

TO'LQUNOVA Durdonaxon Ravshan qizi
O'zbekiston xalqaro islom akademiyasi
Islom iqtisodiyoti va moliyasi yo'nalishi
2-kurs talabasi
 e-mail: durdonatolqinova626@gmail.com

Ilmiy rahbar: PhD, dots.
BATIROVA Nilufar Sh.

ИСЛОМ ИҚТИСОДИЁТИДА ШАРТНОМАЛАР: МАЗМУНИ ВА ТАМОЙИЛЛАРИ

КОНТРАКТЫ В ИСЛАМСКОЙ ЭКОНОМИКЕ: СОДЕРЖАНИЕ И ПРИНЦИПЫ

CONTRACTS IN ISLAMIC ECONOMICS: CONTENT AND PRINCIPLES

Annotatsiya. Mazkur maqolada shartnomalarda maqsadlar va ma'nolar alohida e'tiborga egaligi va shartnomalarning natijaviy yakuniga ta'siri yoritilgan. Uning qaysi holatlarda qo'llanilishi va bu qoida qanday kelib chiqish manbalari tahlil qilingan. Bitimlarning turlari, ularning maqsadiga ko'ra guruhlariga ajratilishi tasniflangan. Xulosada esa, bitimlardagi har bir so'zning kuchi hamda ahamiyati, ularning ta'siri qanday oqibatlariga olib kelishi keltirib o'tilgan.

Kalit so'zlar: savdo, ijara, salam, istisno, hiba, oriya, qarz, sherikchilik bitimlari.

Abstract. This article highlights the importance of goals and meanings in contracts and their impact on the final outcome of contracts. In what cases it is used and the sources of origin of this rule are analyzed. Types of transactions are classified according to their purpose. In the conclusion, the power and importance of each word in the deals and the consequences of their influence are mentioned.

Key words. trade, rent, salam, istisna, hiba, oriya, debt, partnership agreements.

Аннотация. В этой статье подчеркивается важность целей и значений контрактов и их влияние на конечный результат выполнения. В каких случаях оно применяется и анализируются источники происхождения этого правила. Виды сделок классифицируются по их целям. В заключении упоминается сила и значение каждого слова в сделках и последствия их влияния.

Ключевые слова: торговля, аренда, салам, истисна, хибя, ория, долг, партнерские соглашения.

KIRISH

Bugungi kunda turli xil shartnoma turlari va bitimlar mavjud bo'lib, ulardan keng foydalanib kelinmoqda. Shartnomalardan foydalanishda uning islom iqtisodiyoti talablariga nomuvofiq tarzda amalga oshiriladigan (taqiqlangan) amaliyot turlaridan ham foydalanish holatlari kuzatilmoqda. Bunga yechim sifatida taqiqlangan operatsiyalar faoliyati bilan tuzilgan bitimlar o'rniga muqobil ravishda sherikchilik, tavsiyot, tabarru' bitimlari va yakka xohishni bildiruvchi shartnomalar, shuningdek, shu kabi boshqa shartnomalarga ruxsat berilgan. Ularning joiz bitimligiga dalil sifatida quyidagi qoida keltiriladi:

العبرة في العقود للمقاصد والمعاني، لا للألفاظ والمباني

“Bitimlarda maqsadlar va ma'nolar e'tiborlidir, lafzlar va asoslar emas”

ASOSIY QISM

Ushbu qoida mohiyatiga ko'ra “*Ishlar maqsadlariga ko'radir*” qoidasidan kelib chiqqandir. Buning mohiyatida shundaki, bir ishni qilishda unga nisbatan shariat hukmi, eng avvalo, uning maqsadiga bog'liqlikda bo'lishi lozimdir. Ya'ni, lafzlar yoki jumlar, ilmiy tilda balki istilohlar qanday tarzda ishlatilmasin, ularning maqsadi, ma'nosi va mohiyatiga ko'ra hukm beriladi.

Bitimlar faqatgina shartnomaning so'zlari va shakllariga tayangan holda emas, balki tomonlarning haqiqiy niyatlari va umumiy ma'nolariga asoslanishi kerak.

Ishonch, hamkorlik va samarali munosabatlarni rivojlantirish uchun bitim ortidagi chuqurroq motivlar va oqibatlarni tushunish juda muhimdir. Yuzaki darajadagi til va tuzilishga e'tibor qaratish tushunmovchilik va nizolarga olib kelishi mumkin. Niyatlar va ma'nolarni birinchi o'ringa qo'yish orqali tomonlar bitim ularning qadriyatlarini va maqsadlariga mos kelishini ta'minlashi mumkin, bu esa uzoq muddatda yanada muvaffaqiyatli natijalarga olib keladi.

Shartnomalar tuzish va muzokaralar olib borishdagi muvaffaqiyat yuzaki darajadagi kelishuvlardan tashqariga chiqish va barcha ishtirokchilarni harakatga keltiradigan asosiy motivatsiyalar, niyatlar va qadriyatlarni chuqur o'rganish qobiliyatiga bog'liq. Diqqatni tranzaksiya natijalaridan mazmunli o'zaro munosabatlarga o'tkazish orqali muzokara ishtirokchilari

bitim shartlaridan tashqari ishonch, hurmat va tushunish muhitini yaratishi mumkin. Ushbu yondashuv faol tinglash, hamdardlik va har ikki tomondan qabul qilingan pozitsiyalar ortida yotgan ma'nolarni o'rganishga tayyorlikni o'z ichiga oladi. Umumiy manfaatlar, intilishlar yo'lida muzokara ishtirokchilari hamkorlikda loyihani amalga oshirish uchun mustahkam poydevor yaratishlari lozim. Natijada, harakatlardan ko'ra niyatlarni birinchi o'ringa qo'yish orqali muzokara ishtirokchilari nafaqat mustahkam kelishuvga erishish emas, balki o'zaro ishonch va yaxshi niyatga asoslangan mustahkam munosabatlar uchun zamin yaratadi.[1,21]

Muzokara yuritish san'ati biznes bitimlari va rasmiy kelishuvlar doirasidan ko'ra chuqur mazmunga ega, shaxsiy munosabatlardan tortib global siyosatgacha bo'lgan o'zaro munosabatlarining barcha jabhalari uning tarkibiga singib ketgan. Asosiysi, muzokaralar muloqot va murosa, qat'iyatlilik va moslashuvchanlikning nozik muvozanatini talab qiladi. Muzokaralar olib borish qobiliyatini oshirib, odamlar murakkab qiyinchiliklarni yengib o'tishlari, kelishmovchiliklarni bartaraf etishlari va qarama-qarshi muhitda ham umumiy til topishlari mumkin. Bu jarayon nafaqat o'z ehtiyojlari va manfaatlarini tushunish, balki boshqalarning nuqtai nazarini tan olish va hurmat qilishni ham o'z ichiga oladi. Muzokara ishtirokchilari fikr almashish, muqobil variantlarni o'rganish va konstruktiv muloqotga kirishish istagi orqali nizolarni hal qilishlari va barcha ishtirokchilar manfaatlariga xizmat qiladigan yechimlarni ishlab chiqishlari mumkin. Adolat, oshkoralik va halollik tamoyillarini qabul qilish orqali muzokara ishtirokchilari individual tafovutlardan ustun turadigan va o'zaro tushunishni rag'batlantiradigan ishonch va hamkorlik madaniyatini rivojlantirishi mumkin. Noaniqlik va murakkablik bilan ajralib turadigan tez o'zgaruvchan dunyoda samarali muzokaralar olib borish qobiliyati nafaqat qimmatli mahorat, balki tarix yo'nalishini shakllantirish qudratiga ega bo'lgan insoniy o'zaro munosabatlarning asosiy jihati hisoblanadi.[2,57]

Lafzlarning boshqacha bo'lishi masalasi esa insonlarning fikrlashi, o'z dunyoqarashi va shunga ko'ra ma'lum darajada istilohlar, umummilliy jumalarni ham hatto o'zicha tushunishi mumkinligi ehtimolidan kelib chiqadi. Bu ilmiy istilohlarni bilmaslik yoki bilsa-da mohiyatini chuqur, daqiq joylarigacha bilmaslikdan kelib chiqishi mumkin.

Ba'zan shunchaki adashish mumkinligi ham inobatga olinishi mumkin.[1,47]

“عقد” so'zi lug'atda bitim, shartnoma, degan ma'nolarni bildiradi. Shu o'rinda ta'kidlab o'tish joizki, shu so'zlar bilan bir qatorda “sulh” so'zi ham ishlatilishi mumkin. Shayx Muhammadsodiq Muhammadyusuf hazratlarining “Kifoya” kitobining “Sulh” bobida quyidagicha keladi [3,524].

Sulh nizoni ko'taradigan shartnomadir. Sulh iqror, sukut va inkor ila to'g'ri bo'ladi. Birinchisi (iqror)da agar sulh molga mol bilan voqe bo'lsa, xuddi savdo kabi bo'ladi. Bas, bu sulhda shuf'a va xiyorlar joriy bo'ladi. Badalning noaniq bo'lishi uni buzadi. Da'vodagi narsa birovning haqi bo'lib chiqsa, da'vogar evazdan bo'lgan hissasini unga qaytaradi. Badal birovning haqqi bo'lib chiqsa, da'vo qilinayotgan narsadan o'z hissasini qaytarib oladi. Agar sulh molga manfaat bilan voqe bo'lsa, xuddi ijara kabi bo'ladi. Bu holda vaqtni tayin qilish shart qilinadi. Bu sulh ikkovlaridan birining sulh muddatidagi o'limi ila botil bo'ladi. Qolgan ikkisi (sukut va inkor)da: sulh da'vogar haqida evaz (almashtirish)dir. Boshqa (da'voga qolgan) haqida esa qasam fidyasi va nizoni kesishdir. [3,525]

“Sulh” so'zi lug'atda oradagi nizodan keyin “yarashish”, “kelishish” degan ma'noni anglatadi. Shar'iy istilohda esa sulh nizoni ko'tarish uchun tuziladi. Sulh tuzilganda badalning noaniq qolishi esa yana yangitdan nizo chiqishiga sabab bo'ladi.

Sulhning joizligiga dalil sifatida payg'ambarimiz (s.a.v) davrlaridagi “Hudaybiya” sulhini misol keltirish mumkin.[3,524]

Endi qoidamizga e'tibor qaratadigan bo'lsak, bu qoida shartnomada ishlatilgan so'zlar muhim bo'lsada, ulardan asl ko'zlangan maqsad va ma'nolar ahamiyatligini bildiradi. Agar shartnomada ma'lum bir jihatlar yozilmagan bo'lsa, bu jihatlar shartnomani buzishi yoki buzmasligi mumkin. Masalan, savdo bitimi bo'yicha muzokaralar olib borilayotganda mamlakatlar halol raqobatni rag'batlantirish, bozorga kirishni kengaytirish, intellektual mulk huquqlarini himoya qilish yoki iqtisodiy rivojlanishni rag'batlantirish kabi maqsadlarga ustuvor ahamiyat berishlari mumkin. Ushbu maqsadlar muzokara jarayonini boshqaradi va har ikki tomon manfaat ko'rishini va bitim ularning kengroq iqtisodiy va strategik manfaatlariga mos kelishini ta'minlash uchun kelishuv shartlarini shakllantiradi. Savdo bitimlarining mazmuni va maqsadlarini hisobga olgan holda, mamlakatlar o'zlarining uzoq

muddatli maqsadlarini qo'llab-quvvatlaydigan va iqtisodiy o'sishni rag'batlantiradigan o'zaro manfaatli hamkorlikni yaratishiga olib keladi.

TAHLIL VA NATIJALAR MUHOKAMASI

Iqtisodiy bitimlar, odatda, quyidagi tarkibiy shartlardan iborat bo'ladi:

1. Moliyaviy shartlar: Bitimda ko'rsatilgan moliyaviy shartlar, tomonlarning kelishuv asosida qanday moliyaviy majburiyatlarni bajarishi kerakligini aniq ko'rsatadi.

2. Muddatlar va yakunlanish shartlar: Bitim muddatlari va uning amal qilish davri, shuningdek, bitimni yakunlash shartlari aniq ko'rsatiladi.

3. Riskni baholash va uni boshqarish: Iqtisodiy bitimlar, odatda, turli xil risklarni va ularni qanday boshqarish kerakligini ko'rib chiqadi.

4. Muvofiqlik va qonuniy majburiyatlar: Bitim tomonlarning qonuniy majburiyatlari va muvofiqlikka oid talablarini o'z ichiga oladi.

5. Manfaatlar va maqsadlar: Bitimning asosiy qismi sifatida, tomonlarning manfaatlarini va umumiy maqsadlarini aniq ifodalash muhimdir.

Iqtisodiy bitimlar, shu bilan birga, muzokara jarayonida tomonlar o'rtasidagi muloqotni qo'llab-quvvatlaydi va kelishuvni yanada samarali va maqsadga muvofiq bo'lishiga olib keladi. Bu turdagi bitimlar tomonlarning o'zaro tushunishiga asoslanadi va shu tariqa, ularning o'zaro manfaatlarini ta'minlashga yordam beradi.

Amalda esa buni quyidagi vaziyatlarda ham ko'rish mumkin:

Agar bir odam boshqasiga ma'lum bir muddat foydalanishi (oriyat)ga naqd pul bersa, bu qarz hisoblanadi.

Agar bir odam birovga "senga ushbu hovlini muayyan muddatga foydalanishga berdim", - desa, bunda ijara vujudga keladi.

Sotuv shartnomasining to'lov bandida 10 kun ichida to'lov amalga oshirilishi lozim degan shart mavjud. To'lov naqd puldami, karta orqalimi, bittadami yoki bo'lib-bo'libmi buning ahamiyati yo'q. Muhimi to'lovning amalga oshirilishi.[5]

Shartnomaga qaytarib sotib olish shartini qo'shib, buni savdo deb atashgani bilan bu sahii bo'lmaydi, bu ribo bo'ladi.

Mudoraba bitimida foydaning yoki zararning bari mudorib bo'yniga desa, yoki aksincha rabbul molga desa u botil bo'ladi.

Bir kishi hadya berib evazga narsa kutishi ham yoki manfaat evaziga bo'lsa mumkin emas.

Aksincha hiba sifatida hadya qilib evaz maqsad qilinmagan bo'lsa mumkindir (A shaxs do'stiga minnatdorchilik va hadya sifatida 300.000 so'm qarzi bilan birga 50.000 hadya berdi. Agar bu shart avvaldan shartnomada kelishilgan bo'lganda ribo bo'lib qolardi, lekin bu shunchaki kelishilmagan tasodif bo'lgan bo'lsa unda bu hiba bo'ladi).

Bir shaxs qarz beruvchiga aytadi, "men mana bu odamning qarzi bo'yicha kafillik beraman va uning qarzini uzish bo'yicha majburiyatni o'z zimmasiga olaman, mana shu daqiqadan boshlab bu odam olgan qarzidan ozod", deydi. Bu holatda bu odam go'yo kafillik bermoqda, ammo kafillikda qarz bo'yicha majburiyatga kafil ham qo'shiladi, lekin qarzdorning majburiyati ham, to qarz to'liq yopilmaguncha uning zimmasidan soqit bo'lmaydi. Mana bu holatda esa, kafillik berayotgan shaxs aslida kafillik bermayapti, u qarzni to'liq o'z zimmasiga olib, qarzdorni qarzdan butunlay ozod qilmoqda, buning nomi kafillik emas, balki "Havala" shartnomasi deyiladi (o'zbek tilida ham "havola qilmoq" degan ibora bor).

Bir odam ikkinchisiga "men senga ushbu avtomashinani 2000 dollar evaziga hadya qilaman", deydi. U bu holatda "hadya" (sovg'a) so'zini qo'llagan bo'lsa ham, bu hadya emas, balki savdo shartnomasidir (ya'ni u avtomashinani 2000 dollarga sotyapti), chunki hadyaga asoslangan shartnoma bilan savdo shartnomasining o'rtasida ancha farq bor va ularning har biri o'z o'rnida bajarilishi kerak.

Bir odam birovga muayyan narsani sotib olishni vasiyat qildi. Modomiki, bu odam tirik ekan, ushbu vasiyat vakolat bo'lib hisoblanadi. Agar uni o'lgandan keyin sotib olishga vasiyat qilsa, unda u haqiqatda vasiyat bo'ladi.

A shaxs va B shaxs o'rtasida qarz oldi-berdi jarayoni yuzaga keldi. Shunda A shaxs B shaxsga o'zi bilan kafilini ham olib keldi. A shaxsni qarzni qaytarib berish muddati yaqinlashib qoldi, ammo uning bunga imkoni yo'q. Shunda uning yaqin qarindoshi ahvoli og'ir ekanligi haqida bilib, uni B shaxs oldidagi qarzini yopib berisa, cheklanmagan havola bo'ladi.

Muayyan maqsadlarda tuzilgan shartnomalarda qaysidir bandida nazarda tutilmagan jarayonlar agarda ular urfda mavjud bo'ladigan bo'lsa ham amal qilaveradi. Fikrni misoli tariqasida shuni aytish mumkinki, aytaylik, O'zbekiston sharoitida ikki shaxs oldi-sotdi bo'yicha bitimni og'zaki tuzishadi va xaridor "shu soatni qanchaga sotasiz?" , sotuvchi "300 mingga sotaman" desa, bu yerda

tilga olingan “300 ming”dan kelib chiqadigan ma’no 300 ming so’m hisoblanadi. Mazkur holatda urfdan kelib chiqqan holda shartnomada nazarda tutilmagan bo’lsada uning qaysi pul birlikda ekani ma’lumdir.

XULOSA

Demak, bitimlarni amalga oshirish yoki shartnomalar tuzishda, avvalo, uning maqsadi e’tiborga olinadi. Iqtisodiy jarayonlarni amalga oshirish uchun insonlar manfaatini ustun qo’ygan holda ish boshlash, har bir amaliyotning muvaffaqiyatli yakun topishiga olib keladi. Shartnoma tuzish jarayonida huquqiy jihatlaridan biron lafzi o’zgarib qolsa, yoki mutaxassisning ehtiyotsizligi natijasida biron joyi teskari ma’nodagi lafz bilan keltirilgan bo’lsa, va uni qasddan emas, ehtiyotsizlikdan ekani aniq bo’lsa uning strukturaviy mohiyatiga e’tibor qaratiladi. Bu bexosdan bo’lgan lafziy o’zgarishlar hiyla yoki kamchilik sifatida qaralmaydi. Bu holatda qandaydir jarima undirilishi yoki shartnomani bekor qilinishi talab etilmaydi. Ya’ni bu holatda huquqiy ba’zi bir atamalar noto’g’ri kiritilgan bo’lishi yoki ba’zi jumlasini qolib ketgan bo’lishi kabi xatolar bo’lsa, bu huquqshunosning aybi bo’lib, bu bilan shartnomaning asl mohiyati o’zgarib qolmaydi. Ammo aksincha holatlarda shartnomada hiyla ishlatish uchun ba’zi teskari ma’nodagi lafzlardan foydalanilgan bo’lsa, yoki ma’nosi mujmal bo’lib tushunish qiyin qilib berilishi atay qilingan bo’lsa, undan murod shartnomadagi mohiyatni buzish bo’lsa yoki mohiyatni to’g’ridek ko’rsatib asl shartnomada keltirilgan faoliyat botil bo’lsa bunday holatlarda shartnomadagi ko’zda tutilgan maqsadga va faoliyatning asl mohiyatiga e’tibor qaratiladi. Bu kabi shartnomalarning barcha turlari va iqtisodiy faoliyatda ishlatilishi mumkin bo’lgan holatlari yuqorida ko’rib chiqildi. Shundan kelib chiqqan holda shartnomalarni ajratib olish va yechim topish yo’llari yoritildi. Xulosa shuki, faoliyat uchun shartnoma tuzishdan qat’iy nazar undagi lafzlarga diqqatli bo’lish, agarda biron lafzda yoki shaklida xatolik bo’lsa, uning asl mohiyati buzilmaganligiga, bu bilan shartnoma botil bo’lib qolmasligiga e’tibor qaratish lozimdir.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR

1. Ravshanov A., Abdurasulov B. Islom iqtisodiyotida fihiy qoidalar. Toshkent: Muharrir nashriyoti, 2020. – 248 b.
2. Dr. Muhammad Ar-Rokki. Al-Qawâ'id Al-Fiqhiyyah (Legal Maxims of Islamic Jurisprudence) A Translated Compilation”, Mishkah press, 2013, 168p.
3. Shayx Muhammad Sadiq Muhammad Yusuf, “Kifoya” 3-juz, T.: “Hilol-nashr”, 2022. – 640b.
4. Bakar, Mohd Daud. “Contracts in Islamic commercial and their application in modern Islamic financial system.” *Iqtisad Journal of Islamic Economics* (2003): 1-42.
5. Dudas, Attila, Milan Hulmák, Markéta Zimniokova, Attila Menyhárd, Łukasz Stepkowski, Emőd Veress, and Milan Hlušák. “Form of
6. Contracts.” (2022): 253-288.
7. سيرين, and الباز. The fundamental principle in contract is the intention and meanings, and not the words and phrases. Diss. 2010.
8. Ehsan, Muhammad Asif. “Futures Contracts in Islamic Finance: A Jurisprudential Analysis.” *Journal of Islamic Economics, Banking and Finance* 113.3250 (2014): 1-26.
9. Herdianto, Suhadi, and Faisal Santiago. “Legal Principles of Agreements: A Foundation in Contract Establishment”. Proceedings of the 2nd International Conference on Law, Social Science, Economics, and Education, ICLSSEE 2022, 16 April 2022, Semarang, Indonesia. 2022.
10. Hussain, Mr Mumtaz, Asghar Shahmoradi, and Rima Turk. “An overview of Islamic finance.” (2015).
11. Mohd Noor, Nurul Syazwani, Muhammad Hakimi Mohd. Shafiai, and Abdul Ghafar Ismail. “The derivation of Shariah risk in Islamic finance: a theoretical approach.” *Journal of Islamic Accounting and Business Research* 10.5 (2019): 663-678.
12. Mcmeel, Gerard, Reza Najafloo, and Naser Garusi. “The position of good intention in the interpretation of contracts”. *Life Science Journal Life Sci. J.: Interactions with English and German Law*. Oxford University Press, 2013. 2679-2981.
13. Siddiqui, Anjum. “Financial contracts, risk and performance of Islamic banking.” *Managerial finance* 34.10 (2008): 680-694.