

BATIROVA Nilufar

*O'zbekiston xalqaro islom akademiyasi
Islom iqtisodiyoti va moliyasi, ziyorat turizmi
kafedrası dotsenti v.b., PhD
n.batirova@iiu.uz*

ISLOM IQTISODIYOTIDA SAVDO- SOTIQ MASALASI VA UNING O'ZIGA XOS XUSUSIYATLARI

ТОРГОВЛЯ В ИСЛАМСКОЙ ЭКОНОМИКЕ И ЕЁ ОСОБЕННОСТИ

THE ISSUE OF TRADE IN ISLAMIC ECONOMY AND ITS CHARACTERISTICS

Annotatsiya. Kundalik hayotimizda tez-tez uchrab turadigan operatsiyalardan biri bu savdodir. Ushbu maqolada islom iqtisodiyotida savdo turlari, ularning o'ziga xos jihatlari, sahih, botil va fosid savdo turlari, ularga qo'yilgan talablar misollar bilan asoslab berilgan. Savdoda ixtiyor va ihtikor masalalari, ular bilan bog'liq talablar, ularning mazmun-mohiyati, ushbu munosabatning to'g'ri bo'lish shartlari ochib berilgan. Xulosada saxiylik, oliyjanoblik, foydada haddan oshmaslik, qasam ichishdan o'zini saqlash, shaffoflik va aniqlik kabi elementlarning muhimligiga e'tibor qaratgan holda savdo jarayoniga kirishish shartligi asoslab berilgan.

Tayanch so'zlar: savdo, chegirma, sahih, fosid, botil, sovrin, musobaqa, faoliyat, jarayon.

Аннотация. Одной из наиболее распространенных операций в нашей повседневной жизни является торговля. В данной статье на примерах обоснованы виды торговли в исламской экономике, их особенности, подлинные, ложные и коррумпированные виды торговли, требования, предъявляемые к ним. Раскрываются вопросы свободной торговли и монополии, их содержание, условия этих отношений. В заключении обосновывается необходимость участия в торговом процессе, акцентируя внимание на важности таких элементов, как щедрость, благородство, не преувеличение прибыли, воздержание от нецензурной лексики, прозрачность и аккуратность.

Ключевые слова: продажа, скидка, подлинный, несоответствующий, запретный, приз, конкурс, деятельность, процесс.

Annotation. One of the most common transactions in our daily life is trading. Examples in this article are used to substantiate the types of trade in Islamic economics, their features, genuine, false and corrupt types of trade, and the requirements for them. Trade reveals the issues of free will and monopoly, the requirements associated with them, their content, and the conditions for the correctness of this relationship. In conclusion, the need for participation in the trading process is substantiated, focusing on the importance of such elements as generosity, nobility, not exaggerating profits, refraining from obscene language, transparency and accuracy.

Keywords. Sale, discount, genuine, non-conforming, prohibited, prize, competition, activity, process.

KIRISH

Iqtisodiy jarayonlardan ko'zlangan asosiy maqsadlardan biri foyda olish bo'lgani kabi, savdo operatsiyalaridan ham ushbu manfaatni olish ahamiyatli hisoblanadi. Savdo – bu tovar va xizmatlarni sotish va sotib olish jarayoni, ishtirok etuvchi tomonlar o'rtasida tovar yoki xizmat almashinuvini o'z ichiga olgan jarayondir. Savdo iqtisodiy faoliyat turi sifatida boshqariluvchi amaliy tizimdir. Islom iqtisodiyotida savdo operatsiyalarini tartibga soluvchi qoida va qonunlar mavjud bo'lib, ushbu qoidalarni to'g'ri tushunish va tatbiq etish ahamiyatlidir. Savdo jarayoni yaxshilik va taqvo yo'lidagi o'zaro hamkorlikka asoslanishi lozim bo'lgan munosabatlardan biridir.

ASOSIY QISM

Savdoning hukmiga ko'ra turlari uchta: sahih, botil, fosid. Sahih savdo: asli va vasfi sha'riy bo'lgan, bironing haqqi unga bog'liq va xiyori bo'lmagan savdodir [1, 99]. Savdo bitimining bog'lanish shartlaridan birortasi amalga oshmasa savdo botil bo'ladi. Fosid savdo deganda esa, savdo shartlaridan birini amalga oshirish jarayonida xatolik bo'lgani tushuniladi.

Savdo faoliyat yo'nalishlariga qarab bir nechta turlarga bo'linadi. Tovlar ayirboshlanishiga ko'ra savdo salam, sarf, mutlaq va muqoyada turlariga bo'linadi. Tovarni pulga sotish savdosi mutlaq savdo deyiladi. Pulni pulga ayirboshlash savdosi esa Sarf savdosi hisoblanadi. Tovarni tovarga ayirboshlash savdosi muqoyada deyiladi. Pul avvaldan berilib, tovar keyin olingan savdo turi esa salam hisoblanadi. Har bir savdo turi belgilangan

shartlarga egadir. Savdoda muhim masalalardan biri bu narx-navo masalasidir. Odatda, narx erkin ravishda shakllanadi. Tovar narxining belgilanishiga ko'ra savdo tavliya, musovama, vadia, murobaha va ishrok kabi turlarga bo'linadi. Murobaha savdosi bu tovarni foydasini xaridorga bildirgan holda sotishdir.

Hech qanday foyda qo'ymasdan o'z bahosiga sotish bo'yicha savdo turi tavliyadir. Kundalik savdo turi sifatida an'anaga kirgan, sotuvchi qo'ygan foydasini aytmay amalga oshiriluvchi savdo turi esa musovama savdo turidir. Savdo jarayonida tovarlarning ma'lum bir qismini tavliya asosida sotish esa ishrok savdosi deb nomlanadi. Tovarni savdo narxidan past narxga sotish esa vadia savdosi deyiladi. To'lovi kechiktirilgan savdo turi bay' al-muajjal deyiladi. Bu savdo turida savdo munosabatlariga kirishuvchilar to'lovni keyinroq amalga oshiradi. To'lov kuni belgilanib olinadi. Kun emas ma'lum bir muddat belgilangan bo'lsa, u holda tovar sotib oluvchiga berilgan kundan boshlab hisoblanadi. Odatda tovar uchun to'lov narxi kechiktirilishi hisobiga qimmatroq qilib belgilanishi mumkin bo'lib [2, 1], bu holatda to'lov belgilangan muddatidan oldin yoki keyinroq amalga oshirilsa, narxda tushishi yoki oshirilishi kutilmaydi.

Tovarni murobaha yoki musovama savdosi asosida kechiktirilgan to'lovga sotib olib, keyin uni uchinchi shaxsga naqd pulga sotish asosidagi savdo turi tavarruq deyiladi. Tavarruq savdosi klassik va uyushgan turlarga bo'linadi. Keyingi savdo turi istisno bo'lib, ushbu savdo turi odatda ishlab chiqariladigan mahsulotlarga nisbatan qo'llaniladi. U odatda endi ishlab chiqariluvchi mahsulotning savdosini anglatadi. Sotib oluvchi va sotuvchi o'rtasida avvaldan ishlab chiqarilishi kutilayotgan mahsulotning barcha parametrlari kelishib olinadi.

Istisnoda tovar uchun to'lov shartnomaga binoan oldindan, bo'lib-bo'lib yoki oxirida to'lanishi mumkin. Shartnomada yetkazib berish muddati ko'rsatilishi majburiy emas. Lekin yetkazib berishning eng maksimal muddati belgilanishi lozim. Agar bu muddatdan kechikadigan bo'lsa, xaridor mahsulotni olishga va uning narxini to'lashga majbur emas. Keyingi savdo turi bu Arbun savdosidir. Savdo jarayonlarini oxirigacha amalga oshishini tasdiqlaydi, ya'ni xuddi "savdo va'dasi"ni bildirish maqsadida amalga oshiriladi. Salam va sarf savdo shartnomalarida arbun savdosidan foydalanilmaydi.

Savdo munosabatlari ham boshqa munosabatlar kabi asosiy 4 ta shartdan iboratdir: 1) bitimning bog'lanish sharti; 2) bitimning sahih bo'lish sharti; 3) bitimni amalga oshirish sharti; 4) yakuniy bog'lanish sharti. Ushbu shartlar savdoning asosiy shartlari bo'lib, ushbu shartlarning birini bajarilmasligi savdoni buzilishiga olib kelishi mumkin. Umumiy holatda esa savdo shartlari 23 taga bo'linadi. Bitimni amalga oshirish sharti ikki: ya'ni sotuvchi tovarga egalik qilishi va mustaqil qaror qabul qilishi uchun ushbu tovar bo'yicha egalikda sherik bo'lmasligi kabi shartlardan iboratdir. Yakuniy bog'lanish sharti esa savdoning ixtiyordan holi bo'lishini, savdo yakuniga yetishi uchun ixtiyor muddati tugashi lozimligini anglatadi.

Savdo bitimini bog'lanish sharti to'rt xususiyatdagi shartlardan iboratdir:

Birinchi talab savdo bitimi ishtirokchilariga nisbatan qo'yilgan bo'lib, aqli hushi joyida, iqtisodiy munosabatlarni bajara olish darajada qobiliyatga ega, foydali tasarruf etish xususiyati mavjud bo'lishi lozim. Shuningdek, savdo bitimi ayirboshlash xususiyatiga ega bo'lganligi uchun kamida ikki kishi ishtirok etishi darkordir.

Ikkinchi talab savdo bitimining shakliga qo'yilgan bo'lib, "oldim-sotdim" lafzlarini ishlatilishi, savdoni amalga oshirishda, odatiy ravishda, sotuvchi va xaridorning bir joyda bo'lishi, taklif va qabulning muvofiqlik printsipiga mos bo'lishiga e'tibor qaratiladi.

Uchinchi talab savdo obyektini o'ziga qo'yilgan bo'lib, uning qiymatga ega bo'lishi, foyda keltiradigan darajada nafga ega bo'lishi hamda xaridorning qo'lga tutqazadigan imkoniyatda bo'lishi lozimdir.

Savdoda to'lov qiymatga ega bo'lishi to'rtinchi talabni bildiradi. Shuningdek, savdo munosabatlarining ajralmas qismidan biri bu "ixtiyor" masalasidir. Ixtiyor tanlov erkinligini bildiradi. Savdo munosabatlarini amalga oshirgandan keyin sotilgan yoki sotib olingan tovar bo'yicha sotuvchi yoki xaridorning fikri o'zgarib qolish holatlarida o'zaro "ixtiyor" kelishuvi bo'lsa, savdoni buzish imkoniyati yuzaga keladi. Odatda, ixtiyor sharti 3 kungacha muddatda belgilanishi mumkin. Sotuvchi va xaridor o'zaro kelishgan holda savdo munosabatlarini buzishi mumkin. Bu munosabat "iqola" deyiladi. Kundalik hayotda ham sotuvchi va xaridorlar o'rtasida, ya'ni yuridik va jismoniy shaxslar o'rtasida savdo shartnomalarini o'zaro rozilik asosida buzish holatlarini ko'rishimiz

mumkin. Iqolada, sotuvchi tovar uchun to'langan pulni, xaridor esa tovarni o'zini qaytarib beradi. Buzilgan, yo'q qilingan tovarlarga nisbatan iqolani tatbiq etib bo'lmaydi.

Iqola va ixtiyordan tashqari savdodagi sovrinlar berish, korxonalarning o'z mijozlariga musobaqalar yoki yutuqli o'yinlarni uyushtirib turish masalasini ham o'rganish alohida ahamiyatga ega. Savdo tashkilotlar tomonidan musobaqalarni tashkil etish hamda ularga homiylik qilish mumkin holat bo'lib, musobaqa xarajatlari, shu jumladan sovg'alar berish va haq to'lash tashkilotchi tomonidan investitsiya hisobvaraqlari hisobidan emas, balki o'z mablag'lari ya'ni korxona egalarining mablag'lari hisobidan qoplanishi kerak. Bunday holatda, isrofgarchilikka yo'l qo'ymasdan, jamoat manfaatlarini va u bilan bog'liq manfaatlarini inobatga olish kerak, hamda sovg'a haqiqatdan ham tuhfa sifatida bo'lishi lozim. Mukofotlar, odatda, qur'a (lotareya) tashlash orqali amalga oshirilishi mumkin. Bunda sovrinni berish uchun lotareya har qanday tovar yoki xizmatlarni sotib olishni shart qilmasdan o'tkazilishi mumkin. Lotoreya o'yinlarida ishtirok etish uchun taqdim etilgan tovarlar yoki xizmatlarni sotib olish yutuqda qatnashishdan qat'iy nazar sotib olishga mo'ljallangan tovar yoki xizmat turi bo'lib, lotoreya o'yinini o'tkazilishi esa jamoatchilikka ma'lum qilingan bo'lishi lozim.

Agar ushbu tovarlarning savdosi faqatgina sovrinni yutib olish uchun amalga oshirilsa, bu holatda lotoreya o'yinlarini o'tkazilishi mumkin emas. Lotoreyaning barcha ishtirokchilari yutuq sohibi bo'lishda teng imkoniyatga ega bo'lishi lozim. Lotoreya o'yini tufayli savdo tovarining narxini oshirishga ruxsat etilmaydi. Shuningdek, turli savdo do'konlari mijozlar uchun turli sodiqlik kartalarini taklif etishadi. Sodiqlik kartalari bo'yicha imtiyoz yoki pul mablag'lari har bir mijoz uchun alohida belgilansa yoki ballar alohida hisob kitob qilinsa, ushbu operatsiyalarni amalga oshirilishiga ruxsat etiladi. Bunga misol qilib, korzinka do'konlarining mavjud sodiqlik kartalarini keltirish mumkin. Shuningdek, ishlab chiqarish korxonalari o'z mahsulotlarining savdosini oshirish maqsadida reklamaga asoslangan sovrinli o'yinlarni amalga oshirib turishadi. Ular odatda quyidagi shakllarda bo'ladi:

1. Tashkilotchi biror-bir xizmat yoki tovarni sotib olish uchun mukofot tayin qiladi. Bunda qoidaga ko'ra savdoni hajmini oshirish uchun naqd pul yoki boshqa usulni qo'llash mumkin.

2. Sotuvchi yaxshi xizmat ko'rsatish bilan bir qatorda qandaydir sovg'a taqdim etishi, bu holatda narx odatdagidan oshmasligi lozim.

3. Qancha ko'p mahsulot olsa shunga qarab sovg'a berish. Bunda shariat qoidasiga ko'ra narxlarni tushirish uchun ruxsat beriladi.

Savdo chegirmalarga asoslangan mukofotlarning ham bir qancha turlari mavjud bo'lib, ularda quyidagi qoidalarga amal qiladi:

- Reklamaga asoslangan chegirma: Sotuvchi tomonidan xaridorga o'z mahsulotini reklama qilish yoki mijoz sodiqligini oshirish maqsadida chegirma narxda, o'zgarmas narxda yoki ishlab chiqaruvchi tomonidan o'rnatilgan narxlarda sotishi mumkin. Bunga quyidagilar kiradi:

1. Ko'tara narx belgilash: Ko'p miqdorda tovar sotib olingan holatda.

2. Mavsumiy chegirmalar taqdim etish: Sotuvchi tomonidan ma'lum vaqtda omborlarini bo'shatish yoki eski rusumdagi tovarlarni sotish maqsadida tovarlarni arzonlashtirish orqali sotishga ruxsat beriladi.

3. Chegirma kartalari: Sotuvchi tomonidan xaridorlarga chegirma narxida olish imkoniyatini beruvchi kartalar bo'lib, tijoriy programma asosida savdolarini oshirish uchun uchinchi tomon yoki sotuvchining o'zi tomonidan ishlab chiqariladi. Bunda qoidaga ko'ra ushbu kartalar biror-bir a'zolik to'lovizsiz yoki sotuvchi tomonidan ushbu karta egasiga arzonlashtirilgan narxda sotish va'dasi berilsa ham ruxsat etiladi.

Shuningdek, biror-bir korxona yoki unga bog'langan korxonalar tomonidan mijozlarga o'zining xizmatlaridan foydalanishni hamda mijozlar sonini oshirish maqsadida xizmatlar evaziga ballar taqdim etish hamda keyinchalik ushbu ballar asosida chegirma yoki biror mahsulot sotib olish imkoniyatini beruvchi dastur amalga oshirilishi mumkin. Bu sodiqlik dasturi bo'lib bunga, mehmonxona, korzinka kabilarni misol qilish mumkin. Qoidaga ko'ra bunday dasturlarni tadbirkor o'z xohishiga binoan hech qanday qo'shimcha to'lovlarsiz amalga oshirishi lozim. Bundan tashqari, agar dasturga kirish uchun abonent to'lovini amalga oshirishga to'g'ri kelsa, ushbu to'lov badali uchun ba'zi xizmatlar taqdim etilishi yoki imtiyozlar berilishi kerak bo'ladi. Agar a'zo tovar yoki xizmatni sotib olayotganda buning uchun zarur bo'lgan ba'zi ballar yetishmayotgan bo'lsa, naqd pulga yangi ballar sotib olishi mumkindir va shu xarid qilingan ballardan foydalanishi ham

joizdir, chunki ulardan foydalanish narxining bir qismini to'lash hisoblanadi.

XULOSA

Demak, barcha savdo jarayonlarida sahiylik, oliyjanoblik, foydada haddan oshmaslik, qasam ichishdan o'zini saqlash, shaffoflik va aniqlik kabi elementlar savdo etikasining asosiy talablaridan hisoblanadi. Ruqsat etilgan savdo turlari bilan bir qatorda ta'qiqlangan savdo turlari ham mavjud. Maysar, g'arar, yolg'on va harom aralashgan savdoning har qanday turi ta'qiqlanadi. Shuningdek, monopolistik munosabatni aks ettiruvchi savdodagi "Ihtikor" masalasiga ham ruqsat etilmaydi. Odatda, bu tovarlarni narxini qimmatlashgunga qadar ushlab turish, natijada bozorga o'z ta'sirini ko'rsatgan holda sun'iy ravishda narxni oshirish orqali insonlarga zarar keltirishga olib keladi.

Ma'lumki, savdo munosabatlari sahih bo'lgandagina u to'g'ridir. Shu sababli ushbu qism umumiylik va xususiylikka egadir. Sotilayotgan tovar va unga to'lanadigan qiymatning aniq bo'lishi, savdoning doimiylik xususiyatiga ega bo'lishi, fosid va botillikka olib keluvchi xususiyatlardan holi bo'lishi, savdo bitimidan ikki tomonning rozi bo'lishi umumiy shartlar tarkibi hisoblansa, savdo munosabatlarning turlariga qarab alohida shartlarni yuzaga kelishi uning xususiy shartlarini anglatadi.

Umuman olganda ushbu shartlar savdo bitimini to'laqonli tortishuvlarsiz, turli xil nizolarni yuzaga keltirmaslik hamda sotuvchi va xaridorning manfaatlariga xizmat qilishi uchun zarurdir.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI:

1. Шайх Муҳаммад Содиқ Муҳаммад Юсуф. Кифоя 3-жуз: – Т.: Hilol-nashr, 2020. – Б. 99.
2. <http://nbkr.kg/contout.jsp?item=2145&lang=RUS&material=26649#2>
3. Абдуллаев Р.В., Дусанов С.М. Ислам иқтисодиётида молиявий муносабатлар. – Тошкент: Тошкент ислом университети, НМБ, 2007. – 83 б.
4. Baydaulet Ye.A. Islomiy moliya asoslari. "O'zbekiston" NMIU, 2019. – 432 b.
5. Шайх Муҳаммад Содиқ Муҳаммад Юсуф. Куръони карим ва ўзбек тилидаги маънолар таржимаси. – Тошкент: Шарқ нашриёти, 2008. – 604 б.
6. Ravshanov A., Abdurasulov B. Islom iqtisodiyotida fiqhiy qoidalar. – Toshkent: O'zbekiston, 2019. – 248 b.; Taqi Usmani. An introduction to islamic finance. – Karachi, 2014. – P. 169.
7. Ayyub Muhammad. Understanding Islamic Finance. -England. John Wiley & Sons Ltd, 2007. – P. 505.
8. Байдаулет Е.А. Исламий молия асослари [Матн] // Е.А. Байдаулет. –Тошкент: О'zbekiston, 2019. – 505 б.
9. Абдуллаев Р. Ислам иқтисодиётида савдо ва тадбиркорлик. – Т.: «EFFECT-D» нашриёти, 2022. – 232 б.
10. Жўраев Б. Исламий молиялар ва банк тизими. – Т.: Ўзбекистон, 2014. – 464 б.
11. Ҳайдаров Ў.А. Республикамиз тижорат банкларида ислом молия тизимидан фойдаланишни такомиллаштириш. // Иқтисод ва молия / Экономика и финансы 2022, 2(150). Б. 34-39.
12. 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>
13. R.H. Nawawi, Islamic Law on Commercial Transactions, (Kuala Lumpur CERT Publication Sdn. Bhd; 2009).
14. Mamatov B.S., Xujamkulov D.Yu., Nurbekov O.Sh. Investitsiyalarni tashkil etish va moliyalashtirish. Darslik. – Т.: Iqtisod-Moliya, 2014. – 475 b.
15. Obiyathullah I.B. "Derivatives Instruments and Islamic Finance Some Thoughts For A Reconsideration", International Journal of Islamic Financial Services, 1(1) (1999).
16. M. F. Khan, "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).
17. N. Danila, "Derivatives: An Islamic Perspective", Journal of International Finance and Economics, 9(3) (200983-90).
18. R.H. Nawawi, Islamic Law on Commercial Transactions, (Kuala Lumpur CERT Publication Sdn. Bhd; 2009).