

**ИСЛАМ
КАРЖЫЛОО
ПРИНЦИПТЕРИ**

УДК 336.7
ББК 65.262
И 87

И 87 «Ислам каржылоо принциптери» колдонмосу/ которгон
Ж. Акматжан, редакциялап, иштеп чыккан Н. Садыкова.
Б.: 2023. – 320 бет.

ISBN 978-9967-9515-0-1

«Ислам каржылоо принциптери» колдонмосу Ислам Өнүктүрүү банкынын «Ысык-Көл жана Нарын областтарындагы сугат жерлерди иштетүүнү өнүктүрүү» долбоорунун алкагында даярдалып, Ислам Өнүктүрүү банкы тарабынан каржыланды.

Колдонмо AAOIFI CIPA Shari'ah Standards and Shari'ah Governance (SS&SG) / Шарият стандарттары жана шарияттык башкаруу китебинин Section A бөлүгүнөн алынып кыргыз тилине которулган.

Котормо ишине AAOIFI катышкан эмес.

Кыргыз Республикасынын Улуттук банкынын буйруктарынын (2022-жылдын 1-февралындагы №2022-Пр-123/26-О жана 2023-жылдын 13-мартындагы №2023-Пр-12/60-О) негизинде Ислам банк иши жана каржылоо принциптери боюнча адабияттарды басып чыгаруу максатында түзүлгөн редакциялык кеңеш тарабынан колдоого алынган.

ISBN 978-9967-9515-0-1

УДК 336.7
ББК 65.262



1

БӨЛҮК

ИСЛАМ
КАРЖЫЛОО
ПРИНЦИПТЕРИ

1. Киришүү

Шарият негиздери боюнча ислам каржылоо принциптери

Ислам каржылоо принциптери – шарият эрежелерине жана баалуулуктарына негизделет. Ал «пайызсыз система» деп аталганы менен иш жүзүндө ислам укугунун башка тармактарын да өзүнө камтыйт. Мисалга алсак, келишимдердин маанилүүлүгү, тобокелдикти бирдей моюнга алуу, белгисиздик жагдайларга жол бербөө, реалдуу экономика менен байланыш ж.б. кирет. Ислам каржылоосу ислам экономика системасынын ажырагыс бөлүгү болгондуктан, шарият негиздерине шайкеш келиши зарыл (мисалы, натыйжалуулук менен адилеттик ортосундагы тең салмактык, киреше менен чыгашаны калыс бөлүштүрүү, адам баласынын шарият максаттарына ылайык жакшы жашоосу жана адеп-ахлагы ж.б.).

Бул бөлүктө шарият негиздеринин алкагында ислам каржылоо системасынын башкы жоболору каралат. Ислам каржылоо системасынын эрежелери Ыйык Куран жана Мухаммед пайгамбардын ﷺ сүннөтүнө таянат. Ушундан улам, шарият булактарынын жана анын талаптарынын/эрежелеринин маңызын талдап-иликтөө максатка ылайык.

Бул эмгекте ислам каржылоо системасына кылдат көз жүгүртүп, анын исламда белгиленген жалпы чөйрөгө канчалык ылайык келе тургандыгын кароодон

башталат. Мындан тышкары, ислам экономикалык системасынын негизги өзгөчөлүктөрү жана андан башка дүйнөдө үстөмдүк кылган экономикалык система-лардан ал эмнеси менен айырмалана тургандыгы баса белгиленет.

Шарият талаптарынын/эрежелеринин табиятын жана анын булактарын билүү, ислам каржылоосунда эмнелерге жол берилет жана жол берилбейт деген контекстти чечмелеп түшүнүү үчүн өзгөчө маанилүү. Кийинки бөлүктө ислам каржылоосунун айрым өзгөчөлүктөрү, анын ичинде тобокелдиктерди бөлүштүрүү, реалдуу экономика менен байланыш жана алардын шариятка ылайык келүүсү каралат. Андан кийинки үч бөлүктө исламда тыюу салынган негизги түшүнүктөр катары – риба, гарар жана башкалар тууралуу кеңири баяндалат. Рибанын (сүткорлуктун) жоктугу ислам каржылоонусун мүнөздөгөн эң маанилүү фактор болуп саналат. Ал эми, гарардын (белгисиздик же бүдөмүк) натыйжасында талаш-тартыштын келип чыгышы шарттары мүмкүн болгондуктан, шарият ага жол бербейт. Ошондой эле, шарият кумар оюндарына да тыюу салат, анткени кумар оюндары эки тарапты тең бирдей пайдаланып (эксплуатациялап), коомго терс таасирин тийгизиши толук мүмкүн.

Жыйынтыктап айтканда, шариятка ылайык келген ар кандай коммерциялык келишимдердин түрлөрү талкууга алынат. Бул өтө зарыл, анткени тараптар ортосунда түзүлгөн ар кандай коммерциялык келишимдер алардын укуктарын жана милдеттерин камтыган келишим болуп саналат.

2. Ислам каржылоо системасы – контекстти чечмелөө

Ислам каржылоо системасын жөн эле «пайызсыз» деп кароо, бүтүндөй системанын айкын маанисин түшүнүүгө жолтоо болот. Пайыздарды алууга жана төлөөгө тыюу салуу ислам каржылоо системасынын өзөгү, ошол эле учурда ал жеке адамдардын укуктарын жана милдеттерин коргоону, тобокелдиктерди бөлүшүүнү, белгисиздик жагдайынан качууну жана келишимдердин маанилүүлүгүн жактаган ислам укугунун ар кандай өңүттөрүн камтыйт. Ислам каржылоо системасы банк иши менен эле чектелип калбайт, анда камсыздандыруу, капитал рыногу, капиталды тескөөгө алуу сыяктуу категориялар да камтылат. Жалпылап айтканда, ал шарият негиздери менен шартталган ислам экономикасынын ажырагыс бөлүгү.

Ислам каржылоо системасында финансылык кызматтарды сунуштоо шарият шарттарына ылайык жүргүзүлөт. «Шарият» дегендин өзү – араб тилинде «жол, жол-жобо» деген маанини билдирет. Ал ошондой эле, иш багытын белгилөө үчүн да колдонулат. Ал эми жалпы термин катары, «шарият» деген түшүнүк ислам мыйзамдарын чагылдыруу менен бирге эле, ишеним, адеп-ахлак, жүрүм-турум жана талаптар/эрежелер же мыйзамдар аркылуу ишке ашырылат. Шарият адам баласынын жашоо шартынын бардык багыттарына, анын ичинде жеке, социалдык, экономикалык жана саясий чөйрөлөргө таасирин тийгизет.

Ислам дини, принциптер менен тыюу салуулар сыяктуу эрежелерден гана турбастан, ал Пайгамбарыбыз ﷺ айрым келишимдерди жеке үлгү катары колдонуу менен ишке ашырган жана колдоого алган сыяктуу негиздерди жана нормаларды айкын ишке ашыруу жолун көрсөтөт.

Ислам каржылоосу төмөнкү үч негизги категорияга бөлүнөт:

Ислам банк иши – биринчи кезекте пайызды чегерүү менен кредиттөөгө таянган кадимки банк ишинен айырмаланып, соода жана өнөктөштүк принциптерине негизделген. Колдонулган келишимдин мүнөзүнө жараша, ислам банкы өз кардарлары үчүн соодагер, ижара сунуштоочу, агент же өнөктөш боло алат.

Исламий камсыздандыруу (такафул) – шариятта келип чыгышы ыктымал болгон тобокелдиктерге баа берүү, бөлүшүү жана басаңдатуу аркылуу келечекти камсыздоого уруксат берилген, бирок мурдатан бери колдонулуп келген камсыздандыруу жол-жобосунда анын исламга туура келбеген жана жол берилбеген айрым элементтери бар. Ислам камсыздандыруу же такафул шарты кадимки камсыздандыруунун тыюу салынган элементтерисиз (мисалы, гарар, кумар жана риба) тобокелдиктерди басаңдатуу максатын көздөйт.

Ислам капитал рыногу – ислам капитал рыногу капиталга муктаж болгондор жана провайдерлер үчүн кадимки капитал рыногуна атаандаш рынок катары иш алып барат. Риба, гарар жана майсир (кумар) сыяктуу тыюу салынган элементтерден жана иш-аракеттерден оолак болуу – анын кадимки капитал рыногунан бөлүп турган негизги айырмачылыгы.

Ислам каржылоосу ислам экономикасынын бир бөлүгү. Ал боюнча кеңири маалыматтар бул бөлүктө камтылбаса да, ислам экономика системасынын уникалдуу өзгөчөлүктөрүн жана анын дүйнөдө кеңири тараган башка системалардан (б.а. капитализм жана социализм) айрым аспектилер боюнча айырмаланышын билип алуу турмуштук маанилүү шарт. Айрыкча, акчага болгон мамиледе, дүйнөнүн экономикалык системаларын иликтөөгө алууда өтө маанилүү.

Социализм	Капитализм	Ислам экономикалык системасы	
Адам жазган мыйзамдар	Адам жазган мыйзамдар	Алла Тааланын өкүмдөрү	Башкаруу
Мамлекеттин мүлкү	Абсолюттук жеке менчик	Алладан аманат	Менчик укуктары
Жер – ижара жок Эмгек – эмгек акы Капитал – пайыз жок Ишкер – пайда жок	Жер – ижара Эмгек – эмгек акы Капитал – пайыз Ишкер – пайда	Жер – ижара Эмгек – эмгек акы Капитал/ Ишкер – пайда	Өндүрүш факторлору
Сатууга боло турган товар	Сатууга боло турган товар	Товар эмес, алмашуу каражаты	Акча табияты
Мамлекеттин тандоосуна байланыштуу	Ээсинин каалоосу боюнча	Ислам шариатына ылайык	Байлык топтоо жана аны бөлүштүрүү

2.1 Шарият талаптарынын/эрежелеринин табияты

Адам жашоосун жөнгө салуучу негизги принциптер ислам каржылоодосунда да актуалдуу. Шарият айрым бир иш-аракеттерге катуу тыюу салып, айрымдарын арам, айрымдарын аткарууну милдет катары парз деп жарыялаган. Бул эки чектин ортосунда көптөгөн уруксат берилген адал иштер да бар.

Шарият өкүмүнүн табияты:

Арам/харам (тыюу салынган)

Макүрөө/Макрух (жагымсыз)

Мубах (нейтралдуу)

Мустахаб (колдоого алынган)

Сүннөт/Маснун (сөзсүз колдоого алынган)

Важиб (дээрлик милдеттүү)

Парз/фарз (милдеттүү)

Арам (харам) – шарият кескин түрдө тыюу салган жана мыйзамсыз деп тапкан бардык иш-аракеттерди (мисалы, чочконун этин жегенди, мас абалга алып келген ичимдик ичүүнү, сүткорлукту ж.б.) билдирет.

Адал (халал) – шарият уруксат берген жана мыйзамдуу деп тааныган бардык иш-аракеттер. Макүрөөдөн (макрух) парзга (фарзга) чейин төмөндө чагылдырылган тизмеде камтылгандар ушул категорияга кирет.

Макрух – шарият боюнча оолак болууга чакырган, тыюу салынбаган бирок колдоого алынбаган иш-аракеттер.

Мубах – шарият жагынан аткаруучуга сооп убада кылынбаган жана эч кандай тоскоолдук болбогон иш-аракеттер (мисалы, гезит окуу, телефон чалууларга

жооп берүү же кандайдыр бир шарият өкүмдөрүнө каршы келбеген, күнүмдүк жашоодогу башка маселелер).

Мустахаб – аткарылса сооп табар, бирок аткарбаса жазаланбай турган иш-аракеттер (мисалы, Рамазан айынан башка учурда орозо кармоо же нафил намазын окуу).

Сүннөт (Маснун) – Мухаммед пайгамбардын ﷺ жазаган иш-аракеттери. Аларды аткарган адам сооп табат, аткарбаган адам жазага кириптер болбойт, акыретте жемеленүүгө калат (мисалы, таңкы жана кечки айрым ибадаттар, дүйшөмбү жана бейшемби күндөрү орозо кармоо ж.б.).

Важиб – парз (фарз) сыяктуу, сөзсүз аткарылышы талап кылынган, бирок күчтүү далилдер менен аныкталган иш-аракеттер жана милдеттер (мисалы, куптан намазынан кийинки витр намазы). Аларды аткарган адам сооп табат, негизсиз аткарбай койгон адам жоопко тартылат.

Парз (фарз) – Алла Таала жана Пайгамбар ﷺ аткарылышын ачык-айкын талап кылган иштер (мисалы, беш убак намаз окуу, Рамазан айында орозо кармоо ж.б.).

2.2 Шарият талаптарынын /эрежелеринин далилдери (булактары)

Шарият принциптери жана эрежелери бир нече булактардан алынган. Шарияттын негизги булактары Курани Карим жана Мухаммед пайгамбардын ﷺ сүннөтү. Курани Карим Алла Тааланын акыркы вахйи (аяны). Ал эми сүннөт Мухаммед пайгамбар ﷺ аткарган, айткан жана макулдугун туюндурган иш-аракеттерди билдирет.

Шарияттын экинчи даражадагы булактарына Курани Карим менен сүннөттөн алынган принциптерге негизделген «Ижма» жана «Кыяс» кирет. Шарият өкүмдөрүн экинчи даражадагы булактардан алуу процесси «ижтихад» деп аталат.

Жалпысынан ислам каржылоосу жана өзгөчө ААОIFI (Ислам финансы мекемелери үчүн бухгалтердик жана аудитордук уюм) шарият стандарттары учур талабына жооп берген финансы системасынын коммерциялык жана финансылык маселелерин түшүнүү үчүн күч-аракеттерди бириктирип, шариятка ылайык чечимдер менен жооп берген ар бир мазхабдын аалымдары тарабынан жүргүзүлүп жаткан «ижтихаддын» эң таасирдүү үлгүсү болуп саналат.

3. Ислам каржылоо шартынын негизги мүнөздөмөлөрү

Ислам каржылоосу шарият принциптерине негизделгендиктен, ал адаттагы каржы системасында кездешпеген өзгөчөлүктөргө ээ. Ислам каржылоо операциялары шарияттын тиешелүү буйруктарын, тыюуларын, көрсөтмөлөрүн жана принциптерин камтууга тийиш. Бул бөлүк ислам каржылоосунун үч негизги мүнөздөмөсүн камтыйт, анын ичинде тобокелдиктерди бөлүшүү, реалдуу экономика менен байланыш, шарият негиздерин сактоо жана тыюу салынган нерселерге көңүл буруу каралат.

Ислам каржылоосунун негизги өзгөчөлүктөрү:

- тобокелдикти бөлүшүү;
- реалдуу экономика менен байланыш;
- шарият талаптарын сактоо жана тыюу салынган нерселерге көңүл буруу.

3.1 Тобокелдикти бөлүшүү

Тобокелдиксиз же жоопкерчиликсиз киреше болбойт. Бул ислам укугунда бекем орногон принцип. Адаттагы коммерциялык келишимде бардык тобокелдикти (жоопкерчиликти) бир тарапка жүктөп коюп, акыркы натыйжага карабастан пайда табуу түшүнүгүн шарият четке кагат.

Ислам каржы институту (ИКИ) пайда табуу үчүн тобокелдикке барып, жоопкерчиликти да моюнга алат. Башкача айтканда, ислам каржылоо принцибинде тобокелдиксиз пайда табууга жол жок. Бул, тобокелдикти бир тарапка гана артып коюу принцибинде иштеген (тобокелдиктерди бөлүштүрүүдөн айырмаланып) адаттагы камсыздандырууга шариятта жол берилбегендигинин негизги себеби.

Тобокелдиктерди бөлүштүрүү принциби ислам банкында негизинен мудараба модели аркылуу ишке ашат. Мында кардар өз акчасын менежер/мудариб ролун аткарган ИКИге инвестициялайт, ал эми алынган киреше экөөнүн ортосунда алдын ала макулдашылган катышта бөлүштүрүлөт. Жоготууга жол берилген учурда, ИКИ мудариб катары өз үлүшүнөн, ал эми кардар инвестициясынан кол жууйт. Актив көз карашынан алганда, ИКИ (мурабахада) сатуучунун же (ижарада) ижара сунуштоочунун же (мушаракада) өнөктөштүн ролун өзүнө алат – ар бир учурда пайда табуу үчүн кандайдыр бир тобокелдик/милдеттенмеден качпайт. Акчаны кредитке берүү шариятта коммерциялык келишим болуп саналбайт. Анын шарты боюнча акча каражатын сунуштаган тарап кошумча пайданы эсепке албай (рибасыз), каражатты экинчи тарапка карыз катары сунуштоого тийиш.

Ийгиликтүү ИКИ – бул ар дайым шариятка жана укуктук-ченемдик чектөөлөргө туура келген ар түрдүү

тобокелдиктерди дыккат эсептөөнүн натыйжасында көтөрө алган уюм. Бул кадимки каржы институту сыяктуу эле кандайдыр бир экономикалык ишмердүүлүк катары каралат. Бирок тобокелдикти шарият уруксат берген жол менен гана азайта алат.

3.2 Реалдуу экономика менен байланыш

Шариятта акчаны кредитке берүү коммерциялык иш болбогондуктан, ИКИ акча табуу үчүн кардарлары менен ар кандай башка келишимдерди түзүүгө тийиш. Ал эми каржылоонун адаттагы/капиталисттик концепциясында финансы институттары акчага үстөк пайыз чегерүү аркылуу пайда табуу негизинде гана иштейт.

Реалдуу экономика менен финансы системасынын ортосундагы бул байланыш ислам каржылоосунун өзгөчөлүгү болуп саналат. Акча ишкердикке же экономикалык иш багыттарына жумшоо аркылуу гана көбөйөт жана өз алдынча капиталдын ички наркы катары таанылбайт, мына ошол себептен өз алдынча киреше табууга ээ боло албайт.

3.3 Шариятка шайкештик

Шариятка шайкештик – ислам каржылоосунун аныктоочу өзгөчөлүгү. Ал шариятка ылайык тескөөнүн негизи аркылуу ишке ашырылат, ошондой эле Шарият Байкоочу кеңешин, шарият шартына шайкеш келтирүү жагында иш алып барган кызматкерди жана башка милдеттерди камтыйт. Шариятка ылайык эффективдүү башкаруу системасы – ислам финансы институттарынын бардык иш-аракеттеринде жана жетишкендиктеринде шариятка шайкеш келишин камсыз кылуунун эң алгылыктуу жолу болуп саналат.

Ислам каржылоо продукттары жана кызмат көрсөтүүлөрү шарияттагы ченемдерге же укуктук принциптерге карама-каршы келген бир дагы принципти, шартты камтыбашы зарыл. Бул укуктук ченемдер мусулман аалымдары тарабынан кеңири кабыл алынган ислам мыйзамдарынын негизги принциптери жана маанилүү параметрлери болуп саналат. Мисал катары айтсак, капиталга негизделген каржылоодо же инвестициялоодо капитал башкаруучу же башка өнөктөш тарабынан кепилдениши мүмкүн эмес деген принцип бар. Өнөктөштүк келишим үлүштүк инвестициянын маңызын чагылдыруу үчүн капитал кепилдиктерден эркин болууга тийиш жана өнөктөш инвесторлор капиталды жоготуу тобокелдигин өзүнө алуусу шарт.

Бир нече негизги жана маанилүү тыюу салууларды эске алуу менен шариятка ылайык финансылык операцияларды ишке ашырууга мүмкүн. Төмөндө финансылык жана коммерциялык операцияларга карата негизги тыюу салуулар чагылдырылган. Бул түшүнүктөрдүн ар бири ушул бөлүктүн кийинки главаларында ырааттуу чагылдырылган.

Негизги тыюу салуулар

Риба (пайыз, сүткорлук)

Гарар (ашыкча белгисиздик, бүдөмүктүк)

Майсир (кумар оюндары)

Тыюу салынган (арам) товарларды сатуу/кызмат көрсөтүүлөрдү сунуштоо

4. Рибa (сүткорлук)

Бул бөлүктө шарияттын негизги булактарында (Куран Карим жана хадис) рибанын арам экендигин изилдөө аркылуу анын чечмелениши каралат, андан кийин рибанын ар кандай түрлөрү боюнча кыскача сөз болот. Акчанын уникалдуу табияты тууралуу кыскача маалымат рибaга тыюу салуунун жүйөөсүн түшүндүрүүгө жардам берет. Бөлүктүн аягында рибa жана банктык пайыздар боюнча кеңири тараган туура эмес, ката түшүнүктөргө тактоолор жана жооптор берилет.

Курани Каримде рибанын ачык-айкын аныктамасы берилбесе да, анын маанисин кредиттик келишимдеги капиталдан үстөк алынган белгилүү бир өлчөмдөгү сумма деп түшүнүүгө болот. Ар кандай хадистерден келген аныктамaга ылайык: Рибa – келишимде белгиленген өлчөмдө кошумча акча (пайыз) менен кайтарып алуу шартында карызга акча берүү. Рибанын башка төмөнкүдөй аныктамалары да бар:

- кредит же акчаны пайдалануу үчүн төлөнгөн үстөк баа;
- пайыздар – бул карызга алынган акча үчүн төлөнүүчү комиссиялык төлөм;
- кредит берүүдө негизги карызга кошуп эсептелинген, алдын ала аныкталган/шарттуу кошумча сумма. Пайыздарга негизделген келишимдер учурда күнүмдүк жашоонун кадимки көрүнүшү болуп калды. Мисалы:
 - аманатчылар же инвесторлор, облигациялар, аманат схемалары ж.б.;
 - банктык-кредиттик продукттардан пайдалануучулар пайыз төлөөчүлөрдөн болуп саналат. Рибаны түшүндүргөн каржылоо мисалдарына жеке кредиттер, овердрафттар (алдын ала макулдашылган үстөгү

жогору кредит), ипотека, унаа алууга кредиттер, кредиттик карталар калдыктары боюнча алынган пайыздар, жүгүртүү капиталын кредиттөө, узак мөөнөттүү бизнес кредиттери ж.б. кирет;

- мурдатан бери иштеп келе жаткан камсыздандыруу компанияларынын продукттарын (медициналык, өмүрдү, унааларды ж.б камсыздандыруу) колдонуу, алар салттуу камсыздандыруу компанияларынын кардары катары келишимдин шариятта арам, күмөндүү же гарар катары каралган жана майсир (кумар оюну) сыяктуу элементтерди камтыган тараптарынын бири болуп саналып, риба катары каралышы мүмкүн.

Жогорудагы финансылык муктаждыктардын көпчүлүгү табигый болгону менен аларды канааттандыруу жолу тыюу салынган (арам) элементтерди камтышы ыктымал.

4.1 Куран Каримде жана хадистерде риба

Риба – араб тилинде «ашыруу», «көбөйтүү» дегенди билдирет. Экономикалык контекстте карыз акчаны келишимдик негизде көбөйтүү катары аныкталат. Анын кеңири аныктамасы сүткорлуктун бардык түрлөрүн жана формаларын (кредиттик пайыздарды, бартердик келишимдерде окшош мүнөздөмөлөргө ээ болгон товарлардын көбөйүшүн/азайышын) камтыйт. Рибага тыюу салуу ырааттуу киргизилип, Курани Каримде төмөнкү төрт аят келтирилген:

- **биринчи вахий:** «Рум» сүрөөсүнүн 39-аятында, «Силер адамдардын мал-мүлкүнө (өз байлыгыңарды) көбөйтүү үчүн үстөк кошконуңар Алланын алдында көбөйбөйт. Ал эми Алланын ыраазычылыгын көздөп берип жаткан зекетиңер – мына ушулар эселенип

көбөйүүчүлөр». Бул аят 619-жылы Меккеде түшүрүлгөн. Ушул аятта Алла Таала сүткорлукту (рибаны) ачык түрдө арам кылган жок, бирок бул жерде сүткорлуктан көбөйтүлүп табылган байлыктардын эч кандай пайдасы (сообу) жана берекеси жок экендиги баса белгиленген;

- **экинчи вахий:** «Ал Имран» сүрөөсүнүн 130-аятында, «Оо, ыйман келтиргендер! Сүткорлуктан көп эселеп жебегиле жана Аллахтан корккула – балким ийгиликке жетесиңер». Бул аят, хижраттан эки жылдан кийин Ухуд согушу болуп, Мекке баскынчылары өз аскерлерин сүткорлук аркылуу каржылап турган убакта түшүрүлгөн. Мусулмандарга алардан үлгү албоо сунушталууда. Бул Алла Тааланын сүткорлукка (рибага) тыюу салган биринчи буйругу;

- **үчүнчү вахий:** «Ниса» сүрөөсүнүн 161-аятында, «Алар өздөрүнө тыюу салынганына карабастан сүткорлук кылышканы (себептүү), акысы жок болсо да адамдардын мал-мүлкүн жегени үчүн Биз алардын арасынан чыккан каапырларга оору жана азапты даярдадык!». Бул аят хижраттан төрт жыл өткөндөн кийин Мухаммед пайгамбардан ﷺ Муса пайгамбарга берилген китепке окшоп, асмандан китеп алып келүүнү суранышкан жөөттөрдүн талашына жооп катары түшүрүлгөн. Бул аят риба менен алектенүү сыяктуу жаман иштердин бири катары эсептелип, жөөттөр үчүн да тыюу салынганын көрсөтүп турат;

- **төртүнчү жана акыркы вахий:** Бакара сүрөөсүнүн 275-281-аяттарында берилген: «Сүткорлук кылгандар Кыямат күнү мүрзөлөрүнөн жин тийген киши сыяктуу турушат. Бул азап алардын: Сүткорлук соода сыяктуу эле адал! - деген сөзү, ынанымы жана кылган сүткорлугу үчүн берилген жаза. Чындыгында Алла сооданы адал кылып, сүткорлукту арам кылган. Кимге

Алланын: «Сүткорлук арам!» - деген буйругу жеткен учурда, Алланын буйругуна моюн сунуп, сүткорлукту токтоткон болсо, буйрук жеткенге чейинки жегени Алла тарабынан кечирилет. Мындан кийинки иштери Аллага тапшырылат. Ал эми ким кайрадан сүткорлукка кайтса, алар – тозок ээлери. Андайлар тозокто түбөлүк калат. Алла сүткорлук (риба) менен тапкан дүнүйөнү (байлыкты) берекесиз кылат, Алланын жолунда берген жакшылык-садакаларга береке жазат. Алла өзү берген ниймат-жакшылыктарга шүгүр келтирбеген күнөөкөрлөрдү Өзүнө дос тутпайт. Чындыгында, ыйман келтирип, жакшы (салих) амалдарды кылган, намазын орундатып, зекет бергендер үчүн Раббисинин алдында сыйлыктары бар жана алар үчүн коркунуч жок жана алар кайгырышпайт. Оо, ыйман келтиргендер, эгер момун болсоңор, Алладан корккула жана сүткорлуктан калган мал-дүнүйөнү таштагыла, албагыла! Эгер ант-песеңер (сүткорлуктан түшкөн пайдаңарды таштаба-саңар), анда Алланын жана Анын элчисинин (силерге каршы) согушу тууралуу кабардар болгула. Эгер (сүткорлукту таштап) тооба кылсаңар, анда ошол учурдагы (бар болгон адал) мүлкүңөрдүн пайдасы өзүңөргө буюрат. Эгер карыз алган адамдын колунда жок болсо, мүмкүнчүлүгү жетип, тапканга чейин мөөнөт бергиле! Ал эми билсеңер, кайрымдуулук (акыңарды садака кылып, кечип жиберсеңер) кылууңар, өзүңөр үчүн жакшыраак. Аллага кайтып келе турган күндөн корккула (сактангыла). Андан соң ар бир жанга кылган иши үчүн толук акысы берилип, аларга зулумдук кылынбайт». Бул аяттар Мекке жеңишинен кийин сүткорлуктун (рибанын) арамдыгынын оордугун тереңирээк түшүндүрүү үчүн түшүрүлгөн (биринчи тыюу салуу жөнүндө буйрук хижраттын экинчи жылында келген). Тарыхый шартта, исламды кабыл алган жана ошондой

эле мусулмандар менен келишим түзүүнү каалаган Бану Сакыф уруусу аларга үстөк пайыздар менен карыз алуусун улантууга шарт коюшкан. Бул аяттар түшүрүлгөндөн кийин алар өз талаптарынан баш тартышкан. Ушундай ырааттуулуктун натыйжасында сүткорлук (риба) схемалары жана принциптери негизинде түзүлгөн бардык мүлктүк мамилелер (келишимдер) жараксыз деп табылды. Ошондой эле, төлөнбөгөн карыздар боюнча пайыздардын калган суммалары кечирилүүгө, б.а. эсептен чыгарылууга тийиш эле.

Рибанын арам болуусу сүннөттө (сунний жыйнактарда) бир нече сахих хадистерде кездешет, алардын айрымдары төмөндөгүчө:

- **Жабир** ﷺ **риваят кылат:** «Пайгамбар ﷺ пайыз алуучу менен пайыз берүүчүнү, аны жазган кишини жана ошол соода-сатыкка күбө болгон эки кишини кармап: «Алардын баары бирдей (күнөө боюнча)», – деди (Муслим).
- **Абу Хурайра** ﷺ **риваят кылат:** Пайгамбар ﷺ айтты: «Мен Мираж түнү, курсактары сыртынан көрүнгөн, ичи жыландарга толгон үй сыяктуу адамдарга туш келдим. Мен Жабраилден алар ким экенин сурадым. Алар пайыз алып (сүткорлук менен алек болуп) жүргөн адамдар деп жооп берди» (Ибн Мааж);
- **Жабир ибн Абдулла** ﷺ **Пайгамбарыбыздын** ﷺ **коштошуу ажылыгынан кабар берип жатып:** «Пайгамбар ﷺ адамдарга кайрылып: «Караңгылык (жахилият) доорундагы рибанын бардык түрүнө тыюу салынды. Биринчи мен тараптан тыюу салынган/жокко чыгарылган риба – бул Аббас ибн Абдул-Мутталибге (пайгамбардын агасы) чогулган рибабыз (сүткорлуктан тапкан акчабыз), ага толугу менен тыюу салынды (жокко чыгарылды)», – деди. (Абу Дауд);

- **Абу Хурайра** ﷺ **риваят кылат:** Пайгамбарыбыз ﷺ айтты: «Риба жетимиш бөлүктөн турат, эң азы өз энеси менен ойноштук кылган эркекке барабар» (Ибн Мааж).
- **Абу Хурайра** ﷺ **риваят кылат:** Пайгамбарыбыз ﷺ айтты: «Адамдарга бир убакыт келет, ал убакта ар бир адам рибага аралашат, эгер андай кылбаса да, ага анын чаңы жугат» (Абу Дауд).

4.2 Рибанын түрлөрү

Хадистердин негизинде рибаны эки түргө бөлүүгө болот: риба аль-насия жана риба аль-фадл.

1) Риба аль-насия

Риба аль-насия (риба аль-куран же риба аль-жахилия деп да аталат) Пайгамбардын ﷺ убагында белгилүү болгон рибанын негизги түрү. Бул карыз берген тарап күтүп жаткан, ага төлөнүүчү негизги суммадан алдын ала белгиленген, шарттуу түрдөгү үстөк катары аныкталат. Анын бир нече формасы болгон. Мисалы:

- карыздык каражат алдын ала белгиленген пайыздык чен боюнча белгилүү мөөнөткө берилет, негизги сумма пайыздары менен бирге мөөнөттүн аягында төлөнүүгө тийиш;
- карыз берүүчү карыз алуучудан ай сайын үстөк алып турган, ал эми негизги карыз суммасы мөөнөт акырына чейин сакталган;
- эгерде карыз алуучу макулдашылган мөөнөттүн акырында бересе акчасын төлөй албаса, анда карыз берүүчү кошумча пайыз чегерүү менен мөөнөтүн узартып берет.

Ар башка хадистерден көрүнүп тургандай эле, негизги карыздан тышкары алдын ала белгиленген ар кандай сумма Курани Карим жана Сүннөт тарабынан ачык түрдө тыюу салынган риба аль-насия деп аталат.

II) Риба аль-фадл

Курани Карим риба аль-насияга жогоруда белгиленгендей эле тыюу салган. Ошол эле убакта коомдо кеңири тараган, бирок мурда риба деп аталбаган айрым бир соода-сатыктарга да Пайгамбарыбыз ﷺ тыюу салып, айрым алмашуу операциялары рибага алып келиши мүмкүн деп айткан. Арабдар буудай, арпа, курма ж.б.у.с. кеңири колдонулган товарларды башка нерселерди сатып алууда алмашуу каражаты катары колдонушкан. Төмөнкү хадистерде ушул маселеге көңүл бурулат:

- Абу Саид Худри (радыяллаху анху) риваят кылат: «Алтынга алтын, күмүшкө күмүш, буудайга буудай, арпага арпа, курмага курма, тузга туз, колмо кол, бирдей өлчөмдө; ким көбүрөөк төлөсө же алса, ал чындыгында риба жасаган болот. Алуучу менен берүүчү (күнөөдө) бирдей (Муслим).
- Абу Саид (радыяллаху анху) риваят кылат: «Билал (радыяллаху анху) Пайгамбарыбга ﷺ (Ага Аллахтын салам-салаваты болсун) жакшы сапаттагы курма алып келди. Пайгамбар андан булардын кайдан экенин сурады. Билал: «Мен бир саага (салмак өлчөмү) эки саа алмаштырдым», – деп жооп берди. Пайгамбар: «Ой, жок, бул даана риба. Антпегиле, эгер сатып алууну кааласаңар, арзаныраак курмаларды бир нерсеге (нак акчага) саткыла жана андан

жакшыраак курмаларды нак акчага сатып алгыла» (Бухарий).

Риба аль-фадл татаал жана динамикалык түшүнүк болуп саналат, ал башма-баш алмашуу (бартер) каражаты катары, товарларды колдонууга жараша доордон доорго өзгөрүшү мүмкүн. Шарият аалымдары бул маселеде ар кандай хадистерге таянып, төмөнкүдөй жыйынтыктарга келишкен:

- бир эле топтогу жана түрдөгү товарлар менен соода жүргүзүүдө (мисалы, алтынды алтынга же курманы курмага алмаштырууда) эки шарт аткарылышы зарыл. Эки товар теңме-тең, бирдей (эквивалентте) өлчөмдө болушу зарыл жана өткөрүп берүү же алмашуу ордунда ишке ашырылууга тийиш;
- бир эле топко кирген, бирок ар кандай түрдөгү товарларды (мисалы, күмүштү алтынга, нак акчаны алтынга, Бахрейн динарын Малайзия рингитине же арпаны буудайга) алмашууда бир гана шарт бар: жеринде өткөрүп берүү; ал эми көлөмүнүн же суммасынын тең болуусу шарт эмес;
- ар кандай топтогу жана түрдөгү товарларды (мисалы, буудайды алтынга же арпаны күмүшкө) соодоодо, өлчөмдүн тең болуусу, жеринде алмушуу же болбосо кийинкиге калтыруу шарт эмес.

4.3 Акчанын өзгөчө табияты

Ислам менен капитализмдин ортосунда акчага болгон мамиледе принципиалдуу айырмачылыктар бар. Ошондон улам, төмөнкүдөй өзөктүү суроо келип чыгышы мүмкүн: Өндүрүш факторунан болгон акчанын чыныгы абалы кандай? Капитализм акча каражатын өндүрүштүн башка факторлорунан (жер жана эмгектен) кыйла жогору коёт, ал эми Ислам акчаны

ишкердиктин өзүнчө өндүрүш фактору катары тааныбайт, бирок экөөсү тең акчадан пайда табуу максатын көздөйт.

Классикалык капитализмге ылайык, кредиттик келишимде кредиторлор капиталдын негизги суммасын кайтарат жана бизнес жыйынтыгына карабастан, үстөк төлөөсү зарыл. Акча капиталынын бул туруктуу жана кепилденген мүнөзү, алгылыксыз натыйжага кириптер болгон шартта тиешелүү сый акыны алуудан баш тартуу зарылчылыгы келип чыккан өндүрүштүн башка факторлорунан айырмаланып турат.

Исламдын акча капиталына жасаган мамилеси, анын башка товарлардан бир катар өзгөчө мүнөздөмөсү менен айырмаланышынан улам келип чыккан. Акчаны түздөн-түз адамдын муктаждыктарын канааттандыруу үчүн пайдалануу мүмкүн эмес, ал товар сатып алууда же кызмат көрсөтүүлөрдөн пайдаланууда гана колдонулат. Ал эми товарды башка нерселерге алмаштырбай туруп, түздөн-түз колдонууга болот. Экинчиден, товарлар ар кандай сапатта (жогорку, орто же төмөн) болушу мүмкүн, демек, сатуу жана сатып алуу операциялары айкын бир товар үчүн жүзөгө ашырылат. Экинчи жагынан, акчанын бири-биринен айрымалаган сапаты жок, андыктан аны аныктоо мүмкүн эмес; 100 сомдук банкнот башка 100 сомдук банкнотко барабар. Үчүнчүдөн, товар наркы убакыттын өтүшү менен же алардын колдонулушуна жараша өзгөрүшү мүмкүн, ал эми акча жөн гана нарк өлчөмү же алмашуу каражаты бойдон кала берет; эскилиги жеткен 100 сомдук банкнот жаңы 100 сомдук банкнот менен бирдей эле баада сакталат. Мына ушундай айырмачылыктардан улам, Исламда акчаны соода буюму же товар катары колдонууга уруксат берилбейт.

Учурда экономисттер товарларды эки түргө: керектөө жана өндүрүш/капитал товарларына бөлүп карашат. Керектөө товары же кызмат көрсөтүү жеке, жамааттык керектөөлөрдү, каалоо-ниеттерди түздөнтүз канааттандыруу үчүн (өндүрүштө андан ары кайра өзгөртпөстөн) колдонулган товар же кызмат көрсөтүүлөр. Капитал/өндүрүш товарлары керектөөлөрдү жана кызмат көрсөтүүгө болгон муктаждыктарды кыйыр түрдө канааттандырат, анткени ал товар өндүрүүдө жана кызмат көрсөтүүдө колдонулат. Ички баалуулугу жок болгон акчаны керектөө товары катары классификациялоого болбойт, ошондуктан аны өндүрүш товарларынын катарына кошуудан башка арга жок.

Эгерде акча товар эмес, алмашуу каражаты катары кабыл алынса, анда сөзсүз түрдө эки логикалык тыянак келип чыгат:

- акча күн сайын көбүрөөк акчаны пайда кылуучу инструмент катары кабыл алынбашы зарыл, андыктан акчага үстөк чегерүүгө жол берилбеши зарыл;
- пайда алуу максатында акчаны акчага соодалоо мыйзамсыз катары каралышы зарыл.

Акчаны акчага сатуу, экономиканын негизги күчү болгон реалдуу кызмат көрсөтүүлөрдү сунуштоо жана товар өндүрүү табиятына каршы келет. Дүйнө жүзү боюнча күн сайын которулган миллиарддаган доллардын кеминде 95% реалдуу экономикага тиешеси жок финансылык келишимдерге туура келет.

Болжол менен 900 жыл мурда өз доорунун эң улуу аалымдарынын бири Мухаммед аль-Газзали (батышта Алгазел деген ат менен таанымал) акчанын табияты жөнүндө мындай жыйынтыкка келип, «Диний илимдердин кайра жаралуусу» аталышындагы тарыхый эмгегинде төмөнкүчө жазган: «Алмашуу келишимдери

сөзсүз боло турган нерсе. Бирок анын негизинде баа аныктала турган өлчөм болушу зарыл, анткени алмашуу товарлары бир түрдүү эмес жана бир товардын көлөмүн аныктай ала турган бир өлчөмдө да эмес. Демек, бул товарлардын бардыгы алардын так баасын аныктоо үчүн ортомчуга муктаж. Ошондуктан Алла Таала дирхамды жана динарды (акчаны) бардык товарлардын ортосунда өкүм кылуучу жана ортомчу катары жараткан. Динар менен дирхамдын товарлардын наркын өлчөөчү болушу, алардын өз алдынча максат эмес экендигине негизделген».

Ал андан ары мындай деп жазат: «Бизге сырткы көрүнүшү боюнча эч кандай өзгөрүүгө дуушар болбогон, ал эми маани-маңызы жагынан бардык нерсеге таасир эте алган бир нерсе зарыл болчу. Белгилүү бир формасы жок нерсе, башка нерселерге карата түрдүү формага ээ болушу мүмкүн мисалы, өзү түссүз болгону менен бардык түстөрдү чагылдырган күзгү. Акча каражаты да мына ушундай. Ал өз алдынча эч кандай максатты чагылдырбайт, бирок ал башка максаттарга алып баруучу каражат. Демек, акчаны негизги максатына карама-каршы колдонгон адам Алла Тааланын береке-син (ырыскысын) четке кагууга барбар. Ошондон улам, ким акча чогултса, ал ага зулумдук кылып, анын чыныгы максатын бузган болот. Ал кандайдыр бир өкүмдарды абакта кармаганга барабар. Кимде-ким акчадан пайыз алуу үчүн соода жүргүзсө, ал Алланын береке-син (ырыскысын) тоготпой, адилетсиздик кылган болот, анткени акча өзү үчүн эмес, башка нерселер үчүн жаратылган. Акчанын өзүн сата баштаган адам, анын түпкү маңызына карама-каршы максатты көздөгөн болот. Эгер акчанын өзүн сатууга уруксат берилсе, акча анын түпкү максатына айланат жана топтолуп, камакка түшкөн сыяктуу тура берет. Өкүмдарды камап коюу

же почточунун кат ташуусун чектөө жеткен адилетсиздик эмеспи».

5. Гарар

Ислам каржылоодогу сундагы экинчи чоң тыюу – бул гарар. Гарар тараптар ортосунда талаш-тартышка алып келиши мүмкүн болгон келишимдеги ашыкча белгисиздикти же күмөн саноого негиз болгон жагдайларды билдирет. Гарар финансылык инструменттерге жана байланыштарга (мисалы, камсыздандыруу жана туунду каражаттар), ошондой эле айрым бир рыноктук тажрыйбаларга (мисалы, дисконттоо, кыска сатуу, карызды сатуу ж.б.) олуттуу таасир этет.

Гарар – ислам каржылоодосунда маанилүү түшүнүк. Негизинен бул термин кооптуулук, тобокелдик, белгисиздик деп которулат жана көбүнчө сүннөттөгү мисалдардын алкагында түшүндүрүлөт. Гарар динамикалык түшүнүк, аны учурдагы финансылык инструменттерде колдонуу татаал маселе. Ислам банктары реалдуу активдер менен иш алып барып, негизинен соода жүргүзүү аркылуу пайда табууга тийиш болгондуктан, шариаттын сатып алуу-сатуу эрежелерине жана принциптерине баш ийет. Гарар – соода же ижара келишимдеринде көңүл буруу зарыл болгон жагдайлардын бири. Гарар боюнча шариатта белгиленген эрежелерин жана принциптерин сактабоо келишимдерди жокко чыгарат жана ошол келишимдерден алынган кирешени арамга (харам) айлантышы мүмкүн.

Төмөндө гарар катышкан кадимки инструменттердин же келишимдердин мисалдары келтирилет:

- келишимдер айкалышы (мисалы, сатуу жана ижара менен айкалыштырылган салттуу финансылык лизинг);

- туунду инструменттер - форвард, фьючерс, опцион, своп;
- фондулук жана товардык рыноктордо бат сатуу же шорт-селлинг (сатуучунун өзү ээлик кылбаган баалуу кагаз, валюта жана товарды сатуу);
- дей-трейдинг (бир күндүк соода);
- бил-дискаунтинг (векселдерди дисконттоо);
- карызды сатуу (мисалы, ипотека портфелин сатуу, облигацияларды сатуу);
- колдонулуп келинген (салттуу) камсыздандыруу.

5.1. Аныктамалар

Араб тилинде «гарар» деген сөз белгисиздик же бүдөмүк дегенди билдирет. Бул кыйроого, жоготууга же талаш-тартышка алып келиши мүмкүн болгон алдамчылык, коркунуч, адашуу же кооптуулукту камтыган кеңири түшүнүк. Гарар соода алакасында, жок дегенде бир тарап келишимдин негизги компоненттериндеги (б.а. предметине жана/же келишимдин шарттарына) ашыкча белгисиздикке же айкындуулуктун жоктугуна кабылганда пайда болот. ААОIFI №31 шариат стандартынын «Келишимдин жараксыздыгына алып келген белгисиздик (гарар) критерийлери» жобосуна ылайык, гарар – келишим түзүү процессинде белгисиз аспекти камтыган учурда келип чыккан бүдөмүк (арсар) абал.

Гарар ашыкча, орто же төмөн болушу мүмкүн. Ашыкча гарар келишимди жокко чыгарышы ыктымал, ал эми орточо же төмөн гарар адатта алгылыктуу болуп саналат жана келишимдин колдонулушуна таасирин тийгизбейт.

5.2. Гарардын арам болуу негиздери

Кандай болбосун бизнесте же инвестицияда белгилүү бир тобокелдик орун алат, ансыз пайда/киреше табуу кыйындыкка турат. Демек, кыйынчылыктан улам жаңылыштыкка же ал кыйынчылыкты толук четтетүү мүмкүн эмес болгон шартта шариятта кайсыл бир деңгээлде гарардын болушуна жол берилет. Эгерде төмөнкү төрт түрдүү жагдайда гарар орун алса, ал келишимдин жокко чыгарылышына алып келет:

- гарар алмашууга негизделген келишимде же маани-маңызы боюнча ага окшош болгон келишимдерде орун алса;
- гарар олуттуу болсо;
- келишимдин негизги объектинде гарар болсо;
- гарарды камтыган келишимди түзүүдө шарият уруксат берген зарылчылык жок болсо.

Алмашууга негизделген келишимде гарар болсо

Келишимдер акы төлөнүүчү же кайрымдуулук түрүндө болушу мүмкүн. Сатуу, ижара же өнөктөштүк эки тараптын тең коммерциялык максаттарын камтыган жана киреше алып келе турган келишимдердин мисалы болуп саналат. Бул келишимдердин формасында же предметинде олуттуу гарардын орун алышы, алардын жараксыздыгына алып келет.

Ал эми бир тараптуу кайрымдуулук жана коммерциялык эмес келишимдерге келсек, гарардын болуусу шарият боюнча келишимдин алгылыктуулугуна таасир этпейт. Мисалы, гарар кайрымдуулук келишимдерине таасирин тийгизбейт. Такафулдук вакф моделинде гарардын болушу мындай келишимди бузбайт, анткени полис ээлери кайрымдуулук ниетинде Такафулдук вакф-фондуна акчасын салат.

Гарар олуттуу болсо

Келишимдерге байланыштуу гарардын айрым бир алгылыктуу деңгээли аларды жокко чыгарбайт. Мында гарардын олуттуу даражасына уруксат берилбейт.

Мисалы:

- мөмө-жемишти короо боло элек кезде сатуу;
- белгисиз мөөнөткө ижара келишимин түзүү;

Келишимдин негизги объектинде гарар бар болсо

Эгерде келишимдин негизги объектинде адегенде эле гарар орун алса, анда ал келишимди жарактан чыгарат. Бирок гарардын акыркы натыйжасы негизги объектиге байланыштуу болбосо же келишимдин экинчи (туунду) бөлүктөрүнө тиешелүү болсо, анда ал келишимдин өзүнө таасирин тийгизбейт. Мөмө-жемиштерди короо боло элек кезде сатуу келишимдин негизги предмети боюнча гарардын мисалы болуп саналат (анткени, жемиштер али жок).

Бооз койдун түйүлдүгүн бөлөк сатуу да ушундай (бул жерде сатылып жаткан түйүлдүк тирүү тууларына кепилдик жок).

Ал эми быша элек мөмө-жемиштерди бак-дарактар менен бирге сатуу (дарактар негизги объект болгондо) же бооз койдун түйүлдүгү менен кошо сатуу келишим алкагында гарардын мисалы болуп саналбайт.

Шариат боюнча эске алынган муктаждык (зарылдык) жок болсо

Гарардан баш тартуу кыйынчылык менен коштолуп, гарарды камтыган келишимди аткаруунун башка мубах жолу болбосо, анда мындай келишимди түзүүгө жол берилет. Сатуу учурунда предметтин жоктугуна карабай, Салам келишимин колдонууга жол берилет.

Анткени дыйкандардын ликвиддүүлүккө болгон муктаждыгы гарардын зыянынан да маанилүү деп эсептелгендиктен, ага уруксат берилген.

5.3 Гарардын түрлөрү

Гарар формада, объектиде, предметте же келишим шарттарында камтылышы мүмкүн. Төмөнкүлөр гарардын түрлөрүнө кирет:

Келишимдеги гарар – эгер келишимдин маани-маңызы эки ача болсо же сунуш жана кабыл алуу туура түзүлбөсө, макулдашууда белгисиздикке жол берилсе, анда гарар бар деп саналат. Мындай белгисиздик келишимди жокко чыгарат. Келишим формасындагы гарардын мисалдары төмөнкүдөй:

- эки сооданы бириктирүү – мисалы, эки келишим түзбөй туруп, айрым товарларды накталай акча менен 1000 АБга же мөөнөтүн узартуу менен 1200 АБга сатуу аркылуу же Х мырза өз үйүн Y мырзага сатуу учурунда, Y мырза унаасын X мырзага сатат деген шартты койгон болсо (мында ар бир келишим бири-биринен көз каранды болуп, гарардын келип чыгышын шарттайт);
- келечектеги окуяга байланыштуу келишим – мисалы, эгерде X мырза өз компаниясынан олуттуу бонус алса, X мырза үйүн Y мырзага сатууну сунуштайт;
- келечекте күчүнө кирген келишим – мисалы, X мырза үйүн январь айында сатат, бирок сатуу июнь айынан тарта күчүнө кирет деп эсептейт. Бул, менчик укугу өткөрүлүп берилген соода келишими үчүн кабыл алынбайт, бирок пайда гана келтире турган келишимдер үчүн алгылыктуу, б.а. ижара үчүн;
- форварддык, фьючерстик келишимдер (баа жана предмет келечекте алмашып, бирок бүгүн

аныкталат) жана опциондор (келечекте аткарылышына байланыштуу, анда гарар орун алат);

- келишим объектисиндеги/предметиндеги гарардын түрү.

Келишимдин предметиндеги гарар төмөндө белгиленгендей, ар кандай формада кездешүүсү мүмкүн:

- учурда жок, ал эми келечекте келип чыгышы (бар болушу) камсыз кылынбаса (башкача айтканда: салам жана истиснаа) – мисалы айыл чарбасында мөмө-жемиштерди жыйнап алганга чейин эле сатуу;
- сатуучунун менчигинде эмес болсо – мисалы, биржада акцияларды тез сатуу;
- сатуучунун карамагында эмес болсо (физикалык же конструктивдүү) – мисалы, капаска кайтып келери белгисиз канаттууну сыртка сатуу же соодагер эртең менен акцияларды сатып алып, төлөө жана конструктивдүү ээлик кылуу алдында бир нече мүнөттөн же сааттан кийин кайра сатуусу.

Эгерде предмет сатуучунун көзөмөлүндө болбосо же сатып алуучуга предметти жеткирүү мүмкүнчүлүгү жок болсо, предметти жеткирүүдөгү гарардын айынан соода жараксыз абалда калат.

Мисалы:

- карызды/дебитордук карызды сатуу (векселдерди дисконттоо, шарттуу облигацияларды экинчи рынокто сатуу ж.б.);
- келечекте күтүлгөн кирешени сатуу (мисалы, эмгек акы);
- үчүнчү жактын мыйзамсыз ээлик кылган мүлкүн сатуу;

- уурдалган буюмдарды сатуу;
- предметти аныктоодо гарар орун алса, мисалы X мырза белгисиз буюмду Y мырзага сатышы;
- эгерде предметтин мүнөздөмөсүндө гарар болсо, мисалы X мырза өз салонундагы көптөгөн автоунаалардын бирин Y мырзага көрсөтпөй саткан шартта;
- эгерде предметтин сапатында тараптардын ортосунда пикир келишпестикке алып келген гарар орун алса, мисалы X мырза өзүнүн генераторун Y мырзага анын кубаттуулугун көрсөтпөй туруп сатышы (сатуучу предметтин сапаттарын билдирбей, сатып алуучуга текшерүүгө уруксат берген учурда «каерде болсо, ошол жерде» сатууга жол берилет);
- эгерде тараптар ортосунда талаш-тартышка алып келиши мүмкүн болгон предметтин санында гарар болсо, мисалы X мырза пахтаны Y мырзага таңгактардын санын же салмагын (тонна же кг менен) көрсөтпөй саткан болсо.

Келишим шартындагы гарар – келишим шарттарында гарар орун алса, келишим жараксыз болуп калат. Б.а. баа же төлөм мөөнөтү же келишимдин мөөнөтү белгисиз.

Баасын көрсөтпөй сатуу же бааны келишимдин эки тарабынын бири же үчүнчү жак аныктай турган абалда калтырууда гарардын орун алышы келишим жараксыздыгына алып келет. Белгилүү эталонго байланыштуу предметтин баасын аныктоо сатуу учурунда маанилүү. Мурабахада (сатуунун бир түрү) баа LIBOR сыяктуу эталондук көрсөткүчкө байланышкан пайда ченинин негизинде аныкталат. Бул баа мурабаха мөөнөтү үчүн белгиленет жана алдын ала белгиленген сумма бөлүп

төлөнөт. Бирок, сатуу аяктагандан кийин баада жана бөлүп төлөөдө эч кандай өзгөрүү болушу мүмкүн эмес.

Төлөө мөөнөтүндө олуттуу гарарга жол берилбейт, бул төлөм негиз болгон окуянын өзү белгисиз болгондо пайда болот. Мисалы Х мырза Y мырзадан бөлүп төлөө шартында автоунаа сатып алат жана юридикалык жактан талашта турган акчасын алганда төлөп берүүнү убада кылат. Мында төлөө мөөнөтүндө анча-мынча бүдөмүктүктөргө жол берилет, төлөм сөзсүз ишке ашарын, бирок анын мөөнөтү белгисиз экендигин билдирет. Мисалы, Х мырза Y мырзадан төлөмдү кийинкиге калтыруу шартында автоунаа сатып алып, кийинки эмгек акысынан төлөп берүүнү убада кылат.

Келишимдин мөөнөтү так көрсөтүлбөсө, ал жараксыз катары эсептелинет (мисалы, ижарада).

6. Башка тыюу салуулар

Риба жана гарардан тышкары, ислам каржылоодо-сунда соода операцияларын адилеттүү жүргүзүү жана эксплуатациядан арылтуу максатында ар кандай тыюу салуулар белгиленген. Бул бөлүктө кумар оюндарына тыюу салуу жана уруксат берилбеген товарларды сатуу каралат.

6.1. Майсир (кумар оюндары же кокустук оюндары)

Майсир кумар же ойдо жок оюндарды билдирет. Майсир башка бирөөнүн укугу менен эсептешпей, оңой акчага, ойдо жок жерден олжого ээ болууну билдирет, мында бир адам экинчи адамдын эсебинен утушка ээ болот. Демек, терминдер бири-бирин алмаштырып колдонулса да, кумар оюнун майсирдин өзгөчө түрү деп айтууга болот. Негизги максат – атайылап

тобокелге барып, байгеге ээ болуу. Бул да гарардын бир түрү, анткени кумар ойноого макул болгон адам анын натыйжасы кандай болорун алдын ала билбейт.

Кумар оюндары жалпысынан «байге утуп алуу үчүн акча төлөө» катары аныкталат. Куранда кумар оюндарына төмөнкү аяттарда тыюу салынган:

«Оо, ыйман келтиргендер! Мас кылуучу ичимдиктер, кумар оюндары, буркандар (лотерея) жана жебелер шайтандын жийиркеничтүү иштеринен, алардан сактангыла, ошондо кутуласыңар. Шайтандын бир гана каалоосу – ичимдиктер жана кумар оюндары аркылуу араңарда душмандык жана жек көрүүчүлүктү пайда кылуу, силерди намаз окуудан жана Алланы эстен чыгаруу үчүн алаксытуу. Анда эмесе токтобойсуңарбы?!» (Маида сүрөсү, 90-91-аяттар).

Кумар оюндарынын эң эле кеңири тараган түрүнө төмөндөгүлөр кирет:

1) Лотерея схемалары

Купон ээси байгени утуп алуу мүмкүнчүлүгүн көзөмөлдөй албаган жана кокустан эле белгисиз бир окуянын келип чыгышынан көз каранды болгон лотереяга шариятта жол берилбейт. Лотереяга катышкандардын бири же бир нечеси эч кандай эмгек кылбай, жоопкерчилик тартпай эле байгеге ээ болгон болсо, калгандары куру жалак калат. Мындай жыйынтыкка шарият сөзсүз тыюу салат. Жөнөкөй лотереялардан тышкары, дүйнө жүзү боюнча кеңири тараган лотерея схемаларынын көптөгөн татаал формалары кездешет. Бул интернет-маркетинг схемалары (ошондой эле көп деңгээлдүү маркетинг же тармактык маркетинг деп аталат), белгилүү бир номерлерди терүү аркылуу жөнөкөй суроолорго жооп берип, чоң сыйлыктарды утуп алууга

азгырган телешоулар, банк аманатчылары үчүн лотерея схемалары ж.б.у.с.

II) Салттуу камсыздандыруу

Салттуу камсыздандыруунун азыркы модели шариатта колдоо тапкан эмес, анткени анын ичинде шариат принциптерине карама-каршы келген элементтер бар: риба, гарар жана кумар. Атап айтканда, жашоону камсыздандыруу полисинин ээси тарабынан сыйлык төлөмү эки натыйжанын бирине алып келиши мүмкүн: же ал берилген акчаны толугу менен жоготот, же (бир окуя болгон учурда) кошумча акча менен кайтып келет. Бул кумар оюндарынын аныктамасына дал келет.

6.2. Уруксат болбогон (арам) товарларды жана кызмат көрсөтүүлөрдү сатуу

Шариат боюнча келишим алгылыктуу (жарактуу) болушу үчүн анын предмети адал болушу зарыл. Шариатка шайкештиктин эң маанилүү аспектилеринин бири – бул ИКИнин мыйзамсыз товарларга жана кызмат көрсөтүүлөргө тешелүү бир дагы иш-аракеттерге/иш-чараларга катышпоосун камсыз кылуусу. Тыюу салынган мындай товарларга жана кызмат көрсөтүүлөргө ошондой эле, төмөнкүлөр да кирет:

- адал эмес азыктар (мисалы, чочконун эти, адалдап союлбаган мал эти);
- мас болууга алып келген ичимдиктер;
- адал эмес көңүл ачуу;
- порнография;
- тамеки жана баңги зат;
- курал-жарактар.

ИКИ бул товарларды жана кызмат көрсөтүүлөрдү сатуудан же сатып алуудан гана алыс болбостон, тыюу салынган буюмдарды таңгактоо, ташып-жеткирүү, кампага жайгаштыруу же маркетинг сыяктуу өндүрүш жана бөлүштүрүү чиеленишинин бирине да катышпоого тийиш. Мисал катары, шарият тыюу салган иш-аракеттерди жүргүзүшү белгилүү болгон жеке адамдарга же уюмдарга (мисалы, салттуу банктарга же салттуу камсыздандыруу компанияларына) мүлктү ижарага берүүгө жол берилбейт.

7. Ислам келишимдер укугу

Шариятта келишимдер маани-маңызы боюнча биринчи орунда турат, анткени келишим түзүүчү тараптардын укуктары жана милдеттери келишимдерде аныкталат. Ислам каржы келишимдери кардарлардын финансылык муктаждыктарын ар кандай жолдор менен канаттандырат/тейлөөгө алат. Демек, бул келишимдерди жана алардын колдонмолорун чечмелеп изилдөө маанилүү. Бул бөлүктө ислам келишиминин негизги компоненттери, ошондой эле келишимдердин ар кандай категориялары кароого алынат. Булар менен бирге эле ислам каржылоодогусундагы убада түшүнүгү чечмеленет.

Исламда ар бир адамдын негизги укуктары жана милдеттери белгиленген жана алардан эч ким баш тарта албайт. Ошентип, келишим түзгөн тараптар ортосунда тең салмактуулук камсыз кылынат, анда алдын ала белгиленген эреже аркылуу күчтүү тарап алсыз тарапка үстөмдүк кылып, укуктарын тебелөөгө жол берилбейт. ИКИ соода келишиминде бир тарап катары өз кардарлары менен иштеши зарыл болгондуктан, ислам келишимдердеги укуктарды жана милдеттерди түшүнүүсү өтө зарыл. Кардарлар гана эмес, ИКИнин бардык

кызыкдар тараптары – кызматкерлер, акционерлер, жеткизүүчүлөр, өкмөт, коом, айлана-чөйрө, жалпы коомчулук жана башкалар менен келишимдик да, келишимдик эмес да мамилелердин милдеттенмелерин аткарууга тийиш.

Ислам келишими укугу – ИКИнин кызыкдар тараптары

Акционерлер
Кызматкерлер
Жабдуучулар
Кардарлар
Депозиторлор (аманатчылар)
Карыз алуучулар
Коомчулук
Коом жана айлана-чөйрө

7.1. Келишимдин негизги компоненттери

Алгылыктуу/Жарактуу келишимдин негизги элементтери:

- сунуш жана кабыл алуу;
- келишим предмети;
- келишим түзүүчү тараптар.

Сунуш жана кабыл алуу – сунуш (ижаб) – бул милдеттенмени түзүү максатында жасалган декларация же бекем сунуш, ал эми сунушка (офертага) макулдук берүүгө тиешелүү кийинки билдирүүнү кабыл алуу (кабул) деп аталат. Бул, тараптардын бири-биринин алдындагы милдеттенмелерин улантууга макулдук бериши катары каралат.

Сунуш түшүнүктүү жана шартсыз болууга тийиш, андай болбосо ал жараксыз деп табылат жана кабыл алууда да ошол эле эреже колдонулат.

Сунуш жана кабыл алуу оозеки, жазуу жүзүндө, ишарат же жүрүм-турум акрылуу туюндурулушу мүмкүн.

Предмет – келишим предмети (маби) келишим түзүүчү тараптар үчүн колдонууга боло турган, юридикалык жана материалдык баалуулукка ээ болгон нерсе/буюм болушу мүмкүн. Шариятта кабыл алынышы үчүн келишим предмети аткарылууга тийиш болгон бир нече шарттар бар (бул тууралуу гарар бөлүмүндө сөз кылынган):

- предметтин бар болушу;
- предмет шариятта (төмөндө түшүндүрүлгөндөй), ошондой эле юрисдикциянын укуктук системасында да мыйзамдуу болушу зарыл (мисалы, аткезчилик товары аткезчиликке тыюу салынган өлкөдө келишим предмети боло албайт);
- сатуучу буюмдун же заттын ээси болууга тийиш;
- сатуучу буюмга, затка ээ болууга жана/же жеткирип берүүгө жөндөмдүү болууга тийиш;
- буюм же зат келишим түзүп жатканда анык бар болушу шарт;
- Шариятта тыюу салынгандыктан, төмөндөгүлөр келишим өзөгү боло албайт;
- жараксыз материалдар;
- чочконун эти;
- спирт;
- кан;
- адамдын органдары;
- шарияттын талабына ылайык союлбаган малдын эти;

Келишим түзүүчү тараптар – аткарууга жөндөмдүү, келишимди эки тарап (акыдайн) түзүүгө тийиш, башкача айтканда, экөө тең акыл-эси тетик, бойго жеткен жана өз алдынча чечим кабыл алууга жөндөмдүү инсандан болушу шарт. Мажбурлоо же мас абалында келишим түзүүгө шариятта тыюу салынат.

7.2. Келишим категориялары

і) Алгылыктуу/жарактуу жана алгылыксыз/жараксыз келишимдер

Аалымдар келишимди жалпысынан эки категорияга бөлүшкөн: жарактуу (сахих) жана жараксыз (батыл) келишим. Ханафии мазхабынын аалымдары бузук (фасид) болгон үчүнчү категорияны да кошумчалайт.

Булар төмөнкүчө аныкталат:

- жарактуу келишим – шарият боюнча эгер келишимде бардык элементтер алардын шарттары менен бирге болсо, келишим жарактуу болуп саналат (б.а. сунуш жана кабыл алуу, предмет жана келишим түзүүчү тараптар);
- жараксыз келишим – келишимдин бардык шарттарына жооп бербесе же бир элементи жетишпесе, же шарият тыюу салган сыпатты камтыса жараксыз деп эсептелинет:
- элементтери жана/же тышкы атрибуттары боюнча мыйзамсыз;
- мында эч кандай менчик укугу өткөрүлүп берилбейт;
- товар жеткирилген болсо, анда алар кайра кайтарылышы зарыл;
- ратификациялоо мүмкүн эмес.
- бузук келишим – эгер келишим элементтери болсо жана бардык негизги шарттар толук камтылып,

бирок келишимге кошо тиркелгендерге шарият тарабынан тыюу салынса, келишим жараксыз же эрежесиз, же фасид (бузук) болуп эсептелинет. Тыюу салынгандардын алынып салынышы келишимди жарактуу кылат. Мисалы, пайыздык төлөм шарты менен түзүлгөн кредиттик келишим жараксыз. Эгерде пайыздардын шарты алынып салынса, ал келишим жарактуу.

ii) Коммутативдик (алмашууга негизделген) жана коммутативдик эмес (алмашууга негизделбеген) келишимдер

Алмашууга негизделген келишимдер төлөм же эсептик көрсөткүчкө жараша эки түрдүү болушу мүмкүн:

Коммутативдик келишим – бул, компенсациялык келишимдин (муавада) бир түрү, анда бир тарап экинчи тарапка тартуулаган нерсеси үчүн сый акы/төлөм алат. Мындай келишимге сатуу, ижара, мударараба, мушарака, вакала ж.б. мисал боло алат.

Келишимдер алмаштыруучу болушу үчүн келишим түзгөн эки тарап ортосунда төлөм же эсептик көрсөткүч өткөрүлүп берилиши зарыл. Гарар мындай келишимдерди жараксыз кылат.

Коммутативдик эмес (табарру) келишим – бул, бир тараптын экинчи тарапка эч кандай акысыз же чыгымсыз бир нерсе тартуулаган келишим. Донор предметке болгон менчик укугун алуучуга эч кандай комиссиясыз же милдеттенмесиз эле өткөрүп берет. Вакф жана белек (же хиба) алмаштырылбаган келишимдердин мисалы болуп саналат. Мындай келишимдердеги гарар алардын жараксыз болуп калышына алып келбейт.

7.3. Убада

Ислам каржылоодосунда убада (ваад) бир тараптын бир жактуу берген милдеттенмесин билдирет. Учурдун фыхх аалымдары, эгерде күтүүсүз жагдай (форс-мажор) келип чыгып, анын аткарылышына тоскоол болбосо, убаданы эмитент (баалуу кагаз чыгарган уюм) үчүн милдеттүү деп эсептешет. Мында, убаданы атайылап аткарбоо экинчи тарапка зыян же чыгым алып келиши ыктымалдыгын шарттаган бүгүнкү бизнестин татаал жактары эске алынган. Бирок белгилей кетүүчү нерсе, мүмкүн болгон чыгымдарды эмес, анык жоготууларды гана калыбына келтирүүгө болот.

Убада берген адам - убада берүүчү, ал эми сунуш кылынган тарап убада алуучу - деп аталат.

Убаданын түрлөрү:

- милдеттүү убада;
- милдеттүү эмес убада.

Милдеттүү убада – бул, убада берүүчү моралдык жактан да, юридикалык жактан да өз убадасын аткарууга милдеттүү болгон убада. Жалпы принцип катары, эгерде ал төмөнкү шарттарга жооп берсе, убада милдеттүү болуп саналат:

- убадасы бир тараптуу болсо;
- убада берүүчү убаданын натыйжасында кандайдыр бир чыгымга жана/же милдеттенмелерге кириптер болгон болсо;
- каралып жаткан иш жүзүндөгү сатууда сунуш жана кабыл алуу алмашуу жолу менен ишке ашырылууга тийиш. Убада, андан кийин ишке ашырыла турган сунуш жана кабыл алуунун ордуна колдонулбайт;

- эгерде убада берүүчү өз убадасын бузууга жол берсе, анда ал убаданы алган тарапка бузууга жол берүү кесепетинен келтирилген айкын чыгым ордун толуктап берүүгө тийиш (мүмкүнчүлүк наркынын орду толукталбайт).

Милдеттүү убаданын мисалы: мырза А белгилүү бир керектүү буюмду сатып алуу үчүн дүкөнгө барат. Ал буюмду дүкөн ээси мырза Б алып келсе, аны сатып аларын убада кылат. Мырза Б буюмду сатып алат, демек, мырза А берген убадасын аткарышы эми милдеттүү болуп калат, анткени мырза Б буюмду сатып алууга каражат сарптап, чыгым тарткан. Эгерде мырза А буюмду азыр сатып алуудан баш тартса, мырза Б буюмду базарда сатып өткөрөт да, алынбай/жетпей калган сумманы (эгерде болгон болсо) мырза Адан төлөттүрүп алат.

Милдеттүү эмес убада – бул, убада берүүчүнүн моралдык милдетинен болгон, бирок убада берүүчүгө карата белгилүү бир аракетти көрүү/актыны аткаруу үчүн мыйзамдуу милдеттенме жүктөлбөгөн убада. Башкача айтканда, милдеттүү эмес убада диний жана адеп-ахлактык жоопкерчилик экенине карабай, убада берүүчүгө да, убада алуучуга да эч кандай милдетти жүктөбөйт.

Милдеттүү эмес убаданын мисалы: мырза А зарыл болгон буюмду сатып алуу үчүн мырза Бнын дүкөнүнө барып, керектүү буюмду бир сааттан кийин сатып алууну убада кылат. Бул учурда мырза Анын берген убадасы милдеттүү эмес. Анткени мырза Б ал буюмду атайылап чыгым тартып сатып алган эмес. Эгерде мырза А буюмду айткан учурунда сатып алуудан баш тартса, мырза Б ал боюнча юридикалык жактарга даттанууга укугу жок.

8. Корутунду

Бул бөлүктө төмөнкүлөр боюнча маалымат берилди:

- шарият – ИКИин негизги булагы. Андыктан, ИКИ шарияттын негизги түшүнүктөрүн жана күнүмдүк ишинде таянууга тийиш болгон тыюу-салууларды түшүнүүсү өтө маанилүү;
- ислам – бул жөн эле дин эмес, ал экономикалык, социалдык же саясий болобу, адам баласынын жашоо-турмушунун бардык багытында жол көрсөтүүчү. Ислам каржылоосу ислам экономика системанын бир бөлүгү болуп саналат, ал дүйнөдөгү башка үс-төмдүк кылган экономикалык системалардан түп-тамырынан айырмаланган өзгөчөлүктөргө ээ;
- ислам каржылоосу тобокелдиктерин бөлүшүү (тобокелдикти бир тарапка жүктөп салууга каршы), реалдуу экономика менен байланышта жана негизги тыюулардан оолак болуу менен шарият эрежелерин сактоо менен мүнөздөлөт. Ал эми тобокелдиктерге риба, гарар, кумар (же майсир) жана уруксат берилбеген товарларды же кызмат көрсөтүүлөрдү сатуу кирет;
- риба банк пайызын камтыйт жана ага Куран аяттары менен көптөгөн хадистердин негизинде тыюу салынган. Пайыздарды мыйзамсыз деп эсептөө исламдагы акчанын уникалдуу табияты болуп саналат;
- бир катар каржы келишимдеринде гарар деп аталган ачык-айкындуулуктун жоктугу көп кездешет. Эгерде коммутативдик келишимдин формасында, предметинде же шарттарында гарар болсо, ал келишимди жараксыз кылат;
- шарият кумар оюндарына жана кокустук оюндарына, мейли алар лотерея схемасы болсун же шарттуу камсыздандыруу же башка нерсе түрүндө болсун,

эгер ал «байге утуп алуу мүмкүнчүлүгү үчүн баа төлөөнү» камтыса, тыюу салат. Учурда колдонулуп жаткан айрым бир лотерея схемалары татаал түзүмдү камтышынан улам, аларды чечмелөө кыйла кыйынчылыкка турушу мүмкүн.

Ислам келишиминде келишим түзгөн тараптардын укуктары жана милдеттери аныкталат. Жарактуу келишимдин негизги элементтери сунуш жана кабыл алуу, предмет жана келишим түзгөн тараптар болуп саналат. Эгерде ушул элементтердин бирине байланыштуу шарттар аткарылбаса, анда келишим күчүн жоготот.

Учурдагы ислам каржы индустриясынын келип чыгышы жана эволюциясы

«Ислам банк иши» же «ислам каржылоосу» термини ислам укугунун (шарият) этикасына жана баалуулуктар системасына шайкеш келген, шарият белгилеген принциптер менен жөнгө салынган банк ишин же финансы системасын билдирет. Тактап айтканда, ислам шарияты «риба» деп аталган пайыз алууга/сүткорлукка жана төлөөгө тыюу салат. Мындан тышкары, мыйзамсыз же арам деп эсептелген мындай бизнеске (мисалы, алкоголь ичимдиктерди, чочконун этин сатуу же этикага туура келбеген адеп-ахлаксыз иш-аракеттер менен алектенген ишканаларга) инвестиция салууга тыюу салат. Андан тышкары, шарият майсир (кумар оюну) жана гарар (ашыкча белгисиздик же ачык-айкындыктын жоктугу) аталышындагы, ашкере тобокелдикти камтыган жана келишим түзгөн тараптар ортосундагы талаш-тартышка жана/же бир же эки тараптын тең түйшүк тартуусуна алып келиши мүмкүн болгон түшүнүктөргө тыюу салат.

Заманбап ислам банкинги 1960-жылдары өнүгө баштаган. Бирок, анын түпкү тамыры ислам пайда

болгон доорго такалат десек болот. Көптөгөн изилдөөлөр ислам каржылоо механизмдери орто кылымдарда бүткүл мусулман дүйнөсүндө соода жана ишкердик иш-аракеттерди жүргүзүүдө колдонулгандыгын айкын көрсөтүүдө.

Мусулман өлкөлөрүндө карызга үстөк коюуга уруксат берилген эмес.

Ислам банкынын алгачкы модели 1963-жылы Египеттин Мит Гамр шаарында Мит Гамр жергиликтүү аманат банкы Ахмад Эль-Нажжар тарабынан негизделгендиги көпчүлүктүн көңүл чордонунда турган. Анын иш максатынын негизги өзгөчөлүгү пайыздык кредиттин ордуна пайданы бөлүшүү болгон. Бул модель популярдуу болуп, 1967-жылы өлкөдө мындай тогуз банк пайда болгон. Бул банктар пайыздарды төлөгөн да эмес, соода жана өнөр жай долбоорлорун түздөн-түз же башкалар менен бирге өнөктөштүктө каржылоого алып, пайданы инвестициялык эсеп ээлери менен бөлүшкөн. Мит Гамр банкы жалпы көрсөтмөлөрдү түзүп, келечекте ислам банктарына жардам берген жаңы терминологияларды ойлоп тапкан. Банктын иши көпкө созулбаса да, мусулман дүйнөсүнө ислам банк иши атаандаштыкка жөндөмдүү жана кирешелүү боло алат деген бекем ишенимди жараткан.

1975-жылы Ислам өлкөлөрүнүн уюму (ИӨУ) Ислам өнүктүрүү банкы же ИӨБ деп аталган биринчи ислам банкын түзгөн. Ошол эле жылы БАЭде биринчи жеке чекене ислам банкы катары Дубай ислам банкы түзүлгөн. 1970-жылдын акырына чейин мусулман дүйнөсүндө бир нече ислам банктары, анын ичинде Судан Файсал ислам банкы (1977) жана Бахрейн ислам банкы (1979) түптөлгөн.

2

БӨЛҮК

СООДАГА
НЕГИЗДЕЛГЕН
КЕЛИШИМДЕР

1. Киришүү

Кардарларына пайыз алдында кредит берүү негизги ишинен болгон салттуу банктардан айырмаланып, ислам банктары киреше алуу үчүн реалдуу экономикалык ишкердүүлүккө тартылышы зарыл. Айрыкча бул, бөлүп төлөө шартында каржылоо элементи менен товарларды сатып алуу жана сатуу түрүндө ишке ашырылат. Мындай шартта соодалашуу шарият талаптарына ылайык жүргүзүлүүгө тийиш. Бул бөлүктө ислам банктары тарабынан кеңири колдонулган соода келишимдери талкууга алынат.

ИКИ колдонгон соодага негизделген келишимдердин жалпы түрүнө мурабаха, салам жана истиснаа кирет. Бул келишимдер кардарлардын ар кандай бизнес муктаждыктарына жана алардын бизнес циклине байланыштуу түзүлөт. Ар бир келишимдин өзүнүн уникалдуу өзгөчөлүктөрү жана тобокелдиктери бар, алар ылайыктуу келишим сунуштоо менен кардардын муктаждыктарына дал келиши зарыл. Мындан тышкары, акча табуу (же таваррук), ээлик кылуу, карызгер тарабынан төлөмдүн төлөнбөй калышы, агенттик жана валюталар менен соода кылуу түшүнүктөрү да кароого алынат.

Автоунааны же үйдү каржылоо сыяктуу финансылык продукт мурабаха, ижара же кемүүчү мушарака сыяктуу бир катар ислам келишимдери аркылуу сунушталышы мүмкүн. Башкача айтканда, мурабаха сыяктуу келишим бир же бир нече финансылык продукттарды иштеп чыгууда колдонулушу ыктымал.

2. Мурабаха

Ислам банктары көбүнчө өз кардарларын каржылоого жардам берүү үчүн сооданын бир түрү болгон мурабаханы колдонушат. Бул ишенимге негизделген келишим болуп саналат. Ал келишимге байланыштуу өздүк наркына жана жалпы чыгымдарга карата ачык-айкындуулуктан көз каранды. Бул бөлүктө мурабаханын жалпы эрежелери жөнүндө сөз болуп, ислам банктары өз кардарларына жардам берүү үчүн бул түзүмдү кандай кабыл алгандыгы изилдөөгө алынат. Мурабаха түшүнүгү ААОИФинин № 8 шарият стандартынын «Мурабаха» стандартынын негизинде талкууга алынат.

2.1. Киришүү жана аныктама

Мурабаха – соода келишиминин бир түрү. Ал ААОИФинин №8 шарият стандартында төмөнкүчө аныкталат:

«... товарды сатып алуу баасынын негизинде аныкталган жана макулдашылган пайда үстөгү менен сатуу. Бул үстөк сатуу баасы пайыз же бир жолку сумма катары коюлушу мүмкүн».

Мурабаханын мусавамадан (кадимки соодадан) айырмалоочу өзгөчөлүгү, сатуучунун сатып алуучудан алган пайда-чыгымын ачык-айкын көрсөтүп бергенинде. Ал эми кадимки соода-сатыкта мындай шарт зарыл эмес. Мурабаха дароо төлөө же болбосо бөлүп төлөө шартында ишке ашырылышы мүмкүн, бирок учурда бул көбүнчө бөлүп төлөө шарты менен мөөнөтүн узартып (каржылоо элементин киргизүү үчүн) сатуу келишими болуп саналат.

Мурабаха келишими алдын ала сатып алуу убадасы жок эле түзүлүшү мүмкүн, бул учурда ал кадимки мурабаха деп аталат. Эгерде ал кызыкдар болгон

адамдын сатып алуу убадасы шартында түзүлсө, анда ал «банктык мурабаха» же «буйрутмачы үчүн мурабаха» деп аталат. ААОIFI буйрутмачы үчүн мурабаханы төмөнкүчө аныктайт:

« ... мекеменин буюмду кардарга (буйрутмачыга) алдын ала макулдашылган сатуу баасында сатышы жана анын өздүк наркына алдын ала макулдашылган үстөк бааны белгилеши кардардын сатып алуу убадасында көрсөтүлөт».

Буйрутмачы үчүн мурабаха келишими тажрыйбалак колдонууда, сатып алуу боюнча алдын ала убаданы же кийинкиге калтырылган төлөм шартында товар алууга кызыкдар кардардын өтүнүчүн камтыйт. Мурабаха ислам банктарында кеңири колдонулган келишим болуп саналат. Автоунааны, турак-жайды каржылоо жана башка күнүмдүк негизги керектөөлөрдү каржылоо анын тажрыйбалак колдонмолоруна кирет.

Эгерде бир тарап товардан түшкөн пайданы көрсөтпөй туруп сатса, анда ал мурабаха болуп эсептелбейт.

Кийинкиге калтырылган төлөм – бул, келечекте белгиленген бир убакытта карыз алуучуга төлөмдөрдү бөлүп жүргүзүүгө уруксат берген келишим.

2.2. Мурабаха кантип ишке ашырылат?

Жүгүртүү (айлантуу) капиталын каржылап берүү өтүнүчү менен кардар ИКИге кайрылат. Кийинки айлар ичинде ал келишимге ылайык товардын баасын мезгил-мезгили менен төлөп бүтүүгө тийиш. ИКИ кардардын муктаждыгын жана кредитти төлөө жөндөмүн баалагандан кийин гана мурабаханы сунуштайт.

Мурабаха процесси

1. Кардар менен ИКИ өз ара макулдашууга барат, мында ИКИ товарды сатууга, ал эми кардар товарды үстөк төлөмү менен мөөнөтүн узартып сатып алууга тийиш. Бул, иши буга чейин эле жөнгө салынган мекемелердеги жүгүртүү капиталынын ордуна колдонулуучу каражат. Бул түшүнүк негизги мурабаха келишими деп аталат, бирок толук кандуу келишим эмес, болгону эки тарап келечекте бири-бири менен кандай мамиледе болорун аныктаган документ экендигин белгилеп кетүү зарыл.

Кийинки кадамга, адатта, негизги мурабаха келишимине кол коюлгандан кийин эле дароо баруу зарыл. Мында кардар менен ИКИ агенттик келишимге кол коёт, анда ИКИ товарды сатып алуу үчүн кардарды өз агенти кылып дайындайт. Бирок бул кадам, милдеттүү болуп саналбайт. Айрым бир мурабаха келишимдеринде ИКИ товарды түз жеткирүүчүдөн сатып алат, мында агентке зарылчылык жок.

2. Андан кийин кардар ИКИнин атынан товарды сатып алат жана ИКИнин агенти катары товарга ээлик кылат.

3. Кардар (агент катары) товарга ээлик кылганы жөнүндө ИКИге маалымдайт.

4. Андан кийин кардар ИКИге товарды сатып алууну сунуштайт.

5. ИКИ сунушту кабыл алат жана эсептешүү келишими түзүлөт. Ошол учурдан тартып товарга болгон менчик укугу кардарга өтөт.

Мурабаха келишиминин маанилүү элементи болгон товардан улам келип чыккан тобокелдик кардар (агент катары) товарды сатып алган учурдан тартып, кардар менен ИКИ ортосунда сунуш жана кабыл алуу түзүлгөнгө чейин ИКИнин жоопкерчилигинде кала берет.

Иш жүзүндө бул убакыт аралыгы бир нече мүнөт, бир күн же бир нече ай болушу мүмкүн.

ИКИ буйрутмачы үчүн мурабаха келишимин кардардын (ИКИ агенти катары) товарга ээлик кылуусу менен автоматтык түрдө түзүлөт деп эсептебеши зарыл. Мындан тышкары, мурабаха келишимине ИКИ активдин бардык же айрым бир кемчиликтери үчүн жоопкерчиликтен бошотулары тууралуу шартты кошууга укуктуу, бирок ИКИ активдин бузулушуна же санынын азайышына байланыштуу ал кардардын менчигине өткөнгө чейин жоопкерчиликтен бошоно албайт, бул Байъ аль-Бара'а («кандай болсо ошондой сатуу») деп аталат. Мындай шарт каралган учурда, ИКИ буйрутмачыга байкалган ар кандай кемчиликтер үчүн компенсация алуу максатында товар сунуштоочуга (жабдуучуга) кайрылуу укугун ыйгарууга тийиш, антени аны мекеме жеткирүүчүдөн кайтарып алат.

Эгерде бул шарт келишимде каралбаса, ИКИ келишим түзүлгөндөн кийин мурда жашырып койгон кемчиликтер ачыкка чыгып калгандыгы үчүн жоопкерчилик тартат. Бирок, келишим түзүлгөндөн жана кардар товарды өткөрүп алгандан кийин келип чыккан кемчиликтер (акыркы кемчиликтер) үчүн жоопкерчилик тартпайт.

2.3. Мурабаханын мыйзамдуулугу

Мурабаханын соода келишиминин бир түрү катары мыйзамдуулугу Курандын төмөнкү аяттарына таянат:

«Аллах сооданы адал кылды жана рибаны (сүткорлукту) арам кылды» (Бакара сүрөөсү, 275-аят).

Кээ бир аалымдар мурабаханын мыйзамдуулугун колдоо үчүн төмөнкү Куран аятын да келтиришет:

«Раббиндин ырыскысын издөөңдө күнөө жок». (Бакара сүрөөсү, 198-аят)

Аалымдар жогорудагы аяттагы «ырыскы» терминин пайдага таасир этишин (ишарат кылганын) белгилеп келишет. Мурабаханын мыйзамдуулугу дагы бир жагдайдан улам келип чыккан: Пайгамбарыбыз ﷺ Мадинага хижрат кылуу үчүн Абу Бакрдан (радыяллаху анху) төө сатып алган. Абу Бакр (радыяллаху анху) аны Пайгамбарга ﷺ бекер бергиси келди, бирок ал макул болбой: «Мен аны сатып алган баада алам» деди.

2.4. Буйрутмачы үчүн мурабаханын шарттары

Мурабаха келишими, эгерде кардар товарды айкын сатып албаса жана соода жүргүзүү ниети күчүндө калбаса, куру каржылоо үчүн аткарылышы мүмкүн эмес.

i) Сунуш жана кабыл алуу

Мурабаха келишими, башка бардык келишимдер сыяктуу эле, бир тараптын (ИКИ) сунушунан жана ал сунушту экинчи тараптын (кардар) кабыл алуусунан турат.

ii) Баасы

Мурабаха келишиминин баасын аныктоодо төмөнкүлөр сакталышы зарыл:

- мурабаха келишиминин баасын эсептөөдө ИКИ келишимдин түздөн-түз чыгымдарын гана кошо алат, б.а. транспорттук чыгымдар, камсыздандыруу жана документтештирүү үчүн жыйымдар ж.б. административдик чыгашалар, амортизация жана электр энергиясына төлөмдөр, кыйыр чыгымдар мурабаханын негизги наркына кошулбайт;
- эгерде ИКИ мурабаха келишими түзүлгөндөн кийин товар сунуштоочудан (жабдуучудан) жеңилдиктерди (арзандатуу) алган болсо, мурабаханын жалпы

- баасынан пропорционалдуу суммада төмөндөтүү жолу менен товарларды кардарга арзандатып бериши шарт;
- буйрутмачы үчүн мурабаха операциясы боюнча буюмдун баасы да, ИКИнин пайдасы да эсептешүү келишимине кол коюу учурунда эки тарапка белгилүү болууга тийиш;
 - жеңилдетүүнү (мөөнөтүнөн мурда төлөөгө берилген жеңилдетүү) ИКИ өз ыңгайына жараша шартсыз түрдө бере алат. Албетте, мындай артыкчылыктуу жеңилдиктерди берүү салттуу тажрыйбага айланбашы зарыл;
 - үстөк бааны келечектеги өзгөрүлмө шарттарга жараша (ага көз каранды кылуу менен) аныктоого жол берилбейт.

Бирок, эгерде келишим транштарга бөлүнгөн болсо, ИКИ башкы мурабаха макулдашуусунда траншты сунуштоо башталган учурда пайда ошол мезгилде үстөмдүк кылган эталондук чен боюнча аныкталарын белгилей алат.

- эки тарап макулдашкандан кийин баа туруктуу бойдон калат жана жогоруда белгиленгенден башка учурларда өзгөртүүгө болбойт.

Актив тобокелдиги ИКИге жүктөлүүгө тийиш, ошондуктан, ИКИ кардар менен мурабаха сатуу келишимин түзүүдөн мурда актив анын физикалык же конструктивдүү негизде ээлигинде турушу зарыл.

iii) Мурабаха предмети

Мурабаха мурдатан бери жөнгө салынып келген каржылоого карата альтернатива болуп саналат. Бирок, мурабаха процессинин ырааттуулугу сакталбаса, анын шариятка ылайык келбей калышы олуттуу коркунучу келип чыгат.

Шарият боюнча мурабаха келишиминин предмети мубах нерсе болушу зарыл. Анын мүнөздүү өзгөчөлүгү, түрү, саны жана башка белгилери күмөн санабагандай так жазылууга тийиш. Товарлар кандайдыр бир белгисиздикти жаратпашы үчүн жетиштүү сүрөттөлүшү зарыл.

Эгерде актив алтын, күмүш же валюта болсо, мурабаханы төлөмдү кийинкиге калтыруу шартында жүргүзүүгө жол берилбейт. Себеби, бул товарлар акчанын милдетин аткаргандыктан риба эрежелеринин талабы аларга да тиешелүү. Соода мына ушундай негизде жүргүзүү Байъ ас-сарфка кирет.

Мурабаха келишимине төмөнкү эрежелер мүнөздүү:

- сатуу учурунда предметтин айкын бар болушу;
- сатуу учурунда сатуучунун буюмга ээлик кылган укугунун болушу;
- товардын сатуучунун физикалык же конструктивдүү ээлигинде болушу.

Конструктивдүү ээлик кылуу - ээси товарды физикалык түрдө өткөрүп албаганы менен өз менчигине өткөн жана анын жок болуу коркунучун эске албаганда, товардын бардык укуктары менен милдеттери ага өткөн жагдай.

- келишим предмети баалуулукка ээ болушу зарыл, эч кандай баасы жок товарды сатууга же сатып алууга болбойт;
- келишим предмети шарият эрежесине каршы келген нерсе болбошу зарыл жана предмет атайын белгиленүүгө жана идентификацияланууга тийиш.

Мурабаха келишиминин предмети

Landmark Bricks компаниясы (LB) алты айлык жүгүртүү капиталынын циклине ээ. Жүгүртүү капиталынын цикли товарларды сатып алууну, товар сунуштоочуга төлөөнү, товарларды сатууну жана кардарлардан түшкөн каражаттарды камтыйт. Ушунун бардыгы компания финансылык ресурстарга муктаж болгон каражаттарды талап кылат. ИКИ анын жүгүртүү капиталына болгон муктаждыгын канааттандыруу максатында мурабаханын негизинде LBга цемент сатып берүүнү сунуштоого макул болот.

ИКИ андан кийин цемент алуусу үчүн LB менен агенттик келишимин түзөт. LB цементти жумуш эмес күнү кабыл алып, дароо өндүрүш процессине өткөрүп берет. LB цементти керектегенден кийин эртеси, жумуш күнү, товардын жеткирилгени тууралуу ИКИге билдирет. Мурабаха учурунда келишимдин предмети жок болгондуктан, жарактуу сооданы ишке ашыруу мүмкүн эмес.

2.5. Мурабахадагы тыюулар жана жалпы каталар

Төмөндө мурабаха келишиминдеги негизги тыюу-салуулар жана жалпы каталар келтирилген. ИКИнин кардарларга каржылоону сунуштоо үчүн комиссиялык төлөм же башка акы алуусуна жол берилбейт. Бирок, келишим түзүүдө кеткен чыгашалар үчүн төлөм алса болот.

i) Кайра сатып алуу тартиби

Мурабаха келишимдери кандайдыр бир түрдө кайра сатып алуу келишимине негизделбеши зарыл, анткени бул аалымдардын көпчүлүгү тыюу салган Бай алыйнага кирет.

ИКИ товар сунуштоочу үчүнчү жак экендигине жана кардардын өзү же анын агенти болбошуна кепилдик берүүгө тийиш. Мисалы, кардар бир нерсени ИКИге сатып, андан кийин аны мурабаха аркылуу кайра сатып алышына шариятта жол берилбейт. Эгер сатуучу компаниянын көп үлүшү кардарга тиешелүү, же тескерисинче болсо, жогоруда көрсөтүлгөн принцип колдонулат. Эгерде сатуу операциясы ишке ашып, кийинчерээк ал ушундай ыкмалар аркылуу жүргүзүлүп келгендиги аныкталса, анан бул келишим күчүн жоготот.

ii) Мурабахадагы кайра каржылоо

Мурабаха келишимин мурдагы мурабаха келишиминин предмети болгон товар боюнча ошол эле кардар менен түзүүгө, б.а. келишимди кайра каржылоого жол берилбейт. Мындан тышкары, мурабаха келишими эски келишим токтотулгандан кийин дагы бир мөөнөткө жылдырылышы мүмкүн эмес, анткени товарга болгон менчик укугу ИКИден кардарга өткөн жана мындан ары ИКИде эмес. Келишим мөөнөтү аяктагандан кийин ИКИ макулдашылган бааны гана талап кыла алат, ошондуктан эки тараптын ортосунда ошол эле товардын кайра сатылуусуна жол берилбейт.

Бирок, эки тарап макулдашылган баада башка товарды негиз кылып, өзүнчө мурабаха келишимин түзө алышат.

iii) Мөөнөтүнөн мурда төлөөгө жеңилдиктер

Мурабаха келишими боюнча бааны (төлөө мөөнөтүн кийинкиге жылдыруу боюнча) эки тарап макулдашкандан кийин өзгөртүүгө болбойт. Айрым учурда кардар арзандатуу шартына ээ болуу үчүн мөөнөтүнөн мурда төлөөгө ниеттениши мүмкүн. Шарият

аалымдарынын көпчүлүгү бул жагдайды шариятка карама-каршы келет деп эсептешет. Бирок, ИКИ аны мурабаха келишиминде карабастан, кардарга өз алдынча жеңилдик бере алат, бирок бул көнүмүш тажрыйбага айланбоого тийиш.

iv) Айыптык пайыздар жок

Мурабахага байланыштуу дагы бир маселе, ИКИ төлөм мөөнөтүндө төлөнбөй же кечиктирилип төлөнгөн учурда эч кандай кошумча бааны же айыптык төлөм (пайыз) ала албайт. Төлөмдүн аткарылбай калышына же кечиктирилишине жол бербөө үчүн ИКИ, эгерде кардар белгиленген мөөнөттө бөлүп-бөлүп төлөөгө жетишпесе, ал ИКИнин Шарият кеңешинин көзөмөлү алдында белгилүү бир сумманы кайрымдуулукка берилүүчү айып катары төлөп бере тургандыгы тууралуу милдеттенме сурашы мүмкүн. Кайрымдуулук фонду ИКИ тарабынан ушул максатта иштетилиши мүмкүн. ИКИ тарабынан айыптык төлөмдөрдүн киреше катары таанылышына жол берилбейт.

v) Келишим процессинин ырааттуулугу

Мурабаха келишиминин ырааттуулугу ушул бөлүктө мурда каралган процесстин же келишимдин мүнөзүнө ылайык чагылдырылууга тийиш. Мурабаха процессинин ырааттуулугун бузуу келишимди жокко чыгарууга алып келиши ыйтымал. Мурабаха келишиминде предметке ээлик кылбастан эле, аны сатуу жагдайынын мисалы төмөндө келтирилген.

Мурабахада товарга ээлик кылбастан аны сатуу

Allied Business – бул Абдулла мырзага таандык, буудай өстүргөндөр менен ун чыгаруучу ишканаларга ортомчулук кылган чакан бизнес ишканасы.

Дыйкандардан буудайды дүнүнөн сатып алып, ун комбинаттарына накталай баага жана насыяга сатат. Бул мөөнөт адатта эки-үч жуманы түзөт, бирок Allied Businessтин кардар менен болгон мамилесине жараша кээде бир нече айга чейин узартылышы мүмкүн.

Бул аралыкта буудай өстүрүүчүлөргө накталай төлөп берүү жана Абдулла мырзага бизнесинин алдыга жылышын камсыз кылуу үчүн кыска мөөнөттүү каржылоо зарыл болот. Ал өзүнүн муктаждыгын канааттандыруу үчүн банктан мурабаха каржылоосун пайдаланат. Товарга ээлик кылуу мурабаха келишиминин талабы болуп саналат. Бул учурда Абдулла мырза банктын ачыкка чыкпаган агенти катары дыйкандардан буудай сатып алып, андан ары ун комбинаттарына өткөрөт. Сатып алынган буудай анын кампасында сакталган учурда Allied Business товарга ээлик кылат. Айрым учурларда Абдулла мырза буудайды аңыз талаасынан түз эле ун чыгаруучу ишканаларга жөнөтөрү байкалган. Буга эки себеп түрткү берген: Allied Business ишканасынын кампасы ири көлөмдөгү буудайды сактоого ылайыкташкан эмес, экинчиден түз сатуу транспорттук чыгымдарды кыйла азайткан. Бул маселе кароого алынып, буудайды сатуудан мурда Allied Business (банктын агенти катары) ага ээлик кылып, ал тууралуу банкка кабарлашы зарыл деген чечим чыгарылган. Банк андан кийин кардар (б.а. Allied) менен мурабаха операциясын жүргүзүүгө тийиш. Мурабаха ушундай шартта жыйынтыкталгандан кийин өнөктөштөр буудайды ун комбинаттарына сата алат. Чарбадан заводго түз ташуу модели өзгөртүлүп, сатуудан түшкөн киреше кайрымдуулукка жумшалат.

Тобокелдикти жана сый акыларды өткөрүп берүү

ИКИ товарды сатып алгандан кийин жана аны мурабаха боюнча сатып алуучуга сатуудан мурда, эгерде мындай милдеттенмелерден ИКИни бошотуу тууралуу кардар менен макулдашылбаган болсо, ар кандай зыян тартуулар же кемчиликтер кесепеттери ИКИге жүктөлүүгө тийиш.

Предметтин мүнөздүү өзгөчөлүктөрү

Товарды көрсөтпөй сатуу мурабаха келишимин жокко чыгарат. Төмөнкү мисал мурабахадагы идентификациялоо шартын канааттандыруу үчүн бизнес процессин өзгөртүү зарылдыгын таңуулайт.

Мурабахадагы предметти идентификациялоо/ мүнөздүү өзгөчөлүктөрү мисалы

Premier Agency – бизнесинин өзөгү катары фармацевтика жана күнүмдүк керектелүүчү товарларды (FMCG) таркаткан, дүйнө өлкөлөрү боюнча кампа-жайларына ээ болгон алдыңкы дистрибьюторлордун бири. Premier Agency ар кандай компаниялардан дары-дармек жана керектөө товарларын сатып алып, аларды чекене жана чакан дүң сатуучуларга өткөрөт. Компания фармацевтика жана FMCG компанияларына буйрутма берүү учурунда алдын ала төлөмдү ишке ашырат жана керектүү продукциянын санына жана өтүмдүүлүгүнө жараша товарды үч күндөн 15 күнгө чейин алат. Premier Agency андан кийин товарларды чекене жана дүң сатуучуларга негизинен 15 күндөн 30 күнгө чейин насыяга сатат, демек, кыска мөөнөттүү каржылоону талап кылат. Premier Agency мурабаха каржылоосу үчүн ислам банкына кайрылып, ислам банкынын агенти катары иш алып барып, товарларды чекене жана дүң сатуучуларга тапшыруудан мурда, аларды

өзү сатып алат. Premier Agency'нин кампасында товарлар эки түрдүү тизилет: продукттар боюнча жана партия боюнча (ар бир партияды ар кандай колдонуу мөөнөтү көрсөтүлгөн). Запастарды тескөөдө биринчи кирген жана биринчи чыккан (FIFO) ыкмасы колдонулат.

Сатып алынган товарлар келип түшкөндө сериянын номерине жана продукция кодуна ылайык тизилет. Бул бөлүштүрүү ыкмасы мурабаха талаптарын албетте, толук канааттандырбайт. Ислам банкы менен Premier Agency атайын «А» өнүмүн каржылоого киришип, продукцияны сактоо жана кампадан чыгаруу сериянын номерине негизделгендиктен, «А» продукту бир нече партияга бөлүштүрүлөт.

Мурабаха келишиминде товар өзгөчө идентификацияланышы зарыл. Бирок бул учурда сактоо маселелеринен улам оңой эле идентификациялоо мүмкүн эмес. Premier Agency «А» продукттун FIFOнун негизинде өзүнчө жайгаштырууга тийиш. Premier Agency бул талапты билгендиктен, «А» продукттун жайгаштыруу үчүн өзүнчө бурчту анын картондорунда так идентификациялап, кызыл штамп менен белгилеп койгон эле.

2.6. Буйрутмачы үчүн мурабахадагы убада

Классикалык фyxх эрежелерине ылайык, жөнөкөй убадалар милдеттүү аткарылууга жатпайт жана сот тарабынан мажбур кылынышы мүмкүн эмес. Эгерде сөз берген тарап убадасынын негизинде убада алган тараптын айрым чыгымдарына себепкер болсо, анда ал убадасын аткарууга милдеттүү жана сот аны аткарууга мажбурлай алат.

Кардар буюмду ИКИ аркылуу сатып алгандан кийин убада келишимди ишке ашыруу үчүн кепилдик катары колдонулат. Бирок ИКИ буга карабастан, убаданын

мурабаха келишиминин бир бөлүгү болуп калбоосун камсыз кылууга тийиш.

ИКИнин буюмду сатууга башка мүмкүнчүлүктөрү болсо, анда ал мындай убадага же келишимдик негизге муктаж болбошу ыктымал. Эгерде милдеттүү убада жок болсо жана кардар мурабаха келишимин түзүүдөн баш тартса, ИКИ товарды кабыл алууга жана мурабаха сатуу баасын төлөөгө кардарды мажбурлай албайт. ИКИ өз ыңгайына жараша товарды белгилүү бир мөөнөттө кайтарып берүү опциясы боюнча товар сунуштоочудан сатып алуу аркылуу өз тобокелдигин камсыздай (хеджирлей) алат. Мындан тышкары, ИКИ же кардар эки тараптын макулдугу боюнча мурабаха аткарылганга чейин убада шарттарын кайра карап чыгууга макул болушу мүмкүн.

ИКИ кардардын милдеттүү убадасын бузууга жол бериши кесепетинен келтирилген ар кандай айкын зыян тартуулардын ордун толуктап берүүгө укуктуу. Бул жагдай кардар ИКИнин активди үчүнчү жакка сатууда алган баасы менен ИКИ тарабынан сунуштоочуга төлөнгөн баштапкы нарк ортосундагы айырмадан улам, ИКИге ар кандай жоготуулар ордун толуктап берүүдөн көрүнөт. Ал хамиш жиддия (коопсуздук депозити) же башка жолдор аркылуу камсыздалышы мүмкүн.

2.7. Буйрутмачы үчүн мурабахадагы камсыздоонун түрлөрү

ИКИ буйрутмачы үчүн мурабаханы бергенден кийин, кардар көрсөткөн товар жарактуу экендигине кепилдик берүүнү талап кыла алат. Камсыздоонун ар кандай түрлөрү төмөндө түшүндүрүлөт.

і) Хамиш жиддия (коопсуздук депозити)

AAOIFI Хамиш жиддияны төмөнкүчө аныктайт:

«Бул буйрутмачынын өз ниетинде олуттуу экенине ынандыруу үчүн ИКИнин талабы боюнча төлөнүүчү сумма. Бирок, эгерде убада милдеттүү болуп, буйрутмачы активди сатып алуудан баш тартса, ИКИге келтирилген зыян ушул суммадан өндүрүлөт».

Хамиш жиддия кардардын каржылык мүмкүнчүлүктөрүнүн көрсөткүчү катары жана кардар тарабынан милдеттүү убаданы бузуудан улам ИКИге келтирилген зыян ордун толукталышын камсыз кылуу үчүн ИКИ тарабынан кардардан талап кылынышы мүмкүн. Ошол эле кезде чыныгы зыяндан ашыкча сумма кармап калуу мүмкүн эмес.

ii) Арбун (шертпул)

AAOIFI арбунду (шертпул) төмөнкүчө аныктайт:

«Арбун – кардардын буйрутмачы катары мурабаха келишими ишке ашкандан кийин мекемеге төлөй турган акчалай суммасы. Эгерде сатуу белгиленген мөөнөттө ишке ашырылса, сумма баанын бир бөлүгү катары эсептелет. Эгерде кардар мурабаха келишиминин шарттарын аткара албаса, анда мекеме бардык сумманы өзүндө алып калышы мүмкүн».

Бул ошондой эле, кардар келишимди бузууга жол берсе, акчаны сактап калуу менен кандайдыр бир зыян ордун жабуусуна ИКИге кепилдик берет.

ИКИ арбундун эсебинен кеткен чыгымды гана өндүрүп алып, калганын кардарга кайтарып бергени оң.

Арбун – баанын бир бөлүгү катары сатууну жүзөгө ашыруу учурунда берилген аванстык төлөм.

iii) Вексель

ИКИ карыздын кепилдиги катары мурабаха сатуусун сунуштаганга жана кабыл алганга чейин кардардан векселдерди/чектерди берүүнү талап кыла алат, бирок ИКИ бул документтерди же чектерди мөөнөтүнөн мурда колдоно албайт.

2.8. Мурабаха менен товардык мурабаха ортосундагы айырма

Мурабаханы товардык мурабаха (таваррук) менен алмаштырып албоо зарыл. Мурабаха келишиминде, айкын колдонулган товарды же активди сатууну жана сатып алууну камтыган реалдуу экономикалык иш бар. Товардык мурабаха келишими товарды сатууну жана сатып алууну камтыганы менен, анын чыныгы максаты ликвиддүүлүккө жетүү болуп саналат. Ошентип, мындай келишимде дагы бир өзгөчөлүк киргизилет, анда товар сатып алуучу аны андан ары рынокто сатат. Төмөндө мурабаха менен товардык мурабаха ортосундагы негизги айырмачылыктардын айрым бир белгилери баса белгиленет.

Мурабаха	Товардык мурабаха
<p>Ислам банкынын кардардын талабы боюнча товарды сатып алып, ошол эле кардарга товарды сатып алууга кеткен чыгаша менен маржаны же үстөк бааны так көрсөтүү менен товарды кайра сатуу келишими.</p> <p>Мурабаха – бул, айкын экономикалык муктаждык (мисалы, заводдун чийки затты сатып алуусу).</p> <p>Ислам банкы тарабынан алгач керектүү буюмду сатып алынышы жана андан кийин аны кардарга жарыяланган наркы жана белгилүү бир убакыт ичинде төлөө шарты менен пайда табуу максатында сатуу жолу менен аткарылган келишим.</p> <p>Мурабаханын мыйзамдуулугу боюнча аалымдар бирдей ой-пикирди карманышат.</p> <p>Мурабаха операцияларында реалдуу экономика менен бирден-бир корреляциялануу орун алат; башкача айтканда, ар бир мурабаха келишими реалдуу экономикалык иш менен камсыз кылынат.</p> <p>Мурабаха белгилүү бир каржылык муктаждыктар үчүн колдонулушу мүмкүн жана башка ислам банктык келишимдерин алмаштыра албайт.</p>	<p>Ислам банкы кардардын суроо-талабы боюнча товарды сатып алып, аны ошол эле кардарга кайра сатат жана андан кийин кардар үчүн ликвиддүүлүктү камсыз кылуу максатында товарды үчүнчү жакка сатууну уюштурган сатуу келишими.</p> <p>Товардык мурабахада колдонуу үчүн товарды сатып алуу ниети камтылбайт. Максаты накталай акча алуу болуп саналат жана бул максатта, бир товар каражат айландыруу үчүн каражат катары колдонулат. Бардык келишим, адатта, ислам банкы тарабынан уюштурулат.</p> <p>Шариат аалымдары товардык мурабаханы мыйзамдуулугу боюнча экиге бөлөт; ААОИҒ шариат стандарттары товардык мурабаха келишимине айрым чектөөлөр менен уруксат берет, ал эми ИКУ фыкх академиясы уюшкан таваррукка уруксат жок деп жарыялаган.</p> <p>Товардык мурабаха реалдуу жана финансылык экономиканын ортосундагы ажырымды жаратат. Эч кандай реалдуу экономикалык ишмердүүлүксүз эле, көптөгөн товардык мурабаха операциялары болушу мүмкүн. Товардык мурабаха актив жагынан да, пассив жагынан да бардык башка ислам банкинги келишимдерин алмаштыруу мүмкүнчүлүгүнө ээ.</p>

3. Салам жана катар салам

Сатуу келишими түзүлгөн учурда товардын бар болушун талап кылган алгылыктуу сатуунун жалпы эрежесинен өзгөчөлөнгөнү бул, салам келишими. Алгач бул өзгөчөлүк аркылуу дыйкандардын айыл чарба азык-түлүгүн өндүрүүсүн каржылоого көмөктөшүүгө уруксат берилген. Салам бир тектүү товарларды каржылоо катары колдонулушу мүмкүн. Салам жана катар салам түшүнүгү бул бөлүктө ААОIFI шарият стандартынын №10 «Салам жана катар салам» түшүнүгү аркылуу чечмеленет.

3.1. Киришүү жана аныктама

Товардын сатуу учурунда айкын болушу сатып алуу келишиминин негизги шарты. Бул шарт үч элементтен турат:

- товардын бар болушу;
- сатуучу товардын менчик укугуна ээ болушу;
- товар сатуучунун жеке же конструктивдүү ээлигинде болушу.

Шарият койгон бул шарттардан тышкары, эки өзгөчө сатып алуу келишими бар: салам жана истиснаа.

Салам – бул, келишим түзүү учурдагы жок болгон активди форварддык сатуу келишими. Бул ААОIFI тарабынан аныкталат:

«... дароо төлөө аркылуу товарды кийинкиге калтырылган жеткирүү жолу менен сатып алуу. Бул сатуунун бир түрү, мында саламдын капиталы катары каралган нарк суммасы келишим түзүлүп жаткан учурда төлөнөт, ал эми товар жеткирүү учурунда өткөрүлүп берилет, ал муслам фихи (салам келишиминин предмети) деп аталат».

Салам эки тарапка тең пайдалуу болуп эсептелет. Сатуучу алдын ала төлөмдү алат жана сатып алуучу салам баасын тез арада (spot) сатуунун рыноктук баасына салыштырмалуу арзаныраак төлөгөн болот. Ал ошондой эле? накталай каржылоого же жүгүртүү капиталына муктаж адамдарга, өзгөчө фермерлерге жана соодагерлерге жардам берет. Төлөнгөн сумманы компенсациялоо үчүн гана колдонуу шарты жок болгондуктан, сатуучу мындай акчаны ислам каржылоосунун көпчүлүк режимдеринде кездешпеген ар кандай максатта пайдалана алат.

Салам, чакан жана орто компаниялардан тартып ири конгломераттарга чейин көптөгөн бизнес ишканалардын муктаждыктарын канааттандырууга жардам берет. Салам соода үчүн жүгүртүү каражаттарын каржылоо түрүндө инвестициялык мүмкүнчүлүктөргө жол ачат. Ал ошондой эле, ликвиддүүлүккө муктаж болгондордун талаптарын камтыйт, албетте алар алган буйрутмаларын белгиленген мөөнөттө аткара алышкан болсо.

Салам көбүнчө айыл чарбасында колдонулат. Бирок, ал айыл чарбасы менен эле чектелбестен, өнөр жайы же соода жүргүзүү сыяктуу башка инвестициялык мүмкүнчүлүктөр үчүн да колдонулушу мүмкүн.

4. Салам келишими

ABC Date Farms компаниясы 10 гектар жерге тигилген курма фермасына ээлик кылат. Компания курма өстүрөт жана аны экспорттойт. Анын жүгүртүү капиталынын цикли алты айды түзөт. ABC каржылык талаптарын канааттандыруу үчүн ИКИге кайрылгандыктан ИКИ компаниянын бизнесин кылдат иликтегенден кийин, ABC үчүн эң ылайыктуу продукт катары саламды сунуштайт. ИКИ компанияга алдын ала төлөп

берүү менен 100 тонна курма сатып алууга макул болот жана алты айдан кийин АВСден курманы өткөрүп алып, андан кийин аны ачык рынокко сунуштап, сатып өткөрүт.

4.2. Салам кантип ишке ашырылат?

Кардар ИКИге товарды өз ара макулдашылган баада кийин жеткирип берүү шарты менен сатуу үчүн ИКИ менен салам келишимин түзөт. Мында саны, сапаты жана жеткирүү датасы келишимде так көрсөтүлүшү жана макулдашылышы зарыл. Кайталануучу (револьвердик) саламда мамилелер белгисиз же аныкталган мөөнөткө улана турган болсо, өз ара түшүнүшүү меморандуму түрүндө негизги салам келишимине кол коюулат, бирок иш жүзүндө салам соода келишими түзүлгөндөн кийин гана күчүнө кирет. Салам процесси төмөндө кеңири чагылдырылган.

Салам процесси

1. Салам келишими/макулдашуусу ИКИ менен кардар ортосунда түзүлөт. Келишимде товардын толук мүнөздөмөсү (аталышы, маркасы/түрү, сапаты, саны ж.б.) сатуу баасы жана жеткирүү күнү жана орду көрсөтүлөт.

2. Салам келишимин аткарууда ИКИ толук сатуу баасын алдын ала кардар эсебине чегерет.

3. Төлөө мөөнөтү бүткөндө кардар келишим боюнча товарды жеткирип берет.

4. ИКИ сатылып алынган товарды үчүнчү жакка түздөн-түз же агенттик макулдашуунун кандайдыр бир формасы аркылуу сатуу жагында тиешелүү чараларды көрүүгө тийиш. Кардар товарды рынокто сатуу боюнча агент болуп дайындалышы мүмкүн.

4.3. Саламдын мыйзамдуулугу

Саламдын соода келишими катары мыйзамдуулугу Ибн Аббас (радыяллаху анху) риваят кылган төмөнкү хадисте чагылдырылган:

«Пайгамбар ﷺ Мадинага келгенде, адамдар бир же эки жылга чейин жеткирүү менен салам негизинде курма сатып жатышканын көрдү. Пайгамбарыбыз ﷺ айтты: «Ким курма үчүн алдын ала төлөсө [салам келишимде], анын белгилүү салмагын жана белгилүү өлчөмүн көрсөтүү менен жасасын. Дагы бир хадисте мындай деп кошумчаланат: «...жана [салам келишимде] [товарларды жеткирүүнүн] белгилүү бир күнүн көрсөтсүн». (Бухарий)

Пайгамбарыбыз ﷺ алардын салам практикасын колдоп-коштоп, соода үчүн дагы кошумча көрсөтмөлөрдү берген.

4.4. Саламда сунуш жана кабыл алуу

Салам келишимдери башка бардык келишимдер сыяктуу эле сунуш жана кабыл алуу аркылуу түзүлөт. Сатуучу келишим шарттары менен кылдат таанышып, шарттарды кабыл алгандан кийин гана келишим түзүлөт. Саламда келишим түзгөн тараптардын шарттары кадимки эсептешүү келишиминдегиге окшош, башкача айтканда, эки тарап тең компетенттүү, жетилген (бойго жеткен), акыл-эси тетик жана ой-пикирин эркин (кандайдыр бир кысым астында калбаган) билдире алууга тийиш.

4.5. Саламдын капиталы

Негизи саламдын капиталы нак акча түрүндө болушу зарыл. Төлөө валютасы, өлчөмү жана төлөө тартиби так аныкталууга тийиш. Эгерде капитал

фундаменталдык формада болсо, анда түрү, тиби, мүнөздөмөсү жана саны так аныкталышы зарыл. Карыздык милдеттенмелерди саламдын капиталы катары салууга жол берилбейт.

Салам келишиминдеги капитал келишим түзүлгөн учурда дароо төлөнүшү талап кылынат. Ушунун өзү салам келишиминин негизги өзгөчөлүгү.

4.6. Салам предмети

Салам келишиминин предметине тиешелүү эрежелер төмөндө чагылдырылган:

- товар идентификацияланган жана так көрсөтүлгөн болушу зарыл. Товардын реквизиттери так чагылдырылып, алардын түрү жана түркүмү белгилүү болууга тийиш. ИКИ бул учурда келишимди жараксыздыкка чыгарган түшүнүксүз жагдайлар жок экендигине толук ынанышы зарыл.
- салмактап көрүүгө, өлчөөгө же саноого мүмкүн болгон, бир тектүү жана олуттуу айырмаланбаган фундаменталдык товарларга карата гана салам келишимдери түзүлөт;
- сандардын өзгөрүүсүндө эч кандай айырмасы жок нерселердин арасында товардык белгилер, стандартташтырылган мүнөздөмөлөр менен идентификацияланган жана каалаган учурда үзгүлтүксүз, жалпыга жеткиликтүү болгон болжолдуу бирдиктерде товарларды чыгарган компаниялардын продукциялары болушу зарыл.

Таразадан өткөрүлүп, өлчөнүп же эсептелүүгө мүмкүн болгон бир тектүү товарлар салам келишиминин предмети болушу зарыл (мисалы, күрүч, кант же пальма майы ж.б.).

- предметтин мүнөздөмөсү сатуучуга жоопкерчилик жүктөлө тургандай түрдө түзүлүшү зарыл. Мүнөздөмө адатта көңүл бурулбаган, алгылыктуу деп эсептелген жана талаш-тартыш үчүн негиз катары каралбаган анча-мынча карама-каршылыктарды кошпогондо, белгисиздикти жокко чыгара алгандай сүрөттөлсө жетиштүү болот;
- салам келишиминде кайсыл бир дарактын жемиши же белгилүү бир жердин түшүмү деп товарды атайылап белгилеп алууга жол берилбейт. Баалуулугу субъективдүү баалоого ылайык өзгөргөн товарларга да жол берилбейт, мисалы, уникалдуу буюмдар, антиквариат, зер буюмдар, ж.б;
- эгерде, саламдын капиталы валюта, алтын же күмүш менен төлөнсө, анда валюта, алтын же күмүш Салам келишиминин предмети боло албайт;
- келишим түзүүчү тараптарга кандайдыр бир белгисиздик же бүдөмүктүксүз ачык-айкын болушу зарыл;
- тараптар предметтин санын билиши зарыл. Ар бир товардын баасы анын салмагына, өлчөмүнө, көлөмүнө жана санына жараша аныкталат;
- товарды сатып алуучуга жеткирүү менен анын милдеттенмесин аткаруу үчүн предмет сатуучуга кадимки шарттарда жана белгиленген күнү, аныкталган жерде болушу зарыл;
- товар кепилдик же башка жол берилген коопсуздук каражаттары аркылуу камсыздалышы мүмкүн.

4.7. Товарды жеткирүү

Салам товарын жеткирүүгө байланыштуу негизги талаптар:

- товар жеткирилген күнү талаш-тартыштарга алып келиши мүмкүн болгон ар кандай белгисиздикти же түшүнүксүздүктү жок кыла тургандай болууга тийиш. Келишим түзүүчү тараптар саламдын капиталы келишимдин башталышында төлөнгөн шартта, бөлүп-бөлүп жеткирүү үчүн ар кандай мөөнөттөрдү белгилей алат;
- товар келишимде макулдашылган мүнөздөмөлөргө жооп берсе жана өз убагында жеткирилсе, анда сатып алуучу жеткирүүнү кабыл алышы зарыл. Эгерде товарды жеткирүү белгиленген мөөнөттөн мурда ишке ашса, сатып алуучунун аны кабыл албай коюусу үчүн жүйөлүү себептери болбосо, аны кабыл алууга тийиш;
- келишим шарттарында каралгандан жогорку сапаттагы товар жеткирилгенде, сатып алуучу товарды кабыл алууга милдеттүү, бирок сатуучуга бааны жогорулатуусуна жол берилбейт;
- келишим шарттарында каралгандан төмөн сапаттагы товар жеткирилген шартта товарды четке кагуу же аны арзандатылган баада кабыл алуу сатып алуучунун артыкчылыктуу укугу болуп саналат;
- товарды жеткирип берүү учурунда жок болгондугуна байланыштуу сатуучу аны жеткире албай калган шартта, сатып алуучу тиешелүү товар жеткирилип берилгенге чейин күтүүгө же келишимди жокко чыгарууга жана төлөнгөн сумманы толуктап алууга же келишим боюнча товарды алмаштырууга укуктуу;
- салам товары алмаштырылган учурда, сатып алуучу сатуучунун макулдугу менен белгилүү бир

шарттарды аткаргандан кийин товарды ылайыктуу башка товарларга (валютадан тышкары) алмаштыра алат (мындай алмаштыруу же өзгөртүү салам келишиминде каралоого тийиш):

- бул эреже алмаштыруучу заттын товарына окшош экендигине карабастан колдонулат;
- бул, эгерде алмаштыруучу салам келишиминин капиталына товар катары алмаштырууга ылайыктуу болсо;

Алмаштыруучунун рыноктук баасы товарды жеткирүү учурундагы рыноктук наркынан жогору болбошу керек.

- негизинен тараптар товар жеткириле турган пункту белгилей алышат. Эгерде келишимде тараптар жеткирүү ордун аныктабаса жана келишим түзүлгөн жер жеткирүүгө ыңгайлуу болсо, анда келишим түзүлгөн жер жеткирүү пункту катары аныкталат. Бул учурда, жеткирүү жери салтка айланган иш тажрыйбасына ылайык аныкталышы зарыл;
- эки тарап макул болсо, салам капиталынын өлчөмүн толугу менен кайтарып берүү үчүн салам келишимин жокко чыгарууга болот. Жарым-жартылай жокко чыгарууга да жол берилет, мисалы, товардын бир бөлүгүн жеткирүү, салам капиталынын тиешелүү бөлүгүнө төлөп берүү ордуна жокко чыгарылат.
- сатып алуучуга товарды менчиктеп алганга чейин сатуусуна жол берилбейт;
- товарды жеткирүүнүн кечигишине байланыштуу айып жазасын белгилөөгө жол берилбейт. Эгерде товар белгиленген мөөнөттө жок болсо, сатып алуучу аны күтө алат же келишимди жокко чыгарып, капиталын толуктап берүүнү же товарды алмаштырууну талап кыла алат;

4.8. Катар салам

Салам келишиминин жогорудагы түшүндүрмөсү салам каржылоосун камсыз кылган ИКИ үчүн актив тобокелдигин ачык көрсөтөт. Мында, ИКИ салам товарын алгандан кийин эмне кылат? деген суроо туулат. ИКИ соода үйү болбогондуктан, алар түздөн-түз товарды тобокелдикке баргысы келбегени түшүнүктүү. Катар салам, бул баштапкы саламга караганда көз карандысыз салам келишими жана тобокелдикти азайтуунун жакшы жолу. Бул ИКИнин салам негизинде сатып алган товарды кайра сатуусу аркылуу ишке ашырылат.

AAOIFI Катар саламга төмөнкүдөй аныктама берген:

«Эгерде сатуучу (салам келишиминде) мүнөздөмөсү биринчи салам келишиминде көрсөтүлгөн товардыкына туура келгендей товарларды алуу үчүн үчүнчү жак менен өзүнчө салам келишимин түзсө жана келишим боюнча өз талаптарын аткара ала турган милдеттенме болсо, анда бул экинчи келишим азыркы түшүнүк боюнча катар салам деп аталат».

Катар саламда ИКИ төмөнкүдөй шарият эрежелерин аткарууга тийиш:

- салам жана катар салам өзүнчө жана көз карандысыз эки башка келишим болуп саналат жана ошондой эле каралышы зарыл;
- салам келишими кандайдыр бир себептерден улам аткарылбай калган учурда, ал катар салам келишимине таасирин тийгизбеши зарыл. ИКИ (сатуучу) катар саламдагы келишимин аткаруу үчүн товарды базардан сатып алууга жана аны башка сатып алуучуга жеткирүүгө милдеттүү;
- эгерде биринчи салам келишиминде сатуучу ошондой эле катар саламда сатып алуучу болуп саналса

жана катар салам кайра сатып алуу объекти катары колдонулса, анда алгылыксыз/ жараксыз болуп саналат. Эгерде сатып алуучу өзүнчө юридикалык жак болуп, бирок биринчи учурда сатуучу болуп саналган юридикалык жактын ээсине таандык болсо да, ошол эле шарт колдонулат. Келишимдердин мындай түрү Бай ал-ийна түшүнүгүнө кирет жана агатыюу салынган.

Саламга тиешелүү шарияттагы бардык талабы /эрежелери катар салам келишимине да тиешелүү.

4.9. Саламдагы шариятка ылайык келбей калуу коркунучтары

Саламда шариятка баш ийбөө коркунучун жаратышы ыктымал болгон негизги учурлар төмөнкүлөр:

- кайра сатып алуу – салам келишими боюнча товарга ээлик кылгандан кийин, ИКИ активдин алгач сатып алган кардарга эмес, үчүнчү жакка сатылышын камсыз кылышы зарыл;
- товардын жеткиликтүүлүгү – форвард сатуу үчүн келишим сунуштоочу убада кылган убакта тиешелүү товардын рынокто болушу зарыл.

Жеткирүүдөн мурда сатууга жол берилбейт – салам товарларын ИКИ тарабынан андан ары сатууга айкын жеткирилип берилгенге чейин жол берилбейт. Бирок, ИКИ үчүнчү тараптан сатып алуу боюнча бир тараптуу убада ала алат.

Мөөнөтүнөн мурда токтотуу – салам келишими мөөнөтүнөн мурда токтотулган учурда, айкын төлөнгөн бааны гана кайтарып алуу талап кылынышы мүмкүн.

5. Истиснаа

Салам сыяктуу эле, истиснаа да сооданын өзгөчө бир түрү болуп саналат, мында товарды сатуу товар пайда боло электе эле ишке ашырылат. Келишимдин бул формасы истихсан принциби боюнча көптөгөн аалымдар тарабынан кабыл алынган. Бул бөлүктө ААОИҒИ шариат стандартынын №11 «Истиснаа жана катар истиснаа» түшүнүгү каралат.

5.1. Киришүү жана аныктама

Истиснаа товар пайда болгонго чейин эле жүргүзүлгөн эки түрдүү сооданын бири. ААОИҒИ истиснаа келишими төмөнкүчө аныкталган:

«Өндүрүлө турган же курула турган буюмдарды даярдоочунун же куруучунун, аларды аяктагандан кийин сатып алуучуга жеткирүү милдети менен жүргүзүлгөн соода иши».

Истиснаа келишиминде баа алгач белгиленет, ал эми товар келишим түзгөн тараптар ортосунда чечиле турган белгилүү мүнөздөмө боюнча өндүрүлөт. Башкача айтканда, истиснаа товарга чейинки соода келишими. Бул, сатып алуучу үчүн белгилүү бир товарды же активди даярдар/жасап чыгаруу үчүн өндүрүүчүгө берилген буйрутма. Зарыл товарларды чыгаруу үчүн өндүрүүчү өзүнүн чийки заттарын колдонот. Истиснаа келишими, адатта, курулушту каржылоодо же долбоордук каржылоодо колдонулат.

Истиснаа менен саламдын ортосундагы негизги айырмачылыктар төмөндө келтирилген:

Истиснаа	Салам
<p>Истиснаа келишиминин предмети ар дайым өндүрүштү талап кылган нерсе.</p> <p>Төлөм макулдашылган график боюнча жүргүзүлүшү мүмкүн (мисалы, алдын ала, бөлүп-бөлүп же аягында).</p> <p>Өндүрүүчү ишке киришкенге чейин эле долбоор бир тараптуу жокко чыгарылышы мүмкүн.</p> <p>Жеткирүү убактысын тактоо зарыл эмес.</p>	<p>Шарият белгилеген шарттарга жооп берген бардык нерсе Салам предмети болушу мүмкүн.</p> <p>Төлөм толугу менен алдын ала жүргүзүлөт.</p> <p>Салам келишими күчүнө киргенден кийин бир тараптуу жокко чыгарылбайт.</p> <p>Салам келишиминде жеткирүү убактысы так көрсөтүлүшү зарыл.</p>

5.2. Истиснаа кантип ишке ашырылат?

Курулуш каржылоосун же долбоордук каржылоону истиснаа негизинде жүргүзүүгө кызыкдар кардар ИКИ менен истиснаа келишимин түзөт. Келишимде продукция чыгаруу жана ИКИге сатуу боюнча жеке истиснаа келишиминин негизи белгиленет. Истиснаа процесси төмөндө чагылдырылган.

Истиснаа процесси

1. ИКИ менен кардар ортосунда истиснаа келишими түзүлөт. Келишимде активдин толук мүнөздөмөсү, сатуу баасы, жеткирүү күнү жана орун алган жери көрсөтүлөт.

2. Истиснаа келишими аткарылгандан кийин, ИКИ өзү үчүн активди алдын ала же кийинкиге калтырылган төлөм менен даярдоого кардарга буйрутма берет.

3. Активди келишимге ылайык даярдагандан/өндүргөндөн кийин, кардар ИКИге аны жеткирип берүүгө тийиш.

4. ИКИ сатылып алынган активди түздөн-түз же кандайдыр бир агенттик келишим аркылуу үчүнчү жакка сатуу боюнча тиешелүү чараларды көрөт. Кардар ошондой эле, активди рынокто сатуу үчүн агент катары иш алып барышы мүмкүн.

5.4. Истиснаа келишиминин шарттары

Өндүрүлүүчү заттын/предметтин түрүн, тибин, сапатын жана санын көрсөтүүнү камтыган белгилүү бир шарттар аткарылган шартта, истиснаа келишими аны түзгөн тараптар үчүн милдеттүү болуп саналат. Предметтин баасы белгилүү болушу зарыл, ошондой эле талап кылынган учурда жеткирип берүү күнү да аныкталууга тийиш. Бул аспектилер төмөндө кеңири чечмеленген:

- истиснаа объектисинде эки тарап тең келишимден келип чыккан бардык милдеттенмелер жана кесепеттер боюнча байланыштуу болот. Келишим түзүүчү тараптарга келишим жыйынтыкталгандан кийин сунушту жана кабыл алууну узартуунун зарылчылыгы жок;
- истиснаа келишиминин баасы алдын ала же алгылыктуу чекте бөлүп төлөнүү менен келишимдин аягына чейин жылдырылышы мүмкүн. Объект транш менен жеткирилген шартта, жеткирүү стадиясына ылайык бааны бөлүп төлөөгө жол берилет;
- истиснаа келишими айыптык төлөм беренесин да камтышы мүмкүн. Шарият мындай пунктка предметтин кечиктирилишинен улам, арзандатылышы мүмкүн болгон шарттарда уруксат берет. Бирок,

- кечиктирүүгө форс-мажордук жагдайлар себеп болбошу зарыл;
- өндүрүүчүнүн истиснаа келишиминде кемчиликтери үчүн жооп бербестигин көрсөтүүсүнө уруксат жок;
 - өндүрүүчү же акыркы сатып алуучу катары иш алып барган ИКИ кепилдик катары арбунду (шертпул) сунуштап же талап кыла алат, ал баанын бир бөлүгү катары каралышы мүмкүн жана келишим жокко чыгарылган шартта, ал да жоюлуп кетет;
 - ИКИ менен кардарга мурда макулдашылган истиснаа келишиминин мүнөздөмөлөрүн өзгөртүүгө уруксат берилет. Андан ары тараптар ортосундагы макулдашуунун негизинде, баа тиешелүү түрдө өзгөртүлгөн шартта, ар бир тарап истиснаа келишиминин мүнөздөмөлөрүнө кошумча талаптарды кое алат;
 - предмет баасы белгиленип, истиснаа келишимин түзүү учурунда ал белгилүү болууга тийиш. Бирок, өндүрүүчүгө баанын өзгөрүү шарттары камтылган пункттарды, башкача айтканда, кандайдыр бир күтүлбөгөн (форс-мажор) жагдайларды, мисалы: валюта курсунун өзгөрүшү же чийки затка болгон баанын туруксуздугу ж.б.у.с. шарттары киргизүүгө болот жана баа жеткирип берүү күнүнө жараша да өзгөрүшү мүмкүн экенине жол берилет;
 - ИКИ субподрядчы тарабынан чыгарылган продукциянын жашырылып, айтылбаган кемчиликтери үчүн жоопкерчилик тартат.

5.5. Истиснаа предмети

Жумушчу күчүн камтыган өндүрүш же курулуш процесси аркылуу табигый абалынын өзгөрүшү мүмкүн болгон чийки затка гана истиснаа келишимин түзүүгө жол берилет.

Келишимде гарарга алып бара турган бүдөмүк/белгисиздик жагдайлар болбошу үчүн предметтин мүнөздөмөлөрү так жазылууга тийиш. Предмет акыркы формасына чейин даярдалышы зарыл. Рынокто алмаштыруучулары жок болсо да, сатып алуучунун талаптарына ылайык предметтин уникалдуу сүрөттөлүшүнө шарият жол берет. Ошондой эле, предмет рынокто кемчиликсиз алмаштыруучуларга ээ болушу мүмкүн.

Айкын бар болгон жана аныкталган негизги капиталдык каражат Истиснаа келишиминин предмети болушу алгылыксыз. Анткени, истиснаа белгилөө боюнча эмес, мүнөздөмөсү боюнча аныкталган буюмдарга карата колдонулуучу соода келишими.

Тараптар кандайдыр бир кемчиликтер же предметтин сакталышы үчүн өндүрүүчү жоопкерчилик тарта турган мөөнөт жөнүндө макулдаша алат. Орун алган кемчиликтер үчүн жоопкерчиликти аныктоо да иш тажрыйбасында аныкталышы мүмкүн.

Истиснаадагы товарларды идентификациялоо үлгүсү:

Novo Sugar Mills (NSM) дыйкандардан кант камышын сатып алып, шекер жасап чыгарат. Ал 15 күндөн 60 күнгө чейинки кредитке кант камышын сатып алат жана майдалоо мезгилинде кыска мөөнөттүү каржылоону талап кылат. NSM кыска мөөнөттүү каржылоо мүмкүнчүлүгүн алуу үчүн ислам банкына кайрылат. ИКИ бул учурда каржылоонун эң ылайыктуу ыкмасы - истиснаа экенин аныктайт.

Бирок, кант камышын орун- жыйноого байланыштуу маселе келип чыгат. Анткени NSM кант каптарына эч кандай белги койбостон эле кампага жыйып койгон болот. Ал эми Истиснаа товарлардын так аныктылышын талап кылат. NSM ислам банкына таандык кант каптарын таңуу үчүн партияны так аныктаган өзүнчө түстөгү жипти колдонууга макул болот (ал эми башка кант компаниясы кардардарга Ислам банкына тиешелүү продукция үчүн өзүнчө сактоочу жайды бөлүп берген).

5.6. Истиснаа товарларын жеткирүү

Төмөнкү пункттарда истиснаа товарларын жеткирүү талаптары чагылдырылган:

- келишимде истиснаа товарын жеткирүү мөөнөтүн көрсөтүү шарият тарабынан милдеттүү талап эмес, бирок бардык тараптардын кызыкчылыгы үчүн жеткирүү убактысын көрсөтүү максатка ылайыктуу. Товар айтылган, макулдашылган же белгиленген мөөнөттөн мурда жеткирилген учурда, акыркы сатып алуучу товарды келишим учурунда макулдашылган мүнөздөмөлөргө жооп берген шартта кабыл алууга милдеттүү. Сатып алуучу товарды сатып алуудан баш тарткан учурда, анын жүйөлүү негиздери көрсөтүлүшү зарыл;
- предметтин берилиши мурда каралгандай, физикалык же конструктивдүү болушу мүмкүн. Шарият ИКИге предметти сатуу жана түшкөн кирешени кайра ИКИге өткөрүп берүү үчүн өндүрүүчүнү өз агенти катары тартууга уруксат берет. Бирок, предметти физикалык негизде же конструктивдүү ээлик кылганга чейин сатуу мүмкүн эмес экенин эстен чыгарбоо зарыл;

- эгерде өндүрүүчү белгиленген мөөнөттө товарды тапшыра албаса, анда кардар айып пул талап кылып же келишимди жокко чыгара алат;
- эгерде предмет макулдашылган мүнөздөмөлөргө туура келбесе, анда кардар кабыл алуу же андан баш тартуу мүмкүнчүлүгүнө ээ;
- истиснаа келишиминде товарды сатууну жеңилдетүү үчүн өндүрүүчү сатып алуучунун агенти катары иш алып барышы адда канча алгылыктуу. Бирок адатта, өндүрүүчү менен сатып алуучу (ИКИ) ортосунда өзүнчө агенттик келишим түзүлөт;
- ИКИге курулуш/өндүрүш процессине мониторинг жүргүзүү жана объекттин келишимдик мүнөздөмөлөрүнө ылайык келээрин аныктоо үчүн тажрыйбалуу консалтингдик фирмага кайрылууга уруксат берилет;
- өндүрүүчү катары иш алып барууда ИКИге өндүрүш же курулуш процессин көзөмөлдөө үчүн көз карандысыз жана өзүнчө агенттик келишим аркылуу, акыркы сатып алуучуну өз агенти катары дайындоого жол берилет. Бул шарт өндүрүлгөн товар/зат келишимдик мүнөздөмөлөргө шайкеш келишин камсыз кылуу үчүн каралган.

5.7. Катар истиснаа

Салам келишимине окшоп, ИКИнин истиснаа келишиминде сатып алуучу катары кандайдыр бир башка тарап менен башка истиснаа келишимин түзүп, ошол товарларды алдын ала сатуу мүмкүнчүлүгү бар. Мындай келишим катар истиснаа келишими деп аталат.

Катар истиснаа башка формада да колдонулат, мында баштапкы сатуучу жана баштапкы сатып алуучу

ИКИге кайрылышат, анткени алардын финансылык шарттары бири-биринин муктаждыктарына туура келбейт. Мисалы, баштапкы сатуучу жалпы сумманын алдын ала төлөнүшүн каалайт, ал эми сатып алуучу товарды жеткиргенден кийин, өз ыңгайына жараша белгиленген төлөө графиги менен бөлүп төлөөгө ниеттенет. Бул учурда, ИКИ натыйжалуу финансылык ортомчусу катары иш алып барып, тараптардын ар бири менен өз-өзүнчө келишим түзөт жана алардын муктаждыктарын канааттандыруу менен бирге эки, келишимдердеги баа айырмачылыгынан пайда табат. Бирок, эки келишимдин милдеттенмелеринин ортосунда эч кандай келишимдик байланыш түзүлүшү мүмкүн эмес экенин белгилей кетүү зарыл.

Катар истиснаа шартында, адаттагы истиснаа келишиминин бардык шарттары колдонулат. ИКИ өндүрүүчү катары объекти акыркы сатып алуучуга жеткиргенге чейин ээлик кылуу тобокелдиги, тейлөө, жана камсыздандыруу чыгымдары үчүн жоопкерчиликти өзүнө алышы зарыл. Шарият эки келишимдин тең көз карандысыз болушун талап кылат жана баштапкы өндүрүүчү тарабынан ар кандай кечигүү, дефолт же баанын жогорулашы ортомчуну (ИКИни) экинчи келишимдеги жоопкерчиликтен бошото албай тургандыгын кошумчалап кетүү зарыл.

ИКИ адатта курулушка/өндүрүшкө түздөн-түз катышпайт. Алар истиснаа келишими аркылуу үй каржылоосун издеген кардардын муктаждыктарын канааттандыруу үчүн «парралелдүү истиснаа» түзүмүн кабыл алышы мүмкүн.

5.8. Истиснаада шариятка туура келбөө коркунучу

Истиснаада шариятка туура келбөө коркунучтарынын айрымдары төмөнкдө чагылдырылган:

- кайра сатып алуу – товарга ээлик кылуу ИКИге өткөндөн кийин, ИКИ товарды алгачкы өндүрүүчүгө эмес, үчүнчү жакка сатууну камсыз кылууга тийиш;
- жеткирүүгө чейин сатууга жол берилбейт – истиснаа товарларын физикалык же конструктивдүү ээлик кылуудан мурда сатууга жол берилбейт;
- келишимдерди байланыштыруу – истиснаа жана катар истиснаа эки башка көз карандысыз келишим болуп саналат жана алардын ортосунда кандайдыр бир келишимдик байланышка жол берилбейт.

Истиснаа предмети – эмгекти камтыган өндүрүш же курулуш процесси аркылуу табигый абалынын өзгөрүшү мүмкүн болгон чийки заттар боюнча гана истиснаа келишимин түзүүгө жол берилет.

6. Таваррук (акчага айландыруу)

Таваррук (акчага айландыруу) накталай акча алуу максатында насыяга сатып алуу жана спот баасында сатууну билдирет. Бул, сатып алуучу ликвиддүүлүктү талап кылган учурда колдонулат. Ислам банктары аны өз ликвиддүүлүгүн (банктар аралык рынок аркылуу) тескөө, ошондой эле, кардарларынын ликвиддүүлүккө болгон зарылчылыгын канааттандыруу үчүн каржылоо инструменти катары кеңири колдонушат. Биз бул бөлүктө ААОIFI шарият стандартынын №30 «Таваррук (акчага айландыруу)» аркылуу акча табуу түшүнүгү кароого алынат.

6.1. Киришүү жана аныктама

ААОIFI акча табууга (таваррук) төмөнкүдөй аныктама берилген: «...Мусавама (соодалашуу) же мурабаха (үстөк менен сатуу) аркылуу аныкталган кийинкиге калтырылган баада товарды сатып алуу жана аны накталай акча алуу үчүн үчүнчү тарапка спот баасында сатуу процесси».

Таваррук ИКИ тарабынан ликвиддүүлүктү тескөө үчүн кеңири колдонулат. Ал ошондой эле, жеке каржылоону камтыган активдүү продукттардын кеңири чөйрөсү үчүн колдонулат. Таваррук механизми – бул товарды кардар ИКИден кийинкиге калтыруу шартында сатып алып, андан кийин накт акча чогултуп алуу үчүн дароо төлөм менен үчүнчү тарапка сатат. Мында, мурабаха/мусавама келишиминин бардык шарттары эске алынган жана аткарылган болушу зарыл.

Дүйнөнүн айрым аймактарында колдонулган, таваррукка окшош дагы бир продукт – бай ал-ийна. Бай ал-ийна эки тараптын ортосунда келишилет – биринде накталай акча жетишпейт (натыйжада карыз алуучу), ал эми экинчиси ашыкча ликвиддүүлүккө ээ (негизинен карыз берүүчү). Карыз берүүчү товарды карыз алуучуга кийинкиге калтырылган баага сатат жана андан азыраак баага кайра сатып алат. Бай ал-ийнага тыюу салган шарият аалымдарынын көбү акча табууга (таваррукка) уруксат беришет, бирок айрым аалымдар таваррукту арам же макрух (колдоого алынбаган) деп келишкен.

Адатта, жогоруда айтылгандай, бүтүндөй процесс ИКИ тарабынан уюштурулат (анда товардык брокерлер менен болгон мамилелер да камтылат).

Таваррук келишиминин алгылыктуу/жарактуу болушу үчүн төмөнкү шарттар аткарылышы зарыл:

- сатуучуга (ИКИ) таандык айкын товардын болушу;
- товар алтын, күмүш же валюта болбошу зарыл;
- ИКИ сата турган товар идентификацияланууга (тас-тыкталууга) тийиш. Бул, товарды башка активдерден бөлүү же сертификаттар/акциялар сыяктуу сериялык номерди жазуу аркылуу ишке ашырылышы мүмкүн;
- келишимге кол коюу учурунда товар жок болсо, кардарга товардын саны, сапаты жана анын сакталган жери толук көрсөтүлгөн мүнөздөмө же үлгү берилүүгө тийиш, ошентип сатып алуу актысы ачык-айкын жана ойдон чыгарылбаган болушу зарыл;
- товар сатып алуучу тарабынан физикалык же конструктивдүү түрдө кабыл алынышы зарыл;
- тыюу салынган Бай ал-ийнадан (кайра сатып алуудан) сактануу үчүн товарды баштапкы сатуучуга кайра сатууга болбойт;
- төлөмдү кийинкиге калтыруу менен товар сатып алуу келишими менен аны спот баада сатуу келишими бири-бирине байланыштырылбашы зарыл;
- кардар товарды өзү же ИКИден башка агент аркылуу сатышы зарыл;
- кардардын атынан сатуу үчүн ИКИ үчүнчү жактын өкүлүн дайындоого тийиш эмес.

6.2. Таварруктун (монетизация) ИКИде колдонулушу

AAOIFI №30 «Таваррук (акчага айландыруу)» шарият стандартында төмөнкүчө аныкталган:

«Таваррук инвестиция же каржылоо ыкмасы эмес. Ага муктаждык келип чыккан учурда, айкын бир шарттарды эске алуу менен уруксат берилген. Ошондуктан, финансы институттары таваррукту өз операциялары үчүн ликвиддүүлүктү мобилизациялоо каражаты катары колдонбоого тийиш. Мудароба, инвестициялык прокси, сукук, инвестициялык фонддор жана ушул сыяктуу башка ыкмалар аркылуу фонддорду мобилизациялоо үчүн эч кандай күч-аракет жумшалбайт. Мекеме, качан гана операциялары үзгүлтүккө учурап, ликвиддүүлүк жетишсиздиги коркунучуна туш болгондо жана кардарлар үчүн жоготуу коркунучу келип чыккан шартта гана таваррукка кайрылышы зарыл».

Стандарттын максаты (шарият негиздери) төмөнкүлөр менен түшүндүрүлөт: «Негизи, институттар мушарака (өнөктөштүк) жана алмашуунун ар кандай формалары сыяктуу инвестиция жана каржылоо ыкмаларын, ислам банкынын табиятына жана негизги иш багытына ылайык келген товарлардын, узуфрукттардын жана тейлөөлөрүн колдонууга өзгөчө милдеттүү экендигин көрсөтүшү зарыл. Ошондуктан, институттар таваррукту ушул стандартта аныкталган чектен тышкары колдоно албайт. Алар ошондой эле, таваррукту колдонууда кардарлардын келишимдерин тескөө мүмкүн болбогон учурларда мушарака, мудароба, ижара, истиснаа жана ушул сыяктуу башка каржылоо жана инвестициялоо ыкмалары аркылуу гана тескөөгө алышы/чектөөлөрдү белгилеши зарыл. Таваррук кардарлардын мындан ары сүткорлук операциялар менен алектенбей турганына толук ынангандан кийин мурдагы

пайыздык карыздарын жөнгө салуу жардам берүү үчүн дагы бир каражат катары колдонулушу мүмкүн».

Дагы бир абройлуу орган болгон Ислам конференциясы уюмунун (ИКУ) фыхх академиясы таваррукту кескин айыптагандыгы белгилүү.

Ага ылайык таваррук төмөнкү факторлор жана себептерден улам алгылыксыз болуп саналат:

- таваррукта сатуучунун товарды башка сатып алуучуга ишеним кат аркылуу сатууга же сатып алуучуну уюштурууга милдеттендирүүсү, келишимде ачык-айкын жазылганына карабастан же бул көнүмүш адат катары кабыл алынган менен товарды мыйзам аркылуу тыюу салынган келишим катары кабыл алынышын шарттайт;
- мындай келишим көп учурларда келишимдин алгылыктуулугу үчүн өтө маанилүү болгон укуктук ээликтин бузулушуна алып келет;
- мындай бүтүм иш жүзүндө банктан кардарга анын сатып алуу жана сатуу операцияларынын биринде кошумча каржылоону берүүгө негизделген, ал көпчүлүк учурда формалдуу мүнөзгө ээ. Мындай келишимдин маани-маңызында банк каржылык келишимден ашыкча акча алууну максат кылгандыгы камтылат. Иш жүзүндө мындай келишим фыхх аалымдарына белгилүү болгон чыныгы таварруктан айырмаланат.

Мындан тышкары, 2009-жылы ИКУ төмөнкүлөрдү билдирген:

«Таварруктун экөөсүн тең (уюшканын да, андан башкасын да) аткаруу алгылыксыз, анткени финансист менен муставриктин (таваррукчу) ортосунда бир эле учурда келишимдер ачык же кыйыр түрдө түзүлөбү же

жалпы тажрыйбага негизделеби, финансылык милдеттенменин ордунда колдонулат. Бул алдамчылык катары каралат, б.а. келишим тез арада кошумча акча алуу максатын күздөйт. Демек, келишим риба элементин камтыйт деп эсептелет».

Жогоруда белгиленген түшүндүрмөлөргө карабастан, таваррук дүйнөлүк деңгээлде ислам банктары тарабынан актив жана пассив катары колдонулган эң эле кеңири тараган шарт болуп саналат.

7. Ээлик кылуу

Мыйзамдуу сатуу келишиминде товарга ээ болуу маанилүү роль ойнойт.

Шарият боюнча мүлктү сактоо ар кандай келишимдердин маани-маңызына өтө олуттуу таасирин тийгизет. Кандай болбосун активдин бенефициардык укуктары ошол эле активдин тобокелдигине ээлик кылуудан келип чыгат.

Ээлик кылуу режими рыноктук салттын негизинде аныкталат. Товардын мүнөзүнө жараша ээлик кылуунун айырмаланышынын себеби да мына ушунда. Ээлик кылуу эки түрдүү болот – физикалык жана конструктивдүү.

Кыймылдуу мүлккө физикалык ээлик кылуу жеткирүү жолу менен ал эми, кыймылсыз мүлктө андан баш тартуу же андагы келишимдерди аткаруу аркылуу жүзөгө ашырылат.

Конструктивдүү ээлик кылуу – бул объект жөнүндө маалыматка ээ экендиги тууралуу жана аны менен физикалык байланышы жок болсо да, аны тескөөгө алуу мүмкүнчүлүгүнө ээ болгон юридикалык түшүнүк. Конструктивдүү ээлик кылуу негизи рыноктук салт болуп саналат. Мисалы, айрым өлкөлөрдө ипотеканын

реестринде чагылдырылган каттоо документтери мыйзам боюнча ээлик кылууга жана ал ээликтин физикалык түрдө болушуна барабар каралат.

Конструктивдүү ээлик кылуунун мисалдары төмөндө келтирилген:

- коштомо кагаз/коносамент;
- кампа боюнча квитанциялар;
- ипотеканы каттоо;
- кыймылдуу мүлктү ипотекага алуу (мисалы, унааларды).

Эгерде сатып алуучунун тиешелүү активди пайдаланууга же сатуу укугуна кандайдыр бир мыйзамдык кедергилер же тоскоолдуктар болсо, конструктивдүү ээлик кылуу толук эмес бойдон калат. Коштомо кагаз жана кампадан алынган квитанция сыяктуу документтер ээсинин наамына берилсе же ага анын кызыкчылыгы бар экендигин ырастаса, конструктивдүү ээлик кылуу толук болот.

Тобокелдиктерди жана алынган пайданы сатып алуучуга өткөрүп берүү конструктивдүү ээлик кылуунун маанилүү элементи болуп саналат. Эгерде, активге ээлик кылуу тобокелдиктери жана пайдалары сатып алуучуга тиешелүү түрдө өткөрүлүп берилбесе, конструктивдүү ээлик кылуу ишке ашты деп эсептелинбейт.

7.1. Ээлик кылуунун учурдагы тажрыйбасы

Төмөндө ээлик кылуунун учурда колдонулуп жаткан тажрыйбасы тууралуу айрым бир мисалдар келтирилген:

- бенефициардын банктык векселге же жеке чекке ээ болушу, иш жүзүндө сумманы төлөөнүн

- кечиктирилишине карабастан, анын суммага мыйзамдуу ээлик кылуучу экенин тастыктайт;
- кредиттик карта боюнча төлөмдөр мындай төлөмдөргө мыйзамдуу ээлик кылуу болуп эсептелинет;
 - кимдир бирөөнүн депозитке салган суммасы карызгердин талабы боюнча же анын макулдугу менен банктык эсепке накталай акча, индоссамент же ошол ачылган банк эсебине чегерилүүчү чек экендигине карабастан, мыйзамдуу ээлик кылуу болуп эсептелет. Эгерде аманатчынын ошондой суммадагы карызы болсо, анда ал жоопкерчиликтен бошотулат.

8. Кечигип төлөнгөн карыз

Карызгер мөөнөтү келгенде карызын төлөшү зарыл. Карызды төлөөгө мүмкүнчүлүгү болуп туруп карызын төлөбөй коюу шариятта арам. Бул бөлүктө ААОIFI №3 «Карызды кечиктирүү» аталышында шарият стандарты кароого алынат.

8.1. Киришүү жана аныктама

Пайгамбарыбыз ﷺ айтты:

«Төлөөгө жөндөмдүү карызгердин төлөмдү кечиктирүүсү анын эл алдында абийирине шек келтирип, жазага тартылышына мыйзамдуу негиз болмокчу».

Төлөөгө жөндөмсүз экендигин далилдей албаган карызгер талап боюнча карызын өз учурунда бере албаганда, төлөмдү кечиктирүүчү катары белгиленет.

8.2. Карызгердин төлөмдү кечиктирүүсү же төлөй албай калуусу боюнча шарияттын көз карашы

Төмөндө карызгердин төлөмдү кечиктирүүгө же төлөбөй коюусуна байланыштуу шарият пикирлери берилет:

- карызгердин карызды жабууну кечиктирүүсүнө байланыштуу айыптык жаза катары кандайдыр бир финансылык компенсацияны белгилөөгө жол берилбейт. Бул, пайданын (мүмкүнчүлүк наркынын) жоготууларынын ордун толуктоого да, карыз валюта-сынын наркынын өзгөрүшүнө байланыштуу жоготууга да тиешелүү. Мындай карызгерге финансылык компенсация төлөп берүү жөнүндө соттук талап коюуга жол берилбейт;
- кредитордун карызын өндүрүп алуу үчүн тарткан юридикалык жана башка чыгымдар үчүн жоопкерчилик, карызды бербей, кечиктирген карызгерге жүктөлөт;
- ИКИ карызды жоюу максатында карыз боюнча күрөөгө коюлган активди сатууга арыз берүүгө укуктуу. Ошондой эле ИКИ, күрөөгө коюлган мүлктү сотко кайрылбастан эле сатуу үчүн кардар (карызгер) ИКИге кепилдик бериши зарыл экендигин шарттоого укуктуу;
- бардык төлөнбөгөн төлөмдөрдү кийинкиге калтырган карызгер бөлүп-бөлүп төлөй албагандан кийин (төлөй албай калуу форс-мажордук жагдайлардан улам келип чыкпаса) төлөмдүн төлөнүп бериле тургандыгын белгилөөгө жол берилет. Бул карызгерге маалымдалгандан кийин жана белгиленген мөөнөт өткөндөн кийин ишке ашырылууга тийиш;
- мурабаха сатуу учурунда, эгерде сатылган актив баштапкы абалында болсо жана сатып алуучу дефолтко

- учурап, банкрот болуп калса, сатуучу (ИКИ) активге кайра ээлик кылууга укуктуу;
- карызга байланыштуу келишимдерде (мисалы, мурабаха) карызгер тарабынан төлөм кечиктирилген шартта, ал карыз суммасын же пайызын ИКИ аркылуу кайрымдуулукка багыттоо милдеттенмесин белгилөөгө жол берилет;
 - келишимде төлөм биринчи кезекте карызгерден талап кылынышы зарыл деген шарт жок болсо, ИКИ кардардан (карызгерден) же кепил болгондордон төлөмдү талап кылууга укуктуу;
 - курулуш/истиснаа келишимдерине жана жеткирүү келишимдеринде айып беренелерин камтууга болот. Иш тапшыруучу/товар сунуштоочу төлөнбөгөн суммадан айыптык төлөмдү кармап калуусуна жол берилет;
 - ИКИ дефолтко учураган кардардын (карызгердин) аты-жөнүн кара тизмеге киргизүүгө жана башка компанияларга же банктарга милдеттенмесин аткарбаган карызгер катары ал тууралуу эскертүү жөнөтүүгө укуктуу;
 - ИКИ бардык уруксат берилген жана мыйзамдуу ыкмалар менен карызгердин финансылык абалына жана ишмердигине мониторинг жүргүзүп, иликтей алат;
 - карызгер төлөөнү кечиктирген шартта, анда ИКИ кардардын ИКИде ачылган кандай болбосун эсептеринен (күндөлүк эсептеринен же инвестициялык эсептеринен) төлөп бере ала тургандыгын келишимде белгилей алат.

9. Агенттик

Жеке адам же мекеме агенттик деп аталган келишим аркылуу башка адамдын же мекеменин атынан белгилүү бир кызмат көрсөтүүлөрдү сунуштай алат. Бул бөлүктө ААОIFI боюнча «Агенттик жана комиссиясыз агенттин актысы (Fodooli)» деген №23 шарият стандартын иликтөөлөр жана алгылыктуу агенттик келишим шарият шарттарын чечмелөө аркылуу кароого алынат.

9.1. Киришүү жана аныктама

Агенттик келишим сатуу, ижара, мүлктөрдү тескөө, кызмат көрсөтүү, сатып алуу, төлөө жана жеткирүү сыяктуу иш-аракеттерге тиешелүү финансылык операциялар боюнча келишимдерди түзүүдө колдонулат. ААОIFI боюнча:

«Агенттик – бул бир тараптын экинчи тарапка өкүлчүлүк предмети боло турган нерсе боюнча анын атынан иш-аракет жасоого ыйгарым укук берген актысы».

Агенттик келишими үч негизги элементтен турат – форма, агенттиктин предмети жана келишимдин эки тарабы (жетекчи жана агент).

Агенттик келишими, адатта, ислам каржылоосу боюнча контракттарды ишке ашырууда ИКИ тарабынан колдонулат.

Агенттик келишим кабыл алынуучу финансылык келишимден башка түзүлүүгө тийиш экендигин белгилеп кетүү зарыл; антпесе шариятка туура келбегендик катары каралышы мүмкүн.

Агенттиктин предметине адам жеке өзү түзө ала турган финансылык келишимдердин жана башка келишимдердин бардык түрү кирет.

Агенттик келишимин колдонуу

Ишке ашыруу үчүн агенттикти пайдалануу менен ислам каржылоо келишимдери	Мурабаха
	Истиснаа
	Ижара
	Салам
	Аккредитив (Вакала / агенттик негизиндеги келишим)

Агенттиктин формасы салттык практикада башка бирөөнүн атынан иш алып баруу укугун берүү катары эсептелинген ар кандай актыны, стандарттык формада жазылбаган сунуштарды жана кабыл алууну камтыйт.

Агенттик кандай болбосун төмөнкү формалардын бири боюнча ишке ашырылышы мүмкүн:

- тикелей (ортомчусуз) агенттик – келишим түзүлгөндөн кийин дароо күчүнө кирет;
- шарттуу агенттик – мында келишимдин алгылыктуулугу белгилүү бир шарттарга жооп берүүгө тийиш, мисалы, карызгер өз мүлкүн насыя берүүчүнүн тескөөсүнө берүүгө макул болгондо;
- келечектеги агенттик – бул жерде келишим келечекте белгилүү бир күнү гана күчүнө кирет.

Агенттик эркин же чектелген болуп, белгилүү бир шарттарга баш ийет. Эркин агенттик шартында, адаттагы тажрыйбага, ишеним көрсөтүүчүнүн кызыкчылыгына жана абалына көңүл буруу зарыл.

9.2. Агенттиктин шарияттагы шарттары

Алгылыктуу агенттик келишими боюнча төмөнкү шарттар аткарылууга тийиш:

Ишеним көрсөтүүчүнүн (комитент) шарттары:

- ишеним көрсөтүүчү келишим түзүү үчүн толук укукка ээ болууга жөндөмдүү болушу зарыл;
- актив ишеним көрсөтүүчүнүн менчигинде жана аны тескөө укугуна ээ болушу зарыл;
- сатып алуу агенттиги келишимдеринде баа жана башка чыгымдар ишеним көрсөтүүчүгө жүктөлүүгө тийиш, ал эми агенттин ташуу, сактоо, салык салуу, тейлөө жана камсыздандырууга кеткен чыгымдарынын орду толукталып берилиши зарыл.

Агенттин шарттары:

- агент келишим түзүү боюнча толук укукту өзүнө алууга жөндөмдүү болушу зарыл;
- агент өзүнүн агенттик статусун билиши зарыл;
- агент тиешелүү активге ээлик кылууда ишенимдүү башкаруучу катары каралат, демек, ал бузулган учурда ошол активдин ордун толтурууга милдеттүү эмес. Ал зыян ордун толтуруу үчүн өзүнүн туура эмес жүрүм-турумунан, шалаакылыгынан же келишим шарттарын бузууга жол бергендигинен улам гана жоопкерчилик тартат. Агенттик келишимдердин жалпы эрежеси агенттин тобокелдиги – жетекчинин тобокелдиги;
- агент дайындалуудан мурда жетекчиден уруксат алган шартта, субагент дайындай алат;
- адилетсиздикти же жактоочулукту камтыбаса, агент өз туугандары менен (жубайы жана анын камкордугуна алынган болбосо) иштеше алат;

- агентке келишимдин эки тарабынын атынан иш алып барууга жол берилбейт.

Предмет боюнча шарттар:

- агенттиктин предмети агентке белгилүү болушу зарыл;
- предмет жетекчинин менчигинде болушу же ал аны тескөө укугуна ээ болушу зарыл;
- предмет агенттик аркылуу тескөөгө боло турган нерсе болушу зарыл. Бул адам жеке аткара ала турган финансылык келишимдердин жана келишимдердин бардык түрлөрүн камтыйт;
- предметте шарият тыюу салган иш-аракеттер камтылбоого тийиш, мисалы, уруксат берилбеген товарлар менен соода кылуу же сүткорлук менен карызга акча берүү.

9.3. Агенттиктин түрлөрү

Төмөндө агенттиктин ар кандай түрлөрү бар:

- конкреттүү жана жалпы агенттик – жалпы агенттикте агент тарабынан негизги жана адаттагы иш-аракеттер кызыкчылыктары сакталган шартта, активдерди тескөөнүн бардык ыкмаларына жол берилет. Аталышынан көрүнүп тургандай эле, конкреттүү агенттикте агенттин иш чөйрөсүн жетекчи белгилегейт;
- чектелген жана абсолюттук агенттик – абсолюттук агенттикте агенттин колу бар жана ал көнүмүш иш-аракеттерге жана директордун кызыкчылыгына гана байланыштуу. Базар баасынан арзан сатууга же кымбат баага сатып алууга, ошондой эле товар алмашуу жана төлөө мөөнөтүн кийинкиге жылдыруу менен сатууларга жол берилбейт;

- акы төлөнүүчү жана акы төлөнбөгөн агенттик. Шариятта акы төлөнүүчү агенттик келишимде ачык көрсөтүлгөнбү же жөнгө салынган шарттарга ылайык аныкталганбы, ошого жараша уруксат берилет.

Агенттик үчүн сыйакы катары төлөнүүчү сумма бир жолку сумма же белгилүү бир пайданын үлүшү катары белгилүү болушу зарыл.

Ведомство төлөсө, ал ижара келишиминин шарияттык эрежелерине кирет.

Агенттик үчүн сыйакыны аныктоосуз калтырууга жана агентке жетекчинин укуктарынан такталбаган үлүштү алууга уруксат берүүгө жол берилбейт. Эгерде сыйакы белгиленбесе, аны ушундай эле аракеттер үчүн көрсөтүлгөн рыноктук чен менен өлчөөгө болот.

- милдеттүү жана милдеттүү эмес агенттик – агенттик келишимдер өз табияты боюнча милдеттүү эмес, анткени эки тараптын ар бири келишимди жокко чыгаруудан кийин дагы сакталып кала берген анын кесепеттерин танбастан, жокко чыгарууга укуктуу. Ошого карабастан, агенттик төмөнкү учурларда милдеттүү болуп калат:

- агенттик келишими башкалардын укуктарын камтыса;

- бул, акы төлөнүүчү агенттик болгондо;

- финансылык жоготууга учураганда, агент өзүнө же ишеним көрсөтүүчүгө зыян келтирбестен, токтотууга же жоюуга мүмкүн болбогон иштерди баштаганда;

- ишеним көрсөтүүчү же агент белгилүү бир мөөнөт ичинде келишимди жокко чыгарбоого милдеттенгенде.

- убактылуу жана туруктуу агенттик – адаттагы агенттикте келишимде каралган мөөнөт жок, анткени

агенттик каалаган учурда токтотулушу мүмкүн. Бирок, эки тарап келишимди жокко чыгарууну талап кылбастан, агенттик жараксыз болуп калган белгилүү бир мөөнөт жөнүндө макулдаша алат.

9.4. Келишимди бузуу

Эгерде агент келишим шарттарын бузууга жол берсе, товарды рыноктук баадан да, ИКИ белгилеген баадан да жогору баада сатып алса же ИКИ тарабынан белгиленген баадан төмөн баада сатса, ИКИ келишимди алгылыксыз/жараксыз деп жарыялоого укуктуу. Жогоруда айтылган эки сценарийде тең компенсация, агент тарабынан сатып алуу баасы менен рыноктук баанын ортосундагы айырма үчүн негизги тарапка төлөнүшү зарыл.

Агент тарабынан келишимдин бузулушу, ошондой эле предметке, дароо же кийинкиге калтырылган төлөөгө, ээлик кылууга, менчик укугун өткөрүп берүүгө ж.б. да таасир этиши мүмкүн.

9.5. Агенттиктин ишин токтотуу

Агенттик келишими төмөнкү учурларда токтотулат:

- ишеним көрсөтүүчүнүн же агенттин көзү өткөндө же иштөө жөндөмдүүлүгүнөн ажырап калган шартта;
- мекеме банкротко учураганда же жоюлганда;
- ишеним көрсөтүүчү агентти иштен бошоткон шартта же агент жумуштан кетсе;
- ишеним көрсөтүүчү тиешелүү активге ээлик кылбай калганда же аны тескөө укугунан ажырап калса;
- агенттиктин субъекти жок болгондо;
- агент өзүнө тапшырылган ишти аткарып бүткөндө;
- убактылуу агенттикте келишим мөөнөтү аяктаганда.

10. Валюталар менен соода кылуу

ААОIFI боюнча «Валюталар менен соода кылуу» деген №1-шарият стандартында акча алмаштыруу келишими боюнча шарият эрежелери кароого алынат. Бул келишимди Исламда арам катары каралган пайыздык карызды өндүрүү максатында оңой эле колдонсо болот. Демек, валюталар менен соодалашууга келгенде өзүнчө стандартка атынуу зарыл.

Акча каражаты менен соода кылуу «Бай аль-сарф» деп аталат. Бай аль-сарф эки тараптын бири-бирине алтын, күмүш же башка акча бирдиктерин сатуу катары аныкталат. Алтын жана күмүш Пайгамбарыбыз ﷺ убагында акча катары мыйзамдуу төлөм каражатынан болгон. Бул, алтын менен күмүштү акча катары колдонуу туура экендигинин айкын кепилдиги. Алтын, күмүш жана валюталар менен соодалашууга негиз түптөгөн таасирдүү хадис төмөнкүчө:

«Алтынды алтын менен, күмүштү күмүш менен, буудайды буудай менен, арпаны арпа менен, курманы курма менен, тузду туз менен төлөш зарыл, окшошту окшош менен, барабар менен барабар, төлөм ордунда (колмо-кол) жүргүзүлсүн. Түрлөрү ар башка болсо, төлөмдү ордунда жүргүзүү менен каалагандай саткыла».

Шарият акчаны алмашуу каражаты жана баалуулуктарды сактоочу каражат катары гана тааныйт. Акча соода заты катары таанылбайт. Демек, валюталар менен соодалашуунун шарияттагы эрежелери өзгөчө жоболор аркылуу менен бекитилген.

10.1. Валюталар менен соода кылууда шарияттык эрежелер

Исламда валюталар менен соода кылууга төмөнкү шарият талабын жана эрежелерди сактоо аркылуу жол берилет:

- эки тарап тең биргелешип иш алып барбай калганга чейин эсептөө баалуулуктарына ээ болушу зарыл; мындай баалуулуктар физикалык жана конструктивдүү болушу мүмкүн;
- бир эле валютанын эсептөө баалуулуктары алардын бири кагаз акчада, экинчиси ошол эле өлкөнүн монеталарында болсо да, бирдей суммада болууга тийиш;
- келишим эсептөө баалуулуктарынын бирин же экөөсүн тең жеткирүүгө байланыштуу эч кандай шарттуу опцияны же кийинкиге калтыруу пунктун камтыбашы зарыл;
- валюталык операциялар монополияны орнотуу максатын көздөбөшү зарыл;
- валюталык операциялар форварддык же фьючерстик рыноктордо жүргүзүлбөөгө тийиш;
- валюталарды сатып алуу жана сатуу боюнча эки тараптуу убадага тыюу салынат, бирок бир тараптын милдеттүү убадасы туура болот;
- эгерде эсептешүү спот-операциясы эсептешүү күнүндөгү алмашуу курсу боюнча жүргүзүлсө, анда кредитор өзүнө тиешелүү төлөмдү карыз болгон валютадан башка валютада ишке ашыра алат.

11. Бөлүктө камтылуучу маалыматтар

Бул бөлүктө төмөнкүлөр боюнча жалпы маалыматтар берилет:

- ИКИ мурабаха, салам жана истиснаа сыяктуу соодага негизделген контракттарды колдонот, алар учур талабына ылайык иштеп жаткан банк кардарларынын зарыл керектөөлөрүн канааттандырууга ылайыкташтырылган. Ар бир контракт кардарлардын муктаждыктарына жана ИКИнин тобокелдикке дуушар болуусуна жана башка эрежелерге шайкеш келтирилиши зарыл болгон уникалдуу мүнөздөмөлөргө жана тобокелдиктерге ээ;
- мурабаха келишиминде сатып алуучу баштапкы наркты жана пайданын маржасын билет. Мурабаха келишимин түзүүдөн мурда объекти каржылоочу тараптын (физикалык же конструктивдүү) менчигине өткөрүү зарыл;
- салам - келишим түзүлүп жаткан учурда предмети жок болгон сатуунун жалпы эрежесинин өзгөчө учуру болуп саналат. Салам келишими, адатта, айыл чарбасын каржылоо жана бир тектүү товарларды каржылоо үчүн колдонулат;
- истиснаа – курула турган же даярдалып жаткан айкын бир буюмдарды сатуу боюнча келишимдин өзгөчө түрү. Ал төлөмдөрдүн ийкемдүү шарттарын сунуштайт жана долбоорду каржылоодо жана турак жай/курулушту каржылоодо колдонулат;
- агенттик – бул бир тараптын (агенттин) предметине карата башкасынын (жетекчинин) атынан иштөөгө тийиш болгон келишим. Негизи, агенттин тобокелдиги – бул жетекчинин тобокелдиги.

3

БӨЛҮК

ҮЛҮШТҮК
КАПИТАЛГА
НЕГИЗДЕЛГЕН
КЕЛИШИМДЕР

1. Киришүү

Ислам каржылоосунун кеңейиши менен үлүштүк капиталга негизделген келишимдер кеңири жайылууда. Негизи, үлүштүк капиталга негизделген бүтүмдөр жана продукттар ислам каржылоо этикасын так чагылдырат деп эсептешет. Бирок, операциялык кыйынчылыктар жана банк тутумунун жалпы тобокелдиктерден оолактоосу бул келишимди андан ары жайылтуудагы негизги көйгөйдөн болуп саналат.

Бул бөлүктө негизги үлүштүк келишимдердин колдонулушу жана түзүлүшү шарият көрсөтмөлөрү боюнча каралат. Мушарака жана мудараба үлүштүк капиталга негизделген кеңири колдонулган келишимдерден. Мушараканын кемүүчү мушарака деп аталган варианты да кеңири колдонулат жана ал да ушул бөлүктө каралат.

2. Мушарака (өнөктөштүк)

Мушараканын дагы бир аталышы өнөктөштүк. Бул пайда менен чыгымды тараптар ортосунда биргелешип бөлүшкөн ишкананын бир түрү. Бул бөлүктө мушараканын ар кандай түрү аныкталып, процесстин жүрүшүн түшүндүрүүдө тиешелүү шарият эрежелерине токтолуп, аны колдонуудагы тажрыйбалык маселелер каралат.

Мушарака арабча «шарика» деген сөздөн келип чыккан жана «бөлүшүү, өнөктөштүк, шериктештик» дегенди билдирет. ААОИФинин «Шарика (мушарака) жана заманбап корпорация» деп аталган №12 шарият стандартына ылайык, мушарака төмөнкүчө аныкталат:

«... эки же андан көп тараптардын өз активдерин бириктирүү же пайда алуу максатында кызмат көрсөтүүлөрүн жана милдеттенмелерин айкалыштыруу жөнүндөгү макулдашуу».

Мушарака ошондой эле, төмөнкүчө да аныкталышы мүмкүн:

«Мушарака – араб тилинен алынган сөз, сөзмө-сөз “бөлүшүү” дегенди билдирет. Бизнес жана соода контекстинде бул, кирешесин же чыгымын бардык өнөктөштөр бөлүшө турган биргелешкен ишкананы билдирет».

2.1. Мушараканын шарияттагы орду

Мушарака келишиминин мыйзамдуулугун Курани Каримдин аяттары жана Мухаммед пайгамбардын ﷺ сүннөтү менен аныктаса болот. Көпчүлүк укукчулар мушараканын мыйзамдуулугу төмөндө айтылган Куран аятынан алынган деген пикирде. «Чындыгында, ыйман келтирип, жакшы иштерди жасагандардан башка көптөгөн шериктер бири-бирине кастык кылып, зулумдукка барган учурлар да бар. Бирок алар аз санда» (*Сад Сүрөөсү, 24-аят*).

Өнөктөштүктүн мыйзамдуулугун Исламдын башталышында Мухаммед пайгамбардын ﷺ өнөктөшү болгон ас-Саиб ибн Абд ас-Саиб аль-Махзуминин окуясынан да алсак болот. Пайгамбарыбыз Мухаммад ﷺ Меккени фатх кылган күнү Саиб менен жолукканда минтип айткан:

«Кош келдин, менин бир тууганым жана өнөктөшүм. Ал тамашалабайт (б.а. соодада олуттуу) жана (керексиз) талашпайт» (Мустадрак).

Абу Хурайра (радыяллаху анху) риваят кылган хадисте, Пайгамбарыбыз ﷺ:

«Эгерде эки шерик бири-бирин алдабаса, анда Алла Таала алардын үчүнчү шериги болоорун жар салды» (Абу Дауд).

Ушундай эле маани башка бир хадисте да келтирилген: «Эки шериктин бирөөсү алдамчылыкка барбаса, Алланын берекеси эки тарапта болот, эгер алардын бири алдаса, Алла Таала берекесин эки шериктен тең кайтарып алат» (Сунан Дарукутний).

2.2. Мушараканын түрлөрү

Төмөндө ААОIFI боюнча мушарака түрлөрүнүн аныктамалары келтирилген:

- Шарикат ал-милк (менчик өнөктөштүгү) – бул эки же андан көп адамдардын мүлктөрүн бириктирүү, анда өнөктөштүктүн мүлк наркынын өсүшүнөн түшкөн пайда бөлүштүрүлөт;
- Шарикат ал-акд (келишим өнөктөштүгү) – эки же андан көп тараптардын киреше алуу максатында активдерин, эмгектерин же милдеттенмелерин бириктирүү боюнча келишимди билдирет;
- Шарикат аль-инан – мында ар бир өнөктөш пайда алуу шарты менен өнөктөштүк мүлкү менен соода кылуу укугуна таянып, белгилүү бир суммада акчалай салым кошот. Пайда өнөктөштүк келишими не ылайык бөлүштүрүлөт, ал эми жоготуулар ар бир өнөктөштүн капиталга кошкон салымына ылайык төлөнөт;
- Шарикат аль-вужух же Дыман (жоопкерчиликтүү өнөктөштүк) – өнөктөштөр эч кандай инвестиция салбаган өнөктөштүктүн бир түрү. Тескерисинче, алар аброюна же кадыр-баркына таянып товарларды мөөнөтүн узартып сатып алып, кайра рынокто сатышат. Пайда менен чыгымдын катышы ар бир

өнөктөштүн келишимдеги үлүшүнө ылайык болушу шарт;

- Шарикат ал-амал – Шарикат ал-акддын бир түрү, мында өнөктөштөр болгон дараметин жана аракеттерин кошуп, пайда табуу жана бөлүшүү максатында биргелешип иштешет;
- акционердик коом – капиталы соодалануучу акциялардын бирдей үлүшүнө бөлүнгөн жана ар бир акционердин (ээсинин) жоопкерчилиги анын капиталдагы үлүшү менен чектелген коом;
- биргелешкен жоопкерчиликтүү коом – жеке өнөктөштүктүн бир түрү. Бул өнөктөштүк уникалдуу аталыш (товардык белги) ыйгарылган, катталган компания катары ачык жарыяланышы зарыл;
- коммендумдук өнөктөштүк – коммендумдук өнөктөштүк бул каржылоо өнөктөштүгүнүн бир түрү, себеби, башкаруучу өнөктөштүн жеке сапаттары унчукпай макул болгон (кийлигишпеген) өнөктөш үчүн маанилүү. Өнөктөштөрдүн менчигин аныктоодо айырма бар, мында менчик пропорционалдуу үлүштөрдүн негизинде эмес, пропорционалдуу эмес лоттор боюнча эсептелинет;
- акциялар менен чектелген коом – акциялар менен чектелген коом жеке өнөктөштүктүн бир түрү болуп саналат. Мындай компания катталуу үлүштөрдүн бирдей санына ылайык келет жана ал башкаруучу өнөктөштөрдүн жана унчукпай макул болгон (кийлигишпеген) өнөктөштөрдүн катышуусу менен түзүлөт;
- үлүштүк өнөктөштүк – шарикат аль-инандын аныктамасын үлүш өнөктөштүгүндө да колдонсо болот. Өнөктөштүктүн бул түрү коомдун жекече формасына кирет. Мунун себеби, өнөктөштөр өнөктөштүктү

- түптөөдөн мурда бири-биринин финансылык абалын жана жеке активдеринен финансылык милдеттенмелерди аткаруу мүмкүнчүлүгүн эске алышат;
- кемүүчү өнөктөштүк (кемүүчү мушарака) – өнөктөштүктүн бир түрү, анда өнөктөштөрдүн бири экинчи өнөктөштүн үлүшүн, менчик укугу толугу менен өткөнгө чейин акырындык менен сатып алуу келишими.

2.3 Мушарака кантип ишке ашырылат?

Мушарака процесси

1. ИКИ менен кардар бизнеске капиталды биргелешип кошуу үчүн мушарака келишимин түзүшөт.
2. ИКИ менен кардар биргелешип бизнес ишканасын түзүп, макулдашылган шарттарга ылайык жоопкерчиликти жана пайданы бөлүшүп, иш процессин тескөөгө алышат.
3. Эгерде пайда түшсө, ал өнөктөштөр ортосунда макулдашылган катышка ылайык бөлүштүрүлөт (мисалы, алардын кошкон капиталдык салымдарына жараша 60% кардарга, 40% ИКИге). Келип чыккан жоготуулар да өнөктөштөр ортосунда алардын капиталдык салымдарына жараша бөлүштүрүлөт.

2.4. Мушарака боюнча шарият өкүмдөрү

Мушарака бизнеси бардык өнөктөштөрдүн эрки жана бирдей укуктары менен тескөөгө алынат. Мушарака келишиминин тараптары бири-биринин агенти болуп саналат. Мушарака келишими түзүлгөндө, агенттиктин шарттары автоматтык түрдө келишимде камтылат деп эсептелинет. Бардык өнөктөштөр жүргүзгөн иши үчүн бирдей жоопкерчилик тартышат. Мушарака бизнесинин мүлкүнө бир өнөктөштүн иш

жүзүндө ээлик кылуусу башка өнөктөштөрдүн конструкторивдүү ээлиги болуп эсептелинет.

ij) Мушарака келишимин баштоо

Мушарака – өнөктөштөр тарабынан өз ара оозеки же жазуу жүзүндө түзүлгөн келишим. Келишим документтештирилип, расмий түрдө катталууга тийиш. Мушараканын максаттары өнөктөштүк документинде ачык-айкын чагылдырылышы зарыл. Алгылыктуу мушарака келишиминде төмөнкү элементтер камтылат:

- тараптардын келишим түзүүгө жөндөмдүүлүгү;
- келишим тараптардын макулдугу менен эч кандай мажбурлоосуз, алдоого барбай же бурмалоосуз түзүлүшү керек;
- мушарака келишими сунуш жана кабыл алуунун негизинде кызыкдар тараптардын макулдашуусу боюнча түзүлөт. Ал өз ара макулдашуу боюнча өзгөртүлүшү мүмкүн.

Шарият мусулмандар менен башка дин өкүлдөрүнүн ортосундагы каржылык мамилелерге уруксат берет.

Шарият эрежелерине жана принциптерине ылайык келген шартта, ИКИ башка диндердин жолдоочулары же салттуу финансылык институттар менен өнөктөштүк келишимин түзө алат. Мындан тышкары, ИКИге салттуу банктарды шарияттын негизинде иш алып барган синдикативдик каржылоого өнөктөш катары кошууга жол берилет. Бул амал Аиша (радыяллаху анха) риваят кылган төмөнкү хадисте тастыкталган: «Пайгамбар ﷺ бир жөөттөн карызга азык-түлүк сатып алып, ордуна темир соотун күрөөгө койгон».

Бул хадис ошондой эле, эл аралык финансылык уюмдар башка диндердин өкүлдөрүнө шариятка туура келген продукцияларды сунуш кыла аларын көрсөтүп турат.

Башка бир хадис бул маселени дагы бир жолу ачыктайт: «Алланын элчисиﷺ эгер сатуу жана сатып алуу мусулмандын колунда болбосо, жөөттөр жана христиандар менен өнөктөштүк түзүүгө тыюу салган».

Пайыздык келишимдерди түзүүдөн оолак болуу же башка шариятка баш ийбөө тобокелдиги тыюу салуу себебинен болгон. Шарият талаптарын/эрежелерин сактоого жана колдонууга кепилдик болсо, бул тобокелдикти басаңдатууга өбөлгө болот.

ii) Мушараканын капиталы

AAOIFI Шарият стандартына ылайык, мушараканын капиталы адатта акча каражатын кошуу менен түзүлөт, бирок бардык тараптар макул болгон шартта гана товарлар же башка материалдык активдер түрүндө салым кошууга жол берилет. Акча каражаттарынан башка капитал болгон шартта, активдердин адилет наркы же накталай сатуу наркы ар бир өнөктөш кошкон үлүштү билүү үчүн келишим валютасында аныкталып, көрсөтүлүүгө тийиш.

Мушарака капиталы өнөктөштөр тарабынан ар кандай валютада салынган болсо, алар өнөктөштөрдүн үлүштөрүн жана милдеттенмелерин аныктоо үчүн ошол учурдагы алмашуу курсуна таянуусу зарыл.

Карыздын өзүн (дебитордук карызды) мушараканын капиталына салым катары колдонууга жол берилбейт. Бирок, карыздар капитал салымынын бир бөлүгүн түзүшү мүмкүн.

Капитал боюнча ар бир өнөктөштүн үлүшү мушарака келишими түзүлгөндө же бизнес иш жүзүндө башталганга чейин аныкталышы талап кылынат.

iii) Мушараканы тескөө

Негизи мушаракадагы бардык өнөктөштөр бизнесте тескөөгө катышууга укуктуу. Алар мушараканын кызыкчылыгы үчүн адатта эмне жасалса, ошону көздөйт. Бирок, бардык өнөктөштөр макул болмоюнча, гранттарды же карыздык каражаттарды сунуштоого же өнөктөштүктүн кызыкчылыгына карама-каршы келген башка аракеттерди көрүүгө уруксат берилбейт. Мушараканы башкаруу бир нече же бир гана өнөктөш менен чектелишине өнөктөштөрдүн макул болгону да колдоого алынат.

Башкаруучу ар бир өнөктөштүн макулдугу болмоюнча дайындалышы мүмкүн эмес. Башкаруучуга туруктуу сыйакы же пайданын белгилүү бир пайызы же экөө тең айкалышта төлөнүшү мүмкүн. Эгерде башкаруучуга пайданын негизинде гана айлык берилсе, мудариб болуп калат жана мудароба талабы ишке ашат.

Мушараканы башкарганы үчүн же өнөктөштүн ролунда кандайдыр бир кызмат көрсөтүүнү сунуштагандыгы үчүн кайсыл бир өнөктөшкө туруктуу сыйакы белгилөөгө жол берилбейт. Өнөктөштү ага карабастан башкаруучу катары кароого болот, мында ал кызматкер катары сунуштаган кызмат көрсөтүүсү үчүн тиешелүү акысын алууга укуктуу. Мындай акы мушарака келишимине көз карандысыз төлөнүүгө тийиш. Башка өнөктөштөр муну каалай турган болсо, алар анын кызмат көрсөтүүлөрүн токтото алат жана ал өнөктөштүк келишимине эч кандай таасирин тийгизбейт же жокко чыгара да албайт.

iv) Мушаракада кепилдиктер

Мушарака келишими боюнча бардык өнөктөштөр активдерин ишенимдүү негизде күтүүгө тийиш.

Демек, туура эмес жүрүм-турум, шалаакылык же келишимди бузуудан башка учурларда алар үчүн эч ким жоопкерчилик тартпайт. Бир өнөктөш башка өнөктөштүн капиталына же пайдасына кепилдик бере албайт. Бирок төмөнкү шарттар аткарыла турган болсо, көз карандысыз үчүнчү тарап (мисалы, өкмөт) айрым же бардык өнөктөштөр айрылып калган/ жоготкон капиталга кепилдик бере алат:

- кепил болуучу катары үчүнчү жактын укукка жөндөмдүүлүгү жана финансылык жоопкерчилиги мушарака келишиминен көз каранды эмес;
- кепилдик кароосуз берилет жана мушарака келишими менен кандай болбосун шартта байланыштырылбайт;
- кепил болуучу кепилденген капиталдын 50% ашыгына ээ болбошу керек;
- кепилдик берилген субъекттин ээлиги кепил болуучунун капиталынын 50%нан ашпоого тийиш.

v) Мушарака инвестициясынын натыйжасы (пайда жана чыгым)

Өнөктөштөр ортосунда пайданы бөлүштүрүү механизми келишим түзүлгөндө эле чечилиши зарыл. Мисалы, эки өнөктөштүн ортосундагы 100 000 АКШ долларындагы мушаракадан өнөктөштөрдүн бири жылына 10 000 АКШ доллар пайда үлүшүн алат, ал эми калган пайда (эгерде бар болсо) башка өнөктөшкө берилет деп айтууга жол берилбейт.

Негизинен пайданын пайыздык чени өнөктөштөрдүн салымына ылайык белгилениши зарыл, бирок өз үлүшүнө дал келбеген шартта пайданы бөлүштүрүү пропорциясын өнөктөштөр макулдашуу жолу менен аныктай алышат, унчукпай макул болгон (кийлигишпеген) өнөктөш үлүшүнөн ашыкча пайда ала албайт.

Өнөктөштөр пайданы бөлүштүрүүнүн туруктуу же өзгөрүлмө ыкмасын колдоно алышат. Мисалы, капитал салымы 50:50 болгон өнөктөштүктө мушараканын алгачкы эки жылда бөлүштүрүлгөн пайданын пайызы А өнөктөшү үчүн 60% жана Б өнөктөшү үчүн 40% болот деп шарттоого жол берилет. Үчүнчү жылдан баштап 50:50гө өзгөрөт. Эгерде алар өнөктөштү пайдага катышуудан баш тартууга алып келбесе, пайданы бөлүштүрүүдө мындай өзгөрүүлөргө жол берилет.

Мушараканын пайдасы кирешеден бардык тиешелүү чыгымдарды алып салуу жолу менен эсептелет.

Пайда күтүлгөн же болжолдонгон пайдадан эмес, мушаракадан иш жүзүндө түшкөн пайдадан бөлүштүрүлүүгө тийиш. Жоготууга жол берилген шартта шарият ар бир өнөктөштүн капиталдагы катышына жараша келтирилген зыянды мойнуна алуусу талап кылат.

Мушаракадан алынган пайда ишкананы жоюудан жана түшкөн пайданы өздөштүргөндөн кийин же болбосо бул иш жүзүндөгү баа катары белгилүү болгон же ишкананын жана анын активдеринин адилет рыноктук наркына алып келүүчү конструктивдүү баалоонун негизинде бөлүштүрүлүшү мүмкүн. Пайданы акыркы бөлүштүрүү күтүлгөн же болжолдонгон пайданын негизинде эмес, иш жүзүндө алынган пайдага жараша (иш жүзүндөгү же конструктивдүү баалоо аркылуу) ишке ашырылууга тийиш. Бирок бир же бир нече өнөктөштүн эсебиндеги акча каражаттарын айкын же конструктивдүү баалоодон мурда, аларды акыркы

бөлүштүрүүгө шайкеш келтирүү шарты менен (ашыкча пайда, эгерде бар болсо, өнөктөштөр тарабынан төлөп берүүгө) жол берилет.

Мушарака келишиминдеги өзгөрүлмө пайданы бөлүштүрүү мисалы

Мушарака – бул, кардар менен ИКИ ресурстарын бириктирип, алдын ала аныкталган катышка ылайык пайданы бөлүшүүгө макул болгон адаттагы каржылоо альтернативасы.

Horatio Ltd. – бул, өздөштүрүлүп жаткан мушараканы каржылоо аркылуу камсыз болгон өндүрүштүк уюм. Пайданы бөлүштүрүү катышы Horatio Ltd. ишканасынын пайдасына 80:20 деп макулдашылган, ИКИ үчүн LIBOR + 2,5% жылдык пайданын пайыздык ченине (мисалы, 12% жылдык) чейин, андан кийин катышы 99,9:0,1 кардардын пайдасына чегерилген.

vi) Мушарака мөөнөтү

Бардык өнөктөштөр ишканага каршылык көрсөтпөсө, мушарака келишими күчүндө калат. AAOFI Шарият стандартына ылайык, мушараканын колдонуу мөөнөтү аяктаганга чейин же өнөктөштөр аны мөөнөтүнөн мурда токтотууга макул болушса же болбосо белгилүү бир бизнесте теңшериктик орун алса, өнөктөштүк предметинен болгон активдерди иш жүзүндө жоюу менен аяктайт. Мушараканы токтотуу конструктивдүү жоюунун негизинде жүрүшү мүмкүн. Бул учурда мушарака аяктаган жана тараптар жаңы өнөктөштүктү баштаган катары эсептелинип, иш жүзүндө жоюу жолу менен сатылбаган, бирок конструктивдүү жоюунун негизинде бааланган активдер, уюмдун жаңы өнөктөштүк капиталы катары кабыл алынат. Эгерде жоюу мөөнөтү

аяктаганга негизделсе, анда бардык активдер учурдагы рыноктук наркы боюнча сатылып, түшкөн каражаттар төмөнкүчө пайдаланылат:

- жоюу боюнча чыгымдарды төлөө;
- өнөктөштүк таза активдеринен финансылык милдеттенмелерди төлөө.

Калган активдерди өнөктөштөр арасында алардын капиталга кошкон пайыздык катыштагы салымына жараша бөлүштүрүү. Эгерде активдер жетишсиз болуп калса жана өнөктөштөр өз уставдык капиталын толугу менен кайтарып ала албаса, бөлүштүрүү капиталдын үлүшүнө жараша пропорционалдуу негизде жүргүзүлөт.

Бир өнөктөш башка өнөктөштөргө алдын ала ал тууралуу билдирүү менен өнөктөштүктөн чыга алат (ошону менен мушараканы токтото алат). Эгерде башка өнөктөштөр катардан чыгып жаткан өнөктөштүн үлүшүн сатып алууга макул болушса, калган өнөктөштөр үчүн өнөктөштүк улантыла берет/токтобойт. Мындан тышкары, өнөктөштөр белгиленген убакыт ичинде өнөктөштүктү андан ары улантууга милдеттүү убада бере алышат, бирок белгиленген мөөнөт аяктаганга чейин эле өз ара макулдашуу аркылуу өнөктөштүктү токтотууга жол берилет.

Мушарака төмөнкү учурда бүтүшү мүмкүн:

- мушараканы түзүү максатынын ишке ашуусу, анын максаттарынын бир болуп саналат;
- өнөктөштөрдүн биринин еөзү өтүп, акылдан айнып же башка жол менен коммерциялык операцияларды жүргүзүүгө жөндөмсүз болуп калган учурда;
- мушарака капиталы бүтүндөй түгөнгөн же жоголгон кезде.

2.5. Мушараканы колдонуунун тажрыйбалык маселелери

Көпчүлүк шарият аалымдарынын пикиринде, мушарака бизнести жана каржылык иштерди жүргүзүүдө эң ийкемдүү жол болуп саналат. Ал тараптар ортосундагы адилеттүү макулдашуу жагынан гана эмес, экономикалык активдүүлүк жагынан да алгылыктуу. Бирок, мушараканы банктык түзүлүштө колдонуунун өз кыйынчылыктары жана тобокелдиктери бар. Мушараканын негизинде каржылоону кардарларга жайылтууда (мисалы, мушарака актив тарабында) ИКИ туш болгон айрым маселелер төмөндө келтирилген:

Бизнес тобокелдигине баа берүү жана капиталдын жеткиликтүүлүгү – мушарака келишиминде долбоорго байланыштуу бизнес тобокелдиги жогору деңгээлде сакталат. Эгерде туура тескөөгө алынса, бизнес жогорку рентабелдүүлүккө алып келиши мүмкүн жана жогорку тобокелдик ордун да жаба алат. Бирок, банктык иш чөйрөсүндө өнөктөштүк түрүндөгү келишимдерге колдонулган капиталдык төлөм өтө жогору болгондуктан, капиталдын жетиштүүлүгүнө болгон талаптардын жа жогору болушун шарттайт.

Бухгалтердик эсепти туура эмес жүргүзүү коркунучу – көптөгөн компаниялар бухгалтердик эсепти туура жүргүзө алышпайт. Айрыкча бул салыктан качуу үчүн жасалат. Бул учурда бизнести баалоо алда канча кыйын. Ишкананын айкын көрсөткүчтөрү бухгалтердик эсепте туура чагылдырылбагандыктан, кардар менен Мушарака келишимин түзүү көйгөөлөрдү жаратат.

Кардардын ой жүгүртүүсү – кардарлардын көпчүлүгү бизнесинин иш жүзүндөгү натыйжалуулугун чагылдыруудан жана каржылоонун рыноктук эталондук чендеринин суммасынан жогору болгон пайданы бөлүшүүдөн тартынат. Демек, анык тобокелдик мына

ушунда камтылат. Бизнесинин келечегине анча ишене бербеген кардарлар ИКИ менен мушарака келишимин түзүп, келип чыккан тобокелдикти бөлүшкүсү келет.

Бизнес-экспертизанын жана кардарлар менен байланыштын жоктугу – бул, ИКИ арасында кардарларынын ачык айкын иштеп, ак ниеттүүлүгүнө жалпы ишенимдин жоктугу.

Жогорку операциялык тобокелдик – эгерде иш процесси күчөтүлгөн ички көзөмөл жана жумушка керектүү адамдарды туура жалдоо аркылуу кылдат тескөөгө алынбаса, анда бизнес процесстери, иштеген кызматкерлерге жана системаларга байланыштуу келип чыгышы ыктымал болгон операциялык тобокелдиктер олуттуу болушу мүмкүн. Адатта, мушараканын башкаруу көзөмөлү кардар менен чогуу жүргүзүлөт, ал эми ИКИнин мушаракада башкаруучу ролду ойноого таярылбасы да, даярдыгы да жок. Демек бул, кардар потенциалдуу жогорку деңгээлдеги операциялык тобокелдикке дуушар болушу мүмкүн дегенди билдирет. Мындай жагдайларда Мушаракада өнөктөштү туура тандоо өтө маанилүү.

3. Кемүүчү мушарака

Кемүүчү мушарака – бул, автоунаа жана турак үй сыяктуу негизги каражаттарды каржылоо үчүн кеңири колдонулган ислам каржылоо ыкмасы. Мына ушул келишимге байланыштуу шарият негиздерин изилдеп, анын кандай ишке ашырылары тууралуу түшүндүрмө берилет.

Кемүүчү мушарака – ИКИ колдонгон негизги каржылоо ыкмаларынын бири. Бул турак жайды каржылоо үчүн эң эле кеңири колдонулган келишим. Каржылоонун бул формасында өнөктөштөрдүн бири экинчисинин үлүшүн, ошол үлүшкө менчик укугу толугу менен ага өтмөйүнчө акырындап сатып аларын убада кылат. ААОIFI №12-шарият стандартында кемүүчү мушарака жөнүндө төмөнкүдөй аныктама берилген: «Бул өнөктөштүктүн бир түрү, анда өнөктөштөрдүн бири экинчи өнөктөштүн үлүшүн ошол үлүшкө болгон менчик укугу толугу менен ага өтмөйүнчө акырындап сатып алууну убада кылат».

3.1. Кемүүчү мушарака үчүн шарият негиздери

Кемүүчү мушаракага тиешелүү негизги шарият принциптери төмөнкүлөр:

- бардык өнөктөштөр баалуулук катары каралган акчалай же материалдык активдер түрүндө капиталды кошууга тийиш;
- кемүүчү мушаракада мушарака келишими жана сатып алуучунун башка өнөктөштүн үлүшүн сатып алуу убадасы бири-биринен көз карандысыз болушу зарыл. Акцияларды иш жүзүндө сатып алуу жана сатуу өзүнчө сатуу келишиминин негизинде жүргүзүлүүгө тийиш (кемүүчү мушарака келишиминен көз карандысыз);

- кемүүчү мушарака келишиминде өнөктөштөргө капиталдагы үлүшүн алып салуу укугун берген эч кандай пункт камтылбашы зарыл;
- пайданы бөлүштүрүү катышы кандайдыр бир бүдөмүк оң-пикирге, белгисиз жагдайларга жол бербөө үчүн бардык жактар тарабынан ачык чечмелениши зарыл. Тараптар үлүштүк менчиктин катышына пропорционалдуу эмес пайданы бөлүштүрүү катышына макул боло алат. Эгерде акциялар катышында кандайдыр бир өзгөрүү болсо, бул катыш тараптар ортосунда өз ара өзгөртүлүшү мүмкүн;
- эгерде жоготууга жол берилсе, ал басымдуу катыштык коэффициентке ылайык эки тарапка тең бөлүнүшү зарыл;
- бир катар сатып алуу келишимдеринин негизинде бир өнөктөш башка өнөктөшкө өз үлүшү боюнча ошол кездеги үстөмдүк кылган базар наркына же сатып алуу учурунда өз ара макулдашылган баага ылайык, бара-бара сатып алууга укук берген милдеттүү убада бере алат;
- өнөктөштөрдүн бири экинчи өнөктөштүн үлүшүн белгиленген суммага жана мөөнөткө ижарага ала алат же ижарага бере алат.

3.2. Кемүүчү мушарака кантип ишке ашат?

Кемүүчү мушарака процесси:

1. Кардар сатып алууну каалаган турак үйгө ИКИ менен биргелешип ээлик кылуу үчүн мушарака келишимин түзөт. Ар бир өнөктөштүн инвестициялык үлүшү келишимде ачык көрсөтүлүшү зарыл (мисалы, 80% ИКИ үлүшү, 20% кардардын үлүшү).

2. Кардар ИКИден турак үйдү ижарага берүүнү өтүнөт; ИКИ макул болуп, үйдүн 80% үчүн ижара келишимине кол коёт.

3. Кардар ИКИнин үлүшүн пайдалангандыгы үчүн мезгил-мезгили менен ижара акысын төлөп турат.

4. Кардар, сатуу келишими аркылуу ИКИнин менчиги толугу менен ага өткөнгө чейин анын үлүшүн акырындык менен өз алдынча сатып алууну чечет. ИКИ үлүшү келишим мөөнөтү ичинде кардар тарабынан сатылып алынган бирдиктердин санына жараша бөлүнөт. Кардар бирдиктерди сатып алган сайын анын менчиктеги үлүшү көбөйөт жана натыйжада, ижара акысынын суммасы кардар үйдүн жалгыз ээси болуп калганга чейин акырындык менен азая берет.

Кемүүчү мушарака келишими, ижара келишими жана көптөгөн сатуу келишимдери бири-биринен көз карандысыз шартта түзүлүүгө тийиш экендигин белгилеп кетүү зарыл.

4. Мудароба

Мудароба, ошондой эле кырад же мукарада деп аталат, Бул, инвестиция жана каржылоо үчүн колдонулган пайданы бөлүштүрүү үлгүсүнүн бир түрү. Бул бөлүктө мударобанын негизинде тескөөгө алынуучу инвестициялык эсептерди иштетүүгө жана пайда алуу укугуна тиешелүү принциптер менен шарттар камтылат.

Мудароба ушул негизде инвестициялык эсеп ээлери-нин депозиттерин кабыл алган ислам банктары үчүн эң кеңири колдонулган жоопкерчилик келишими болуп саналат.

Мудароба ААОИФИ №13 «Мудароба» шариат стандартында: «...бир тарап капиталды (рабб-ал-мал) жана экинчи тарап (мудариб) жумушчу күчүн камсыз кылуучу пайдадагы өнөктөштүк» деп аныкталган.

Учурда колдонулуп жаткан банктык тажрыйбада мударобаны инвестициялык депозиттер жана долбоорлорду каржылоо үчүн да колдонууга болот. Бизнести башкаруу үчүн жооптуу болгон мудариб бизнести же долбоорду баштоо жана иштетүү үчүн кесиптик, уюштуруучулук жана техникалык экспертизаны камсыз кылат. Келишимге жараша, ИКИ долбоорду каржылоодо мудариб (инвестициялык депозиттер боюнча) же рабб-ал-мал катары иш алып барышы мүмкүн. Мудароба милдеттенмелер жагында ислам банктары тарабынан кеңири колдонулат, ал эми активдер боюнча алганда сейрек колдонулат.

4.1. Инвестициялык эсеп ээлери (ИЭЭ)

Банктын негизги функцияларынын бири – кардарлардын акча каражаттарын сактоого кабыл алуу жана аларды кайтарып берүү – ислам банктары тарабынан биринчи кезекте мудароба келишими аркылуу ишке ашырылат. Инвестициялык эсеп ээси (ИАН) кийлигишпеген (унчукпаган) өнөктөш катары рабб-ал-мал деп аталат. ИКИ каражаттарды тескөөгө алууда (мудариб) агент катары иш алып барат жана аларды шариатка ылайык каржылоо операцияларына, акцияларга ж.б. инвестициялайт. Пайда жана жоготууну бөлүштүрүү эсептери катары белгилүү болгон инвестициялык эсептер ошондой эле, мушарака келишимине да

негизделиши мүмкүн. Мушарака негизинде эсептелинген учурда, жоготууну ар бир өнөктөш өз үлүшүнө жараша төлөйт. Демек, бул эсептер пайда жана жоготууну бөлүшүү эсептери деп аталат. Мударобага негизделген эсептер боюнча ИКИ ишенимдүү жак жана мудариб болуп саналат, эгерде анын кайдыгерлиги же алгылыксыз жүрүм-туруму тастыкталбаса, ал жоготуу үчүн жоопкерчилик тартпайт.

Мушаракада бардык өнөктөштөр бизнести башкарууга катыша алат, ал эми мударобада рабб-ал-мал башкарууга катыша албайт, башкаруу мудариб тарабынан гана ишке ашырылат.

i) Инвестициялык эсептердин түрлөрү

AAOIFI №40 «Мударобага негизделген инвестициялык эсептерде пайданы бөлүштүрүү» деп аталган шариат стандартында аныкталган инвестициялык эсептердин эки түрү төмөнкүлөр:

- чектелбеген инвестициялык эсептер (URIA) – инвестициялык эсептин бул түрүндө мудариб өзү ылайыктуу деп эсептеген инвестициянын кайсыл бир тармагына каражаттарды инвестициялоого мүмкүнчүлүгү бар. Адатта, URIA каражаттары баланста чагылдырылат;
- чектелген инвестициялык эсептер (RIA) – инвестор инвестиция багытталуучу иш багытына же анын түрүнө байланыштуу мударибге белгилүү бир чектөөлөрдү койгондо, ал чектелген инвестициялык эсеп деп аталат.

ii) ИКИ менен инвестициялык эсеп эзлеринин (ИЭЭ) ортосундагы байланыш

Эгерде негизги келишим мудараба болсо, ИКИ менен (ИЭЭ) ортосундагы мамиле мудариб (ИКИ) жана рабб-ал-малдын (инвестициялык эсеп ээлери) мамилеси болуп саналат. Мында ИКИ ар кандай эрежелерге таянган ар башка ролду ойнойт. ИКИ ролдору жана ага байланыштуу жоопкерчиликтер төмөндө көрсөтүлгөн:

ИКИнин ролу

Амин (Ишенимдүү)

ИКИ ишенимдүү жак катары акчаны кармайт жана мудараба келишиминде бекитилген шарттарда каражаттардын тескөөгө алынышы үчүн жооптуу болуп саналат. Бирок, ИКИ иш жүзүндө жоготуу үчүн жооп бербейт.

Вакил (Агент)

ИКИ капиталды камсыздоочу агент катары каражаттарды тескөөгө алат. Эгерде мудариб алгылыксыз жүрүм-туруму үчүн күнөөлүү деп табылбаса, жоготуулар рабб-ал-мал жүктөлөт.

Шарик (өнөктөш)

ИКИ мударабадан түшкөн пайданын өнөктөшү болуп калат.

Дамин (жоопкер/кепил)

Шалаакылык/кайдыгердиктин же алгылыксыз жүрүм-турум кесепетинен улам, жоготууга жол берилген шартта ИКИ бул жоготуу үчүн жоопкерчиликти өзүнө алууга тийиш.

Ажир (жалданган/кызматкер)

Келишим кандайдыр бир себептерден улам күчүн жоготкон шартта ИКИ анын кызматы үчүн акы алууга укуктуу.

Белгилей кетчү нерсе, инвестициялык эсеп ээлеринин өз ара мамилелери мушарака өнөктөштөрүнүн же катышуучуларынын мамилелерине окшош болуп саналат.

4.2. Мударобага негизделген инвестициялык эсеп боюнча операциялар кантип ишке ашырылат?

Мударобага байланыштуу инвестициялык эсептер боюнча операциялардын түзүмү төмөндө көрсөтүлгөн.

1. Кардар өз акчасын шариятка ылайыктуу жолдорго инвестициялоо максатында накталай акча түрүндөгү капиталды ИКИге сунуштайт.

2. Кардардан алынган сумма шариятка ылайык бизнес долбоорлорго же мурабаха, ижара ж.б. сыяктуу шариятка ылайык каржылоолорго жумшалат.

3. Шариятка ылайык каржылоодон жана долбоорлордон ИКИ пайдага ээ болушу же жоготууга учурашы мүмкүн.

4. Кардарларды же бизнес-долбоорлорду каржылоодон алынган пайда алдын ала макулдашылган катышка ылайык ИКИ жана ИЭЭ ортосунда бөлүштүрүлөт, мис. 40%-60%. Чыгым келип чыккан шартта, ал толугу менен ИЭЭ жүктөлөт.

4.3. Мударабанын шарияттагы эрежеси

i) Мударабанын мыйзамдуулугу

Мударабанын мыйзамдуулугун төмөнкү риваяттардан билүүгө болот:

- Ибн Аббастынн (р.а.) риваятында мындай деп айтылат:

«Аббас бин Абдул-Мутталиб мудароба үчүн акча төлөп, мударибге деңиз менен жол жүрбөөнү, өрөөндөр менен өтпөөнү жана мал менен соода кылбоону жана эгер андай кылса, жоготуулар үчүн Мудариб катары жооп берерин убада кылган». (Табараний, Авсат китеби)

Бул шарттар Пайгамбарга ﷺ жеткирилгенде ал аларды жактырган.

- Умар бин Хаттаб (радыяллаху анху) бир кишиге жетимдин акчасын мудароба үчүн берген, ал киши ал каражатка Иракта соода кылган (Байхакый).

ii) Мудароба келишими

Мудароба келишимин түзгөн эки тарап тең агентти дайындоо жана агенттикти кабыл алуу укугуна ээ болушу зарыл.

Мудароба келишими милдеттүү эмес, башкача айтканда, келишим түзгөн тараптардын ар бири төмөндө белгиленген эки учурдан башка убакытта аны бир тараптуу токтото алат:

- мудариб өз бизнесин баштаганда, бул учурда мудароба иш жүзүндө же конструктивдүү ээлик кылуу күнүнө чейин милдеттүү бойдон калат;
- келишим түзүүчү тараптар келишим күчүндө кала турган мөөнөттү аныктоого макул болгон шартта, эки тараптын макулдугу жок келишимди мөөнөтүнөн мурда токтотууга болбойт.

iii) Мударабаны тескөөгө алуу

Мудариб мударабаны келишимде ырааттуу жазылган мандаттын алкагында гана тесмкөөгө алат. Мудариб капиталды толук көзөмөлдөп, аны эркин пайдаланууга тийиш. Рабб-ал-мал унчукпаган (кийлигишпеген) өнөктөш катары кызмат кылат жана мударабаны тескөө жагында ыйгарым укуктарга ээ эмес.

iv) Мударибдин милдеттери жана ыйгарым укуктары

Мудариб мударабаны келишиминин максаттарына жетүү үчүн болгон күч-аракетин жумшоосу зарыл. Анын милдеттерине төмөнкүлөр кирет:

- чексиз мударабаны болгон учурда, мударибге ишкерлердин өзүнүн иш чөйрөсүндөгү иштерин жасоого, анын ичинде ишти өзү жүргүзүүгө же агентти дайындоого (мудариб өз чөнтөгүнөн төлөп) ылайыктуу жерлерди, базарларды тандоого жана Мударабаны каражаттарын коргоо ж.б.у.с. уруксат берилет;
- мудариб каалаган убакта, рабб-ал-малдын макулдугу аркылуу мударабаны келишимин өнөктөштүк келишими менен бириктире алат. Өнөктөштүк салымын мудариб өзү же үчүнчү тарап салышы мүмкүн. Эгерде жаңы келишим биринчи келишимге карата анын инвестициялык жана башкаруу жоопкерчилигине таасирин тийгизбесе, ал үчүнчү тараптан мударабаны негизинде каражат кабыл ала алат;
- рабб-ал-мал өз кызыкчылыгын коргоо үчүн мударибге чектөө коюшу да мүмкүн.

Мисалы, мударабаны операциялары белгилүү бир рынок же сектор же болбосо белгилүү товарлар менен гана чектелиши мүмкүн.

- рабб-ал-малга анын мудариб менен иштөөгө укугу бар деген шарт коюуга жол берилбейт;

Бирок, мудариб өз алдынча рабб-ал-мал менен кенеше алат. Рабб-ал-мал мударибди өнөктөштүккө же анын каражатын мудараба каражатына кошууга мажбурлай албайт ж.б.

- мудариб ушундай эле актив же фонд жетекчиси салт боюнча милдеттүү болгон бардык иштерди аткарууга тийиш;
- мудариб мудараба операциясы үчүн ачык-айкын максатка жетүү кызыкчылыгы болбосо, активдерди жалпы же базар баасынан төмөн сатууга жана мудараба үчүн активди жалпы баадан жогору баада сатып алууга укугу жок;
- мудариб, эгерде капитал сунуштоочу тарабынан бекитилсе, мудараба фонддорунан тиричилик үчүн чыгымдарды алууга укуктуу. Эгерде бул боюнча келишим жок болсо, мудариб каада-салт жана ар кандай себептерге байланыштуу жашоо чыгымдарын (анын ичинде саякатка байланыштуу чыгымдарды) тескей алат;
- мударибдердин мудараба каражаттарын карызга берип же белекке тартуулоосуна, кайрымдуулукка сарптоосуна жол берилбейт (ал алгылыксыз);
- эгерде капитал ээси макулдугун бербесе, мудариб мудараба операциясына байланыштуу укуктан баш тарта албайт.

4.4. Пайданы ишке ашыруу

Пайда менен чыгым активдерди баалоонун негизинде б.а. кирешеден чыгымдарды жана келтирилген зыяндарды алып салуу жолу менен эсептелет. Пайда өнөктөштөр ортосунда алдын ала макулдашылган катышка ылайык бөлүштүрүлөт. Чыгымга жол берилген шартта ар бир өнөктөш өз салымынын катышына жараша зыян тартат.

i) Капитал коопсуздугу

Инвестициялык эсепте капиталдын коопсуздугунан кийин гана пайда түштү деп эсептелет жана кандайдыр бир пайданын суммасы бөлүштүрүлсө, ал ишке пайда түшкөн катары эсептелбейт, тескерисинче, алдын ала төлөм (аванс) катары каралат.

ii) Иш жүзүндө жана конструктивдүү жоюу

Мударабада пайданы ишке ашыруудан мурда төмөнкү кадамдар жасалышы керек:

1) Иш жүзүндө же конструктивдүү жоюу жолу менен жүргүзүлүшү мүмкүн болгон мудараба активдерин жоюу. Иш жүзүндө жоюуда бардык активдер накталай акчага айландырылат жана бардык карыздар өндүрүлөт. Конструктивдүү жоюу учурунда накталай эмес активдер эксперттер тарабынан бааланат, ошону менен бирге бардык карыздарды өндүрүп алуу мүмкүнчүлүгүн баалоо жана кайтарымсыз карыздар боюнча тийиштүү чегерүүлөрдү жүргүзүү да каралат. Мударабанын жоюлган активдеринин жалпы наркынын келип чыгышы үчүн сатууга мүмкүн болгон наркы накталай акча каражатына кошулат.

2) Төмөнкү чыгымдардын ордун жабуу:

- а. Ар бир операцияны ишке ашырууга кеткен тикелей чыгашалар менен кошуу жолу аркылуу инвестициялык эсептердин калдыктарын пайдаланууга байланыштуу чыгашалар.
- б. ИКИнин өз ишине тиешелүү чыгашаларды кошпогондо, инвестициялык эсептердин калдыктарынын орток чыгашаларынан түшкөн үлүшү.

3) Бөлүштүрүлүүчү пайданы алуу үчүн инвестициялык кирешеден инвестицияга тиешелүү чегерүүлөрдү жана резервдерди чыгарып салуу зарыл. Бул үчүн эки резерв (кам) колдонулат:

- а. Пайданы текшилөө резерви (ПТР) – мударибдин үлүшүн бөлүштүрүүгө чейинки мудараба кирешесинен (дүң пайдадан) ИКИ тарабынан бөлүнгөн сумма.
- б. Инвестициялык тобокелдик резерви (ИТР) – мударибдин үлүшү бөлүнгөндөн кийин инвестициялык эсеп ээлеринин кирешесинен ИКИ тарабынан бөлүнгөн сумма. Бул резерв инвестициялык эсеп ээleri (ИЭЭ) дуушар болушу мүмкүн болгон келечектеги чыгымдарга каршы “коопсуздук жаздыгы” катары колдонулат.

Бир мудараба операциясындагы зыян башка операциялардын кирешесинен жабылышы мүмкүн, ал эми ал кирешеден ашып кетсе, капиталдан кайтарылууга тийиш. Айкын пайда жана чыгым финансылык мезгилдин акырында же мудараба жоюлган учурда эсептелет. Бир финансылык мезгил аралыгында келтирилген зыян орду башка финансылык мезгилдин кирешеси эсебинен толукталууга тийиш эмес.

Мудараба келишими төмөнкү жолдор менен жокко чыгарылышы мүмкүн:

- тараптардын келишимди бир тараптуу токтотуусу (бул милдеттүү эмес келишим экендигин эске алуу менен);
- эки тараптын макулдашуусу менен;
- төлөө күнү келгенде (эгерде ал мөөнөттүү келишим болсо);
- мудараба каражаттары түгөнүп калганда же жоготууга учураганда;
- мудариб өлгөндө же мудариб милдетин аткарган ИКИ жоюлганда.

4.5. Пайда алуу укугу

AAOIFI №40-шарият стандарты пайда алуу укугуна байланыштуу төмөнкү көрсөтмөлөрдү чечмелейт:

- пайданы бөлүштүрүү ыкмасы белгисиз жагдайларды жана талаш-тартыштарды болтурбоо үчүн так жана белгилүү болушу зарыл. Пайданы бөлүштүрүү бир тарап үчүн бир жолку сумма же капиталдын пайызы эмес катышы боюнча ишке ашырылышы зарыл, анткени бул, эки тарап ортосунда пайданы бөлүштүрүүдөн качууга алып келет;
- мудараба келишимине кол коюу учурунда эки тарап пайда катышын тактап, чечип алуулары зарыл. Эгерде ал келишимге кол коюу учурунда чечилбесе, анда пайданын катышы, эгерде бар болсо, колдонулуп келинген тажрыйбага ылайык эле кароого алыннат (мисалы, 50:50). Карап чечкенге салттуу практика жок болсо, мудараба келишими күчүн жоготот жана мудариб ушундай жагдайларда адатта төлөнүүчү эмгек акы алууга укуктуу. Мындан тышкары, бүт пайда рабб-ал-малга кетет;

- ИКИ белгилүү бир салмактуулуктун (мисалы, тенор) негизинде өзүнүн жана ИЭЭнин ар кандай категориялары ортосунда пайданы бөлүштүрүү үчүн түрдүү катыштарды белгилей алат;
- келишим түзгөн тараптардын эч кимисине мудараба келишиминен түшкөн пайданы бир жолку сумма катары бөлүштүрүүгө жол берилбейт. Келишим түзүүчү тараптар эгерде пайда белгилүү бир чектен же суммадан ашып кетсе, ашыкча сумманы келишим түзгөн тараптардын кайсынысы болбосун өзүнө ала тургандыгын белгилей алышат;
- капиталдын же капиталга айландырылуучу мүлктүн белгилүү бир түрүнөн же бир бөлүгүнөн түшкөн пайданы эки тараптын бирине гана ыйгарууга жол берилбейт;
- белгилүү бир финансылык мезгилдин же конкреттүү келишимдин пайдасын бир тарап үчүн, ал эми экинчи финансылык мезгилдин пайдасын же конкреттүү келишимди экинчи тарап үчүн бөлүштүрүүгө да жол берилбейт;
- мудариб (ИКИ катары) өз каражатына мудараба каражатын бириктирген шартта, ал өз каражатын жана экинчи тараптын мудараба каражатына мударибди жаздыруу менен ага өнөктөш болот. Бул учурда, мудариб өз ишинин пайдасын жана шерик катары акча каражатынан пайданы алуу үчүн пайданы эки капиталдын ортосунда бөлүштүрүүсү зарыл. Мударибдин өнөктөш катары пайда үлүшү ИЭЭлердин акциялары менен бирдей ыкмада аныкталат;
- ИЭЭнин мударабадан жарым-жартылай же толугу менен каалаган убакта чыгып кетүүсүнө уруксат берилет. Финансылык мезгил аяктаганга чейин эле чыгып кеткен учурда, ошол мезгил ичиндеги пайданы азайтууга же жок кылууга ИКИге жол берилет.

4.6. Пайданы бөлүштүрүү

ИКИ Мударабаны жоюуга жана алынган пайданы мудариб менен ИЭЭ ортосунда мудароба келишиминин шарттарына ылайык, тең салмактуулук же балл белгилөө системасын колдонуу менен бөлүштүрүүгө тийиш. Милдеттүү эмес пайданын күтүлгөн нормасын белгилөөгө жол берилет. Бирок пайданы акыркы бөлүштүрүү анын күтүлгөн нормасына эмес, иш жүзүндө же конструктивдүү жоюуга негизделиши зарыл. Ошондой эле, акыркы эсептешүү кийинчерээк жүргүзүлүшү үчүн иш жүзүндөгү же конструктивдүү жоюуга чейин ИЭЭлерге алдын ала аванстык төлөм суммаларын төлөөгө жол берилет. Мында ушундан кийин гана ИКИ инвестициялык эсептин ар бир ээси пайдандан өзүнүн так үлүшүн алышы үчүн аванстык суммаларга зарыл болгон толуктоолорду же алып салууларды киргизиши зарыл.

4.7. Капиталдарды жана инвестицияларды коргоо

ИКИ шариятка ылайыктуу ар кандай иш багыттарга инвестиция жумшоо максатында кардарларынан каражат тартат. ИКИ инвестиция салынган ошол иш багыттарынан дайыма эле пайда табаарына да кепилдик жок, анткени жоготуу ыктымалдуулугу коштоп жүрөт. Ошондуктан жоготууга жол бербөө үчүн ИКИ өз капиталын жана нвестицияларын коргоо боюнча тиешелүү чараларды көрүүгө тийиш. Инвестицияны тескөөгө алуучу мударабада жана инвестициялык агенттик келишиминде да капиталды жоготуулардан жана зыяндардан коргоо алуу жагына кылдат көңүл бурушу зарыл. Эгерде инвестицияны тескөөчү келишимге ылайык өз милдеттерин жана жоопкерчиликтерин аткарбаса, анда ал жоготуулар үчүн жеке жооп берүүгө тийиш (мисалы, инвестицияга карата кайдыгерлик/

шалаакылык мамиле, туура эмес аракеттер же келишимдеги алдын ала макулдашылган шарттарынан баш тарткан учурда). Мында, жогоруда белгиленген жагдайлар б.а. шалаакылык, туура эмес иш-аракеттер ж.б. далилдениши керек экендигин да белгилей кетүү зарыл; индикативдик же күтүлгөн пайданын ченемине жетише албай калуу, жетекчи өз милдетине шалаакылык менен мамиле кылган деген тыянак чыгарууга түрткү бере албайт.

i) капиталды коргоонун жол берилген булактары

Капиталды коргоонун жол берилген булактары болуп төмөнкүлөр саналат:

- инвестицияны такафул негизинде жабуу капиталды коргоонун, шалаакылыктын, төлөмдөрдүн кечиктирилишинин жана банкрот болуу тобокелдигин басаңдатуунун эң эле алгылыктуу куралы болуп саналат. Такафул келишимин инвесторлор да, алардын агенти да түзө алат;
- келечектеги жоготуулардан капиталдын корголушун камсыз кылуу үчүн финансылык мезгилдин кирешесинен резерв түзүү.

ii) Капиталды коргоонун тыюу салынган булактары

ИКИге капитал коопсуздугун камсыз кылуу максатында шариятта тыюу салынган булактарды колдонууга уруксат берилбейт. Мыйзамдуу максатка жетүү үчүн жол берилбеген ыкмалардын мисалдарына төмөнкүлөр кирет:

- шалаакылыкка карабастан, капитал чыгымы үчүн жоопкерчиликти инвестицияны тескөөчүгө жүктөө;
- инвестиция тескөөчүнүн пайдасына үчүнчү жактардын аракетинен улам келип чыгышы ыктымал болгон ар кандай зыян ордун толтурууга жана

- инвестиция тескөөчүгө доо коюу мүмкүнчүлүгү менен абсолюттук кепилдик берүү;
- инвестициялык агенттен активди белгиленген же алдын ала макулдашылган баада сатып алуу убадасы;
 - үчүнчү тараптын капитал чыгымын төлөп беришине кепилдик.

4.8. Салттуу банкинг менен ислам банкигиндеги банктык депозиттерди салыштыруу

Акчаны депозитке жайгаштыруу ислам банкында жана мурдатан бери иштеп келген банкта окшош көрүнүш болгону менен, ислам банкында аманатчы тараптын катышуусу олуттуу болгонуна байланыштуу, негизги түзүмүндө айырма бар.

Ислам банкына жана мурдатан бери иштеп келген банкка салынган банктык депозиттерди салыштыруу

Салттуу депозиттер	Исламий депозиттер / инвестициялык эсептер
Акы төлөнүүчү депозиттер аманат жана мөөнөттүү депозиттик эсептер аркылуу жүргүзүлөт.	Исламий сыйакы төлөө эсептери өнөктөштүк режимдерине негизделет (адатта мударара же вакалада).
Негизги карыздын төлөнүшү банк тарабынан кепилденет.	Негизги карызды төлөө банк тарабынан кепилденбейт.
Негизги карыздын кайтарылышы пайыз түрүндө да кепилденет.	Негизги карыздын кирешеси кепилденбейт жана акча каражатынын колдонулушуна көз каранды. Пайда өлчөмү иш натыйжалуулугуна жараша өзгөрүп, пайдага же чыгымга алып келиши мүмкүн.

5. Корутунду

Бул бөлүктө төмөнкүлөр боюнча жалпы маалымат берилди:

Мушарака – эки же андан көп тараптар долбоорду каржылоо жана аны тескөөгө алуу үчүн бириккен исламий өнөктөштүк келишими. Шарикатул-мулк жана Шарикатул-акд анын кеңири жайылтылган түрү болуп саналат.

Кемүүчү мушарака – бул эки тарап ортосундагы келишим, анда бир тарап келишимдин мөөнөтү ичинде экинчи тараптын капиталын акырындап сатып алууга милдеттүү. Бул адатта, турак жайды каржылоо келишимдеринде колдонулат.

Эгерде эки же андан көп тараптар долбоорду иштеп чыгуу же бизнести башкаруу үчүн бири-бирин каржылап, экинчиси долбоорду же бизнести башкарса, анда ал мудараба деп аталат. Мудараба – ислам банктары тарабынан депозиттер үчүн эң эле кеңири колдонулган келишим.

Салттуу финансылык институттардагы депозиттерден айырмаланып, мударабада ИКИ инвестициялык эсеп ээлеринен депозиттерди, пайданы жана чыгымды бөлүштүрүүнүн негизинде кабыл алат, мында негизги сумманы төлөп берүүгө да жана кайтарып берүүгө да кепилдик бербейт.

4

БӨЛҮК

ИЖАРА ЖАНА
ИЖАРА МУНТАХИЯ
БИТТАМЛИК

1. Киришүү

Бул бөлүктө исламий ижарага негизделген ижара келишимин кароого алынат. Ижара –ижарачыга жерди, мүлктү же жабдууларды ижарага берүү боюнча келишим. Ижара эрежелери кадимки лизинг келишимдеринен айырмаланып турат, демек аны колдонуунун теориялык негиздерин жакшылап чечмелеп түшүнүү зарыл.

Алгач ижаранын мыйзамдуулугун жана функционалдуулугун иликтеп көрүү талап кылынат. Андан ары ислам каржылоосундадо ижара келишимдерин колдонууга тиешелүү сөз болот. Ижаранын шарттары, кепилдиктери жана күрөөлөрү каралоого алынат. Башка бардык келишимдер сыяктуу эле, ижара келишими да аны түзүү же токтотуу жолу менен жыйынтыкталат. Ижара келишимин токтоткон жагдайлар, ошондой эле ижарага алынган мүлккө менчик укугун өткөрүп берүү механизми, акырында келип, ижарага байланыштуу шариатка туура келбеген тобокелдиктер, ошондой эле сатуу жана кайра ижарага алуу операцияларынын зарыл шарттары кароого алынат.

2. Ижара

ИКИ популярдуу каржылоо инструменти катары ижарага негизделген продукттарды сунуштайт жана бул, көптөгөн юрисдикцияларда алардын кирешесинин олуттуу бөлүгүн түзөт.

Бул бөлүктө ижаранын укуктук негиздерин жана механизмдин кароого алуу менен терең түшүнүк алууга басым жасалат. Ошондой эле, ижара түрлөрүнөн

айырмаланып, ислам каржылоосундагыдогу ижара келишимдерин колдонуу механизмдери кылдат чечмеленет.

Ижара – шарияттын негизги жана кошумча булактары тарабынан уруксат берилген келишим. Ислам дини коомчулуктун муктаждыктарын канааттандыруу үчүн ижарага уруксат берген, анткени бир активге же мүлккө ээ болуу жана аны колдонуу ресурстары бардыгында эле боло бербейт.

Ижара термини бир пайда үчүн компенсацияны билдирет. Аны төмөндө көрсөтүлгөндөй классификациялоого болот:

Ижаранын түрлөрү

Активдер ижарасы

Узуфрукт түрүндө уруксат берилген пайда алына турган белгилүү бир активди убактылуу пайдалануу (жалдоо) же ижарага берүү.

Кызмат көрсөтүү ижарасы

Жумушчу күчүн жалдоо жана сыйакыга байланыштуу ар кандай келишим.

Алдыда ААОIFI № 9 «Ижара жана ижара мунтахия биттамлик» деп аталган шарият стандартында каралган ижара иши жөнүндө сөз болот, ал активдер ижарасына тиешелүү.

Ижаранын мисалы

Кардар Toyota Motors компаниясынан жаңы автоунаа сатып алууну каржылоо үчүн ислам банкына кайрылган. Анын заводдон чыккан баасынын 30% төлөөгө гана каражаты бар болчу. Ислам банкы ага ижара каржылоосун сунуштайт, мында банк унааны сатып алып,

кардарга ижарага берет. Иш кагаздары триздетилип, төлөм графиги кардарга макулдашылат.

6 айдан кийин башкы кеңсенин кызматкерлери автоунаанын өткөн 2 айда иштебегендигин аныктайт. Кардар бул маалыматты жакын жайгашкан филиал менен бөлүшөт, бирок филиалдан башкы кеңсеге бул тууралуу расмий билдирүүгө үлгүрүшкөн эмес. Автоунааны жасап чыгаруу учурунда жол берилген кемчилдиктерден улам ишке жараксыз абалда болсо да, банк ижара акысын алууну уланта берген. Маалымат алынгандан кийин, автоунаа жараксыз болуп турган мезгил үчүн ижара акысы өзгөртүлгөн.

2.1. Ижара аныктамасы

AAOIFI тарабынан берилген негизги аныктамага ылайык:

Ижара термини келишим боюнча мүлктү ижарага берүү дегенди билдирет. Ага ылайык, аныкталган ыкмада белгиленген сыйакы үчүн белгилүү бир мөөнөткө узумдук түрүндөгү уруксат берилген пайда алынат.

Ижара сунуштоочу (му'жир) мүлктү пайдалануу жана/же ижарага берүү менен пайда табат, ал эми ижарачы (муста'жир) ижара мүлкүн колдонууга/пайдаланууга укуктуу жана ишенимдүү өкүл болуп да саналат. Негизинен, ижара келишими, адатта, ижарага берүүчүгө таандык болгон мүлк үчүн түзүлөт, ал эми ижарачы мүлктүн узумдуктуна ээ болот. Ижарачы ижарага берүүчүгө «ужра» деп аталган мүлктүн узумдукту үчүн же пайдалангандыгы үчүн ижара акысын төлөп берүүгө тийиш.

Ижара кадимки сатуудан кыйла айырмаланат. Негизги айырмачылыктардын бири – сатуу дароо (ээликти/тобокелдикти өткөрүп берүү менен)

жүргүзүлөт, ал эми ижара келишимин келечекте кайсыл бир күнү түзүүгө болот. Бул айырмачылыктар кийинки бөлүктө ырааттуу кароого алынат.

2.2. Ижара келишими кантип ишке ашат

Кардар ИКИге материалдык мүлк же өнөр жай жабдуулары сыяктуу негизги активдерди каржылоого тиешелүү талап менен кайрылат. ИКИ кардардын муктаждыгын жана кредитти төлөө жөндөмдүүлүгүн баалагандан кийин ижара продуктун сунуштайт. Ижара келишимин түзүүдө төмөнкү кадамдар ишке ашат:

1. Кардар ИКИге керектүү актив тууралуу маалымат берет. Эгерде ИКИ активге дароо ээ болбосо, ал түздөн-түз сатып алат же анын атынан талап кылынган активди сатып алуу үчүн кардарды өз агенти катары дайындайт.

2. ИКИ төлөмдү жүргүзөт да, талап кылынган активге ээ болот. ИКИ ошондой эле, сатуучудан менчик укугун алат.

3. Ижара келишими түзүлүп, актив ишке/пайдаланууга жарактуу абалда тапшырылгандан кийин ИКИ активди кардарга ижарага берет.

4. Кардар айлык/чейректик/жылдык ижара акысын төлөйт (сумма келишимге ылайык мезгил-мезгили менен өзгөрүшү мүмкүн).

5. Ижара мөөнөтү аяктагандан кийин мүлктү кардарга өткөрүп берүү ижаранын түрүнө жараша болот. Эгерде ал кадимки ижара операциясы болсо, актив ИКИге кайтарылып берилет. Бирок, эгерде ижара ээлик кылуу менен бүтсө (ижара мунтахия биттамлик), анда кардар ИКИден активди өзүнчө сатуу келишими аркылуу же ИКИ тарабынан белекке берүү аркылуу ала алат.

2.3. Ижаранын мыйзамдуулугу

Ижара – бул кызмат көрсөтүүнү сунуштоо же ижара келишими жана анын мыйзамдуулугу Курандан, сүннөттөн жана аалымдардын ижмаасынан алынган.

Куранда Муса пайгамбардын окуясы баяндалып жатып, ал жардам берген кыздардын биринин атасына берген насааттары төмөнкүчө айтылат:

«Оо атаке, аны (ишке) жалдап алып кал. Чындыгында, ал жалданган адамдардын мыктысы, күчтүүсү жана ишенимдүүсү» (Касас сүрөсү, 26-аят)

Ижаранын мыйзамдуулугу Мухаммед пайгамбардын ﷺ төмөнкү хадистеринен да келип чыгат, анда пайгамбар төмөнкү сөздөр менен жалданма жумушчунун укуктарын баса белгилеген:

«Ким жумушчуну жалдаган болсо, ага эмгек акысын билдирүүгө милдеттүү».

(Сунан ибн Мааж, 2/817 Аль-Хайсами Мажам аз-Завайд, 4/98).

«Тери кургай электе жумушчунун акысын төлө».

(Сунан ибн Маажда, 2/817 жана Ат-Табрани «Аль-Мужам ал-асват»).

Төлөмдүн ордуна, адам жалдоо менен кызмат көрсөтүү же активди пайдалануу жолу менен кызмат көрсөтүү мыйзамдуу жана кеңири таралган. Жогорудагы аяттарда жана хадистерде кимдир-бирөөнүн же бир нерсенин кызматына же узуфруктка жалданууга басым жасалган.

2.4. Ижара мүлкүнүн түрлөрү

Ижаранын кадимки лизингге окшоп эки түрү бар – операциялык жана финансылык лизинг. Шариятка ылайык ижара да эки түрдү камтыйт:

- ижара ташгылийя;
- ижара мунтахия биттамлик.

Ижара ташгылийя менен ижара мунтахия биттамлик ортосундагы айырма – экинчи түрүндө ижара кардар мөөнөтү аяктагандан кийин активге ээлик кылуу мүмкүнчүлүгүнө ээ болот.

Ижара ташгылийя

Ижара ташгылийя – бул, салттуу лизингдеги операциялык ижарага окшош келет. Ижараны колдонууда мүлккө болгон менчик укугу ижара сунуштоочудө (ИКИ) калат жана анын узурфрукту ижарачыга (кардарга) ижара мөөнөтү ичинде гана колдонууга берилет. Мөөнөттүн аягында актив ээсине кайтарылат. Актив ижарачыга кайтарылмайынча ижара акысы төлөнбөйт (б.а. ижара каттоого алынбайт). Менчик укугу ижара мөөнөтүнүн алкагында ижара сунуштоочудө калат. Ижара сунуштоочу мүлккө ээлик кылууга байланыштуу бардык тобокелдиктерге жана сыйакыларга ээ болот. Активди пайдаланууга боло турган абалга келтирүүгө байланыштуу бардык чыгымдарды ижара сунуштоочу өзүнө алууга тийиш. Ижаранын бул түрүндө үйдү же дүкөндү ижарага берүү шарты кеңири таралган.

Ижара мунтахия биттамлик

Бул негизги активди сатып алууда узак мөөнөттүү бизнес талаптарына ылайык келтирилген ижаранын заманбап түрү. Мында, ижара сунуштоочу (ИКИ) ижарачыга (кардарга) керектүү активди макулдашылган

негизде белгилүү бир мезгил аралыгына ижарага алуу үчүн сатып алат жана ижарага берет. Ижарачынын активди ижара келишиминин аягында сатып алуу мүмкүнчүлүгүнө ээ болушу ижара мунтахия биттамликтин айырмалоочу өзгөчөлүгү болуп саналат. Бул опция ар кандай формада болушу мүмкүн, ижара мөөнөтүнүн аягында арзандатылган же катталган нарк боюнча сатуу, белекке берүү же кардарга менчикти/менчик укугун акырындык менен өткөрүп берүү. Ижара мезгил аралыгынын ичинде ижара мунтахия биттамлик ижара ташгылийя сыяктуу колдонулат – ИКИ бардык менчик тобокелдиктерин көтөрөт жана активди пайдаланууга жарактуу абалга келтирүү үчүн зарыл болгон бардык чыгымдарды өзүнө алат. Ижара мөөнөтүнүн акырында менчик укугун кардарга өткөрүп берүү үчүн өзүнчө сатуу же белекке берүү келишими түзүлөт.

Ижара мунтахия биттамлик үчүн колдонулган синоним термин бар, ал ижара ва иктина деп аталат.

2.5. Салттуу лизинг менен ижара мунтахия биттамлик ортосундагы айырмачылыктар

Төмөндө салттуу финансылык лизинг менен ижара мунтахия биттамлик ортосундагы негизги айырмачылыктар камтылган.

Салттуу финансылык лизинг	Ижара мунтахия биттамлик
<p>Ижарага берилүүчү актив банкка таандык эмес.</p> <p>Банк активге келтирилген зыян үчүн жоопкерчилик тартпайт. Кардар биринчи күндөн тартып эле ээлик кылуу тобокелдигин өз мойнуна алат.</p> <p>Активди жеткирүүгө чейин эле ижара акысын талап кылууга болот.</p> <p>Банк иижара келишимин эч кандай себепсиз эле бир тараптуу токтотууга укуктуу.</p> <p>Өз убагында төлөбөгөндүгү үчүн айыппул алынат жана ал банктын кирешесине кошулат.</p>	<p>Ижарага берилүүчү актив банкка таандык</p> <p>Эгерде мындай жоготуу кардардын шалаакылыгынан келип чыкпаса, активдин зыян тартуусуна байланыштуу бардык тобокелдиктерди банк өзүнө алат.</p> <p>Активди жеткирүүгө чейин эч кандай ижара акысы алынбайт жана талап кылынбайт. Алынган ар кандай аванстык ижара акысы актив пайдаланууга жарактуу абалга келтирилгенге чейин банктын жоопкерчилигинде калат.</p> <p>Келишимди токтотуу (ал тургай келишимди өзгөртүү) эки тараптын макулдугу менен гана ишке ашырылат жана тараптардын бирөөсү келишимди бир тараптуу токтотуусуна жол бербейт (эгерде тараптардын бири келишим шарттарын бузбаса).</p> <p>Өз убагында төлөбөгөндүгү үчүн айыптык төлөм (пул) алдын алуу чарасы катары гана алынат жана кайрымдуулукка жумшалат (банктын кирешесине кошулбайт).</p>

2.6. Мурабаха менен ижара ортосундагы айырмачылыктар

Ижара келишими адатта бир катар корпоративдик жана керектөө продукттары үчүн колдонулат, мисалы унаа ижарасы, өндүрүш жана техника ижарасы жана

үй/мүлк ижарасы. Суук каражатынын басымдуу көпчүлүгү ижара жана анын варианттарына негизделген.

Мурабаха менен ижара ортосундагы айырмачылыктар:

Мурабаха	Ижара
<p>Корпоративдик жана керектөө продукттары үчүн колдонулат, адатта жүгүртүү капиталын каржылоодо, унаа каржылоосунда, башка негизги каражаттарды каржылоодо, ошондой эле турак жайларды каржылоодо колдонулат.</p> <p>Келишим предмети туруктуу активдер, тез бузулуучу буюм/зааттар же чарбалык материалдар болушу мүмкүн. Көбүнчө кыска мөөнөттүү. Бир жолку кошумча төлөөгө байланыштуу туруктуу төлөмдөр (сатуу баасы бекитилген жана түзүлгөндөн кийин өзгөртүүгө болбойт). Сатуу/менчик укугун туруктуу өткөрүп берүүгө негизделет. Эч кандай амортизация жок. Менчик укугу биринчи күнү, башкача айтканда, сатуу келишимин түзүү учурунда өткөрүлүп берилет. Камсыздандыруу/такафул (биринчи күндөн баштап активдин ээси болгон) кардардын жоопкерчилигинде калат.</p>	<p>Юридикалык жана керектөө продукттары үчүн адатта унааларды, үйлөрдү, жабдууларды, башка негизги каражаттарды ж.б. каржылоодо колдонулат.</p> <p>Келишим предмети туруктуу активдер гана болушу мүмкүн. Көбүнчө орто жана узак мөөнөттүү.</p> <p>Туруктуу же өзгөрүлмө чен; чендер мезгил-мезгили менен (мисалы, жылдык) өзгөрүшү мүмкүн, бул ИКИге көбүрөөк ийкемдүүлүктү берет.</p> <p>Узурдук келишим түзүлгөн учурда ал өткөрүлүп берилген ижарага негизделет. Ижара мөөнөтү аяктагандан кийин (ижара мунтахия биттамликте) мүлк сатылышы, бирок өзүнчө макулдашуу аркылуу гана сатылышы мүмкүн.</p> <p>Амортизация ИКИ тарабынан эсептик-каттоого алынат.</p> <p>Менчик укугу өткөрүлүп берилбейт; ижара мунтахия биттамликте өткөрүп берүү опциясы ижара мөөнөтү аяктагандан кийин жеткиликтүү болот.</p> <p>Камсыздандыруу/такафул – ижара мөөнөтү ичинде ижара сунуштоочу/ээлик кылуучу катары ИКИнин жоопкерчилигинде калат.</p>

2.7 Ижара шарттары

Ар кандай келишимде талап кылынгандай, ижара келишимин түзүүчү тараптар келишим түзүү үчүн зарыл болгон мүмкүнчүлүккө ээ болушу керек, б.а. ижара келишиминде төмөнкү шарттар аткарылышы зарыл:

- менчик укугун эмес, узуфрукту өткөрүп берүү. Кардарга менчик укугун эмес, узуфрукту өткөрүп берүү ижара келишиминин эң маанилүү элементи болуп саналат;
- сунуш жана кабыл алуу. Ижара келишими бардык башка келишимдер сыяктуу актив ээсинин (ИКИ) сунушунан жана кардар тарабынан макулдашылган төлөмдү кабыл алуудан турат.

Келишим предмети:

- келишим предмети болгон нерсе шарият боюнча мубах болушу керек;
- объект баалуу, аныкталган жана эсептеле турган болууга тийиш, ал эми анын узуфрукту экономикалык баалуулукка ээ болушу зарыл. Активдин мүнөздөмөсү анын түрүн, моделин жана активге жараша башка реквизиттерди камтып, так жана даана жазылууга тийиш. Албетте, бул предмет боюнча кандайдыр бир белгисиздикти четтетүү үчүн жасалууга тийиш;
- предмет шарият уруксат берген түрдө колдонулушу шарт; мүлктү шариятка туура келбеген максатта, билип туруп ижарага берүүгө болбойт, мисалы, банкка же шарап дүкөнүнө же казиного ж.б.;
- ижара келишиминдеги мүлк реалдуу мүлк категориясында болушу зарыл, б.а. техникалар, жер, унаалар ж.б. Актив оригиналдуу/физикалык түрдө болуп, колдонулганынан улам өзгөрбөөгө тийиш. Заттык курамын керектебестен колдонууга мүмкүн

болбогон нерселердин катарына кирбеши керек, мисалы. кант, буудай, арпа ж.б. Ижарага алынган мүлк актив сакталып турганда колдонулушу керек, анткени ижара предмети актив эмес, узуфрукт болуп саналат;

- ижарага берилүүчү актив же ал активдин узуфрукту ижара келишимине кол коюлганга чейин ИКИ тарабынан алынышы зарыл. Бирок, эгерде ИКИ активге ээ болбой туруп, ижарачыга так мүнөздөмөлөрдү бере алса, ижара келишими түзүлүшү мүмкүн.

Ижара төлөмү:

- мүлк ижарачынын (кардардын) колунда болгондо жана колдонууга жарамдуу абалда болгондо гана ИКИ ижара акысын ала алат;
- активди/мүлктү тейлөө акысын төлөө кардардын милдети;
- кардар активдин/мүлктүн кемчиликтерине жана бузулушуна жол бербеген болсо, анда ИКИнин жоопкерчилигинде болот;
- ИКИ актив боюнча тобокелдиктерди өз мойнуна алат жана ал менчикке байланыштуу эч кандай тобокелдиктерди же чыгымдарды кардарга өткөрүп бербеш керек. Такафулду жабуу аркылуу жетишүүгө мүмкүн болгон актив тобокелдигинен сактануу ИКИнин приоритети болуп саналат;
- эки тарап ижара акысын жаңыртуу жолу менен келечек үчүн, башкача айтканда, ижарачы али эч кандай пайда ала элек мезгил үчүн ижара келишимин өзгөртүүнү макулдаша алышат. Өткөн мезгил үчүн ижара акысы али төлөнө элек болсо, ижарачы

ижарага берүүчүгө карыз болуп жана аны өзгөртүүгө мүмкүн болбой калат;

- ижаралар алдын ала аныкталган эталондун негизинде туруктуу же өзгөрүлмө болушу мүмкүн. Өзгөрүлмө ижара шартында, биринчи ижара белгилүү болушу керек жана кийинки ижара формуласы алдын ала макулдалышы зарыл. Өзгөрүлмө ижара акысынын чеги/чектөө (суммасы же эталондук чен боюнча) гарарды болтурбоо үчүн макулдашуу учурунда аныкталууга тийиш. Салттуу эталонду колдонууга жол берилет.

Мисалы: LIBOR;

- ИКИ белгилүү бир мөөнөт ичинде келишимди бузууга укугу бар ижарачы менен ижара келишимин түзүүдө ижара акысынын алдын ала төлөмү катары арбун (шертпул) ала алат. Ижарачы ушул учурда ижара келишимин токтотсо, ИКИ арбунду кемитип кармап кала алат. Келтирилген зыянды өндүрүп алгандан кийинки ашкан сумманы кайтарып берүү шарты алгылыктуу;
- ижара акысы ижара келишиминин мөөнөтүн камтыган бир жолку төлөм түрүндө же мөөнөттүн айрым бөлүгүн бөлүп-бөлүп төлөө менен чагылдырылууга тийиш.

Ижарадагы чыгымдар:

- эскилигине, техникалык тейлөөгө жана күнүмдүк пайдаланууга кеткен чыгымдар кардарга (ижарачы) жүктөлөт;
- ал эми ижара сунуштоочу катары ИКИ менчикке байланыштуу салык камсыздандыруусу жана негизги тейлөө чыгашалары сыяктуу чыгымдарды өз мойнуна алышы зарыл.

Ар түрдүү:

Ижара келишими белгилүү бир жак үчүн белгилүү бир убакыт мөөнөтүн көрсөтпөстөн, ошол эле мүлктүн бир эле көрсөтүлгөн узуфрукту жана ижара акысынын узактыгы үчүн бир нече ижарачы менен түзүлүшү мүмкүн. Мында ар бир ижарачы белгиленген эрежелерге ылайык мүлктөн өзүнө бекитилген убакыттын ичинде пайда көрө алат. Бул узуфрукттан пайда алууда убакытты бөлүштүрүүнүн бир түрү.

2.8. Ижара кепилдиги / коопсуздугу жана ижара дебитордук карыздарын жөнгө салуу

Ижара келишими ижарачыдан ижара сунуштоочугө төлөнүүчү рента түрүндөгү карызды пайда кылат. ИКИ ижара акысын төлөөнү камсыз кылуу үчүн ижарачыдан кепилдикти же ижарачынын бир бөлүгүн кыянаттык менен пайдалануудан же шалаакылыктан, мисалы, үчүнчү жактарга таандык болгон активдер, кепилдиктер же ижарачынын активдерине карата укуктарды өткөрүп берүү сыяктуу кепилдикти ала алат, мындай укуктар өмүрдү же мүлктү камсыздандыруу боюнча жол берилген төлөм болсо да, ал ижарачынын пайдасы үчүн болот.

Эки тарап ижара акысын толугу менен алдын ала төлөп берүүгө же ижара акысын бөлүп төлөгө макулдашуусу мүмкүн. Эгерде ижарачы белгиленген мөөнөт боюнча билдирүү алгандан кийин үзгүлтүксүз төлөмдү жүйөлүү себепсиз кечиктирген болсо, (актив ижарачыга калган мөөнөткөн пайдаланууга берилген жагдайда) ижара сунуштоочу калган төлөмдөрдү дароо төлөп берүүсүн шарттай алат. Алдын ала ар кандай ижара же төлөм аткарылбай калган/кечиктирилген учурда калган төлөмдөрдү тездетүү ижара мөөнөтүнүн акырында же ижара келишимин токтотуу учурунда төлөнүүгө

тийиш. Ижара сунуштоочу тарабынан ыкчам төлөө үчүн белгиленген мөөнөттөн кийинки мөөнөттүн узартылышы, бүтүндөй узартуу мөөнөтү ичиндеги төлөмдү кийинкиге калтырууга макулдук катары каралат, ижарачынын укугу катары каралбайт.

Ижарачы төлөмдү кечиктирген учурда, ижарага берүүчү тарабынан ижара акысын көбөйтүү каралышы мүмкүн эмес. Бирок, келишимде төлөмдү жүйөлүү себепсиз эле кечиктирген ижарачы төлөнө турган ижара акысынын белгилүү бир суммасын же пайызын кайрымдуулукка жумшоого милдеттендирилиши мүмкүн. Мындай сумма ИКИнин шарият кеңешинин көзөмөлү алданда кайрымдуулук иштерине сарпталуусу зарыл.

Ижарачы тарабынан сунушталган камсыздоодон өндүрүп алынган учурда, ижара сунуштоочу мындай суммалардан бардык ижара төлөмдөрүн эмес, өткөн мезгилдер үчүн ижара акысына тиешелүү болгонду гана кармап кала алат, мөөнөтү бүтө элек төлөмдөр жана ижарачы ижарага алынган активден пайда ала элек мезгилдерге карата төлөмдөрдүн алынышы мүмкүн эмес.

Ижарачы келишимди бузууга жол бергендиги үчүн ижара сунуштоочу зарыл болгон бардык мыйзамдуу компенсацияларды камсыздоодон кармап кала алат.

3. Ижарага алынган мүлктү сатуу, ижара келишимин токтотуу жана менчик укугун өткөрүп берүү

Ижара келишими милдеттүү келишим, аны эч ким экинчи тараптын макулдугусуз токтото албайт. Ижара мунтахия биттамлик шартында ижарага алынган мүлктүн менчик укугун ижарачыга өткөрүп берүү аркылуу келишим түзүлөт.

Бул бөлүктө ижарага алынган мүлк ижарачыга же үчүнчү жакка сатылганда, же бузулуп, пайдалана албай калганда эмне болору кароого алынат. Ошондой эле, ижара келишими кантип жыйынтыкталышы мүмкүн экендигин жана ижарага алынган мүлктүн менчик укугун ижарачыга өткөрүп берүү маселелери кылдат кароого алынат.

3.1. Ижарага алынган мүлктү сатуу же ага зыян келтирүү

Ижара сунуштоочу ижарага алынган мүлктү ижарачыга сатса, ижара келишими токтотулат (анткени менчик укугу ижарачыга өткөндөн кийин ижарага берүүчүдө болбой калат).

Ижарага берүүчү ижарага алынган мүлктү ижарачыдан макулдук албастан үчүнчү жакка сатууга укуктуу. Эгерде ижара келишими жөнүндө үчүнчү тарапка билдирилбесе, ал сатууну токтото алат. Үчүнчү тарапка маалымдалган жана ага макулдук берилген учурда, ал жөн гана калган мөөнөт үчүн ижара мүлкүнүн мурдагы ээсинин ордун ээлеп калат.

Ижарага алынган мүлк толугу менен жок кылынган шартта ижара келишими токтотулат (эгерде идентификацияланган мүлк боюнча түзүлсө). Эгерде бул ижарачынын шалаакылыгынын же туура эмес

жүрүм-турумунун кесепети болбосо (бул учурда ал зыянды төлөп берүүгө же активди алмаштырууга милдеттүү) ижарага алынган мүлктүн бузулушу же жок болушу үчүн жоопкерчилик тартпайт.

Ижарага алынган мүлк бузулууга туш болуп, андан күтүлгөн пайда азайган шартта, ижарачы ижара келишимин бузууга укуктуу. Ижарачы менен ижара сунуштоочу мүлк жарым-жартылай бузулган учурда, ижара акысын өзгөртүү жөнүндө өз ара макулдаша алышат же ижарачы келишимди токтотуу укугунан баш тарта алат. Эгерде ижара сунуштоочу (ижарачынын макулдугу менен) келишим мөөнөтү аяктагандан кийин ошондой эле пайда менен толтурмайынча, ижарачы активден пайда ала албаган мезгил үчүн ижара акысын алууга укугу жок.

Ижарачы ижарага алынган мүлктү колдонууну токтотсо же аны ижара сунуштоочуга анын макулдугусуз кайтарып берсе, ижара акысы ижаранын калган мөөнөтү үчүн гана төлөнөт. Ижарага берүүчү ушул мезгил ичинде мүлктү ошол учурдагы ижарачынын карамагында кармоого милдеттүү.

3.2. Ижара келишиминин токтотулушу, мөөнөтүнүн аяктоосу жана аны жаңыртуу

Ижара келишимин эки тараптын макулдугу менен токтотууга болот, бирок форс-мажордук жагдайлардан башка учурларда же ижарага алынган мүлктө аны пайдаланууну олуттуу түрдө кыйындаткан кемчилик болбосо, бир тараптуу токтотууга жол берилбейт. Бир тарап келишимди бузуу опциясын камсыз кылган учурда да токтотуу мүмкүн, мында опцияга ээ болгон тарап аны көрсөтүлгөн мөөнөттүн ичинде аткара алат.

Ижарачы ижара акысын төлөбөөсө же өз убагында төлөбөсө ижара сунуштоочу келишимди бузууну шарттай алат.

Ижара келишими эки тараптын көзү өтүшү менен токтотулбайт. Бирок, ижарачынын мураскорлору келишим мураскордун каза болуп калышы кесепетинен алардын ресурстары үчүн өтө оор жана муктаждыктарынан ашып кеткендигин далилдей алышса, ижара келишими токтотулушу мүмкүн.

Ижара келишими белгилүү бир мүлктү ижарага алууда же ижарага алынган мүлктү толугу менен жок кылуу же узурдуктан пайдалана албай калган учурда токтотулат.

Эки тарап тең ижара келишимин башталган күнүнөн мурда токтото алат.

Мөөнөтү аяктагандан кийин ижара токтойт, бирок ал жүйөлүү себептерден улам, мисалы, транспорт каражаттарын ижарага алууда белгиленген жерге кечигип келүү, ошондой эле айыл чарба өсүмдүктөрүн өстүрүү үчүн ижарага алынган жерден оруп- жыйноо мөөнөтү кечиктирилген учурда улантылышы мүмкүн. Андан ары ижара үстөмдүк кылган рыноктук нарктын негизинде ижара төлөмү менен улантылат. Ижара башка мөөнөткө узартылышы мүмкүн жана мындай жаңылоо баштапкы мөөнөт бүткөнгө чейин же жаңы мөөнөт башталганда жаңы келишимге мындай узартуу жөнүндө жобону камтуу аркылуу автоматтык түрдө жүргүзүлүшү мүмкүн, эгерде тараптардын бири экинчисине ал тууралуу эскертпеген болсо, келишимди узартпоо ниетин билдирген болот.

3.3. Ижара мунтахия биттамлик боюнча менчикке өткөрүп берүү

Ижара мунтахия биттамликте ИКИ кардардын арызын алгандан кийин активди сатып алат. Ижара мунтахия биттамлик келишими мүлктү сатуу же белекке тартуулоо келишими аркылуу кардарга өткөрүп берүү менен түзүлөт. Ижарага алынган актив келечектеги күчүнө кире турган сатуу келишими боюнча өткөрүлүп берилбешин камсыз кылуу маанилүү. Эки келишим (ижара жана сатуу) өз-өзүнчө түзүлүүгө тийиш. Сатуу процесси ижара келишими түзүлгөндөн (колдонуу мөөнөтү аяктагандан) же токтотулгандан кийин гана ишке ашырылышы мүмкүн. Шарият эки келишимди бир келишимдей кароого уруксат бербейт, анткени бул келишимдин жокко чыгарылышын шарттайт.

Келишимдин башталышында активге болгон менчик укугу ижарачыга өтүп кетпешин камсыз кылуу маанилүү. Актив бардык ижара акысы төлөнгөнгө чейин ижара сунуштоочунун менчигинде калууга тийиш.

Менчик укугун төмөнкү жолдордун бири аркылуу өткөрүп берүүгө болот:

- токендик (номиналдык) суммага же башка төлөмгө же ижарага алынган мүлктүн рыноктук баасын төлөө жолу менен же ижара акысынын калган суммасын төлөөнү тездетүү жолу менен сатууну убада кылуу аркылуу;
- ижара мөөнөтүнүн аягында эч кандай акы сурабастан белекке (хиба) берүүнү убада кылуу аркылуу;
- калган төлөмдөрдүн төлөнүүсү сыяктуу белгилүү бир шарт боюнча өткөрүп берүү убада кылынат. Ижара келишими калган ижара акысы төлөнгөн шартта, мүлктү белекке тартуулоо убадасы менен айкалышкан болсо, ижарага алынган мүлккө болгон менчик шарты аткарылгандан кийин кол коюла

турган башка документсиз эле ал ижарачыга өтөт. Бирок, ижарачы бир эле төлөмдү төлөй албай калса, активге болгон менчик укугу ага өтпөй калат;

- юридикалык укукту акырындык менен өткөрүп берүү – актив юридикалык укукту акырындык менен өткөрүп берүү аркылуу кардарга өтүшү мүмкүн. ИКИнин активдеги үлүшү бир катар бирдиктерге бөлүнөт. Кардар бул бирдиктерди мезгил-мезгили менен макулдашылган мөөнөт ичинде, макулдашылган баада сатып алат. Кардар бул бирдиктерди сатып алгандан кийин, ал активдеги менчик үлүшүн көбөйтөт, ошол эле учурда ал активдин жалгыз ээси болгонго чейин ижара акысы акырындык менен азая берет. Юридикалык укуктун жогоруда айтылган акырындык менен өткөрүп берилиши өзүнчө өнүм катары да колдонулат, ал (ширкат ал-милк негизинде) кемүүчү мушарака деп аталат.

Жогоруда көрсөтүлгөн ыкмалардын бири аркылуу активди менчик укугуна өткөрүп берүү убадасы ижарага сунуштоочу тарабынан милдеттүү түрдө аткарылуучу шарт болуп саналат. Бирок, милдеттүү убада бир гана тарап үчүн милдеттүү болуп саналат, ал эми экинчи тарапта улантпай коюу мүмкүнчүлүгү бар.

Менчик укугун тартуулоо же сатуу жолу менен өткөрүп берүүнүн бардык учурунда, убада аткарылгандан кийин жаңы келишим түзүлүшү керек, анткени мүлккө менчик укугу автоматтык түрдө мурда түзүлгөн баштапкы убада документтин негизинде өтпөй калышы ыктымал.

Эгерде ижара мунтахия биттамликтин негизинде берилген мүлк, ошол эле ижарачыдан сатылып алынган болсо, бай аль-ийна келишимине жол бербөө үчүн ижарага тапшыруу менен сатуу келишимдери ортосунда алгылыктуу болгон мөөнөт өтүшү керек (адатта

эң азында бир жыл). Бул ижара мезгили ичинде эсептешүү келишими түзүлгөн мүлккө мөөнөтүнөн мурда ээлик кылуу учуруна да тиешелүү болуп саналат.

Ижаранын бардык эрежелери мунтахия биттамликке да тиешелүү болушу зарыл. Ижара мөөнөтүнүн ичинде мүлктүн бардык тобокелдиктери жана пайдалары ижара сунуштоочуга таандык болот, ал ижарачы ижара мөөнөтүнөн кийин мүлктү сатып алууга убада кылган шылтоо менен менчикке байланыштуу келип чыккан тобокелдиктерди же жоопкерчиликтерди ижарачыга өткөрүп бере албайт.

Ижарага алынган мүлккө менчик укугун өткөрүп берүү, ижара менен бирге келечекте күчүнө кире турган эсептешүү келишимин түзүү аркылуу жүргүзүлбөйт.

Ижарага алынган мүлк бузулууга дуушар болсо же ижара келишими эки учурда тең ижарачынын себебисиз мөөнөт аяктаганга чейин үзгүлтүккө учурабаган шартта, ижара акысы үстөмдүк кылган рыноктук нарктын негизинде өзгөртүлөт. Башкача айтканда, үстөмдүк кылган рыноктук нарктын негизинде белгиленген ижара акысы менен келишимде көрсөтүлгөн ижара акысы ортосундагы айырма, эгерде акыркысы биринчиден жогору болсо, ижарачыга кайтарылып берилүүгө тийиш. Бул, ижара мөөнөтү аяктагандан кийин ага менчик укугун өткөрүп берүү боюнча ижара сунуштоочунун убадасын эске алуу менен, ижара акысынын үстөмдүк кылган тарифине салыштырмалуу жогорураак ижарага макулдук берген ижарачыга зыян келтирбөө үчүн аткарылат.

4. Ижарадагы тыюу салуулар жана жалпы каталар

Төмөндө ижара келишиминдеги негизги тыюу-салуулар жана көп кездешүүчү каталар келтирилген:

- керектелүүчү товарлардын ижарасы – шарият талабы боюнча, пайдаланганда бузулбай турган нерселерди гана ижарага берсе болот. Демек, керектелүүчү товарларды ижарага берүүгө жол берилбейт;
- ижарага ылайыктуулугу – ИКИ мүлк жеткирилмейинче ижара акысын ала албайт. Ижара акысы актив пайдаланууга боло турган формада ижарачынын колунда болгон шартта гана алынышы мүмкүн. Ижара акысы ижарачыдан алдын ала алынышы мүмкүн, бирок актив ижарачыга өткөнгө чейин ижара сунуштоочунун жоопкерчилигинде карыз бойдон кала берет;
- менчик укугун өткөрүп берүү – эгерде актив ИКИнин менчигинде болсо, ИКИ ижарачыдан ижара акысын гана ала алат. Эгерде менчик укугу ижарачыга/кардарга өтүп кетсе, ИКИ андан ары ижара акысын алууга укугу жок;
- жок актив – ИКИ мүнөздөмөсү макулдашуу баскычында аныкталбаган жок актив үчүн ижара келишимине кошула албайт;
- айыптык пайыздар – кардар төлөмдөрдү төлөй албай калган учурда ИКИ эч кандай айыптык төлөм ала албайт. Бирок, кайрымдуулук шарты ижара келишиминде камтылышы мүмкүн, анда кардар ИКИнин Шарият кеңешинин көзөмөлү алдында белгилүү бир сумманы ИКИ аркылуу кайрымдуулукка багытоого милдеттүү. Бул кайрымдуулук суммасы ИКИнин кирешесине кошулбайт жана кайрымдуулуктан ал эч кандай пайда ала албайт;

- жоопкерчиликтен баш тартуу – ижара келишиминде менчикке байланыштуу жоопкерчиликтен жана чыгымдардан ижара сунуштоочунун баш тартуу пункту камтылган болсо, ал келишимдин жараксыз болуп калышын шарттайт;
- салык алуу жана камсыздандыруу – ИКИ менчикке байланыштуу салык алуу жана камсыздандыруу сыяктуу чыгымдарды кардарга жүктөй албайт, анткени бул шарият эрежелерине каршы келет. Бирок, ижарачы бул чыгымдарды ижара сунуштоочунун атынан төлөй алат (өз ара макулдашуу менен), андан кийин сумманы ижара сунуштоочудан өндүрүп алат (же ижара акысын ошого ыйлайыкташтыра алат);
- ижара келишими түзүлгөнгө чейин сатуу убадасы – мүлктү сатуу убадасы ижара келишими түзүлгөн учурда берилиши мүмкүн, бирок ижара мөөнөтүндө аткарылышы мүмкүн эмес. Ижара мөөнөтү аяктагандан кийин мүлккө менчик укугун өткөрүп берүү үчүн өзүнчө келишим түзүлүшү талап кылынат.

5. Сатуу жана кайра ижарага алуу

Адатта, сатуу жана кайра ижарага алуу шарты кайра сатып алуу келишимине шайкеш болгондуктан, шарият аалымдары тарабынан колдоого алынбайт. Бирок айрым зарыл шарттар аткарылса, сатуу жана кайра ижарага алууну колдонууга жол берилет.

Сатуу жана кайра ижарага алуу – кардар өзүнүн активин ИКИге саткан, андан кийин ИКИ аны кардарга кайра ижарага берген келишим. Активди баалоо адилеттүү рыноктук наркты эске алуу менен өз ара макулдашылган негизде жүргүзүлөт.

Эгерде ИКИ ижарага алынган активди ижара мунтахия биттамлик негизинде кайра ижарага берилгенге чейин сатып алган болсо, анда ижара келишими менен активди акыркы сатып алуунун ортосунда белгилүү бир убакы өтүшү зарыл. Ижарага алуучу бай ал-ийна келишиминен оолак болууга тийиш. Ижарага алынган мүлк же анын наркы өзгөрүшү үчүн мөөнөт жетиштүү жана узагыраак болушу керек.

Сатуу келишими да, ижара да эки башка келишим катары бири-биринен көз карандысыз түзүлүшү зарыл.

Сатуу жана кайра ижарага алуу турак-жай жана коммерциялык мүлккө жана физикалык инфраструктуралык активдерге байланыштуу болгон ликвиддүүлүккө жетишүү үчүн колдонулушу мүмкүн. Ошентип, жетишилген ликвиддүүлүк активди жоготпостон жеке адамдар, компаниялар жана өкмөттөр тарабынан да ийгиликтүү пайдаланууга берилиши ыктымал.

Актив сатуу жана кайра ижарага алуу келишиминин негизинде кардарга эң аз дегенде бир жыл өткөндөн кийин гана сатылышы мүмкүн. Бул бай ал-ийнадга жол бербөө үчүн ишке ашырылат.

6. Корутунду

Бул бөлүктө төмөнкүлөр боюнча жалпы маалымат берилет:

- исламда мүлктү түз сатып ала албагандар үчүн ижарага негизделген продукттарга уруксат берилген. Мындай келишимдерде белгилүү эрежелерге таянуу зарыл жана шариятта тыюу салынган элементтер камтылбашы керек;
- ижарада мүлктү пайдалануу укугу ижарачыга өтөт, бирок анын менчигине өтпөйт. Мүлк ээси бул үчүн ижарачыдан мезгил-мезгили менен ижара акысын

алып тура алат. Ижара мунтахия биттамликте, ижарачы ижара мөөнөтү аяктагандан кийин мүлктү өзүнчө келишим аркылуу сатып алуу мүмкүнчүлүгүнө ээ болот;

- ижара келишими төмөнкү учурларда аяктайт:
- эки тараптын өз ара макулдугу;
- бир тарап жокко чыгаруу укугунан пайдаланган шартта;
- ижара мүлкү жок кылынса;
- ижара мөөнөтү аяктаган шартта.

Ижарада шариятка баш ийбөө коркунучтарынын айрымдары төмөндө көрсөтүлгөн:

- активди жеткирүүгө чейин ижара акысын алуу;
- менчикке байланыштуу тобокелдиктерди жана/же чыгымдарды ижарачыга өткөрүп берүү;
- ижара сунуштоочунун менчигинде болбогон мүлктү же жок болгон нерсени ижарага алуу келишими-не кол коюу;
- ижара акысын кечиктирген же төлөбөй койгон учурда айыптык төлөмдү өндүрүү аркылуу аны ижара сунуштоочунун (кайрымдуулукка бербей) өз кирешесине кошуусу.
- сатуу жана кайра ижарага алуу келишиминде актив кардарга кайра сатылганга чейин эң аз дегенде бир жыл өтүшү талап кылынат.

5

БӨЛҮК

ИНВЕСТИЦИЯЛЫК СУКУК

1. Киришүү

Ислам каржы индустриясы акыркы жыйырма жылдыкта жаңы инвестициялык мүмкүнчүлүктөргө болгон муктаждыктан улам да таасирдүү өсүшкө ээ болду. Ошондон улам да сукук өзгөчө мааниге ээ. Анткени ал, шариятка ылайык акча агымы менен туруктуу жана тобокелдиги аз инструмент болгондуктан, каржылоонун альтернативдүү булагы катары колдонулат. Учурда ислам капитал рыногунда сукуктун бир нече түрү бар. Сукук дүйнөлүк финансы рыногунда кабыл алынып, ага болгон суроо-талаптар артып жаткандыктан, ашыкча чыгарылып келүүдө. Ислам каржы институттары, жеке корпорациялар, коомдук институттар жана эгемен мамлекеттер сукукту чыгарып ликвиддүүлүктү камсыз кылуу үчүн шариятка ылайыктуу варианттарды сунушташты. Сукуктун пайда болушу, ошондой эле жеке адамдардын жана мекемелердин тобокелдиктерин басаңдатып, туруктуу кайтарым жолдорун сунуштоо менен ислам капиталды тескөө индустриясынын чөйрөсүн кеңейтүүгө жетишти.

Эл аралык ислам финансы рыногунун (ЭИФР) маалыматы боюнча 2015-жылы сукуктун дүйнөлүк эмиссиясы 61 миллиард АКШ долларын түздү, бул мурдагыга салыштырмалуу 40%га төмөндөгөн. Малайзиянын (эң ири сукук рыногу) кыска мөөнөттүү сукуктун эмиссиясын токтотуу боюнча стратегиялык кадамынан улам келип чыккан капиталдын бул кыскарышы дүйнөнүн калган өлкөлөрүнөн мамлекеттик, квази-мамлекеттик жана корпоративдик сукук эмиссияларынын туруктуу өсүшүн андан ары өркүндөттү. Узак

мөөнөттүү сукук (30 жылга чейин) Чыгыш Азиядагы мамлекеттик жана Перс булуңу өлкөлөрү тарабынан квази-мамлекеттик катары чыгарылган, бул кирешелүүлүк ийкемдүүлүгү (ийреги) үчүн өтө маанилүү окуя болуп саналат. 500 миллион АКШ доллары өлчөмүндөгү биринчи социалдык жоопкерчиликтүүлүк шартын камтыган инвестициялык сукук (SRI) 2014-жылдын ноябрында Дүйнөлүк банк менен байланыштуу иммунизация боюнча Эл аралык финансы фонду тарабынан чыгарылган. 2015-жылдын сентябрь айында ошол эле уюм тарабынан 200 миллион АКШ доллары өлчөмүндөгү экинчи социалдык жоопкерчиликтүү инвестициялык сукук - SRI чыгарылган. Бул ислам каржылоосу менен социалдык жоопкерчиликтүү инвестицияны чогуу караган кызыктуу тенденциянын түптөлүшүн чагылдырат. Бахрейнде жана Индонезияда чекене инвесторлор үчүн сукук рыногун ачуу дагы бир маанилүү окуя болуп саналат.

Соңку жылдары Малайзия, Катар, Түркия, БАЭ, Сауд Аравиясы, Индонезия, Бахрейн сыяктуу өлкөлөрдө бир нече маанилүү сукук эмиссиялары ишке ашырылган.

Сукук азыркы учурда Перси булуңу кызматташтык кеңешинин жана Малайзиянын исламий рынокторун каржылоонун альтернативдүү булагы катары каралып, Европа, Африка жана КМШ өлкөлөрүндө да ага кызыгуулар байкалууда.

Сукук капиталн агымын жайылтууга умтулган, ошол эле учурда зарылчылык келип чыккан шартта өз позициясынан оңой эле таюу мүмкүнчүлүгүн талап кылган инвесторлор үчүн натыйжа берген каражат. Экинчилик рынокто алардын сукук портфелдерин соодалашкан корпорациялардын ага кызыгуусу менен сукук артыкчылыкка ээ болду. Бирок, жалпысынан алганда

сукуктун экинчилик рыногу чакан жана салыштырмалуу ликвиддүү эмес бойдон калууда.

ААОИФИ шарият стандарттарында сукуктун тогуз түзүмү тууралуу айтылган. Бирок, рыноктун жакынкы мезгилдеги сукук эмиссияларынан бир нече түзүмдөр гана популярдуу экендигин көрсөтүүдө. Бул бөлүктө сукуктун эмиссиясы боюнча фундаменталдуу түшүнүктөр, айрым кеңири колдонулган сукук түзүмдөрү жана алардын процесстери түшүндүрүлөт.

2. Инвестициялык сукук

Сукукту түшүнүү ислам каржылоосуну өздөштүрүп жактандар үчүн абдан маанилүү. Сукук ислам инвестициялык сертификаты катары эң жакшы сүрөттөлүп, кеңири таанылган ислам каржы инструменти катары кабыл алынууда.

Сукук концепциясын толук түшүнүү үчүн секьюритизация зарылчылыгын кылдат иликтөө талап кылынат. Анткени, ал сукукту чыгарууда маанилүү роль ойнойт.

Сукук «сакк» сөзүнүн көпчүлүк түрү. Бул арабча сөз, ал көбүнчө орто кылымдарда коммерциялык ишмердүүлүктөн улам келип чыккан финансылык милдеттенмелерди билдирген сертификаттарга же кагаздарга карата колдонулган.

ААОИФИ №17 «Инвестициялык сукук» деп аталган шарият стандартында сукук төмөнкүчө аныкталат:

«Инвестициялык сукук – бул материалдык баалуулуктарга, узуфрукттарга жана кызмат көрсөтүүлөргө, айрым долбоорлордун же атайын инвестициялык ишмердүүлүктүн (менчигиндеги) активдерине ээлик кылуудагы бөлүнбөгөн үлүштөрдү билдирген, бирдей бааланган сертификаттар».

Акыркы убакта капитал рыноктору сукуктун кадимки облигацияларга альтернатива катары пайда болгонуна күбө болушту. Сукук эмиссиясынын максаты облигация максаты менен бирдей: бизнести кеңейтүү же жүгүртүү капиталына болгон керектөөнү канааттандыруу деп айтууга болот. Бирок, эки инструменттин ортосунда олуттуу негизги айырмачылык орун алып тургандыктан, аларды бири-бири менен чаташтырып албоо зарыл. Кадимки облигациялар негизинен келишимдик карыздык милдеттенмелер болуп саналат, ал эми сукук сертификат ээлерине айкын бир активге же анын узуфруктуна же долбоорго (пропорционалдуу) ээлик кылууга укук чегерет. Ошондой эле сукукту түзүүдө колдонулган негизги келишим ар кандай түзүмдөр үчүн ар башкача болушу ыктымал болгон сукуктун өзгөчөлүктөрүн аныктайт.

2.1. Инвестициялык сукуктун мүнөздөмөлөрү

Инвестициялык сукук – сертификатта көрсөтүлгөн финансылык укуктарга жана милдеттенмелерге карата сертификат ээсинин дооматын белгилөө үчүн анын же ал көрсөткөн жактын наамына берилген бирдей бааланган сертификаттар.

Бул сертификаттар акчалай эмес активдер, узуфруктар, кызмат көрсөтүүлөр же алардын жыйындысы, ошондой эле материалдык эмес укуктар, карыздар же акчалай эмес активдер болобу, инвестициялоого боло турган активдердин жалпы үлүшүн билдирет. Бирок алар сертификат ээсинин эмитентке болгон карызын билдирбейт.

Инвестициялык сукук шарият колдоого алган келишимдин негизинде чыгарылат. Инвестициялык сукук менен соода кылуу, алар өкүлчүлүк кылган укуктарды

сатууну жөнгө салуучу шарттарга жана шарттарга ылайык жүргүзүлөт.

Бул сертификат (облигация) ээлери жазылуу проспектинде көрсөтүлгөн кирешени бөлүшөт жана ээлик кылган (менчигиндеги) сертификаттарга жараша пропорционалдуу чыгым тартышат.

2.2. Секьюритизация

Сукуктун маани-маңызын түшүнүүдөн мурда, секьюритизация концепциясын жана анын зарылчылыгын түшүнүү маанилүү. Секьюритизация – капитал рыногунда инвесторлорго (сукук аркылуу) сатылышы мүмкүн болгон активдер пулун сатыла турган баалуу кагаздарга топтоштуруу процесси.

AAOIFI секьюритизация төмөнкүчө аныкталган:

«(...) материалдык баалуулуктарга, узуфруктарга же экөөнө тең бирдей баалуулуктагы бирдиктерге ээлик кылууну жана алардын наркына жараша баалуу кагаздарды чыгаруу процесси».

Активдердин ар кандай түрлөрү сатылуучу баалуу кагаздарга топтоштурулушу мүмкүн, мисалы, дебитордук карыздарды жана жабдууларды ижарага алуу.

Секьюритизация кайсыл бир мекемеге балансындагы рыноктук эмес активдерди активдер пулуна жайгаштыруу менен рыноктук активдерге айландыруу аркылуу пайдаланууга мүмкүндүк берет. Бул мекемелерге өз балансындагы активдерди натыйжалуу кайра иштетүүгө жана анын натыйжасында пайда болгон ликвиддүүлүктү кандайдыр бир алгылыктуу иш багытына пайдаланууга мүмкүндүк берет.

Секьюритизация биринчи жолу өткөн кылымдын 70-жылдары ипотекалык баалуу кагаздар форматында

киргизилген, ал эми актив менен камсыздалган баалуу кагаздар түшүнүгү кийинчерээк гана пайда болгон. Эки учурда тең идея бирдей бойдон калууда: ликвиддүү эмес активдерди рыноктук баалуу кагаздарга айландыруу, баалуу кагаздарды сатуудан түшкөн акчаны кайра иштетүү жана аны кайра бизнеске инвестициялоо жана ошону менен өздүк капиталды көбөйтүүсүз эле, бизнес наркын жогорулатуу.

Секьюритизация процесси корпоративдик жана финансылык институттар тарабынан үзгүлтүксүз негизде жүргүзүлөт.

Секьюритизациянын схемалык чагылдырылышы

- 1) ислам баалуу кагаздарынын ээси (кармоочу);
- 2) оригинатор;
- 3) атайын максатты көдөгөн компания (SPV);
- 4) кредит баасын жогорулатуучу каражаттар;
- 5) рейтингдик агенттик.

1) Ислам баалуу кагаздарына ээлик кылуучу – сукук инструменттерине инвестиция салган ислам баалуу кагаздарына ээлик кылуучу же инвестор катары белгилүү. Ислам баалуу кагаздарына ээлик кылуучу институционалдык инвесторлор же жеке инвесторлор болушу мүмкүн (албетте, жөнгө салууга уруксат берилсе).

2) Оригинатор – секьюритизациянын биринчи кадамы мамлекет, жеке корпорация же финансы институту бириктиргиси келген активди аныктап, аны келишимдик сатуу аркылуу атайын максаттагы компанияга (SPV) өткөрүп бергенден даана көрүнөт. Эмиссиялоо уюму оригинатор же эмитент деп аталат.

3) Атайы максатты көздөгөн компания (SPV) – банкроттукка туш болбогон, секьюритизация процесси

үчүн атайын түзүлгөн көз карандысыз уюм болуп саналат. SPV түзүү пайдалуу, анткени оригинатор каржылык каатчылыкка кабылган шартта ага таасир этпейт жана тескерисинче да ошондой.

4) Кредит таасирин арттыруучу каражаттар – оригинатор инструменттин жалпы кабыл алынган тобокелдигин басаңдатуу максатында кредит таасирин арттыруунун ар кандай формаларын камсыз кылат. Бул, үчүнчү тараптын - ислам каржы институтунун же өкмөттүн кепилдиги түрүндө, ошондой эле рейтингди аныктоо процессинде эмитенттер алардын эмиссиялары күтүлгөндөн төмөн рейтингди алуу үчүн белгиленгендигин түшүнгөндө да болушу мүмкүн. Рейтингди жакшыртуу максатында эмитенттер кошумча кредиттик кепилдиктерди сунуштоо үчүн кадыр-барктуу үчүнчү тарапка кайрылышат же ашыкча кепилдикке ээ болууга аракеттенишет.

5) Рейтингдик агенттик – баалуу кагаздар потенциалдуу инвесторлордун ишенимин жогорулатуу үчүн таанылган рейтингдик агенттик тарабынан ыйгарылган рейтингди талап кылат. 2005-жылы түзүлгөн Ислам эл аралык рейтингдик агенттиги (IIRA) ислам каржылоосунун уникалдуу өзгөчөлүктөрүн тааныган жана аларды өзүнө камтыган бирден-бир рейтингдик агенттик болуп саналат. Көптөгөн юрисдикцияларда (мисалы, Малайзияда) рейтингдин ыйгарылышы облигациялардын жана сукуктун белгилүү класстары үчүн милдеттүү болуп саналат. Рейтингдик агенттик күрөөнүн талапка ылайыктуулугуна, секьюритизацияланган активден акча агымынын түзүмүнө жана SPV канчалык деңгээлде банкроттукка дуушар экендигин текшерүү үчүн стресс-тестирлөө боюнча ырааттуу экспертиза жүргүзүүгө милдеттүү.

Зарыл текшерүүлөрдү жүргүзгөндөн кийин рейтингдик агенттик баалуу кагаздарды дефолт тобокелдигине шилтеме кылуу үчүн рынокко түшүнүктүү болгон уникалдуу код белгилөө топтому менен баалайт. Мисалы, «AAA» рейтинги, рейтингдик агенттик эмитенттин өзүнүн финансылык милдеттенмелерин аткарууга өзгөчө жөндөмдүү экендигин, демек, өтө төмөн дефолт тобокелдигин камтыйт деп жарыялайт. Экинчи жагынан алганда «С» рейтинги инвестиция үчүн өтө кооптуу болгон инвестициялык эмес коопсуздукту чагылдырат.

3. Сукуктун түрлөрү

Системага салууда колдонулган, шариятка ылайык келген келишимдин түрүнө жараша сукук көп формада болушу мүмкүн. ААОIFI өзүнүн «Инвестициялык сукук» аталышындагы №17 шарият стандартында сукук инструменттеринин 9 түрүн (14 суб-категориясы менен) тизмектеген. Бул бөлүктө сукук рыногунда кеңири колдонулган, ААОIFI тарабынан көп сунушталган сукуктун 7 түрү кароого алынат.

Бул бөлүктө сукуктун маани-маңызы кылдат кароого алынат. Төрт карыз түрүндөгү жана эки үлүштүк түрдөгү сукук инструменттеринен тышкары, рынок ошондой эле, карыздык жана үлүштүк түрдөгү өзгөчөлүктөргө ээ болгон гибриддик сукук түзүмдөрүнө да күбө болгон.

Сукуктун түрлөрү

Карыз түрүндөгү инструменттер

Карыз түрүндөгү инструменттер – инструмент ээсине пайданын жана капиталдын туруктуу же аныктуу пайданын төлөмдөрүн камсыз кылуучу шарттарды каматтаган инвестициялар.

Мурабаха сукук

Салам сукук

Истиснаа сукук

Ижара сукук

Капитал түрүндөгү инструменттер

Капитал түрүндөгү инструменттер карыз түрүндөгү инструменттердин өзгөчөлүктөрүн айкын көрсөтпөгөн инвестициялар болуп саналат жана бардык милдеттенмелерин алып салгандан кийин анын активдеринде калган үлүштү далилдеген инструменттерди камтыйт.

Мушарака сукук

Мудароба сукук

3.1. Мурабаха сукук

Мурабаха – активди же товарды жеткирип берүү боюнча эки тарап ортосунда түзүлгөн сатуу келишими. Мурабаха баасы активдин/товардын наркын жана келишим тараптарынын ортосунда макулдашылган пайданы камтыйт. Наркы да, пайданын маржасы да мурабахада чагылдырылат.

Мурабаха сукуктарында атайын максатты көздөгөн компания (SPV) эмитенти тарабынан мурабаха аркылуу товарды сатып алуу үчүн каражаттарды тартуу максатында бирдей баалуулуктагы сертификаттар

берилет. Сатып алуу аяктагандан кийин, сертификат ээлери мурабаха товарынын ээси, ал эми сертификат эмитенти сатуучу болуп калат. Ишке ашырылган төлөмдөр (каражаттар) товардын сатып алуу наркын билдирет. Товардын эмитенти пайда ченин жарыялайт жана аны сатуу баасында камтыйт. Товар төлөө мөөнөтүн кийинкиге жылдыруу шартында сатылат жана сукук ээлери товарды сатуудан түшкөн пайданы алышат.

Мурабаха келишимдерин секьюритизациялоо же экинчилик рынокто сатуу мүмкүн эмес, анткени бул карыздык милдет болуп саналат жана шарият карыз инструменттерин сатып алууга жана сатууга тыюу салат. Бул тыюуну төмөнкүчө түшүндүрүүгө болот: SPV эмитенти өз кардарларына товарларды товардык брокерден сатып алгандан кийин аны дароо сатуу аркылуу нак акчаны пайда кылат. Бааны белгилүү бир убакыт ичинде сунуштоочу мекеме кардарларга төлөп берүүгө тийиш. Бул, кардарлар тарабынан дебитордук мурабаха баасы катары чагылдырылган. Мурабаха сукук менен соода кылуу «бай ал-даинга» алып келет, бул карызды (дебитордук карызды) премиум же арзандатуу менен сатууну түшүндүргөндүктөн, ал шарият боюнча тыюу салынган иш. Мына ушундай чектөөдөн улам мурабаха сукук популярдуу түзүм болуп саналбайт.

Мурабаха келишиминин жалпы принциптери ААОIFI «Сатып алуу буйрутмачысына Мурабаха» аталышындагы №8 жана «Соодага негизделген келишимдер» бөлүгүндө түшүндүрүлгөндөй, Мурабаха сукукка карата да колдонулат.

Бул кантип ишке ашырылат?

(1) SPV эмитенти сукукту чыгарат, ал эми бул базалык активге же келишимге бөлүнбөгөн ээликтин үлүшүн билдирет. Алар ошондой эле, SPV эмитентине кийинкиге калтырылган бааны төлөө укугун да билдирет.

(2) Инвесторлор сукукка жазылышат жана алынган каражаттарды SPV эмитентине («Негизги сумма») төлөшөт. SPV эмитенти түшкөн каражатка (жана түшкөн каражаттар аркылуу алынган бардык товарларга) ишенимин жарыялайт жана ошону менен инвесторлордун атынан Ишенимдүү башкаруучу катары иш алып барат.

(3) Оригинатор (сатып алуучу катары) ишенимдүү башкаруучу (сатуучу катары) менен Мурабаха келишимин түзөт, ага ылайык ишенимдүү башкаруучу сатууга, ал эми оригинатор ишенимдүү башкаруучудан белгилүү бир товарларды дароо жеткирүү жана кийинкиге калтырылган төлөө шарттары менен сатып алууга макул болот. Кийинкиге калтырылган бааны төлөө мөөнөтү сукуктун төлөө мөөнөтүн чагылдырат. Ишенимдүү башкаруучу товарларды үчүнчү тараптын товардык камсыздоочусунан споттук (дароо) төлөм үчүн негизги сумманы чагылдырган өздүк баага сатып алат.

(4) Товарды камсыздоочу өздүк бааны эсепке алуу менен товарды ишенимдүү башкаруучуга дароо жеткирүүнү ишке ашырат.

(5) Ишенимдүү башкаруучу (сатуучу катары) Мурабаха келишиминин шарттарына ылайык товарды камсыздоочу жеткирип бергенден кийин аларды оригинаторго сатат.

(6) Оригинатор (сатып алуучу катары) кийинкиге калтырылган баа боюнча төлөмдөрдү ишенимдүү башкаруучуга (сатуучу катары) мезгил-мезгили менен ишке ашырып турат. Ар бир кийинкиге калтырылган

төлөм суммасы ошол убактагы сукук боюнча төлөнүүгө тийиш болгон кирешелерге барабар.

(7) SPV эмитенти оригинатордон алган киреше эсебинен инвесторлорго кийинкиге калтырылган ар бир төлөмдү төлөп берүүгө тийиш.

Мурабаха сукугун чыгаруу үчүн талап кылынган документтер:

Документ	Партиялар	Максат
Мурабаха келишими	Оригинатор (сатып алуучу катары) жана ишенимдүү башкаруучу (сатуучу катары)	Ишенимдүү башкаруучу (жана инвестор) оригинаторго товарларды дароо жеткирүү жана кийинкиге калтырылган төлөм шарты менен сатууга тийиш. Мурабаха сатуу келишиминин шарттарын жана кийинкиге калтырылган бааны төлөө шарттарын документтештирүүсү зарыл.
Сатуу жана сатып алуу келишими	Ишенимдүү башкаруучу (сатып алуучу катары) жана товар берүүчү (жабдуучу катары)	Товарды камсыздоочу товарларды ишенимдүү башкаруучуга учурунда жеткирип берүү жана дароо төлөө шарттарында сатууга тийиш.

3.2. Салам сукук

Салам – бул, келишимди түзүп жаткан учурда жок болгон белгилүү бир товарларды форварддык негизде сатууну түшүндүрөт. Сатуучу келечекте кайсыл бир күнү сатып алуучуга белгилүү бир товарды жеткирүүгө милдеттенет, ал эми төлөм алдын ала, ошол ордунда жана толук ишке ашырылууга тийиш. Салам жалпы соода жүргүзүү эрежелеринен өзгөчөлөнөт. Соода жүргүзүү эрежелеринде сатуу келишими түзүлүп жаткан учурда тиешелүү товардын бар болушу талап кылынат.

Салам келишимдеринин жалпы принциптери ААОIFI «Салам жана катар салам» аталышындагы №10 стандартында жана «Соодага негизделген келишимдер» бөлүгүндө түшүндүрүлгөндөй, салам сукукка да тиешелүү. Аларда негизги активдердин саны, сапаты, жеткирүү күнү жана орду жөнүндө так мүнөздөмөлөр жана сатып алуучу тарабынан алдын ала толук төлөмдөр камтылууга тийиш. Салам сукукка карата шариаттын белгилүү бир шарты болуп саналат жана товарды иш жүзүндө ээлик кылуудан мурда кайра сатуу - карызды сатууга барабар бааланат, демек, салам сукук сертификаттары актив материалдык формада болмоюнча жана мөөнөтү келгенде жеткирилмейинче сатылууга тийиш эмес. Бул чектөө, сукуктун ликвиддүү болушуна өбөлгө түзөт, демек, инвесторлор үчүн алгылыксыз болуп саналат.

3.3. Истиснаа сукук

Истиснаа, салам сыяктуу эле, сооданын жалпы эрежелеринен тышкары, товарды пайда боло электе сатуу аркылуу ишке ашырылат. Истиснаа келишиминде баа башында белгилениши керек, ал эми товар келишим түзгөн тараптар ортосунда макулдашылган белгилүү бир мүнөздөмөлөр боюнча кийинчерээк өндүрүлөт.

Бааны бөлүп-бөлүп, алдын ала же келечекте белгилүү бир күнү төлөөгө жол берилет.

ААОIFI «Инвестициялык сукук» аталышындагы 17-стандартына ылайык, истиснаа сукукта:

«Бул сертификаттардын эмитенти өндүрүшчү (товар жеткирүүчү/сатуучу) болуп саналат; катталгандар долбоордук продукттун сатып алуучулары болуп саналат, ал эми жазылуудан түшкөн каражаттар продукциянын өздүк наркын түзөт. Сертификат ээлери продукцияга ээлик кылышат жана сертификаттардын сатуу баасын же эгерде бар болсо, параллелдүү истиснаанын негизинде сатылган продукциянын сатуу баасын алууга укуктуу».

Истиснаа сукук – бул активди же долбоорду өндүрүү же куруу үчүн зарыл болгон капиталды мобилизациялоо максатында чыгарылган сертификаттар. Сертификат ээлери өндүрүлө турган долбоордун же буюмдун ээси болушат. Өндүрүшчү бул сертификаттардын эмитенти болуп саналат, ал эми келечектеги өнүмдүн сатып алуучулары Ислам баалуу кагаздарын кармоочулар (сукук ээлери) болуп саналат. Инвесторлордон алынган сумма сатып алуу баасы (продукциянын өздүк наркы) болот. Истиснаа сукук ээси келечекте бериле турган продукциянын сатуу баасын же параллелдүү истиснаанын негизинде сатуучу товардын баасын алууга укуктуу. Шариятта бул карыздык сертификаттарды номиналдык наркынан башка рынокто сатууга тыюу салынган. Ошондуктан истиснаа сукук үчүн анча популярдуу эмес.

№11 «Истиснаа жана катар истиснаа» жана «Соодага негизделген келишимдер» бөлүгүндө түшүндүрүлгөн истиснаа келишиминин жалпы принциптери истиснаа сукукка да тиешелүү.

3.4. Ижара сукук

Ижара – бул ислам ижара келишими, ага ылайык активдин узуфрукту башка тарапка өткөрүлүп берилет. Узуфрукт ошол тарап талап кылган ижара акысынын ордуна өткөрүлүп берилет. Ижара келишимдери адатта сукук сертификаттарын түзүмдөштүрүү үчүн колдонулат, анткени алардын жөнөкөйлүгү кадимки жана ислам инвесторлору арасында кеңири кабыл алынат. Бул маселе ижара жана «ижара мунтахия биттамлик» бөлүгүндө кеңири баяндалган.

Ижара – компаниялар, ислам каржы институттары жана жеке тараптар сукук аркылуу каржылоону тартуу үчүн колдонгон эң алгылыктуу механизм. Ижара сукукта унаа, техника, кыймылсыз мүлк же учак сыяктуу материалдык активдин узуфрукту (пайдасы) SPVге которулат. Андан кийин SPV инвесторлорго сукук сертификаттарын берет, алар мындай активдерге (актив менен камсыздалган сукук болгон шартта) ажыратып алынгыс менчик укугун билдирет. Андан кийин актив белгилүү бир мөөнөткө оригинаторго кайра ижарага берилет. Негизги активден алынган киреше SPV тарабынан сукук ээлерине алардын менчик үлүшүнө жараша мезгил-мезгили менен ижара акысын төлөө үчүн колдонулат. Бул сумма чыгарылган сукуктун түрүнө жараша туруктуу же өзгөрүлмө ченге (мисалы, LIBOR) таянуу менен эсептелиши мүмкүн.

AAOIFI боюнча ижара сукук: «Ижарага алынган мүлктүн же убада боюнча ижарага берилүүчү материалдык активдин ээси тарабынан сунушталган бирдей баалуулуктагы сертификаттар же алар ээсинин атынан иш алып барган финансылык ортомчу тарабынан да берилиши мүмкүн. Сертификат ээлери активдер ээсинен болушу үчүн активди сатуу жана ага жазылуу аркылуу анын наркын калыбына келтирип толуктайт».

Ижара сертификаттарын берген тарап сатуучу, ал эми берилген сертификаттарды сатып алган тарап, сатып алуучу деп аталат. Сатып алуучу активге ээлик кылат, демек, активди ижарага берүүдөн алынган ижара акысынын үлүшүнө укуктуу болот.

ААОIFI № 9 «Ижара жана ижара мунтахия бит-тамлик» стандартында чечмеленген ижара келишиминин жалпы принциптери ижара сукуктарына да тиешелүү.

Бул кантип ишке ашырылат?

(1) SPV эмитенти сукукту чыгарат, ал базалык активге же келишимге бөлүнбөгөн ээликтин үлүшүн билдирет.

(2) Инвесторлор сукукка жазылышат жана түшкөн каражатты SPV эмитентине («негизги сумма») төлөшөт. SPV эмитенти түшкөн каражаттарды (жана түшкөн каражаттардын эсебинен алынган бардык активдерди) тескөөгө алуу ишенимин жарыялайт жана ошону менен инвесторлордун атынан ишенимдүү башкаруучу катары иш алып барат.

(3) Оригинатор ишенимдүү башкаруучу менен сатуу жана сатып алуу келишимин түзөт, ага ылайык оригинатор сатууга жана ишенимдүү башкаруучу оригинатордон белгилүү бир активдерди сатып алууга макул болот.

(4) Ишенимдүү башкаруучу сатып алуу баасын активдерди сатып алуу акысы катары негизги суммага барабар суммада оригинаторго төлөп берет.

(5) Ишенимдүү башкаруучу активдерди сукуктун төлөө мөөнөтүн чагылдырган мөөнөткө ижара келишими боюнча оригинаторго кайра ижарага берет.

(6) Оригинатор (ижарачы катары) үзгүлтүксүз негизде ишенимдүү башкаруучуга (ижара сунуштоочу катары) ижара төлөмдөрүн төлөп турат. Ар бир ижара суммасы сукук боюнча ошол убакта төлөнүүгө тийиш болгон бөлүштүрүү суммасына барабар. Бул сумма сукуктун номиналына жараша жана тараптардын алдын ала өз ара макулдашуусу боюнча белгиленген ченге же өзгөрүлмө ченге (мисалы, LIBOR) таянуу менен эсептелиши мүмкүн.

(7) SPV эмитенти оригинатордон алган ижара акысы эсебинен инвесторлорго ар бир мезгил аралыгына бөлүштүрүлгөн сумманы төлөйт.

(8) Төмөндө:

а. дефолтко учураган же мөөнөтү бүткөндө (сатып алуу милдеттенмеси боюнча ишенимдүү башкаруучунун тандоосу боюнча);

б. факультативдик кайрылууну ишке ашыруу (эгерде сукукка тиешелүү болсо) же салык милдеттенмесинин келип чыгышы (экөө тең сатуу милдеттенмеси боюнча оригинатордун тандоосуна жараша).

Ишенимдүү башкаруучу активдерди тиешелүү баада сатат жана оригинатор аны кайра сатып алат, ал негизги суммага жана инвесторлорго тиешелүү бардык чегерилген, бирок төлөнбөгөн мезгил аралыгы боюнча бөлүштүрүү суммасына барабар болот.

(9) Оригинатор (карызкор катары) тарабынан аткаруу баасын төлөп берүү.

(10) SPV эмитенти оригинатордон алган баасын колдонуп, жоюу суммасын, башкача айтканда, негизги карызды инвесторлорго төлөйт.

(11) & (12) Ишенимдүү башкаруучу менен оригинатор кызмат көрсөтүү боюнча агенттик келишимди түзүп, ага ылайык Ишенимдүү башкаруучу ижара

келишими боюнча айрым бир милдеттенмелерин, тактап айтканда, активдерге байланыштуу ар кандай негизги тейлөөнү, камсыздандырууну (же Такафулду) жана салыктарды төлөө милдетин аткаруу үчүн оригинаторду тейлөө агенти катары дайындайт. Оригинатор (тейлөө агенти катары) бул милдеттенмелерди аткаруусу үчүн ар кандай чыгымдарды жана чыгашаларды («тейлөө чыгымдары») эске алуу менен ижара келишими боюнча кийинки ижара мезгили үчүн ижара акысы («кошумча ижара») эквиваленттүү суммага көбөйтүлөт. Оригинатордон (ижарачы катары) төлөнүүчү бул кошумча ижарага камкорчунун тейлөө чыгымдарын төлөө боюнча милдеттенмесине менен компенсацияланат.

ii) Ижара сукукту чыгаруу үчүн талап кылынган документтер

Ижара сукук операциясы үчүн талап кылынган документтер төмөндө көрсөтүлгөн.

Документ	Тараптар	Корутунду / Максат
<p>Сатуу жана сатып алуу келишими</p> <p>Ижара келишими</p> <p>Кызмат көрсөтүүгө агенттик келишими</p> <p>Сатып алуу милдеттенмеси (Ваад)</p>	<p>Оригинатор (сатуучу катары) жана ишенимдүү башкаруучу (сатып алуучу катары)</p> <p>Ишенимдүү башкаруучу (ижарага берүүчү катары) жана оригинатор (ижарага алуучу катары)</p> <p>Ишенимдүү башкаруучу (ижарага берүүчү/ башкаруучу) жана оригинатор (тейлөөчү агент катары)</p> <p>Оригинатор (милдеттүү катары) тарабынан</p> <p>Ишенимдүү башкаруучунун пайдасына берилген</p>	<p>Ишенимдүү башкаруучунун (жана инвесторлордун) көз карашы боюнча бул, киреше алып келүүчү активдерге ээлик кылууга өбөлгө түзгөн документ.</p> <p>Оригинатордун көз карашында бул, каржылоону алууга негиз болгон документ.</p> <p>Ишенимдүү башкаруучу активдерди оригинаторго төмөнкүдөй түрдө кайра ижарага берет:</p> <p>(i) Оригинаторго анын негизги иши үзүлтүксүз уланышы үчүн активдерге ээлик кылуу жана пайдалануу мүмкүнчүлүгүн берет;</p> <p>(ii) Ижарага алуу аркылуу ал ишенимдүү башкаруучу (жана инвесторлор) үчүн киреше алып келет.</p> <p>Камкорчуга тейлөөгө алуу, камсыздандыруу (же такафул) жана сальктарды төлөө (б.а. ээсинин милдеттенмелери) үчүн жоопкерчиликти оригинаторго өткөрүп берүүгө мүмкүндүк берет.</p> <p>Тейлөөчү агентке төлөнүүгө тийиш болгон ар кандай компенсация суммалары же тейлөө акысы төмөндөгүлөргө карата эсептен чыгарылат:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ижара боюнча тиешелүү «кошумча ижара» • Болжолдуу (аткаруу) баага кошулуучу кошумча сумма (сатып алуу милдеттенмеси же сатуу милдеттенмеси боюнча төлөнүүгө тийиш). <p>Ишенимдүү башкаруучуга активдерди оригинаторго кайтара сатууга мүмкүндүк берет, эгерде дефолт жагдайы келип чыкса же мөөнөтү бүткөндө, анын ордуна оригинатор төлөнбөгөн суммаларды (болжолдуу баасы аркылуу) төлөп берүүгө тийиш, ошондо гана ишенимдүү башкаруучу инвесторлорго төлөп бере алат.</p>

iii) Ижара сукуктун тажрыйбалык мисалы

Оман мамлекеттик сукук S.A.O.C ижарага негизделген сукук 2015 иш практикасы:

Оман султанаты каржылык муктаждыктары үчүн сукук рыногун колдонгон GCC өлкөлөрүнүн ичинен эң акыркысы. Султанат 2015-жылдын ноябрында финансы министрлиги аркылуу жылдык 3,5% пайда менен 250 миллион долларга бааланган алгачкы мамлекеттик сукукту чыгарган. Бул маселе алгач 200 миллион OMRга бааланган жана татаал/институционалдык инвесторлорго бирдиктүү баа аукционунун жол-жобосу аркылуу сунушталган. Инвесторлордун ашыкча жазылуусу Финансы министрлигин программаны 25% га, 250 миллион OMRга кеңейтүүгө алып келген.

Сукук ижара үчүн негиз катары мамлекеттик активдерди пайдалануу аркылуу белгилүү жана жөнгө салынган ижара түзүмүн колдонуу менен чыгарылган. Оман султанатынын узак мөөнөттүү эмиссиялык рейтингине ылайык ага Moody's тарабынан A1 рейтинги ыйгарылган.

3.5. Мушарака сукук

Мушарака – бул өнөктөштүк келишими, анда тараптар биргелешкен бизнесте пайда менен чыгымды бөлүштүрүү боюнча өз ара чечимди кабыл алышат. Өнөктөштөр бизнесте башкарууга катышууга укуктуу, бирок милдеттүү эмес.

Ишкердикте ишканадан түшкөн пайданы бөлүштүрүү катышы өнөктөштөр ортосунда алдын ала макулдашылган, алардын капиталдык салымына жараша же өз ара макулдашылган башка катыштын негизинде ишке ашырылат. Ал эми жоготууларды ар бир өнөктөш өз капиталдык салымына жараша төлөйт. AAOIFI

Шарият стандартына ылайык №17 «Инвестициялык сукук» мушарака сукукунда:

Сертификаттар эмитенти ал аркылуу белгилүү бир долбоордо же аныкталган иш боюнча өнөктөштүккө чакыруучу болуп саналат. Ислам баалуу кагаз ээлери мушарака келишиминин өнөктөшү болуп саналат. Ишке ашырылган каражаттар мушарака капиталындагы ислам баалуу кагаз ээлеринин үлүштүк салымы катары бааланат. Сертификат ээлери өнөктөштүк активдерине коштоочу пайдалар жана чыгашалар менен ээлик кылат жана ага жол берилген болсо, өнөктөштүк пайдасындагы үлүшкө да укуктуу.

Мушарака сукук шариятка ылайык иш-аракет үчүн сатып алынуучу негизги активге инвесторлордун ээлик кылуу укугун билдирет. Сукукту кармоочулар (инвесторлор) мезгилдик бөлүштүрүү суммасына жана жоюу суммасына укуктуу. Мушарака сукукту экинчилик рынокто сатууга болот. Эгерде мушарака накталай акча же дебитордук карыз түрүндө болсо, бул сертификаттарды сатууга жол берилбейт.

Мушарака келишиминин ААОIFI «Стандартында шарика (мушарака) жана заманбап корпорациялар» аталышындагы №12 жана бул китептин «Капиталга негизделген келишимдер» бөлүгүндө түшүндүрүлгөн жалпы принциптери мушарака сукукка карата колдонулат.

Бул кантип ишке ашат?

Мушарака сукук:

(1) SPV эмитенти сукукту чыгарат, ал базалык активге же келишимге же долбоорго бөлүнбөгөн ээликтин үлүшүн билдирет.

(2) Инвесторлор сукукка жазылышат жана алынган каражаттарды («негизги сумма») SPV эмитентине төлөшөт. SPV эмитенти түшкөн каражаттардын (жана мушараканын бардык активдеринин) ишеним боюнча тескөөгө ара тургандыгын жарыялайт жана ошону менен инвесторлордун атынан ишенимдүү башкаруучу катары иш алып барат.

(3) Ишенимдүү башкаруучу оригинатор менен мушарака келишимин түзөт, ага ылайык сукукту чыгаруудан түшкөн каражаттарды мушаракага багыттап, капиталдык салымына пропорционалдуу түрдө мушаракада бир катар бирдиктерди бөлүштүрөт.

(4) Оригинатор ишенимдүү башкаруучу менен мушарака келишимин түзөт, ага ылайык оригинатор мушаракага накталай акча же товар түрүндө салым кошот жана мушаракага капиталдык салымына пропорционалдуу түрдө бир нече бирдиктер бөлүнөт. Ишенимдүү башкаруучу менен оригинатордун салымдары биргелешип мушараканын активдерин түзөт («мушарака активдери»).

(5) Ар бир мезгил аралыгы боюнча бөлүштүрүү күнү ишенимдүү башкаруучу мушарака активдеринен күтүлгөн пайдадан алдын ала макулдашылган пайыздык үлүшүн алат жана мушарака активдери жоготууга алып келсе, бул зыянды өзүнүн капиталдык салымына пропорционалдуу негизде мушаракага бөлүшөт. Ишенимдүү башкаруучунун пайдадагы үлүшү, адатта, сукук боюнча төлөнүүгө тийиш болгон мезгил аралыгы боюнча бөлүштүрүү суммасына барабар болгон жогорку пайызды түзөт.

(6) Ар бир мезгил аралыгы боюнча бөлүштүрүү күнү оригинатор мушарака активдеринен алынган пайданын алдын ала макулдашылган пайыздык үлүшүн алат, ал эми мушарака активдери чыгымга алып

келген учурда, оригинатор өзүнүн капиталдык салымына пропорционалдуу түрдө чыгым тартат.

(7) SPV эмитенти мушарака активдеринен алынган пайда эсебинен инвесторлорго мезгил аралыгы боюнча бөлүштүрүүнүн ар бир суммасын төлөп берет.

(8) Төмөндө:

а. дефолтко учураган же мөөнөтү бүткөндө (сатып алуу милдеттенмеси боюнча ишенимдүү башкаруучунун тандоосу боюнча);

б. факультативдик кайрылууну ишке ашыруу (эгерде сукукка тиешелүү болсо) же салык милдеттенмесинин келип чыгышы (экөө тең сатуу милдеттенмеси боюнча оригинатордун тандоосу боюнча),

Ишенимдүү башкаруучу сатат жана оригинатор ишенимдүү башкаруучунун мушаракадагы бардык бирдиктерин тиешелүү баада сатып алат, бул сатуу учурунда мушарака активдеринин рыноктук адилет наркындагы ишенимдүү башкаруучунун үлүшүнө барабар сумма болот. Болжолдуу баа негизги карыз суммасын жана инвесторлорго байланыштуу ар кандай чегерилген, бирок төлөнбөгөн мезгилдик бөлүштүрүү суммасын төлөөдө колдонулат.

(9) Оригинатор (карызкор катары) тарабынан аткаруу баасын төлөө.

(10) SPV эмитенти жоюу суммасын, башкача айтканда, негизги карызды оригинатордун баасына таянуу менен инвесторлорго төлөйт.

(11) & (12) Ишенимдүү башкаруучу жана оригинатор башкаруу келишимин түзүшөт, анда ишенимдүү башкаруучу макулдашылган бизнес-планга ылайык мушараканы тескөөгө алуу үчүн оригинаторду башкаруучу агент катары дайындайт. Кандайдыр бир мезгилде ишенимдүү башкаруучу алган пайда ошол мезгил

үчүн мезгил аралыгы боюнча бөлүштүрүү суммасынан көп болсо, башкаруучу агент иштин аткарылышы үчүн аванстык төлөм катары ашыкча алууга укуктуу. Шарият боюнча, мушараканын негизинде ишке ашырылган бардык төлөмдөр «эсепте» катталган катары эсептелинет жана мушараканын иш жүзүндөгү жана акыркы пайдаларын/чыгымдарын чагылдыруу үчүн мушараканын аяктоо күнүндө оңдолот. Натыйжада, башкаруучу агентке төлөнгөн ар кандай ашыкча пайда мушарака аяктаганга чейин кайтарылып берилүүчү аванстык төлөм болуп эсептелет. Адатта, кандайдыр бир мезгил аралыгы боюнча бөлүштүрүү күнүндө ишенимдүү башкаруучу алган пайда менен мезгилдик бөлүштүрүү суммасынын ортосунда жетишпестик орун алган шартта, башкаруучу агент аны жоюу үчүн мындай алдын ала аткаруу акысын кайтарып берүүгө милдеттүү. Бирок, мушарака аяктаган күнү, талап кылынбаган бардык алдын ала төлөмдөрдү башкаруучу агент биротоло кармап калышы мүмкүн.

Мушарака сукугун чыгаруу үчүн зарыл болгон документтер

Документ	Тараптар	Корутунду / Максат
Мушарака келишими	Оригинатор (өнөктөш катары) жана ишенимдүү башкаруучу (өнөктөш катары)	Ишенимдүү башкаруучунун (жана инвесторлордун) көз карашы боюнча, бул мушараканы түзгөн, ага мушарака активдерине менчик үлүшүн ыйгарган жана ошол мушарака активдери аркылуу алынган пайданын үлүшүнө укук берген документ.
Башкаруу келишими	Ишенимдүү башкаруучу (өнөктөш катары) жана оригинатор (башкаруучу агент катары)	Оригинатордун көз карашы боюнча, каржылоону алууга өбөлгө түзгөн документ. Ишенимдүү башкаруучуга макулдашылган бизнес-планга ылайык, мушарака активдерин башкаруу үчүн оригинаторду дайындоого мүмкүндүк берет. Өз бизнес-планына ылайык ишенимдүү уюмдан (жана инвесторлордон) алынган каржылоону ишке ашырууга Оригинаторго мүмкүндүк берет.
Сатып алуу милдеттенмеси (вад)	Оригинатор (милдеттүү катары) тарабынан ишенимдүү башкаруучунун пайдасына берилген	Ишенимдүү башкаруучуга өзүнүн бардык бирдиктерин Мушаракадагы рыноктук баада Оригинаторго сатууга уруксат берет, эгерде дефолтко дуушар болсо же мөөнөтү бүткөндө, анын ордуна Оригинатор ошол бирдиктердин рыноктук наркын ага төлөп берүүгө тийиш (аткаруу баасы аркылуу).
Сатуу милдеттенмеси (вад)	Ишенимдүү башкаруучу тарабынан оригинатордун пайдасына (милдеттүү катары) берилген убада.	Оригинаторго мушаракадагы ишенимдүү башкаруучунун бирдиктерин чектелген жагдайларда (мисалы, салык милдеттенмесинин келип чыгышы) ишенимдүү башкаруучудан сатып алууга мүмкүндүк берет, анын ордуна оригинатор бардык төлөнбөгөн суммаларды (аткаруу баасы аркылуу) төлөп бериши зарыл, ошондо гана ишенимдүү башкаруучу инвесторлорго төлөөлөрдү жүргүзө алат.

3.6. Мудараба сукук

Мудараба сукук – Мудараба капиталындагы бирдей баалуу бирдиктерге ээлик кылууну билдирген инвестициялык сукук. Сукук ээлеринин наамына катталып, акцияларга үлүштүк ээлик кылуу укугуна жана киреше же пайда акцияларынын пайызына негизделет. Мудараба сукук көбүнчө ири инвестициялык долбоор-лорго коомчулуктун катышуусуна өбөлгө үчүн колдонулат. Мудараба сукуктун ээleri рабб-ал-мал деп аталат.

AAOIFI №17 «Инвестициялык сукук» шариат стандартында мудараба сукук боюнча төмөндөгүлөр белгиленген:

«Бул сертификаттардын эмитенти мудариб, жазылуучулар болсо капитал ээleri, ал эми иштетилген каражаттар мудараба капиталы болуп саналат. Сертификат ээleri мударабанын активдерине, ал эми пайданын макулдашылган үлүшү капитал ээлерине таандык жана эгерде ага жол берилген болсо, алар чыгымды өздөрү тартышат».

Мудараба сукукта SPV сукук чыгаруу жана мудараба капиталы катары инвесторлордон алынган кирешелерди кошуу үчүн түзүлөт. SPV түшкөн каражаты ишеним боюнча тескөөгө алууну жарыялайт жана ошону менен инвесторлордун (рабб-ал-мал) атынан ишенимдүү башкаруучу катары иш алып барат. Сукуктун негиздөөчүсү эксперттик салым кошуп, мударибдин ролун аткарат. Мударабадан түшкөн пайда алдын ала макулдашылган пайданы бөлүшүү катышы боюнча рабб-ал-мал менен мударибдин ортосунда бөлүштүрүлөт. SPV мударабадан алган кирешесин сукук боюнча мезгил-мезгили менен төлөмдөрдү ишке ашыруу үчүн колдонот. Мудараба келишиминин «AAOIFI стандарты № 13 Мудараба» жана бул китептин

«Үлүштүк капиталга негизделген келишимдерде» чеч-
меленген жалпы принциптери мудароба сукукка кара-
та да колдонулат.

3.7. Гибриддик сукук

Бул эки же андан көп ислам каржылоо келишимде-
ри колдонулган сукуктун бир түрү.

Биринчи гибриддик сукук – Ислам өнүктүрүү банкы
боюнча мисал:

Ислам өнүктүрүү банкы (ИӨБ) 1975-жылы түзүл-
гөн эл аралык каржы институту. Банктын максаты –
Шарият принциптерине ылайык, мүчө-мусулман өл-
көлөрүнүн жана мусулман жамааттарынын жекече
же биргелешкен экономикалык жана социалдык өнү-
гүүсүнө көмөк көрсөтүү.

2003-жылдын август айында ИӨБ биринчи гибрид-
дик сукукту – 2008-жылы төлөнүүгө тийиш болгон 400
миллион АКШ доллары суммасындагы трасттык сер-
тификаттарды чыгарган. Трасттык сертификаттар су-
кук ээлеринин трасттык активдерге бөлүнбөгөн кы-
зыкчылыгын билдирген. Ишенимдүү активдердин ку-
рамы 66% ижара сукук, 31% мурабаха дебитордук ка-
рыз жана 3% истиснаа сукугун түздү.

Сатуу негизиндеги контракттарды секьюритилдеш-
тирүүгө жана экинчилик рынокто сатууга мүмкүн бол-
богондуктан, (сатуудан кийин пайда болгон дебитор-
дук карыз иш жүзүндө карыздык милдет болуп эсеп-
телгендиктен жана карызды сатууга шариятта тыюу
салынгандыктан) ИӨБ негизги пулдун эң азында 51%
ижара келишимдеринен турушун камсыз кылган.
Мунун негизинде сукукту экинчилик рынокто оңой са-
тууга болот.

ИӨБ гибридик сукук процесси төмөндө келтирилген:

1. ИӨБ активдерге ээлик кылуу укугун ICDге өткөрүп берет.
2. ICD активдерди SPV болуп саналган Solidarity Trust Services'ке өткөрүп берет.
3. SPV активдерге карата ишенимди пайда кылат жана 400 миллион АКШ долларын тартуу үчүн 5 жылдык сукук чыгарат.
4. SPV ICDни активдерден дебитордук карыздарды өндүрүү үчүн агент катары дайындайт.
5. SPV ишенимдүү башкаруучу катары сукук сертификаттарын камсыздаган инвесторлорго мезгил-мезгили менен бөлүштүрүүнү жүзөгө ашырат.
6. ИӨБ ишенимдүү башкаруучуга пайданын үлүштөрүн сертификат ээлерине талап кылынган мезгил-мезгили менен бөлүштүрүүнү камсыз кылуу үчүн активдерге карата кепилдикти берет.

4. Актив менен камсыздалган сукуктун айырмасы

Актив менен камсыздалган сукук инвесторго (сукук ээсине) материалдык активдин же бизнестин үлүшүн берүүнү камтыйт. Бул, тиешелүү менчикке байланыштуу тобокелдиктер инвесторлор менен да бөлүштүрүлөт дегендикти билдирет. Ошентип, бул шарт оригинатор менен SPV ортосундагы чыныгы сатуу келишимин камтыйт. Оригинатор негизги активдерди SPVге сатат, ал бул активдерди кармап туру менен алар тарабынан колдоого алынган сукукту чыгарат. Төлөмдөр адаттагыдан аз болсо, сукукту сатып алуучулар оригинаторго кайрыла алышпайт. Чыныгы сатуу сукук эмитентинин активдери дефолтко дуушар болуп, жоюлган учурда оригинатордун активдерине кошулбай тургандыгын билдирет. Сукук ээлери сукуктук активдердин наркынын төмөндөшүнө байланыштуу бардык

чыгымдарды өз мойнуна алууга тийиш. Ушул себептен улам, активдер менен камсыздалган сукук жогорку деңгээлдеги камсыздалган каржылоого окшошуп кетет, демек, сукук рыногунда анча популярдуу эмес.

Активдерге негизделген сукук, экинчи жагынан, эмитенттин негизги активдерди сатып алуусун жана андан кийин инвесторлордун (сукук ээлеринин) атынан аларды инвестициялоону, алар менен соода жүргүзүүнү же ижаралоону камтыйт. Бул иш-чаралар берилген сертификаттар (сукук) аркылуу топтолгон каражаттардын эсебинен ишке ашырылат. Бул шарт адатта, оригинаторго сатуу же ижарага берүү катары калыптанат жана оригинатордун негизги активдерди мөөнөтү бүткөндө кайра сатып алууга милдеттүү убадасында камтылат. Сукук ээleri гана оригинатордон активге негизделген сукуктагы базалык активдерди сатып алууну талап кыла алат. Ошентип, сукук ээleri оригинаторго карата милдеттүү сатып алуу убадасын аткаргандан кийин сатып алуу баасын төлөөдө камтылган күрөөсүз карыз доосуна ээ. Бул сукук ээлеринин базалык активдерге толук кайрылууга ээ эместигин жана базалык активдер күрөө катары колдонулбай тургандыгын билдирет. Активдерге негизделген сукук ээлерине бенефициардык менчик укугун гана сунуштайт жана дефолтко учураганда инвестор бул активдерге карата эч кандай дооматы жок калат. Шарият активдерди сукук ээлерине өткөрүп берүүнү шарттайт, бирок мында оригинатор, адатта, негизги активге бенефициардык менчик укугун инвесторлорго өткөрүп берүүгө тийиш. Инвесторлор активдерге кайрылууга укугу жок болгондуктан, активдерге негизделген сукукта активдер тобокелдигине көңүл бурулбайт тескерисинче, сукуктун демөөрчүлөрүнүн кредиттик жөндөмдүүлүгүнө басым жасалат.

5. Сукук кадимки облигациялардан эмнеси менен айырмаланат?

Кадимки облигациялар адатта сукукту түшүндүрүү үчүн баштапкы түшүнүк катары колдонулса да, эки инструменттин ортосундагы негизги айырмачылыктарды түшүнүп, чечмелеп алуу маанилүү. Бул бөлүктө кадимки облигациялар менен инвестициялык сукук ортосундагы өзгөчө айырмачылыктар аныкталат.

Инвестициялык сукук кадимки облигациялар менен айрым бир өзгөчөлүктөрү боюнча окшош, ошондуктан алар көбүнчө ислам облигациялары деп (туура эмес) аталат. Ошол эле учурда, эки финансылык инструмент ортосунда мындай мүнөздөмөнү туура эмес деп айтууга түрткү берген айрым принципалдуу айырмачылыктар да бар. Бул айырмачылыктар биринчи кезекте каржылоонун негизги максатына жана мүнөзүнө жана сукуктун түзүмүнө тиешелүү. Төмөндө сукук менен кадимки облигациялардын ортосундагы негизги айырмачылыктар көрсөтүлгөн.

Кадимки облигациялар	Инвестициялык сукук
Бул жалпысынан реалдуу экономикалык иш-аракеттерге же келишимдер менен байланышпаган туруктуу пайыздык чен белгиленген карыздык келишимдер.	Бул, белгилүү бир активдерди же экономикалык ишти камтыган сатуу, ижара же өнөктөштүк келишимдери. Сукуктун мүнөздүү өзгөчөлүгү (мисалы, соодага жөндөмдүүлүгү) негизги түзүмгө көз карандылыгында.
Облигациялар негизинен эмитент тарабынан кепилденет.	Сукук эмитент тарабынан кепилденбейт.
Облигациялардын эмитенти түшкөн каражатты каалагандай пайдалана алат.	Сукук эмитенти каражатты шариятка ылайык келген активдерде жана жолдордо колдонуу менен гана чектелет.

6. Корутунду

Бул бөлүктө төмөнкүлөргө жалпы маалымат берилди:

Инвестициялык сукук – бул материалдык баалуулуктарга, узуфрукттарга жана кызмат көрсөтүүлөргө ээлик кылууда же (менчикте) белгилүү бир долбоордун же атайын инвестициялык ишмердүүлүктүн активдериндеги бөлүнбөгөн үлүштөрдү билдирген бирдей баалуу сертификаттар. Бирок бул, сукук наркы алынгандан, жазылуу жабылгандан жана сукукту чыгаруу үчүн алынган акча каражаты иштетилгенден кийин гана туура болот.

Секьюритизация – бул, субъект балансында турган активдер пулун капитал рыногунда инвесторлорго (сукук аркылуу) сатыла турган, сатылуучу баалуу кагаздарга пакеттөө процесси жана ал кардарларына балансында ликвиддүү активдерди кармап турууга мажбурлоосуз эле ишканаларга зарыл болгон кызмат көрсөтүүлөрдү сунуштоого мүмкүндүк берет.

Сукук адатта: активдер менен камсыздалган жана активдерге негизделген болуп эки түргө бөлүнөт. Биринчиси активдердин айкын сатылышын, ал эми экинчиси дебитордук карызды гана секьюритизациялоону камтыйт. Активге негизделген сукук рынокто көбүрөөк популярдуу, бирок активдер менен камсыздалган сукук эмиссиясы дефолтко дуушар болгон шартта айрыкча инвесторлордун коргоого алынышын камсыз кылат.

6

БӨЛҮК

ИСЛАМ БААЛУУ
КАГАЗДАР РЫНОГУ

1. Киришүү

Ислам принциптерине ылайык келген инвестиция жөнүндө маалымдуулуктун жана суроо-талаптын жогорулашы дүйнө жүзү боюнча ислам баалуу кагаздар рынокторунун таасиринин өсүшүнө алып келди. Ушунун өзү ислам банкингинен баштап, ислам камсыздандыруусу (такафул) жана аны менен бирге ислам капитал рыноктору жана ислам финансылык кызмат көрсөтүүлөр индустриясынын өсүшүнүн табигый натыйжасы.

Бул бөлүктө ислам капитал рыногунун зарыл экендигин жана анын негизги компоненттери чечмеленет. Ислам баалуу кагаздар рыногунун негизги өзгөчөлүгү – шариятка туура келген акциялардын бар болушу. Акция чыгаруунун жана акциялар менен соода кылуунун шарияттагы эрежелери, ошондой эле баалуу кагаздардын экинчилик рыногунун соода концепциясы да кароого алынат. Алардын кабыл алынышы жана өнүгүшү менен ислам капитал рыногунун маанилүү компоненти катары ислам фонддору пайда болду. Мындай каражаттарды тескөөгө алуу жана жөнгө салуу кийинки бөлүктө каралат. Ошондой эле, фонддун ишмердүүлүгү шарият принциптерине кандайча ылайыкташтырууга боло тургандыгы баса белгиленип, ислам инвестициялык фонддорунун түзүмдөрү жана өзгөчөлүктөрү боюнча түшүндүрмө берилет.

Шариятка ылайык капиталды инвестициялоо шарият принциптерине туура келбеген инвестициялык жолдорду жабуу үчүн айрым бир терс текшерүүлөрдү талап кылат. Бул скрининг критерийлери бөлүгүндө

кыскача баяндалган. Мында, ошондой эле шариятка туура келбеген кирешени адалдоо (тазалоо) түшүнүгү да талкууланат.

Акырында, баалуу кагаздар рыногунда индекстердин ролу талкууга алынат. Ошентип, булар кызыкдар болгон ар кайсы тараптарга ар кандай пайдаларды алып келет, бирок алар шариятка ылайыктуу түрдө колдонулушу зарыл. Бөлүк дүйнөдөгү эң кеңири тараган ислам баалуу кагаздар рыногунун индекстерине кыскача киришүү менен жыйынтыкталат.

2. Ислам баалуу кагаздар рыногу

Ислам каржылоосунун дүйнө жүзү боюнча өнүгүшү менен бүгүнкү күндө шариятка ылайык инвестиция жумшоону каалагандардын муктаждыктарын канааттандыруу үчүн ислам баалуу кагаздар рыногунун продукттары жана кызмат көрсөтүүлөрүнүн кеңири топтому колдонулуп келүүдө. Бул бөлүктө ислам баалуу кагаздар рыногу түшүнүгү жана мындай рыноктордун зарылчылыгы кароого алынат.

Ислам капитал рыногу (IEM) капиталды издөөчүлөр жана провайдерлер үчүн кадимки капитал рыногуна катар рынок катары же алардын сегменти катары иштеп келет. Ал шариятта тыюу салынган иш-аракеттерден алыс болуу менен кадимки акциялар рыногунан айырмаланып турат.

ИКР – бул компаниялардын акциялары, баалуу кагаздар жана башка инструменттер фондулук биржа аркылуу сатылуучу платформа. Фондулук биржа компанияларга көптөгөн адамдардан жана мекемелерден каражат тартууга мүмкүндүк берет. Ошондой эле ал, минималдуу чыгым менен менчик ээсинин алмашуусун жеңилдетет. Бир жагынан фондулук биржа

корпорацияларга инвестицияларды жана жаңы бизнес ишканаларды каржылоого мүмкүндүк берсе, экинчи жагынан менчик ээси катары жеке адамдарга жана мекемелерге каржыны ири компаниялардын ийгилиги жана кирешелүүлүгүн бөлүшүүгө мүмкүндүк берет.

Ислам баалуу кагаздар рыногунун функциясы кадимки рыноктон эч айырмаланбайт. Бирок, мындай рыноктордогу эмитенттер шарияттык эрежелерине баш ийүүгө тийиш (эмитенттин ишинин адал болуусу сыяктуу). Экинчиден, айрым бир экинчилик рыноктогу практикага жол берилбейт (мисалы, кыска убакытка сатуу (short selling) күнүмдүк соода ж.б.).

Иш жүзүндө ислам баалуу кагаздар рыногу кеңири шарттуу акциялар рыногунун сегменти болуп саналат. Инвестициялардын шариятка шайкеш инвестициялык жолдорго салынышын камсыз кылуу үчүн ар кандай шарияттык текшерүү критерийлери иштелип чыккан. Акциялар мына ошол критерийлерге дуушар болуп, ошол критерийлерден өткөндөр гана шариятка ылайык иш алып барган инвесторлор тарабынан инвестициялоого уруксат берилет.

2.1. Ислам баалуу кагаздар рыногунун компоненттери

Ислам баалуу кагаздар рыногу бир катар продукттарды сунуштайт, анын ичинде шариятка туура келген акциялар, ислам инвестициялык фондулары, бирдик трасттар, исламий REIT (кыймылсыз мүлк инвестициялык трасттары), Ислам жеке капитал фонддору, Ислам биржалык соода фонддору (ETFs) жана башкалар. Акциялар жана өз ара каражаттар ислам баалуу кагаздар рынокторунун эки негизги компоненти болуп саналат, алар кийинки бөлүктөрдө ырааттуу кароого алынат.

3. Акционердик коом

Бул бөлүктө акционердик коомдун мыйзамдуулугуна токтолуп, акцияларды чыгарууга жана аны менен иш алып барууга байланыштуу шарият өкүмдөрү кеңири баяндалат. Ошондой эле экинчилик рыногунда соода жүргүзүү түшүнүгү каралат.

Акция же акция кагазы – бул корпорациядагы менчик үлүштү билдирген үлүштүк инструмент. ААОИҒИ Шарият Стандартынын №12 «Шарика (мушарака) жана заманбап корпорациялар» төмөнкүчө чечмеленген:

«Бул, акционердин корпорация активдериндеги үлүшү жана ал макулдашууга мүмкүн болгон сертификат менен көрсөтүлөт. Акция деген термин ошондой үлүштү билдирген сертификатка карата да колдонулат».

Шариятка туура келген акция – шарият эрежелерине жана принциптерине жооп берген компаниянын өздүк акциялары. ААОИҒИ Шарият Стандартынын № 21 «Финансылык кагаз (акциялар жана облигациялар)» стандартында акционердик коом төмөнкүчө аныкталган:

Акционердик коом – бул, капиталы ал аркылуу соода жүргүзүлүүчү акциялардын бирдей үлүшүнө бөлүнгөн жана ар бир акционердин (кожоюндун) жоопкерчилиги анын капиталдагы үлүшү менен чектелүүгө тийиш болгон коом. Ал ошондой эле, өнөктөштүктү каржылоонун бир түрү. Шарикат аль-инандын эрежелери бул коомго акционерлердин жоопкерчилигинин чектелгендиги жана коомдун бул түрүн бир жак же анын акционерлеринин азчылыгы тарабынан бир жактуу түрдө токтото албагандан башка учурларда колдонулат».

3.1. Акционердик коомдун мыйзамдуулугу

Акционердик коомдун бизнесин жана анын акцияларын сатууга байланыштуу шарият негиздерин кеңири кароого алуудан мурда, адегенде акционердик коомдун шарияттагы мыйзамдуулугун түшүнүп алуу зарыл. Шарият аалымдарынын ар кандай көз караштарынан улам, акционердик коомдун түзүлүшү боюнча айрым талаш-тартыш жараткан түшүнүктөр орун алып келет. Юридикалык жак түшүнүгү, айрым бир чөйрөлөр арасында талаш туудурган маселе, ал ошондой эле жоопкерчилиги чектелген жасалма юридикалык жак деп да аталат. Кийинки бөлүктөрдө бул түшүнүктөр шарият көз карашынан кылдат кароого алынат.

i) Юридикалык жак түшүнүгү

Юридикалык жак мыйзам негизинде түзүлөт жана өзүнчө менчиги, милдеттери жана укуктары бар юридикалык жак катары таанылат. Шариятта бул жаңы түшүнүк эмес. Шариятта фыхк түшүнүгүнө окшош айрым бир классикалык мисалдар бар. Маселен, Байтул-Мал жана Вакф – шариятта укук жана милдеттери жагынан бир багытта иш алып барган юридикалык жакка абдан окшош мекемелер.

ii) Жоопкерчилиги чектелген жак түшүнүгү

Жоопкерчилиги чектелген жак – бул, адатта, компанияга иш жүзүндө салынган суммага барабар, белгиленген суммадан ашпаган милдеттенменин бир түрү. Жоопкерчилиги чектелген жак концепциясы карыздык милдеттенмелер кредиторлордун макулдугусуз төмөндөтүлбөйт жана бузулбайт деген шарият принцибин коргоого алат. Жоопкерчилиги чектелген жактын өзгөчөлүгү, ачык айкын иш алып барган, жалпыга

маалым компанияларга инвестициялоонун эң чоң артыкчылыктарынын бири болуп саналат, анткени ал капиталды массалык түрдө сатып алууга мүмкүндүк берет.

Учурда орун алып жаткан коммерциялык тажрыйба контекстинде «чектелген жоопкерчилик» түшүнүгү жаңы түшүнүк болуп саналат жана ислам ыккынын баштапкы булактарында бул тууралуу ачык айтылган эмес. Бирок, шарият көз карашын Курани Карим, Пайгамбардын ﷺ сүннөттөрү жана ислам шариятында белгиленген негиздерден издөөгө болот.

Вакф

Вакф – бул, адамдын өз байлыгынан бир бөлүгүн (адатта мүлкүн) диний же кайрымдуулук максатында сунуштаган юридикалык жана диний мекеме. Мүлктөр вакф деп жарыялангандан кийин донордун менчигинде калбайт. Вакфтын бенефициарлары корпустаан же атайын бөлүнгөн мүлктөн түшкөн кирешеден пайдалана алышат, бирок алар анын ээси эмес. Шарият боюнча мындай мүлктүн ээси Алла Таала.

Ислам аалымдары вакфты өзүнчө бир юридикалык жак катары карап, ага адам баласына мүнөздүү болгон же ага окшош айрым бир табигый сыпаттарды жүктөшкөн. Булар вакфка байланыштуу төмөнкү эки продукттан көрүнүп турат:

- эгерде мүлк вакфтын кирешеси менен сатылып алынса, сатылып алынган мүлк дароо эле вакфтын бир бөлүгү боло калбайт. Тескерисинче, аалымдар мындай жол менен сатып алынган мүлк вакфтын мүлкү катары каралат деген пикирин билдиришкен. Бул жеке адам сыяктуу эле, вакфтын мүлккө ээ боло алаарын ачык билдирет;

- мечитке садака катары берилген акча вакфка кир-
бей, мечиттин менчигине өтөөрүн аалымдар ачык
айтышкан.

Бул жерде дагы мечит акча ээси катары кабыл алы-
нат. Бул негизди Маликий мазхабынын айрым аалым-
дары да белгилешип, мечит бир нерсенин ээси болууга
жөндөмдүү экенин айтышкан. Алардын айтымында,
мечиттин бул мүмкүнчүлүгү конструктивдүү, ал эми
адам баласы физикалык гана мүмкүнчүлүккө ээ.

Бул мисалдардан көрүнүп тургандай, мусулман
аалымдары вакфтын мүлккө ээ болушу мүмкүн экенин
кабыл алышкан. Белгилүү болгондой эле, вакф адам
эмес, бирок менчик маселесинде ага адам катары ма-
миле жасашкан. Анын менчиги аныкталгандан кийин,
ал сатууга жана сатып алууга, карызкор жана креди-
торго айланат жана сотко кайрыла алат же аны сотко
берүүгө болот, демек, ага «юримдикалык жактын» бар-
дык мүнөздөмөлөрү таандык кылынышы мүмкүн.

Байтул-Мал

Классикалык фыхх адабиятында «юримдикалык жак-
тын» дагы бир мисалы Байтул-мал (Ислам мамлекет-
тик казынасы) болуп саналат. Ислам мамлекетин-
де коомдук мүлк бар болгондуктан, бардык жаран-
дар Байтул-малдан кандайдыр бир чекте пайдалануу
укугуна ээ болушат, бирок эч ким анын ээсимин деп
айта албайт. Ошондой болсо да Байтул-малдын ай-
рым бир укуктарга жана милдеттерге ээ. Белгилүү ха-
нафий аалымы Имам Сарахси «ал-Мабсут» аттуу эмге-
гинде мындай дейт: «Байтул-малдын айрым бир укук-
тары жана милдеттери бар, алар аныкталбай калышы
мүмкүн».

Дагы бир жерде ошол эле автор мындай деген: «Эгерде ислам мамлекетинин башчысына өз армиясына айлык берүү үчүн акча керек болсо, бирок ал Байтулмалдын хараж бөлүмүнөн (жалпысынан айлыктар ошол жерден берилет) акча таппаса, анда садака бөлүгүнөн айлык бере алат, бирок садака бөлүнүнө алынган сумма хараж бөлүмүнө карыз болуп эсептелет».

Акционердик коом

Акционердик коомдун «юридикалык жак» түшүнүгүнө өтө жакын дагы бир мисал имам Шафийдин фыкхында кездешет. Шафий мазхабынын туруктуу принцибине ылайык, эгерде бирден көп адамдардын мүлкү бири-бирине аралашып, өнөктөштүк менен иш жүргүзүлсө, алардын ар биринен жекече зекет алынат, бирок жалпысынан алардын акционердик коомуна төлөнөт. Эгер алардын бири нисаптын суммасына ээ болбосо да, бирок жалпы мал-мүлктүн баасы нисаптын белгиленген чегинен ашып кетсе, зекет бардык акционердик коомго, анын ичинде биринчисинин үлүшүнө төлөнөт. Ошентип, үлүшү нисабдан аз болгон адам да жалпы мал-мүлктөгү ээлигине жараша салыкка салым кошот, ал эми ал ар бир адамдын жеке абалына жараша алынса, анда зекет алынмак эмес.

«Хылтат-аш-Шуйу» принциби деп аталган бул принцип, мал-мүлктөн зекет алуу жагында да таасирдүү колдонулат. Демек, адам айрым учурда жеке мүмкүнчүлүгүнөн көбүрөөк зекет бериши керек болсо, кээде андан азыраак төлөшү зарыл болот. Ошондон улам, Пайгамбарыбыз ﷺ: «Өз-өзүнчө мал-мүлктөрдү бириктирүүгө болбойт жана алардан алынуучу зекеттин өлчөмүн азайтуу үчүн биргелешкен мүлктөрдү бөлгөнгө болбойт» – деп айткан. (Бухарий)

Маликий менен Ханбалий мазхабдары кандайдыр бир деңгээлде кабыл алган «Хылтат-аш-Шуйу» принцибинде бир аз гана майда-чүйдө айырмачылыктар бар, ошонун негизинде юридикалык жак деген негизги түшүнүк келип чыгат. Бул принцип боюнча зекет жеке тарапка милдеттүү эмес, бирок «акционердик коом» катары төлөөгө тийиш. «Акционердик коом» өзүнчө бир жак катары каралып, зекеттин милдеттүүлүгү ошол уюмга бурулуп кеткени «юридикалык жак» түшүнүгүнө өтө жакын экендигинин билдирсе да, иш жүзүндө андай эмес.

Карыз боюнча мурас

Төртүнчү мисал, каза болгон адамдан калган мүлк, ошол мүлктүн жалпы наркына караганда анын карыздык милдеттенмелеринин суммасы көбүрөөк болсо, бул түшүнүктү кыскача чечмелөө максатында аны «карыз боюнча мурас» деп атоого болот.

Аалымдардын пикири боюнча, бул мүлк маркумдун менчиги эмес, анткени анын көзү өткөн; анын мураскорунуку да эмес, анткени өлгөн адамдын карызы мураскорлордун укуктарынан жогору турат. Ал кредиторлордун да менчигинде эмес, анткени эсептешүү боло элек. Буга байланыштуу алардын укуктары бар жана алардын ортосунда бөлүштүрүлмөйүнчө алардын мүлкү болуп саналбайт. Эч кимдин менчигинде болбогондуктан, ал өз алдынча каралып, аны укуктук уюм (юридикалык жак) деп атоого болот. Каза болгон адамдын мураскору же ал көрсөткөн жак мүлктү башкаруучу катары гана каралып, менчик ээсинен боло албайт. Эгерде карызды жөнгө салуу процесси кандайдыр бир чыгашаларды талап кылса, анда ал калган мүлктөн төлөнөт.

Ушул өңүттөн караганда, «карыз боюнча мурас» сатуу жана сатып алуу, карызкор жана кредитор боло турган, өзүнүн субъекти бар юридикалык жактын өзгөчөлүктөрүнө өтө эле окшош. Мындай юридикалык жактын жоопкерчилиги анын колдо болгон активдери менен гана чектелет. Эгерде мүлкү бардык карыздарды жабууга жетпесе, анда кредиторлор калган талаптар боюнча маркумдун мураскорлорун жана башка жооптуу тараптарды сотко бере алышпайт.

Бул мусулман укукчуларынын укуктук уюмга окшош юридикалык жакты бекиткен айрым учурлары жогоруда келтирилген мисалдар юридикалык жак түшүнүгү ислам ыккына жат эместигин көрсөтөт жана эгерде акционердик коомдун юридикалык жагы ушундай шарттардын негизинде кабыл алынса, ага карата олуттуу каршылык билдирилбейт.

Жогоруда айтылгандай, коомдун жоопкерчилиги чектелген маселе – юридикалык жак түшүнүгү менен тыгыз байланышта. Эгерде юридикалык жак өз укуктары жана милдеттери боюнча жеке жак катары каралышы мүмкүн болсо, анда ар бир адам өзүнө таандык болгон мүлкүнүн чегинде гана жооп берет. Ал эми төлөөгө жөндөмсүз абалда көзү өткөн болсо, канчалык тыгыз байланышта болсо да анын калган милдеттенмелерин өзүнөн башка эч ким көтөрө албайт.

Акция чыгаруунун шарияттагы эрежелери

Кийинки бөлүктөрдө үлүштөрдүн ар кандай түрлөрүнө тиешелүү шарият эрежелери боюнча түшүндүрмөлөр берилет.

i) Жалпы/кадимки акциялар

Корпорациянын максаттары мыйзамдуу жана шариатка ылайык болууга тийиш.

Акцияларды чыгарууда кеткен чыгымдар, эгерде мындай пайыз негиздүү болсо, акциялардын жазылуу баасына ылайык белгиленген пайызды кошуу жолу менен өндүрүлүшү мүмкүн.

Жаңы акциялар корпорация тарабынан эски/бар болгон акциялардын наркына барабар, жогору (премиум) же андан төмөн (дисконт) баада чыгарылышы мүмкүн. Корпорациянын ишине баа берүү тиешелүү эксперт тарабынан жүргүзүлүшү мүмкүн.

Корпорация үчүнчү жак менен андеррайтингдик келишимге ээ болушу мүмкүн, ал эми эгерде ал жазылбай калса эмиссияны толугу менен же анын бир бөлүгүн сатып алууга милдеттенет. Мындай кепилдик үчүн комиссиялык төлөм алынбайт. Бирок, ал кепилдикке көз каранды эмес тапшырмалар үчүн алынышы мүмкүн, мисалы, техникалык-экономикалык негиздемени даярдоо, акцияларды сатуу ж.б. сыяктуу.

Акция наркына бөлүп төлөөгө жол берилет, мында бир төлөм жазылуу учурунда төлөнүп, калган бөлүгү кийин төлөнөт. Ислам баалуу кагаздарынын ээси төлөгөн суммасына жараша катышуучу болуп калата.

ii) Артыкчылыктуу акциялар

Корпорацияларга ААОIFI боюнча артыкчылыктуу акцияларды чыгарууга уруксат берилбейт, анткени артыкчылыктуу акционерлер дивиденддерди алуу жана жоюу сыяктуу башка акционерлерге маалым болбогон айрым бир финансылык өзгөчөлүктөргө ээ. Мындай өзгөчө укуктар мушаракадагы теңсиздикти жана артыкчылыктуу акционерлерге кепилдик берүүнү шарттайт жана айрым өнөктөштөргө башкаларга караганда

көбүрөөк укуктар берилип калат да, мушараканын шарият эрежелерине карама-каршы келет. Бирок айрым акционерлерге добуш берүү укугу сыяктуу административдик маселелерде артыкчылык берүүгө жол берилет.

Акциялар менен иштөө эрежелери

Акцияларды инвестициялоодо шариятка шайкеш келүү үчүн инвестор эске алууга тийиш болгон бир катар жагдайлар бар. Акцияларды сатуу же аны менен соода жүргүзүү эрежелери төмөнкүдөй:

- иши мыйзамдуу жана шарият эрежелерине жана принциптерине ылайык келген компаниянын акцияларын инвесторлор сатып алат же сатат;
- инвесторлорго корпорациянын акцияларын да-роо же кийинкиге калтыруу шартында сатып алууга жана сатууга уруксат берилет;
- компаниянын негизги иш-аракеттерине жол берилсе, бирок ал пайыз менен акчаны карызга алса же депозитке салса, мындай компаниянын акцияларын сатып алууга да инвесторлорго уруксат берилет;
- пайыздар менен алектенүү (же башка шарият тыюу салган иш) анын уюштуруу меморандумуна ылайык компаниянын максаттарына кирбесе;
- пайыздар боюнча чогултулган жалпы сумма (кыска мөөнөттүү жана узак мөөнөттүү) компаниянын рыноктук капиталдаштыруусунун 30%нан ашпайт;
- пайыздык депозиттердин жамааттык суммасы (кыска, орто жана узак мөөнөттүү) компаниянын рыноктук капиталдаштыруунун 30%нан ашпаса;
- тыюу салынган компоненттерден (мисалы, пайыздык депозиттерден) түшкөн киреше суммасы компаниянын жалпы кирешесинин 5%нан ашпаса;

- акция ээси финансылык мезгилдин аягында ага тиешелүү болгон кирешеден же дивиденддерден тыюу салынган кирешенин үлүшүн алып салууга милдеттүү. Бир акцияга тыюу салынган киреше, жалпы тыюу салынган кирешени компаниянын акцияларынын жалпы санына бөлүү жолу менен эсептелиши мүмкүн. Мындай киреше кайрымдуулукка багытталууга тийиш жана шариятка ылайык инвестор тарабынан кандай болбосун түрдө пайдаланылбашы зарыл;
- брокер же башкалар (маржага сатуу) аркылуу пайыздык кредиттерди тартуу жолу менен акцияларды сатып алууга жол берилбейт;
- сатуучуга таандык болбогон акцияларды сатууга (ачык сатуу же бош сатуу) жол берилбейт;
- акцияларды карызга берүүгө болбойт; аларды ижарага берүү да алгылыксыз;
- инвесторлор акциялар боюнча салам келишимин түзө албайт;
- инвесторлор акцияларга карата кадимки фьючерс, своп жана опцион келишимдерин түзө алышпайт. Ошого карабастан, инвесторлордун шариятка ылайык белгилүү бир хежирлөө муктаждыктары үчүн рынокто шариятка ылайык белгилүү бир продукт түзүмдөрү бар болушу мүмкүн;
- компаниянын мүлкү накталай, материалдык байлыктар, карыздар же алардын жыйындысы экендигине карабастан, күрөө катары шариятта адал болгон акцияларды пайдаланууга жол берилет;
- компаниянын активдери нак акчадан турган шартта (мисалы, жаңыдан түзүлүп ишин баштай элек ислам банкынын акцияларына жазылууда), номиналдык

- наркы жана ээлик кылуу шартынан тышкары, ал активдерди сатууга жол берилбейт;
- эгерде корпорациянын бардык активдери карыздан түзүлсө, инвесторлор корпорациянын акциялары менен соода жүргүзө кыла албайт;
 - эгерде ликвиддүү активдер компаниянын жалпы активдеринин кеминде 30%ын түзсө, анын акцияларын сатууга жол берилет. Бул аныктама үчүн ликвиддүү активдер материалдык активдерди (анын ичинде запастарды жана негизги каражаттарды) жана материалдык эмес активдерди (анын ичинде укуктарды жана пайдаларды) камтыйт.

4. Ислам фонддору

Ислам фонддору ислам капитал рыногунун маанилүү компоненти болуп саналат жана шарият негиздерине таянуу менен иш алып барышат. Бул категорияга акцияга ээ жана туруктуу кирешелүү фонддор да кирет. Бул бөлүктө мына ушундай фонддордун негизги түзүмдөрү жана түрлөрү кароого алынат.

Фонддор – бул, аларды түзгөн мекемелерден финансылык көз карандысыз инвестициялык каражаттар. Фонддор акционерлердин/пай ээлеринин активдердеги үлүшү жана пайда менен чыгымга укуктарын билдирген бирдей катышуу үлүшү/пайлары түрүндө болот. Фонддор ачык акцияларга же жеке бизнеске инвестициялоо мүмкүнчүлүгүнө ээ. Фонддор инвесторлорго көп суммадагы акчаны салбастан диверсификацияланган активдерге инвестициялоонун ыңгайлуулугун камсыздайт. Фонддор кесипкөйлүк негизде тескөөгө алынгандыктан, инвесторлорго инвестициянын натыйжалуулугуна мониторинг жүргүзүү жана күн сайын инвестициялоо жагында аракеттерди көрүү

боюнча тынчсыздануунун зарылчылыгы жок экендигин кошумчалап кетүү зарыл. Өз кезегинде, фондду башкаруучу компаниялар фонддордун категориясына (мамлекеттик же жеке менчик, үлүштүк же туруктуу кирешелүү) жана алардын көлөмүнө жараша жылына 0,5% дан 2,5% га чейин өзгөрүшү мүмкүн болгон акы ала алышат.

Фонд жетекчиси менен инвесторлор ортосундагы мамиле, адатта агенттикке (б.а. фонддун менеджери инвесторлордун агенти) же мудараба боюнча өнөктөштүккө негизинделет. Фонд жетекчисине тескөө ишине каралган жалпы каражаттын пайызы катары агенттик комиссия төлөнөт, ал эми айрым учурларда аткаруу акысы (пайданын үлүшү катары) да сунушталат. Фонддун пай ээлеринин же инвесторлорунун ортосундагы мамиле, адатта, мушарака (б.а. алар фонддун өнөктөштөрү) негизинде жөнгө салынат.

Ислам фонду адатта, төмөнкү критерийлерге/түшүнүктөргө жооп берүүгө тийиш:

- шарияттык башкаруу түзүмү түзүлүшү керек, ага эреже катары, фонддун ишин көзөмөлдөө үчүн шарият кеңеши же комитети, күнүмдүк операцияларга көз салуу үчүн шарият кеңешчиси (көптөгөн юрисдикцияларда милдеттүү түрдө) жана жылдык аудит боюнча шарият аудитору ишке тартылышы талап кылынат (көп юрисдикцияларда милдеттүү түрдө);
- инвестициялоо үчүн скринингдик критерийлер сакталыш зарыл;
- шариятка туура келбеген ыкмалар аркылуу алынган кирешелер, эгерде болгон болсо, адалданышы (тазаланышы) зарыл;

- зекет жыл сайын эсептелинип турууга тийиш (же фонд тарабынан төлөнөт же инвесторлор алардын зекет милдети жөнүндө кабардар болушу керек);
- юрисдикцияга жараша, шариятка жооп берген каражаттарды чогултуу жана тескөөгө алуу үчүн өзүнчө ислам фондунун лицензиясын алуу талап кылынышы мүмкүн.

Ислам фондунун категорияларынын айрымдары төмөндө келтирилген:

- үлүштүк фонддор (биринчи кезекте шариятка жооп берген акцияларга инвестициялоо);
- туруктуу кирешелүү фонддор (акча рыногунун каражаттары жана/же сукук фонддору);
- балансталган фонддор (бирдей чекте ислам акцияларына да, туруктуу киреше инструменттерине да инвестициялоо);
- товардык фонддор (белгилүү бир товарга же товарлар тобуна инвестициялоо);
- кыймылсыз мүлк фонддору (адатта, кыймылсыз мүлккө инвестициялоо; кыймылсыз мүлк үчүн каралган инвестициялык трасттар же REIT – кирешелүү мүлккө ээлик кылган же каржылаган фондго окшош келген башка инвестициялык каражат);
- корголгон капитал фонддору (капиталдын жана негизги кирешенин зыяндуу жагын эффективдүү коргогон, бирок капиталды коргоого кепилдиги жок инвестициялар);
- жеке капиталдык фонддор (чыгуу наркын максималдаштыруу үчүн өсүү, калыбына келтирүү, биригүү жана кошулуу ж.б. сыяктуу айкын инвестициялык стратегиялар аркылуу жеке ишканаларга инвестициялоо);

- биржада сатылган фонддор же ETFs (түзүүчүлөрү шариятка туура келген компаниялардан турган ислам эталондук индексине көз салуу).

Исламий фонддордун эки негизги түрү – исламий үлүштүк фонддор жана исламий туруктуу киреше фонддору. Башка түрлөрү, мисалы, балансталган жана капиталдык корголгон фонддор бул экөөнүн аралашмасы гана.

Ислам туруктуу киреше фонддору шариятка ылайык келген туруктуу киреше багыттарына гана инвестициялай алат, мисалы сукукка. Инвестициялануучу инструменттер дүйнөсү исламий капиталдык фонддорго салыштырмалуу исламий туруктуу киреше фонддоруна караганда кыйла тар чөйрөнү камтыйт. Казына векселдери, мамлекеттик облигациялар, корпоративдик облигациялар, акча рыногунун инструменттерине көбүнчө пайыз аралашкандыктан, инвестицияга жараксыз деп эсептелинет. Сукуктун жана башка инструменттердин альтернативалуу рыногу өнүгүү жолунда, бирок көлөмү дагы эле тар бойдон калууда. Кадимки облигациялардын дүйнөлүк рыногу 87,7 триллиондон ашуун АКШ долларына бааланып жаткан шартта, Ислам туруктуу киреше рыногу анын бир аз гана бөлүгүн түзөт.

5. Шарияттык текшерүү жана исламий көрсөткүчтөр

Терс скрининг шарият аалымдары тарабынан үлүштүк же туруктуу киреше рыногунда кайсы инвестицияга уруксат берилгенин аныктоо үчүн колдонулат. Дүйнө жүзүндөгү үлүштүк жана туруктуу киреше рынокторунун маанилүү өзгөчөлүгү болгон индекстер бул скрининг критерийлерин колдонуп, индекстердин исламий шартын ойлоп табышкан.

Шарият боюнча инвестициялык текшерүү — бул каражатка инвестиция салуу шариятка ылайык келүүсүн жана кирешенин канча пайызы шариятка туура келбеген жол менен алынганын аныктап, аны адалдаштыруу (тазалоо) процесси.

5.1. Бизнеси шарият боюнча текшерүү

Инвестициялардын биринчи жана эң негизги критерийи – бул кызыкдар компаниянын ишмердүүлүгүнүн табияты. Эгерде негизги акциялар иш багыты шариятка туура келбеген компанияга таандык болсо, анда шариятка ылайык келген фонддон же инвестордон акцияларды инвестициялоо жол берилбейт. Шариятка туура келбеген мындай ишканалардын мисалдарына төмөнкүлөр кирет:

- пайызга негизделген продукттар, кызмат көрсөтүүлөр жана инструменттер (мисалы, кадимки банктар);
- алкоголь ичимдиктерин жасап чыгаруу же таратуу;
- курал-жарактарды жана ок-дарыны жасап чыгаруу же таратуу;
- тамеки жана тамеки заттарын өндүрүү же таратуу;
- кумар оюндары;

- мейманканалар (эгерде алардын кирешеси уруксат берилбеген товарлардан келип чыкса, б.а. спирт ичимдиктери жана башка арам нерселер);
- кадимки камсыздандыруу;
- чочко же чочконун этинен жасалган азыктарды жана башка адал эмес эт азыктарын, аларды таңгактоо, кайра иштетүү же башка иш-аракеттер;
- порнографиялык материалдарды таратуу;
- тиешелүү шарият кеңештери тарабынан тыюу салынган башка иш-аракеттер;
- жалпысынан алганда, уруксат берилген (халал) ишкердик аракеттери боюнча так шарият көрсөтмөлөрүн бузган бардык бизнес ушул категорияга кирет.

5.2. Финансылык көрсөткүчтөрдүн негизинде шарияттык текшерүү

Өнөр жайды же бизнести текшерүү критерийинен кийин акциялар каржылык текшерүүдөн өткөрүлөт. Төмөндө ААОIFI жана ар кандай индекс эмитенттери тарабынан колдонулган финансылык скрининг критерийлери чагылдырылган.

Эскертүү: Dow Jones жана FTSE исламий индекстери чейрек сайын, ал эми MSCI исламий индекстери жыл сайын жаңыланып турат. S&P Шарият индекстери ай сайын жаңыланып турат.

Шарияттык текшерүүнүн мисалы төмөндө келтирилген. Бул айкын мисал, фонд жетекчилери үчүн компанияларды жаңыртылган финансылык маалыматтарга жана сектордогу/компаниядагы жаңы өнүгүүлөрдүн негизинде дайыма текшерип туруу канчалык маанилүү экенин көрсөтүп турат.

Шарияттык текшерүүнүн мисалы

Шариятка туура иш алып барган компанияларды текшерүү үчүн колдонулган катыштардын бири – бул, карыздын активге болгон катышы; Пайыздык карыз компаниянын активдеринин (же рыноктук капиталынын) 30%на барабар же андан аз болушу керек, анткени ал шариятка ылайыктуу жана ислам фонддору тарабынан инвестициялоо үчүн алгылыктуу болушу зарыл.

«А» компаниясы мунай сатып алуу жана бөлүштүрүү менен алектенет жана бензиндин, дизелдин, мазуттун жана күйүүчү-майлоочу майлардын ар кандай варианттарын өзүнүн толук менчигиндеги түтүктөрү аркылуу сатат. Ал запастарын өлкөдөгү мунай иштетүүчү ишканалардан сатып алат жана сырттан да импорттоп алат. «А» компаниясынын кыска мөөнөттүү карыздары 2014-жылдын экинчи жарымында («А» компаниясынын негизги кардарлары болуп саналган) энергетикалык компаниялар мазут сатып алганы үчүн акы төлөбөгөндүктөн, жалпы тармактык маселеге байланыштуу өскөн. Бул энергетикалык компаниялар мамлекеттик менчик болгондуктан «А» компаниясы бул компанияларга каршы таасирдүү чараларды көрө алган эмес (мисалы, андан ары сатууну токтотуу) жана насыяга сатууну уланткан.

Акча агымынын тартыштыгына туш болгон «А» компаниясы банк секторунан кыска мөөнөттүү карыз алууну чечкен. Өлчөмдүн чектелгендигин эске алуу менен ислам банктары Компания талап кылган сумманы толук бере албагандыктан, кадимки банктарга кайрылууга аргасыз болгон. Жалпы активдер көбөйсө да, Компаниянын кыска мөөнөттүү карыздары запастарды сатып алууну каржылоо үчүн пропорционалдуу түрдө көбөйгөн. Натыйжада пайыздык карыздын жалпы активдерге болгон катышы жол берилген чектен

ашып кетүү менен компаниянын акциялары ислам үлүштүк фонддору үчүн шариятка туура келбеген катары таанылган.

5.3. Ислам индекстеринин глобалдык көрсөткүчтөрү жана курамы

Баалуу кагаздар рыногунун индекстери дүйнөдөгү бардык акция рынокторунун негизги өзгөчөлүгү болуп саналат. Индекстер көбүнчө финансы системасынын «дараметин» көрсөтүү үчүн алынат. Индекстин деңгээли менен жалпы экономикалык шарттардын ортосунда жалпысынан оң байланыш бар. Экономикалык көз караштагы позитивдүү өнүгүүлөр адатта, индексдин жогорку деңгээлинде чагылдырылат.

Исламий индекстер шариятка шайкештик үчүн текшерүүдөн өткөн компанияларды гана камтыган каталог эталондордун чакан топтому. Мисалы S&P 500 Шарият индекси кеңири таанылган S&Pнин бир бөлүгү болуп саналат жана ал S&P 500дун шариятка ылайыктуу компоненттерди гана камтыйт.

5.4. Индекстерди колдонуунун шариятка ылайыктуу ыкмалары

Индекстерди төмөнкү максаттарда колдонууга жол берилет:

- фонд жетекчилеринин ишмердүүлүгүн баалоо, алардын кирешесин индекстердин кирешеси менен салыштыруу жолу менен жүргүзүү;
- рынокто келечекте орун алышы мүмкүн кырдаалды болжолдоо жана рыноктун өзгөрүү схемасын табуу;
- фонддорду жана инвестициялык инструменттерди салыштыруу үчүн эталон катары;

- фонд жетекчисинин эмгек акысын салыштыруу үчүн;
- LIBOR сыяктуу көрсөткүч катары индексти же кандайдыр бир акциялар/товарлар бааларынын индексин Мурабаханын кирешесин аныктоо үчүн келишимде белгиленген жана индекстин андан аркы өзгөрүшүнө жараша өзгөрүлбөгөн, белгилүү бир пайда боюнча түзүлгөн шарты менен негиз катары пайдаланууга;
- ижарадагы кирешени билдирген өзгөрмөлүү ужра (аренда) бөлүгүн аныктоо;
- сатып алуучунун же сатуучунун милдеттүү күрөөнүн аткарылышын белгилүү бир күндөгү товардын баасына салыштырмалуу, белгилүү бир көрсөткүчтүн жогорулоо же төмөндөө арымына байланыштыруу, демек, кийинки жогорулоолор товар баасында камтылышы мүмкүн;
- төлөм кечиктирилген учурда кайрымдуулук органына берилген садаканын суммасын индекс менен байланыштырууга;
- баанын өзгөргөн деңгээлине ылайыкташтыруу үчүн / эмгек акыны керектөө бааларынын индекси сыяктуу индекске байланыштыруу аркылуу эмгек акыны индексациялоого.

ААОIFI № 27 «Индекстер» шарият стандартында айтылган көрсөтмөлөрдөн тышкары, кээ бир юрисдикциялар мушарака келишиминде бир тараптын кирешесин чектөө үчүн индекстерди да колдонушкан.

5.5. Шарият тыюу салган индекстерди колдонуу

Индекстерди колдонуунун тыюу салынган жолдору:

- индекстин айрым көрсөткүчтөрүнүн келип чыгышы боюнча акчаны төлөө же алуу жолу менен, ошондой эле индекс көрсөткөн реалдуу активдерди же башка активдерди сатпастан же сатып албай туруп, финансылык рынокто индекстер менен соода кылуу же алардын өзгөрүүсүнөн пайдалануу. Мүмкүн болгон тобокелдиктерди хеджирлөө максатында жасалган шартта да мындай операцияларга тыюу салынат;
- индекстер боюнча опциондук келишимдерди түзүү;
- индексттик контракттардын мультипликатору боюнча келишимдерди түзүү;
- токтотулбоого тийиш болгон келишимди сатуу сыяктуу белгилүү бир индекске байланыштыруу;
- кредиттөө учурундагы накталай карыздын суммасын баалардын индексине байланыштыруу.

6. Бөлүк боюнча корутунду

Бул бөлүктө төмөнкүлөргө жалпы маалымат берилди:

Ислам баалуу кагаздар рыногу (ИБКР) – бул компаниялардын акциялары, баалуу кагаздар жана башка соода инструменттери фондулук биржа аркылуу сатылуучу аянтча. ИБКРдин кадимки капитал рыногунан негизги айырмасы – бул риба, гарар жана кумар сыяктуу шариятта тыюу салынган элементтерден жана ишаракеттерден таза болуусу.

Акциялар баалуу кагаздар рыногунун негизги инструменттери болуп саналат. Шариятка ылайыктуу акциялар – бул, шарият көрсөтмөлөрүнө ылайык айрым бир терс скринингге туура келген акциялар (мисалы, халал бизнес, белгилүү бир чектерде пайыздык карыз, 5% төмөн пайыздык киреше ж.б.).

Шариятта күчтүү артыкчылык бар (мисалы, Вакф, Байтул-Мал). Демек, акционердик коомдор үчүн жоопкерчилиги чектелген деген түшүнүк негизинен шариятта алгылыктуу.

Шариятта акциялардын экинчилик соодасына эгерде белгилүү бир рыноктук тажрыйбалардан алыс болсо, анда уруксат берилет, мис. кыска сатуу (short selling), маржа соодасы, пайыздар боюнча акцияларды кредиттөө, акцияларда салам, кадимки акция фьючерстери/опциондор/своптор ж.б.

Ислам фонддорун исламий үлүштүк фонддор жана исламий туруктуу киреше фонддору сыяктуу эки негизги түргө болүүгө болот. Мындан тышкары, исламий балансталган фонддор, товардык фонддор, кыймылсыз мүлк фонддору жана корголгон капитал фонддору да популярдуулукка ээ болууда. Бул фонддор шарияттык башкаруу түзүмүнө, инвестициялоо үчүн тандоо критерийлерине, шариятка туура келбеген кирешелерди (эгерде бар болсо) адалдоонун (тазалоонун) белгиленген методологиясына ээ.

Шарияттын инвестициялык скрининги бизнести текшерүүнү (халал экендигин тастыктоо үчүн) жана белгилүү бир катыштарга негизделген финансылык текшерүүнү камтыйт. ААОIFI, ошондой эле, бир катар ири глобалдык индекс эмитенттери (мисалы, Dow Jones, MSCI, S&P, FTSE) рычагдардын, накталай акчанын жана пайыздык баалуу кагаздардын, дебитордук карыздардын жана шарияттан тышкаркы кирешелердин жалпы кирешеге карата индикативдик катышына ээ, бул алардын шариятка ылайык келген инвестициялык мейкиндигин аныктайт.

7

БӨЛҮК

ТАКАФУЛ

1. Киришүү

Тобокелдик ар бир адамдын иш-аракетине мүнөздүү. Жеке адамдар жана компаниялар ар дайым күтүлбөгөн жагдайларга дуушар болот, мисалы асырап алган адамынан айрылып калуу, майып болуп калуу, бөөдө кырсыкка туш болуу, бизнеси токтоп, байлыктан кол жууп калуу, ж.б. Күтүлбөгөн жагдайларды алдын алып, андан коргонууну пландаштыруу шариятта да каралган. Шариятка ылайыктуу каражаттар аркылуу өзүн-өзү коргоо муктаждыгын канааттандыруу үчүн такафул учурда иштеп жаткан камсыздандырууга альтернатива катары пайда болгон. Такафул өзүнүн базалык үлгү аркылуу кызматташтыкты өнүктүрүү жана мүчөлөрдүн ортосундагы зыян ордун толуктоо аркылуу алып-сатарлык, кумар оюндары жана пайыздар сыяктуу шарият тыюу салган, учурда иштеп жаткан камсыздандырууда кездешкен элементтерден арылтат.

Ислам укугу потенциалдуу тобокелдиктерге баа берүүгө, басаңдатууга жана бөлүшүүгө мүмкүнчүлүк түзөт. Тобокелдиктерди азайтуунун ачык-айкын ыкмалары сактануу жана коргонуу түрүндө болгону менен кепилдик (кафала) жана күрөө (рахн) сыяктуу шарият келишимдери жалпысынан камсыздандырууга өбөлгө түзүүчү натыйжалуу кошумча же түзүмдүк келишимдер катары кызмат өтөйт. Ар кандай кооптуу жагдайлардан сактануу такафул деп аталат жана рыноктун жөнгө салууга жана шарият артыкчылыктарына негизделген ар кандай ыкмаларда колдонулат.

Бул бөлүктө ислам камсыздандыруу түшүнүгүнө, финансылык тобокелдикке жана тобокелдиктерди

басаңдатуу боюнча шарият көз карашына киришүү менен башталат. Андан кийин тобокелдикти басаңдатуу ыкмалары жана шарттуу камсыздандырууну шариятта алгылыксыз кылган элементтер, анын ичинде пайыз (риба), келишим шарттарындагы белгисиздик (гарар), алып-сатарлык жана кумар оюндары кароого алынат.

Учурда иштеп жаткан камсыздандырууга тыюу салуу жүйөсүн түшүнгөн соң, такафул системасын өнүктүрүү боюнча талкуу уланат. Бул ислам камсыздандыруу операторлору колдонгон төрт такафул үлгүсүн текшерүү ишин камтыйт: мудараба, вакала, вакала-вакф жана вакала-мудараба гибридик үлгүлөрү. Сауд Арабиясында колдонулган кооперативдик үлгү да да чечмелет.

Ретакафул такафул багытында негизги ролду ойнойт, анткени ал такафул операторлорун төлөө жөндөмдүүлүгүн коргоо аркылуу аны колдоого алат. Бөлүктө шарияттык көз карашта кайра камсыздандыруу түшүнүгү да кароого алат.

Бөлүк учурда иштеп жаткан камсыздандыруудан айырмаланган такафул бизнесинин техникалык тескөөгө алуу аспектилерин карап чыгуу менен жыйынтыкталат.

2. Такафулга киришүү (ислам камсыздандыруусу)

«Такафул» жана «ислам камсыздандыруу» терминдерин бири-бири менен алмаштыра берүүгө болот. Ислам камсыздандыруусу өз ара жардамдашуу, бир туугандык, тилектештик жана бенефициар дуушар болушу ыктымал болгон ар кандай кырсыкка карата өз ара жардам көрсөтүү концепциясына негизделген, мисалы мүлктөн, жакын адамдан айрылуу ж.б.у.с. Бөлүк ислам камсыздандыруусу түшүнүгүнө киришүү менен башталат.

Ислам камсыздандыруусу «такафул» деп аталат, бул арабча «кафала» деген сөздөн алынган жана «бири-бирине кепилдик берүү» дегенди билдирет. Айрым учурда ал кооперативдик камсыздандыруу деп да аталат; бирок кооперативдик жана орток камсыздандыруунун бардык түрлөрү шарият эрежелерине туура келе бербейт.

Негизинен ислам камсыздандыруусу же такафул тобокелдиктерин жөнгө салып, басаңдатуунун бир түрү болуп саналат жана ал жоготуудан же зыяндан бири-бирине өз ара кепилдик берүү үчүн акча каражатын бириктирген система катары аныкталышы мүмкүн. Башкача айтканда, бул фонддун эрежелерине ылайык, аларды коргогон мүчөлөрдүн/бенефициарлардын өздүк салымдарын чогултуу аркылуу түзүлүүчү каражаттардын пулу менен колдоого алынган жоготууларды бөлүшүү аркылуу, тобокелдиктин өз ара кепилдик концепциясына негизделет. Такафулду фондун адистештирилген такафул компаниясы башкарат.

AAOIFI ислам камсыздандыруусу төмөнкүчө аныкталган:

«... бул, шарият эрежелерин жана принциптерин так сактаган адистештирилген компаниянын башкаруусунда тобокелдиктердин бардык түрүн камтыган кооперативдик камсыздандыруунун бир түрү».

Ислам камсыздандыруу келишими өз ара жардам көрсөтүүгө жана кайрымдуулукка негизделет, ал эми тобокелдикке байланыштуу жоготуу же зыян тартуу учурунда алынган компенсация катышуучулар ортосунда ыктыярдуу түрдө бөлүштүрүлөт (AAOIFI №26 «Ислам камсыздандыруусу» шарият стандарты).

3. Финансылык тобокелдик жана аны басаңдатуу ыкмалары

Тобокелдик зыян алып келиши же максаттарына жетүү үчүн таасир этиши мүмкүн болгон келечекте күтүүсүз окуяга дуушар болуу катары аныкталат. Тобокелдиктин айрым түрлөрү камсыздандырууну колдонуу менен бөлүштүрүлүшү же өткөрүлүп берилиши мүмкүн, мындай тобокелдиктердин келип чыгышы олуттуу же опурталдуу болушу ыктымал.

Тобокелдик камсыздандыруу себебинен болуп саналат. Тобокелдик болбосо, камсыздандыруунун зарылчылыгы жок болмок. Бул бөлүктө финансылык тобокелдик түшүнүгү жана аны басаңдатуу үчүн колдонулган ыкмалар кароого алынат.

Бүгүнкү татаал жана дайыма өзгөрүүгө дуушар болуп турган бизнес чөйрөсүндө тобокелдиктерди азайтуу бизнес максаттарына жетүү үчүн ажырагыс ролду ойнойт. Тобокелдикти так чектеп өлчөө мүмкүн болбосо да, анын тараптарга тийгизген кесепети адатта акчалай түрдө өлчөнөт жана салттуу түрдө акчалай жоготуулар менен аныкталат.

Финансылык тобокелдик финансылык жоготууларды же кирешелердин белгисиздигин камтыган тобокелдиктерди чагылдырат. Чет өлкө валюта курстарынын, пайыздык чендердин жана чийки зат бааларынын өзгөрүлмөлүү туруксуздугу бүгүнкү рынокто кеңири жайылган финансылык тобокелдиктин жалпы мисалдары болуп саналат.

Финансылык тобокелдиктерди тескөөгө алуу – бул, финансылык тобокелдиктерге мониторинг жүргүзүү жана алардын таасирин жөнө салуу боюнча иш. Финансылык тобокелдик кесепеттери аларды тескөөгө алуунун ар кандай ыкмалары аркылуу басаңдатылышы мүмкүн.

3.1. Финансылык тобокелдиктерди басаңдатуу ыкмалары

Тобокелдиктерди башкаруу негизинен тобокелдиктин деңгээлин өзгөртүүчү эки ыкмага негизделген: тобокелдиктерди бириктирүү (бөлүштүрүү) жана тобокелдиктерди өткөрүп берүү.

Жалпы деңгээлде экономикадагы тобокелдиктин жалпы көлөмүн азайтуу мүмкүн эмес, ошентсе да мындай тобокелдиктин экономикалык кесепеттерин бөлүшүү же тобокелдикти анын кесепеттерин кабыл алууга жөндөмдүү болгон башка тарапка өткөрүп берүү жолу менен өзгөртүлүшү мүмкүн.

Тобокелдиктерди башкаруу процессинде тобокелдиктерди азайтуу үчүн үч жалпы ыкма бар, атап айтканда, хеджирлөө, диверсификация жана камсыздандыруу.

Хеджирлөө аны рынокто накталай же споттук операциялар аркылуу сатуу менен тобокелдикти жоюуга алып келет. Форвард, фьючерс же своп сыяктуу хеджирлөө инструменттери келечектеги тобокелдикти сатуу келишимин билдирет.

Диверсификация портфелдерге кемчиликсиз корреляцияланган тобокелдиктерди бириктирүү аркылуу тобокелдиктерди азайтат.

Камсыздандыруу тобокелдикти чектөө үчүн акы (сыйлык) төлөөнү камтыйт.

«Тобокелдикти бириктирүү» же «тобокелдикти бөлүштүрүү» рыноктун бардык катышуучуларынын арасында тобокелдиктин таасирлерин бириктирүүнү же бөлүштүрүүнү билдирет.

«Тобокелдикти өткөрүп берүү» тобокелдикти башка тарапка кайра дайындоону камтыйт, көбүнчөсү акы алынат, мисалы өнөр жай жана коммерциялык

фирмалар форварддык валюталык контракттарды сатып алуу аркылуу өздөрүнүн валюталык тобокелдиктерин банктарга өткөрүп беришет.

4. Тобокелдиктерди азайтуу боюнча шарияттын көз карашы

Тобокелдиктен сактануу жана азайтуу үчүн жасалган аракеттер шарият эрежелеринө каршы келбейт. Сактануунун эч кандай зыяны жок, ал тургай Ислам негиздерине каршы келбеген ыкмалар менен кырсыктардын алдын алууга жана каржылык жоготууларды азайтуу ыкмаларын иштеп чыгууга үндөйт. Бул бөлүктө биринчи кезекте тобокелдиктерди азайтуу концепциясы шарияттык көз караштан каралат жана ислам операцияларда колдонулган тобокелдиктерди башкаруу ыкмалары берилет.

4.1. Шарияттагы тобокелдик түшүнүгү

Исламдагы тобокелдик түшүнүгү көбүнчө арабча эки сөз менен түшүндүрүлөт: хатар жана гарар. Хатар – тобокелдиктин учурдагы котормосу болсо да, анын мааниси «кооптуулук» же «коркунуч» дегенди билдирет. Ал эми гарар, экинчи жагынан, келишимде болушу мүмкүн болгон кандайдыр бир белгисиздикти, наадандыкты, алдамчылыкты же алып-сатарлыкты билдирет. Ислам негиздери гарар жана хатарды ыңгайлуу даражага түшүрүүнү жактайт, антпесе келишим туура эмес болуп калат. Демек, тобокелдиктерди тескөөгө алуунун түпкү максаты социалдык жана экономикалык байгерчиликти илгерилетүү болгон келишимдердин мыйзамдуулугу үчүн өтө маанилүү болуп саналат.

Такафул шариятка ылайык тобокелдиктерди тескөөгө алууда үлгү катары маанилүү колдоо көрсөтөт.

Өз ара жардамдашуу чечими катары Такафул тобокелдик фондуна салым кошкон катышуучулардын бир топ тобокелдиктерин кабыл алат.

4.2. Шариятта тобокелдиктин тескөөгө алынышы

Ислам келишимдеринде тобокелдиктерди башкаруу, сунуш кылынган тобокелдиктерди тескөө чечими шариятка каршы келбеген шартта, күтүлүп жаткан натыйжага терс таасирин тийгизиши мүмкүн болгон ар кандай жагдайды системалуу түрдө аныктоону, өлчөөнү, мониторинг жүргүзүүнү жана көзөмөлгө алууну камтыйт. Мындан тышкары, исламда тобокелдикти тескөөгө алуу шарият талабын коргоо максатын көздөйт жана ал өмүрдү, байлыкты ж.б. коргоо үчүн колдонулушу мүмкүн жана колдонулушу керек дегенди билдирет.

Финансылык олуттуу жоготууларды жоюу же азайтуу үчүн тобокелдикти азайтуу акыркы жаңылык эмес. Ислам тарыхында мунун көптөгөн далилдер бар, мисалы:

Даман хатар аль-тарыйк – бир адам башка бирөөнүн жолдо жүрүү тобокелдигин эч кандай акысыз өзүнө алат;

Даман аль-дарк – эгерде предметтин талапка ылайык эместиги далилденсе, адам зыяндын ордун толтурууну убада кылуу менен аны сатууга таасир этет;

Акыла – тобокелдикти бөлүштүрүү механизми, анда бир жамааттын мүчөлөрү жамааттын башка бир мүчөсүнө төлөнүүчү дият (кун акчасы) үчүн каражат чогултушат.

Албетте, бул ыкмалардын бардыгы бир туугандык жана өз ара тилектештик принциптерине негизделген жана шариятка туура келет. Шарият бизнес

операцияларын өз ара коргоонун артыкчылыктарын камсыз кылуу жана жалпы жоопкерчилик аркылуу тобокелдиктерди четтетүү же азайтуу максатын көздөйт. Шариятта тобокелдикти тескөөгө алуу үчүн ар кандай ыкмалар колдонулушу мүмкүн. Аларга тобокелдиктен качуу, жоготууларды көзөмөлдөө, камсыздандыруудан тышкары которуулар жана камсыздандыруу же такафул кирет. Бул багытта шарият теңчилик жана адилеттүүлүк өкүм сүргөн маанайды калыптандырууну максат кылат.

5. Учурда иштеп жаткан камсыздандыруу тобокелдиктерди басаңдатуу ыкмасы катары

Камсыздандыруу - учурда жөнгө салынган бизнес жүргүзүү тажрыйбасында жоготуу тобокелдигин азайтуунун эң эле кеңири тараган ыкмасы болуп саналат. Бул бөлүктө тобокелдикти басаңдатуу ыкмасы катары учурда иштеп жаткан камсыздандыруу концепциясы кароого алынат. Ошондой эле, бизнеске таасир этүүчү тобокелдиктин эки түрү аныкталат.

Учурда иштеп жаткан камсыздандыруу – бул, жеке адамдар же бизнес ишканалар финансылык жоготууга дуушар болгондо компенсация алуу укугу үчүн сыйакы төлөп, белгилүү бир тобокелдикти жаба алган механизм. Сыйакы иш жүзүндө камсыздандыруучуга тобокелдиктин белгисиз бир бөлүгүн өткөрүп берген сатуу болуп саналат. Демек, учурда иштеп жаткан камсыздандыруу натыйжасы ишенимсиз, бааны белгилөө жана материалдык эмес тобокелдикти сатууну камтыйт.

Камсыздандырылган тарапка анын кошкон салымынан кыйла жогору болгон финансылык чыгымына салыштырмалуу компенсация төлөнөт. Тобокелдиктин баасы активдин түрүнө, камтылган тобокелдиктерге,

демографиялык көрсөткүчкө жана башка өзгөрүүлөргө негизделген жоготууларды шарттаган жагдайлардын ыктымалдуулугун өлчөгөн актуардык эсептөөлөр аркылуу аныкталат. Мындай эсептөөлөрдүн негизинде камсыздандыруучу менен камсыздандырылуучуну зыян келтирген жагдайда шайкеш камсыз кылуу сыйакысы аныкталат.

5.1. Учурда иштеп жаткан тобокелдикти азайтуу

Учурда иштеп жаткан камсыздандыруу тобокелдикти өткөрүп берүү үчүн камсыздандырылуучу төлөгөн «камсыздандыруу сыйакысы» принцибинде иштейт.

Учурда иштеп жаткан камсыздандырууда камсыздандыруучу менен эки тараптуу эсептешүү келишими же алмашуу келишими түзүлөт жана камсыздоочуга жоготуу тобокелдиги өткөрүлүп берилет.

Демек, камсыздоочу кырсыкка учураганда же камсыздандырылган буюм/затка же адамга зыян келтирген учурда жоготуу коркунучун өзүнө алат.

Учурда иштеп жаткан камсыздандыруу компаниясы тобокелдикке баа берүү жана андан кийин күтүлгөн төлөмгө карата сыйакыга негизделген пайданы алдын ала аныктоо аркылуу тобокелдиктерди болжолдойт. Эң оболу мында тобокелдикти, анын мүнөздөмөлөрүн жана учурда иштеп жаткан камсыздандырууга болгон байланышын чечмелеп түшүнүү маанилүү.

5.2. Тобокелдиктин түрлөрү

Таза тобокелдик

Тобокелдиктин бул түрү келип чыгышы ыктымал болгон эки жагдайда гана – чыгым же чыгымдын жоктугу учурунда пайда болот. Мындай чыгымдар жеке, жамааттык, түз же кыйыр болушу мүмкүн. Чыгымга

дуушар болгон тарап окуяны пландаштырбайт, ал табигый түрдө келип чыгат. Мисалы, өрт кырсыгы кесепетинен активге зыян келтирүү коркунучу, мөөнөтүнөн мурда өлүмгө дуушар болуу коркунучу, автокырсык коркунучу ж.б. Эгерде актив өрт кесепетинен жок кылынса, активдин ээси чыгым тартат.

Камсыздандырууну камсыз кылган уюм камсыздандыруучу катары белгилүү.

Камсыздандырууну сатып алган жеке адам же юридикалык жак камсыздандырылган тарап болуп саналат.

Камсыздандыруу полисинде белгиленген камсыздандыруу үчүн камсыздандыруучу тарабынан алынуучу акча суммасы сыйаке деп аталат.

Камсыздандыруучу менен камсыздандырылуучу ортосундагы келишим камсыздандыруу полиси деп аталат.

Алып-сатарлык тобокелдиги

Алып-сатарлык тобокелдик: жоготуу мүмкүнчүлүгү, пайда же нарктын өзгөрүлбөшү сыяктуу үч мүмкүнчүлүктү камтыйт. Эгерде жеке адам акция рыногуна инвестиция жумшаган болсо, анда ал алып-сатарлык тобокелдигинин мисалы боло алат. Бул учурда рынокто акция баасы көтөрүлсө, ал өз акцияларын сатуу аркылуу пайда таба алат. Эгерде акция баасы төмөндөп кетсе, ал жоготууларга дуушар болот, анткени акция баасы баштапкы сатып алуу баасынан төмөн. Ал ошондой эле, баа туруктуу болсо, эч кандай өзгөрүү болбогон мүмкүнчүлүккө туш болот.

Тобокелдиктин түрлөрү

Негизги тобокелдик	Таза тобокелдик	Спекуляциялык тобокелдик
Натыйжалардын табияты	Жоголуу же жоготпоо	Жоголуу/пайда/өзгөрүү жок
Тобокелдиктин чыгышы	Кутулуу мүмкүн эмес	Иш-аракеттүү тандоо менен
Мисалдар	Өлүм, өрт, кырсык	Товарлардын базардагы баасынын өзгөрүшү
Т о б о к е л д и к т е р д и башкаруунун жалпы ыкмасы	Камсыздандыруу	Туундулар

6. Шарияттын негизинде шарттуу камсыздандыруу

Шарияттын камсыздандыруу түшүнүгүнө же максаттарына эч кандай каршылык жок, маселе анын иш жүзүндө колдонулушунда. Шарият учурда иштеп жаткан камсыздандырууга тыюу салат, анткени бир тарап белгисиз окуя үчүн зыян ордун толуктап алуу укугун сатып алуу үчүн сыйакы төлөйт. Шариятта эсептешүү келишими толук кандуу колдонулушу үчүн келишимдик баалуулукка менчик укугун өткөрүп берүү шарт болуп саналат, ал учурда жөнгө салынган камсыздандырууда эске алынган эмес.

Бул бөлүктө шарттуу камсыздандыруу боюнча шарияттын көз карашы талкууланып, шарттуу камсыздандырууда шарият боюнча мыйзамсыз деп эсептелинген үч элементке басым жасалат.

Камсыздандыруу келишими шайкеш өлчөмдө компенсация алуу үчүн бир тарап экинчи тарапты келечектеги күтүүсүз жоготуулардан коргоонун негизги идеясына негизделген. Камсыздандыруунун салттуу ыкмасы тобокелдикти баага сатуу болуп саналат. Экинчи жагынан, камсыздандырууга карата исламий көз караш жагынан катышуучулардын (камсыздандырылган тараптардын) жоготууларын биргелешип толуктоого, социалдык тилектештикке, кызматташууга басым жасайт.

Ислам жана учурда жөнгө салынган камсыздандыруу бирдей максатты көздөйт: жеке адамдарды же компанияларды финансылык жоготуулардан жана коркунучтардан коргоо аркылуу камсыздандыруу. Бирок, шарттуу камсыздандырууда шариятта уруксат берилбеген олуттуу маселелер да бар.

6.1. Учурда иштеп жаткан камсыздандырууда тыюу салынган элементтер

Учурда иштеп жаткан камсыздандырууда риба (сүт-корлук), гарар (белгисиздик) жана кымар (кумар оюндары) сыяктуу тыюу салынган элементтер кеңири жайылгандыктан, ага шарият боюнча уруксат берилбейт.

і) Риба

Келишим боюнча кепилденген төлөмдү убада кылган учурда иштеп жаткан камсыздандыруу полистери алардын негизги элементтеринин бири катары рибага ээ. Тикелей жана кыйыр рибаны камсыздандыруу операцияларынан кездештирүүгө болот. Төлөнүүчү сыйакы үчүн укуктуу сатуу түздөн-түз рибага кирет. Чынында, бул камсыздандыруучу тарабынан акчанын бир бөлүгүн (сыйакыны көп акчага сатуу (камсыздандыруу жагдайы келип чыккан шатта камсыздандыруу компаниясы тарабынан төлөнүүчү төлөм). Акчаны бирдей эмес суммадагы акчага алмаштыруу тикелей риба болуп саналат.

Кыйыр риба – камсыздандыруу компаниялары тарабынан белгиленген пайыздык депозиттер, облигациялар жана туунду каражаттар сыяктуу пайыздык баалуу кагаздарга инвестицияланганда келип чыгат. Салынган акчага пайыздар көбүнчө полис ээлерине дооматтарды төлөө үчүн колдонулат.

Шарият эрежелери акча каражатына байланыштуу пайыздарды камтыган ар кандай иш-аракеттерге тыюу салат. Ошентип, акчаны акчага алмаштыруу жана алгылыксыз инструменттерге инвестициялоо – шарият көз карашынан алганда учурда жөнгө салынган камсыздандыруунун көйгөйлүү аспектилеринен.

ii) Гарар

Учурда иштеп жаткан камсыздандырууда камсыздандыруулучу да, камсыздандыруучу да жоготуу качан келип чыгаарын, жоготуу суммасы кандай өлчөмдө болоорун же такыр эле болбой калышын алдын ала билбейт. Демек, белгисиздик деңгээли кыйла жогору.

Шариятта гарардын арамдыгы олуттуу белгисиздик камтыган ар кандай алмаштыруучу же сатуу келишими жараксыз болот дегенди билдирет. Исламий альтернатива, кийинчерээк түшүндүрүлгөндөй, бул көйгөйдү коммутивдүү эмес келишимди колдонуу менен чечет (б.а. полис ээлери өз салымдарын фондго беришет).

iii) Кымар

Кымар «кумар ойноо» дегенди билдирет жана «гарардан» келип чыккан деп айтылып келет. Кымар белгисиз окуянын келип чыгышына байланыштуу мүлккө ээ болуу катары аныкталат. Учурда иштеп жаткан камсыздандырууда, эгерде тобокелдик келип чыкпаса, полис ээси төлөнгөн бардык сыйакылардан куржалак калат. Бир аз өлчөмдө сыйакы төлөө менен кырсыкка учурап калса андан көбүрөөк сумманы ала алат. Башкача айтканда, эгерде тобокелдик келип чыкса камсыздандыруу компаниясы камсыздандырылуучуга белгилүү бир суммадагы акчаны (компенсация) төлөп берүүнү убада кылат, ал эми тобокелдик келип чыкпаса, анда камсыздандырылуучу камсыздандыруу төлөмдөрүн төлөөгө макул болот. Камсыздандыруучу үчүн натыйжаны же төлөнгөн сыйакыны (жоготуу окуясы болгон учурда) жоготуу же камсыздандырылуучудан алынган күтүлбөгөн (эч кандай жагдай келип чыкпаган учурда) пайда болуп саналат. Бул (кымар) кумар оюнунун так аныктамасына дал келет.

7. Такафул учурда иштеп жаткан камсыздандырууга альтернатива катары

Такафул жаңы түшүнүк эмес. Ислам коому кылымдар бою мына ушундай тобокелдиктерден коргоо ыкмаларын колдонуп келген. Бирок, учурдагы такафул катары киргизилгени акыркы көрүнүш.

Бул бөлүктө такафулдун тарыхы кыскача баяндалып, ошондой эле дүйнөнүн ар кайсы аймагында колдонулган такафулдун түрдүү үлгүлөрү кароого алынат.

7.1. Такафулдун тарыхы

Жөнгө салынган, учурда иштеп жаткан камсыздандыруудан айырмаланып, ислам камсыздандыруусу же такафул жаңы көрүнүш эмес. Чындыгында исламга чейинки Араб жарым аралында колдонулуп келген жана ислам келгенден кийин да ал андан ары улантылган. Ислам аалымдары исламга чейинки бедуиндик амалдардан баштап Мухаммед пайгамбардын (САВ) мезгилине чейин көптөгөн ар түрдүү мисалдарды келтиришет. Такафулдун расмий колдонулушун ислам доорунун экинчи кылымында байкоого болот, ал кезде мусулман арабдар Азияга соодасын кеңейтип жатып, деңиз аркылуу саякатка чыгууда кырсыкка учурап же каракчылыкка дуушар болгон учурда өз ара макулдашып, коргоо фонддорун (деңиз камсыздандыруусун) түзүүгө жетишкен.

Учурдагы такафул индустриясы бир нече ондогон жылдарды камтыйт. Биринчи такафул компаниясы 1979-жылы Суданда, экинчиси 1984-жылы Малайзияда түзүлгөн. Меккедеги Ислам аалымдарынын жогорку кеңеши жана Мажма аль-фыкхил-ислам такафулду өнүктүрүүдө чоң роль ойношкон, 1985-жылы алар учурда иштеп жаткан коммерциялык камсыздандырууну арам (тыюу салынган) деп, шариятка ылайыктуу

кооперативдик принциптерди колдонууга жана кайрымдуулукка негизделген камсыздандырууну гана халал (уруксат) деп жарыялашкан.

Кийинки отуз жылдыкта такафул индустриясы камсыздандыруу рыногунун эң тез өнүгүүгө ык койгон секторунан болгон. Такафул продукттарында ислам финансы системасынын ар кандай компоненттеринин, өзгөчө ислам банк иши жана капитал рыногу секторлорунун талаптарынын натыйжасында дүйнөлүк суроо-талап өсүшкө ээ болууда.

Өнөр жайы соңку жылдарда жөнгө салуу чөйрөсүндөгү прогресс менен дагы колдоого алынат. Ислам финансылык кызмат көрсөтүүлөр кеңеши (IFSB) камсыздандыруу көзөмөлү эл аралык ассоциациясы (IAIS) менен биргеликте такафул бизнесиндеги негизги маселелерди, анын ичинде укуктарды жана милдеттерди камтыган корпоративдик башкаруу стандарттарына таянган такафулга тиешелүү стандарттарды иштеп чыгууга жигердүү катышууда. Такафул операцияларына кызыкдар тараптардын такафул схемасынын негизги түзүмү талап кылынган инвестициялык жана андеррайтингдик ролдорду аткаруу үчүн такафул операторун тартуу полиси ээлерин же катышуучуларын камтыйт. Такафул операторлору мурунку бөлүктө баяндалган үч тыюу салынган элементтен оолак болуу менен өз бизнесин шариятка ылайык жүргүзүүгө тийиш.

7.2. Такафулду учурда колдонуу тажрыйбасы

Такафул тажрыйбасы бир юрисдикциядан экинчи юрисдикцияга бизнес үлгүн колдонуусуна байланыштуу айырмаланат. Бирок, негизги операциялык шарттар ошол эле бойдон калат. Төмөнкү негизги амалдар такафулдун пайдубалын түптөйт:

1. Такафул фонду: такафулду коргоого катышууга ниеттенген мүчөлөрдүн (полис ээлеринин) салымдары (кайрымдуулук же табарру) белгиленген жоготуулар келип чыккан учурда финансылык жардам көрсөтүү үчүн пайдаланыла турган фондду түзүүгө багытталат. Каражат кошкон бардык катышуучулар тобокелдиктер келип чыккан шартта бирин-бири компенсациялоодо өнөктөш болуп саналат.

2. Такафул оператору: такафул фонду тескөөгө алууну талап кылат. Салымдар чогултулуп, эсепке алынышы керек, ошол эле учурда катышуучулар тарабынан коюлган дооматтар текшерилип, кийинчерээк төлөнүп берилиши зарыл. Такафул ишканасынын жетектөө такафул операторуна өткөрүлүп берилет.

3. Башкаруу келишими: Такафул оператору фонд тарткан пайдага же чыгымга эч кандай доомат кыла албайт жана иш жүзүндө такафул фондунун өзүнчө субъекти болуп саналат. Такафул оператору такафул фондунун катышуучусу катары башкаруу келишими аркылуу фондду башкарууга милдеттүү. Такафул оператору аткарган иши үчүн кызмат көрсөтүүлөргө жараша акы алат.

Такафул субъекттери жана юрисдикциялары тарабынан кабыл алынган төрт негизги такафул бизнес жүргүзүү үлгүсү болуп саналат. Саудия рыногу тарабынан кооперативдик камсыздандыруунун бешинчи үлгүсү да кабыл алынган.

7.3. Такафул бизнес үлгүлөрүнүн түрлөрү

Мудараба үлгүсү

Мудараба үлгүсүнө ылайык, оператор жана камсыздандыруучулар мудараба келишимин түзүшөт. Камсыздандыруу ээлери рабб-ал-мал же фонд ээлери, ал эми оператор болсо мудариб же фонд жетекчиси болуп эсептелинет. Мудараба үлгүсүнүн негизги өзгөчөлүктөрү төмөнкүлөр:

- такафул оператору такафул фондун башкарат жана шариятка ылайыктуу жолдорго инвестиция жумшайт;
- инвестициядан түшкөн пайда фонд менен такафул операторунун ортосундагы өз ара макулдашылган катышка ылайык бөлүштүрүлөт;
- жоготуулар фондго жүктөлөт. Тартыштык келип чыккан шартта, такафул оператору Кард хасандын негизинде полис ээлеринин фондуна каражат сунуштайт. Мындай каражаттарды берүү шариятта талап кылынбайт; бирок бул иш зарылчылыгынан улам, келечектеги ашыкча каражаттын эсебинен жабыла турган убактылуу тартыштыкты жоюу үчүн гана киргизилген.

Эскерте кетсек, «Такафул» операторунун эмгек акысы фонддун андеррайтингдик профицитине же жетишсиздигине түздөн-түз көз каранды эмес.

Мудараба үлгүсү Малайзиядагы эң популярдуу үлгү. Ошондой эле Бангладеште, Брунейде, Египетте жана Улуу Британиянын айрым бир компанияларында колдонулат.

Вакала үлгүсү

Вакала үлгүсүнө ылайык, катышуучулар такафул фондунун айкын ээси болуп саналат жана такафул

оператору белгиленген төлөм үчүн фондду башкарган агент (катышуучулардын) ролун аткарат. Агент катары оператор агенттик алым (сыйакы) жана аткаруу акысын (комиссиялык төлөм катары) алууга укуктуу. Катышуучулардын инвестициялык каражаттарынын ашыкчасы катышуучуларга жумшалат. Агенттик төлөм чени такафул операторунун Шарият кеңеши менен макулдашуу боюнча жыл сайын алдын ала белгиленет. Иш деңгээлине жараша аткаруу акысы катышуучулар фондун жакшы жетектөө жана башкаруу үчүн шыктандырып, өбөлгө үчүн берилет.

Шри-Ланкада Вакала үлгүсү боюнча түзүлгөн компаниялар бар.

Вакала-Вакф үлгүсү

Айрым бир аалымдар Вакала үлгүсүндө вакф түшүнүгүн камтууну сунушташкан. Ага ылайык, оператор алгач Вакф фонду деп аталган кайрымдуулук фондун түзүүгө кайыр-садака кылат. Фонд түзүлгөндөн кийин, акционерлер баштапкы акчага болгон менчик укугунан ажырайт. Бул чыныгы Табарруга кепилдик берүү, зекетти баалоо жана мурасты бөлүштүрүү сыяктуу ар кандай маселелердин чечилишин шарттайт. Ислам камсыздандыруусуна ыктаган полис кармоочулардан алынган салымдар да бул фондго чегерилет жана жалпы сумма инвестицияга жумшалат.

Вакф – белгилүү бир максат үчүн Аллахтын атынан берилген кайыр-садага катары аныкталган араб сөзү.

Тапкан киреше жана бардык түздөн-түз чыгашалар да ошол эле фондго чегерилет. Вакф фондунда тартыштык келип чыккан шартта акционерлер башка үлгүлөр сыяктуу Кард Хасандын негизинде карыздык каражат беришет.

Андеррайтинг профицити же чыгымы фондго таандык болуу менен төмөнкүчө тескөөгө алынышы мүмкүн:

- Вакфтын бенефициарларына таратылат;
- резервде сакталат;
- кайрымдуулукка төлөнөт (белгилүү бир деңгээлде);
- Вакфтын пайдасына кайра инвестицияланат.

Пакистан Вакала-Вакф үлгүсүн гана колдонгон базар. Түштүк Африкадагы айрым бир компаниялар да бул үлгүнү колдонуп келишет.

Гибриддик вакала-мудароба үлгүсү

Гибриддик вакала-мудароба үлгүнө ылайык, вакала принциби андеррайтинг ишмердигинде колдонулат, ал эми мудароба келишими такафул каражаттарын инвестициялоодо колдонулат. Такафул оператору фондду вакили (агент) катары башкаруу үчүн агенттик төлөмгө да, мудариб катары фонддун инвестициясын башкаруу үчүн пайданын үлүшүнө да укуктуу. Бул ыкма Бириккен араб эмираттарында кеңири жайылтылган.

Бахрейн, Судан, Катар, Кувейт, Оман, Индонезия, Сингапур жана Кения гибриддик үлгүлөрдү колдонушат.

Таавуни үлгүсү (кооперативдик камсыздандыруу)

Кооператив үлгүсү Сауд Арабиясында уруксат берилген бирден-бир ыкма. Ал катышуучулар тобунда кимдир бирөө жоготууга учураган кезде бири-бирине жардам берүүгө негизделген. Катышуучулардын салымы кайрымдуулук негизинде болуу менен алар камсыздандыруу компаниясы тарабынан фонд/пул эсеби аркылуу башкарылат. Фонд толугу менен кооперативдик камсыздандыруу компаниясы тарабынан тескөөгө алынып, көзөмөлдөнөт. Мында фонддун өзүнчө укуктук статусу жок, бирок шарият боюнча ал акционерлер каражаттарынан бөлүнүшү керек. Камсыздандыруу компаниясы бул процессте вакил (агент) катары иштейт. Дооматтар жана башкаруу боюнча чыгашалар фонд эсебинен каржыланат. Сауд Арабиясынын жөнгө салуучу органы Кардды колдонууга же салымдар боюнча Вакала акысын алууга уруксат бербегени менен эгерде таза профицит жетиштүү болсо, анда катышуучулардан чогултулган сыйякынын/салымдардын пайызын акционерлердин кирешеси катары чегерүүгө уруксат берилет.

Жөнгө салуучу камсыздандыруу жана инвестициялык иш-аракеттерден алынган таза кирешенин кеминде 10%ын камсыздандыруучулардын фондуна түздөнтүз же келерки жылга камсыздандыруу төлөмдөрүн азайтуу максатында бөлүштүрүүнү талап кылат. Таза профициттин калган 90% акционерлердин кирешелер боюнча отчетунда чагылдырылат. Акционерлердин таза кирешесинин 20%ы түзгөн резерв (кам) төлөнгөн капиталдын 100%ын түзмөйүнчө, мыйзамдуу резерв катары сакталууга тийиш. Камсыздандыруучулардын фондунда келип чыккан ар кандай тартыштык акционерлердин эсебинен гана жабылууга тийиш.

Катышуучулар/полис ээлери, ошондой эле кооперативдик камсыздандыруу компаниясы фонддон пайда алууга укуктуу. Көптөгөн аалымдардын пикири боюнча мындай ыкма шарият көз карашынан күмөндүү деп саналат. Белгилей кетсек, учурда колдонулуп жаткан такафул түшүнүгү Саудиянын кооперативдик үлгүсүнүн негизин түптөгөн өз ара/кооперативдик камсыздандыруу концепциясын ишке ашырган ИКУ Фыхх академиясынын чечиминен келип чыккан.

Ислам камсыздандыруусу жана учурда колдонулуп жаткан камсыздандыруунун айырмасы:

	Ислам камсыздандыруусу	Учурда колдонулуп жаткан камсыздандыруу
Келишимдик милдеттенмелердин түрү	Коммутативдик эмес (коммерциялык эмес) келишимдин негизинде. Сыйакы такафул фондуна таандык жана тобокелдик ар бир катышуучу кошкон каражаттан жараша бөлүштүрүлөт.	Коммутативдик же коммерциялык келишимдин негизинде. Сыйакы камсыздандыруу компаниясына таандык жана тобокелдик катышуучулар тарабынан төлөнгөн каражаттын ордуна сатылат.
	Ислам камсыздандыруусу өз ара кызматташууга негизделген.	Учурда колдонулуп жаткан камсыздандыруу коммерциялык шарттарга гана негизделет.
Шариятка туура келбеген элементтер	Ислам камсыздандыруусу пайыздан (риба), ашыкча белгисиздиктен (гарар) жана кумардан (майсир) таза. (Гарар коммерциялык эмес келишимде жол берилет)	Учурда иштеп жаткан камсыздандыруу пайыздык элементтерди, ашыкча белгисиздикти (коммерциялык келишимде) жана кумарды да камтыйт.
Которуу тобокелдигин бөлүшүү	Тобокелдик камсыздандыруучулар ортосунда бөлүштүрүлөт.	Тобокелдик камсыздандыруучулардан камсыздандыруу компаниясына өткөрүлүп берилет.

Инвестиция	Ислам камсыздандыруу компаниялары тарабынан жумшалган инвестиция шарият принциптерине негизделет.	Учурда иштеп жаткан камсыздандыруу компанияларынын инвестициялары шарияттын талаптарына жооп бербейт жана шарият тыюу салган кирешелерди алып келиши мүмкүн.
Менчик	Сыйакыга менчик укугу фонддо калат.	Камсыздандыруу компаниясы полис ээлери тарабынан төлөнүүчү сыйакыларга ээ.
Артыкчылык	Ар кандай ашыкча киреше камсыздандыруучулар арасында бөлүштүрүлүшү мүмкүн, фонддо резерв катары сакталышы же кайрымдуулук катары төлөнүшү да мүмкүн.	Учурда жөнгө салынган камсыздандырууда ар кандай ашыкча же тартыштык компаниянын акционерлерине тиешелүү.
Шайкештик	Ислам камсыздандыруу компаниялары башкаруу мыйзамдарына, ошондой эле шарият принциптерине таянуу менен иш алып барат.	Учурда иштеп жаткан камсыздандыруу компаниялары тиешелүү өлкөнүн мыйзамдарына гана баш ийет.
Фонд	Такафул фондунун катышуучулары менен акционерлер эсептеринде ажырым бар.	Учурда жөнгөс алынган камсыздандырууда мындай сегрегация жок.

8. Такафул менен орток камсыздандыруунун айырмасы

Орток камсыздандыруу менен такафул окшош түшүнүктөрдү камтыганы менен учурдагы орток камсыздандыруу шариятка туура келбейт. Бул бөлүктө такафул менен орток камсыздандыруу ортосундагы айырмачылыктарды так чечмеленип берилген.

8.1. Орток камсыздандыруу

Орток камсыздандыруу компаниясы толугу менен анын полистерине таандык болгон камсыздандыруу компаниясы. Орток камсыздандыруу компаниясы тарабынан алынган ар кандай пайда полис ээлерине дивиденддерди бөлүштүрүү же келечектеги сыйлыктарды азайтуу менен арзандатуу түрүндө берилет. Жалпысынан алганда, орток камсыздандыруу компаниясынын максаты өз катышуучуларынын камсыздандыруу төлөмү менен же ошого жакын баа менен камсыз кылуу болуп саналат, анткени катышуучуларга кайтарылган дивиденддер ашыкча сыйакы төлөмдөрүн билдирет. Такафулда болсо катышуучулар бири-бирин жоготуудан же зыян тартуудан кепилдик алуу үчүн акча топтоо системасына салым кошот.

Ар бир полис ээси камсыздандыруучунун жана орток камсыздандыруу коомунун катышуучусу. Катышуучу катары ар бир камсыздандыруучу башка катышуучулар менен бирге камсыздандыруу фондунун тең ээси болуп саналат. Ошентип, ар бир камсыздандыруучу өзүнө зарыл болгон камсыздандыруу шарттарына ээ болууга жана ошол камсыздандыруу шарттарын иштеп чыгууга катышуу укугуна ээ.

Орток камсыздандырууга катышуу төмөнкүлөрдү билдирет:

- фондду түзүүгө биргелешип катышуу милдети;
- фонддун башка катышуучулары менен биргелешип башкаруу жана контролдоо эрежелери;
- орток камсыздандыруу уюмунун камсыздандыруу милдеттенмелерин аткаруу үчүн башка катышуучулар менен биргелешкен жоопкерчилик;
- камсыздандыруу эелери бардык тобокелдиктерди орток камсыздандыруу компаниясына өткөрүп бере алышпайт, анын бир бөлүгүн гана бериши мүмкүн.

8.2. Орток камсыздандыруу жана такафул ортосундагы салыштыруу

Орток камсыздандыруу жана такафул катышуучусу үчүн жана оператор үчүн да тобокелдикти жана сыякыны бөлүштүрүүнүн бирдей принцибин каралган. Калыстык элементи бөлүшүү түшүнүгүндө камтылган. Эки тарап тең бирдей тобокелдикке баруу менен бирдей натыйжага (пайдага) ээ болушат.

«Табарру» фондун түзүүнүн жана пайдалануунун негизги принциби тең бирдей. Табарру фондунун калыптанышы жана пайдаланылышы орток камсыздандыруунун бир түрү болуп саналат. Мындан тышкары, такафул мудараба фондуна жана/же вакала фондуна байланышта каралат. Такафул оператору үчүн бул киреше табууга жана аны инвесторлорго бөлүштүрүүгө багытталган коммерциялык иш жана ал камсыздандыруу эмес, инвестицияны тескөөгө алуу.

Орток камсыздандыруу жана такафул ортосундагы айырмачылыктар:

Мүнөздөмөлөрү	Орток камсыздандыруу	Такафул
Келишимдик мамилелер	Орток компаниянын ичинде полис ээлери тарабынан тобокелдиктерди бөлүшүү. Келишимдер эки тараптуу.	Табарру же бир тараптуу бекер убада, кээде вакала (агенттик) жана/же мударба оператор келишимдери менен айкалышта колдонулат.
Экономикалык максаттар	Полис кармоочуларга/ээлерине баа берет. Башкармалык, менеджерлер жана полис ээлери ортосунда кызыкчылыктардын кагылышы келип чыгышы ыктымал.	Коомдук жыргалчылык, коргоо жана орток жардамдашуу мотивинин негизинде; үчүнчү жактын операторунун же менеджеринин болушу негизги максатка карама-каршы келбейт.
Башкаруу	Директорлор кеңеши жана менеджерлер компанияны камсыздандыруучулар үчүн «ишенимдүү» башкарат. Полис ээлери директорлор кеңешин дайындоого укуктуу, ал эми директорлор кеңеши өз кезегинде жетекчиликти дайындайт.	Директорлор кеңеши жана Шарият байкоочу кеңеши. Операторлор агент же өнөктөш катары шариятка, башкарууга жана сарамжалдуу принциптерди так сактоого тийиш.
Сыйакы төлөмдөр, профицит жана пайда	Полис ээлери орток пулга үстөктөрдү төлөшөт; Профицит жана тартыштык камсыздандыруучулардын эсебине чегерилет; профицит келечектеги дооматтарга каршы резерв үчүн сакталышы мүмкүн.	Такафул фондунун ар кандай ашыкча бөлүгү катышуучулар арасында гана бөлүштүрүлүшү мүмкүн, ал эми инвестициялык пайда жагдайга жараша мударба же вакаланын негизинде катышуучулар менен акционерлер ортосунда бөлүштүрүлөт.

<p>Камсыздандыруучунун/ оператордун жоопкерчилиги</p>	<p>Орток пул доомагтарга төлөп берүү үчүн каралган.</p>	<p>Доомагтар катышуучунун тобокелдикке карага резерв фондунан төлөнөт. Пулда тартыштык келип чыккан шартта Такафул оператору (Вакил) же ретакафул оператору катышуучуларга пайызсыз кредит (Кард Хасан) сунуштай алат.</p>
<p>Капиталдан пайдалануу мүмкүнчүлүгүн түзүү</p>	<p>Акционердик капиталга мүмкүнчүлүк жок, бирок иреттелген карызды колдонууга болот.</p>	<p>Кард Хасанды колдонуу аркылуу оператордун капиталына мүмкүнчүлүк ачылышы ыктымал.</p>
<p>Каражаттарды инвестициялоо</p>	<p>Этият болуу себептеринен улам белгиленген чектөөдөрдөн башка чектөө жок.</p>	<p>Риба, гарар жана башка тыюу салынган элементтерден таза, Шариятка ылайыктуу инвестициялар менен чектелген.</p>

9. Ретакафул же ислам кайра камсыздандыруусу

Кайра камсыздандыруу – бул камсыздандыруучулардын орток тобокелдиктерин алмаштыруу боюнча келишим. Такафул операторлору тобокелдиктерден улам кайра камсыздандыруу коргоонусуна муктаж. Ретакафул такафул операторлору дуушар болгон тобокелдиктердин финансылык таасирин басаңдатуу же алда канча жеңилдетүү үчүн шариятка ылайыктуу мүмкүнчүлүктү камсыз кылат.

Бул бөлүктө ислам кайра камсыздандыруу же ретакафул түшүнүгү, анын ар кандай ыкмалары, формалары жана принциптери кароого алынат. Ошондой эле, ислам жана учурда иштеп жаткан кайра камсыздандыруу компаниялардын айырмачылыктары кылдат чечмеленет.

Камсыздандырууда андеррайтинг тобокелдигин азайтуу үчүн, тобокелдикти бирден көп камсыздандыруучуга бөлүшүү норма болуп саналат. Бул жеңилдетүү ыкмасы, биринчи кезекте эки түрдүү форманы кабыл алат. Биринчи форма, камсыздандырууну бир нече камсыздандыруу компаниялары консорциумга ылайык камсыз кылган жана ар бир камсыздандыруу компаниясы өзүнчө камсыздандыруу үлүшүн камсыз кыла алган биргелешкен камсыздандыруу. Экинчи форма, камсыздандырууну башка камсыздандыруучудан алуу. Мына ушундай камсыздандыруучулар ортосунда тобокелдикти алмашуу кайра камсыздандыруу деп аталат.

Кайра камсыздандыруу – бул, камсыздандыруучу өз тобокелдигинин бир бөлүгүн башка камсыздандыруучуга өткөрүп бере турган камсыздандыруунун бир түрү, анда ал башына келе турган жалпы жоготууларды (жоготууга дуушарлануу жагдайы келип чыкса) чектей алат.

Ислам кайра камсыздандыруу концепциясы бир эле такафул оператору туш болгон жалпы тобокелдиктерди басаңдатууга болгон муктаждыгын канааттандырат.

ААОIFI кайра камсыздандыруу келишимине төмөнкүчө аныктама берилген: ... келишим, ага ылайык камсыздандыруу компаниясы өз камсыздандыруу милдеттенмелеринин тобокелдигинин бир бөлүгүн кайра камсыздандыруучу компанияга өткөрүп берет.

ААОIFI Шарияттын «Ислам кайра камсыздандыруу» аталышындагы № 41 стандартында «Ислам кайра камсыздандыруу, өзгөчө активдерди жабуу олуттуу болгондо жана/же оператордун мүмкүнчүлүгүнөн ашкан учурларда, тобокелдикти хеджирлөө максатында колдонулат» деп белгиленген.

Учурда колдонулуп жаткан камсыздандыруудагыдай эле, такафул оператору баштапкы тобокелдикти же тобокелдиктин бир бөлүгүн, мындай тобокелдикке дуушар болууну каалаган ретакафул компаниялары менен салымдын үлүшү үчүн же оператордун катар салымы үчүн кайра камсыздандырат.

9.1. Ислам кайра камсыздандыруунун ыкмалары

Ислам кайра камсыздандыруусунун эки ыкмасы бар:

1. Тандалма кайра камсыздандыруу

Кайра камсыздандыруунун предметин түзүү үчүн ислам камсыздандыруу компаниясы өзүнүн жеке тобокелдигин ислам кайра камсыздандыруу компаниясынын бардык тиешелүү маалыматтарынын кыскача баяндамасы менен бирге кабыл алууну сунуштоого тийиш. Эгерде доомат коюлган болсо, ислам кайра камсыздандыруу компаниясы жеке адамдар боюнча макулдашылган сумманын чегинде жоопкерчилик

тартат; калган сумма ислам камсыздандыруу компаниясы тарабынан төлөнөт. Эгерде кандайдыр бир макулдашылбаган саясат боюнча дооматтар келип чыкса, ислам кайра камсыздандыруу компаниясы төлөм үчүн эч кандай жоопкерчилик тартпайт. Бул учурда бардык төлөмдү төлөө жоопкерчилиги ислам камсыздандыруу компаниясына жүктөлөт.

2. Комплекстүү кайра камсыздандыруу

Ислам кайра камсыздандыруу компаниясы кабыл алынган жана анын чөйрөсүнө кирген бардык келишимдерди аткарууга милдеттенет. Бардык келип чыккан дооматтар боюнча ислам камсыздандыруу жана кайра камсыздандыруу компаниялары дооматтар боюнча маселени алдын ала макулдашылган негизде чечүгө тийиш.

9.2. Ислам кайра камсыздандыруунун формалары

Ислам кайра камсыздандыруу төмөнкү формаларда талап кылынышы мүмкүн:

- тобокелдиктерди бөлүштүрүү менен кайра камсыздандыруу – бул учурда ислам камсыздандыруу компаниясы ислам кайра камсыздандыруу компаниясынан бардык камтылган активдер боюнча тобокелдикти жабуунун пайыздык өлчөмүн талап кылат;

- ашыкча тобокелдикти кайра камсыздандыруу – бул учурда ислам камсыздандыруу компаниясы тобокелдикке жол берилүүчү чектен ашкан активдерди жабууга умтулат;

- жоготууларды кайра камсыздандыруу – бул учурда ислам кайра камсыздандыруу компаниясы белгилүү бир макулдашылган лимиттен ашкан жоготуулар ордунун жабылышы үчүн жоопкерчилик тартат.

9.3. Ислам кайра камсыздандыруунун принциптери

Ислам кайра камсыздандырууда үч келишимдик байланыш бар:

1) ислам кайра камсыздандыруу компаниясы менен акционерлер ортосундагы мамилелер өнөктөштүккө негизделет;

2) ислам камсыздандыруу компаниясы менен ислам кайра камсыздандыруу компаниясы ортосундагы мамилелер тобокелдик жана инвестиция жагынан агенттикке негизделет;

3) ислам кайра камсыздандыруу компаниясы катышуучунун, башкача айтканда ислам камсыздандыруу компаниясынын атынан инвестор катары иш алып барат.

9.4. Ислам кайра камсыздандыруу/ретакафул боюнча контроль

Ретакафул компаниясы кайра камсыздандыруу келишимдерин жана документтерин текшерүү, арыздарды көзөмөлдөө жана ишмердүүлүгү боюнча отчет берүү үчүн Шарияттык байкоочу кеңешин (ШБК) түзүүгө тийиш.

Ислам кайра камсыздандыруу компанияларына төмөнкү шарттарды сактоо менен учурда колдонулуп жаткан камсыздандыруу компанияларына кайра камсыздандыруу каражаттарын сунуштоосуна уруксат берилет:

- ислам кайра камсыздандыруу келишими колдонулганда;
- камсыздандыруучу менен кайра камсыздандыруучу ортосунда байланыш жок болгондо;

- Шарият тыюу салынган нерселер менен байланышы болбосо.

9.5. Учурда иштеп жаткан кайра камсыздандыруу компанияларынан кайра камсыздандыруу

Такафул операторлору ретакафул компаниясынын кайра камсыздандыруу мүмкүнчүлүгүнөн пайдаланышы зарыл. Бирок, эгерде Шарияттык байкоочу кеңеши учурда иштеп жаткан кайра камсыздандыруу компаниясы аркылуу такафул операторун камсыздоо шартын бекиткен болсо, ААОIFI «Ислам кайра камсыздандыруу» аталышындагы № 41 стандартына ылайык, төмөнкү көзөмөлдөө чараларын сактоого тийиш:

- ислам камсыздандыруу компаниялары учурда иштеп жаткан кайра камсыздандыруу компанияларына мүнөздүү жана пайыздары төлөнүүгө тийиш болгон туруктуу тобокелдиктер үчүн эч кандай акчалай резервди (камды) сактап турууга тийиш эмес. Ошого карабастан, ислам камсыздандыруу компаниясы менен учурда иштеп жаткан кайра камсыздандыруу компаниясы ортосунда ислам камсыздандыруу компаниясы кармап калып, кайра камсыздандыруу компаниясына төлөнүүгө тийиш болгон сыйакылардын белгилүү бир бөлүгүн аныктоо үчүн келишим түзүлүшү мүмкүн. Ислам камсыздандыруу компаниясы сакталган каражаттарды мудараба же инвестициялык агенттик аркылуу инвестициялай алат, мында ислам камсыздандыруу компаниясы мударибдин ролунда, ал эми учурда иштеп жаткан кайра камсыздандыруу компаниясы рабб-ал-малдын ролунда иш алып барат. Пайда макулдашылган коэффициенттерге ылайык бөлүштүрүлгөндө, анын ислам камсыздандыруу компаниясындагы эсебине учурда иштеп жаткан кайра камсыздандыруу

компаниясынын үлүшү кошулат, ал эми ислам камсыздандыруу компаниясы тарабынан инвестицияны көз карандысыз тарап катары ишке ашыруу үчүн алынган пайданын үлүшү, катышуучулардын эсебине чегерилет;

- ислам камсыздандыруу компаниялары адаттагы кайра камсыздандыруу компанияларынан өтүнгөн кайра камсыздандыруу келишим мөөнөттөрү айкын муктаждыктарды канааттандыруу мезгилине шайкеш келүүгө тийиш;
- учурда иштеп жаткан кайра камсыздандыруу компаниялары менен келишим түзүүдөн мурда ислам камсыздандыруу компаниялары өзүнүн Шарияттык байкоочу кеңешинин макулдугун алышы зарыл;
- ислам камсыздандыруу компаниялары учурда иштеп жаткан кайра камсыздандыруу компаниялары менен кайра камсыздандыруунун минималдуу өлчөмүн карманууга, ал эми Шарият кеңештери буга байланыштуу көзөмөлдү колго алууга тийиш;
- ислам камсыздандыруу компаниялары үчүн камсыздандыруу төлөм суммасын учурда иштеп жаткан кайра камсыздандыруу компанияларынан алууга жол берилет;
- ислам камсыздандыруу компаниясына учурда иштеп жаткан эки кайра камсыздандыруу компаниясынан комиссиялык төлөмдү алууга жол берилбейт. Ошого карабастан, ислам камсыздандыруу компаниясы учурда иштеп жаткан кайра камсыздандыруу компаниясынан сыйакы боюнча арзандатууну талап кылууга укуктуу;
- ислам камсыздандыруу компаниялары учурда иштеп жаткан кайра камсыздандыруу компаниялары тарабынан жөнөтүлгөн камсыздандыруу

профицитин кайра бөлүштүрүүнү кабыл албоого тийиш. Ага карабастан, ислам камсыздандыруу компаниялары учурда иштеп жаткан кайра камсыздандыруу компанияларынан сыйакы боюнча арзандатууларды өтүнө алышат.

10. Такафул продукттары

Учурда иштеп жаткан камсыздандырууга окшош такафулду эки кеңири категорияга бөлүүгө болот: жалпы такафул (мүлк, бизнес ж.б.) жана үй-бүлөлүк такафул (ден соолук, өмүр, жеке жоопкерчилик ж.б.). Бул бөлүктө ислам камсыздандыруунун жогоруда көрсөтүлгөн түрлөрү кароого алынат, ошондой эле эки категория үчүн камсыздандыруу продукттарынын жалпы түрлөрү чечмеленет.

10.1. Жалпы Такафул

Жалпы такафул келишими адатта, кыска мөөнөттүү саясат болуп саналат, мында такафулдун катышуучулары жалпы такафул фондуна салым кошуп, андан кийин ал инвестицияланат жана алынган пайда кайра фондго багытталат. Вакф мүчөлүгү учактар, унаалар, үйлөр, ж.б. сыяктуу мүлктөргө байланыштуу келип чыгышы ыктымал болгон тобокелдиктерди азайтууга муктаж болгондорго ыйгарылат. Мүлккө байланыштуу кандайдыр бир жоготуу келип чыккан шартта, вакф пулу катышуучуга камсыздандыруу суммасы өлчөмүндө компенсация төлөп берет. Компания (такафул оператору) вакф пулун уюштурат, аны тескөөгө алат, колдо болгон акча каражатын шарият эрежесине жооп берген ишканаларга инвестициялайт жана анын ордуна белгиленген вакала акысын алат. Вакф пулу рабб-ал-мал (инвестор, унчукпаган (кийлигишпеген) өнөктөш) катары,

ал эми компания мудариб (менеджер, өнөктөш) катары иш алып барат. Инвестициялардан түшкөн пайда алдын ала аныкталган пайыздар боюнча экөөнүн ортосунда бөлүштүрүлөт.

Жалпы такафул продукттарынын мисалдары:

Транспорт такафулу

Өрт такафулу

Инженердик такафул

Деңиз такафулу

Башка мал-мүлк такафулу

10.2. Үй-бүлө такафулу

Үй-бүлө такафулу – бул узак мөөнөттүү саясат, анын негизинде көпчүлүк катышуучулар узак мөөнөттүү муктаждыктары үчүн үнөмдөөгө багытталган, мисалы, балдардын окуусуна, пенсияга чыгуусуна жана көзү өткөн, майып болуп калган багуусундагы адамдарга жандам берүү жана башка муктаждыктарга каралган. Такафулдун бул түрү 10 жылдан 30 жылга чейинки узак мөөнөткө эсептелинген.

Такафул үй-бүлөсүнүн катышуучулары «вакф» фондуна мүчө болуу менен өз өмүрүнө тиешелүү тобокелдиктерден коргонуу мүмкүнчүлүгүнө ээ болушат. Коргоо элементинен тышкары, катышуучулар Катышуучулардын инвестициялык эсеби (КИЭ) деп аталган башка фонд аркылуу инвестициялык муктаждыктары үчүн үй-бүлөлүк такафулду да колдоно алышат. Эске салсак, негизги такафулда КИЭ жок. Үй-бүлөлүк такафул төмөнкү тартипте колдонулат:

1. Кабыл алынган салымдар алгач КИЭге чегерилет, ал катышуучулар үчүн шариятка ылайык инвестициялык фонддун үлүштөрүн сатып алууга жумшалат.

2. КИЭден үлүштөр катышуучулардын такафул фондуна (КТФ) же вакф фондуна бөлүнөт.

3. КИЭден үлүштөр КТФ тарабынан табарру (кайрымдуулук) түрүндө алынат. Сумма ар бир катышуучу үчүн ар башкача эсептелинет, анткени анда алардын жаш-курагы, ден соолугу, кесиби, жашоо цикли ж.б. эске алынат.

4. КИЭде болгон сумма, ар кандай чыгым (катышуучунун медициналык текшерүүдөн өтүүсү сыяктуу) орду жабылгандан кийин, оператор тарабынан вакил (агент) катары шарият кеңешинин көзөмөлү алдындагы инвестициялык максаттарга багытталат.

5. Оператор инвестицияларды тескөөгө алууда көрсөтүлгөн кызматтар үчүн белгиленген Вакала төлөмүн (ал инвестициялык пайдага тиешеси жок жана вакала-истисмар деп аталат) алат. Алым КИЭден төлөнөт;

6. Инвестициялык пайда такафул катышуучуларынын ортосунда бөлүштүрүлөт.

7. Вақф фонду такафулдун катышуучусу дуушар болгон ар кандай кырсыктан улама келип чыккан чыгым ордун толуктап берет.

Ар бир жылдын аягында дооматтар төлөнүп, бардык чыгашалар жабылгандан кийин, вақф фондунда калган каражат Шарияттык байкоочу кеңешинин сунушу боюнча катышуучулар арасында бөлүштүрүлүшү мүмкүн. Профицит календардык жылда эч кандай доомат койбогон катышуучуларга гана төлөнөт. Дефицит болгон учурда, Вакала акысын көтөрбөстөн, эгерде зарыл болсо, оператор Вақф фондуна Кард Хасанды узарта алат.

Катышуучулардын инвестициялык эсеби инвестициялык максаттарда колдонулат, ал эми алардын такафул фонду тобокелдиктерди басаңдатуу үчүн колдонулат.

11. Такафулду колдонуу тажрыйбасы жана рыноктогу укуктук ченемдер

Такафул шартын жөнгө салган укуктук ченемдер ар башка өлкөдө ар кандай колдонулат. Такафул тиешелүү өлкөдөгү камсыздандыруу тармагын жөнгө салган мыйзамдарга баш ийет. Бул бөлүктө ар кандай рыноктордо такафул үчүн каралган ар кандай тажрыйбалык жана укуктук ченемдер тутуралуу кеңири сөз болот.

11.1. Судан

1977-жылы август айында түзүлгөн Фейсал ислам Банку Судандагы биринчи ислам банкы жана дүйнөдөгү алгачкы ислам банктарынын биринен. 1978-жылдын май айында, анын Шарияттык байкоочу кеңеши банктын Судан рыногунда ошол кездеги коммерциялык камсыздандыруу компаниялары менен иштөөсү алгылыктуу эмес деген чечим чыгарганда, банк үчүн өз активдерин жана операцияларын камсыздандыруу көйгөйү келип чыккан. Себеби ачык эле, учурда иштеп жаткан камсыздандыруу продукттары шарияттын принциптерине жана жоболоруна туура келген эмес.

Альтернатива катары банк кооперативдик камсыздандыруунун негизинде шарият принциптерине жана жоболоруна туура келген камсыздандыруу компаниясын түзгөн. Бул камсыздандыруу компаниясы (1978-ж.) дүйнөдөгү биринчи ислам камсыздандыруу компаниясы даражасына жеткен. Камсыздандырууну көзөмөлдөө органы (ККО) Судандагы камсыздандырууну көзөмөлдүккө жана коргоого алуу менен алектенет, ал финансы жана улуттук экономика министринин түздөнтүз көзөмөлүндө турат. 1960-1992-ж.ж. камсыздандыруу боюнча кабыл алынган көзөмөл мыйзамы учурда иштеп жаткан жана ислам камсыздандыруу компаниялары үчүн колдонулган. Камсыздандыруу тармагы

1992-жылдан бери шариаттын жоболору жана принциптери менен тескөөгө алынып келет; 2003-жылдагы Камсыздандыруу жана такафул актысында камсыздандыруу жана такафул келишимдеринин шарттары, предметин жана тараптары аныкталган. Жогорку шариаттык байкоочу кеңеш Камсыздандырууну көзөмөлдөө органынын (ККО) бир бөлүгү болуп саналат, ал ККО тарабынан сунушталган маселелер боюнча фатва чыгаруу, рынокто келишимдердин ислам эмес элементтерден таза болушун камсыз кылуу жана ар кандай камсыздандыруу боюнча Шарияттык байкоочу кеңештин ой-максаттарын бириктирүү жана жөнгө салуу милдети жүктөлгөн компания болуп саналат.

11.2. Малайзия

Малайзияда камсыздандыруу жана такафул тармагы 1996-жылдагы камсыздандыруу актысы жана 1984-жылдагы такафул актысы менен жөнгө салынып келүүдө. Камсыздандыруу актысы да, такафул актысы да тармакты көзөмөлдөө жана жөнгө салуу, полис ээлерин коргоо үчүн мыйзамдык негизди камсыз кылат. 1980-жылдардын башында Малайзияда такафул индустриясынын өнүгүшү мусулман калкынын учурда иштеп жаткан камсыздандырууга шариятка ылайык альтернативага болгон басымдуу муктаждыктарынан, ошондой эле ислам банктарынын операцияларын толуктоодон улам келип чыккан. 1982-жылы Малайзия өкмөтү тарабынан такафул фондун түзүү зарылчылыгын иликтөөгө алуу үчүн атайын жумушчу тобу түзүлүп, аталган топтун сунуштарынан кийин такафул актысы 1984-жылы кабыл алынып, биринчи такафул оператору 1984-жылы ноябрында Малайзияда түзүлгөн.

Малайзиянын 1984-жылы кабыл алынган такафул актысы азыркы учурда такафул фонддорунун ишин

жөнгө салган дүйнөдө атайын кабыл алынган, бирден-бир мыйзам болуп саналат. Малайзиянын мыйзамдарында такафул көз карандысыз ченемдик-укуктук базаны негиздеген уникалдуу өзгөчөлүктөргө ээ шарт катары таанылган. Учурда иштеп жаткан камсыздандырууда каралбаган 1984-жылы кабыл алынган такафул актысынын маанилүү өзгөчөлүктөрүнүн бири – бул, шариаттык көзөмөлдүгүн орнотуу талабы.

Камсыздандыруу актысы жана такафул актысы Банк Негара Малайзияга (BNM) такафул компанияларын көзөмөлдөөнү жеңилдетүү үчүн көрсөтмөлөрдү, эскерткичтерди жана коддорду чыгарууга укуктарды ыйгарган. Камсыздандыруучуларга жана такафул операторлоруна лицензиялар БНМнын сунушу боюнча финансы министри тарабынан берилет.

Акыркы жылдары ченемдик-укуктук база жаңы негиз менен жогорку деңгээлге көтөрүлдү. BNM 2012-жылдын 1-январында күчүнө кирген такафул операторунун алкактарын (TOF) ишке ашырылып, 2013-жылдын июнунда кайра каралып чыкты. Ошондой эле, 2013-жылы Ислам каржы кызматтары актысы (IFSA) кабыл алынып, 2013-жылдын июлунда колдонула баштады. Булар Малайзияда ислам банкингинин жана такафулдун өнүгүп-өркүндөшү, таасиринин артышы, бизнес натыйжалуулугун жогорулатуу, ден соолугун жана туруктуу иш багытын бекемдөөнүн, ошондой эле катышуучулардын таламдарын коргоонун маанилүү баскычы болуп эсептелет.

11.3. Перс булуңу мамлекеттери

Перс булуңунун кызматташтык кеңешине (GCC) кирген өлкөлөргө келсек, такафул тармагы жалпысынан тиешелүү финансы органы (көпчүлүк учурда борбордук банк) тарабынан колдонулган камсыздандырууну жөнгө салуучу мыйзам аркылуу жөнгө салынат. Бирок, айрым өлкөлөрдө такафул өнөр жайы үчүн көз карандысыз шариятка жооп берген ченемдик-укуктук базаны түзүүгө багыт алганын акыркы жагдайдар айкын көрсөтүүдө. БАЭ да, DIFC юрисдикциялары да такафулдун өзгөчөлөнгөн иш ыргагын камсыздайт (акыркылары ретакафул менен чектелет). Ошол сыяктуу эле, Бахрейндин Борбордук банкынын (CBB) жана катар финансы борборунун жөнгө салуучу органынын (QFCRA) эрежелеринде такафулга мүнөздүү болгон моделдерди камтыйт. Оман Султанаты такафул операторлоруна коюлган талаптарды аныктай турган, өз такафулуна тиешелүү жөнгө салуучу кодексти иштеп чыгууну аяктоо процессинде. Башкача көз карашты кармануу менен Сауд Аравия Королдугу бардык камсыздандыруучулардын «кооперативдик» түрдө түзүлүшүн талап кылат, бирок бул модель дүйнөлүк тажрыйбадан концептуалдык негизде айырмаланат. Катар менен Кувейтте азыркы учурда такафул боюнча ачык жөнгө салуу жок жана алардын тиешелүү камсыздандыруу мыйзамдарында такафул операциялары жөнүндө атайын маселе да каралган эмес. Катардын Борбордук банкы такафул операторлоруна тиешелүү талаптарды камтышы мүмкүн болгон кургак жердеги камсыздандыруу режими боюнча жоболорду иштеп чыгып жаткандыгы белгилүү.

11.4 Пакистан

Пакистанда такафул бизнесин жүргүзүүгө 2012-жылдагы такафул эрежелерине (2005-жылдагы такафул эрежелерин жокко чыгарууга) ылайык вакала жана мудароба негизиндеги келишимдерге уруксат берилген. Пакистандын Баалуу кагаздар жана биржа комиссиясы Пакистандагы такафул компанияларына лицензия берген.

Пакистандын жөнгө салуучу органы такафулдун жаңы эрежелерин киргизип, алар атаандаштыкты күчөтүп, учурда иштеп жаткан оюнчулардын киришине уруксат берүү аркылуу сектордун рыноктук үлүшүн арттырат деген үмүттө. Ошол эле учурда такафул провайдерлеринин мыйзамдуу чакырыгын да жаратышы ыктымал. 2012-жылдын июль айында киргизилген эрежелер Пакистанды Индонезиядан кийинки экинчи өлкө даражасына көтөрүп, учурда иштеп жаткан камсыздандыруу компанияларына камсыздандыруу менен катар шарият эрежелерине жооп берген продукттарды сунуштоого мүмкүндүк берген такафул «терезелерине» расмий уруксат берген.

12. Такафул бизнесин башкаруунун техникалык аспектилери

Такафул компаниялары учурда иштеп жаткан камсыздандыруунун жалпы алкагында жана бизнес чөйрөсүндө иш алып барышат. Бирок, такафул бизнесинин айрым бир уникалдуу аспектилери бар, ошондуктан аларды учурда иштеп жаткан бизнестен айырмалап алуу зарыл. Шарияттык кеңешти дайындоодон тышкары, негизги айырмачылык такафул бизнесинин техникалык башкаруу аспектилерин, анын ичинде такафул продукциясына баа түзүү, андеррайтинг, дооматтар менен иш алып баруу ж.б чечмелеп алуу талап кылынат.

12.1. Такафул продукциясынын баасы

Такафул системасында ар кандай ашыкча баага каршы белгиленген механизм бар. салымдардын ар түрдүү болгонуна карабастан, мезгилдин акырына карата пулдагы ар кандай ашыкча катышуучуларга алардын салымдарына жараша пропорционалдуу түрдө кайтарылып берилет. Продукция баасын түзүүгө келсек, такафул операторлорунда, адатта, потенциалдуу тобокелдиктердин негизинде жана төмөнкү көрсөтмөлөргө ылайык бааны түзгөн кесипкөй актуарийлер иштейт:

- актуардык механизмдер шарият принциптерине шайкеш келүүгө тийиш жана компаниянын шарият кенеши тарабынан бекитилиши зарыл;

- бааны белгилөө процессинде актуарийлер операторго да, катышуучуларга да адилеттүү жана тең мамилени камсыз кылуу аркылуу «Ишенимдүү башкаруучу» ролун ойноого тийиш;

- продукция баасын аныктоодо этият болуп, баанын төмөндөтүлүшүнө жол бербөө зарыл жана катышуучулар ашыкча акы төлөп калбашы үчүн ырааттуу тең салмактуулукту сактоо талап кылынат.

12.2. Такафул продукциясынын андеррайтинг

Такафул операторлору тандоого каршы иондорду болтурбоо жана узак мөөнөттүү келечекте такафул каражаттарынын жашоого жөндөмдүүлүгүн камсыз кылуу үчүн андеррайтинг процессин эффективдүү жөнгө салууга тийиш. Катышуучулар, Такафул фондунун ээлери катары Такафул операторлорунан Такафул фонддорунун тобокелдигин эсептөө үчүн ишенимдүү процесстин жөнгө салынышын күтөт. Бул жагынан алганда, андеррайтинг процесси үчүн атайын көрсөтмөлөр бар:

- так андеррайтинг саясаты талап кылынат, ал тийиштүү түрдө документтештирилүүгө жана өзгөрүп жаткан рынок шарттарына ылайыкташтыруу үчүн мезгил-мезгили менен кавйрадан каралып турат;
- такафул операторлору андеррайтингдик тобокелдиктерди жана потенциалдуу катышуучулардын тобокелдиктерин объективдүү баалоого жоопкерчиликтүү, бул кабыл алынган тобокелдиктер салымдардын баасын аныктоодо белгиленген тобокелдиктер чегинде болушун камсыз кылат;
- андеррайтингдик иш такафул операторлорунун андеррайтингдик мүмкүнчүлүктөрүнө шайкеш келиши зарыл;
- такафул операторлору андеррайтингдик операцияларды тескөөгө алууда андеррайтинг функциясы үчүн жооптуу кызматкерлер тобокелдикке баа берүү параметрлери, тобокелдик категориялары, кабыл алынуучу тобокелдикт түрүнө чектөөлөр жана тиешелүү учурларда, ар кандай саясаттарды толук чечмелеп түшүнүүсүн камсыз кылууга тийиш;
- тобокелдиктерди кабыл алганга чейин кошумча иликтөө жана/же документтер талап кылынган жагдайлар.

Андеррайтинг профицити түшүнүгү такафул операцияларынын учурда иштеп жаткан камсыздандыруудан негизги айырмасы болуп саналат. Учурда иштеп жаткан камсыздандыруу андеррайтингинин профицити камсыздандыруу компаниясы үчүн пайданы билдирет, ал эми андеррайтингдин профицити такафул операторлору үчүн киреше катары каралбайт, анткени ал фонддун ашыкча каражатын катышуучулар менен бөлүшүүгө укугу жок.

12.3. Полис ээсинин кызматтары

Такафул схемасынын катышуучулары (полис ээлері) кызыкдар болгон негизги тарап болуп саналат; алардын өздүк капиталы андеррайтингдик ишине жана инвестициялык фонддорго ээлик кылуудан турат. Катышуучулардын такафул операторлору менен мамилеси алардын салымдарынын пайызына жараша болот. Катышуучулар чететилген учурда бул каражаттардын активдерине карата дооматы бар жана алар төлөмдү каржылоо үчүн адекваттуу андеррайтингдик каражаттар болгон учурда алардын талабын төлөп берүүгө укуктуу. Мындан тышкары, алар ар кандай инвестицияларды жана андеррайтинг профицитин бөлүшүүгө да укуктуу.

Такафул операторлору ошондой эле, катышуучулардын инвестициялык фонддоруна же катышуучулардын тобокелдик фондуна салынган активдердин суммасына, кредиттик активдерге жана башкы компания, туунду компаниялар же өнөктөштөр сыяктуу байланышы бар жактарга көз каранды болгон активдердин суммасына тиешелүү маалыматтарды чечмелеп берүүгө милдеттүү. Мындай маалымат жергиликтүү көзөмөл органынын талаптарына ылайык берилиши зарыл. Демек, IFSB (2009) Такафул операторлору инвестициялык максаттарын жана активдер инструменттеринин маани-маңызын жана инвестициялык портфелдеги алардын салмагын көрсөтүү менен активдерди бөлүштүрүүнүн негиздерин ачып берүүгө тийиш деп ырастайт. Алар ошондой эле, кыска мөөнөттүү же узак мөөнөттүү милдеттенмелерге ылайыктуу экендигин ачып бериши зарыл.

12.4. Дооматтарды жөнгө салуу

Такафул операторлорунда дооматтарды кароо үчүн тиешелүү системалар жана башкаруу каражаттары болушу зарыл. Такафул операторунун фидуциардык милдети дооматтардын негиздүүлүгүн жана эсептешүү суммасын баалоо жана такафул фонддоруна терс таасирин тийгизе турган жалган дооматтарды же жараксыз дооматтарды төлөп бербөө үчүн тиешелүү чараларды көрүү болуп саналат. Такафул операторлору дооматтарды кароо жана төлөмдөр тез арада, кечиктирүүсүз жүргүзүлүшүн жана процесстин жүрүшүндө катышуучуларга адилеттүү мамиле жасалышын камсыз кылынышы зарыл. Доомат боюнча төлөнүүчү суммалар жана төлөмдөр булагы такафул келишимдерине ылайык мыйзамдуу каражаттан болууга тийиш.

13. Корутунду

Бул бөлүктө төмөнкүлөр боюнча жалпы көз караш чагылдырылды:

- шариятта камсыздандыруу түшүнүгү мыйзамдуу, бирок учурда иштеп жаткан камсыздандыруунун колдонулушу шариятка туура келбейт;
- шарият боюнча шарттуу камсыздандырууну жокко чыгарган элементтер:
 - Риба (пайыз);
 - Гарар (белгисиздик);
 - Кымар (кумар оюну).
- такафулдун негизги концепциясы биргелешкен кепилдик жана өз ара кызматташуу принциптерине негизделген. Такафул – бул өзгөрбөс келишим, ал эми шарият эрежелери гарар же өзгөрүүчү келишим сыяктуу элементтерден алыс болушу зарыл;

- ар түрдүү базарларда ар кандай такафул үлгүлөрүнө артыкчылыктар бар. Көбүнчө колдонулгандардан болуп төмөнкүлөр саналат:
 - Мударабa үлгүсү;
 - Вакала-вакф үлгүсү;
 - Гибриддик вакала-мударабa үлгүсү;
 - Вакала үлгүсү;
 - Кооператив үлгүсү.

- ислам камсыздандыруу компаниясы (такафул оператору катары да белгилүү) фонддун ээси катары эмес, фонддун жетекчиси катары иш алып барат. Тобокелдик катышуучулардын өз ара макулдашуусу аркылуу бөлүштүрүлөт;
- такафул компаниясынын техникалык менеджментинде аны учурда иштеп жаткан камсыздандыруудан айырмалап турган айрым бир уникалдуу аспектилери бар, анын ичинде продукттардын баасын түзүү, андеррайтинг, полис ээсинин кызмат көрсөтүүлөрү жана дооматтарды тескөөгө алуу.

8

БӨЛҮК

ЖАЛПЫ БАНКТЫК
КЫЗМАТ КӨРСӨТҮҮЛӨР
ЖАНА БАШКА ЧЕЧИМДЕР

1. Киришүү

ИКИ жеке адамдар жана мекемелер үчүн эл аралык банктык кызматтардын комплекстүү топтомун жана Шариятка ылайыктуу каржы продукттарын сунуштайт. Мындан тышкары, алар кардарлар тарабынан аткарылган операцияларды жана иш-аракеттерди жеңилдеткен бир нече кошумча кызмат көрсөтүүлөрдү сунуштайт. Бул бөлүктө айрым бир жалпы банктык кызмат көрсөтүүлөр жана башка чечимдер кароого алынат.

Бөлүк ислам корпоративдик банкингинин продукттарын/кызмат көрсөтүүлөрүн тизмектөө менен башталат жана сунуш кылынган эң кеңири таралган банктык кызматтардын экөөсү болгон документардык кредит жана кепилдиктер боюнча сөз болотт. Андан ары ислам банкингинин чекене банк сегменти кароого алынат. Чекене банкинг акыркы жылдарда арымдуу өнүгүп, ага улай эле ислам чекене банкинги да өсүшкө ээ болууда. Бул бөлүктө дебеттик карталары, кредиттик карталар, коммерциялык кагаздар жана башка ар кандай чекене банктык продукттарга тиешелүү шарият эрежелери кылдат чечмеленет эрежелери. Күрөөлүк камсыздоо банк ишинде маанилүү фактор болгондуктан, Рахн (күрөө) үчүн шарият көрсөтмөлөрү жана бул боюнча ар кайсы тараптардын милдеттери кароого алынат.

Учурда иштеп жаткан банктар белгилүү шарттарды аткаргандан кийин ислам принциптерине өтүшү мүмкүн. Бөлүктө шарият принциптерине натыйжалуу өтүү үчүн шарият талаптары каралган. Андан кийин уюштурулган базарларда товарларды сатууга тиешелүү

талкууга кезек берилет. Банктар көбүнчө товар сатуу менен алектенишет, ошол себептен бул чөйрөдөгү уруксат берилген жана тыюу салынган иш-аракеттерди чечмелеп түшүнүп алуу өтө маанилүү.

Акырында каржылык келишиминде пайданы эсептөөдө шарият шарттары түшүндүрүлөт. Шарият негиздери пайданын эсебине түздөн-түз тиешеси жок болсо да, мындай эсепке байланыштуу айрым бир ачык көрсөтмөлөр кароого алынат.

2. Корпоративдик банкинг

Корпоративдик банкинг корпоративдик кардарлар менен иш алып барган банк иши. Бул бөлүктө корпоративдик банкинг түшүнүгү камтылып, документардык кредит жана кепилдиктер боюнча кеңири түшүндүрмө берилет.

Корпоративдик банк сегменти, адатта чакан жана орто бизнеске чейин ири корпорацияларга, ал тургай мамлекеттерге чейин кардарларды тейлөөгө алат. Коммерциялык банктар (анын ичинде башка финансылык институттар) өз корпоративдик кардарларына төмөнкүдөй продукттарды жана кызматтарды сунушташат:

- каржылоо жана кредиттик башка продукттар – бул, адатта корпоративдик банкинг ичиндеги бизнестин эң ири чөйрөсү жана банк үчүн кирешенин (жана тобокелдиктин) эң чоң булагынын бири;
- казыналык жана накталай акчаны тескөөгө алуу кызмат көрсөтүүлөрү – булар компаниялар тарабынан жүгүртүү капиталын жана валютаны конвертациялоо талаптарын башкаруу үчүн колдонулат;
- жабдууларды каржылоо – банктар өндүрүштү, мунай жана газ, транспорт, ж.б. каржылоого алат;

- коммерциялык кыймылсыз мүлк – банктар тарабынан сунушталган кызмат көрсөтүүлөр, бул чөйрөдө кыймылсыз активдерди талдоого алуу, портфелге баа берүү жана карыздын келип чыгышын жана өздүк капиталды түзүүнү камтыйт;
- сооданы каржылоо – бул, аккредитивдерди, векселдерди инкассациялоону жана факторингди камтыйт;
- жумуш берүүчү кызмат көрсөтүүлөр – эмгек акы жана топтун пенсиялык пландары сыяктуу кызматтар, адатта, банктын адистештирилген филиалдарына сунушталат.

Ислам каржы продукттары жана кызмат көрсөтүүлөрү жогоруда аталган каржылоо муктаждыктарынын көбү үчүн жеткиликтүү болуп саналат.

2.1 Документ түрүндө кредит

Документардык кредит же аккредитив (АК) ИКИ тарабынан өз кардарларына соода жүргүзүү продукту катары сунушталат жана эл аралык рынокто товарлардын экспорту үчүн тез төлөөнү камсыз кылуунун коопсуз каражаты болуп саналат. Аккредитив – бул жеткирүүнүн белгилүү бир шарттары аткарылган учурда сатуучу төлөмдү толук ала тургандыгына кепилдик берген ИКИнин документи. Сатып алуучу сатып алуу боюнча төлөм жүргүзө албаган учурда, төлөнбөгөн сумманы банк өзү жабат. Мушарака, мудараба, вакала жана мурабаха сыяктуу ислам каржылоо келишимдери аккредитив келишими үчүн колдонулушу мүмкүн.

Банк менен импортер аккредитив ачуу алдында мудараба, мушарака же вакала келишимин түзө алышат, ал эми мурабахада талап кылынган товарларды банктар өздөрү импорттоп, андан кийин бул

товарларды мурабаха негизинде импорттоочуга сатышат. Импорттоочу банк кепилдик берүү аркылуу экспорттоочунун күтүүлөрүн канааттандырат жана ушул аркылуу дефолттон улам келип чыгышы ыктымал болгон жоготуу тобокелдигин азайтат.

Аккредитив чыгаруучу ИКИ кардардын төлөмдү аткарбай калуу коркунучуна туш болот. Ошондуктан, кардардын кредитти төлөө жөндөмдүүлүгү аккредитив чыгарууга чейин ИКИ тарабынан кабыл алынган тобокелдикке туруктуу бере алышын аныктоо үчүн кардардын финансылык абалына ИКИнин баа берүүсү маанилүү. ИКИге потенциалдуу тобокелдиктерди басаңдатуу үчүн кардарлардан керектүү күрөөнү алууга уруксат берилет.

ААОIFI «Документардык кредит» аталышындагы №14 шарият стандартында берилген негизги аныктамага ылайык:

«Документардык кредит – бул, банктын (эмитент катары белгилүү) сатып алуучунун (арыз ээсинин же буйрутмачынын) көрсөтмөсү боюнча сатуучуга (бенефициарга) берген жазуу жүзүндөгү милдеттенмеси же банк тарабынан жеке пайдалануусу үчүн берилген төлөнүүчү милдеттенме. Белгилүү бир суммага чейин (накталай акча менен же векселди кабыл алуу же дисконттоо жолу менен), белгилүү бир мөөнөт ичинде сатуучу товарга көрсөтмөлөргө ылайык келген документтерди тариздетүү шарты менен».

Башкача айтканда, документардык кредит – бул документтердин келишимдик көрсөтмөлөргө ылайык келген шартта банктын төлөө милдеттенмеси.

Сатып алуучунун (буйрутмачынын) кредит ачуусу, ал ишенимдүү түрдө ишке ашырылышы мүмкүн болсо да, товардын баасы акыркы төлөм деп эсептелбейт. Банк документтердин баасын төлөмөйүнчө сатып

алуучу төлөм үчүн жоопкерчиликте болот. Бирок сатуучу (бенефициар) кредиттин берилгендиги анык болгон учурда сатып алуучудан төлөмдү талап кылууга укугу жок. Эгерде кредит мөөнөтү документтер берилгенге чейин бүткөн болсо, сатуучу түздөн-түз сатып алуучудан төлөмдү талап кылууга укуктуу, анткени кредит мөөнөтүнүн бүтүшү өз алдынча эсептешүүк келишимин жокко чыгарууга жатпайт.

Аккредитив, көрсөтүүгө чейинки аккредитив жана колдонуу аккредитиви болуп бөлүнүшү мүмкүн. Көрсөтүүгө чейинки аккредитивде экспорттоочуга дароо төлөп берүү талап кылынат, ал эми колдонуудагы аккредитивде жеткирүүчү мисалы 30 күндүк жеңилдетилген төлөм шарттарын камсыз кыла алат.

і) Аккредитивдин процессуалдык баскычтары

Төмөнкүлөр аккредитивди чыгаруу баскычтарынан болуп саналат:

(1) Кредиттик келишимди түзүү: Бул иш баскычы кредиттен мурда болот жана түзүлгөн келишим, адатта сатуучу бааны документардык кредит аркылуу төлөөнү шарттаган сатуу келишими болуп саналат. Бирок келишим ижара келишими, комиссия менен агенттик же башка келишим болушу мүмкүн.

(2) Кредит ачууну талап кылуу: Бул иш баскычында сатып алуучу банктан сатуучуга кабарлоо үчүн кредит ачууну өтүнөт.

(3) Аккредитивди берүү жана сатуучуга билдирүү: Бул иш баскычында банк документардык кредитти түз же ортомчу банк аркылуу сатып алуучуга берет жана жөнөтөт.

(4) Кредитти тариздетүү: Бул иш баскычында бенефициар аккредитивде каралган документтерди банкка

көрсөтөт. Банк аларды кредит шарттарына ылайык текшерип, эгерде документ бекитилген нускоолоргоа ылайык келсе, банк аларды кабыл алат, кредитти аткарып, документтерди сатып алуучуга тапшырат; эгерде ал мекеменин өзү болбосо, наркын жарым-жартылай же толук төлөп алгандан кийин же милдеттенме актысынан кийин сатып алуучу документтерде көрсөтүлгөн товарларды алуусу үчүн мөөнөтү аяктаган күнү төлөөгө тийиш. Эгерде документтер көрсөтмөлөргө ылайык келбесе, банк документтерди кабыл алуу, четке кагуу же оңдоолорду киргизүү укугун өзүндө калтырат.

(5) Корреспонденттер менен камтуу: Эгерде кредиттин аткарылышына бир нече банк катыша турган болсо, эсептер банктар ортосунда макулдашылган төлөм шарттарына ылайык жүргүзүлөт.

2.2 Документардык кредиттин түрлөрү

Документардык кредиттин түрлөрү

Кайтарылып алынуучу аккредитив

Кайра чакыртылып алынуучу аккредитивде бенефициар менен кеңешпестен документтердин жокко чыгарылышы же аларга өзгөртүүлөр киргизилиши мүмкүн.

Кайтарылып алынгыс аккредитив

Кайтарылып алынгыс аккредитивге өзгөртүүлөр киргизилиши же документтердин жокко чыгарылышы бенефициардын макулдугу менен гана ишке ашырылат.

Булагы: ААОIFI Шарияттын «Документардык кредит» аталышындагы №14 стандарты

Документардык кредиттин башка түрлөрүнө төмөнкүлөр кирет:

Которулуучу документардык кредит – бенефициарга аткаруучу банктан кредиттин башка бенефициарга

жарым-жартылай же толугу менен сунушталышын талап кылууга укук берет.

Арт-артка кредит – берилген кредит башка кредит менен кепилденет.

Револьвердик же документтери жаңыланып туруучу кредит – бенефициар кредит суммасынын чегинде жаңы операциялар үчүн жаңы документтерди кайра-кайра сунуштай алат.

Кызыл берене же аванстык төлөм кредити – эгерде товар жөнөтүлбөй калса же бенефициар кредитти пайдаланбаган болсо, бенефициар тарабынан бул сумманы төлөө милдеттенмесине жараша документтер тапшырылганга чейин кредиттин белгилүү бир пайызын төлөөгө уруксат берилет. Бул анын уруксат берилген мөөнөтү.

Синдикаттуу (же өнөктөштүк) кредит – жетекчи банкка кепилдик кат берген ар бир банкка сунушталган кредит көлөмүнө жараша, ага бирден көбүрөөк банктын катышуу абалын сүрөттөйт.

Резервдик (кепилдик) кредит – төлөм бенефициардын (мында подрядчынын) аткарбагандыгына байланыштуу деген пункт менен кепилдик каттарга окшош.

2.3 Документардык кредит боюнча шарият эрежелери

Документардык кредиттин юридикалык негиздүүлүгү – документардык кредитте документтерди экспертизадан өткөрүү сыяктуу жол-жоболоштуруу кызмат көрсөтүүлөрү вакала (агенттик) келишими жана кепилдик келишими аркылуу институционалдык кепилдик аркылуу сунушталат. Шариятта агенттик жана кепилдик келишимдерин түзүүгө уруксат

берилгендиктен документардык кредитке документте камтылган шарттарга жараша уруксат берилет.

Шарият тыюу салган товарларга тиешелүү болсо, анда эч кандай документардык кредит алууга жол берилбейт. Демек, келишимдерде шарият боюнча алгылыксыз же арам болгон шарттар камтылбашы керек. Пайыздарды кошууга да, төлөөгө да болбойт жана анын ачык-айкын (мисалы, бенефициар ушул сыяктуу кредит менен толук же жарым-жартылай төлөнбөгөн суммаларды төлөгөн кредитте) же кыйыр түрдө (мисалы, арзандатуу учурунда же кийинкиге калтырылган жана кийинкиге калтырылган төлөмдөр аркылуу векселдер боюнча соода) болушуна да уруксат берилбейт.

Банк көрсөтмөлөргө ылайык келгенде аккредитивди аткарууга милдеттүү, эгерде алдамчылык же документтердин жасалмалуулугу далилденген болсо, анда аккредитивди аткарууга банк милдеттүү эмес.

Эгерде документардык кредит ачылганга чейин түзүлгөн келишим соттун чечими менен күчүн жоготкон катары таанылса, анда кредит жаңы келишим аркылуу аткарылууга тийиш.

Документардык кредит боюнча комиссиялык төлөмдөр жана чыгашалар – ИКИ кардардан алышы мүмкүн болгон төлөмдөр төмөндөгүлөр:

- документардык кредитти берүүгө кеткен айкын чыгымдар;
- кредиттик каражаттардын мөөнөтүн эсепке албастан талап кылынган кызмат көрсөтүүлөр үчүн комиссиялык төлөм.

Шарият боюнча кепилдик үчүн акы алынбайт деп эсептелгендиктен, кепилдиктен башка кызмат көрсөтүүлөр үчүн төлөм алынат.

Эгерде ал иш жүзүндөгү чыгымдардан башка андан эч нерсе кармап калбаган шартта, ИКИге башка ИКИнин кредиттик линиясын индоссациялоого уруксат берилет.

2.4 Кепилдиктер

ААОIFI «Кепилдиктер» аталышындагы №5 шариат стандарты милдеттенмелерди камсыз кылууга жана карыздарды төлөөнү создуктуруудан жана аткарбоодон коргоого каралган баалуу кагаздарды камтыйт. Мындай баалуу кагаздар жазуу жүзүндөгү документтер, аттестациялар, жеке кепилдиктер, рахн (күрөө), чектер жана векселдер түрүндө болушу мүмкүн. Финансылык келишимдерде келишим түзгөн тараптардын ишенимин арттыруу үчүн шариат кепилдиктерди колдонууга уруксат берген.

і) Кепилдиктер боюнча жалпы чечимдер

Шариат кепилдик келишимин алмаштыруучу келишимди колдонууга жол берет. Коммутативдик келишимдин жарактуулугуна кепилдик келишимин түзүү таасир этпейт. Мындан тышкары, бир келишимге бирден ашык кепилдик келишимин кошууга шариат да уруксат берет. ААОIFI Шариат стандартына ылайык, кепилдик келишимдери боюнча бир нече чечимдер төмөндө келтирилген.

Трасттык (ишенимдүү) келишимдердеги кепилдиктер

Ишенимдүү келишимдерде (мисалы, агенттик келишимде) жеке кепилдикти белгилөөгө жол берилбейт, мушарака жана мудараба келишимдери боюнча кепилдиктерди талап кылууга катуу тыюу салынат (эгерде мындай шарт тартип бузуу, шалаакылык

же келишимди бузуу учурларын жабуу үчүн каралган болсо).

Ижарага алынган мүлктөр боюнча кепилдик

Шарият ижарага берүүчүгө ижара келишиминде, ижарага алган мүлк ижарачынын эч кандай күнөөсү жок эле бузууга дуушар болсо, ижара акысын төлөп алуу үчүн ижарачынын кепилдик же күрөө ж.б. боюнча шарт кошуусуна уруксат бербейт.

Жазуу жүзүндөгү документтер жана аттестация

Шарият жеке жана/же расмий документтер түрүндөгү документтерди сунуштайт. Финансылык операцияларда аттестациялоо сунушталат.

ii) Жеке кепилдиктер

Булагы: ААОИҒИ шарияттын «Кепилдиктер» аталышындагы №5 стандарты

Жеке кепилдик – бул, адамдын өзүнүн же үчүнчү жактын карыздары же милдеттенмелери боюнча жоопкерчилигин караган келишим. Эгерде карызгер милдеттенмесин аткарбай койсо, кредитор кепилдин мүлкү боюнча талап коё ала тургандыгын билдирет.

Жеке кепилдик келишимдеринин түрлөрү

Жеке кепилдиктин эки түрү бар:

- ресурсу менен кепилдик;
- ыктыярдуу (ресурссуз) кепилдик.

Ресурсу менен кепилдик – бул, кепил болгон тарап карызгерге регресс укугуна ээ болгон кепилдик болуп саналат жана мындай кепилдик карызгердин талабы же макулдугу боюнча берилет.

Ыктыярдуу (ресурссуз) кепилдик – карызгердин талабы же макулдугусуз үчүнчү жак тарабынан ыктыярдуу түрдө сунушталган кепилдик. Булагы: ААОIFI шариаттын «Кепилдиктер» аталышындагы №5 шариат стандарты.

Жеке кепилдиктер боюнча жалпы токтомдор:

- ИКИнин кардары анын карыздарынын кайтарылышын камсыз кылуу үчүн бир же бир нече кепилдиктин болушун шарттоого жол берилет;
- жеке кепилдиктин мөөнөтүн белгилөөгө жол берилет. Кепилдикке берилүүчү сумманын чегин белгилөөгө жана жеке кепилдиктин бир шарт менен чектелиши же ага байланыштуу болушуна жол берилет. Ошондой эле, мындай кепилдик келечекте келип чыгышы мүмкүн болгон окуяга байланыштуу болушу мүмкүн, мисалы, милдеттенме баштала турган келечектеги датаны белгилөө жолу аркылуу. Бул учурда кепил болгон тарап кредиторго кепилдик боюнча болжолдонгон милдеттенме келип чыкканга чейин эскертүү берүү менен кепилдикти мыйзамдуу түрдө жокко чыгара алат;
- жеке кепилдик бергендиги үчүн кандайдыр бир сыякы алууга же мындай кепилдикти алуу үчүн комиссия төлөөгө жол берилбейт. Бирок, кепил болгон тарап жеке кепилдик мөөнөтүнүн ичинде иш жүзүндө тарткан ар кандай чыгымдарды талап кылууга укуктуу. ИКИ кардарга кепилдик ким тарабынан берилгендигин билүүгө милдеттүү эмес.

Жеке кепилдиктин таасири

- кредитор карыз алуу укугун карызгерден же кепил болуучудан талап кылуу тандоосуна ээ.

Бирок кепил болуучу жоопкерчилик тартибин жөнгө салууга укуктуу, мисалы кепилдик келишимин түзүү учурунда кредитор биринчи кезекте карызгерден төлөмдү талап кылууга, ал эми карызгер өз милдетин аткара албай калган шартта кепил болуучуга кайрылууга тийиш экендигин шарттоосу зарыл.

- эгерде кредитор карызгерге карыздан бошотсо, кепил болуучу да анын жоопкерчилигинен дароо түрдө бошотулат. Эгерде кредитор кепил болуучуну жоопкерчиликтен бошотсо, карызгер карыз бойдон кала берет.
- жеке кепилдик келишиминин өзүнчө келишимде белгиленишине жол берилет. Ошондой эле, ал кредиттик келишим менен бирге ага чейин же түзүлгөндөн кийин түзүлүшү мүмкүн.
- эгерде ИКИ мудароба, мушарака же инвестициялык агенттиктин негизинде операцияларды тескөөгө алса, ага валюта рыногундагы жагдайга карабастан, инвесторлор өз инвестициялык үлүштөрүн кайтарып ала тургандай валюта курстарынын өзгөрүшүнө кепилдик берүүгө жол берилбейт. Шарият тыюу салган мудариб же өнөктөш же инвестиция агенти башка өнөктөштөрдүн же инвесторлордун капиталына кепилдик бергенге барабар болгондуктан, мындай кепилдикке тыюу салынган.

iii) Кепилдик кат

Кепилдик кат (LG) – бул товар жеткирүүчүдөн товарды сатып алуу келишимин түзгөн кардардын атынан финансы институту тарабынан берилген келишимдин бир түрү жана милдеттенмелер аткарылбаган учурда жеткирүүчүнүн алдында кандай болбосун финансылык милдеттенмелерди аткарууга убада берет.

ИКИ корголгон же корголбогон кепилдик катын чыгарганы үчүн акы ала албайт. Бирок аны чыгарууда иш жүзүндө сарпталган административдик чыгымдарды (мындай кызмат көрсөтүүлөр үчүн башка адамдар төлөй турган комиссиядан ашпаса) алууга жол берилет.

3. Чекене банкинг

Ислам каржы индустриясынын өсүшү менен ислам банктары инновациялык ислам чекене продуктарын сунуштоо менен керектөө рыногунун муктаждыктарын канааттандырууга айрыкча басым жасап умтулууда. Бул бөлүктө ушул продукттардын айрымдары, анын ичинде дебеттик карталар, төлөм карталары, кредиттик карталар жана коммерциялык кагаздар жана аларга тиешелүү шарият эрежелери тууралуу кеңири баяндалат.

Чекене банкинг кардарлар менен түздөн-түз иш алып барган банк ишин билдирет. Ошондой эле, керектөө банкинги же жеке банкинг катары белгилүү болгон чекене банкинг жалпы коомчулукка банк ишинин айкын жүзү болуп саналат. Кардарлардын чекене банкинг аркылуу чогултулган депозиттери көпчүлүк банктар үчүн олуттуу каржылоо булагы болуп саналат. Чекене банкинг өзүндө түрдүү продукттарды жана кызмат көрсөтүүлөрдү камтыйт, анын ичинде:

- текшерүү жана сактык эсептери – айрым учурларда эсептерди текшерүү үчүн кардарлардан ай сайын

төлөм алынат. Ислам банктарындагы аманат эсептери учурда иштеп жаткан банктардагыдай пайыздык ченди эмес, болжолдуу күтүлгөн пайданы сунуштайт;

- турак жай жана инвестициялык мүлккө ипотека – ипотекалык кредиттер өлчөмүнөн улам чекене банктык кирешенин олуттуу бөлүгүн да, ошондой эле банктын чекене кардарлар базасына тийгизген таасиринин эң чоң бөлүгүн түзөт;
- унааларды каржылоо – банктар жаңы жана мурда колдонулган унааларды каржылоону, ошондой эле унаалар үчүн мурда алынган кредиттерди кайра каржылоону сунуштайт;
- дебеттик, төлөм жана кредиттик карталар – ислам банктарындагы кредиттик карталар учурда иштеп жаткан банктардагыдай иштейт; бирок алардан кандайдыр бир пайыздарды алууга уруксат берилбейт. Ошондой болсо да, шарият талабына жооп берген кредиттик карта боюнча жылдык тейлөө төлөмү алынышы мүмкүн. Шариятка туура келген кредиттик карталар үчүн бир нече түзүм жана ар биринин өзүнүн чектөөлөрү бар, ал жагдай бул бөлүктө кийинчерээк кароого алынат. Дебеттик карталар жана төлөм карталары да кеңири талкууга алынат;
- жеке кредиттер/каржылоо – ислам банктары керектөө (актив куруу эмес) үчүн жеке финансылык продукттарды сунуштоодо аларга карата айрым шарияттык чектөөлөр белгиленген. Бирок, ислам банктары тарабынан сунушталган, шариятка туура келген айрым жеке каржылоо продукттары бар;
- чет өлкө валютасы жана акча которуу кызмат көрсөтүүлөрү – кардарлар тарабынан чегара акрылуу ишке ашырылган банк операцияларынын көбөйүшү жана алар төлөгөн валюталар боюнча жогорку

маржалар бул кызмат көрсөтүүлөр чекене банкинг үчүн пайдалуу сунушка айлантат.

3.1 Дебеттик карта, төлөм картасы жана кредиттик карта

Дебеттик карталар, төлөм карталары жана кредиттик карталар ИКИ тарабынан кардарларына өз эсептеринен накталай акча алууга, кредит алууга же сатып алынган товарларга же кызмат көрсөтүүлөргө төлөө мүмкүнчүлүгү үчүн берилет. Бул продукттар ААОИФинин «Дебеттик карта, төлөм картасы жана кредиттик карта» аталышындагы №2 шарият стандарты аркылуу кароого алынат.

i) Дебеттик карта

Дебеттик карта – мекеме тарабынан эсеп ээлери-не берилген карта, эсебинде жетиштүү өлчөмдө сумма болгон жана ал карта ээсине өз эсебинен накталай акча каражаттарын алууга же балансындагы жеткиликтүү калдык чегине чейин сатып алынган товарларга же кызмат көрсөтүүлөргө төлөө мүмкүнчүлүгүн сунуштайт.

Мындай карта аркылуу кредит алууга уруксат берилбейт. Адатта, мындай картаны колдонуу үчүн кардардан акы алынбайт, бирок ИКИ белгилүү бир келишимдер, анын ичинде накталай акчаны алуу же башка мекеме аркылуу картаны чыгарган мекемеден валюта сатып алуу үчүн алышы мүмкүн.

ИКИ картаны чыгаруу үчүн комиссиялык төлөм алат, ошондой эле мындай төлөмдөрдүн пайызы катары төлөмдү кабыл алуу үчүн комиссияны талап кыла алат.

Эгерде келишим суммасы эсептеги баланстан ашып кеткен шартта да келишимден пайыз алынбаса, анда

шарият боюнча дебеттик карталарды колдонууга уруксат берилет.

Дебеттик карта менен алтын, күмүш же валюта сатып алууга уруксат берүүчү мекеме картаны кабыл алган тараптын эсебинен төлөнүүчү сумманы кечиктирбестен эсептей алган учурда гана жол берилет.

ii) Төлөм картасы

Төлөм картасын белгилүү бир мөөнөткө, белгилүү бир чекке чейин кредиттик мүмкүнчүлүктү камсыз кылат жана товар же кызмат көрсөтүүлөр үчүн төлөө жана накталай акча алуу үчүн колдонулат. Мындай карта анын ээсине револьвердик кредиттик мүмкүнчүлүк бербейт, анткени карта ээси белгиленген кредиттик мөөнөттүн аягына чейин сатып алынган товарлар же тейлөөлөр үчүн төлөп берүүгө милдеттүү.

Эгерде карта ээси төлөнүүчү сумманы төлөөнү акысыз кредиттөө мөөнөтүнөн кечиктирсе, карта ээсинен учурда иштеп жаткан финансылык институттар тарабынан пайыздык төлөм кармалат; бирок ИКИ үчүн уруксат берилбейт. Картаны чыгарган мекеме карта ээсинен сатып алуулар үчүн эч кандай пайыздык комиссия кармап калбайт, бирок карта аркылуу жүргүзүлгөн сатып алуулар үчүн картаны кабыл алган тараптан пайыздык комиссия алынышы мүмкүн.

Картаны чыгаруучу мекеме картаны кабыл алган тарапка карта ээси тарабынан жүргүзүлгөн сатып алуулар үчүн келишимдин кредиттик лимитинин (же ага макулдашылган көбөйтүүнүн) чегинде төлөп берүүгө милдеттүү. Карта ээсинин сатып алуулары үчүн төлөө карта эмитентиндеги түздөн-түз милдеттенме болуп саналат жана ал картаны кабыл алган тарап менен карта ээси ортосундагы мамилеге көз каранды эмес.

Картаны чыгарган мекеме карта ээси алдында анын атынан жүргүзүлгөн ар кандай төлөмдөрдүн ордун толтурууга түздөн-түз укуктуу. Ал эми эмитенттин укугу чексиз жана карта ээси менен алардын ортосундагы келишимге ылайык, картаны кабыл алган тараптын ортосундагы мамилелерден көз каранды эмес.

Картаны кабыл алган тараптын эсебинен төлөмдү төлөөчү мекеме аны эч кандай кечиктирбестен төлөп бере ала турган болсо, төлөм картасын аркылуу алтын, күмүш же валюта сатып алууга жол берилет.

Шарият боюнча төлөм карталары төмөнкү шарттар аткарылган учурда жарактуу болот:

- төлөнө турган сумманы өз убагында төлөбөгөндүгү үчүн пайыздар алынбаса;
- эгерде карта ээси өз кызыкчылыгы үчүн колдонулбай турган белгилүү бир сумманы кепилдик катары депозитке салган болсо жана ал сумма мударабанын негизинде ИКИ тарабынан инвестицияланган жана пайда карта ээси менен ИКИнин ортосунда белгиленген пайыздык тартипте бөлүштүрүлгөнү тастыкталууга тийиш;
- ИКИ карта ээси картаны шарият тыюу салган максаттарда колдоно албасын жана андай болгон учурда картты алып коюуга укуктуу экенин шарттоого тийиш.

iii) Кредиттик карта

Кредиттик карта револьвердик кредиттик механизмди жана төлөм каражатын камсыз кылат ошондой эле, бекитилген кредиттик лимиттин чегинде нактадай акчаны алууга мүмкүнчүлүк берет. Карта эмитенти картаны кабыл алган тарапка карта ээсинин сатып

алуулары үчүн келишимдин кредиттик лимитинин (же ага макулдашылган көбөйтүүнүн) чегинде төлөөгө милдеттүү.

Товарларды же кызмат көрсөтүүлөрдү сатып алууда карта ээсине кредиттик мөөнөт берилет, анын ичинде төлөнүүчү сумма төлөнүүгө, ал эми андан пайыздар кармалбоого тийиш. Карта ээсине, төлөнүүчү сумманы төлөөнү кийинкиге калтырууга уруксат берилет жана кредит мөөнөтү үчүн пайыздар алынат. Накталай акча алууда бекер кредиттөө мөөнөтү жок.

Картаны чыгарган мекеме карта ээсинен сатып алуулары үчүн эч кандай пайыздык комиссиялык төлөм кармабайт, бирок карта аркылуу сатып алуулар үчүн картаны кабыл алган тараптан пайыздык комиссия кармап калышы мүмкүн.

Карта чыгарган мекеме картаны кабыл алган тарапка карта ээсинин сатып алуулары үчүн келишимдин кредиттик лимитинин (же ага макулдашылган көбөйтүүнүн) чегинде төлөп берүүгө милдеттүү. Карта ээсинин сатып алуулары үчүн төлөө карта эмитентиндеги түздөн-түз милдеттенме болуп саналат жана картаны кабыл алган тарап менен карта ээсинин ортосундагы мамилеге көз каранды эмес.

Картаны чыгарган мекеме карта ээси алдында анын атынан жүргүзүлгөн ар кандай төлөм ордун толтурууга жеке жана түздөн-түз укугу бар. Эмитенттин укугу чексиз жана карта ээси менен алардын ортосундагы келишимге ылайык, картаны кабыл алган тараптын ортосундагы мамилелерден көз карандысыз колдонулат.

Шариятта кредиттик карталар үстөксүз кредиттөө шарттарында колдонулууга тийиш. Мындан тышкары, кредиттик карта аркылуу алтын, күмүш же валюта сатып алууга болбойт, анткени картаны кабыл алган тараптын эсебине акча дароо келип түшпөйт.

Кредиттик карталарга байланыштуу шарият көрсөтмөлөрү төмөнкүчө:

- карта аркылуу нак акча алуу – карта ээсине колунда болгон акча каражатынын чегинде же андан көп сумманы картаны чыгарган ИКИнин макулдашуусу боюнча пайыздар алынбаган шартта алууга жол берилет;
- карта чыгарган ИКИ тарабынан накталай акча алуу үчүн сунушталган кызмат көрсөтүү пропорционалдуу, бирок алынган суммага жараша өзгөрүлүүчү комиссиялык төлөмдү эмес, бирдей тейлөө акысын алууга жол берилет;
- карта чыгаруучу тараптар тарабынан ыйгарылган артыкчылыктар – эл аралык финансылык уюмдардын карта ээсине шарият тарабынан тыюу салынган артыкчылыктарды, мисалы жакшы жашоо шартын камсыздандыруу, шариятка туура келбеген жерлерге кирүүгө же тыюу салынган белектерди берүүгө жол берилбейт. Шарият тарабынан тыюу салынбаган артыкчылыктарды, мисалы мейманкана, авиакомпания же тойканаларда алдын ала орундарды ээлөө жана ушундай эле башка кызмат көрсөтүүлөргө артыкчылык укугу же арзандатууларды карта ээсине сунуштоого жол берилет.

Кредиттик карталар, эгерде берилген кредиттик каражат пайызсыз болсо, уруксат берилет.

3.2 Коммерциялык кагаздар

Коммерциялык кагаздар – бул, көргөзүү жолу менен же бир убакыттан кийин эле төлөнүүгө тийиш болгон мүлктүк укуктарды чагылдырган сатылуучу сертификаттар. Учурда колдонулуп жаткан иш тажрыйбасында бул төлөм инструменттери катары каралат жана келишимдерде накталай акчаны алмаштыра алат. ААОIFI «Коммерциялык кагаздар» аталышындагы №16 шарият стандартында чектерди жана векселдерди да камтыйт жана алар шариятка туура келбеген элементтерди камтыбаган шартта, шарият талабына жооп берген коммерциялык кагаз катары эсептелинет.

Чек – бул, белгилүү бир тарапка берилүүчү күбөлүк, анда ал тарап (чек берүүчү) башка тарапка (төлөөчү, айрыкча банк) белгилүү бир сумманы үчүнчү жакка (бенефициарга) көз алдында төлөө буйруусу камтылат.

Вексель – эмитент (карызгер) башка жакка (бенефициарга/кредиторго) белгилүү бир сумманы белгилген күнү төлөөгө убада кылган күбөлүк. Шарият боюнча бул карыз күбөлүгү.

Алмашуу вексели – бир кишинин башка бирөөгө белгилүү бир сумманы көз алдында же белгилүү же аныкталган датада үчүнчү жакка же ошол үчүнчү жактын буйругуна же көрсөтүүчүгө төлөө жөнүндө жазуу жүзүндөгү кол коюлган жана шартсыз буйругу.

Чек аркылуу акча алуу, баланска жетишилбеген шартта овердрафт деп аталган жол менен рибага алып келбеши зарыл.

i) Коммерциялык кагаздар менен иштөө эрежелери

Ээлик кылууну (эсепке алынган баалуулуктарды) талап кылган операцияларда векселди колдонууга жол берилбейт, мисалы, валюта алмаштыруу же салам келишиминдеги капиталдын нарк түзүмү.

Жол чектерин берген уюмга ортомчулуктун ордуна же аны төлөп жаткан учурда риба аралаштырбай комиссия алууга болот.

ii) Коммерциялык кагаздардын суммасын чогултуу

Коммерциялык кагаздын суммасын чогултуу инкассациялоо иш багыты боюнча кардар менен ИКИнин (агенттин ролун аткарган) ортосундагы агенттик макулдашуу болуп эсептелет. Мында, ИКИ алдын ала макулдашылган шарттарда комиссия алууга укуктуу. Макулдашууга жетишилбеген шартта, рынокто орун алып жаткан тажрыйбага таянууга туура келет.

iii) Коммерциялык кагаздарды дисконттоо

Коммерциялык кагаздарды дисконттоого жол берилбейт, бирок эмитенттин төлөө мөөнөтү аяктаганга чейин биринчи бенефициарга (албетте, ал макул болсо) кагаз наркынан азыраак сумманы төлөөгө жол берилет.

Мөөнөтү бүтө элек коммерциялык кагазды анын наркына дал келген же андан жогору суммага сатууга жол берилбейт.

Бенефициар тарабынан аныкталган товардын же узупфрукттун баасы катары төлөнө элек коммерциялык кагазды, товарды айкын же мыйзамдуу жеткирүү шарты менен милдеттенме катары кароого жол берилет.

Коммерциялык кагаз ээсине кийинчерээк (кагазды төлөө мөөнөтү аяктаган күнү) жана карыздык

милдеттенме катары белгиленгенден кийин жеткирилүүчү товарларды сатып алууга уруксат берилет. Кагаз ээси кредиторунун талабын өз карызгерине ушул кагаз аркылуу өткөрүп бере алат.

iv) Коммерциялык кагазга ээлик кылуу

Тез арада төлөөнү талап кылган чек квитанциясы, эгерде ал банк чеги же күбөлөндүрүлгөн чек болсо же мыйзам боюнча күбөлөндүрүлгөн чек болуп саналса, анда жазылган суммага конструктивдүү ээлик кылуу болуп саналат. Ушунун негизинде валюта алмаштыруу, алтын же күмүштү чек аркылуу сатып алуу ж. б. мүмкүн.

Төлөм валютасы учурда колдонулуп жаткан валютадан айырмаланганда, адегенде валютаны конвертациялап, андан кийин гана которууну ишке ашыруу зарыл.

v) Коммерциялык кагаз наркын төлөөгө кабыл алуу

Коммерциялык кагаз баасынын төлөөчү тарабынан кабыл алынышы карызды төлөө милдети болуп эсептелет жана шарият боюнча аткарылууга тийиш.

Коммерциялык кагазга кол тамга койгон бардык тараптар, анын ичинде трассант (чек берүүчү), индоссант жана кепил болгондор кагаз ээсине кагаз наркын төлөп берүүдө чогуу жоопкерчилик тартышат. Ошентип, трассант төлөөдөн баш тарткандан кийин кагаз ээси аларга эз алдынча же чогуу кайрылууга укуктуу.

4. Рахн (күрөө)

Рахн же күрөө кредиттик тобокелдик таасирин ба-саңдатуу шартынын бири жана ага шариятта урук-сат берилген. Бул бөлүктө шарияттын Рахнге тиеше-лүү эрежелери, анын ичинде күрөө, камсыздандыруу, зекет жана башка маселелер боюнча уруксат берилген мүлктөрдүн табияты кароого алынат.

Күрөө – бул, карыз алуучу карыз берүүчүгө карыз-ды камсыз кылуу ыкмасы катары сунуш кылган мүлк же башка актив. Эгерде карыз алуучу убада кылынган кредит боюнча төлөмдөрдү төлөй албай калса же ток-тотсо, кредитор жоготуулардын ордун толуктап алуу үчүн күрөөгө бөгөт (арест) коет.

AAOIFI №39 «Ипотека жана анын заманбап кол-донмолору» шарият стандарты ликвиддүү активдер-ди (мисалы, накталай) жана ликвиддүү эмес активдер-ди (мисалы, кыймылсыз мүлк) кошо алганда, Рахнга тиешелүү.

Облигациялар же башка пайыздык кирешеге негиз-делген баалуу кагаздар сыяктуу шариятка жооп бербеген активдер ислам каржылоо келишиминде күрөө ка-тары кабыл алынышы мүмкүн эмес.

4.1 Шарияттын Рахн боюнча эрежелери

Шариятта рахнга уруксат берилген жана ага тие-шелүү жоболор төмөнкүлөр:

Жок кылуу укугу: Рахнды түзгөн тарап (көбүнчө кардар) Рахн келишимин түзгөндөн кийин аны бир та-раптуу жокко чыгарууга укугу жок, ал эми Рахнды ка-был алган тарап (айрыкча ИКИ) Рахн келишимин бир тараптуу жокко чыгаруу укугуна ээ.

Күрөөгө коюлган активге ээлик кылуу: Бул белги-лүү бир активге ээлик кылууну карызгерден/кардардан

кредиторго/ИКИге өткөрүп берүүнү билдирет жана ал сатылган активге ээлик кылуу үчүн бирдей талаптардын негизинде ишке ашырылат (б.а. айкын ээлик кылуу же каттоо жана документтер аркылуу мыйзамдуу ээлик кылуу).

Агентти дайындоо укугу: Кредитор/ИКИ анын атынан күрөөгө коюлган мүлккө ээлик кылуу үчүн ишеним берүүчү менен бирдей башкаруу укугуна ээ болгон агентти дайындай алат.

Тараптын өлүмү: Карызгердин же кредитордун өлүмү Рахндын жарактуулугуна эч кандай таасир этпейт. Тиешелүү мураскорлор көзү өткөн тарапты алмаштырат.

Рахн төмөнкү шарттардын кайсынысында болбосун таасир этүү күчүнөн ажырайт:

- күрөөгө коюлган активди жок кылуу жөнүндө (эгерде ал үчүн компенсация алынбаса);
- кредитор келишимди бузууга жол бергенде;
- карыз төлөнгөндө же жоюлганда;
- кредитордун/ИКИнин уруксаты менен сатуу, керээз же белек кылуу жолу менен күрөөгө коюлган активге менчик укугун өткөрүп берүү жолу аркылуу (эгерде жаңы менчик ээси Рахн келишимин сактоого макул болбосо);
- Рахн укугунан баш тартуу.

Күрөөгө коюлган активге байланышкан укуктар: Кредитор/ИКИ, эгерде ал активди бөлүктөргө бөлүп чыгарууга макул болбосо, бүтүндөй күрөөгө коюлган активге ээлик кылууга укуктуу. Кредитор башка күрөөсүз карыздын же кандайдыр бир жаңы карыздын төлөгөндөн кийин да күрөөгө коюлган активге ээ болууга укугу жок.

4.2 Күрөөгө коюлган активге тиешелүү чечимдер

Күрөөгө коюлган мүлктүн табиятына шариятта уруксат берилген болууга тийиш. Бул даана көрсөтүлүшү жана жеткирүүгө мүмкүн болгондой болушу зарыл.

Негизи күрөөгө коюлган объект материалдык активден болууга тийиш, ал ошондой эле карыз, акчалай сумма, материалдык актив же керектелүүчү товар болушу да мүмкүн.

Тез бузулууга дуушар болушу ыктымал болгон объекттер да күрөөгө коюлушу мүмкүн, анткени алар сатылып, баасы боюнча алмаштырылышы мүмкүн.

Жалпы мүлктүн үлүшү күрөөгө коюлган объект болушу мүмкүн, аны өз алдынча аныктоого жана сатууга болот.

Бир эле актив бардык тараптардын макулдугу менен бир нече кредиторго күрөөгө коюлушу мүмкүн (албетте, бардык күрөөлөр бирдей даражада болсо). Эгерде күрөөлөр кийинки кредитор карызын шектенүүнү жараткан кредиторго төлөгөндө гана төлөй тургандай кылып жайгаштырылса, кийинки кредитордун гана макулдугун алуу талап кылынат.

Күрөөгө коюлган актив кредитордун колундагы ишеним болуп саналат жана ал күрөө менен камсыз болгон учурда дагы карызгерге таандык болот. Эгерде ал кредитордун шалаакылыгынан же башка себептерден улам рахн учурунда жок болуп кетсе, анда кредиторго эч кандай жоопкерчилик жүктөлбөйт жана карыз күчүндө калат.

Карызгер тиешелүү менчик ээсинин уруксаты менен карызга алынган мүлктү же ижарага алынган мүлктү күрөөгө коё алат.

Күрөөгө коюлган активдин наркынын өсүшү, эгерде эки тарап башкача макулдашпаса, анда кирешеси

негизги карыз менен бирге күрөөгө коюлган болуп эсептелет.

Карызгер күрөөгө коюлган мүлктөн кредитордун уруксаты менен пайдалана алат, ал эми кредитор карызгердин уруксаты менен же болбосо күрөөгө коюлган мүлктөн бекер пайдаланууга укугу жок (бул рибаны түзөт).

4.3 Рахн кол коюлган карызга тиешелүү жоболор

Рахн келишимдери аркылуу уруксат берилген карыздар гана төлөнүшү мүмкүн. Рахн келишими карыз келишимине чейин же ошол учурда түзүлүшү мүмкүн.

Агенттик, аманат, мушарака, мудараба жана ижара келишимдери сыяктуу ишенимге негизделген келишимдерде рахнды шарт катары белгилөө алгылыксыз.

4.4 Рахндын аткарылышы

Карыз алуучу өз милдеттенмесин аткарбаса жана күрөөгө коюлган мүлк сатылган учурда, кредитор сатуудан түшкөн акчадан карыз суммасын гана алууга укуктуу. Калган сумма карызгерге төлөнөт. Эгерде сатуудан түшкөн каражат карыз суммасын төлөө үчүн жетишсиз болсо, анда кредитор карызгерден калган сумманы талап кылууга укуктуу.

Кредитордун милдеттенмеси аткарылбаган учурда анын активге ээлик кылуу шартын коюуга укугу жок. Бирок кредитордун күрөөгө коюлган мүлктөн карызгерден рыноктук баада сатып алуусуна эч кандай тыюу салынбайт.

Карыз тарап банкрот болгон учурда кредитор күрөөгө коюлган активдин сатуу наркынын эсебинен карызын төлөөдө башка карызгерлерге караганда артыкчылыкка ээ. Эгерде сатуу наркы кредитордун карызынан

аз болсо, калган сумма боюнча ал башка карызгерлер менен эле бир катарда турат.

4.5 Финансылык кагаз жана сукукту күрөөгө коюу

Шарият талабына туура келген финансылык кагазды (мисалы, акциялар жана сукук) күрөөгө коюуга жол берилет. Негизги бизнеси шариятка туура келген компаниялардын акциялары да ушул категорияга кирет.

Узуфрукт боюнча белгилүү бир активдердин же спецификалык карыз түрүндөгү активдердин жалпы үлүшүн чагылдырган сукуктарга жол берилет.

4.6 Күрөөгө коюлган активди камсыздандыруу

Кредитор келишимге кол коюу учурунда карызгерден күрөөгө коюлган мүлккө такафул (ислам камсыздандыруу) жүргүзүүнү талап кылууга укуктуу.

Сунушталган актив жок кылынган учурда күрөөгө коюлган актив Такафул компаниясынан алынган компенсацияга алмаштырылат. Эгерде компенсация накталай акча түрүндө алынса, анда ал карыз болгон тарапка таандык болгон инвестициялык эсепке тиешелүү түрдө чегерилет.

4.7 Күрөөгө коюлган мүлктөн зекет

Эгерде зекет күрөөгө коюлган мүлктөн же анын кирешесинен гана төлөнүүгө тийиш болсо, мүлк ээси мүлктү тескөө мүмкүн эмес экендигине карабастан төлөөгө милдеттүү.

Зекет ААОИФИ «Зекет» аталышындагы №35 стандарты боюнча бардык акчалай күрөөлөр боюнча төлөнөт.

5. Учурда иштеп жаткан банкты ислам банкына айландыруу

Учурда иштеп жаткан банктарга иш багытын шариатка шайкеш банктык ыкмаларга которууга уруксат берилет. ААОИФИ Шариаттын «Учурда иштеп жаткан банкты ислам банкына айландыруу» аталышындагы №6 стандарты трансформациялануу жол-жобосунун эрежелерин жана принциптерин камтыйт. Бул бөлүктө банктын уруксат берилбеген активдер, милдеттенмелер, кирешелер жана пайдаларга карата трансформациялануу процессиндеги мамилелер каралат.

Учурда иштеп жаткан банкты ислам банкына трансформациялоо төмөнкү эки жол менен жүргүзүлүшү мүмкүн:

- учурда иштеп жаткан банк ээлери банктык операцияларды ислам операциясына которууну чечкен учурда иштеп жаткан акционерлердин өзгөрүүсү;
- башка юридикалык жак же жеке адам тарабынан анын операцияларын ислам операцияларына өткөрүү максатында иштеп жаткан банкты сатып алуусу.

Трансформациялоодогу негизги тобокелдик банк ишинин үзгүлтүккө учурашы жана ал банктын андан ары иштеп кетүүсүнө коркунуч келтирүүсү (мисалы, көпчүлүк аманатчылар акчасын алып кетип калышса, ал банктын иштебей калышына алып келет).

Трансформациялоо учурунда банк үчүн кандайдыр бир үзгүлтүктөр жана кирешелерди жоготуулар сөзсүз келип чыгышы мүмкүн, бирок трансформация процесси банктын күнүмдүк операциялары үчүн мындай үзгүлтүктөр дароо жөнгө салына тургандай аткарылышын камсыз кылуу талап кылынат.

Эгерде учурда иштеп жаткан банк дароо жана комплекстүү трансформациялоо ордуна жарым-жартылай же акырындык менен трансформациялоону кабыл алса, анда ал трансформацияланган банк катары каралбайт жана трансформациялоо процесси аяктаганга чейин ага ислам банкы катары лицензия берилиши мүмкүн эмес.

5.1 Трансформациялоо боюнча зарыл чаралар

Ислам банкына трансформацияланууну каалаган учурда иштеп жаткан банк бардык талап кылынган процесстерди аткарууга тийиш, жол берилбеген финансылык иш тажрыйбасынын альтернативаларын изилдеп, зарыл болгон инструменттерди аныктап, трансформация саясатын жана жол-жоболорун туура ишке ашырууга кызматкерлерди үйрөтүүгө тийиш. Баштапкы чекит долбоордун планын даярдоону, анда негизги баскычтарды, мөөнөттөрдү, жооптуу адамдарды ж.б. камтыйт. Планды жетекчилерге туура жеткирүү жана аны ийгиликтүү аткаруу мүмкүнчүлүгүн жогорулатуу үчүн алардын макулдугун алуу зарыл.

Трансформациялоо боюнча эң маанилүү чаралардын айрымдары төмөнкүлөр:

- банктык операциялардын лицензияланышы, эгерде көзөмөл органдары талап кылса, өзгөртүү жана банктын мыйзамын (уюштуруу келишими жана уставы) ислам банкингинин табиятына карама-каршы

келген бардык нерседен тазалоо үчүн өзгөртүүлөрдү киргизүү (мисалы пайыздарга аралашуу);

- банктын уюштуруу түзүмүн жана анын ишке орношуу жол-жоболорун, шарттарын жана кызматкерлердин уставдарын трансформацияга ылайык реструктуризациялоо;
- ААОIFIнин тиешелүү стандарттарына ылайык Шарияттын байкоочу кеңешин жана ички Шарият талаптарын сактоо/кеңеш берүү бөлүгүн түзүү;
- стандарттуу келишимдерди же үлгүлөрдү шариятка ылайыкташтырып кайрадан иштеп чыгуу;
- жергиликтүү же эл аралык ислам банктарында эсептерди ачуу жана жергиликтүү же тиешелүү учурда иштеп жаткан банктардагы эсептерди жаңылоо. Учурда иштеп жаткан банктар менен түзүлгөн мамилелер зарылчылык көлөмү менен чектелиши зарыл;
- ислам банкинги тажрыйбасын ишке ашыруу жана кардарлар менен иштөө үчүн фронт, орто жана бэк-офис кызматкерлерин окутуу боюнча атайын программаны иштеп чыгуу;
- ААОIFI тарабынан чыгарылган бухгалтердик эсеп, аудит, башкаруу жана этика стандарттарын ишке ашыруу боюнча зарыл чараларды көрүү (жана/же жергиликтүү жөнгө салуучу органдардын ыйгарым укуктары боюнча);
- банк кардарларына жана жалпы коомчулукка трансформациялануу боюнча маалымат берүү үчүн коммуникациялык стратегияны даярдоо;
- учурда орун алып турган активдерди жана пассивдерди ислам иш ыргагына которууну пландаштыруу.

5.2 Банктар менен операциялар

Трансформациялануучу банк өзүнүн жөнгө салуучу-су/борбордук банкы менен депозиттерге, ликвид-дүүлүккө карата талаптарга жана башкаларга кара-та шарият талаптарынын сакталышын камсыз кылуу үчүн тийиштүү планды иштеп чыгышы шарт.

Учурда иштеп жаткан банктар менен келишимдер рибасыз келишимдердин жана шариятта алгылыктуу болгон инструменттерди колдонуунун негизинде кай-ра каралып чыгышы зарыл.

Трансформациялануучу банк эки тараптуу күндө-лүк же инвестициялык эсептерди алмашуу, акча кото-руулар, документардык кредиттер жана синдикаттык каржылоо ж.б. чөйрөлөрүндө кызматташуу аркылуу, ислам каржы институттары менен операциялар чөйрө-сүн арттырууга тийиш.

5.3 Пайызга негизделген дебитордук карыздарга жана алардын шарияттык альтернативаларына трансформациялануунун тийгизге таасири

Банктагы акча каражаттарын пайда кылган жана алар үчүн пайыздарды төлөөгө милдеттүү бол-гон шарттуу операциялардын бардык жолдору жою-лууга тийиш. Бул эреже жеке адамдарды, коммерция-лык банктарды же борбордук банктарды да камтыйт. Башкалардын катарына конвертациялоо чечими ка-был алынганга чейин чыгарылган пайыздык депозит-тер, артыкчылыктуу акциялар, инвестициялык облига-циялар жана пайыздык сертификаттар кирет.

Банк ишин жүргүзүүгө же өз милдеттенмелерин ат-карууга зарыл болгон каражаттарды алуу боюнча урук-сат берилген операциялар менен чектелиши зарыл. Мындай операциялардын мисалдары: (1) акционерлер

тарабынан уставдык капиталдын көбөйтүлүшү, (2) ислам сертификаттарды берүү (мисалы мудароба, мушарака же вакала негизинде), (3) банкка келишим баасын алдын ала төлөп берүү шарты менен (истиснаа болгон учурда) банк жеткирүүчү же өндүрүүчү катары иш алып барган учурда салам жана истиснаа келишимдерин түзүү; (4) банктын айрым активдерин сатуу жана кайра ижарага берүү, (5) таваррук келишимдерин түзүү.

5.4 Трансформациялануунун инвестицияга таасири

Шариятка туура келбеген инвестициялык инструменттерди колдонулушун токтотушу керек жана алардын ордуна уруксат берилген инвестициялык инструменттерге алмаштырылышы керек.

Банк трансформациялануу чечимин кабыл алганга чейин бардык пайыздык кредиттерди (кыска, орто жана узак мөөнөттүү) токтотуу үчүн мүмкүн болгон күч-аракет жумшоосу зарыл. Эгерде банк бул кредиттердин айрымдарын токтото албаса, анда ал алынган пайыздарды тескөөгө тийиш.

5.5 Трансформациялануу чечими кабыл алынганга чейинки алынган жол берилбеген активдерге мамиле

Банк трансформацияланууну чечкен финансылык мезгилден тартып төмөнкүлөр аткарылууга тийиш:

- эгерде учурда иштеп жаткан банк трансформациялануу ниетинде сатылып алынса, жаңы ээлери сатып алуудан мурда алынган пайыздарды жана жол берилбеген кирешелерди тескөөгө алууга милдеттүү эмес;

- эгерде учурда иштеп жаткан банк акционерлер тарабынан трансформацияланса, пайыздарды жана жол берилбеген кирешелерди тескөө процесси, трансформациялануу күчүнө кире баштаган финансылык мезгилдин башталышы катары каралууга тийиш;
- алынбаган, келип түшүүсү күмөндүү болгон кирешелер, алар банк трансформацияланууну чечкен финансылык мезгилге чейин же ошол мезгил ичинде алынганына карабастан, мажбурлап тескөөгө алынууга тийиш эмес;
- эгерде банк тыюу салынган акчалай эмес актив укуктарына ээ болсо, аларды жок кылуу максатында гана ала алат. Банк жол берилбеген активдер же кызмат көрсөтүүлөр үчүн сыйакы алууга укуктуу болсо, банк сыйакыны кайрымдуулукка багыттоо ниети менен ала алат;
- эгерде банк трансформацияланса жана анын материалдык активдеринде уруксат берилбеген товарлар бар болсо, анда аларды жок кылууга милдеттүү. Эгерде банк бул товарлардын бир бөлүгүн сатып, бирок акчасын ала элек болсо, аны кабыл алып, кайрымдуулукка багыттоого тийиш;
- эгерде банктын мүлкү уруксат берилбеген иш-аракеттер үчүн каралган жер болсо, анда анын статусу өзгөртүлүүгө тийиш.

5.6 Трансформациялоо жөнүндө чечим кабыл алынганга чейинки жол берилбеген милдеттенмелерди кароо

Эгерде банктын кандайдыр бир пайыздык милдеттенмелери болсо, ал мындай пайыздарды төлөөдөн качуу үчүн бардык мыйзамдуу каражаттарды колдонууга тийиш; бирок негизги карызды кайтарып же төлөп

бериши зарыл. Банк, өтө зарылчылык келип чыккан учурларды эске албаганда, калган бардык учурда пайыздарды төлөбөөгө тийиш.

Эгерде милдеттенмелер жол берилбеген кызмат көрсөтүүлөрдү сунуштоо боюнча милдеттенмелер түрүндө болсо, банк айып төлөө мөөнөтү келип калса дагы компенсацияны кайтарып берүү аркылуу мындай келишимди жокко чыгаруу үчүн бардык күч-аракетин жумшоого тийиш.

Учурда иштеп жаткан банктын сатып алуучусу сатып алуу келишимин түзүп жатканда, пайыздар жана уруксат берилбеген активдер сыяктуу шариятка туура келбеген бардык дебитордук карыздарды алып салууга тийиш.

Эгерде, сатып алуу келишиминде шарият талаптарына жооп бербеген дебитордук карызды алып салуу мүмкүн болбосо, банкты сатып алгандан кийин сатып алуучу мүмкүн болушунча тезирээк жол берилбеген дебитордук карыздарды жана милдеттенмелерди тескөөгө тийиш.

5.7 Уруксат берилбеген кирешелерди тескөө

Колдонулууга тийиш болгон бардык арам кирешелер кечиктирбестен кайрымдуулукка багытталышы зарыл. Эгерде мындай иш-аракет банктын үзгүлтүксүз иштөөсүнө айкын коркунуч алып келиши мүмкүн болсо, анда ал тиешелүү Шарият байкоочу кеңешинин жетекчилиги алдында бара-бара ишке ашырылышы мүмкүн.

Кайрымдуулук жалпы элдин кызыкчылыгын көздөөгө тийиш жана банкка түздөн-түз же кыйыр түрдө пайда алып келбегендей ишке ашырылышы зарыл. Мындай кайрымдуулук иштерине мисал катары банк

кызматкерлеринен башка адамдарды окутуу, изилдөөлөрдү каржылоо, ислам өлкөлөрүнө финансылык же техникалык жардам көрсөтүү, ислам илимий, академиялык же кесиптик мекемелерине демөөрчү болуу, ислам саясатын жайылткан мекемелерге колдоо көрсөтүү ж.б.у.с. кирет.

Эгерде учурда иштеп жаткан банк трансформациялануу үчүн каралган болсо, өткөндө алынган киреше же камдар банк активдеринин бир бөлүгү катары алынат жана аларды кайрымдуулук катары тескөөгө алуунун зарылчылыгы жок.

Трансформацияланууда уруксат берилбеген кирешелер жана камдык эсептеги каражаттар жоюлуп, кайрымдуулукка багытталууга тийиш.

5.8. Трансформациялоо чечимине чейинки банктын зекет милдети

Трансформациялоо үчүн шарттуу банктын сатып алуучудан өткөн финансылык мезгилдер үчүн зекет төлөөгө милдеттүү эмес, анткени өткөн учурдун зекети мурунку ээлеринин жоопкерчилигинде калат. Зекет жоопкерчилиги трансформациялануу чечими кабыл алынган күндөн тартып жаңы ээleri үчүн колдонулат.

Эгерде трансформация учурдагы акционерлер тарабынан жүргүзүлүп, зекет мурунку финансылык мезгилдер үчүн төлөнбөсө, анда акционерлер ал мөөнөттөр үчүн да зекет төлөөгө тийиш.

6. Уюшкан базарларда товарларды сатуу

Товарларды сатуунун эл аралык контракттары адистештирилген уюмдардын көзөмөлүндө жана ортомчулар аркылуу иштеген уюшкан товар рынокторунда ишке ашырылат. Бул бөлүктө ААОIFI Шарияттын «Уюшкан рыноктордо товарларды сатуу» аталышындагы №20 стандарты кароого алынат жана ал товарларды сатуу боюнча эл аралык контракттарды жана ар кандай түрдөгү туунду каражаттары – своп, индекс-терди, фьючерстерди жана опциондорду камтыйт.

Эл аралык товар сатуу, товарларды сатууга жана сатып алууга суроо-талапты координациялоо үчүн жеткирүү мөөнөтү жана орду жөнүндө билдирүү менен бирге эле, ар кандай шарттарды жана мүнөздүү өзгөчөлүктөрдү камтыган стандарттуу келишимдер боюнча жүргүзүлөт.

6.1 Товарларды сатуу боюнча эл аралык келишимдердин түрлөрү

Товарларды сатуу боюнча эл аралык келишимдердин үч түрү бар:

- спот контракттары – бул, дароо жеткирүү жана жеткирүүнү кабыл алууну талап кылган келишимдер. Жеткирүү жана ээлик кылуу рынок эрежелерине ылайык бир же эки күндүн ичинде ишке ашырылышы мүмкүн;
- форвард контракттары – бул, эки контракт тең кийинкиге калтырылган контракттардын юридикалык таасири менен аныкталган күнгө, ал эми жеткирүү жана ээлик кылуу ошол убакта ишке ашкан келишимдер;
- фьючерстик келишимдер – бул, контракттар адатта товарларды иш жүзүндө жеткирүү жана ээлик

кылуу эмес, эсептешүү үчүн колдонулат. Бул стандартташтырылган форвард келишимдер. Мындай келишимдердин юридикалык натыйжасы келечекте аныкталат:

- партияларды жоюу;
- накталай эсептешүү;
- контракттар.

6.3 Эл аралык товар сатуунун шарияттык негиздери

Товар рынокторунда спот келишимдерине келишүүгө шарият боюнча төмөнкү шарттар менен жол берилет:

- сатылган товар бар жана сатуучуга таандык болушу керек;
- сатылган товар башкалардан айырмалана тургандай аныкталууга тийиш;
- келишимде сатып алуучуга сатылган товарды тапшырууга тоскоолдук кылган жана аны нарк боюнча эсепке алууну кабыл алууга милдеттендирүүчү шарт камтылбашы керек;
- баа споттук негизде төлөнөт;
- товардык рыноктордо форварддык контракттарды түзүүгө (экөө тең кечиктирилген карама-каршы нарктар) негизинен жол берилбейт;
- форвард келишиминин бир түрү товар сыпаттоо аркылуу милдеттенме болуп саналат, ал эми баасы кийинкиге жылдырылат. Мындай келишимдерге уруксат берилбейт, анткени алар салам келишимине кирет, анда саламдын капиталы тез арада төлөнбөйт;
- форвард келишиминин формасы – бул, товар аныкталып, бирок аны жеткирүүнүн кечиктирилиши

- келишимде баанын кечиктирилиши менен бирге каралса, мындай келишимдерге да жол берилбейт;
- истиснаа келишими, бааны (жеткирүү менен бирге) кечиктирген учурда да, өзгөчө шарт менен алгылыктуу болот;
 - шариятта фьючерстик келишимдерди түзүүгө же алар менен соода жүргүзүүгө катышууга уруксат берилбейт.

6.4 Эл аралык товарларды сатуунун уруксат берилген колдонмолору

Шарият боюнча төмөнкү иштерге уруксат берилет:

- споттук баада товарды сатып алуу жана агент тарабынан үчүнчү жакка кийинкиге жылдырылган баада сатуу үчүн агентти дайындоо, ошондой эле агенттин комиссиясын белгиленген жыйым же товардын баасына пайыз катары аныктоо;
- инвестициялык агенттик/вакала же мудараба боюнча жүргүзүлүшү мүмкүн;
- агент комитенттин атынан товарды сатып алгандан кийин аны мурабаха келишими боюнча өзүнө сатып алуу үчүн комитент менен милдеттенме түзө алат;
- товарды жеринде сатып алуу жана аны төлөө мөөнөтүн кийинкиге калтыруу шартында үчүнчү жакка сатуу.

6.5 Шарият тыюу салган эл аралык товарларды сатуу

Шариятта товар менен төмөнкү операцияларга тыюу салынган:

- уруксат берилбеген товарлар менен операциялар (мисалы алкогольдук ичимдиктер);
- сатып алуучунун жоопкерчилиги менен сатуучунун жоопкерчилигинин кайталанышына алып келген, аныкталбаган товарды сатууда сатып алуучуга таандык болгон жана сатуучуда калган нерсе аралашып кеткенде;
- агенттин товарды принципал (ишеним берүүчү) үчүн сатып алуусу жана андан кийин аны сунушту жана кабыл алууну талаптагыдай алмашуусуз өзүндө калтыруу (сатуу);
- агент товарды айкын же мыйзамдуу (конструктивдүү) жеткирүүгө чейин саткан болсо;
- комитенттин атынан товарды сатуу жана сатып алуу боюнча агенттик келишим, анда сатып алуучунун (принципалдын) жеткирип алуу укугун четке кагуучу жобо камтылса;
- ИКИ келишим түзөт, мында сатып алуу баасын төлөө агент тарабынан сатуунун баасын төлөөгө кепилдик берүүгө тийиш;
- уюмдун товарды спот баада сатып алуусу жана аны кийин ошол эле сатуучуга (же сатуучунун толук ээлик кылуу укугуна ээ холдингдик компаниясына же эффективдүү башкарууга) кийинкиге жылдыруу негизинде сатуу. Бул кайра сатып алуу (бай ал-ийна) сатууну түзөт.

6.6 Туунду инструменттер

Туунду инструменттер (каражаттар) – бул бир же бир нече базалык активдерге көз каранды же аларга ылайык белгиленген наркка ээ болгон баалуу кагаз. Анын наркы базалык активдин (активдердин) өзгөрүшү менен аныкталат. Эң кеңири таралган негизги активдерге акциялар, облигациялар, товарлар, валюталар, пайыздык чендер жана рыноктук индекстер кирет:

і) Туунду инструменттердин түрлөрү

Финансы рынокторунан айкын бир максаттарды көздөгөн туунду инструменттердин кеңири чөйрөсүн кездештирүүгө болот. Заманбап финансылык келишимдер өзгөчө валюталык тобокелдикке дуушар болгон операцияларда тобокелдикти басаңдатуучу маанилүү механизм катары туунду инструменттерди камтыйт.

Бул бөлүктө ААОIFI «Уюшкан рыноктордо товарларды сатуу» аталышындагы №20 шарият стандарты боюнча аныкталган төрт негизги туунду инструменттер кароого алынат.

Фьючерстик келишим – бул, мыйзам боюнча милдеттүү болгон келишим. Товарларды же финансылык инструменттерди жакынкы келечекте сатуу жана сатып алуу үчүн биржанын соода аянтында түзүлөт. Келишим көлөмүн, түрүн жана категориясын ошондой эле, жеткирүү күнүн жана ордун көрсөтүү менен түзүлөт. Баага келсек, ал өзгөрүп турган бирден-бир элемент жана ал соода аянтында аныкталат.

Шариятта фьючерстик келишимдер түзүлөбү, аны менен соода жүргүзүлөбү, ага жол берилбейт.

Опциондор – бул аныкталган баада жана белгиленген мөөнөткө идентификацияланган объектти (мисалы, акцияларды, товарларды, валюталарды, индекстерди же карыздарды) сатып алуу же сатууга укук (милдеттенме эмес) берилген келишим. Белгилей кетчү нерсе, мындай келишим боюнча милдеттенме укукту саткан адамга гана жүктөлөт.

Опцион келишимдерди түзүү жагынан да, соодалашуу жагынан да шариятта алгылыксыз шарт.

Шарият варианттарды алмаштырат

Сатып алуучу белгиленген мөөнөттө келишимди жокко чыгарууга укуктуу деген шарт менен баанын бир бөлүгүн шертпул (арбун) катары төлөөгө, ал эми сатып алуучу жокко чыгаруу укугунан пайдаланган учурда, сатуучунун негизги акча суммасына ээ болуу укугу менен белгиленген мүлккө карата келишим түзүүгө шариятта жол берилет.

Шертпулга карата белгиленген укукту сатууга жол берилбейт.

Белгилүү бир мөөнөттүн ичинде тараптардын бирөөсүнө же экөөнө тең жокко чыгаруу укугун аныктоо көрсөтмөсү менен товарларга келишим түзүүгө жол берилет. Бул опцияны сатууга болбойт.

Активдердин ээсинин аларды сатууга милдеттүү убадасын же аларды сатып алууну каалаган адамдын убадага каршы бааны көрсөтпөстөн милдеттүү убадасын берүүгө жол берилет. Бул убада да сатылбайт.

Своптор – бул, аныкталган финансылык активдерди, материалдык баалуулуктарды же пайыздык чендерди убактылуу алмаштыруу боюнча эки тараптын келишимдери. Айрым учурларда товарды же кийинкиге калтырылган валютаны сатуу товардын алмашуусуна

алып келген эч кандай келишимсиз эле ишке ашат, ал эми башка учурларда ээсине келишимди аткарууга же аткарбоого укук берген каршы нарктын ордуна вариант болушу мүмкүн.

Шарият бүгүнкү күндө колдонулуп жаткан формада алмашууга уруксат бербейт.

7. Финансылык операцияларда пайданы эсептөө эрежелери

ААОИФинин «Финансылык операцияларда пайданы эсептөө эрежелери» аталышындагы №47-шарият стандартында түшүндүрүлгөндөй пайданы, анын шарияттагы күчүн, эсептөө жана бөлүштүрүү эрежелерин жана ыкмаларын камтыйт. Инвестициялык эсептерде пайданы эсептөө жана бөлүштүрүү (көбүнчө мударабага негизделген) бул стандартта камтылбагандыгын эске алуу зарыл.

Ислам адал жана мубах киреше табууга, арамдан жана тыюу салынган кирешелерден сактанууга олуттуу маани берет. Шарият эрежелерине ылайык сатуу, ижарага алуу же өнөктөштүк сыяктуу мубах болгон келишимдердин натыйжасында пайда болгон кирешелерге уруксат берилет. Башка жагынан алып караганда, пайыздык келишимдерге, арам товарлар менен соода кылуу жана / же жараксыз келишим сыяктуу арамдык жол менен пайда табууга уруксат берилбейт.

Шарият принциптери түздөн-түз пайданы эсепке албайт. Ошондуктан, шариятка туура келген ар кандай товарларга баа белгилөө үчүн кандайдыр бир конкреттүү формулаларга/ыкмаларга таянуу шарият түздөн-түз кароого тийиш болгон маселеден эмес. Бирок, анда пайданы эсептөөгө байланыштуу айрым бир так көрсөтмөлөр бар, мисалы:

- келишим өз ара макулдукка негизделген шартта пайданын жогорку чеги болбойт;
- негизи жөнгө салуучу органга же өкмөткө пайданы чектөөгө жол берилбейт; бирок монополиялык жагдайларда, өзгөчө кырдаалдарда жана ачык коомдук кызыкчылык орун алган учурларда, эгерде ал зыян келтирбесе, пайда нормасын аныктоого жол берилет;
- ИКИ пайданы эсептөөнүн өзүнүн ыкмасын ачып көрсөтүүгө жана кардарларына мындай ыкмаларга тиешелеүү суроого мүмкүндүк берүүгө тийиш;
- келишимдерде ИКИ жалпы бааны же өздүк бааны жана пайданы бир жолку суммада же өздүк баага пайыз катары чечмелеп берүүгө тийиш;
- ИКИнин жарнама кампанияларында жана продуктарды сатуу китепчелеринде пайда жөнүндө сөз кылууда кандайдыр бир бүдөмүктүккө же алдамчылыкка жол бербөөгө, ошол сыяктуу эле, финансылык отчетту даярдоодо институттар пайданы эсептөөдө же бөлүштүрүүдө адашууга же алдамчылыкка алып келген ыкмаларды колдонбоого тийиш.

7.1 Накталай сатууга караганда насыяга сатуудагы пайдалык чендин жогору болушу

Шарият насыялык сатууда накталай сатууга караганда жогорураак баа белгиленишине жол берет, албетте, ал баага кошулуп карыз өлчөмү кандайдыр бир кечиктирилгис төлөмдөн улам көбөйбөсө.

7.2 Пайданы суммалар же пайыздар менен аныктоо

Мурабаха келишиминде пайда өздүк наркка кошулган туруктуу сумма түрүндө же өздүк нарктын пайызы түрүндө аныкталышы мүмкүн.

Ошондой эле, пайда үлүшүн белгилөө максатында келишимди же милдеттенмени аткаруу учурунда өз ара макулдашылган жана так белгиленген көрсөткүчтү же индексти колдонууга жол берилет. Бардык учурда, төлөмдөрдүн жалпы баасы, даталары жана суммалары (эгерде бар болсо) каралууга тийиш жана эталондун/индекстин жылышына жараша өзгөрбөшү керек.

7.3 Мудароба каржылоосунда пайданы бөлүштүрүү үчүн ар кандай чендерди же катыштарды белгилөө

Мударабаны каржылоодо мөөнөткө жараша ар кандай пайда коэффициенттерин же чендерин белгилөөгө уруксат берилет. Кайсы бир тараптын кирешеси белгилүү бир чеккеа жеткенде ар кандай тарифтер колдонулушу мүмкүн. Мудароба келишиминде тараптардын бири да пайдадан толугу менен куру калышы мүмкүн эмес.

Мындан тышкары, капитал сунуштоочуга пайданы да, капиталды да же экөөнү тең кепилдөө алгылыксыз экендигин эске алуу менен, күтүлгөн пайда белгилүү бир пайыздан төмөн түшкөн учурда мудариб каражаттарды инвестициялык ишмердүүлүктө пайдаланбоосун шарттоого жол берилет.

7.4 Шариятка ылайык кийинкиге калтырылган операцияларда пайданы бөлүштүрүү

Шарият кирешени эсептөө жана кийинкиге калтырылган операцияларда бөлүштүрүү максатында жөнгө салуучу/көзөмөлдөөчү органдар тарабынан, албетте алар шариятка каршы келбесе, талап кылынган ар кандай заманбап бухгалтердик тажрыйбаларды кабыл алууга уруксат берет. ААОIFI бухгалтердик эсептик стандарттары мына ушуну эске алуу менен иштелип чыккан.

Финансылык отчетту даярдоодо ИКИ пайданы эсептөөдө жана бөлүштүрүүдө адаштыруучу же алдамчылыкка түрткү берген ыкмалардан качышы зарыл.

7.5 Пайданы эсептөө үчүн шариятка туура келген салттуу бухгалтердик эсепти колдонууга уруксат

Каржылоо мөөнөтүнө жараша пайданы эсептөө үчүн шариятка туура келген адаттагы эсептөө практикасын колдонууга жол берилет. Мисалы, сунушталган каржылоонун жалпы суммасынын жылдык пайызынын негизинде бүтүндөй мөөнөт үчүн пайданы аныктоочу эсептөө ыкмасы. Дагы бир мисал, эгерде ал маалыматты ачык-айкын жана толук ачып берсе жана сатуунун жалпы баасы туруктуу түрдө көрсөтүлсө, амортизацияланган төлөм графигине ылайык төлөнбөгөн каржылоо суммасынын жылдык пайызынын негизинде пайданы аныктоочу эсептөө ыкмасы.

7.6 Мөөнөтүнөн мурда төлөөгө жеңилдик берүүгө уруксат

Жөнгө салуучу директиваларды эске алуу менен эгерде мындай жеңилдик келишимде каралбаса, ИКИге кардар үчүн мөөнөтүнөн мурда төлөм боюнча жеңилдик берүүгө жол берилет (мисалы мурабаха келишиминде).

8. Корутунду

Бул бөлүктө төмөнкүлөр боюнча жалпы маалыматтар берилди:

- кеңири тараган ислам банктык корпоративдик эки продукт бар: аккредитив жана кепилдиктер. Шарият кепилдиктерди берүү үчүн акы алууга тыюу салат (адаттагы чыгашалардан тышкары), ал эми аккредитив боюнча кызмат көрсөтүү үчүн объекттин мөөнөтүн эсепке (чыгашалардын ордун толтурууга кошумча) албастан, акы алынышы мүмкүн;
- шариятта уруксат берилген мүлктөр, келишимдерди каржылоодо төлөнбөй калуу коркунучун азайтуу үчүн күрөөгө коюлушу мүмкүн. Кредитор карыз алган тараптын уруксаты менен же уруксатысыз эле күрөөгө коюлган мүлктөн акысыз пайдаланууга укугу жок;
- дебеттик, тарифтик жана кредиттик карталардын негизги түзүмү туура болгон шартта, өз убагында төлөнбөгөндүгү үчүн (төлөм жана кредиттик карталарда) пайыз алынбаган жана пайызсыз кредит алуу мүмкүнчүлүгүн берген шартта ИКИ мындай карталарды чыгара алат;
- учурда иштеп жаткан банкты ислам банкына трансформациялоо директорлор кеңешинин жана жогорку жетекчиликтин милдеттенмелерин, ошондой

эле кылдат пландаштырууну жана аткарууну талап кылган комплекстүү жана олуттуу процесс. Негизги этаптарда уюштуруу түзүмүнө өзгөртүүлөрдү киргизүү, Шарият байкоочу кеңешин түзүү, типтүү келишимдерди кайра түзүү, адам ресурстарын окутуу, шариятка ылайык келүүчү ликвиддүүлүктү тескөөгө алуу механизмдерине өтүү, уруксат берилбеген активдерди жана милдеттенмелерди жөнгө салуу ж.б камтылат;

- эл аралык товар рынокторунда бир катар шариятка туура келбеген көрүнүштөр бар; ИКИ уруксат берилген товарларга гана келишим түзө алышат, форварддык же фьючерстик соодага кирүүгө уруксат берилбейт жана товарды кайра сатуудан мурда (жеткирилгенди) өзүнө өткөрүп алуу талап кылынат;
- шарият бааны жана пайданы эсептөө келишимин түзгөн тараптардын өз ара макулдашуусу менен жүргүзүлүшүн, анда кандайдыр бир бүдөмүктүккө же калпыстыкка жол берүүгө болбой тургандыгын жана алынган пайда рынокто колдонулуп жаткан иш тажрыйбасына каршы болбошу керектигин талап кылат.

МАЗМУНУ

1-БӨЛҮК / ИСЛАМ КАРЖЫЛОО ПРИНЦИПТЕРИ

1. КИРИШҮҮ	5
2. Ислам каржылоо системасы – контекстти чечмелөө	7
2.1 Шарият талаптарынын / эрежелеринин табияты	10
2.2 Шарият талаптарынын / эрежелеринин далилдери (булактары).....	11
3. Ислам каржылоо шартынын негизги мүнөздөмөлөрү	12
3.1 Тобокелдикти бөлүшүү	13
3.2 Реалдуу экономика менен байланыш	14
3.3 Шариятка шайкештик	14
4. Рiba (сүткорлук).....	16
4.1 Куран Каримде жана хадистерде рiba	17
4.2 Рибанын түрлөрү.....	21
4.3 Акчанын өзгөчө табияты	23
5. Гарар	27
5.1. Аныктамалар	28
5.2. Гарардын арам болуу негиздери	29
5.3 Гарардын түрлөрү.....	31
6. Башка тыюу салуулар.....	34
6.1. Майсир (кумар оюндары же кокустук оюндары)	34
6.2. Уруксат болбогон (арам) товарларды жана кызмат көрсөтүүлөрдү сатуу.....	36
7. Ислам келишимдер укугу	37
7.1. Келишимдин негизги компоненттери	38
7.2. Келишим категориялары	40
7.3. Убада	42
8. Корутунду	44

2- БӨЛҮК / СООДАГА НЕГИЗДЕЛГЕН КЕЛИШИМДЕР

1. Киришүү.....	48
2. Мурабаха.....	49
2.1. Киришүү жана аныктама	49
2.2. Мурабаха кантип ишке ашырылат?	50
2.3. Мурабаханын мыйзамдуулугу	52
2.4. Буйрутмачы үчүн мурабаханын шарттары.....	53
2.5. Мурабахадагы тыюулар жана жалпы каталар	56

2.6. Буйрутмачы үчүн мурабахадагы убада	61
2.7. Буйрутмачы үчүн мурабахадагы камсыздоонун түрлөрү.....	62
2.8. Мурабаха менен товардык мурабаха ортосундагы айырма	64
3. Салам жана катар салам	66
3.1. Киришүү жана аныктама	66
4. Салам келишими.....	67
4.2. Салам кантип ишке ашырылат?.....	68
4.3. Саламдын мыйзамдуулугу.....	69
4.4. Саламда сунуш жана кабыл алуу.....	69
4.5. Саламдын капиталы.....	69
4.6. Салам предмети	70
4.7. Товарды жеткирүү.....	72
4.8. Катар салам	74
4.9. Саламдагы шариятка ылайык келбей калуу коркунучтары	75
5. Истиснаа	76
5.1. Киришүү жана аныктама	76
5.2. Истиснаа кантип ишке ашырылат?.....	77
5.4. Истиснаа келишиминин шарттары.....	78
5.5. Истиснаа предмети	80
5.6. Истиснаа товарларын жеткирүү.....	81
5.7. Катар истиснаа	82
5.8. Истиснаада шариятка туура келбөө коркунучу.....	84
6. Таваррук (акчага айландыруу)	84
6.1. Киришүү жана аныктама	85
6.2. Таварруктун (монетизация) ИКИде колдонулушу.....	87
7. Ээлик кылуу.....	89
7.1. Ээлик кылуунун учурдагы тажрыйбасы.....	90
8. Кечигип төлөнгөн карыз	91
8.1. Киришүү жана аныктама	91
8.2. Карызгердин төлөмдү кечиктирүүсү же төлөй албай калуусу боюнча шарияттын көз карашы.....	92
9. Агенттик	94
9.1. Киришүү жана аныктама	94
9.2. Агенттиктин шарияттагы шарттары.....	96
9.3. Агенттиктин түрлөрү	97
9.4. Келишимди бузуу	99
9.5. Агенттиктин ишин токтотуу	99

10. Валюталар менен соода кылуу	100
10.1. Валюталар менен соода кылууда шарияттык эрежелер	101
11. Бөлүктө камтылуучу маалыматтар	102

3-БӨЛҮК / ҮЛҮШТҮК КАПИТАЛГА НЕГИЗДЕЛГЕН КЕЛИШИМДЕР

1. Киришүү.....	104
2. Мушарака (өнөктөштүк)	104
2.1. Мушараканын шарияттагы орду	105
2.2. Мушараканын түрлөрү.....	106
2.3. Мушарака кантип ишке ашырылат?	108
2.4. Мушарака боюнча шарият өкүмдөрү	108
2.5. Мушараканы колдонуунун тажрыйбалык маселелери	116
3. Кемүүчү мушарака	118
3.1. Кемүүчү мушарака үчүн шарият негиздери	118
3.2. Кемүүчү мушарака кантип ишке ашат?	120
4. Мудароба	120
4.1. Инвестициялык эсеп ээлери (ИЭЭ)	121
4.2. Мударобага негизделген инвестициялык эсеп боюнча операциялар кантип ишке ашырылат?	124
4.3. Мударобанын шарияттагы эрежеси	125
4.4. Пайданы ишке ашыруу	128
4.5. Пайда алуу укугу.....	130
4.6. Пайданы бөлүштүрүү	132
4.7. Капиталдарды жана инвестицияларды коргоо.....	132
4.8. Салттуу банкинг менен ислам банкигиндеги банктык депозит- терди салыштыруу.....	134
5. Корутунду	135

4-БӨЛҮК / ИЖАРА ЖАНА ИЖАРА МУНТАХИЯ БИТТАМЛИК

1. Киришүү.....	137
2. Ижара	137
2.1. Ижара аныктамасы.....	139
2.2. Ижара келишими кантип ишке ашат	140
2.3. Ижаранын мыйзамдуулугу	141
2.4. Ижара мүлкүнүн түрлөрү	142
2.5. Салттуу лизинг менен ижара мунтахия биттамлик ортосундагы айырмачылыктар.....	143
2.6. Мурабаха менен ижара ортосундагы айырмачылыктар.....	144
2.7. Ижара шарттары.....	146

2.8. Ижара кепилдиги / коопсуздугу жана ижара дебитордук карыздарын жөнгө салуу	149
3. Ижарага алынган мүлктү сатуу, ижара келишимин токтотуу жана менчик укугун өткөрүп берүү.....	151
3.1. Ижарага алынган мүлктү сатуу же ага зыян келтирүү.....	151
3.2. Ижара келишиминин токтотулушу, мөөнөтүнүн аяктоосу жана аны жаңыртуу	152
3.3. Ижара мунтахия биттамлик боюнча менчикке өткөрүп берүү	154
4. Ижарадагы тыюу салуулар жана жалпы каталар.....	157
5. Сатуу жана кайра ижарага алуу.....	158
6. Корутунду	159

5-БӨЛҮК / ИНВЕСТИЦИЯЛЫК СУКУК

1. Киришүү.....	162
2. Инвестициялык сукук	164
2.1. Инвестициялык сукуктун мүнөздөмөлөрү	165
2.2. Секьюритизация.....	166
3. Сукуктун түрлөрү	169
3.1. Мурабаха сукук.....	170
3.2. Салам сукук	174
3.3. Истиснаа сукук	174
3.4. Ижара сукук	176
3.5. Мушарака сукук.....	181
3.6. Мудараба сукук.....	187
3.7. Гибриддик сукук.....	188
4. Актив менен камсыздалган сукуктун айырмасы	189
5. Сукук кадимки облигациялардан эмнеси менен айырмаланат?	191
6. Корутунду	192

6-БӨЛҮК / ИСЛАМ БААЛУУ КАГАЗДАР РЫНОГУ

1. Киришүү.....	194
2. Ислам баалуу кагаздар рыногу.....	195
2.1. Ислам баалуу кагаздар рыногунун компоненттери	196
3. Акционердик коом.....	197
3.1. Акционердик коомдун мыйзамдуулугу	198
4. Ислам фонддору.....	207
5. Шарияттык текшерүү жана исламий көрсөткүчтөр.....	211

5.1. Бизнеси шариат боюнча текшерүү.....	211
5.2. Финансылык көрсөткүчтөрдүн негизинде шариаттык текшерүү	212
5.3. Ислам индекстеринин глобалдык көрсөткүчтөрү жана курамы	214
5.4. Индекстерди колдонуунун шариатка ылайыктуу ыкмалары.....	214
5.5. Шариат тыюу салган индекстерди колдонуу.....	216
6. Бөлүк боюнча корутунду	216

7-БӨЛҮК / ТАКАФУЛ

1. Киришүү.....	219
2. Такафулга киришүү (ислам камсыздандыруусу).....	220
3. Финансылык тобокелдик жана аны басаңдатуу ыкмалары	222
3.1. Финансылык тобокелдиктерди басаңдатуу ыкмалары.....	223
4. Тобокелдиктерди азайтуу боюнча шариаттын көз карашы.....	224
4.1. Шариаттагы тобокелдик түшүнүгү.....	224
4.2. Шариатта тобокелдиктин тескөөгө алынышы.....	225
5. Учурда иштеп жаткан камсыздандыруу тобокелдиктерди басаңдатуу ыкмасы катары	226
5.1. Учурда иштеп жаткан тобокелдикти азайтуу.....	227
5.2. Тобокелдиктин түрлөрү	227
6. Шариаттын негизинде шарттуу камсыздандыруу	230
6.1. Учурда иштеп жаткан камсыздандырууда тыюу салынган элементтер.....	231
7. Такафул учурда иштеп жаткан камсыздандырууга альтернатива катары.....	233
7.1. Такафулдун тарыхы	233
7.2. Такафулду учурда колдонуу тажрыйбасы.....	234
7.3. Такафул бизнес үлгүлөрүнүн түрлөрү.....	236
8. Такафул менен орток камсыздандыруунун айырмасы	242
8.1. Орток камсыздандыруу	242
8.2. Орток камсыздандыруу жана такафул ортосундагы салыштыруу.....	243
9. Ретакафул же ислам кайра камсыздандыруусу.....	246
9.1. Ислам кайра камсыздандыруунун ыкмалары	247
9.2. Ислам кайра камсыздандыруунун формалары	248
9.3. Ислам кайра камсыздандыруунун принциптери.....	249

9.4. Ислам кайра камсыздандыруу / ретакафул боюнча контроль	249
9.5. Учурда иштеп жаткан кайра камсыздандыруу компанияларынан кайра камсыздандыруу	250
10. Такафул продукттары	252
10.1. Жалпы Такафул	252
10.2. Үй-бүлө такафулу	253
11. Такафулду колдонуу тажрыйбасы жана рыноктогу укуктук ченемдер	255
11.1. Судан	255
11.2. Малазия	256
11.3. Перс булуңу мамлекеттери	258
11.4. Пакистан	259
12. Такафул бизнесин башкаруунун техникалык аспектилери	259
12.1. Такафул продукциясынын баасы	260
12.2. Такафул продукциясынын андеррайтинги	260
12.3. Полис ээсинин кызматтары	262
12.4. Дооматтарды жөнгө салуу	263
13. Корутунду	263

8-БӨЛҮК / ЖАЛПЫ БАНКТЫК КЫЗМАТ КӨРСӨТҮҮЛӨР ЖАНА БАШКА ЧЕЧИМДЕР

1. Киришүү	266
2. Корпоративдик банкинг	267
2.1 Документ түрүндө кредит	268
2.2 Документардык кредиттин түрлөрү	271
2.3 Документардык кредит боюнча шариат эрежелери	272
2.4 Кепилдиктер	274
3. Чекене банкинг	278
3.1 Дебеттик карта, төлөм картасы жана кредиттик карта	280
3.2 Коммерциялык кагаздар	285
4. Рахн (күрөө)	288
4.1 Шариаттын Рахн боюнча эрежелери	288
4.2 Күрөөгө коюлган активге тиешелүү чечимдер	290
4.3 Рахн кол коюлган карызга тиешелүү жоболор	291
4.4 Рахндын аткарылышы	291
4.5 Финансылык кагаз жана сукукту күрөөгө коюу	292
4.6 Күрөөгө коюлган активди камсыздандыруу	292
4.7 Күрөөгө коюлган мүлктөн зекет	293

5. Учурда иштеп жаткан банкты	
ислам банкына айландыруу	293
5.1 Трансформациялоо боюнча зарыл чаралар.....	294
5.2 Банктар менен операциялар	296
5.3 Пайызга негизделген дебитордук карыздарга	
жана алардын шариаттык альтернативаларына трансформация-	
лануунун тийгизге таасири.....	296
5.4 Трансформациялануунун	
инвестицияга таасири	297
5.5 Трансформациялануу чечими	
кабыл алынганга чейинки алынган	
жол берилбеген активдерге мамиле	297
5.6 Трансформациялоо жөнүндө чечим	
кабыл алынганга чейинки жол	
берилбеген милдеттенмелерди кароо.....	298
5.7 Уруксат берилбеген кирешелерди тескөө.....	299
5.8. Трансформациялоо чечимине	
чейинки банктын зекет милдети.....	300
6. Уюшкан базарларда товарларды сатуу.....	301
6.1 Товарларды сатуу боюнча эл аралык келишимдердин түрлөрү	
301	
6.3 Эл аралык товар сатуунун шариаттык негиздери.....	302
6.4 Эл аралык товарларды сатуунун уруксат берилген колдонмолору	
303	
6.5 Шариат тыюу салган	
эл аралык товарларды сатуу	304
6.6 Туунду инструменттер	305
7. Финансылык операцияларда	
пайданы эсептөө эрежелери	307
7.1 Накталай сатууга караганда насыяга сатуудагы пайдалык чендин	
жогору болушу	308
7.2 Пайданы суммалар же	
пайыздар менен аныктоо.....	309
7.3 Мудароба каржылоосунда пайданы	
бөлүштүрүү үчүн ар кандай чендерди же	
катыштарды белгилөө	309
7.4 Шариатка ылайык кийинкиге калтырылган	
операцияларда пайданы бөлүштүрүү.....	310
7.5 Пайданы эсептөө үчүн шариатка туура	
келген салттуу бухгалтердик эсепти	
колдонууга уруксат.....	310
7.6 Мөөнөтүнөн мурда төлөөгө	
жеңилдик берүүгө уруксат	311
8. Корутунду	311

ИСЛАМ КАРЖЫЛОО ПРИНЦИПТЕРИ

Которгон:

Жумадыл Акматжан

Редакциялаган:

Нургүл Садыкова

Дизайнер:

Сыргакбек Абдырасов

Басууга 29.11.2023 кол коюлду.

Офсет басмасы. 60 гр. офсеттик кагаз.

Кагаздын өлчөмү 56x84 $\frac{1}{16}$

Көлөмү 20 басма табак

Нускасы - 1000 даана

ЖЧК «Глобал Принт»
басмаканасында басылды.