

Course: Islamic Finance

Lecture 3: Islamic Banking Services (Sales based products)

Prepared by: Dr. Shaamirova Surayyo

МУРОБАҲА

Муробаҳа бугунги кунда ислом молия муассасалари томонидан тадбиркорлик/тижорат лойиҳаларини молиялаштириш учун кенг қўлланилади, ваҳоланки муробаҳа дастлаб ислом фикҳида фақат савдо шартномаси тури сифатида маълум бўлган ва молиялаштиришга умуман алоқаси бўлмаган.

Муробаҳа биринчи навбатда савдо битими эканлиги сабабли ушбу мақолани муробаҳанинг савдо шартномаси сифатидаги асосий қоидаларини кўриб чиқишдан бошлаймиз.

1. Муробаҳа — бу махсус савдо-сотик тури бўлиб бунда сотувчи маҳсулотнинг харид нарҳини, қилинган харажатларни ва унинг устига ўзи қўйган устамани (фойдани) харидорга маълум қилади(агар сотувчи маҳсулотнинг таннарҳини ва устамани маълум қилмаса, унда бу муробаҳа эмас, балки ислом молиясида «мусавама» деб аталувчи оддий савдо битими бўлади);
2. Сотувчи маҳсулотни харидорга етказиши билан боғлиқ барча харажатлар маҳсулотнинг таннарҳига қўшилади ва ҳосил бўлган нарҳга устама белгиланади (аммо сотувчининг маҳсулотни харидорга етказишига бевосита алоқаси бўлмаган жорий харажатлари маҳсулотга нарх белгилашда инобатга олинмайди);
3. Томонлар маҳсулот нарҳини бирданига тўланишига ҳам, кейинроқ (яъни маълум бир муддат ичида) тўланишига ҳам келишишлари мумкин. Демак, муробаҳани фақатгина тўлов муддати узайтирилган савдо битими деб аташ тўғри эмас (ислом ҳуқуқидан унчалик хабари бўлмаган, фақатгина замонавий ислом молия муассасалари фаолияти билан таниш бўлган одамларгина шундай деб ҳисоблашади).
4. Муробаҳа битими маҳсулотнинг нарҳи аниқ бўлсагина ҳуқуқий кучга эга бўлади. Акс ҳолда маҳсулот муробаҳа шартномаси орқали сотилиши мумкин эмас (у ҳолда бу муробаҳа эмас, балки оддий савдо битими бўлган мусавама битими бўлади).

Мисоллар:

(1) сотувчи битта қўл телефони 100\$ га сотиб олди ва уни муробаҳа битими орқали маҳсулотнинг устага 10% устама қўйиб сотмоқчи. Бунда маҳсулотнинг нархи аниқ бўлгани учун муробаҳа битими жоиз бўлади.

(2) сотувчи 200\$ га қўл телефони ва рақамли камера сотиб олди. Бу ҳолда шу қўл телефони ва рақамли камерани бир муробаҳа битими орқали сотиши мумкин, аммо қўл телефонининг ўзини муробаҳа битими орқали сотолмайди, чунки бунда маҳсулотнинг нархи аниқ эмас. Агар сотувчи қўл телефони ўзини сотмоқчи бўлса, унда оддий савдо битими орқали (яъни маҳсулотнинг таннариhini, харажатларни ва устама/фойдани кўрсатмаган ҳолда) сотиши мумкин.

Муробаҳа – молиялаштириш усули сифатида

Мақоламизнинг биринчи қисмида айтиб ўтганимиздек муробаҳа бугунги кунда ислом молия муассасалари томонидан тадбиркорлик/тижорат лойиҳаларини молиялаштириш учун кенг қўлланилсада, биз муробаҳа биринчи навбатда молиялаштириш маҳсулоти эмас, балки савдо шартномаси эканлигини ёдда тутишимиз керак. Замонавий уламолар муробаҳани молиялаштириш маҳсулоти / усули сифатида қўллашга рухсат беришган. Аммо бунда баъзи шартлар борки, агар уларга амал қилинмаса муробаҳа битими шаръий жиҳатдан ножоиз бўлади. Ушбу шартлар куйидагилардир:

1. Муробаҳа фоизга бериладиган кредит эмас, балки миждоз билан келишилган ҳолда унинг учун зарур бўлган маҳсулотни тўлов муддатини узайтириш орқали устама билан сотишдир (бунда миждоз билан келишилган устама, яъни молия муассасининг фойдаси маҳсулот нархига қўшилади).
2. Муробаҳа биринчи навбатда қарз эмас, савдо-сотик битими эканлиги сабабли мақоланинг биринчи қисмида муробаҳа савдо битимига нисбатан ўрнатилган шартларга риоя қилиниши керак, акс ҳолда шартнома ҳуқуқий кучга эга бўлмайди.
3. Муробаҳа фақатгина миждоз учун зарур бўлган муайян маҳсулотни (шу жумладан эҳтиёт қисмлар ёки ишлаб чиқариш учун керакли бўлган хом ашё) сотиб олиб бериш учун қўлланилади. Миждознинг ўзи аввал сотиб олиб бўлган маҳсулот нархини тўлаш, ишчи/ходимларга ойлик бериш ёки коммунал тўловларни амалга ошириш учун муробаҳа қўлланилиши мумкин эмас.
4. Молия муассасаси миждозга сотилаётган маҳсулотга эга бўлиши керак, яъни ўзи эга бўлмаган маҳсулотни сотиши мумкин эмас.
5. Маҳсулот молия муассасаси эгалигида бўлиши, маҳсулот харид қилиниб

мижозга етказиб берилгунга қадар бўлган қисқа муддат ичида молия муассасасининг хатари доирасида бўлишини англатади, яъни шу давр ичида маҳсулотга бирор талофот етиш хатари молия муассасасининг зиммасида бўлади.

6. Муробаҳа учун маҳсулот молия муассасаси томонидан ҳам, учинчи шахс бўлган бирор вакил орқали ҳам сотиб олиниши мумкин. Аммо баъзи Ҳақулодда ҳолатларда, яъни молия муассасаси қандайдир сабаб туфайли маҳсулотни сотиб олиш имконияти бўлмаганда, мижознинг ўзи ўша маҳсулотни молия муассасаси номидан унинг вакили сифатида сотиб олиши (бунда маҳсулотга бўлган эгалик ҳуқуқи молия муассасасига тегишли бўлади, ва албатта маҳсулотга талофот етиш хатари ҳам молия муассасасининг зиммасида бўлади) ва шундан кейин ўша маҳсулотни молия муассасаси билан муробаҳа шартномаси тузиш орқали ўзига олиши мумкин. Маҳсулот муробаҳа шартномаси асосида мижозга ўтгандан кейин, маҳсулотга эгалик ҳуқуқи ҳам, ва бу билан боғлиқ барча хатарлар ҳам мижозга ўтади.

Мижоз молия муассасаси вакили сифатида ўзига бирор маҳсулот сотиб олиши учун молия муассасаси билан вакиллик шартномаси тузиши керак бўлади.

7. Маҳсулот учинчи тараф/шахсдан сотиб олиниши шарт, яъни мижознинг ўзига тегишли бўлган маҳсулот муробаҳа шартномаси доирасида сотиб олиниши мумкин эмас, чунки бунда мижоз ўзида мавжуд бўлган маҳсулотни муробаҳа орқали “сотиб олиши”, унинг бу битимни молиявий маблағ жалб қилиш мақсадидагина амалга оширмоқчи эканлигини билдиради, бу эса муробаҳа битимида зиддир.

Муробаҳа: хулоса

Муробаҳа бўйича тайёрланган мақоламизнинг аввалги қисмларида кўриб ўтганимиздан келиб чиққан ҳолда қуйидаги хулосаларни чиқаришимиз мумкин:

1. Муробаҳа ўз келиб чиқиши бўйича “ҳаражатлар+устама” тамойилига асосланган савдо битимидир. Аммо, маҳсулотларни насияга олди-берди қилиш зарурати бўлганлиги сабабли, молия муассасалари муробаҳани молиялаштириш воситаси сифатида ҳам қўллай бошлади. Шунда ҳам муробаҳа фақат мижозга мол олиб бериш учун ишлатилади. Шу сабабли муробаҳани ислом молиясининг энг аъло молиялаштириш воситаси сифатида эмас, балки, ислом молиясининг ижара, мушорақа, мудораба, истисно каби маҳсулотларидан бири сифатида кўриш керак. Яъни,

бугунги кунда аксар ислом молияси муассасалари қилаётгандек, ҳар қандай лойиҳа учун муробаҳадан фойдаланишга ҳаракат қилиш (бунинг учун бошқа мосроқ маҳсулотлар мавжуд бўла туриб ҳам) тўғри эмас;

2. Муробаҳанинг (молиялаштириш усули сифатида) ҳақиқийлигини таъминлайдиган асосий шарт — мижозга муробаҳа асосида сотилаётган маҳсулот, молия муассаси эгалигида (гарчи қисқа муддатга бўлса ҳам) бўлиши кераклигидир. Яъни, молиялаштирувчи томон, бир муддат бўлса маҳсулот учун хатарни (бу ерда маҳсулот йўқолиши, унга зарар етиши каби хатарлар кўзда тутиляпти) бўйнига олиши керак. Акс ҳолда, молия муассасаси учун бундай амалиётдан олинган даромад ҳалол ҳисобланмайди;
3. Муробаҳанинг энг мақбул кўриниши, бу молия муассасаси молни бевосита ишлаб чиқарувчи / мол етказиб берувчидан сотиб олиб, мижозга муробаҳа битими асосида сотишидир. Шу билан бирга, молия муассасаси молни ишлаб чиқарувчи ёки мол етказиб берувчидан тўғридан тўғри сотиб олишининг иложи бўлмаган пайтда, мижоз учун молни молия муассасаси номидан сотиб олувчи воситачи ташкилотларнинг (агентлар) қатнашуви ҳам дуруст ҳисобланади.
4. Воситачига алоқадор яна бир муҳим масала шундаки, воситачи ўз номидан эмас, балки молия муассасаси / сотувчи номидан ҳаракат қилади, ва шу сабабли у молга етиши мумкин бўлган ҳар қандай зарар/талафот/йўқотишлар учун ҳеч қандай масъулият ва хатарни бўйнига олмайди. Фақатгина унинг бевосита айби билан молга зарар етган тақдирда (масалан унинг лоқайдлиги ёки қинғир ишлари туфайли) у жавобгар бўлади. Воситачи молни олганидан кейин, у молия

муассасаси топшириғига биноан молни харидорга етказди ва мана шу пайдан бошлаб харидор қарздорга айланади ва молга етиши мумкин бўлган барча зарар/талафот/йўқотишлар (яъни хатарлар) бўйича масъулият унинг зиммасига ўтади;

5. Мақоламизнинг биринчи қисмида айтиб ўтганимиздек, муробаҳа авваламбор савдо битими бўлиб, уни фақатгина тўлов муддати узайтирилган савдо битими деб тушуниш нотўғри. Мақоланинг биринчи қисмида айтиб ўтилганидек, муробаҳада маҳсулотни икки хил нархда, яъни нақдга бир нархда, насияга бошқа нархда сотиш мумкин, аммо муробаҳа битими имзолангандан кейин нархни ўзгартириб бўлмайди, масалан битим доирасида олинган мол учун тўлов ўз вақтида амалга оширилмаса, насияга сотилган маҳсулот нарhini кўтаришга, ёки тўлов ўрнатилган вақтдан аввалроқ амалга оширилса маҳсулот нарhini тушириб беришга келишиш мумкин эмас. Аммо, молия муассасаси ўз ихтиёрига кўра, яъни бирор бир келишувсиз ўрнатилган вақтдан аввалроқ тўлов қилган мижозига чегирма бериши мумкин.
6. Мижознинг муробаҳа бўйича тўловни ўз вақтида амалга оширишини қафолатлаш мақсадида (яъни тўлов ўз вақтида амалга оширилмаса) қандайдир миқдорда жарима белгилаш мумкин (бу ҳақда мақоланинг жаримага бағишланган қисмида батафсил ўқиб чиқишингиз мумкин). Шу жойда бир нарсани айтиб ўтиш лозим, бизнинг фикримизча тўланган жарима ҳеч қандай ҳолатда, ҳеч қандай сабаб билан молия муассаси даромади/фойдаси бўлиши мумкин эмаслигининг мақсад-моҳияти нафақат рибони олдини олиш, балки молия муассасаси тўловни ўз вақтида амалга оширмаган мижозга нисабатан дарров жарима қўлламасдан, у билан биргаликда қарзни қайтариш учун барча зарур ҳаракатларни (мижозни огоҳлантириш, тўловни амалга ошириш учун мижозга қўшимча муҳлат бериш, қарз таъминоти сифатида қўйилган гаровни қўллаш каби) амалга оширишини ва жарима қўлламасликнинг бошқа иложи қолмагандагина қўллашини таъминлаш ҳамдир.

Foydalanilgan adabiyotlar

Muhammad Taqi Usmani. (2002). *An introduction to Islamic finance*. Karachi: Idaratul Ma'arif.

Zamir Iqbal, & Abbas Mirakhor. (2011). *An introduction to Islamic finance: Theory and practice*. Singapore: Wiley.

Muhammad Hashim Kamali. (2003). *Principles of Islamic jurisprudence* (3rd ed.). Cambridge: Islamic Texts Society.

Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions. (2015). *Shariah standards*. Manama, Bahrain: AAOIFI.