi asosidagi hamkorlik) esa investorlar va tadbirkorlar o'rtasida foyda va zarar bo'lish tamoyiliga asoslangan moliyaviy mexanizm bo'lib, loyihalarni moliyalashtirishda keng qo'llaniladi.

Shu tarzda, islomiy moliyalashtirish tizimi turli moliyaviy ehtiyojlarga mos keluvchi ko'plab yechimlarni taklif etadi. Har bir modelning o'ziga xos afzalliklari mavjud bo'lib, ular musulmonlar hayot tarziga mos tushishi bilan birga, moliyaviy tizimni barqaror va adolatli qilishda muhim rol o'ynaydi. Shunday ekan, islomiy moliyalashtirish vositalaridan foydalanish nafaqat shariat qoidalariga rioya etish, balki ijtimoiy-iqtisodiy taraqqiyotga hissa qo'shishda ham samarali vosita bo'lishi mumkin.