

Бехзодбек Абдурасулов,
ЎзХИА “Ислом иқтисодиёти ва молияси,
зиёрат туризми” кафедраси ўқитувчиси

МУШОРАКА ВА УНГА ОИД МАСАЛАЛАР



Мушорака атамаси исломий молиялаштириш соҳасида жуда кўп қўлланилади. Бу атама нисбатан кенгроқ маънода ишлатиладиган “ширкат” тушунчасига яқин туради. Келинг, аввало шу икки тушунчани батафсил ёритиб ўтсак.

“Ширкат” – шерикликни билдиради ва ислом фикҳига кўра икки турли бўлади:

1. Ширкат ул-мулк (Мулк ширкати). Бу тушунча икки ёки ундан ортиқ кишиларнинг бирор мол-мулкка биргаликда эгалик қилишларини англатади. Ширкатнинг ушбу тури икки хил йўл билан вужудга келади. Баъзи ҳолларда бундай ширкат томонларнинг ихтиёри, танлови натижасида вужудга келади. Масалан, икки ёки ундан ортиқ кишилар биргаликда бирор мулкни харид қиладилар, бунга биргаликда эгалик қиладилар – мана шу вазиятда ширкат ул-мулк вужудга келади. Бунда ширкат ул-мулк томонларнинг хоҳиши ўлароқ юзага келди.

Баъзан эса шундай ҳоллар бўладики, ширкат ул-мулкнинг вужудга келиши учун кишидан бирор ҳаракат, инон-ихтиёр содир бўлиши шарт бўлмайди. Масалан, бир одам вафот этса, унинг мулки меросхўрлар ўртасида тақсимланиб кетиши натижасида ҳам ширкат ул-мулк юзага келади.

2. Ширкат ул-ақд (Шартнома ширкати). Бу ширкатнинг иккинчи тури бўлиб, “ўзаро битим асосида юзага келган ширкат” маъносини беради. Қисқароқ қилиб, “тижорат фирмаси” деб атасак ҳам бўлади.

Ширкат ул-ақд уч турли бўлади:

1. Ширкат ул-амвол. Бунда ҳар бир иштирокчи маълум миқдорда сармоя киритиб, тижорат билан шуғулланувчи тадбиркорлик фаолиятини ташкил қиладилар.

2. Ширкат ул-аъмол. Бунда икки ёки ундан ортиқ кишилар миқдорларга биргаликда маълум хизмат кўрсатиш билан шуғулланишга келишадилар,

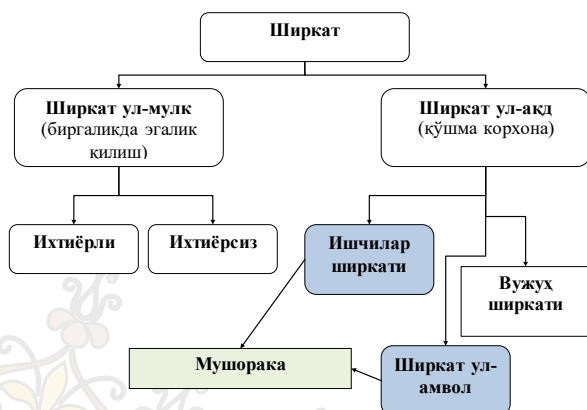
топилган умумий даромад эса келишилган нисбатда шериклар ўртасида тақсимланади. Масалан, икки киши биргаликда тикувчилик билан шуғулланишга келишдилар. Бунда кимнинг иш ҳажми қандай бўлганидан қатъи назар, ишлаб топилган маблағ жамланиб, аввалдан келишилган нисбатда тақсимланади. Бу ширкат турини тақаббул ширкати, саной ширкати ёки абдон ширкати деб ҳам аташади.

3. Ширкат ул-ақднинг учинчи тури вужух ширкати деб номланади. Бунда шериклар ширкат тузишда ҳеч қандай молсиз, сармоясиз иштирок этадилар. Улар томонидан қилинадиган иш шуки, улар насияга мол олиб, уни нақдга сотадилар. Фойда аввалдан келишилган нисбатда бўлинади.

Ширкатларнинг ушбу уч тури фикҳ китобларининг ширкат бобида учрайди, аммо мушорака атамасини ҳамма фикҳий китобларда ҳам учратиш қийин. Чунки мушорака тушунчаси исломий молиялаштириш усули сифатида таништирилганига кўп бўлгани йўқ. Бу атама ширкатнинг икки тури – ширкат ул-амвол (тижорат ширкати) ва ширкат ул-аъмол (хизмат кўрсатиш ширкати) доирасида қўлланилади.

Юқоридаги сатрлардан ширкатнинг мушоракдан кўра кенгроқ тушунча эканлигини кўрдик. Яъни мушорака дейилганда, асосан ширкат ул-амвол тушунилса, ширкатга шерикликнинг юқорида санаб ўтилган барча тури киради. Буни 1-жадвалда ҳам кўришимиз мумкин.

Биз кўриб чиқадиган мушорака тушунчаси ширкатнинг “ширкат ул-амвол” турининг ўхшаши эканлигидан келиб чиққан ҳолда, иккисига ҳам алоҳида тўхталишни лозим топдик. Яъни, аввал ушбу ширкат турининг аънавий қўлланилиши ҳақида, сўнгра эса уни замонавий иқтисодиётга қандай татбиқ қилиш борасида сўз юритамиз.



Мушоракага онд асосий қондалар

1. Мушорака, ёхуд ширкат ул-амвол ўзаро битим асосида ўрнатилган шерикчилик муносабати. Шундай экан, шартноманинг тўғри бўлиш шартлари мушоракада ҳам топилиши керак. Масалан, томонлар шартнома тузиш лаёқатига эга бўлишлари, шартнома ихтиёрий равишда, бировнинг мажбурлаши ёки босимсиз тузилиши керак ва ҳ.к.

Аммо айрим қондалар борки, улар мушорака учун хос ҳисобланади. Уларни қуйида санаб ўтамиз.

Фойдани тақсимлаш

2. Фойдани қандай нисбатда тақсимлаш шартнома тузилаётган пайтда келишиб олиниши зарур. Агар фойдани тақсимлаш нисбати тайин қилинмаса, бу шартнома ботил бўлади.

3. Фойдани тақсимлаш нисбати соф фойда бўйича белгиланади – фойданинг бунча фоизи А га, бунча қисми Б га каби.

Фойдани тақсимлаш нисбати киритилган сармояга нисбатан олиниши мумкин эмас. Масалан, киритилган сармоянинг бунча фоизи А га каби тақсим қилинмайди.

Бундан ташқари фойдадаги улушни аниқ сумма билан белгилаш ҳам мумкин эмас.

Айтайлик, А ва Б мушорака ширкати тузишди. Фойдани тақсимлашда А га ҳар ой 10 000 сўм фойдадан улуш сифатида бериладиган, қолган қисми Б га ўтадиган қилиб келишув тузилди. Бундай келишув шариатга қўра тақиқланади. Худди шунга ўхшаб, А қанча сармоя киритган бўлса, шу сармоянинг 15 % ини оладиган, Б эса қолганини оладиган бўлиб келишув тузилса ҳам, бундай келишувни шариат тақиқлайди. Келишув тўғри бўлиши учун фойдани тақсимлаш нисбати соф фойда билан ҳисобланиши керак. Масалан, А га фойданинг 30 %и, Б га эса қолган 70 % и каби.

Фойда нисбати

4. Фойда нисбати шерикларнинг қанчадан сармоя киритганларига қўра белгиланиши шартми? Бир шерикнинг умумий сармоядаги улуши қанча бўлса, фойданинг ҳам шунча қисмини олиши зарурийми? Бу борада уламоларнинг фикрлари турлича.

Имом Молик ва Имом Шофеий назарларида, шерикларнинг фойдадаги улушлари уларнинг умумий сармоядаги улушлари билан бир хил бўлиши керак. Демак, бунга қўра, агар А нинг умумий сармоядаги улуши 40 фоизни ташкил қилса, фойданинг 40 фоизини олади. Агар бу тенглик бузиладиган бўлса, шартнома ботил бўлади.

Имом Аҳмад наздида эса, шерикларнинг сармоядаги улушлари қандай бўлишидан қатъи назар, фойдани бўлиб олиш нисбатини белгилаш уларнинг ихтиёрига боғлиқ бўлади. Бунга қўра, умумий сармоядаги улуши 40 фоизни ташкил қилган шерик фойданинг 30 ёки 50 фоизини олишига ҳам келишиши мумкин¹.

Учинчи фикр Имом Абу Ҳанифанинг нуқтаи назари бўлиб, у киши юқоридаги икки фикрни умумлаштирганлар. У кишининг фикрларига қўра, сармоядаги улуш фойдадаги улушдан фарқ қилиши мумкин. Аммо агар шериклардан бири мушоракада фақат сармоя билангина иштирок этишини, ишни юргизишга аралашмаслигини айтса, унинг фойдадаги улуши сармоядаги улушидан ортиқ бўлиши мумкин эмас².

Зарарга шерик бўлиш

Агар фаолият натижасида зарар қўрилса, барча иштирокчилар сармоядаги улушлари бўйича зарарга шерик бўлишларига уламолар иттифок қилишган. Шундай экан, агар А нинг сармояга қўшган ҳиссаси 40 фоизни ташкил қилса, демак зарарнинг ҳам 40 фоизини бўйнига олади. Ундан кам ҳам, кўп ҳам эмас. Бошқа шартлар шартномани ботил қиладди. Бу борада уламолар яқдиллар³.

Шундай қилиб, Имом Шофеийга қўра, иштирокчининг фойдадаги ва зарардаги улуши айнан сармоядаги улуши билан бир хил бўлиши керак. Имом Аҳмад ва Имом Абу Ҳанифа наздида, фойдадаги улуш сармоядаги ҳиссадан фарқ қилиши мумкин ва у шерикларнинг келишувига қўра белгиланади, лекин зарардаги шериклик уларнинг сармоядаги улушлари билан бир хил нисбатда бўлиши керак.

Қисқача хулоса шуки, фойдани тақсимлаш шерикларнинг келишувига қўра белгиланади, лекин зарар уларнинг сармоядаги улушлари нисбати бўйича тақсимланади.

Капитал (сармоя) нинг хусусиятлари

Кўпгина фақиҳлар сармоянинг ликвид⁴ бўлиши кераклигини айтадилар. Яъни мушорака келишувида барча шериклар пул қўшиб иштирок этишлари керак, бирор мол-мулк ёки товар билан эмас. Иқтисодий тилда тузилаётган ширкатнинг

¹ Ibn Qudoma. «Al-Mug'niy» (Dorul-kitob al-arabiyy, Bayrut 1972), 5:140.

² Ал-Косоний. “Бадое ус-Саное”. 6:162-163

³ Ибн Қудома. “Ал-Муғний”, 5:147.

⁴ Ликвидлик – мол-мулкнинг қанчалик осон пулга айланиш қобилияти. Энг ликвид восита бу – пулнинг ўзидир.

бошланғич устави пул билан шакллантирилади. Шунингдек, бу борада турли қарашлар ҳам мавжуд.

1. Имом Моликнинг фикрича, сармоянинг пул кўринишида бўлиш-бўлмаслиги мушораканинг тўғри бўлишининг шарти эмас. Демак, бунга кўра, томонлар сармояни нафақат пул шаклида, балки мол-мулк ёки товар кўринишида ҳам киритишлари мумкин. Лекин ана шу мол-мулк ва товарнинг қиймати уларнинг жорий пайтдаги бозор нархлари билан баҳоланиши керак. Бу фикр баъзи ханбалий уламолар томонидан ҳам маъқулланган.

2. Имом Абу Ҳанифа ва Имом Аҳмадлар фикрига кўра, мушоракада сармояни натурал кўринишда, яъни товар ёки мулк кўринишида киритиш мумкин эмас. Улар қуйидаги икки далилга суяндилар:

Биринчидан, ҳар бир кишининг мол-мулки бошқанинг мулкидан ажратиб туради. Масалан, агар А мушорака ширкатига машина билан сармоя киритса, Б ҳам бошқа бир машина билан улуш қўшса, иккала машинанинг ҳар бири уларнинг асл эгаларининг мулкидир. Агарда А ўша машинани сотса, бу олди-сотди жараёни А билан амалга ошадди, унинг пули ҳам А га тегишли бўлади. Бундан “машинанинг пулидан улушимни бер” дея олмайди. Модомики, ҳар бир натурал кўринишдаги мулк бошқа шахснинг мулкидан фарқли экан, булар билан мушоракада иштирок этиб бўлмайди. Аксинча, сармоя пул кўринишида киритилса, умумий сармоянинг ичида сармоядорларнинг қўшган пулларини алоҳида ажратишнинг иложи йўқ, чунки пуллар ўз моҳиятига кўра бир-биридан фарқ қилмайди. Шунинг учун ҳам сармоянинг барчаси пул кўринишида бўлса, яхлит бир сармоя пакети ҳосил бўлади ва ўртада шериклик вужудга келади.

Иккинчидан, мушоракада шундай ҳолатлар бўладики, шериклар ўз улушини олиб, шерикликдан чиқишга қарор қиладилар. Агарда сармоя бошида натурал кўринишда киритилган бўлса, бундай ҳолатда уни эгасига топширишнинг иложи бўлмай қолиши мумкин, чунки сармоя сифатида киритилган товар ёки мулк аллақачон ишлатилиб кетган ёки сотиб юборилган бўлади. Мабодо ўша мулкнинг қийматига тенг маблағ қайтариб олинган бўлса, бунда ҳам муаммоли вазиятлар юзага келади. Чунки, фаолият даврида бир иштирокчи қўшган мулкнинг нархи ошиб кетган бўлиши мумкин. У ҳолда бизнес фаолияти фойдасининг катта қисми ўша кишига ўтиб кетади. Агар сармоя қилиб қўшилган мулкнинг нархи тушиб кетган бўлса, унда ўша мулк эгаси зарар кўрган бўлади, чунки аввал бошида яхшигина қийматга эга бўлган мулк билан шерикчиликка қўшилиб, охирида фойданинг кўп қисми бошқада қолиб, ўзига арзимаган улуш тегса, бу ҳам адолат принципларига зид келади.

3. Имом Шофейй юқоридаги икки фикрнинг ўртасини тутганлар. Уларнинг наздида, товарлар икки турли бўлади:

1. Зот ул-амсол. Булар шундай товарларки, агар талафотга учраса, ўрнини худди шундай товар

билан тўлдириш мумкин. Масалан, бугдой, гуруч сингари. Агар 100 кг гуруч талафотга учраса, унинг ўрнини худди шу навдаги 100 кг бугдой билан қоплаш мумкин.

2. Зот ул-қиймат. Ўрнини унинг ўхшаши билан қоплаб бўлмайдиган товарлар. Чорва бунга мисол бўла олади. Ҳар бир қорамолнинг ўзига хос хусусияти бўлиб, уни бошқа бир қорамолда топиш амри-маҳолдир. Демак, агар кимдир бировнинг қорамолни ўлдириб қўйса, унинг ўрнига товон сифатида унга ўхшаш бошқа қорамол бермайди. Балки унинг пулини тўлаб беради.

Имом Шофейй айтадиларки, биринчи турга мансуб товарлар (зотул-амсол) билан мушоракада улуш қўшиб қатнашиш мумкин, аммо иккинчи турдаги товарлар билан бу ишни қилиб бўлмайди.

Сармояни товар ёки мол-мулк кўринишида қўйиш жоиз эмаслигига Имом Аҳмад (р.а) иккита сабаб келтирган эди. Биринчиси – бир кишининг мулки бошқасиникидан ажралиб туриши бўлса, иккинчиси – иштирокчига ўз сармоясини айна товар кўринишида қайтаришнинг иложи йўқлигидан иборат эди. Имом Шофейй товарларни зот ул-амсол ва зот ул-қийматга ажратиб, юқоридаги икки сабабдан иккинчисига муносиб жавоб қайтарган бўлсалар, биринчи далилга қарши жавоб қилмаганлар.

Биринчисига эса, Имом Абу Ҳанифа (р.а) жавоб қилдилар. У зот айтадиларки, товар кўринишидаги қийматликлар билан мушоракада сармоя киритиш фақат бир ҳолатда мумкин бўлади. Унда барча иштирокчиларнинг қўйган товар-моддий қийматликлари аралаштириб юборилиши керак. Шунда бир иштирокчининг тиккан молини алоҳида ажратиб беришнинг имкони қолмайди ва ўртадаги товарнинг барчаси умумий мулкка айланади.

Қисқасини айтганда, Имом Молик наздида мушоракада қатнашувчилар сармояни нафақат пул кўринишида, балки мол-мулк ва товар кўринишида ҳам киритишлари мумкин, мол-мулкнинг қиймати эса унинг ўша пайтдаги бозор нархига кўра белгиланади. Имом Шофейй наздида эса, товар кўринишида сармоя киритмоқчи бўлганлар фақат зот ул-амсол товарлар билангина буни амалга оширишлари мумкин, бўлмаса пул билан сармоя тикиш керак.

Имом Абу Ҳанифа наздида, зот ул-амсол товарлар билан сармоя киритган мушорака иштирокчилари ўша товарларни аралаштириб юборишлари керак. Масалан, мушоракада ҳамма дон билан сармоя қўшган бўлса, ўша донлар аралаштириб юборилиши керак, токи бир иштирокчининг қўшган товарини алоҳида ажратишга имкон қолмасин. Зот ул-қиймат товарлар билан эса мушоракада иштирок этиб бўлмайди.

Кўриниб турибдики, Имом Моликнинг нуқтаи назарлари бирмунча содда ҳамда бугунги замоннинг талабларига жавоб беради. Шундай экан, шу фикрни амалда қўлласа бўлади.

Хуллас, мушорака ширкатини тузиш учун бошлангич капитал пул ёки товар, мол-мулк кўринишида бўлиши мумкин. Агар сармоя товар ва мол-мулк кўринишида бўлса, иштирокчиларнинг умумий капиталдаги улуши – ўзлари сармоя қилиб киритган товар ёки мол-мулкнинг жорий пайтдаги бозор нархига асосан аниқланади.

Мушорака менежменти (бошқаруви)

Мушоракада, одатий ҳолатда, ҳар бир иштирокчининг ширкатни бошқаришда қатнашиш ҳуқуқи мавжуд бўлади. Аммо шериклар ширкатни улардан бири бошқариши ва бошқа шериклар унга аралашмасликлари борасида ҳам келишиб олишлари мумкин. Лекин бунда бошқарувда иштирок этмаётган шерикнинг фойдадаги олиши мумкин бўлган энг катта улуши унинг умумий сармоядаги улуши мислича бўлади. Масалан, умумий сармоянинг 20 фоизи унинг ҳиссасига тўғри келса, фойдадан ҳам максимал 20 фоизгача улуш олиши мумкин, аммо ундан кўп эмас.

Агар шерикларнинг барчаси шериклик ишида биргаликда ишлашга келишсалар, уларнинг ҳар бири – қолган шерикларининг вакили (агенти) ҳисобланади ҳамда бир шерик томонидан амалга оширилган иш бошқа шерикларга ҳам тааллуқли бўлади.

Мушорака шартномасини тугатиш

Мушорака шартномаси қуйидаги ҳолларда бекор қилиниши мумкин:

1. Ҳар бир шерикнинг исталган вақтда шартномани тугатиш ҳуқуқи мавжуд, бунинг учун у шерикларини аввалдан огоҳлантириб, хабардор қилиб қўйиши даркор.

Бу ҳолатда агар ширкатнинг активлари пул шаклида бўлса, у шериклар ўртасида уларнинг сармоядаги ҳиссасига қараб тақсимланади. Аммо агар активлар пул шаклида эмас, ноликвид шаклда (пулдан бошқа ҳар қандай кўриниш – бино, ускуналар, маҳсулотлар, хомашё материаллари ва ҳ.к) бўлса, шериклар икки йўлдан бирини танлашлари мумкин. Бири – уларни шундайлигича бўлиб олиш бўлса, иккинчиси – уларни ликвид шаклга келтириш, яъни сотиб юбориб, пулини бўлиб олиш. Мабодо шерикларнинг баъзилари активларни шундайлигича бўлиб олишни, қолган шериклар уларни сотиб пулини олиш тарафдори бўлсалар, орада шундай қарама-қаршилиқ юзага келса, биринчи йўл танланади. Чунки, мушоракада мол умумий эгаликда бўлади, шундай экан ҳеч ким шеригини ўз ҳиссасини сотишга мажбурлай олмайди. Аммо, активни бўлиб олиш ёки қисмларга бўлиш иложи бўлмаса, масалан, ўша актив бино ёки станок бўлса, у ҳолда шериклар ўша нарсани сотиб, пулини бўлиб оладилар⁵.

2. Мушорака шартномаси амалда бўлиб турган пайтда шериклардан бири вафот этса, у билан

тузилган шартнома бекор қилинади. Унинг меросхўрлари эса, исташса, ширкатдан улушини олиб чиқиб кетишади ёки мушоракада фаолиятни давом эттиришади⁶.

3. Агар шериклардан бири муомалага лаёқатсиз бўлиб қолса, у билан шартнома бекор бўлади⁷.

Бизнес фаолиятини тугатмаган ҳолда мушорака ширкатидан чиқиш

Агар шериклардан бири мушоракадан чиқмоқчи, бошқалар эса давом эттирмоқчи бўлсалар, улар ўзаро келишишлари лозим. Ширкат фаолиятини давом эттирмоқчи бўлганлар ундан чиқмоқчи бўлган шерикнинг улушини сотиб олишлари мумкин. Мушоракадан бир кишининг чиқиши бошқа шериклар ўртасидаги шартномани бекор қилмайди.

Чиқмоқчи бўлган шерикка унинг умумий сармоядаги улушининг нархи ўзаро келишилган ҳолда белгиланади. Агар томонлар нархда бир тўхтамга кела олмасалар, у ҳолда чиқмоқчи бўлган шерик ўзига тегишли активни (яъни ўз улушини) ўзи сотиб юбориши ёки олиб чиқиб кетиши мумкин.

Шу ўринда бир савол туғилади. Мушорака шартномаси тузилаётган вақтда унга қуйидагича шартни киритиш мумкинми: “Агар шериклардан бири ширкатдан чиқмоқчи бўлса, унга тегишли улушининг олиб чиқиб кетилиши ёки бошқага сотилиши фақат шерикларнинг кўпчилиги бунга рози бўлса, мумкин бўлади. Агар шерикларнинг кўпчилик қисми бунга қарши бўлсалар, у ҳолда шерикликдан чиқаётган шахс ўз улушини ўша шерикларга сотади”. Ҳақиқатан ҳам, мушорака шартномасида шундай шарт бўлиши мумкинми?

Ислом фикҳи китобларининг кўпчилиги бу масалага тўхталмаган. Аммо шарият нуқтаи назаридан бундай шарт қўйилишига ҳеч қандай тақиқ мавжуд эмас. Айрим ханбалий уламолар бунга рухсат ҳам берганлар⁸.

Бундай шартнинг қўйилиши ҳозирги давр учун ҳам мос келади. Чунки, ҳозирги кунда бизнес фаолияти давомли бўлиш хусусиятига эга. Бунда бирор шерикнинг ширкатдан ўз улушини ажратиб олиб чиқиб кетиши бошқа шерикларга катта зарар етказиши мумкин.

Бизнес фаолияти узоқ муддатга мўлжалланган бўлиб, жуда катта сармоя билан бошланса, бир шерикнинг ўз сармоясини олиб, шерикликдан чиқиб кетиши бошқа сармоядорларнинг манфаатларига зарар етказибгина қолмай, балки умумиқтисодий ривожланишга ҳам салбий таъсир кўрсатади. Шунинг учун бир шерикка бундай мутлақ ҳуқуқ берилиши мақсадга мувофиқ бўлмайди. Шундай экан, юқорида келтирилган мазмундаги шартнинг мавжуд бўлишининг зарари йўқ.

⁶ Ўша манба.

⁷ Ал-Фатово ал-Ҳиндийя, 2:335-336.

⁸ Мардавий, “Ал-Инсоф”, Байрут 1400-х.й. 5:423.