



## UY-JOYNI MOLİYALASHTIRISHNING ISLOM MOLİYASI MUQOBILLARI

**Berdaliyeva Muhabbatxon,**

*"Islom iqtisodiyoti va moliyasi, ziyorat turizmi" kafedrasini o'qituvchisi,*

*O'zbekiston xalqaro islom akademiyasi, Toshkent, O'zbekiston.*

*E-mail: ielts8owner@mail.ru*

*ORCID: 0009-0001-7788-5690*

## ISLAMIC ALTERNATIVES OF HOUSE FINANCING

**Berdaliyeva Muhabbatxon,**

*Teacher, International Islamic Academy of Uzbekistan*

*"Islamic Economics and Finance" Department*

*Tashkent, Uzbekistan. Email: ielts8owner@mail.ru*

*ORCID: 0009-0001-7788-5690*

### **JEL Classification: E58, G21, G28**

**Annotatsiya.** Ushbu maqolada jahon ko'chmas mulk bozorining rivojlanish tendensiyalari, shuningdek mamlakatimizdagi uy-joyga bo'lgan talabning o'ziga xos xususiyatlari ko'rib chiqildi. Tahlil natijalari tahlil qilinib, islom ipoteka amaliyotiga bo'lgan potensial talab hamda ushbu talabni qondirish uchun taklif etilishi mumkin bo'lgan islom moliya shartnomalari keltirib o'tildi. Ipoteka kreditiga bo'lgan ehtiyoj, islom moliya institutlari tomonidan taklif etilayotgan islom ipotekasining o'ziga xos jihatlari o'rganildi. Shuningdek, turli mamlakatlarda uy-joy qurilishini moliyalashtirishda qo'llaniladigan islom moliyasi instrumentlari va ularning afzalliklari tahlil qilindi, bunda islom moliya instrumentlaridan bo'lgan kamayib boruvchi mushoraka amaliyoti, murobaha, mudoraba va egalik bilan yakunlanuvchi ijara shartnomalarining ishlash mexanizmlariga alohida to'xtalib o'tilgan.

**Abstract.** In this article, the development trends of the world real estate market, as well as the specific characteristics of the demand for housing in our country, were

considered. The results of the analysis were analyzed and the potential demand for Islamic mortgage practice and the Islamic financial contracts that could be offered to meet this demand were presented. The need for a mortgage loan, specific aspects of Islamic mortgages offered by Islamic financial institutions were studied. Also, the Islamic financial instruments used in housing construction financing in different countries and their advantages were analyzed, with a particular focus on the working mechanisms of diminishing musharakah, murabahah, mudarabah and lease-to-own contracts, among the Islamic financial instruments.

**Kalit so'zlar:** ipoteka krediti, uy-joyni moliyalashtirish, Islom moliyasi, islom banki, islom ipoteka, kamayib boruvchi mushoraka, murobaha, ijara

**Keywords:** a mortgage loan, housing finance, Islamic finance, Islamic banking, Islamic mortgage, diminishing musharakah, murabaha, ijarah

**Kirish.** Ipoteka bozori jahon moliya

bozorining yuqori sur'atlarda o'suvchi sanoat tarmog'i hisoblanib, global ipoteka kreditlash bozori 2021-yilda 11487,2 mlrd. dollarga baholandi va 2031-yilga kelib 27509,24 mlrd. dollarga yetishi prognoz qilinmoqda, bu esa 2022-yildan 2031-yilgacha yillik 9,5% ga o'sadi deganidir[13]. Dunyo aholi sonining o'sish tendensiyasiga egaligi uy-joyni moliyashtirish instrumentlariga bo'lgan talabning ham o'sishiga sabab bo'lmoqda.

Hozirda an'anaviy moliya tizimiga muqobil tizim sifatida jadal sur'atlarda o'sib borayotgan islom moliya tizimi ham ipoteka amaliyoti bo'yicha mahsulotlar taklif qilish imkoniyatiga ega, shu bilan birga an'anaviy ipoteka kabi islom ipoteka amaliyoti mahsulotlarga bo'lgan talab ham yuqoridir. Shariat Kengashi milodiy 2009-yil 12-15-martga to'g'ri keladigan hijriy 1430-yilning 15-17-Rabiy-I payshanba – shanba kunlari Bahrayn Podshohligida bo'lib o'tgan 23-sonli majlisida Ipoteka va uning zamonaviy qo'llanilishi bo'yicha standartni qabul qildi. Bu esa islom ipoteka amaliyotini samarali tashkil etish imkonini berdi hamda iste'molchilarning ushbu moliya mahsulotlariga bo'lgan ishonchining yanada oshishiga sabab bo'ldi.

O'zbekistonda ham ipoteka kreditlari bank sektorining asosiy moliya mahsulotlaridan biri hisoblanadi. Ipoteka kreditlari qoldig'i so'nggi 6 yil ichida 5 barobar oshgan. 2022-yilda O'zbekiston banklari 14,4 trln. so'mlik ipoteka kreditlari ajratdi. Davlat dasturi doirasida moliyalashtirish 75% ga, banklar hisobidan esa 4,4 barobarga oshdi. Mablag'larning katta qismi yangi uy-joy sotib olishga yo'naltirilgan. Asosiy kreditlar Toshkentda berilgan. 2022-yil yakuni bo'yicha O'zbekistonda ipoteka kreditlari qoldig'i 46,4 trln. so'mni tashkil etib,

2021-yilga nisbatan 29,6% ga o'sdi[14].

Davlatimizda investitsion faoliyatni yo'lga qo'yish, bank xizmatlari va mahsulotlarini aholi va biznes subyektlari ehtiyojlarini hisobga olgan holda diversifikatsiyalash iqtisodiyotning boshqa sektorlariga ham ijobiy ta'sir ko'rsatishi shubhasiz. Xususan, aholi farovonligi uchun xususiy uy-joyga ega bo'lish ijtimoiy ahamiyatga ega masalalardan biridir, bunda eng avvalo bank mahsulotlari ichida salmoqli ulushga ega bo'lgan ipoteka kreditlarining muqobilining kirib kelishi aholini uy-joy bilan ta'minlashda katta ahamiyatga ega bo'ladi.

2023-yil noyabr holatiga ko'ra O'zbekistonda uy-joy narxining o'sishi tezlashdi[16]. Ikkilamchi uylar narxi yillik hisobda 27,2 foizga, yangi uylarniki 21 foizga oshdi. Talab asosan ipoteka kreditlari hisobiga ortmoqda. Faollik ortishi fonida birlamchi va ikkilamchi bozorlarda uy-joy narxining o'sishi ham tezlashdi. Xususan, iyun oyi oxirida ikkilamchi uy-joy narxlari yillik ko'rsatkichda 27,2 foizga oshgan, birlamchi bozorda narxlar 21 foizcha ko'tarilgan, mart oyida bu ko'rsatkich 18,2 darajasida edi[17]. Ushbu raqamlardan ko'rinib turibdiki, O'zbekistonda ko'chmas mulk bozoridagi talab o'sish tendensiyasiga ega, hamda ularni moliyalashtirish amaliyotining aksariyati ipoteka krediti hissasiga to'g'ri kelmoqda.

**Material va metod.** J.U.Kempbell va J.F.Kokko tomonidan ipoteka kreditlarining uzoq muddatli nominal jihati, ya'ni nominal "qat'iylik" shakli uy xo'jaliklari moliyasi adabiyotida o'rganilgan bo'lsa-da, uning natijalarini umumiy darajada rasmiy tahlil qilish bo'yicha materiallar mavjud emas[1].

Tajribalar shuni ko'rsatadiki, islom moliya sanoati to'rt turdagi shartnomalar – murobaha, ijara, ipoteka va sukuk (islom obligatsiyalari)dan asosan moliyalashtirish va

investitsiyalar uchun foydalanadi. Mudoraba esa investitsiya depozitlarini yig'ish uchun ishlaydi[2].

Islom ipotekalari butun dunyo bo'ylab, birinchi navbatda, soni va daromadi o'sib borayotgan musulmon aholisi orasida juda mashhur[3]. Shariat nuqtai nazaridan Islom ipotekalarining joriy amaliyotlari haqida adabiyotlarda savollar ko'tarilgan[4].

Ijaralarni LIBOR bilan bog'lash, asosiy mulkni bozor ijarasiga e'tibor bermaslik va xavfni mijozga o'tkazish adabiyotlarda shubha ostiga olingan yoxud tanqid qilingan[5]. Asadov va boshqalar fikriga ko'ra, faqat mulkchilik-tavakkalchilik-mijozga o'tkazish amaliyoti islom ipotekalarini an'anaviy ipotekalarning nusxasiga aylantiradi[4]. Hanif va Hijoziy kamayib boruvchi mushoraka amaliyotida bozor ijarasi, narxlarning oshishi va amortizatsiyasi yaxshi yo'lga qo'yilmaganligini ta'kidlaydi[7]. Alternative Investment Fund (AIF) Malayziyada mavjud bo'lgan islomiy uy-joylarni moliyalashtirish amaliyotida (Mushoraka al-Mutanaqis) ko'plab muammolarni ko'taradi, jumladan, shartnomalar, sotib olishga bir tomonlama va'da berish, tavakkalchilikni taqsimlash va kapital birliklarini sotishda narx belgilash mexanizmini tanqid qiladi[8].

Mahalliy iqtisodchi olimlarimizdan, R.Abdullayev ko'chmas mulkdagi sherikchilik va ijara sherikchiligidagi munosabatlarga va ularning sahiih bo'lish shartlariga to'xtalgan[9]. O.Astanakulov va N.Batirovalar mulkchilik munosabatlari, huquqiy va ijtimoiy munosabatlar va mulkning islom fiqhiga asosan kishilar orasida taqsimlanishi bilan bog'liq jarayonlarni tahlil qilishgan bo'lsada[10], islom iqtisodiyotida ipoteka nazariyasi va hozirgi kundagi amaliyoti bo'yicha davr talablaridan kelib chiqqan holda to'xtalmagan.

Tadqiqot ishi davomida kuzatish, qiyoslash, tizimli va qiyosiy tahlil kabi usullardan foydalanildi. Xususan, o'ndan ortiq milliy va xorijiy adabiyotlarda mazkur mavzuga doir tadqiqotlar o'rganib chiqildi va tahlil etildi. Mavzuga doir bugungi kundagi tendensiya baholandi.

**Natijalar.** Uy-joy, oziq-ovqat va kiyim-kechakdan tashqari, insonning asosiy ehtiyojlarining asosiy va muhim qismini tashkil qiladi. Shunga qaramay, u boshqa ikkita ehtiyojdan ko'ra muhimroq bo'lgan bir nechta xususiyatlarga ega. Birinchidan, uy-joy xarajatlari oziq-ovqat va kiyim-kechaklarga qaraganda mutlaq miqdorda ancha katta. Ikkinchidan, uy-joy asosiy vositadir; demak, uy-joyga sarflanadigan xarajatlar uzoq muddatli xarakterga ega bo'lgani uchun investitsiya xarakteriga ega bo'ladi. Uchinchidan, va shubhasiz, eng muhimi, uy-joy iqtisodiy rivojlanish vositasidir, chunki u turli xil asosiy tarmoqlarga, masalan, po'lat, sement, boshqa qurilish materiallari va armaturalariga talabni keltirib chiqaradi.

O'zining ijobiy ahamiyatiga qaramay, dastlabki yillarda uy-joyni moliyalashtirish na islom banking nazariy muammosi sifatida ko'p e'tiborga olindi va na islom banki operatsiyasi sifatida o'z ulushini olishga muvaffaq bo'ldi. Vanihoyat Islom bank tizimi musulmonlarning iqtisodiy va ijtimoiy farovonligiga erishish haqidagi umumiy g'amxo'rlikning ajralmas qismi sifatida uy-joy moliyalashtirishning asosiy masalasini amalga oshira boshladi. Bir guruh shariat olimlari, islom bankirlari, iqtisodchi va siyosatchilar Islom dini idoralari hamkorligida Xartumda (Sudan) (1412-hijriy) 1991-yil oktabrda tashkil etilgan "Uy qurilishini moliyalashtirishning islom banki usullari" mavzusidagi seminarga yig'ilishdi. Islom Taraqqiyot Banki (ITB) va Sudan Estates Banking Tadqiqot va Ta'lim

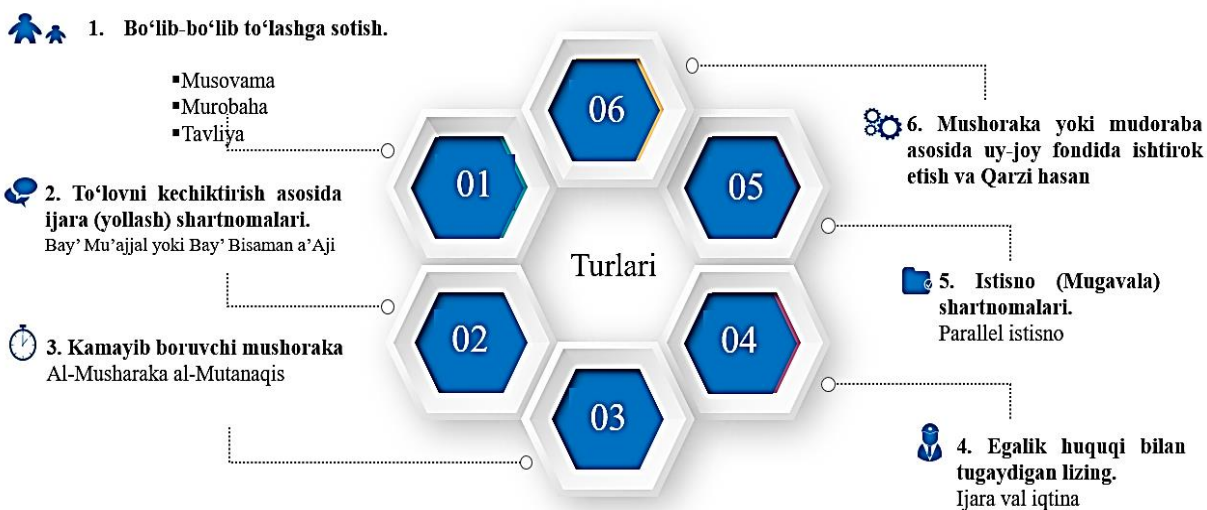
Instituti (IRTI) islom shariatiga mos keladigan va islom mamlakatlari va boshqa mamlakatlardagi moliya institutlari tomonidan qabul qilinishi mumkin bo'lgan quyidagi moliya usullarini ko'rsatib berdilar:

1. Bo'lib-bo'lib to'lashga sotish. Ushbu usul bo'yicha moliyachi o'ziga tegishli bo'lgan uyni mijozga sotadi va uning qiymatini kechiktirilgan, o'zaro kelishilgan narxda bo'lib-bo'lib oladi. Ushbu texnika ikki shakldan birida mumkin; birinchisi, shartnomada uyning asl qiymati va foyda marjasi alohida ko'rsatilmaydi. Uy sotiladigan umumiy qiymat qismlarga bo'linadi. Bu holat bo'lib-bo'lib to'lashga sotish sifatida belgilanishi mumkin. Biroq, shartnomada dastlabki xarajat va foyda marjasi alohida ko'rsatilgan bo'lsa, bu murobahadir. Bo'lib-bo'lib to'lashga sotish mulkning to'liq yoki faqat bir qismi uchun bo'lishi mumkin.

Yakka o'zi uy sotib olishga qodir bo'lmagan mijoz xarajatlarning bir qismini to'lash imkoniyatiga ega bo'lishi mumkin. Moliyachi bu holda xarajatlarning qolgan qismini to'lashi va uyning egalik huquqini mijoz bilan bo'lishishi mumkin. Keyin

moliyachi o'z ulushini mijozga to'lovni kechiktirish asosida foyda olish uchun sotishi mumkin. Bu usul davlatga qarashli muassasalar (masalan, banklar va kompaniyalar), xususiy investitsiya institutlari yoki qobiliyatli shaxslar tomonidan uylar qurish va ularni qisimli to'lov asosida aholiga sotish orqali qo'llanilishi mumkin. Ushbu usulni qo'llashda Islom Fiqh Akademiyasining (2000) №(51/2/6) qarorida ko'rsatilgan bo'lib-bo'lib to'lashga sotishni amalga oshirishni tartibga soluvchi shariat nazoratini hisobga olish kerak. Ushbu nazoratga quyidagilar kiradi:

Sotilgan mulkning bo'lib-bo'lib to'lash narxi uning naqd narxidan yuqori bo'lishi mumkin. Naqd pul narxini ma'lum vaqt davomida bo'lib-bo'lib to'lanadigan narx bilan birga ko'rsatishga ruxsat beriladi. Biroq, agar tomonlar savdo zudlik bilan to'lash yoki bo'lib-bo'lib to'lash to'g'risida qaror qabul qilmasa, savdo haqiqiy emas. Tomonlar joyida va kechiktirilgan savdo o'rtasida ikkilanayotgan paytda savdo amalga oshirilsa, shariat bo'yicha bitim bekor bo'ladi.



1-rasm. Uy-joyni moliyalashtirish usullari<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Muallif tomonidan ishlab chiqildi.

Qarzdor kelishilgan to'lovlarni to'lamagan taqdirda, buning uchun oldindan shart qo'yilgan yoki qo'yilmaganidan qat'iy nazar, undan asosiy qarzga qo'shimcha har qanday summani undirib olish joiz emas. Chunki bunday qo'shimcha miqdor harom riboni tashkil qiladi.

To'lovga qodir bo'lgan qarzdorning to'lovlarni kechiktirishi ta'qiqlanadi. Biroq, shartnomada to'lov kechiktirilgan taqdirda to'lanishi kerak bo'lgan tovonni ko'rsatishga yo'l qo'yilmaydi.

Bo'lib-bo'lib to'lashga sotishda, agar qarzdor shartnoma tuzish vaqtida ushbu shartga rozi bo'lganiga qaramay, ba'zi to'lovlarni to'lashni kechiktirsa, sotuvchiga bo'lib-bo'lib to'lashni muddatidan oldin belgilashga ruxsat beriladi.

Sotish amalga oshirilgandan keyin sotuvchi sotilgan mulkka egalik huquqini saqlab qolish huquqiga ega emas. Biroq u xaridordan mol-mulkni kechiktirilgan to'lovlarni to'lash uchun garovga qo'yishni talab qiladigan shart qo'yishi mumkin.

Bo'lib-bo'lib to'lashga sotish, sotuvchining mol-mulkni sotib olish uchun qilgan boshlang'ich narxidan qat'iy nazar (ya'ni savdolashish yo'li bilan) kelishilgan narx asosida tuzilishi mumkin. Shuningdek, sotuvchiga u qilgan haqiqiy xarajatdan tashqari ma'lum bir foyda berish uchun kelishuv asosida bo'lib-bo'lib to'lashga sotishga murobahada bo'lgani kabi shartnoma tuzish ham joizdir.

Moliyalashtirishning ushbu usuli potensial xaridorning uyning texnik xususiyatlari bo'yicha afzalliklarini hisobga olgan holda, avval qurilgan yoki moliyachining narxiga quriladigan uylarni sotib olishda qo'llanilishi mumkin. Shu bilan bir qatorda, moliyachi bo'lajak xaridorga uy qurilishini

nazorat qilish huquqini berishi mumkin, keyin esa unga uyni musavoma yoki murobaha orqali sotishi mumkin.

Kechiktirilgan to'lovli sotishga asoslangan va hukumatlar hamda xayriya tashkilotlari tomonidan ko'rib chiqilishi kerak bo'lgan moliyalashtirish usullari orasida hech qanday foyda qo'shilmagan holda, ya'ni tavliya yo'li bilan haqiqiy tannarxi asosida muhtojlarga sotiladigan uylar qurish va sotish ham mumkin.

2. To'lovni kechiktirish asosida ijara (yollash) shartnomalari. Kechiktirilgan savdo arab tilida Bay' Mu'ajjal yoki Bay' Bisaman a' Ajil deb nomlanadi. Savdo shartnomasida tovarni zudlik bilan yetkazib berish shartlarini belgilash, shu bilan birga narxni to'lashni keyinroq muddatga qoldirish joizdir. Bunday holda, amaldagi bozor narxidan yuqori narxni olishga ruxsat beriladi.

Ushbu usul yerni va qurilish materiallarini kafolatlagan va ularga qurilish xizmatini kechiktirilgan to'lov bilan yetkazib berishga tayyor bo'lgan pudratchilar bilan shartnoma tuzmoqchi bo'lgan shaxslar uchun mos keladi.

3. Kamayib boruvchi mushoraka ba'zan arabcha Al-Mushoraka al-Mutanaqis deb yuritiladi, bu yerda shartnomadagi bir sherik o'z ulushining bir qismini boshqa sherikga sotish orqali asta-sekin loyiha yoki biznesdan voz kechishi mumkin. Hamud Islom banki tomonidan juda uzoq vaqt davomida keng miqyosda Mudoraba va Mushorakadan foydalanishning cheklanishini anglaganida birinchi bo'lib kamayib boruvchi mushorakani yoki arabcha Mushorakah Muntahi bi al Tamlik (Mushoraka mulk huquqini bir tomon-tadbirkorga o'tkazish bilan yakunlanadi) tushunchasini taklif qilgan[11]. Bu taklif keyinchalik 1979-yildan Dubayda bo'lib

o'tgan Islom Bankingi bo'yicha Birinchi Xalqaro Konferensiya tomonidan moliyalashtirishning ruxsat etilgan usuli sifatida muhokama qilindi va tasdiqlandi.

Kamayib boruvchi mushoraka uchta shartnomani nazarda tutadi: sheriklik (shirkat-ul-mulk), ijara va oldi-sotdi shartnomasi va bu moliyalash organi qurilish xarajatlariga pul mablag'lari va yer uchastkalarini berish orqali hissa qo'shishi mumkin bo'lgan shaxslar bilan sheriklik shartnomasini tuzganda amalga oshiriladi. Uy qurib bitkazilgandan so'ng, benefitsiar mijoz va moliyalashtiruvchi organning umumiy mulkiga aylanadi. Keyin ikkinchisi o'z ulushini bir martalik to'lovni kechiktirish yoki bo'lib-bo'lib to'lash uchun birinчисiga sotadi. Yakuniy badal to'langandan so'ng, uyga egalik huquqi benefitsiar mijozga o'tadi.

Kamayib boruvchi mushoraka binoga egalik huquqiga ham ta'sir qilishi mumkin, faqat foyda oluvchi yerga egalik qiladi. Moliyaviy organ ham, benefitsiar mijoz ham o'zlarining ulushlariga ko'ra birgalikda egalik qiladigan bino qiymatining bir qismini o'z zimmlariga olishlari mumkin. Moliyaviy organ o'z ulushini benefitsiar mijozga bir martalik yoki o'rnatilgan kechiktirilgan to'lovga sotadi.

Kamayib boruvchi mushoraka quyidagi shakllarda bo'lishi mumkin:

– hamkorlik shartnomasi asosida moliyalashtiruvchi organ va benefitsiar mijoz o'zlarining umumiy mulkiga aylangan uy-joyni uyning qiymatiga qo'shgan hissasi stavkalari bo'yicha sotib olishlari mumkin. Keyin moliya organi o'z ulushini benefitsiar mijozga belgilangan davriy ijara haqi evaziga ijaraga beradi. Uy-joy mulkidagi moliya organining ulushi ulushlarga bo'linadi. Benefitsiar mijoz, kelishilgan jadvalga muvofiq, ushbu aksiyalardan birini belgilangan

narxda sotib oladi va moliyalash organining aksiyalarining umumiy soni kamayadi. Proporsional ravishda ijara miqdori kamayadi va benefitsiar mijozning uyga to'liq egalik qilgunga qadar uyga egalikdagi ulushi ortadi; shu vaqtda bunda sheriklik shartnomasi ham, ijara shartnomasi ham tugaydi.

– sheriklik, ijara va sotish bilan bog'liq bo'lgan kamayib boruvchi mushorakada hech qanday shartnoma boshqasining sharti bo'lmasligi kerak. Kamayib boruvchi mushorakaning shariatga sodiq bo'lgan asliy usuli uchta shartnomani o'z vaqtida va mustaqil ravishda tuzishni talab qiladi. Umuman olganda, biror narsa qilish va'dasi va'da beruvchining faqat ma'naviy majburiyatini keltirib chiqaradi, bu esa sud orqali amalga oshirilmaydi. Vaholanki, bir qancha musulmon huquqshunoslari borki, ular va'dalar ijro etilishini e'lon qiladilar va sud va'da beruvchini, ayniqsa, tijorat faoliyati sharoitida va'dasini bajarishga majbur qilishi mumkin. Ayrim Molikiy va Hanafiy huquqshunolarini keltirish mumkin, xususan, ular va'dalar sud orqali faqat zarurat hollarda va'dadan kelib chiqadigan yo'qotishlar uchungina amalga oshirilishi mumkin, deb e'lon qilganlar. Musulmon huquqshunoslari bu tartibga ruxsat berishda o'z qarashlarini "va'dani zarurat vaqtida bajarish mumkin" degan tamoyilga asoslaganlar.

Kamayib boruvchi mushoraka quyidagi shartlar bilan uyni moliyalashtirish uchun ishlatilishi mumkin:

– moliyachi ulushining turli birliklarini birgalikda sotib olish, ijaraga berish va sotish shartnomasi bitta shartnomada birlashtirilmasligi kerak. Shu bilan birga, birgalikda sotib olish va ijara shartnomasi bir hujjatda birlashtirilishi mumkin, bunda moliyachi birgalikda sotib olingandan keyin mijozga o'z ulushini ijaraga berishga rozi

bo'ladi va bunga ruxsat berilgan. Shu bilan birga, mijoz vaqti-vaqti bilan moliyachining ulushining turli birliklarini sotib olish to'g'risida bir tomonlama va'da imzolashi mumkin va moliyachi mijoz o'z ulushining bir qismini sotib olganida, qolgan birliklarning ijara mos ravishda kamaytirilishini o'z zimmasiga olishi mumkin.

– har bir birlikni sotib olayotganda, sotish ma'lum bir sanada taklif almashish va qabul qilish yo'li bilan amalga oshirilishi kerak.

– mijoz tomonidan turli xil obyektlarni sotib olish ushbu obyektini sotib olish kunida mavjud bo'lgan uying bozor qiymati asosida amalga oshirilishi afzalroqdir, lekin va'dada ma'lum bir narx kelishilgan bo'lishi ham joizdir.

4. Egalik huquqi bilan tugaydigan lizing. Bu moliya usuli "Ijara val iqtina" deb ataladi. Ushbu tizimning asosiy g'oyasi shundan iboratki, aktiv mijozga kelishilgan ijara haqi asosida ijara beriladi. Shu bilan birga, lizing oluvchiga aktivni kelishilgan narxda sotib olishga ruxsat beriladi. Bunga ko'plab zamonaviy olimlar ruxsat bergan va islom banklari hamda moliya institutlari tomonidan keng qo'llaniladi.

Moliyalashtirishning bu usuli ham lizing, ham oldi-sotdi shartnomalaridan iborat. Ijara muddati tugagandan so'ng, mulk to'liq yoki bo'lib-bo'lib, benefitsiarga sotiladi. Bu usul kamayib boruvchi mushorakaga o'xshaydi, biroq asosiy farq, bu yerda mulkka oldindan birgalikda egalik bo'lmaydi.

Ushbu shartnomaning amal qilishi Islom Fiqhi Akademiyasining (2000) №110 (4/12) qarorida belgilangan ikkita asosiy shartga bog'liq:

Birinchidan, ijara ahdining o'zi bu sotish yoki hadya qilish va'dasini imzolashga tobe bo'lmasligi kerak, balki va'da alohida

dalolatnomaga yozilishi kerak.

Ikkinchidan, va'da bir tomonlama va faqat veksel uchun majburiy bo'lishi kerak. Bu har ikki tomon uchun majburiy bo'lgan ikki tomonlama va'da bo'lmasligi kerak, chunki bu holda u kelajakdagi sanaga qadar amalga oshiriladigan to'liq shartnoma bo'lib, sotish yoki sovg'a qilishda ruxsat etilmaydi.

Bu tizimda ijara muddati davomida shariat talabiga rioya qilish kerak. Ushbu talablar egasi (lizing beruvchi) o'ziga tegishli bo'lgan mol-mulk bilan bog'liq barcha majburiyatlarni, masalan, texnik xizmat ko'rsatish va shunga o'xshashlarni ijara shartnomasi tugagunga qadar, u mol-mulkni benefitsiar mijozga sotgunga qadar o'z zimmasiga olishi kerak.

Ushbu turdagi shartnoma, shuningdek, ijarachi mulkdor (moliyachi) tomonidan yuzaga kelgan har qanday natijaviy xarajatlarni qoplash sharti bilan istalgan vaqtda bekor qilinishi mumkin. Shuningdek, bo'lib-bo'lib sotish shartnomasini tuzish uchun lizing shartnomasini bekor qilish to'g'risida kelishib olish mumkin.

Oldi-sotdi shartnomasi ijara muddatining boshida emas, balki bitim oxirida bajarilishi kerak.

5. Istisno (mugavala) shartnomalari. Istisno – bu xizmatni sotish emas, balki kelajakda yetkazib berilishi kerak bo'lgan aniq belgilangan obyektini sotishdir. Istisnoni moliyalashtirish faqat subyektlari aynan bir xil bo'lgan ikkita parallel shartnomalar orqali amalga oshirilishi mumkin: birinchi shartnoma moliyachi va shartnoma qilingan narsalarga muhtoj bo'lgan tomon o'rtasida; ikkinchi shartnoma moliyachi va pudratchi o'rtasida tuzilgan, ular haqiqatda konstruksiyalarni ishlab chiqadi yoki shartnoma obyektini quradi; narx farqi moliyachining foydasi bo'lib, ikkita shartnoma yoki agentlik

shartnomasi bilan bog'lanadi. Ko'pgina fiqhiy mazhablarga ko'ra, "Istisno" "qiyos"ga to'g'ri kelmaydigan muboh amaldir.

Uy-joyni moliyalashtirishning ushbu usuli yerga egalik qiladigan, lekin qurilish xarajatlarini qoplay olmaydigan o'rta va past daromadli guruhlar uchun mos keladi. Demak, yerga egalik qiluvchi kishi, kelishilgan xarajat evaziga ma'lum shartlarga muvofiq uy qurish uchun moliya organi bilan shartnoma tuzishi mumkin. Ushbu xarajatlarni bo'lib-bo'lib yoki uy qurib bo'lingandan keyin to'liq to'lash mumkin. Mijoz tomonidan bo'lib-bo'lib to'lash, bu holda, Istisno shartnomasi taraflar tomonidan imzolangan kundan boshlab boshlanishi mumkin va uy qurilishi davomida yoki mijozga topshirilgandan keyin davom etishi mumkin. Moliyachi garov sifatida mijozning uy yoki yer yoki boshqa mulkiga egalik guvohnomasini mijoz oxirgi to'lovni to'lamaguncha garov sifatida saqlashi mumkin.

Ushbu shartnomaning istisno sifatida amal qilishi uchun moliyachi qurilish materialini taqdim etishi kerak, aks holda, bu ijara shartnomasi bo'ladi. Istisnoning moliyalashtirish kodeksida riboning oldini olish uchun moliya organi mijozni uning nomidan qurilish ishlarini bajarish uchun tayinlashi shariatda joiz emas.

Doktor Vahbah al-Zuhayli va Shayx Siddiq al-Zarir kabi ko'plab zamonaviy olimlar Istisno shartnomasini tuzilganidan keyin ikki tomon uchun majburiy deb hisoblaydilar. Istisno shartnomasining majburiy tabiati uning hech qanday g'ararni o'z ichiga olmaydi va maqbulroq ekanligini anglatadi.

Istisno uchun raqobatbardosh narxlarni belgilash uchun uy-joy moliyalashtirish bilan shug'ullanadigan moliya institutlariga qurilish materiallari va mijozlarga oqilona narxlarda

xizmatlar ko'rsatish uchun sho'ba ko'chmas mulk kompaniyalarini tashkil etish tavsiya etiladi.

6. Mushoraka yoki mudoraba asosida uy-joy fondida ishtirok etish. Uy-joyni moliyalashtirishning ushbu usuli mijoz mushoraka yoki mudoraba asosida uy-joy moliyalashtirish portfelidagi bir qancha aksiyalarni sotib olganida ishlaydi. Ushbu portfel aksiyalari bilan mijoz moliya organidan uy olish huquqiga ega bo'ladi. Bundan tashqari, mijoz uy narxining to'lanmagan miqdorini to'lashi yoki kamayib boruvchi mushoraka formulasiga o'xshash formula bo'yicha bankning ulushini boshqa yo'l bilan ijaraga olishi mumkin.

7. Foizsiz kredit (qarzi hasan). Qarz – bu mulk yoki pulning egasiga birinchi marta olingan holatda va qiymatida qaytarilishi sharti bilan mulk yoki pulga egalik huquqini dastlabki egasidan boshqalarga o'tkazish.

**Muhokama.** Islomda qarz – bu o'zaro yordam (tabarru) va boshqalarning, ayniqsa muhtojlarning farovonligi haqida o'ylash tushunchasiga asoslangan shartnoma. Demak, Islom payg'ambarimiz Muhammad (s.a.v)ning "Kim birodarini qiyinchilikdan ozod qilsa, Alloh ham uni oxiratdagi qiyinchiliklardan xalos qiladi" (Sahih Muslim) hadislarida ta'kidlanganidek, qarzi hasan amalini juda targ'ib qiladi.

Qarz hamkorlik, o'zaro bog'liqlik va Alloh roziligiga asoslangan uy-joylarni moliyalashtirish usullaridan biridir. Bunaqa foizsiz kreditlar investitsiya uchun vosita emas. Hukumatlar, muassasalar, hayriya tashkilotlari va qobiliyatli shaxslar o'z mablag'lari bilan uy-joyni ta'minlay olmaydiganlar uchun ushbu usulga e'tibor berishlari kerak. Qarzi hasan orqali uyni moliyalashtirish musulmon dunyosining turli qismlarida norasmiy uyushmalar tomonidan amalga oshirilgan



(masalan, Misrda va Hindistondagi musulmon jamiyatida). So'nggi tadqiqotlar ipotekani uy-joy moliyalashtirish bo'yicha mavjud asosiy adabiyotlar bilan birlashtiradi, bu qarzi hasan obyektini an'anaviy foizli ipoteka kreditiga qaraganda samaraliroq ekanligini ko'rsatadi. Demak, qarzi hasan ham murobaha va ijaradan samaraliroqdir.

Shariat hukmi shundan iboratki, qarz asosiy qarzdandan boshqa hech qanday ortiqcha summasiz qaytariladi. Agar qarz berish ma'muriy xarajatlarni talab qilsa, qarz oluvchiga qarz beruvchining qarz bergan miqdorini olishi uchun xarajatlarni qarz oluvchi o'z zimmasiga olishi joizdir. Qarz oluvchidan unga kredit berish natijasida yuzaga kelgan haqiqiy xarajatlardan boshqa qo'shimcha to'lovlar talab qilinmasligi kerak. Bu boradagi shariat hukmi shundan iboratki, qarz beruvchi qarzni uzaytirish evaziga hech qanday foyda ko'rmasligi kerak.

Islom moliya institutlarining buxgalteriya hisobi va auditi tashkiloti (AAOFI) huzuridagi Xalqaro huquqshunolar assambleyasining rezolyutsiyasida aytilishicha, qarz oluvchi va qarz beruvchi tomonidan kelishilgan, shartnomada oldindan shart qilib qo'yilgan yoki undiriladigan qarz summasidan boshqa barcha turdagi pul, narsa yoki biron-bir foyda ko'rinishidagi imtiyozlar yoki o'sishlar hisobiga to'lovni kechiktirish

qat'iy man etiladi va ribo hisoblanadi.

Bundan tashqari, AAOIFI standartlarida, Xalqaro Fiqh Akademiyasining 1986 yildagi uchinchi yig'ilishidagi qarorida, xizmat narxini undirishga, bu haqiqiy xarajat bo'lsagina qat'iy shart bilan ruxsat etiladi. Qarorda yana bir bor ta'kidlanganidek, har qanday to'lov haqiqiy xarajatdan ortiq bo'lishi man etiladi va shu sababli islom fiqhlarida yig'ilishda xarajatni hisoblashda qo'llanilgan formulaning aniq va to'g'ri bo'lishi kerakligiga bir ovozdan kelishib oldilar. Bundan tashqari, ish bilan ta'minlash xarajatlari, ofis ijarasi xarajatlari va boshqa majburiyatlar kabi bilvosita xarajatlar moliyalashtirishning haqiqiy qiymatiga kiritilmaydi.

Qardus nashrining ma'lumot berishicha, ayni paytda islom moliya sektori yiliga 15% dan 25% gacha o'sib bormoqda, islom moliya institutlari esa dunyo bo'ylab umumiy qiymati 2,7 trln. dollardan ziyod aktivlarni boshqarmoqda. Hozirgi vaqtda Islom moliyasi eng yaxshi yo'lga qo'yilgan uchta davlat Saudiya Arabistoni, Eron, Malayziya ko'rsatkichlar ko'lami bo'yicha global bozor hajmining 66% iga egalik qiladi. Ushbu davlatlar islom ipoteka bo'yicha taklif qilayotgan xizmat turlarini tahlil qilib ulardan eng optimalini mamlakatimiz moliya tizimida qo'llash istiqbollari o'rganish zarur.

### 1-jadval

#### Buyuk Britaniyadagi turli xil islom ipoteka yetkazib beruvchilari o'rtasidagi qiyosiy tahlil [12]

Bank	Izoh	Mahsulot	Maks. moliya	Ariza to'lovlari	Maks. muddat
Alburaq	Irlandiya banki, Lloyds TSB va boshqalar orqali turli xil mahsulotlar mavjud	Ijara va kamayib boruvchi mushoraka	90%	£ 299	65 yoshda tugatish.
HSBC Amanah	Faqat HSBC filiallarida sotiladi	Kamayib boruvchi	90%	£ 275	30 yil

		mushoraka			
Islamic bank of Britain	8 ta filial (4 tasi Londonda)	Ijara va kamayib boruvchi mushoraka	80%	£ 299	30 yil
Ahli United Bank	1 ta filial-2 mahsulot variantlari mavjud	Murobaha	73%	Moliyalash-tirishning 0,75%	15 yil
		Ijara	73%	Moliyalash-tirishning 0,75%	25 yil
United national	5 ta filial (1 tasi Shotlandiyada)	Ijara	80%	Mavjud emas	25 yil

Quyida biz Buyuk Britaniyada mavjud banklarning qanday turdagi islom ipoteka modellarini taklif qilayotganini ko'rishimiz mumkin:

Savdo-sanoat palatasining o'tkazgan tadqiqoti natijalari shuni ko'rsatdiki, so'rovda qatnashgan biznes vakillarining 38%i va jismoniy shaxslarning 56%i an'anaviy banklardan diniy e'tiqodlari sababli kredit olishmaydi. Shu tariqa, Islom qoidalarga rioya qiladigan moliya tashkilotlariga talab paydo bo'lmoqda. Investitsiyalar va tashqi savdo vazirligining baholashiga ko'ra, Islom moliyasini joriy etish budjetga qo'shimcha 100 mln. dollar foyda keltiradi.

Yuqoridagi ma'lumotlardan ko'rinib turibdiki islom moliya tizimi uy-joyni moliyalashtirishda islom ipotekaning bir nechta modellari va boshqa turdagi moliyalashtirish usullarini taklif qilish imkoniyatiga ega, bu esa uy-joyga talab yuqori bo'lgan zamonaviy dunyoda islom moliyasiga bo'lgan qiziqishni yanada oshishiga sabab bo'lmoqda.

**Xulosa.** Yuqoridagi tadqiqot natijalari va raqamlardan ko'rinib turibdiki, Islom banklari ipotekalari risklilik darajasi pastligi,

mulk to'liq yoki qisman egalikning mavjudligi va Islom shiati tamoyillariga mos moliyalashtirish manbayi bo'lganligi bois, aholi orasida ushu ipoteka turiga bo'lgan talab oshib bormoqda. Bu esa o'z-o'zidan Islom ipotekalari bilan bog'liq shartnoma va operatsiyalarni yanada takomillashtirish, mijozlar uchun qulayliklar yaratish strategiyalarini ishlab chiqishni taqozo etadi. Islom banklari taklif etayotgan ipotekalar aholini uy-joy bilan ta'minlashda an'anaviy ipoteka kreditlarining muqobili sifatida ijobiy natijalarga erishayotganini hisobga olib, Islomiy ipoteka amaliyotining yanada rivojlanishi uchun barcha shart-sharoitlar yaratilishi zarur.

Zamonaviy dunyoda ipoteka krediti banklarning asosiy va aholi talabi juda yuqori bo'lgan instrumentlaridan biridir. Ushbu ijtimoiy xarakterga ega bo'lgan bank amaliyoti islom moliya muassasalari tomonidan taklif qilinayotgan samarali shartnomalardandir. Ko'plab mamlakatlar islom moliya tizimini an'anaviy moliya tizimiga yondosh va muqobil sifatida ko'rmoqdalar. Islom moliyasining kirib kelishi ichki bozorlardagi ipoteka masalalariga ham ta'sir qilmay qolmasligi



shubhasiz. Biroq islomiy uy-joylarni moliyalashtirish bir qator huquqiy va moliyaviy to'siqlarga duch kelishi, bu esa uning o'sishi va rivojlanishiga salbiy ta'sir qilishi mumkin.

Tegishli huquqiy, institutsional va soliq bazasi mustahkam moliyaviy institutlar va bozorlarni yaratish uchun zaruriy talabdir. Islom huquqi tijorat va moliyaviy shartnomalar va operatsiyalarni amalga oshirish uchun o'z asoslarini taklif qiladi. Shunga qaramay, ko'pgina mamlakatlarda islom banki va moliyaviy shartnomalari uchun mos keladigan tijorat, bank va kompaniya qonunlari mavjud emas.

Islomiy moliyaviy shartnomalarning xalqaro qabul qilinishi ularning shariatga mos kelishi bilan bir qatorda umumiy huquq va

fuqarolik huquqi tizimlari kabi asosiy huquqiy rejimlarda ham maqbul bo'lishini talab qiladi.

Bundan tashqari, islom moliya institutlarining missiyasi asosan shaharlarda joylashgan an'anaviy bank tizimida kredit olish imkoniga ega bo'lmagan kichik tadbirkorlar va qishloq xo'jaligida faoliyat yuritayotgan tadbirkorlarga eng yaxshi xizmat qiladi. Shu sabablarga ko'ra islomiy banking islom mamlakatlarida o'sish va rivojlanishning dvigateli bo'lishi mumkindir. Islom bank doktrinasini bozorlar va mamlakatlarda shartlar va standartlarni uyg'unlashtirish va o'zaro tan olishdan manfaatdordir. Bu tranzaksiya xarajatlarini kamaytiradi va milliy va mintaqaviy kapital bozorlarini birlashtirishga yordam beradi.

## FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI

1. Campbell, J.Y., Cocco, J.F., (2003). Household risk management and optimal mortgage choice. *Quarterly Journal of Economics* p.118.
2. SBP (2017), *Islamic Banking Bulletin*, State Bank of Pakistan, Karachi available at: <http://www.sbp.org.pk/ibd/bulletin/2017/Sep.pdf>
3. PRC (2017), *Muslims and Islam: Key findings in the U.S. and around the world*, Pew Research Centre, Washington, DC 20036, USA. URL: <http://www.pewresearch.org/fact-tank/2017/08/09/muslims-and-islam-key-findings-in-the-u-s-and-around-the-world/>
4. Asadov, A. Sori, Z.B.M. Ramadilli, S. Anwer, Z. Shamsudheen, S. (2018), "Mushorakah Mutanaqisah home financing: issues in practice", *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, No. 1, pp. 91-103. URL: <https://doi.org/10.1108/JIABR-08-2015-0036>
5. Khan, F. (2010), "How 'Islamic' is Islamic Banking", *Journal of Economic Behavior & Organization*, No.3, pp. 805-20.
6. Asadov, A. Sori, Z.B.M. Ramadilli, S. Anwer, Z. Shamsudheen, S. (2018), "Mushorakah Mutanaqisah home financing: issues in practice", *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, Vol. 9 No. 1, pp. 91-103. URL: <https://doi.org/10.1108/JIABR-08-2015-0036>
7. Hanif, M. and Hijazi, S.T. (2010), "Islamic House financing A Critical Analysis and Comparison with Conventional Mortgage", *Middle Eastern Finance and Economics*, Issue 6, pp. 99-107.
8. AIF (2013), "Mushorakah Mutanaqisah Home Financing. Asian Institute of Finance"



9. Астанакулов О.Т. Ислом молияси асослари: тараққиёт босқичлари, истиқболлари, "Iqtisodiyot va innovatsion texnologiyalar" ilmiy elektron jurnali. № 5, sentyabr-oktyabr, 2021 yil
10. Астанакулов О., Батирова Н. Ислом бухгалтерия ҳисоби модели: ижтимоий ва ахлоқий жиҳатлар //Общество и инновации. – 2021. – Т. 2. – №. 12/S. – С. 106-114.
11. Асатуллаев Х.С., Астанакулов О.Т., & Собиров З.А. (2016). Инновационная активность в условиях конкуренции: сущность и анализ. Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук, (10-1), 172-174.
12. Tameme, M., EL, K. (2009). Demand and supply conditions of Islamic housing finance in the United Kingdom: Perceptions of Muslim clients (Doctoral dissertation, Durham University). p 66.
  13. <https://www.alliedmarketresearch.com/mortgage-lending-market-A17282>
  14. <https://lex.uz/uz/docs/-6486512>
  15. <https://www.proeducate.com/courses/Finance/MortgageLoan.pdf>
  16. [https://cbu.uz/upload/iblock/ec5/o3nksx926ttu052pov1hmdh8sj87xqo6/Obzor-nedvizhimosti\\_2kv2023.pdf](https://cbu.uz/upload/iblock/ec5/o3nksx926ttu052pov1hmdh8sj87xqo6/Obzor-nedvizhimosti_2kv2023.pdf)
  17. <https://www.gazeta.uz/oz/2023/08/31/real-estate/>