

БАТИРОВА Нилуфар

Ўзбекистон халқаро ислом академияси,
Ислом иқтисодиёти ва молияси,
зиёрат туризми кафедраси доцент в.б.,
фалсафа доктори PhD,
n.batirova@iia.uz

НАБИЖОНОВ Доннёр

ТДИУ магистранти
doniyor.nabijonov@gmail.com

САЛАМ ВА ПАРАЛЛЕЛ САЛАМ ШАРТНОМАЛАРИНИНГ МОЛИЯЛИШТИРИШ МОДЕЛИ СИФАТИДА ҚЎЛЛАНИЛИШИ

ПРИМЕНЕНИЕ КОНТРАКТОВ SALAM И ПАРАЛЛЕЛЬНЫХ КОНТРАКТОВ SALAM В КАЧЕСТВЕ ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ

APPLICATION OF SALAM CONTRACTS AND PARALLEL SALAM CONTRACTS AS A FINANCIAL MODEL

Аннотация. Ҳозирги кунда ислом молия тизими жадал ривожланиб бораётган соҳалардан биридир. Ишлаб чиқариш ва тадбиркорликни молиялаштириш моделларидан бири сифатида салам шартномаларидан кенг фойдаланиш амалий жараёнлардан бири сифатида қўлланилмоқда. Мақолада салам ва параллел салам шартномаларининг ҳозирги кундаги аҳамияти, уларнинг ўзига хос хусусиятлари баён этилган. Салам шартномасининг шартлари, уларни бузилишига олиб келувчи ҳатти ҳаракатлар очиб берилган. Шунингдек, салам операцияларида юзага келиши мумкин бўлган рисклар, уларнинг турлари ва уларни олдини олиш бўйича амалга оширилаётган ишларга ҳам урғу берилган. Салам шартномасининг нарх ўзгаришига таъсири таҳлил қилинган. Хулосада банклар учун бу шартнома туридан фойдаланишнинг ижобий жиҳатлари асослаб берилган.

Калит сўзлар. Салам, параллел салам, шартнома, банк, операция, ислом иқтисодиёти, нарх, риск.

Аннотация. На сегодняшний день исламская финансовая система является одним из бурно развивающихся направлений. В качестве одного

из практических процессов используется широкое использование договоров салам как одной из моделей финансирования производства и предпринимательства. В статье описывается современное значение договоров салам и параллельный салам, их особенности. Раскрываются условия договора салам, действия, приведшие к их нарушению. Также подчеркиваются риски, которые могут возникнуть при операциях, их виды и действия, которые необходимо предпринять для их предотвращения. Анализируется влияние контракта Салам на изменение цен. В заключении обосновываются положительные стороны использования данного вида договора для банков.

Ключевые слова. Салам, параллельный салам, договор, банковское дело, операция, исламская экономика, цена, риск.

Annotation. To date, the Islamic financial system is one of the rapidly developing areas. As one of the practical processes, the widespread use of salam agreements as one of the models for financing production and entrepreneurship is used. The article describes the modern meaning of the Salam and Parallel Salam agreements, their features. The terms of the salam agreement, the actions that led to their violation are disclosed. It also highlights the risks that may arise during operations, their types and actions that need to be taken to prevent them. The influence of the Salam contract on price changes is analyzed. In conclusion, the positive aspects of using this type of agreement for banks are substantiated.

Keywords. Salam, parallel salam, contract, banking, operation, Islamic economics, price, risk.

КИРИШ

Исломий молия тармоғи бугунги кунда жаҳонда жадал ривожланиб бораётган ва инновацион молиялаштириш механизмларини ўзида жамлаган соҳалардан бири ҳисобланмоқда. Исломий банклар миқдор талаби билан объектни қуриб бериши, асбоб-ускуна, товар, ёки хомашёларни етказиб бериши ёки уларни ижарага бериши билан боғлиқ. Исломий молиялаштиришнинг асоси сифатида, аввало, савдо инструментлари қўлланилади. Ҳозирги кунда салам савдоси қўплаб тадбиркорлар томонидан молиялаштириш модели сифатида қўлланилиб келинмоқда. Шу билан бир қаторда, салам каби савдо шакллари ислом уламолари ва иқтисодчилар томонидан ўрганилиб келинмоқда. Салам ва унинг хусусиятлари М.Тақи Усманий [1, 12], М.Айюб [2, 11], Абд Ас-Саттор Абу Ғудда, Э.А.Байдаулет [3, 14]

каби олимларнинг ишларида кенг равишда тадқиқ этилган. Шунингдек, мамлакатимиздаги мутахассислардан Р.Абдуллаев [4, 25], Б.Жўраев [5, 34], С.Аброров [6, 48], И.Абдурахмонов [7, 22], Ў.Ҳайдаров [8, 15] ва бошқалар томонидан ислом иқтисодиётида савдо, унинг турлари, савдо инструментлари атрофлича ўрганилган.

АСОСИЙ ҚИСМ

Маълумки, иқтисодий ва молиявий операцияларда доимо хавф хатар мавжуддир. Ушбу операцияларнинг ғарар ва майсардан узокда бўлишини талаб этилиши молиявий операцияларда хавфни минималлаштиришнинг асосий талабларидан ҳисобланади. Ислон иқтисодиётида анъанавий молия тизимидаги форвард, фьючерс, опцион каби молиявий деривативларга муқобил равишда салам, истисноъ, муробаҳа, истижрар каби кўплаб молиявий шартнома турлари мавжуддир. Маълумки, анъанавий иқтисодиётда фьючерс шартномалари рискни камайтиришнинг фойдали воситаларини тақдим этади, чунки улар исталган вақтда тузилиши ёки тугатилиши мумкин бўлган юқори ликвидли воситалардир. Салам ҳам форвард шартномасининг қадимий шаклларида бири бўлиб, қоидага кўра белгиланган маҳсулот учун нарх шартнома тузиш вақтида берилади, маҳсулот эса кейинчалик етказилади. Салам – бу Пайғамбар соллаллоҳу алайҳи васаллам даврида ҳосилни қутаётган деҳқонларнинг савдо-сотиқ ишларини осонлаштириш учун дастлаб рухсат этилган етказиб беришни кечиктириш шартномасидир. Кейинчалик салам замонавий иқтисодиётда хомашё ва умуман ўринбосарини топиш мумкин бўлган маҳсулотларини ишлаб чиқаришда ҳам қўлланила бошланган.

“Салам” ва “Салаф” адабиётларда бир-бирининг ўрнида қўлланиб, белгиланган товарни келгусида етказиб бериш, нархни олдиндан тўлаш шартномасини тасвирлаш учун ишлатилган. Сўзма-сўз “салам” сўзи “салаф” сўзининг синоними бўлиб, қарз беришни англатади [9, 1]. Бу Байъ муажжалга тескари бўлиб, товарлар харидорга олдиндан етказиб берилади ва келишилган нарх эса келажакда белгиланган санада тўланади. “Салаф” ёки “Таслиф” сўзлари тўғридан-тўғри “олдиндан тўлов”, аванс тўлови деган ма’ноларни англатиб, қоидага кўра нархни шартнома вақтида тўлаш

шарти билан келажакда етказиб бериладиган товар сотувчининг қарзига айланиши ва ҳеч қандай фойдасиз қарзни назарда тутувчи шартномани англатади [10, 3]. Демак, салам – бу икки томон келгусида етказиб бериладиган товарларни олди-сотди шартномасини тузадиган шартнома бўлиб, шартнома имзоланган пайтда товарларнинг нархи нақд пулда тўланади. Бу ўз-ўзидан товарни етказиб бериш кечиктирилган ҳолда, тўлов жойида амалга ошириладиган савдо туридир. У бай салаф ёки бай мафалис номи билан ҳам танилган. Салам - бу сотувчи харидорга келажакда тўлиқ тўланган аванс нархи эвазига баъзи бир аниқ товарларни етказиб бериш мажбуриятини оладиган савдо туридир. Харидор “раб ал-салам”, сотувчиси “муслам илайҳ”, нақд нархи расул мол ва сотиб олинган товар эса “муслам фик” деб номланади. Уни салам шартномасини сотиш каби деривативларга ўхшаш шартнома сифатида ҳам кўриш мумкин.

Салам бизнеснинг ҳақиқий эҳтиёжларига асосланганлиги туфайли ҳам харидор, ҳам сотувчи учун фойдалидир. Сотувчи товарни кейинроқ етказиб бериш мажбурияти эвазига керакли пулни олдиндан олади. Шундай қилиб, у шахсий харажатлар ёки ишлаб чиқариш ёки савдо фаолияти учун нақд пул/ликвидлик эҳтиёжларини қоплаш орқали салам савдосидан фойда олади. Харидор савдо қилишни режалаштирган товарни ўзи қарор қилган вақтда олади. Бу ҳолатда, одатда, арзон нархлардан ҳам фойда кўрилади, салам нархи нақд бозор нархидан арзонроқ бўлади. Шу тарзда у нарх ўзгаришидан ҳам ҳимояланади. Салам шартномасини амалга оширишда бир қатор шартларга амал қилиш лозим ҳисобланади (1-жадвал).

1-жадвал

Салам шартномасининг шартлари

№	Салам шартномаси шартлари
1	Тўлиқ нарх сотувчига савдони амалга ошириш вақтида тўланиши
2	Товарларнинг сифати ва миқдори аниқ белгиланиши
3	Маҳсулотларнинг барча тафсилотлари аниқ кўрсатилиши
4	Товарнинг миқдори аниқ шартларда келишилган бўлиши

5	Шартномада етказиб беришнинг аниқ санаси ва жойи кўрсатилиши
6	Саламни жойида етказилиши керак бўлган нарсаларга нисбатан амалга оширилиши
7	Салам шартномасини ҳеч бир томон бир томонлама бекор қила олмаслиги

Шартнома бажарилмаган тақдирда эса, шартномада жарима белгиланиши мумкин эмас.

Шу ўринда салам савдосининг бошқа савдо турларидан қуйидаги фарқларини келтириш мумкин:

1. Салам савдосида товарларни етказиб бериш муддати аниқ белгиланади.

2. Салам савдосида сотувчининг ихтиёрида бўлмаган товар сотилиши мумкин.

3. Салам савдосида фақат сифати ва миқдори аниқ белгиланиши мумкин бўлган товарлар сотилиши мумкин, оддий савдода эса эгалик қилиши мумкин бўлган барча нарсалар сотилиши мумкин (Қуръон ёки Ҳадисда тақиқланмаган).

4. Салам савдоси бир хил товарлар ўртасида бўлиши мумкин эмас.

5. Салам савдосида аванс тўлови шартнома тузиш вақтида амалга оширилиши керак (оддий савдода тўлов кечиктирилиши ёки товар етказиб бериш вақтида амалга оширилиши мумкин).

Ҳозирда амалиётда салам билан бир қаторда параллел саламдан ҳам кенг равишда фойдаланилади. Параллел салам – салам шартномаси бўйича товар сотиб олган харидорни учинчи шахс билан келгуси санада айнан ўша товарни етказиб бериш учун иккинчи даражали салам шартномасини тузишини аниқлатади. Бу эса харидорни баъзи фойда ёки зарар билан инвестицияларини тиклаш ҳамда нарх таваккалчилигидан ҳимоя қилиш воситасини тақдим этади. Демак, параллел саламда, бир салам олди-сотди шартномасида сотувчи бўлган шахс, иккинчи томондан у қандайдир спецификациядаги салам товарларини сотиб олиш учун алоҳида мустақил салам шартномасининг мижозига айланади. Бу ерда параллел саламнинг энг муҳим шarti салам шартномаларнинг ҳар бирини алоҳида битими сифатида ажратишдир. Саламда сотувчи ҳам, харидор ҳам параллел шартномани тузиши мумкин. Параллел шартномада етказиб бериш санаси асл салам шартномасидаги сана билан бир хил бўлиши

мумкин. Бу ҳолат таъқиқланмайди, лекин ундан олдин бўлмаслиги керак, чунки бу эга бўлмаган товарларни сотишни аниқлатади. Агар биринчи салам шартномаси бўйича сотувчи ўз мажбуриятини бузса, харидор (жабрланган томон) бу дефолтни у билан параллел салам тузган томон билан боғлаш ҳуқуқига эга эмас. Иккала шартномани бир-бирига боғлаб бўлмайди ва бирининг бажарилиши бошқасига боғлиқ бўлмаслиги керак [2, 32]. Салам шартномаси ҳам, параллел салам шартномаси ҳам олдиндан тўловларни ва кечиктирилган етказиб беришни ўз ичига олади. Салам шартномаси бўйича банк, параллел салам шартномаси бўйича мижоз бўлган харидорлар келажакда мижозга етказиб бериш учун тўлиқ нархни жойида тўлайдилар.

Иккала шартнома ҳам бир-биридан мутлақо мустақилдир. Бу эса, иккала шартномадан келиб чиқадиган ҳар қандай жавобгарлик бошқа шартномага таъсир қилмаслигини аниқлатади. Кўп ҳолатларда параллел саламда банк иккала шартномада умумий томон сифатида иштирок этади, яъни етказиб берувчилардан активлар ёки товарларни сотиб олади ва параллел салам шартномаси бўйича банк ўз мижози учун сотувчи вазифасини бажаради.

Активлар ёки товарларнинг миқдори, сифати ва хусусиятлари иккала шартномада ҳам одатда бир хил бўлади. Кўп ҳолатларда икки шартномада ҳам етказиб бериш санаси ва жойи ҳам бир хил бўлади. Бунинг сабаби шундаки, салам операцияларида банк техник жиҳатдан фақат мижозга харидни молиялаштиради.

Салам ва параллел салам шартномалари ўхшаш жиҳатлар билан бир қаторда бир қанча фарқларга ҳам эгадир. Салам шартномаси учун банк активни сотиб олиш ва шартномани имзолаш учун тегишли етказиб берувчи/ишлаб чиқарувчи билан боғланади. Параллел салам шартномаси учун эса мижоз актив учун банк билан шартнома имзолайди.

Банк умумий томон ҳисоблангани билан ҳар иккала шартномада турли ролларни бажаради. Салам шартномаси бўйича, банк товарни етказиб берувчига олдиндан тўлайдиган харидор ҳисобланади. Бироқ, параллел салам шартномаси бўйича, банк мижознинг олдида олдиндан тўловни қабул қиладиган сотувчи сифатида ишлайди. Салам шартномаси параллел салам шартномасидан аввал имзоланади.

Иккала шартномада ҳам товарни етказиб бериш санаси бир хил бўлганлиги туфайли салам шартномаси параллел салам шартномасига нисбатан узоқроқ муддатга эга ҳисобланади. Шартнома ўртасидаги вақт фарқлари туфайли иккала шартномада тўланадиган нарх бир хил эмас. Салам шартномасида банк мижознинг параллел салам шартномасида тўлаган суммасига нисбатан эртароқ аванс нарҳини тўлайди.

Салам шартномасида банк жисмоний активни эмас, одатда, фақат мулк ҳуқуқини олади. Банкнинг асосий мақсади фойда олиш фаолияти бўлганлиги туфайли, активни жисмоний жиҳатдан сотиб олиш ва қабул қилиш параллел салам шартномасига кўра банк мижозининг асосий мақсади ҳисобланади.

Салам шартномаси инвестиция қилишнинг муҳим шаклларида бири бўлиб, ушбу инструментдан қишлоқ хўжалиги, хизмат кўрсатиш ва саноат тармоқларида кенг фойдаланиш мумкин. Салам операциясида ҳам риск мавжуд бўлиб, ушбу молиялаштириш турини кенгайтириш учун рискни бошқариш чораларини кўриш ва уни камайтириш учун эҳтиёт чоралари ва усулларини излаш лозимдир. Саламнинг классик тури учрайдиган рисклар қаторига: мижоз томонидан сотиб олинган буюмни вақтида етказиб бермаслик ёки шартномада кўрсатилган товарни етказиб бермаслик каби бир қатор хавфлари мавжуд. Сўровномаларга кўра, салам савдоси фоизли қарздан кўра молиялаштиришнинг афзал усули бўлиши мумкин. Бунда фоиз харажатлари юзага келмайди, шунингдек, молиявий муаммолар ва маҳсулотларни сотиш билан боғлиқ рискларнинг олди олинади. Салам шартномаси ишлаб чиқарувчи ва савдо-сотиқ қилувчилар ўртасидаги тўғридан-тўғри муносабатларга йўл очади. Қоидага кўра, эркин бозор шароитида аниқ санада ва тўлиқ бозорда мавжуд мавсумда икки томонга маъқул нархда товар айирбошланади, бай саламда эса товарга талабнинг пасайиши даврида нарҳни ўртача даражада барқарорлаштиришнинг самарали воситаси эканлиги кўринади. Салам муносабатларида товарлар харидорга етказилгунга қадар уларни қайта сотишга рухсат берилмаганлиги сабабли, бу нархларни спекулятив ўсиш таъсиридан ҳимоя қилади ва уларни паст даражада қолишини барқарорлаштиради. Аксинча,

фоизли кредитлар орқали ишлаб чиқариш/инвентар қурилишларни молиялаштириш маҳсулотларнинг таннаҳини автоматик равишда оширади. Ушбу ўсиш кутилаётган жадал савдо мавсумлари учун спекулятив операциялар билан янада кучаймоқда. Салам харидор учун нарх тўсиқларини таъминлайди ва харидорни ҳам, сотувчини ҳам тегишли хатарлардан ва нарҳи индексланган қарзлардан ҳимоя қилади. Бу билан, банклар рақобат муҳитида салам асосида харидор сифатида иштирок этиш имкониятини беради. Демак, салам шартномаси фоизларни жалб қилмасдан ва арзонроқ нархда алмаштиришдан фойда келтириши мумкин. Салам шартномаси билан боғлиқ транзакция харажатлари, эҳтимол, свопга қараганда анча паст бўлади.

Қишлоқ хўжалиги ва чорвачиликдаги хавф ва ноаниқлик турларини олтита тоифага бўлиш мумкин. Буларга ишлаб чиқариш, нарх, офат хавфи, технология, шахслар, компаниялар ва муассасалар каби бошқалар билан ўзаро муносабатлар натижасида юзага келадиган ноаниқликлар тушунилади. Классик салам савдо модели - молиялаштиришнинг rischi юқорироқ шаклларида биридик, ушбу таваккалчиликларни бошқариш ва камайтириш учун ислом банклари тегишли чораларни кўришлари лозим. Аслида ислом банклари фақат яхши маркетинг салоҳиятига эга бўлган товарларни сотиб олади. Улар бўлажак харидорлардан омонатга қўйилган етарли миқдордаги ҳақиқий пулни ва ушбу товарларни сотиб олиш учун мажбурий ваъдани талаб қиладиган тегишли кафолат ва мажбуриятни олади. Улар, шунингдек, етказиб берувчидан кечиктирилган етказиб беришдан ўзларини ҳимоя қилиш учун салам шартномасига жарима бандини киритадилар ва улар харидорга етказиб бериш ва агар мавжуд бўлса, йўқотишларни қоплаш учун бозордан шунга ўхшаш товарларни сотиб олиш орқали параллел салам масъулиятини бажаради.

Салам савдоси қисқа, ўрта ва узоқ муддатли иқтисодий фаолиятни молиялаштириш учун ишлатилиши мумкин. Қишлоқ хўжалиги, саноат, савдо ва хизмат кўрсатиш каби турли иқтисодий тармоқларда молиялаштирилиши мумкин. Умуман олганда, саламдан (салам савдосининг чекловларига қарамай) фойдаланишда юқори мослашувчанлик ва турли иқтисодий эҳтиёжларни қондириш имконияти мавжуддир.

Саламда юзага келиши мумкин бўлган рискларни камайтириш усуллари [2, 27]

Риск	Рискларни Бошқариш
1. Контрагент ва етказиб бериш хавфи	
• Салам товарларининг нархи олдиндан берилганлиги сабабли, мижоз тўловни қабул қилганидан кейин дефолт қилиши мумкин	• Банк қимматли қоғозни тугатиши ва бозордан бир хил товарларни сотиб олиши мумкин
• Турли хил товарлар ва партиялар бўлса, нарх, миқдор ва сифат бўйича низолаб бўлиши мумкин	• Салам меморандумида ҳар бирининг вақти, сифати, миқдори ва вақти берилиши керак.
• Носоз товарлар етказиб берилиши мумкин.	• Зарарни юмшатиш учун гаров ва мажбурият облигациялари олиниши мумкин.
• Товарлар кечикиб етказиб берилиши мумкин.	• Кечиктирилган етказиб беришдан тўхтатувчи восита сифатида шартномага жарима банди киритилиши мумкин. Жарима миқдори хайрияга сарфланади.
2. Товар – нарх хавфи	
• Салам шартномасининг табиати товарларни форвард харид қилиш бўлганлиги сабабли, товарнинг нархи бозор нархидан ёки етказиб бериш вақтида бозорда дастлаб қутилган/қўриб чиқилган нархдан паст бўлиши мумкин.	• Банк Параллел Саламни ўз зиммасига олиши ва учинчи томондан “сотиб олиш ваъдасини” ҳам олиши мумкин.
3. Товар – маркетинг rischi	
• Банк товарларни ўз вақтида бозорга чиқара олмаслиги мумкин, бунинг натижасида активлар йўқолиши ва товарлар учун маблағлар блокляниши мумкин.	• Банк фақат яхши маркетинг салоҳиятига эга бўлган товарларни сотиб олиши ва бўлажак харидорлардан мажбурий ваъдаларни ҳамда етарли миқдорда Ҳамиш Жиддияни олиши керак. Салам сотувчисини товарларни тасарруф этиш учун банк агент сифатида белгилаши ҳам хавфни камайтиришнинг яхши воситасидир.
4. Активларни ушлаб туриш rischi	
• Ислол банки товарларни қабул қилиши ва товарни етказиб беришгача бўлган харажатларни ўз зиммасига олиши керак.	• Ушбу харажат тегишли соҳада бозорни ва трейдерларнинг амалиётини ўрганиш билан параллел операцияларда қопланиши мумкин.
5. Эрта тугатиш имкониятлари	
• Мижоз олдиндан олинган нархни қайтариши ва товарни етказиб беришдан бош тортиши мумкин.	• Салам – мажбурий шартнома; сотувчи шартномани бир томонлама бекор қила олмайди. Ушбу амалиётни тўхтатиш учун шартномага жарима киритилиши мумкин; жарима миқдори хайрияга кетади.

Товарларни етказиб беришда муваффақиятсизлик ҳолатида сотувчи, масалан, келишилган сифатдаги ёки керакли миқдорда маҳсулот ишлаб чиқара олмаганини айтиб, товарни дефолт қилади ва етказиб бермайди. Бу ҳолда салам харидори қуйидаги имкониятларга эга бўлади:

- товар мавжуд бўлгунча қутиш;
- шартномани бекор қилиш ва тўланган нархни ундириш;
- ўзаро розилик билан, тегишли қоидаларга риоя қилган ҳолда алмаштиришга розилик бериш.

ХУЛОСА

Банк мижоздан товарни ёки унинг бир қисмини шартномага мувофиқ бозордан унга етказиб бериш учун сотиб олишни сўрайди, агар мижоз бунга қодир бўлмаса, банк мижоз томонидан берилган гаровни бозорда сотади, бозордан товарни (салам предметини) сотиб олади ва қолган суммани, агар мавжуд бўлса, мижозга қайтиб беради. Агар шартномада кўрсатилган маблағлар товар сотиб олиш учун етарли бўлмаса, банк мижоздан камомадни қоплашни сўрашга ҳақлидир. Шу ўринда

шуни таъкидлаш жоизки, банк қимматли қоғозлар ҳисобидан сотиб олаётган товарни олишга ҳақли, лекин агар мижоздан нақд пул олишга қарор қилса, у фақат шартнома вақтида олдиндан кўрсатилган нархни олишга ҳақлидир. Банк томонидан олдиндан тўланган нарх, товар етказиб берилгунга қадар сотувчининг қўлида бўлган бутун давр учун қарзни ташкил қилади. Агар шартнома бекор қилинган бўлса, қарз миқдори ҳеч қандай ўсиш ёки камайтирилмасдан қайтарилиши керак. Худди шу миқдордаги пул унинг нисбий қийматининг ошиши ёки камайтилиши ҳисобга олинмаган ҳолда қайтарилади.

Демак, салам шартномасини амалга оширгандан сўнг, сотувчи белгиланган хусусиятларга эга товарни белгиланган вақтда ва жойда етказиб беради. Банк (харидор) товарни олади ва транзакция муаммосиз якунланади, банк ўз режасига мувофиқ товарни тасарруф этади.

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати:

1. Taqi Usmani. An introduction to islamic finance. Karachi. Pakistan. 2014. P. 169.
2. Ayyub Muhammad. Understanding Islamic Finance. -England. John Wiley & Sons Ltd, 2007. P. 505.
3. Байдаулет Е.А. Исломий молия асослари [Матн] // Е.А. Байдаулет. –Тошкент: «O‘zbekiston» НМИУ, 2019. – 505 б.
4. Абдуллаев Р. Ислом иқтисодиётида савдо ва тадбиркорлик. – Т.: «EFFECT-D» нашриёти, 2022. – 232 б.
5. Жўраев Б. Исломий молиялар ва банк тизими. – Т.: “Ўзбекистон” НМИУ, 2014. – 464 б.
6. Аббасов С.З. Ўзбекистонда сукук – исломий қимматли қоғозларни жорий этиш истиқболлари: И. ф. бўйича фал. док. ... дисс. автореф. – Тошкент, 2020.
7. Абдурахмонов И. Ислом суғуртаси ёки такафул: жорий этиш муаммолари ва ечимлари. // “Халқаро молия ва ҳисоб” илмий журнали. №2, апрель, 2021 йил.
8. Ҳайдаров Ў.А. Республикамиз тижорат банкларида ислом молия тизимидан фойдаланишни такомиллаштириш. // Иқтисод ва молия / Экономика и финансы 2022, 2(150). Б. 34-39.
9. Dchieche A. and Aboulaich.R New Approach to Model Salam Contract for Profit and Loss Sharing. International Journal of Applied Engineering Research 2018. URL: <https://www.researchgate.net/publication/298714498>
10. Salam. Standart № 10. Accounting and auditing organization for Islamic financial institutions. – Manama, 2015.-1262 p. P. 268-289.
11. Mamatov M.A. Milliy iqtisodiyotga xorijiy investitsiyalarni jalb qilishning nazariy asoslari. –// Iqtisodiyot va ta’lim jurnali, 4-son. B.38-45, 2011.
12. Shayx Muhammad Sadiq Muhammad Yusuf. “Faroiz va vasiyatlar”. – Т.: “Sharq” nashriyoti, 2008.
13. Mamatov B.S., Xujamkulov D.Yu., Nurbekov O.Sh. Investitsiyalarni tashkil etish va moliyalashtirish. Darslik. – Т.: Iqtisod-Moliya, 2014. – 475 b.
14. Obiyathullah I.B. “Derivatives Instruments and Islamic Finance Some Thoughts For A Reconsideration”, International Journal of Islamic Financial Services, 1(1) (1999).
15. Khan M. F., “Islamic futures and their markets: with special reference to their role in developing rural financial markets”, Jeddah: Islamic Research and Training Institute, Research paper no 32 (1996).
16. Danila N., “Derivatives: An Islamic Perspective”, Journal of International Finance and Economics, 9(3) (200983-90).
17. Nawawi R.H., Islamic Law on Commercial Transactions, (Kuala Lumpur CERT Publication Sdn. Bhd; 2009).