



# **Course: Islamic Finance**

## **Lecture 3: Islamic Banking Services (Sales-based products)**

**Lecturer: Dr. Shaamirova Surayyo**

# Мундарижа

1. Муробаҳа бўйича асосий тушунчалар
2. Муробаҳанинг асосий шартлари
3. Мижоз буюртмаси асосидаги Муробаҳа
4. Муробаҳа бўйича хатарларни бошқариш
5. Муробаҳа битими ва уни бекор қилиш шартлари

# **1. Муробаҳа бўйича асосий тушунчалар**

# Муробаҳа бўйича асосий тушунчалар

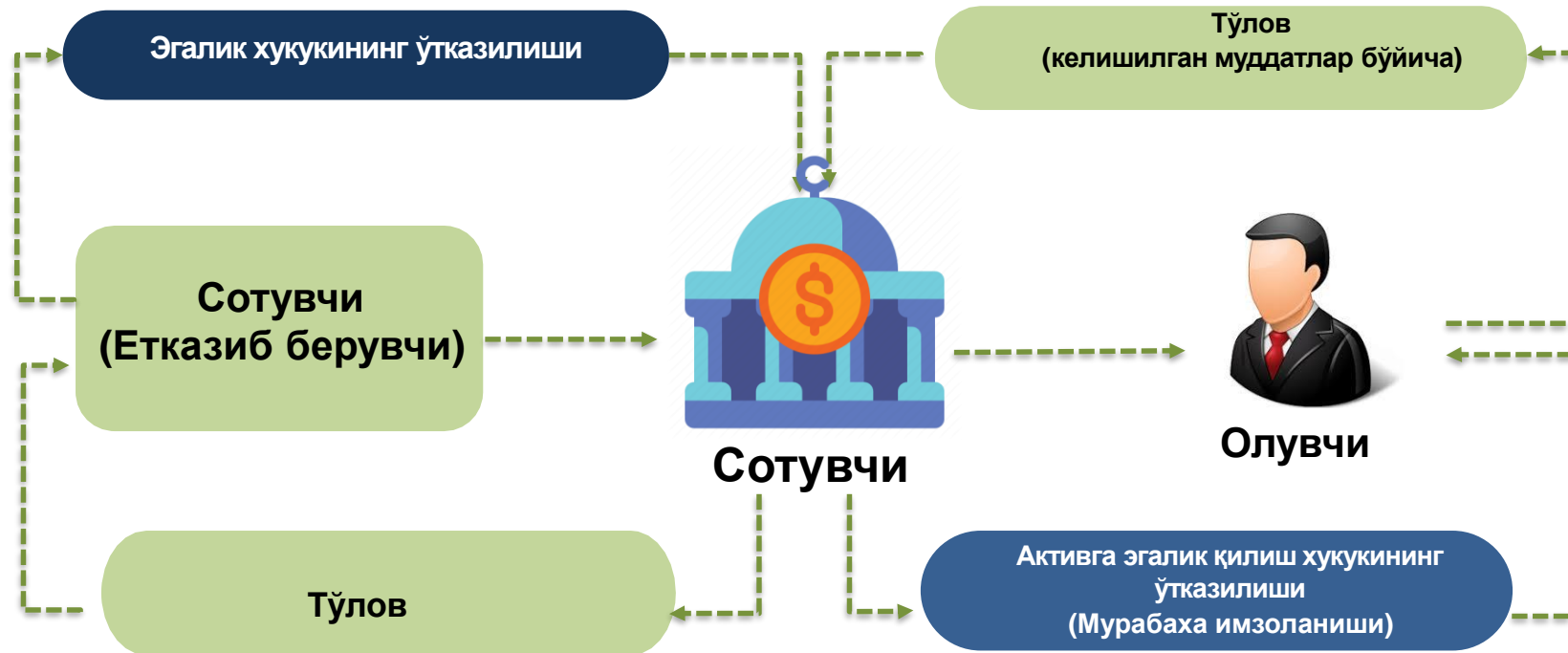
- **Муробаҳа** - бу савдо битими бўлиб, бунда сотувчи харидорга муайян маҳсулотни унинг устига устама (фойда) қўйган ҳолда етказиб беради. Бунда сотувчи маҳсулотни сотишдан аввал харидорга маҳсулотнинг харид нархи ва устига қўйилган фойдаси (маржа) ҳақида маълумот беради. Ислом банклари ушбу битим орқали муддатли тўловни назарда тутаяди.
- Муробаҳа шартномасидаги **устама томонлар келишувига кўра** белгиланиши ҳам мумкин.
- **Фойда (маржа)** - маҳсулотни сотиб олиш билан боғлиқ барча бевосита харажатлар (юклаш, ташиш, божхона тўловлари каби) қўшилгандан сўнг ҳосил бўлган умумий қийматга устама белгиланиши лозим.



Муробаҳа битими	US\$ 1,100
Маҳсулот харид нархи	US\$ 1000
Фойда (Маржа)	US\$ 100
Тўлов санаси	Уч ой ичида

- **AAOIFI SS №8**
- **Мурабаха** — бу товарни сотиб олиш баҳосига қўшилган аниқ ва келишилган фойда устамаси билан сотишдир. Ушбу **устама сотув нархининг фоизи ёки муайян сумма кўринишида** белгиланиши мумкин.
- Битим **икки шаклда** тузилиши мумкин:
  - агар **олдиндан сотиб олиш ваъдаси бўлмаса**, у **оддий мурабаха** ҳисобланади;
  - агар молиявий муассаса орқали товар сотиб олишга қизиққан шахс томонидан олдиндан сотиб олиш **ваъдаси берилган бўлса**, у ҳолда битим **“банк мурабахаси”** ёки буюртмачи учун мурабаха деб аталади.
- Мазкур битим ишончга асосланган шартномалардан бири бўлиб, унда ҳақиқий харид нархи ёки таннарх ҳамда умумий харажатлар бўйича тўлиқ шаффофлик таъминоти таянилади.

# Муробаҳа бўйича асосий тушунчалар



- Муробаҳа маҳсулоти Шариат шартларига мос келиши керак, акс ҳолда бу битим шаръий нуқтаи назардан (қонуний) кучга эга бўлмайди.
- Муробаҳа маҳсулотини сотиб олиш ва уни мижозга топширишгача бўлган даврда, маҳсулот билан боғлиқ барча хавф-хатарлар сотувчи зиммасида бўлади.

## **2. Муробаҳанинг асосий шартлари**

# Муробаҳанинг асосий шартлари

1

**Маҳсулот Шариат талабларига зид бўлмаслиги**

Маҳсулот ислом ҳуқуқи талабларига зид бўлмаслиги, нархи маълум бўлиши ва мижозга етказиб бериш имконияти мавжуд бўлган маҳсулот бўлиши лозим. Маҳсулот аниқ сифатларга эга бўлиши керак.

2

**Маҳсулотнинг мавжудлиги**

Маҳсулот мавжуд бўлиши (яъни ишлаб чиқарилган, етиштирилган...) ва сотувчининг эгалигида бўлиши лозим.

3

**Банк барча хатарларни зиммасига олиши**

Сотувчи/Банк аввал маҳсулотни сотиб олиши, у бўйича хатарларни (харидорга етказиб бергунгача бўлган даврдаги) зиммасига олиши лозим.

4

**Шаффофлик**

Сотувчи/Банк маҳсулотнинг унга келиб тушган таннархини ва ўз устамасини (фойда миқдори/маржасини) маълум қилиши керак.

5

**Тўлов муддати**

Тўлов санаси ёки муддати (давомийлиги) аниқ белгиланиши лозим. Муробаҳа бўйича тўлов муддатини узайтирганлик учун қўшимча ҳақ олиш таъқиқланади.

6

**Кафиллик ёки гаров**

Банк харидордан кафиллик хати/кафолат ёки гаров талаб қилиши мумкин.

# Муробаҳанинг асосий шартлари

7

**Тўлов муддатини узайтириш**

Тўлов муддатини узайтириш, битим шартларини қайта кўриб чиқиш / уларни мувофиқлаштириш муробаҳа бўйича қарзнинг кўпайишига олиб келмаслиги керак.

8

**Муробаҳа бўйича қарзни сотиш ёки қайта сотиб олиш**

Муробаҳа бўйича қарз сотилиши мумкин эмас (яъни қарз факторинги таъқиқланади). Ислом банки молни мижозга сотиб бўлганидан кейин уни қайтиб сотиб олиши мумкин эмас (Бай ал-Иъна)

9

**Жарима**

Ислом банки мижоздан муддати ўтган қарздорлик учун жарима ундириши мумкин, аммо ушбу ундирилган жарима хайрияга йўналтирилиши лозим.

10

**Суғурта**

Маҳсулотни суғурта қилиш банкнинг вазифаси ҳисобланади. Шу билан бирга мижоз ҳам сотувчининг вакили сифатида ушбу ишни амалга ошириши мумкин.

11

**Тўловдаги чегирма**

Ислом банки мижоз тарафидан муддатидан аввал қилинган тўлов учун маълум чегирма тақдим қилиш ихтиёрига эга (албатта буни олдиндан келишиб олиш мумкин эмас).

12

**Банк ва сотувчи**

Ислом банки, сотиб олинаётган маҳсулот учун тўловни бевосита маҳсулотни етказиб берувчи/маҳсулот ишлаб чиқарувчига қилиши керак.

# Муробаҳанинг умумий нархи ва харажатлари

- Муробаҳа бўйича умумий харажатлар – маҳсулот нархи ва уни сотиб олиш доирасида қилинган бевосита харажатлардир. Бевосита харажатлар қаторига молни харидорга олиб келиш билан боғлиқ харажатлар ҳам киради.

**МАҲСУЛОТ НАРХИ + БЕВОСИТА ХАРАЖАТЛАР = УМУМИЙ ХАРАЖАТЛАР**

**ТРАНСПОРТ ХАРАЖАТЛАРИ + ОМБОРХОНА ХАРАЖАТЛАРИ + ЙИҒИШ/ЎРНАТИШ  
БИЛАН БОҒЛИҚ ХАРАЖАТЛАР (агар ускуна/дастгоҳлар сотиб олинаётган бўлса) +  
СОЛИҚЛАР + СУҒУРТА ХАРАЖАТЛАРИ = БЕВОСИТА ХАРАЖАТЛАР**

- Умумий харажатлар, ишчи ва ходимларнинг маоши, маъмурий харажатлар каби билвосита харажатларни ўз ичига олмайди.

### **3. Мижоз буюртмаси асосидаги Муробаҳа**

# Мижоз буюртмаси асосидаги Муробаҳа - Ваъда

- Мижоз буюртмаси асосидаги муробаҳада, мижоз сотувчи/банкка муайян маҳсулотни олиб келиш буюртмасини беради ва шу билан бирга ўша сотиб олиб келинган маҳсулотни сотувчи/банкдан сотиб олиш ваъдасини беради.

## ВАЪДА

Мижоз томонидан сотувчи/банкка берилган бир томонлама ваъда бўлиб, бунда мижоз сотиб олиб келинган молни сотувчи/банкдан сотиб олиш ваъдасини беради.

мижоз-харидор томонидан бажарилиши мажбурий ҳисоблансада, унинг бажарилмаслиги муробаҳа битимини бекор қилмайди.

Агар у бажарилмаса сотувчи/банкни қийин молиявий аҳволга солиб қўядиган бўлса (масалан сотувчи/банк қўшимча харажатлар қилишга мажбур бўлиб қолса) у ҳолда берилган ваъда ислом ҳуқуқи нуқтаи назаридан ҳуқуқий мажбурият сифатида баҳоланади.

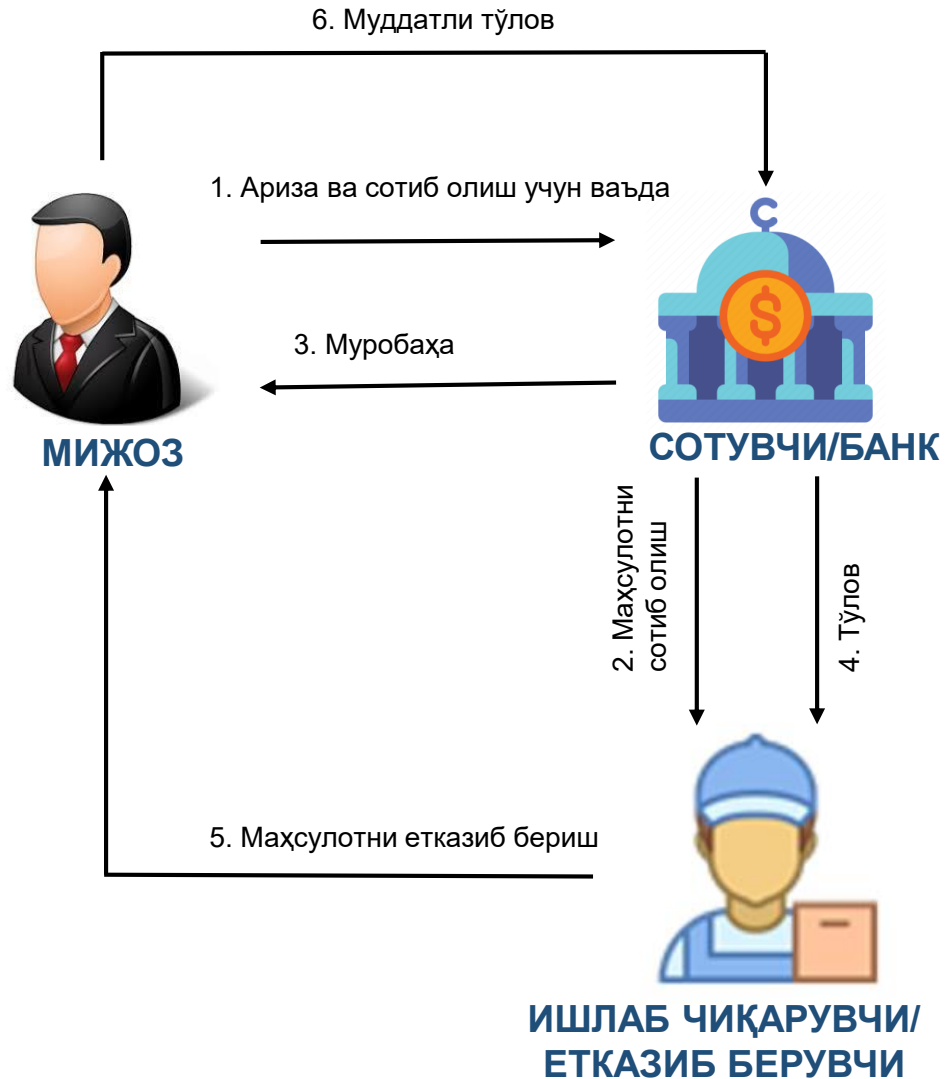
Пулнинг вақтга боғлиқ «нархи» муробаҳа бўйича қилинган харажатлар қаторига киритилиши мумкин эмас.

- **AAOIFI SS 8: 2/1/4** Мижоз (мол етказиб берувчидан) маҳсулот нархлари тўғрисидаги тижорат таклифини олишга ҳақли, ушбу таклиф мижоз номига хос тарзда йўналтирилган бўлиши ёки бирон-бир томонга қаратилмаган/йўналтирилмаган **[умумий таклиф]** бўлиши ҳам мумкин.
- Бу ҳолатда мазкур таклиф маълумот сифатида бўлади, ийжоб (**савдо таклифи**) эмас\*
- \*Fatwas of Qatar Islamic Bank,(Fatwa No. (35)) & Kuwait Finance House (Fatwa No. (87)).

General offer = Statement of prices from the supplier with no reference to any named customer  
=  
An invitation to negotiate, not an offer of sale

Specific offer = Statement of prices from the supplier addressed to the customer or institution  
=  
An offer of sale

# Мижоз буюртмаси асосидаги Муробаҳа



1. Мижоз ўзига керак бўлган молни аниқлайди ва сотувчига/банкка мурожаат қилади ва олиб келинган молни сотиб олиш ҳақидаги ёзма ваъдани имзолайди.
2. Сотувчи/Банк маҳсулотни ишлаб чиқарувчи / маҳсулот етказиб берувчидан сотиб олади.
3. Сотувчи/Банк ва мижоз ўртасида Муробаҳа шартномаси тузилади.
4. Сотувчи/Банк ишлаб чиқарувчига тўловни амалга оширади.
5. Ишлаб чиқарувчи маҳсулотни мижозга етказиб беради.
6. Мижоз белгиланган муддатда Сотувчи/Банкка тўловни амалга ширади.

## **4. Муробаҳа бўйича хатарларни бошқариш**

# Муробаҳа бўйича хатарларни бошқариш

Муробаҳа бўйича хатарлар	Хатарларни камайтириш усуллари
Эгалик ҳуқуқи билан боғлиқ хатарлар/молни йўқотиш ёки унга талафот етиши хатари	Такафул/ислом суғуртаси. Бунда молнинг етиб келиши билан хатарлар суғурталанади ва мол етиб келиши биланоқ молга бўлган эгалик мижозга ўтказилади.
Сотиб олиб келинган молни сотиб олишдан мижознинг бош тортиши хатари	Банк, ишлаб чиқарувчи/етказиб берувчидан молни сотиб олишдан олдин мижоздан ҳамеш жиддия (бўнак) олади.
Бозор нархларининг ўзгариши билан боғлиқ хатарлар	Молни ишлаб чиқарувчи/етказиб берувчидан олиб мижозга етказиб бериш ўртасидаги муддатни имкон қадар қисқартириш керак бўлади.
Ҳуқуқий хатарлар	Битимга алоқадор барча ҳужжатлар синчковлик билан текширилади.
Ўрнатилган муддатда тўловларни амалга оширилмаслиги/ мижознинг тўловга лаёқатсизлиги билан боғлиқ хатарлар.	Гаров шартномаси, 3чи томон кафолати, кафиллик хати Ўз вақтида амалга оширилмаган тўлов учун жарима.
Нарх билан боғлиқ хатарлар (олдиндан белгилаб қўйилган устама миқдори)	Қисқа муддатли шартномалар тузиш (1-3 йиллик)

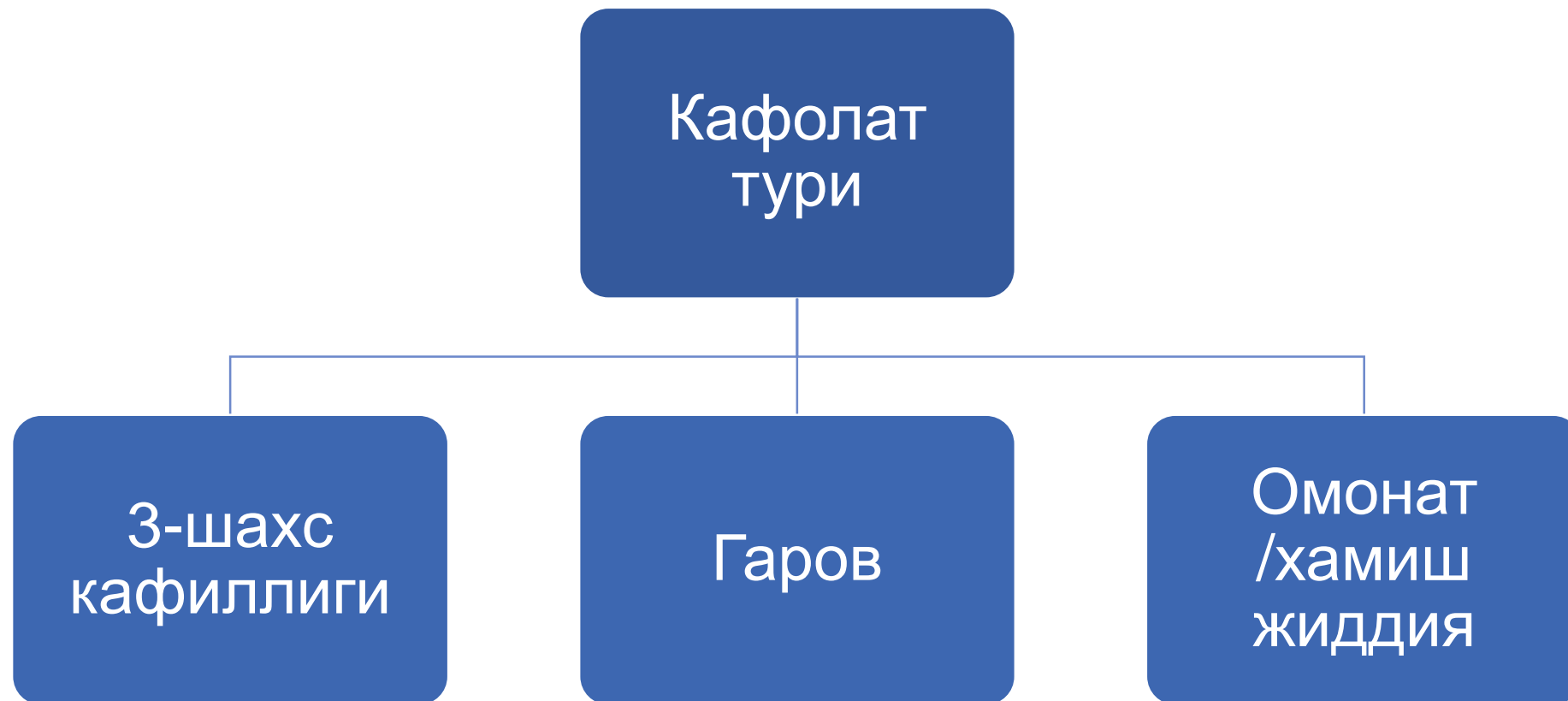
# Муробаҳа бўйича хатарларни бошқариш

Мижоз тўловга  
лаёқатсиз бўлиб  
қолган ҳолатда Банк  
гаровдан  
фойдаланиши  
мумкин

Гаровни сотишдан  
тушган пул  
маблағлари мавжуд  
қарздорликни ёпишга  
сарфланади

Мижознинг тўловга  
лаёқатсизлиги  
оқибатида Банк  
ихтиёрига ўтган мулк,  
ўзаро манфаат  
асосида мижознинг  
ўзига ижарага  
берилиши ҳам  
мумкин.

# Муробаҳада кафолатлаш масаласи



## **5. Муробаҳа битими ва уни бекор қилиш шартлари**

# Муробаҳа битими ва уни бекор қилиш шартлари

---

Агар мижоз бўнак тўласа ёки гаров/омонат қўйса-ю, аммо шартнома тузишдан бош тортса, Банк кўрган зарарини (яъни қилган харажатларини) бўнак ёки гаров ҳисобидан қоплайди.

---

Муробаҳа  
битими  
қуйидаги  
ҳолатларда  
бекор  
қилиниши  
мумкин:

Харидор молдаги айб ёки унинг шартномада кўрсатилган талабларга мувофиқ эмаслиги сабабли битимни бекор қилиш ҳуқуқидан фойдаланиши мумкин.

---

Томонларнинг ҳар қайсиси муайян муддат (вақт) ичида шартномани бекор қилиш ҳуқуқидан фойдаланиши мумкин (хияру аш-шарт).

---

Томонларнинг ҳар қайсиси иккинчи томон битим шартларини бажармаганлиги сабабидан шартномани бекор қилиши мумкин.

---

Шартнома, томонларнинг ўзаро келишувига асосан бекор қилиниши мумкин.

---

# Муробаҳа битимини яқунлаш

---

Муробаҳа битими  
томонлар ўз  
мажбуриятларини  
тўлиқ бажариб  
бўлганларидан  
кейингина  
яқунланган  
ҳисобланади,  
жумладан:

Молнинг пули тўлиқ тўлангандан кейин

---

Қарзнинг тўланмаган қисми бўйича тўлов  
мажбурияти учинчи тараф зиммасига ўтгандан  
кейин

---

Банк мижоз қарзининг қолган қисмидан кечиб  
юборган ҳолатда.

---

# ФОЙДАЛАНИЛГАН АДАБИЁТЛАР

- Hassan, M. K., Kayed, R. N., & Oseni, U. A. (2013). Introduction to Islamic banking and finance: Principles and practice. Pearson.
- Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions. (2017). *Shari'ah standard No. 8: Murabaha to the purchase orderer*. Manama, Bahrain.
- Muhammad Taqi Usmani. (2002). *An introduction to Islamic finance*. Karachi, Pakistan: Idaratul Ma'arif.
- Zamir Iqbal, & Abbas Mirakhor. (2011). *An introduction to Islamic finance: Theory and practice* (2nd ed.). Singapore: Wiley.
- Hans Visser. (2019). *Islamic finance: Principles and practice* (3rd ed.). Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing.
- Islamic Financial Services Board. (2021). *Core principles for Islamic finance regulation (banking segment)*. Kuala Lumpur, Malaysia: Author.

