

ONLAYN SAVDONI TARTIBGA SOLISH ASOSLARI: MUAMMOLAR VA YECHIMLAR

Rahimov Elyor

O'zbekiston xalqaro islom akademiyasi,

“Islom huquqi” mutaxassisligi I kurs magistranti

elyorrahimov@gmail.com

Annotatsiya. Mazkur maqola onlayn savdo, uning afzalliklari, islomda onlayn savdoga munosabat va uning o'ziga xos jihatlari haqidagi ma'lumotlarni o'zida jamlagan hamda muallifning mavzuga aloqador bir qator tahlillarini aks ettirgan. Muallif onlayn savdoni islom mezonlari asosida baholar ekan, Qur'on oyatlari va hadislariga murojaat qiladi. Natijada, o'quvchida ishonchli va ob'ektiv ma'lumotlar shakllanishiga zamin yaratgan.

Kalit so'zlar: onlayn savdo, elektron tijorat, elektron pul, xaridor, tovar, sudxo'rlik, shartnoma, marketing.

Kirish. O'zbekiston Respublikasi mustaqillikka erishganidan keyin boshqa sohalar qatori iqtisodiyot sohasida ham ulkan o'zgarishlar yuz berdi. O'zbekiston Respublikasi Prezidenti Shavkat Mirziyoyev hokimiyatga kelishi bilan islohotlar yanada jadallashdi. Davlat rahbari Shavkat Mirziyoyevning: “Bosh qomusimizda ilk bor qulay investitsiya va ishbilarmonlik muhitini ta'minlash, mulk daxlsizligi, bozor munosabatlarini rivojlantirish va halol raqobat uchun shart-sharoitlar yaratish, sud mustaqilligi bo'yicha davlat o'ziga aniq majburiyatlar oldi”¹, - degan so'zlaridan ham masalaning naqadar dolzarb ekanini sezish mumkin.

Asosiy qism. Onlayn savdo (ingl. “e-commerce”) — internet orqali savdo-sotiq amaliyotlarini tashkil etish jarayonidir. Bu elektron tijoratning bir qismi bo'lib, mijozlar va sotuvchilar o'rtasida raqamli platformalar (saytlar, ilovalar yoki onlayn bozorlar) orqali amalga oshiriladi.

¹O'zbekiston Respublikasi Prezidenti Shavkat Mirziyoyevning 2023-yil 18-avgust kuni mamlakatdagi tadbirkorlar bilan ochiq muloqotshaklida o'tkazilgan uchrashuv davomida so'zlagan nutqidan

Onlayn savdo nafaqat jismoniy mahsulotlarni, balki raqamli mahsulotlar, xizmatlar, obunalar va boshqa turdagi tranzaksiyalarni ham o'z ichiga oladi. Ushbu savdo turi iste'molchilarga kengroq tanlov, qulaylik va narxlarni solishtirish imkoniyatini beradi, shuningdek, bizneslar uchun geografik cheklovlarisiz global auditoriyaga yetib borish imkonini yaratadi.

Onlayn savdo atamasining o'zi deyarli 1950—1960-yillarda kompyuter paydo bo'lganidan keyin darhol paydo bo'ldi. Dastlabki dasturlardan biri bu transport chiptalariga buyurtma berish, shuningdek reyslarni tayyorlash uchun turli xizmatlar o'rtasida ma'lumot almashishdan iborat bo'lgan².

Onlayn savdo faoliyati O'zbekiston Respublikasining "Elektron tijorat to'g'risida"gi 2004 yil 29 apreldagi 613-II son Qonuni bilan belgilanadi va amalga oshiriladi³.

Onlayn savdo an'anaviy savdo turidan quyidagi xarakterli xususiyatlari bilan farqlanadi:

- Xaridor o'ziga qulay vaqt, joy va tezlikda mahsulotni tanlash va sotib olish imkoniyatiga ega;
- Savdo-sotiq faoliyatini ish faoliyati bilan birga parallel ravishda, ya'ni ishlab chiqarishdan ajralmagan holda olib borish imkoniyati mavjud;
- Ko'p sonli xaridorlarning bir vaqtning o'zida bir nechta firmalarga murojaat qila olishi. Bu ko'p sonli haridorlarning aloqa vositalari yordamida sotuvchilar bilan muloqotda bo'lish imkoniyati;
- Kerakli mahsulotlarni tezlikda izlab topish va shu mahsulotlari bor firmalarga murojaat qilishda texnika va transport vositalaridan samarali foydalanish, mahsulotlarni bir joyga yig'ish va ularni sotib olishda aniq manzillarga murojaat qilish ortiqcha vaqt va xarajatlarni kamaytiradi;
- Haridorning yashash joyi, sog'lig'i va moddiy ta'minlanish darajasidan qat'iy nazar hamma qatori teng huquqli mahsulot sotib olish imkoniyati;

²Bloomenthal Andrew. E-commerce Defined: Types, History, and Examples.
<https://www.investopedia.com/terms/e/ecommerce.asp>

³Elektron tijorat to'g'risida <https://lex.uz/docs/-6213382>

- Hozirgi kunda chiqqan jahon standartlariga javob beradigan mahsulotlarni tanlash va sotish imkoniyati;

- Onlayn savdo sotuvchining mahsulotlarini (ish, xizmatlarini) sotish jarayonidagi imkoniyatini yanada kengaytiradi va yangilaydi. Endi sotuvchi mahsulotlarini sotish jarayonini tezlashtirishi, yangi va sifatli mahsulotlarni muntazam almashtirishi, mahsulotlarning aylanma harakatini tezlashtirishi kerak bo'ladi. Elektron shaklda savdoni tashkil qilish firmalarning raqobatini kuchaytiradi, monopoliyadan chiqaradi va mahsulotlarning sifatini oshirish imkoniyatini beradi. Xaridorlar kundalik hayotida kerakli mahsulotlar ichida sifatliharini tanlashi mumkin bo'ladi.

Onlayn savdoda ishtirok etuvchi elektron pullar. Banklarning rivojlanishi, o'zaro to'lovlar va hisob – kitoblar hajmining ko'payib borishi, shuningdek, texnika va texnologiyaning takomillashuvi natijasida XX asrning ikkinchi yarmidan elektron pullar vujudga keldi. Elektron pullarning to'lov vositasi bo'lib – plastik kartalar hisoblanadi. Plastik karta – bu pullarni naqdsiz ko'rinishda ko'chirish yoki naqd pul ko'rinishda olish imkoniyatini beradigan, banklar va boshqa kredit muassasalari tomonidan chiqarilgan nomli to'lov hujjat hisoblanadi. Plastik kartalar bank tizimi va undan foydalanuvchilar uchun qulayliklari juda ko'p.

Onlayn savdo islomiy me'yorlarga mos bo'lishi uchun u quyidagi talab va shartlarga javob berishi kerak:

- Tijorat va savdo banklari, moliya kompaniyalari faoliyati ribo (sudxo'rlik) asosidagi amaliyotlardan xoli bo'lishi kerak. “Alloh sudxo'rlikni (foydasini) yo'q qiladi va sadaqa (beruvchilarga boylik)larni ziyoda etadi. Allah har qanday (sudxo'rlikni halol deb biluvchi) kofirni va (uni davom ettiruvchi) gunohkorni yoqtirmaydi” (Baqara surasi 276-oyat)⁴.

2. Maysir (qimor) bilan bog'liq bo'lmasligi kerak. “Sizdan may (mast qiluvchi ichimlik) va qimor haqida so'ramoqdalar. Ayting: “U ikkisida katta gunoh va odamlar

⁴Qur'oni Karim ma'nolarining tarjima va tafsiri / Tarjima va tafsir muallifi Abdulaziz Mansur. – T.: “Toshkent islom universiteti” nashriyot matbaa birlashmasi, 2009. – B. 47.

uchun (ba'zi) foydalar bor. Ikkisining gunohi foydasidan kattaroqdir" (Baqara surasi 219-oyat)⁵.

3. Savdo shartnomasining joiz bo'lishi uchun tovar qonuniy, qimmatli, mavjud, yetkazib berilishi mumkin bo'lgan va aniq belgilangan bir qancha mezonlarga javob berishi kerak. Savdo qilinayotgan narsa islom shariati nuqtai nazaridan joiz va halol bo'lishi lozim. Shunday qilib, xamr, o'limtik va cho'chqa go'shtlarini sotish joiz emas, chunki ulardan foydalanish islom dinida taqiqlangan.

Payg'ambarimiz (s.a.v.) aytdilar: "Alloh sizlarga ba'zi farzlarni belgilab qo'ydi, ularni qo'ldan boy bermang. U ma'lum chegaralarni belgilab qo'ygan, bas, ularni buzmag. U ba'zi narsalarni harom qildi. Bas, ularni qilmang. U sizlarga rahm-shafqat tufayli boshqa narsalar haqida sukut qildi, unutganligi uchun emas, bas, ular haqida so'ramang" (Imom Doraqutniy rivoyat qilgan va Imom Navaviy hasan (yaxshi) deb tasniflagan).

4. An'anaviy sug'urta biznesi kabi g'arar (noaniqlik) elementini o'z ichiga olmasligi darkor. Ibn Moja Abu Hurayra (r.a.)dan rivoyat qiladilar: "Payg'ambar (s.a.v.) tosh savdosini va g'aror savdosini man qilganlar".

Yusuf Qarzoviy hafizohulloh o'zining "Islomda halol va harom" nomli kitobida shunday deganlar: "Islom adolatsizlik, aldash, haddan tashqari foyda olish yoki harom bo'lgan narsalarni targ'ib qilishdan boshqa hech qanday savdo-sotiqni ta'qiqlamaydi".

Islomiy tijoratning maqsadi ikki qismdan iborat: foydani ko'paytirish va farovonlikni maksimallashtirish. Islomiy tijorat butun jamiyat manfaatini hamda islomiy davlatlardagi boshqa ustuvorliklarni hisobga oladi (Avval Sarkar, 1999).

Baqara surasi 275-oyatda "Alloh savdoni halol qildi..."⁶, deya savdoning halolligi ochiq-oydin bayon etilgan.

Qur'ondagi ushbu oyat Alloh taolo savdoni uning ortidan tirikchilik qilish mumkin bo'lgan ma'qul vositalardan biri sifatida ruxsat berganiga ochiq dalildir.

⁵Qur'oni Karim ma'nolarining tarjima va tafsiri / Tarjima va tafsir muallifi Abdulaziz Mansur. – T.: "Toshkent islom universiteti" nashriyat matbaa birlashmasi, 2009. – B. 34.

⁶Qur'oni Karim ma'nolarining tarjima va tafsiri / Tarjima va tafsir muallifi Abdulaziz Mansur. – T.: "Toshkent islom universiteti" nashriyat matbaa birlashmasi, 2009. – B. 47.

“Ey iymon keltirganlar! Bir-birlaringizning mollaringizni botil yo‘llar bilan yemanglar. Magar o‘zaro rozilik bilan tijorat bo‘lsa mayli. O‘zingizni o‘zingiz o‘ldirmang. Albatta, Alloh sizlarga rahmlidir (Niso surasi, 29-oyat).

Savdo-sotiq nafaqat hozirgi vaqtdagi mashg‘ulot, balki o‘tkan ajdodlarning ham asosiy iqtisodiy faoliyati bo‘lgan. Biroq, savdoning an’anaviy usuli internetning joriy etilishi bilan tez sur‘atlarda o‘zgarib bormoqda. Jismoniy jihatdan olib qarasak, internet asosan telefon liniyalari, IXRT (Integratsiyalashgan Xizmatlarning Raqamli Tarmog‘i) liniyalari yoki yuqori chastotali ulanishlar bilan bog‘langan kompyuterlarning tartibga solinmagan tarmog‘idan boshqa narsa emas. Onlayn savdo an’anaviy tijorat yoki savdo qilish uslubidan farq qiladi. Internetning rivojlanishi juda ham tez bo‘lib, barcha bizneslar, xoh an’anaviy, xoh islomiy bo‘lsin, erkin bozorda raqobatlasha olish uchun onlayn savdodan chetda qolishi mumkin emas.

Onlayn muhitda elektron bitimlar tuzish borasida islomiy me‘yorlarga mutanosiblikni talqin qilishda asos bo‘lib xizmat qilish uchun Amazon.com sayti amaliy tadqiqot sifatida tanlandi. Shu munosabat bilan, islom huquqida shartnomaning avval aytib o‘tilgan muhim talablariga muvofiq tarzda, veb-saytda onlayn muomalalar amalga oshirish bo‘yicha bosqichma-bosqich jarayonlar ko‘rib chiqildi.

Amazon 1994 yilda tashkil etilgan va Muvaffaqiyatli 100 talik kompaniyalaridan biriga aylandi. Texnologik innovatsiyalarni qabul qilish orqali Amazon.com o‘z mijozlariga kitoblar, filmlar, raqamli yuklab olishlar, elektron qurilmalar va kompyuterlardan tortib o‘yinchoqlar, oziq-ovqat mahsulotlari, zargarlik buyumlari, sport va tashqi makongacha bo‘lgan toifalarda yangi va ishlatilgan mahsulotlarning ko‘plab turlarini taklif qila oladi. Amazon butun dunyo bo‘ylab o‘z mijozlari nomidan ishlaydigan guruhlariga ega bo‘lib, ular to‘g‘ridan-to‘g‘ri Amazonning chakana veb-saytlari hamda 7 kun 24 soat qo‘llab-quvvatlovchi mijozlarga xizmat ko‘rsatish markazlaridan tez va ishonchli yetkazib berishni ta‘minlaydi. Amazon.com saytidagi onlayn amaliyotlarda umumiy oltita bo‘lim mavjud mavjud bo‘lib, ular:

1. Xaridor (elektron xaridor): mahsulotlar va narxlarning onlayn katalogini ko‘rib chiqqanidan so‘ng, buyurtma beradi va onlayn to‘lovlarni amalga oshiradi.

2. Amazon.com (ya'ni, sotuvchi yoki broker): mahsulotlarni sotadi yoki onlayn xarid qilishda vositachilik qiladi, shuningdek, onlayn to'lov sotuvchi buyurtmani bajarishi va yetkazib berishidan oldin amalga oshirilishini ta'minlaydi.
3. Mahsulot: amaliyotlar jarayonida almashtiriladigan ob'ekt.
4. Narx: To'lov uchun berilgan summa.
5. To'lov vositalari: Banklar, kredit karta kompaniyalari va to'lov dasturlari moliyaviy ishlov berishning asosiy ishtirokchilaridir.
6. Mahsulot yetkazib berish: Buyurtmalarni yetkazib berishni bajaradigan distribyutorlar va yetkazib beruvchi kompaniyalar.

Amazon.com orqali amalga oshirilgan tranzaksiyaning haqiqiylikini ta'minlash uchun xaridor sifatida mijoz ham, sotuvchi sifatida Amazon ham shartnomaviy munosabatlarga kirishish huquqiga ega bo'lish huquqiga ega bo'lishi kerak. Ish har qanday mijoz oddiygina Amazon.com saytida akkaunt yaratishi mumkinligi haqida xabar beradi. Biroq, u tranzaksiyani amalga oshirishni xohlasa, kredit yoki debet kartalari tafsilotlari mos ravishda taqdim etilishi kerak. Shunday qilib, kartaga egalik qilish qobiliyati mijozning tranzaksiyani tuzish huquqini tasdiqlovchi dalil sifatida ishlatiladi. Sotuvchi sifatida Amazon o'ziga xos yuridik xususiyatga ega bo'lishi kerak, ya'ni uni ta'sis etgan shaxslardan alohida shaklga ega yuridik shaxs. Islom yuridik shaxsni inson emas, balki shaxs sifatida tan oladi. Shunday qilib, Amazon.com shartnomaviy munosabatlarga kirishish va shuning uchun tijorat jarayonlarini amalga oshirish huquqiga ega. Amazon.com o'z omborlaridan mahsulot va tovarlarni sotishdan tashqari, uchinchi tomon sotuvchilari, chakana sotuvchilar va hatto jismoniy shaxslarga yangi va foydalanilgan tovarlarni onlayn mijozlarga sotish imkonini beruvchi onlayn platformani ham taqdim etadi. Bu o'rinda Amazon.com sotuvchilar va xaridorlar o'rtasidagi onlayn savdo jarayonlarini amalga oshirish uchun aloqada vositachilik qiluvchi broker sifatida ishlaydi.

Onlayn savdoni amaliyotda muvaffaqiyatli amalga oshirish uchun quyidagi tavsiyalarni inobatga olish muhimdir:

1. Ishonchli platforma tanlash: Onlayn savdo uchun professional va ishonchli veb-sayt yoki platforma tanlanadi. Shaxsiy veb-saytini yaratmoqchi bo'lgan inson xavfsizlikni ta'minlaydigan zamonaviy texnologiyalardan foydalanishi kerak.
2. Mobil qurilmalar uchun moslashuvchanlik: Mijozlar ko'pincha mobil qurilmalardan foydalanib xarid qilishadi, shuning uchun veb-saytyoki savdo platformasining mobil moslashuvchanligini ta'minlash juda muhim.
3. Xavfsizlik va maxfiylikni ta'minlash: Mijozlarning shaxsiy ma'lumotlarini himoya qilish uchun SSL sertifikatlari va xavfsizlik choralarini qo'llash kerak. To'lov tizimlari xavfsizligini oshirish uchun ishonchli to'lov shlyuzlari bilan ishlanadi.
4. Yuqori sifatli mahsulot tavsifi va rasmlari: Mahsulotlar haqida aniq va batafsil ma'lumotlarni, sifatli va ishonchli rasmlarni joylashtirish lozim. Bu xaridorlarning ishonchini oshiradi va sotib olish qarorini osonlashtiradi.
5. Mijozlarga xizmat ko'rsatishni takomillashtirish: Onlayn savdoda mijozlarga xizmat ko'rsatish muhim ahamiyatga ega. Mijozlar bilan tez va samimiy aloqada bo'lish uchun jonli chat, tezkor javob tizimlari yoki chatbotlardan foydalanish ahamiyatga ega.
6. To'lov variantlarini kengaytirish: Har xil turdagi to'lov usullarini (kredit/debet kartalari, elektron hamyonlar, bank o'tkazmalari) qo'llab-quvvatlash orqali mijozlarga qulaylik yaratish darkor.
7. Yetkazib berish xizmatini takomillashtirish: Tez va ishonchli yetkazib berish xizmatlarini taqdim etish, shuningdek, bepul yoki chegirmali yetkazib berish imkoniyatlari mijozlarni jalb qiladi. Yetkazib berish jarayonini kuzatish imkonini ham qo'shish tavsiya etiladi.
8. Qaytarish va kafolat siyosati: Aniq va shaffof qaytarish va kafolat siyosati o'rnatish mijozlar uchun qo'shimcha ishonch omili hisoblanadi. Bu siyosatlarni veb-saytda ko'rinadigan va tushunarli qilib joylashtirish lozim.
9. Raqamli marketing strategiyasi: Onlayn savdoni rivojlantirish uchun SEO, ijtimoiy tarmoqlar, email marketing va maqsadli reklamalardan foydalanish maqsadga

muvofig. Mahsulotlaringizni reklama qilish va brendni tanitish uchun ijtimoiy tarmoqlarda faol bo'lish muhim.

10. Mijozlar fikrlarini kuzatib borish: Mijozlarning fikr-mulohazalarini kuzatish va tahlil qilish, ularning ehtiyojlariga moslashish va xizmatlarni yaxshilash uchun muhim. Shuningdek, ijobiy mijozlar sharhlarini e'lon qilib, yangi mijozlar uchun ishonchni oshirish mumkin.

Xulosa. Onlayn savdo iqtisodiyotning ajralmas qismi sifatida O'zbekistonning global bozorda raqobatbardoshligini oshirishda muhim ahamiyat kasb etadi. Shu bilan birga, islomiy me'yorlarga mos bitimlarni ta'minlash orqali bu sohada ham iqtisodiy, ham diniy talablarga mos rivojlanish mumkin.

FOYDALANILGAN MANBA VA ADABIYOTLAR RO'YXATI

1. O'zbekiston Respublikasi Konstitutsiyasi. 2023. <https://lex.uz/docs/6445145>
2. Mirziyoyev Sh.M. Buyuk kelajagimizni mard va oliyjanob xalqimiz bilan birga quramiz. – T.: O'zbekiston, 2017. – 488 b.
3. Qur'oni Karim ma'nolarining tarjima va tafsiri / Tarjima va tafsir muallifi Abdulaziz Mansur. – T.: "Toshkent islom universiteti" nashriyot-matbaa birlashmasi, 2009. – 624 b.
4. Abu Homid Muhammad G'azzoliy. Ihya ulum ad-din. Bayrut: Dar Ibn Hazm, 2005. – 1100 b.
5. Ubaydulloh ibn Ma'sud. Muxtasar al-viqoya. Toshkent: Movarounnahr, 1991. – 190 b.
6. Muhammad ibn Abdulloh Xatib Tabriziy. Mishkot al-masobih. Bayrut: Al-maktab al-aslamiy, 1979. – 1987 b.
7. Shayx Muhammad Sodik Muhammad Yusuf. Hadis va hayot. – Toshkent: Hilol-nashr, 2011. – 164 b.
8. Shayx Muhammad Sodik Muhammad Yusuf. Bozor va unga bog'liq masalalar. – Toshkent: Hilol-nashr, 2018. – 104 b.