

Through Knowledge towards Jannah

Islamic Online Madrasah – IOM



ব্যাচেলর ইন দাওয়াহ এন্ড ইসলামিক স্টাডিজ

রিসার্চের বিষয়ঃ

ইসলামের দৃষ্টিতে ব্যবসা-বাণিজ্য

তত্ত্বাবধায়নেঃ

মাওঃ শারায়াত কারীম

রিসার্চ ডিপার্টমেন্ট

ইসলামিক অনলাইন মাদ্রাসা – আইওএম

জমা দিয়েছেনঃ

মোঃ তারেকুল ইসলাম সাব্বির

রোলঃ 227010341

৩০ নভেম্বর, ২০২৪ ইং

Through Knowledge towards Jannah

Islamic Online Madrasah – IOM



ব্যাচেলর ইন দাওয়াহ এন্ড ইসলামিক স্টাডিজ

রিসার্চের বিষয়ঃ

ইসলামের দৃষ্টিতে ব্যবসা-বাণিজ্য

এই রিপোর্ট টি ইসলামিক অনলাইন মাদ্রাসার ব্যাচেলর ইন দাওয়াহ এন্ড ইসলামিক
স্টাডিজের একটি আনুসঙ্গিক রিপোর্ট।

তত্ত্বাবধায়নেঃ

মাওঃ শারায়াত কারীম

রিসার্চ ডিপার্টমেন্ট

ইসলামিক অনলাইন মাদ্রাসা – আইওএম

জমা দিয়েছেনঃ

মোঃ তারেকুল ইসলাম সাক্বির

রোলঃ 227010341

Islamic Online Madrasah – IOM

ব্যাচেলর ইন দাওয়াহ এন্ড ইসলামিক স্টাডিজ

প্রত্যয়ন পত্র

এই মর্মে প্রত্যয়ন করা যাচ্ছে যে, “ ইসলামের দৃষ্টিতে ব্যবসা-বাণিজ্য ” বিষয়ক গবেষণাপত্র টি আমার তত্ত্বাবধানে ব্যাচেলর ইন দাওয়াহ এন্ড ইসলামিক স্টাডিজ ডিপার্টমেন্ট থেকে মোঃ তারেকুল ইসলাম সাকিবর, আইডিঃ 227010341 বিচক্ষণতার সাথে সম্পন্ন করেছেন।

(স্বাক্ষর)

তত্ত্বাবধানেঃ

মাওঃ শারায়াত কারীম

রিসার্চ ডিপার্টমেন্ট

ইসলামিক অনলাইন মাদ্রাসা – আইওএম

(স্বাক্ষর)

এক্সটারনালঃ

মুফতিঃ আব্দুল ওয়াহিদ

আকিদাহ ও ফিকহ ডিপার্টমেন্ট

ইসলামিক অনলাইন মাদ্রাসা – আইওএম

ঘোষণাপত্র

আমি নিম্নস্বাক্ষরকারী এ মর্মে ঘোষণা করছি যে, “ ইসলামের দৃষ্টিতে ব্যবসা-বাণিজ্য ” শিরোনামে এই গবেষণাপত্র ইসলামিক অনলাইন মাদ্রাসার (Islamic Online Madrasah – IOM) ব্যাচেলর ইন দাওয়াহ এন্ড ইসলামিক স্টাডিজ বিভাগের মাও: শারায়াত কারীম উস্তাদের প্রত্যক্ষ তত্ত্বাবধানে ও নির্দেশনায় সম্পন্ন করেছি। অন্য কোন বিশ্ববিদ্যালয় বা প্রতিষ্ঠানে কোন প্রকার ডিগ্রি/ডিপ্লোমা অর্জনের জন্য বা প্রকাশের জন্য গবেষণাপত্র সম্পূর্ণ কিংবা এর অংশবিশেষ উপস্থাপন করা হয়নি।

আমি আরও ঘোষণা করছি যে, এই গবেষণা কর্মটি আমার নিজস্ব মৌলিক রচনা। আমার জানা মতে ইতিপূর্বে আর কোন ব্যক্তি এই শিরোনামে কোন গবেষণাপত্র রচনা করেননি।

সাক্ষিঃ—

(স্বাক্ষর)

তারিখঃ

৩০ নভেম্বর, ২০২৪ ইং

মোঃ তারেকুল ইসলাম সাক্ষিঃ

আইডিঃ 227010341

ব্যাচেলর ইন দাওয়াহ এন্ড ইসলামিক স্টাডিজ।

ইসলামিক অনলাইন মাদ্রাসা।

সূচিপত্র

পরিচিতি	5
১.১ পটভূমি এবং গুরুত্ব	5
১.২ উদ্দেশ্য এবং পরিসীমা	6
১.৩ পদ্ধতি	6
ধনসম্পদ কি মন্দ জিনিস?	7
ব্যবসা কেন প্রয়োজন?	8
হালাল ব্যবসার গুরুত্ব	9
কুরআনের দৃষ্টিতে ব্যবসা	12
হাদিসের দৃষ্টিতে ব্যবসা	14
ব্যবসা ও সুদের মধ্যে পার্থক্য	16
ইসলামি ফিকহের আলোকে ব্যবসা	19
মাল বলতে কী বোঝায়?	21
বিক্রয়ের রুকন (মূল উপাদান)	21
ইজাব ও কবুলের মাঝে সাদৃশ্য বিদ্যমান থাকা	22
একাধিক পণ্যের ক্ষেত্রে	23
ইজাব রহিত হওয়ার ক্ষেত্রসমূহ	23
ইজাব-কবুল সম্পন্ন হওয়ার নিয়ম	24
নিলাম পদ্ধতিতে ক্রয়-বিক্রয়ের বিধান	25
ক্রেতা বিক্রেতা উভয়ের সঙ্গে সম্পর্কিত বিধি-বিধান	27
অমুসলিমদের সঙ্গে ক্রয়-বিক্রয় সংক্রান্ত শরিয়তের বিধান	28
ব্যবসায় সফলতা পেতে করণীয়	33
উপসংহার	37

পরিচিতি

১.১ পটভূমি এবং গুরুত্ব

ইসলামে ব্যবসা একটি অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ সামাজিক ও অর্থনৈতিক বিষয়। ইসলামে ব্যবসার উদ্দেশ্য কেবলমাত্র মুনাফা প্রাপ্তি নয়, বরং তা আল্লাহর সন্তুষ্টি অর্জনের মাধ্যম হিসেবে বিবেচিত। ব্যবসা শুধুমাত্র অর্থনৈতিক কার্যকলাপ হিসেবে নয়, বরং একটি সামাজিক দায়িত্বও। ইসলামে ব্যবসার মৌলিক নীতি ও নিয়মাবলী পবিত্র কুরআন ও হাদিসে উল্লেখিত রয়েছে, যা প্রতিটি মুসলমানের জন্য ব্যবসা পরিচালনার ক্ষেত্রে একটি দিকনির্দেশনা সরবরাহ করে।

ইসলামিক ব্যবসা নীতির প্রভাব সমাজে ব্যাপক। ব্যবসা যদি ইসলামিক নীতির অধীনে পরিচালিত হয়, তবে তা শুধু ব্যক্তি ও সমাজের জন্য অর্থনৈতিক উন্নতি নিয়ে আসবে না, বরং নৈতিক ও আধ্যাত্মিক উন্নতিরও কারণ হবে। ইসলামে সততা, বিশ্বস্ততা, ন্যায্যতা, এবং দয়া ও সহানুভূতির প্রতি গুরুত্ব দেয়া হয়, যা ব্যবসায়িক কার্যক্রমে আদর্শ হিসেবে বিবেচিত। এছাড়া সুদ (রিবা), প্রতারণা, মজুদারি, এবং মিথ্যা বিক্রয় নিষিদ্ধ করা হয়েছে, যাতে ব্যবসা শুধু লাভজনক না হয়ে বরং নৈতিকভাবেও শুদ্ধ হয়।

থিসিসের মূল উদ্দেশ্য হল ইসলামের দৃষ্টিতে ব্যবসার মৌলিক নীতি, আদর্শ, এবং ব্যবসায়িক নৈতিকতার বাস্তব প্রয়োগ এবং তার প্রভাব বিশ্লেষণ করা। এই গবেষণা ব্যবসায়িক কার্যক্রমের ইসলামী নিয়মাবলী এবং বর্তমান যুগে তাদের বাস্তবায়ন সম্পর্কে আলোচনা করবে।

১.২ উদ্দেশ্য এবং পরিসীমা

এই থিসিসের উদ্দেশ্য হলো কুরআন, হাদিস এবং ইসলামিক ফিকহের আলোকে ব্যবসায়িক নিয়মাবলী অনুসন্ধান। গবেষণাটি ইসলামী ব্যবসা নীতির মৌলিক ধারণা, নৈতিকতা, সততা, হালাল ও হারাম ব্যবসা, সুদ ও প্রতারণা সংক্রান্ত বিধান, এবং ব্যবসায়িক কার্যকলাপে ইসলামের প্রভাব বিষয়ে আলোচনা করবে।

গবেষণার পরিসীমা কুরআন, হাদিস, এবং ফিকহের পাশাপাশি ইসলামী ব্যবসায়িক নীতির বাস্তব প্রয়োগের দিকেও মনোযোগ দেবে। এই গবেষণায় বিভিন্ন ধর্মীয় গ্রন্থ, স্কলারদের মতামত, এবং বাস্তব জীবন থেকে উদাহরণ ব্যবহার করা হবে যাতে মুসলিম ব্যবসায়ীরা ইসলামী নীতিমালা অনুসরণ করে আরও সুষ্ঠু এবং নৈতিকভাবে ব্যবসা পরিচালনা করতে পারে।

১.৩ পদ্ধতি

গবেষণার এই অধ্যায়ে ব্যবহৃত পদ্ধতিটি হল একটি বিশ্লেষণাত্মক এবং তুলনামূলক পদ্ধতি। কুরআনের আয়াত, হাদিসের বাণী এবং ইসলামী ফিকহের আলোকে ব্যবসা সম্পর্কিত নীতিগুলি বিশ্লেষণ করা হবে।

গবেষণার পরিসীমা এবং উদ্দেশ্য অনুযায়ী, বিভিন্ন ইসলামিক স্কলারদের মতামত ও প্রস্তাবনাগুলি বিশ্লেষণ করে মুসলিম ব্যবসায়িকদের দিক নির্দেশনা প্রদান করা হবে।

ধনসম্পদ কি মন্দ জিনিস?

ধনসম্পদ সম্পর্কে সাধারণ মুসলিমদের ভুল ধারণা:

অনেক মুসলিমের মধ্যে একটি ভুল ধারণা রয়েছে যে ধনসম্পদ অর্জন বা আর্থিকভাবে সচ্ছল হওয়া ধর্মীয় দৃষ্টিকোণ থেকে অনুচিত। এই মানসিকতা মূলত অজ্ঞতা এবং ইসলামের প্রকৃত শিক্ষার অভাব থেকে উদ্ভূত। ইসলামের দৃষ্টিতে, ধনসম্পদ কোনোভাবেই মন্দ নয়; বরং এটি জীবনের গুরুত্বপূর্ণ একটি অংশ। তবে শর্ত হলো, তা অবশ্যই হালাল পন্থায় উপার্জন ও ব্যয় করতে হবে।

ইসলামে ধনসম্পদের গুরুত্ব:

ইসলামে ধনসম্পদ সঠিকভাবে ব্যবহার ও পরিচালনার ক্ষেত্রে ব্যাপক নির্দেশনা রয়েছে। ইসলামের মহান মনীষীগণ ধনসম্পদকে জীবনযাপনের অপরিহার্য উপাদান হিসেবে দেখেছেন এবং তা সঠিক উপায়ে ব্যবহার করার পরামর্শ দিয়েছেন। নবী করিম (সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লাম) বলেছেন:

"উপরের হাত নিচের হাত থেকে উত্তম।"

(সহিহ বুখারি)

এটি নির্দেশ করে, যে ব্যক্তি দান করে, সে বেশি মর্যাদাপূর্ণ। সুতরাং, ধনসম্পদ থাকা মন্দ নয়; বরং এটি সঠিকভাবে পরিচালিত না করাটা মন্দ।

সাহাবিদের ধনসম্পদের উদাহরণ:

ইসলামের প্রথম যুগের সাহাবীগণ, যেমন আবু বকর (রাযি.) এবং উমার (রাযি.), ধনসম্পদের সঠিক ব্যবহার ও দানের ক্ষেত্রে অনন্য উদাহরণ স্থাপন করেছেন।

- আবু বকর (রাযি.) তাঁর সম্পদের একটি বড় অংশ গরিব ও নিপীড়িত দাসদের মুক্তির জন্য ব্যয় করেছেন।
- উসমান (রাযি.) তাবুক অভিযানে ইসলামের জন্য এক বিশাল পরিমাণ সম্পদ দান করেছিলেন।

তাঁরা কখনোই ধনসম্পদ অর্জনের বিরোধী ছিলেন না; বরং তারা এর যথাযথ ব্যবহার নিশ্চিত করেছিলেন।

আজকের বিশ্বের প্রেক্ষাপটে, ধনসম্পদ অর্জন কেবল নিজের জীবন মান উন্নত করার জন্য নয়, বরং সমাজ ও উম্মাহর উন্নয়নের জন্যও অপরিহার্য। একজন মুসলিম হিসেবে আমাদের লক্ষ্য হওয়া উচিত ধনসম্পদ উপার্জন করা এবং তা আল্লাহর সন্তুষ্টির পথে ব্যবহার করা।

ধনসম্পদ নিজে মন্দ নয়, মানুষের কর্ম ও ব্যবহার নির্ধারণ করে ধনসম্পদের গুণগত মান। মুসলিম উম্মাহর জন্য প্রয়োজন ধনসম্পদ অর্জনের প্রতি ইতিবাচক মনোভাব গড়ে তোলা

এবং এটি হালাল পথে উপার্জন ও কল্যাণমূলক কাজে ব্যয় করা। ধনসম্পদের প্রতি নেতিবাচক দৃষ্টিভঙ্গি ত্যাগ করে সাহাবিদের উদাহরণ অনুসরণ করাই হবে সঠিক পথ।

ব্যবসা কেন প্রয়োজন?

অর্থ-সম্পদের প্রয়োজনীয়তা ও গুরুত্ব:

মানুষের জীবনের প্রতিটি পর্যায়ে অর্থের ভূমিকা অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। ব্যক্তি, পরিবার, সমাজ এবং রাষ্ট্রীয় জীবনে অর্থ ব্যতীত সুস্থ ও সম্মানজনক জীবনযাপন কল্পনাও করা যায় না। তাই অর্থ উপার্জন শুধুমাত্র জীবিকার মাধ্যম নয়, বরং সামাজিক দায়িত্ব ও আত্ম-উন্নতির একটি অবিচ্ছেদ্য অংশ।

ইসলামে সম্পদ উপার্জনের নির্দেশনা:

ইসলাম সম্পদ উপার্জনে উৎসাহিত করে, তবে তা অবশ্যই হতে হবে হালাল পন্থায়। ইসলামী শরিয়তে মুসলমানদের জন্য হালাল রিজিক অন্বেষণকে ইবাদত হিসেবে গণ্য করা হয়েছে। জীবিকা নির্বাহের জন্য বিভিন্ন পেশা, চাকরি, কৃষিকাজ বা সেবা প্রদানের মতো পন্থা গ্রহণ করা যেতে পারে। তবে ব্যবসা এক্ষেত্রে সর্বোত্তম এবং সর্বাধিক প্রশংসিত।

নবীজির ব্যবসায়িক জীবন:

মানব জাতির সর্বশ্রেষ্ঠ আদর্শ, মহানবী মুহাম্মদ (সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লাম) নিজেও একজন সফল ব্যবসায়ী ছিলেন। নবুয়তপ্রাপ্তির আগে তিনি সততা, ন্যায্যতা এবং বিশ্বস্ততার মাধ্যমে ব্যবসায়িক ক্ষেত্রে এক অনন্য উদাহরণ স্থাপন করেন। ব্যবসা কেবল দুনিয়াবী সফলতার মাধ্যম নয়, বরং আখিরাতেও সওয়াব অর্জনের একটি মাধ্যম হিসেবে স্বীকৃত।

আল-কুরআনের নির্দেশনা:

আল্লাহ তাআলা বলেন:

“আর আল্লাহ কিছুতেই মুমিনদের বিরুদ্ধে কাফিরদের কর্তৃত্ব দেবেন না।”

(সূরা নিসা, আয়াত: ১৪১)

এই আয়াতের ব্যাখ্যায় প্রসিদ্ধ আলিমগণ বলেন, এই আয়াতে মুসলমানদের অন্যের নির্ভরশীলতা থেকে মুক্ত হওয়ার এবং আত্মনির্ভরশীল হওয়ার শিক্ষা প্রদান করা হয়েছে। ব্যবসা এমন একটি পেশা যা একজন মুসলিমকে অর্থনৈতিকভাবে স্বাবলম্বী এবং সামাজিকভাবে মর্যাদাপূর্ণ করে তোলে।

ব্যবসার বিশেষ গুরুত্ব:

চাকরি এবং অন্যান্য পেশার তুলনায় ব্যবসা একটি বিস্তৃত ক্ষেত্র। চাকরির ক্ষেত্রে সাধারণত একজন ব্যক্তিকে নির্দিষ্ট সময় ও নিয়মের মধ্যে কাজ করতে হয়, যেখানে তার স্বাধীনতার সুযোগ সীমিত। বিপরীতে, ব্যবসা একটি মুক্ত ক্ষেত্র যেখানে একজন ব্যক্তি নিজের মেধা, শ্রম এবং উদ্ভাবনী চিন্তার মাধ্যমে অগ্রসর হতে পারে।

ব্যবসার মাধ্যমে আত্মনির্ভরশীলতা অর্জন:

ব্যবসা কেবল একটি পেশা নয়; এটি মুসলমানদের জন্য সম্মানজনক জীবনযাপনের মাধ্যম। এটি ব্যক্তি, সমাজ এবং রাষ্ট্রীয় অর্থনীতিতে স্থিতিশীলতা আনে। তাই ব্যবসা করা কেবল বৈধ নয়, বরং ইসলামে তা উৎসাহিত।

ব্যবসা মুসলমানদের জন্য শুধু দুনিয়াবী নয়, আখিরাতেও সাফল্য অর্জনের একটি উত্তম মাধ্যম। এটি মুসলমানদের অর্থনৈতিকভাবে শক্তিশালী এবং স্বাধীন হওয়ার পথ সুগম করে। তাই ইসলামের আলোকে ব্যবসা করা এবং সততার সঙ্গে সম্পদের ব্যবহার নিশ্চিত করাই হবে মুসলিম উম্মাহর জন্য সেরা পথ।

হালাল ব্যবসার গুরুত্ব

ইসলামে ব্যবসা-বাণিজ্যের গুরুত্ব অপরিসীম। এটি শুধু অর্থনৈতিক উন্নয়নের মাধ্যম নয়, বরং এটি একটি ইবাদতের অংশ, যদি তা আল্লাহ ও তার রাসূলের নির্দেশ অনুসারে হয়। ইসলামের নির্দেশনা অনুযায়ী হালাল ব্যবসার গুরুত্ব নিম্নরূপে উল্লেখ করা যায়:

১. হালাল উপার্জনের গুরুত্ব

- আল্লাহ তাআলা মানুষকে তার ইবাদতের জন্য সৃষ্টি করেছেন। তবে ইবাদত শুধু নামায, রোযা বা হজেই সীমাবদ্ধ নয়, বরং জীবনের প্রতিটি কার্যক্রম, যা আল্লাহর বিধানের অধীনে করা হয়, তাও ইবাদতের অন্তর্ভুক্ত।
- হালাল রিজিক হলো ইবাদত কবুল হওয়ার অন্যতম পূর্বশর্ত। রাসূলুল্লাহ (সা.) বলেন:
“হে লোকেরা, আল্লাহ পবিত্র, তাই তিনি শুধু পবিত্র বস্তুই গ্রহণ করেন।”
(সহীহ মুসলিম)

২. সাহাবিদের উদাহরণ

- রাসূলুল্লাহ্ (সা.), খুলাফায়ে রাশেদীন, এবং আশরায়ে মুবাশশারার অধিকাংশই হালাল ব্যবসার মাধ্যমে জীবিকা নির্বাহ করতেন। এটি প্রমাণ করে যে হালাল উপার্জন মুসলিম জীবনের একটি গুরুত্বপূর্ণ অংশ।
- হারাম উপার্জনের মাধ্যমে অর্জিত অর্থ দ্বারা কোনো ইবাদত বা দোয়া কবুল হয় না।

৩. সন্দেহজনক বিষয় এড়িয়ে চলা

- রাসূলুল্লাহ্ (সা.) বলেছেন:
“হালাল স্পষ্ট, হারামও স্পষ্ট। কিন্তু এই দুয়ের মধ্যে কিছু সন্দেহজনক বিষয় রয়েছে। যে ব্যক্তি এসব থেকে বিরত থাকে, সে তার ধর্ম ও মর্যাদাকে রক্ষা করে।”
(সহীহ বোখারি)
- মুসলিমদের জন্য নির্দেশ হলো, তারা সন্দেহজনক এবং হারামের সব কিছু থেকে দূরে থাকবে।

৪. হালাল উপার্জনের মর্যাদা

- রাসূলুল্লাহ্ (সা.) বলেছেন:
“নিজ হাতে উপার্জন করা এবং হালাল পথে ব্যবসা করা হলো সর্বোত্তম রিজিক।”
(মুসনাদে আহমদ)
- তিনি আরও বলেন:
“হালাল রিজিক উপার্জন করা মৌলিক ফরযের পর একটি ফরয।”
(সহীহ বোখারি)

৫. ইবাদতের সাথে ব্যবসার সম্পর্ক

- ব্যবসা শুধু একটি অর্থনৈতিক কার্যক্রম নয়; এটি আল্লাহর নির্দেশ মেনে করা হলে ইবাদত হিসেবে গণ্য হয়।
- তাই হালাল পথে উপার্জন করাকে ফরযের পর একটি বড় ফরয হিসেবে গণ্য করা হয়েছে।

৬. হারাম থেকে বাঁচার প্রভাব

- হারাম উপার্জন একজন মানুষের আখলাক, দোয়া, এবং ইবাদতকে প্রভাবিত করে।
- রাসূলুল্লাহ্ (সা.) এর একটি হাদিসে এসেছে, যার আহার হারাম, পানীয় হারাম এবং পোশাক হারাম, তার দোয়া কিভাবে কবুল হতে পারে?
(সহীহ মুসলিম)

৭. সততা ও আমানতদারিতা

- ব্যবসায়িক জীবনে সততা, আমানতদারিতা, এবং ন্যায্যপরায়ণতা অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ।

রাসূলুল্লাহ্ (সা.) বলেছেন:

“সৎ ও আমানতদার ব্যবসায়ী কিয়ামতের দিন নবী, সিদ্ধিক এবং শহীদদের সাথে থাকবে।”

(তিরমিজি)

ইসলামের দৃষ্টিতে ব্যবসা শুধুমাত্র আয়ের মাধ্যম নয়, বরং ইবাদতের অংশ। হালাল উপার্জন আল্লাহর নির্দেশের সাথে সম্পর্কিত এবং আখিরাতে সফলতার জন্য অপরিহার্য। মুসলিমদের উচিত ব্যবসা-বাণিজ্য পরিচালনা করার সময় সততা, ন্যায্যপরায়ণতা, এবং ইসলামের নীতিমালা মেনে চলা।

কুরআনের দৃষ্টিতে ব্যবসা

কুরআনে ব্যবসাকে সম্মানজনক এবং বৈধ আয়ের মাধ্যম হিসেবে উল্লেখ করা হয়েছে, তবে এর জন্য কিছু নীতিমালা এবং শর্তাবলী পালন করতে বলা হয়েছে। ইসলামে ব্যবসার মূলনীতি হলো ন্যায়, সততা, এবং আল্লাহর সন্তুষ্টি অর্জনের উদ্দেশ্যে কাজ করা।

১. ব্যবসার বৈধতা:

কুরআনে ব্যবসাকে বৈধ এবং সুদের (রিবা) বিপরীতে স্পষ্টভাবে অনুমোদন করা হয়েছে: "যারা সুদ খায়, তারা কেবল ঐ ব্যক্তির মতো দাঁড়াবে, যাকে শয়তান স্পর্শ করে পাগল করেছে। তারা এই কারণে যে, তারা বলে, 'ব্যবসা তো সুদেরই মতো!' অথচ আল্লাহ ব্যবসাকে বৈধ করেছেন এবং সুদকে হারাম করেছেন।"

(সূরা আল-বাকারাহ: ২৭৫)

২. ন্যায় এবং সঠিক ওজন দেওয়া:

কুরআনে ন্যায়বিচার এবং সঠিক মাপ-পরিমাপ বজায় রাখার প্রতি জোর দেওয়া হয়েছে।

প্রতারণা এবং ওজনে কম দেওয়া নিষিদ্ধ:

"সুতরাং মাপ ও ওজন ঠিকভাবে দিবে ও মানুষের মালিকানাধীন বস্তুসমূহে তাদের অধিকার খর্ব করবে না আর দুনিয়ায় শান্তি স্থাপনের পর অশান্তি বিস্তার করবে না।"

(সূরা আল-আরা'ফ: ৮৫)

৩. আল্লাহর ওপর ভরসা:

ব্যবসার সময় সৎ উদ্দেশ্য এবং আল্লাহর ওপর ভরসা রাখা অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। সম্পদ অর্জন বৈধ পন্থায় করতে বলা হয়েছে:

"তোমরা যখন নামাজ শেষ করবে, তখন জমিনে ছড়িয়ে পড়ো এবং আল্লাহর অনুগ্রহ অনুসন্ধান করো, আর আল্লাহকে অধিক স্মরণ করো, যাতে তোমরা সফল হও।"

(সূরা আল-জুমু'আ: ১০)

৪. সততা এবং ধোঁকাবাজির নিষেধাজ্ঞা:

ব্যবসায় ধোঁকাবাজি করা, মিথ্যা বলা বা প্রতারণা করা হারাম। ব্যবসায় সততার গুরুত্ব তুলে ধরতে বলা হয়েছে:

"দুঃখ সে সমস্ত লোকের জন্য যারা ওজনে ও মাপে কম দেয়, যারা মানুষের কাছ থেকে মেপে নিলে পূর্ণমাত্রায় নেয়, কিন্তু যখন অন্যদের জন্য মাপে বা ওজনে দেয়, তখন কম

দেয়।"

(সূরা আল-মুতাফফিফিন: ১-৩)

৫. ব্যবসার মাধ্যমে জীবিকা উপার্জন এবং দান:

ব্যবসা একটি বৈধ উপায়, যার মাধ্যমে একজন ব্যক্তি তার পরিবার এবং সমাজের জন্য অবদান রাখতে পারে। পাশাপাশি ব্যবসা থেকে অর্জিত অর্থ সদকা বা দানের জন্য ব্যবহার করতে বলা হয়েছে:

"হে ঈমানদারগণ! তোমরা তোমাদের উত্তম অর্জিত জিনিস এবং আমি যা ভূমি থেকে তোমাদের জন্য উৎপন্ন করেছি, তা থেকে দান করো।"

(সূরা আল-বাকারা: ২৬৭)

৬. চুক্তি এবং সাক্ষীর গুরুত্ব:

ব্যবসায়িক লেনদেনে স্বচ্ছতা বজায় রাখা এবং চুক্তি লিখে রাখা বা সাক্ষী রাখা অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ বলে নির্দেশ দেওয়া হয়েছে:

"হে ঈমানদারগণ! যখন তোমরা নির্দিষ্ট মেয়াদে ধারদেনা করো, তখন তা লিখে নাও। এবং তোমাদের মধ্যে একজন লেখক ন্যায্যভাবে তা লিখে দিক।"

(সূরা আল-বাকারা: ২৮২)

উপসংহার:

কুরআনে ব্যবসাকে একটি পবিত্র ও সম্মানজনক পেশা হিসেবে বর্ণনা করা হয়েছে। তবে ব্যবসা করার সময় সততা, ন্যায্যবিচার, আল্লাহর ওপর ভরসা, এবং বৈধ পন্থা অনুসরণ করা বাধ্যতামূলক। ব্যবসার মাধ্যমে অর্জিত আয় যদি হালাল হয় এবং সঠিক পথে ব্যয় করা হয়, তবে তা দুনিয়া ও আখিরাতে সফলতা বয়ে আনবে।

হাদিসের দৃষ্টিতে ব্যবসা

ইসলামে ব্যবসাকে সম্মানিত এবং বৈধ আয়ের অন্যতম সেরা উপায় হিসেবে গণ্য করা হয়েছে। হাদিসে ব্যবসার গুরুত্ব, বৈধ উপায়ে ব্যবসা পরিচালনা, সততা বজায় রাখা এবং আল্লাহর ওপর ভরসা রাখার ব্যাপারে প্রচুর নির্দেশনা রয়েছে।

১. ব্যবসার মর্যাদা:

রাসূলুল্লাহ (সা.) ব্যবসার মাধ্যমে হালাল রিজিক উপার্জনকে উৎসাহিত করেছেন। তিনি ব্যবসাকে একটি বৈধ এবং মর্যাদাপূর্ণ পেশা হিসেবে উল্লেখ করেছেন:

"বিশ্বস্ত ও সত্যবাদী ব্যবসায়ী কেয়ামতের দিন নবী, সিদ্ধিক ও শহীদদের সাথে অবস্থান করবে।"

(তিরমিজি)

২. সততা ও ন্যায়ের গুরুত্ব:

ব্যবসায় সততা বজায় রাখার ওপর বিশেষ জোর দেওয়া হয়েছে। মিথ্যা বলা, ধোঁকা দেওয়া বা প্রতারণা করার ব্যাপারে কঠোরভাবে নিষেধ করা হয়েছে:

"যে ব্যক্তি প্রতারণা করে, সে আমার দলভুক্ত নয়।"

(সহিহ মুসলিম)

আরও বলা হয়েছে:

"যে ব্যক্তি বিক্রির সময় মিথ্যা শপথ করে, তার ব্যবসায় বরকত চলে যায়।"

(সহিহ বুখারি)

৩. ওজন এবং মাপে সঠিক হওয়া:

রাসূলুল্লাহ (সা.) ওজন এবং মাপের ক্ষেত্রে সঠিকতা বজায় রাখার জন্য নির্দেশ দিয়েছেন। তিনি বলেন:

"তোমরা ওজন ও মাপে ন্যায় প্রতিষ্ঠা করো এবং অন্যদের প্রতি অন্যায় করো না।"

(মুসনাদ আহমদ)

৪. ব্যবসায় ন্যায্যতা এবং খোলামেলা লেনদেন:

ব্যবসায়িক লেনদেন পরিষ্কার ও স্বচ্ছ হওয়া অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। রাসূলুল্লাহ (সা.) বলেন:

"বিক্রেতা এবং ক্রেতা উভয়েরই বিক্রি বাতিল করার অধিকার রয়েছে যতক্ষণ না তারা একে অপর থেকে বিচ্ছিন্ন হয়। যদি তারা সত্য বলে এবং লেনদেন পরিষ্কার রাখে, তবে তাদের লেনদেনে বরকত দেওয়া হয়। কিন্তু যদি তারা মিথ্যা বলে বা বিষয় গোপন রাখে, তবে

তাদের লেনদেনে বরকত রহিত হয়ে যায়।"

(সহিহ মুসলিম)

৫. ব্যবসায় আল্লাহর ওপর ভরসা রাখা:

রাসূলুল্লাহ (সা.) ব্যবসায় আল্লাহর ওপর ভরসা রাখার প্রতি গুরুত্ব দিয়েছেন। তিনি বলেন:
"যদি তোমরা আল্লাহর ওপর সঠিকভাবে তাওয়াক্কুল করো (ভরসা করো), তবে তিনি অবশ্যই তোমাদের রিজিক দেবেন যেমন পাখিদের দেন। তারা সকাল বেলা ক্ষুধার্ত হয়ে বের হয় এবং সন্ধ্যায় তৃপ্ত হয়ে ফিরে আসে।"

(তিরমিজি)

৬. সুদ এবং হারাম উপার্জনের নিষেধাজ্ঞা:

ব্যবসায় সুদ গ্রহণ এবং হারাম উপার্জনের বিষয়ে হাদিসে কঠোর নিষেধাজ্ঞা রয়েছে।

রাসূলুল্লাহ (সা.) বলেন:

"সুদ গ্রহণকারী, প্রদানকারী, সাক্ষী এবং সুদের লিখনকারী সবাই সমানভাবে অপরাধী।"

(সহিহ মুসলিম)

৭. ব্যবসায়িক আচরণে নরম হওয়া:

রাসূলুল্লাহ (সা.) নরম স্বভাব এবং নম্র আচরণকে উৎসাহিত করেছেন। তিনি বলেন:

"আল্লাহ সেই ব্যক্তির প্রতি দয়া করেন, যে বিক্রয়, ক্রয় এবং ঋণ আদায়ের সময় নম্র থাকে।"

(সহিহ বুখারি)

৮. শ্রম ও ব্যবসার প্রতি উৎসাহ:

রাসূলুল্লাহ (সা.) নিজের পরিশ্রমের মাধ্যমে উপার্জনকে সর্বোত্তম উপায় হিসেবে উল্লেখ করেছেন। তিনি বলেন:

"কেউ কখনো নিজের হাতের উপার্জনের চেয়ে উত্তম খাদ্য খায়নি।"

(সহিহ বুখারি)

হাদিসে ব্যবসার গুরুত্ব এবং সঠিক উপায়ে তা পরিচালনার বিষয়ে সুস্পষ্ট নির্দেশনা রয়েছে। ব্যবসায় সততা, ন্যায্য, এবং আল্লাহর প্রতি ভরসা রেখে কাজ করলে তা দুনিয়া ও আখিরাতে কল্যাণ বয়ে আনবে। ইসলামে ব্যবসা শুধু বৈধ উপার্জনের মাধ্যম নয়, এটি আল্লাহর সন্তুষ্টি অর্জনের একটি পথও।

ব্যবসা ও সুদের মধ্যে পার্থক্য

ব্যবসা এবং সুদ উভয়ই আর্থিক লেনদেনের সাথে জড়িত, তবে ইসলামিক দৃষ্টিকোণ থেকে এদের মধ্যে মৌলিক পার্থক্য রয়েছে। ব্যবসা হালাল এবং বৈধ উপায়ে সম্পদ বৃদ্ধির একটি পন্থা, যেখানে সুদ হারাম এবং এটি সমাজ ও অর্থনীতির ওপর নেতিবাচক প্রভাব ফেলে। নিচে তাদের পার্থক্য বিশদভাবে তুলে ধরা হলো:

১. সংজ্ঞা:

• ব্যবসা:

ব্যবসা হলো পণ্য বা সেবা বিনিময়ের মাধ্যমে ন্যায্য মুনাফা অর্জনের একটি পদ্ধতি। এটি নির্ভর করে ক্রয়-বিক্রয় বা বিনিয়োগের মাধ্যমে সম্পদের সৃষ্টি এবং বৈধ উপার্জনের ওপর।

কুরআনের বাণী:

"আল্লাহ ব্যবসাকে হালাল করেছেন এবং সুদকে হারাম করেছেন।"

— (সূরা আল-বাকারা: ২৭৫)

• সুদ:

সুদ হলো অর্থ ধার দেওয়ার মাধ্যমে একটি নির্ধারিত অতিরিক্ত অর্থ আদায়, যা ইসলামের দৃষ্টিতে নিষিদ্ধ। এটি প্রয়োজনী মানুষের শোষণ এবং সম্পদে অসমতা সৃষ্টি করে।

২. আয় ও লাভের পদ্ধতি:

• ব্যবসা:

ব্যবসায় লাভ আসে ঝুঁকি, পরিশ্রম এবং বিনিয়োগের মাধ্যমে। এটি বাজার পরিস্থিতি, চাহিদা এবং সরবরাহের ওপর নির্ভরশীল।

• সুদ:

সুদের আয় নির্ধারিত এবং পূর্বনির্ধারিত। এতে ঝুঁকি বা পরিশ্রমের কোনো ভূমিকা নেই। অর্থ ধার দিলেই নির্দিষ্ট লাভ নিশ্চিত হয়।

৩. ঝুঁকি (Risk):

• ব্যবসা:

ব্যবসায় লাভ বা ক্ষতির ঝুঁকি থাকে। বিনিয়োগ ব্যর্থ হতে পারে বা লাভ বেশি হতে পারে।

- **সুদ:**

সুদের ক্ষেত্রে কোনো ঝুঁকি থাকে না। ঋণগ্রহীতা ক্ষতিগ্রস্ত হলেও ঋণদাতা তার নির্ধারিত সুদ দাবি করে।

৪. পারস্পরিক সহযোগিতা:

- **ব্যবসা:**

ব্যবসা ক্রেতা এবং বিক্রেতার মধ্যে সমঝোতা ও সহযোগিতার মাধ্যমে পরিচালিত হয়। এটি উভয়ের জন্য উপকারজনক।

- **সুদ:**

সুদ ঋণদাতা এবং ঋণগ্রহীতার মধ্যে অসম সম্পর্ক তৈরি করে। এটি ঋণগ্রহীতার জন্য শোষণমূলক এবং সমাজে বৈষম্য বাড়ায়।

৫. অর্থনৈতিক প্রভাব:

- **ব্যবসা:**

ব্যবসা সমাজে উৎপাদন বাড়ায়, কর্মসংস্থান সৃষ্টি করে এবং অর্থনীতিকে সচল রাখে।

- **সুদ:**

সুদ অর্থনৈতিক অসমতা তৈরি করে এবং সমাজে দারিদ্র্য বাড়ায়। এটি সম্পদের ন্যায্য বণ্টনে বাধা সৃষ্টি করে।

৬. ইসলামিক দৃষ্টিভঙ্গি:

- **ব্যবসা:**

ইসলামে ব্যবসা বৈধ এবং আল্লাহর সন্তুষ্টি অর্জনের একটি মাধ্যম।

হাদিস:

"সৎ ব্যবসায়ী কিয়ামতের দিন নবী, সিদ্দিক এবং শহীদদের সাথে থাকবে।"

— (তিরমিজি, হাদিস: ১২০৯)

- **সুদ:**

সুদকে ইসলাম স্পষ্টভাবে নিষিদ্ধ করেছে। এটি শোষণ এবং আল্লাহ ও তার রাসুলের বিরুদ্ধে যুদ্ধ হিসেবে বিবেচিত।

কুরআনের বাণী:

"হে ঈমানদারগণ! আল্লাহকে ভয় কর এবং সুদের যা অবশিষ্ট রয়েছে তা পরিত্যাগ কর।"

— (সূরা আল-বাকারা: ২৭৮)

৭. সামাজিক প্রভাব:

• ব্যবসা:

ব্যবসা সমাজে সম্পদ সৃষ্টি এবং বণ্টন নিশ্চিত করে। এটি সমাজে ইতিবাচক পরিবর্তন আনে।

• সুদ:

সুদ সম্পদের কেন্দ্রীকরণ ঘটায় এবং দরিদ্রদের আরও দরিদ্র করে তোলে। এটি সমাজে বৈষম্য সৃষ্টি করে।

৮. বৈধতা:

• ব্যবসা:

ব্যবসা হালাল, যদি তা ন্যায্য এবং ইসলামের নির্দেশনা অনুযায়ী হয়।

• সুদ:

সুদ সম্পূর্ণ হারাম এবং ইসলামে এটি কঠোরভাবে নিষিদ্ধ।

সুদ ও ব্যবসার তুলনামূলক টেবিল:

বিষয়	ব্যবসা	সুদ
সংজ্ঞা	পণ্য বা সেবা বিনিময়ে মুনাফা অর্জন।	ঋণ দিয়ে নির্ধারিত অতিরিক্ত অর্থ নেওয়া।
লাভের পদ্ধতি	ঝুঁকি ও পরিশ্রমের মাধ্যমে।	পূর্বনির্ধারিত, ঝুঁকিহীন।
ঝুঁকি	লাভ বা ক্ষতির সম্ভাবনা।	লাভ নিশ্চিত, ক্ষতির সুযোগ নেই।
অর্থনৈতিক ভূমিকা	উৎপাদন ও কর্মসংস্থান বাড়ায়।	দারিদ্র্য ও বৈষম্য সৃষ্টি করে।
ইসলামিক হুকুম	হালাল এবং উৎসাহিত।	হারাম এবং কঠোরভাবে নিষিদ্ধ।
সামাজিক ভূমিকা	ইতিবাচক	নেতিবাচক

ব্যবসায়ীদের দুই ধরনের লাভ:

১. দুনিয়াতে লাভ:

ব্যবসায়ীর জন্য দুনিয়াতে লাভ হল, আল্লাহর বিধান অনুযায়ী হালাল উপার্জনের মাধ্যমে সুন্দর জীবনযাপন করা। হালালভাবে উপার্জন করা ব্যক্তি আল্লাহর নেয়ামতসমূহ ভোগ করে পৃথিবীতে সুখী ও সফল হতে পারেন।

- আল্লাহ তাআলা বলেন:

“ধন-সম্পদ আর সন্তানাদি পার্থিব জীবনের শোভা-সৌন্দর্য।”

— (সূরা কাহাফ, আয়াত ৪৬)

এর মাধ্যমে বোঝা যায় যে, আল্লাহর দেওয়া দুনিয়ার উপকরণগুলো, যেমন অর্থ ও পরিবার, সঠিকভাবে উপভোগ করা একটি বড় নেয়ামত।

এভাবে একজন ব্যবসায়ী, তার সৎ উপার্জনের মাধ্যমে দুনিয়াতে আল্লাহর অনুগ্রহ লাভ করে এবং সুন্দর জীবন যাপন করতে পারেন।

২. আখিরাতের উত্তম পুরস্কার:

ইসলামে ব্যবসা শুধু দুনিয়ার উপার্জনের মাধ্যম নয়, বরং এটি আখিরাতের জন্যও এক গুরুত্বপূর্ণ মাধ্যম। সততা, আমানতদারি, এবং হালাল উপার্জনের মাধ্যমে একজন ব্যবসায়ী আখিরাতে আল্লাহর পুরস্কৃত হতে পারেন।

- রাসুল সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লাম বলেন:

“সৎ ও আমানতদার ব্যবসায়ীগণ কেয়ামতের দিন নবী, সিদ্দিক ও শহীদদের সাথে অবস্থান করবে।”

— (তিরমিজি)

এর মাধ্যমে জানা যায় যে, সৎভাবে ব্যবসা করা, আল্লাহর নির্দেশনা মেনে চলা, এবং অন্যের অধিকার রক্ষা করা একজন ব্যবসায়ীকে আখিরাতে উচ্চ মর্যাদা অর্জন করতে সাহায্য করবে।

অতএব, একজন ব্যবসায়ী যদি তার ব্যবসায় সততা, ন্যায়পরায়ণতা এবং আমানতদারি বজায় রাখে, তবে সে শুধু দুনিয়াতে নয়, আখিরাতেও আল্লাহর বিশেষ পুরস্কার লাভ করতে সক্ষম হবে।

ইসলামি ফিকহের আলোকে ব্যবসা

বিক্রয়ের সংজ্ঞা:

১. আভিধানিক অর্থ:

বিক্রয় (আল-বাইয়ু) এর আভিধানিক অর্থ হলো, “বস্তুর সাথে বস্তুর বিনিময় করা”। অর্থাৎ, এক ধরনের মাল বা পণ্যকে অন্য ধরনের মাল বা পণ্যের সঙ্গে পাল্টানো।

২. পারিভাষিক অর্থ (শরিয়তের দৃষ্টিতে):

শরিয়তের পরিভাষায়, বিক্রয় হলো -

“কোনো মালের সাথে অন্য কোনো মালের এমন বিনিময়, যেখানে শরিয়তের দৃষ্টিতে গ্রহণযোগ্য পদ্ধতিতে উভয় বস্তুর মালিকানা পরিবর্তন হয়”।

এটি একটি ফিকহি দৃষ্টিভঙ্গি যাতে বিক্রয় প্রক্রিয়ার মূল শর্তাবলী ও নিয়ম মেনে লেনদেন করা অপরিহার্য।

এই সংজ্ঞা থেকে বোঝা যায় যে, বিক্রয়ের ক্ষেত্রে দুটো পক্ষের মধ্যে মালিকানা স্থানান্তর হওয়ার কথা থাকে, যা ফিকহি ভাবে গ্রহণযোগ্য।

মাল বলতে কী বোঝায়?

হানাফি মাযহাবের ফকিহদের মতে,

”মাল হলো এমন বস্তু বা পদার্থ, যার প্রতি মানুষের প্রতিযোগিতামূলক আগ্রহ থাকে এবং যা ব্যয়যোগ্য।”

এই সংজ্ঞা থেকে বোঝা যায় যে, "মাল" এমন কিছু বস্তু, দ্রব্য বা সম্পদ যা মানুষের জন্য মূল্যবান এবং যা ব্যবহৃত বা ব্যয় করা যায়। অর্থাৎ, যেকোনো এমন বস্তু যা লেনদেন বা অর্থনৈতিক কার্যক্রমে ব্যবহৃত হতে পারে এবং যার প্রতি মানুষের আকর্ষণ বা চাহিদা থাকে, তাকে মাল হিসেবে গণ্য করা হয়।

বিক্রয়ের রুকন (মূল উপাদান)

হানাফি মাযহাবের ফুকাহায়ে কেরামের মতে, বিক্রয়ের রুকন বা উপাদান দুটি:

1. ইজাব (প্রস্তাব):

বিক্রয়ের প্রাথমিক পদক্ষেপ হলো ইজাব, যা বিক্রেতার তরফ থেকে একটি স্পষ্ট প্রস্তাব বা উদ্দেশ্য প্রকাশ। এটি হতে পারে বিক্রেতা কর্তৃক একটি দামের প্রস্তাব বা মালটির বিক্রির ইচ্ছা। উদাহরণস্বরূপ, "আমি এই পণ্যটি ১০০ টাকা বিক্রি করতে চাই।"

2. কবুল (গ্রহণ):

বিক্রয়ের পরবর্তী পদক্ষেপ হলো কবুল, যা ক্রেতার তরফ থেকে প্রস্তাবের গ্রহণ বা সম্মতি। এটি হতে পারে ক্রেতার পক্ষ থেকে "হ্যাঁ, আমি এই পণ্যটি ১০০ টাকায় গ্রহণ করছি।" অর্থাৎ, ক্রেতার সম্মতি বিক্রয়ের চুক্তিকে পূর্ণতা দেয়।

এভাবে, বিক্রয় চুক্তি সম্পূর্ণ হতে ইজাব (প্রস্তাব) এবং কবুল (গ্রহণ) দুইটি শর্ত পূর্ণ করতে হয়। উভয়ের সম্মতি এবং একমত হওয়ার পরই বিক্রয় সম্পন্ন হয় এবং মালিকানা পরিবর্তন হয়।

ইজাব-কবুল সম্পন্ন করার পদ্ধতি

ইজাব-কবুল চুক্তি সম্পন্ন করার ক্ষেত্রে উভয় পক্ষের সরাসরি কথা বলার প্রয়োজন রয়েছে। এর মাধ্যমে বিক্রয়ের সম্মতি এবং প্রস্তাব বাস্তবায়িত হয়। হানাফি মাযহাবের মতে, উভয় পক্ষের মধ্যে বিক্রয়ের প্রস্তাব এবং গ্রহণ পরস্পর স্বচ্ছ এবং সুস্পষ্টভাবে হতে হবে।

মূলনীতি:

১. ইজাব (প্রস্তাব) এবং কবুল (গ্রহণ) সরাসরি কথার মাধ্যমে হতে হবে। অর্থাৎ, উভয় পক্ষের মধ্যে সোজা এবং স্পষ্ট ভাষায় সম্মতি প্রকাশ করা। উদাহরণস্বরূপ, বিক্রেতা বলবেন, “আমি এই পণ্যটি বিক্রি করছি।” এবং ক্রেতা বলবেন, “আমি এটি গ্রহণ করছি।”

২. ইশারা বা সংকেতের মাধ্যমে ইজাব-কবুল শরীয়তের দৃষ্টিতে কার্যকর হবে না, যদি তার কথা বলার সক্ষমতা থাকে। অর্থাৎ, কোনো ব্যক্তি যদি কথা বলতে সক্ষম হন, তবে তাকে অবশ্যই শব্দ বা বাক্য দ্বারা চুক্তি সম্পন্ন করতে হবে। ইশারা বা অঙ্গভঙ্গির মাধ্যমে চুক্তি সম্পন্ন করা গ্রহণযোগ্য নয়।

এ বিষয়ে হাফিযুল হাদিস ইবনে হাজার আসকালানি রহ. বলেন,
“অধিকাংশ আলেমের মতে, কথা বলতে সক্ষম ব্যক্তির ইশারা তার কথার স্থলাভিষিক্ত হবে না।”

অতএব, বিক্রয় চুক্তি স্থির করার জন্য উভয় পক্ষের মধ্যে কথা বলার মাধ্যমে স্পষ্ট সম্মতি প্রয়োজন।

ইজাব ও কবুলের মাঝে সাদৃশ্য বিদ্যমান থাকা

শরীয়তের দৃষ্টিতে বিক্রয়ের চুক্তি সহি হতে হলে ইজাব ও কবুলের মধ্যে সাদৃশ্য থাকা অত্যন্ত জরুরি। ইজাব (প্রস্তাব) এবং কবুল (গ্রহণ) একে অপরের সঙ্গে পুরোপুরি মিলে যেতে হবে। বিক্রি হওয়া পণ্য, তার পরিমাণ, গুণগত মান, মূল্য এবং মূল্য পরিশোধের পদ্ধতি এসব বিষয় স্পষ্টভাবে নির্ধারিত হতে হবে এবং উভয় পক্ষের মধ্যে একই ধরনের সম্মতি থাকতে হবে।

চুক্তি সম্পন্ন করার জন্য বিক্রেতা যা বলছেন, সেই বিষয়ে ক্রেতার সম্মতি মেলাতে হবে। যদি কোন একটি বিষয়ে অমিল থাকে, তাহলে চুক্তি হবে না। উদাহরণস্বরূপ, যদি বিক্রেতা বলে “দশ হাতের কাপড় ২০০ টাকায় বিক্রি করছি”, তবে ক্রেতাকে সব বিষয় নিয়ে একমত হয়ে সেই শর্তে কবুল করতে হবে। এর মধ্যে পণ্যের পরিমাণ, মূল্য এবং অন্যান্য শর্তের মিল থাকা জরুরি। যদি ক্রেতা ১০০ টাকার বিনিময়ে পাঁচ হাত কাপড় নিতে চায়, তবে তা হবে অবৈধ এবং চুক্তি হবে না।

একাধিক পণ্যের ক্ষেত্রে

যখন বিক্রেতা একসঙ্গে একাধিক পণ্যের কথা বলেন এবং প্রতিটির মূল্য নির্ধারণ করেন, সেক্ষেত্রে কবুলও সেই পরিপূর্ণ পণ্যসমষ্টির উপর করতে হবে। উদাহরণস্বরূপ, যদি বিক্রেতা বলেন, “এই তিনটি কাপড় ১০০ টাকায় বিক্রি করছি,” তাহলে ক্রেতাকে এই তিনটি কাপড় একসঙ্গে গ্রহণ করতে হবে ৩০০ টাকার বিনিময়ে। যদি ক্রেতা একটি কাপড় ১০০ টাকায় কবুল করার কথা বলে, তাহলে চুক্তি হবে না, কারণ এখানে ইজাব একসঙ্গে তিনটি কাপড়ের জন্য ছিল, তাই কবুলও তা অনুযায়ী হতে হবে।

ইজাব ও কবুলের মধ্যে সাদৃশ্য বা সামঞ্জস্য থাকা নিশ্চিত করতে হবে, এবং কোনো পার্থক্য থাকলে চুক্তি বাতিল হয়ে যাবে।

ইজাব রহিত হওয়ার ক্ষেত্রসমূহ

ইজাব (প্রস্তাব) প্রত্যাখ্যান হওয়া বা রহিত হওয়ার কিছু নির্দিষ্ট শর্ত এবং অবস্থার মধ্যে দিয়ে হয়ে থাকে। এখানে চারটি প্রধান অবস্থার মাধ্যমে ইজাব প্রত্যাখ্যান বা রহিত হতে পারে:

১. সরাসরি বা পত্রের মাধ্যমে প্রত্যাখ্যান:

যদি ইজাব গ্রহীতা সরাসরি বা লিখিত (পত্র) মাধ্যমে ইজাব প্রত্যাখ্যান করেন, তাহলে ইজাব বাতিল হয়ে যাবে। অর্থাৎ, যে ব্যক্তি প্রস্তাব করেছেন, তার প্রস্তাব যদি গ্রহণ না হয়, তাহলে চুক্তি সম্পন্ন হবে না।

২. নির্দিষ্ট সময়ের শর্তের শেষ হয়ে যাওয়া:

যদি ইজাবকারী কোনো নির্দিষ্ট সময়ের জন্য চুক্তির শর্ত রেখে দেন, যেমন “তোমাকে তিন দিনের মধ্যে কবুল করতে হবে”, এবং সেই নির্ধারিত সময় শেষ হয়ে যায়, তাহলে ইজাব বাতিল হয়ে যাবে। এমন ক্ষেত্রে প্রাপক যদি কোনো উত্তর না দেন, বা সময় শেষ হয়ে যায়, তাহলে ইজাবকারীর প্রস্তাবটি আর কার্যকর থাকবে না।

৩. ইজাবকারীর ইজাব প্রত্যাহার:

যদি প্রাপক ইজাব কবুল করার আগেই ইজাবকারী তার প্রস্তাবটি প্রত্যাহার করে নেয়, তাহলে প্রস্তাবটি বাতিল হয়ে যায় এবং চুক্তি স্থির হয় না। এটি যদি প্রাপকের প্রতি একপেশে থাকে, তাহলে প্রস্তাবের প্রত্যাহার প্রযোজ্য হবে।

৪. দীর্ঘ সময় অবিশ্বাস বা নিরবতা:

কখনও কখনও প্রাপক দীর্ঘ সময় কোন উত্তর না দিয়ে থাকেন, যেটি সাধারণত ইজাব প্রত্যাখ্যানের নিদর্শন হিসেবে গণ্য হয়। নিরবতা অথবা একটানা দীর্ঘ সময়ের মধ্যে কোন

প্রতিক্রিয়া না থাকলে এটি ইজাবের প্রত্যাখ্যানের সমতুল্য ধরা হয় এবং চুক্তি কার্যকর হয় না।

ইজাব রহিত হওয়ার নানা পরিস্থিতি থাকতে পারে, তবে এগুলোর মধ্যে সরাসরি প্রত্যাখ্যান, নির্দিষ্ট সময় শেষ হয়ে যাওয়ার পর, ইজাবকারীর প্রত্যাহার এবং দীর্ঘ নিরবতা প্রধান চারটি কারণে ইজাব রহিত হয়ে যায়।

ইজাব-কবুল সম্পন্ন হওয়ার নিয়ম

সরাসরি চুক্তির ক্ষেত্রে কবুল সম্পন্ন হওয়ার বিষয়টি বুঝতে কোন সমস্যা হয় না। যখনই ইজাবের মজলিসে সরাসরি দ্বিতীয় পক্ষ প্রথম পক্ষের ইজাব কবুল করবে, তখন ঐ কবুল প্রক্রিয়া বিক্রয় চুক্তি সম্পন্ন হবে।

তবে ডাক পিয়ন, টেলিগ্রাম ও ফ্যাক্সের মাধ্যমে প্রেরিত পথের ক্ষেত্রে কবুল প্রক্রিয়া সম্পন্ন হওয়ার জন্য কতটুকু সময় নির্ধারিত হবে, এই বিষয়টি একাধিক সম্ভাবনার রাখে। এসব সম্ভাবনার প্রতি লক্ষ্য করে প্রচলিত আইনে প্রসিদ্ধ চারটি দৃষ্টিভঙ্গি রয়েছে

১. কবুল করার ঘোষণা দেওয়া

এর উদ্দেশ্য হল, প্রাপকের পক্ষ থেকে যুক্তিটি কবুল করার ঘোষণা দেওয়ার মাধ্যমে কবুল প্রক্রিয়া সম্পন্ন হবে।

২. কবুল করার ব্যাপারে পত্র প্রেরণ

এই মত অনুযায়ী, শুধু কবুলের ঘোষণা দেয়ার মাধ্যমে চুক্তি সম্পন্ন হবে না; বরং কবুল সম্পর্কে ইজাব কারীর জন্য পত্র লেখা এবং এমনভাবে ডাক পিয়নের কাছে হস্তান্তর ছাড়া চুক্তি সম্পন্ন হবে না, যার পর পত্র ফেরত দেয়ার কোন সুযোগ থাকে না।

৩. কবুল গ্রহণ করে নেওয়া

এই মত অনুযায়ী, ইজাবকারীর কাছে কবুল সম্পর্কে পত্র লিখে ডাকপিয়নের কাছে দিলেই চুক্তি সম্পন্ন হবে না; বরং ইজাবকারী সে কবুল পত্র মেনে নিতে হবে।

৪. কবুল সম্পর্কে অবগতি লাভ

এর দ্বারা উদ্দেশ্য হল, ইজাবকারি কবুলকারীর পত্র গ্রহণ করলেই চুক্তি সম্পন্ন হবে না; বরং সে যখন পত্র পড়বে এবং তার মধ্যের বিষয় সম্পর্কে জানবে তখনই চুক্তিসম্পন্ন হবে।

নিলাম পদ্ধতিতে ক্রয়-বিক্রয়ের বিধান

নিলাম পদ্ধতিতে ক্রয়-বিক্রয় এমন একটি প্রক্রিয়া যেখানে পণ্যের মূল্য ক্রেতাদের মধ্যে প্রতিযোগিতার ভিত্তিতে নির্ধারণ করা হয়। এটি ইসলামী ফিকহের আলোচ্য একটি গুরুত্বপূর্ণ বিষয়।

১. নিলাম পদ্ধতির সংজ্ঞা

ইবনে জুযাই রহিমাহুল্লাহ নিলাম পদ্ধতির সংজ্ঞা দিয়েছেন এভাবে:

“পণ্যের দাম হাকাতে থাকবে এবং মানুষ একে অন্যের চেয়ে বেশি মূল্য দিতে থাকবে।

এভাবে যে ব্যক্তি অন্যের চেয়ে বেশি মূল্য বলবে, সে পণ্যটি ক্রয় করবে।”

২. নিলাম পদ্ধতির বৈধতা সম্পর্কিত মতভেদ

ক. মাকরুহ বলে মত

কিছু ফকিহ নিলাম পদ্ধতিকে মাকরুহ বা অপছন্দনীয় বলেছেন। এর কারণ:

১. দামের উপর দাম বলা নিষিদ্ধ:

হযরত ইব্রাহিম নাখায়ি রহিমাহুল্লাহ এর মতে, একজন ক্রেতার দামের উপর অন্য কেউ বেশি দাম বললে তা অনুচিত।

২. গণিমত ও মিরাহের ক্ষেত্রে বিশেষ বিধান:

কিছু আলেম মনে করেন যে গণিমত (যুদ্ধে প্রাপ্ত সম্পদ) এবং মিরাহ ছাড়া অন্য ক্ষেত্রে নিলামের বিক্রয় বৈধ নয়।

খ. বৈধ বলে মত

চার মাযহাব এবং সংখ্যাগরিষ্ঠ ফকিহগণ নিলাম পদ্ধতিকে বৈধ বলেছেন। তাদের দলিল:

১. রাসূলুল্লাহ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়াসাল্লামের হাদিস:

হযরত আনাস ইবনে মালেক রাদিয়াল্লাহু আনহু বর্ণিত:

“রাসূলুল্লাহ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়াসাল্লাম একটি জিনপোষ এবং পেয়ালা বিক্রয়ের জন্য পেশ করেন এবং বলেন, ‘কে এটি এক দিরহামে নেবে?’ একজন বলল, ‘আমি এক দিরহামে ক্রয় করব।’ তিনি আবার বললেন, ‘কে এক দিরহামের বেশি দেবে?’ তখন আরেকজন বলল, ‘আমি দুই দিরহামে নেব।’ তখন তিনি তা তার কাছে বিক্রয় করলেন।”

(তিরমিজি, হাদিস: ১২১৮)

এই হাদিসে নিলামের বৈধতা স্পষ্ট।

২. ন্যায্য মূল্যের প্রতিযোগিতা:

নিলাম পদ্ধতিতে প্রতারণা না থাকলে এটি ক্রেতা-বিক্রেতা উভয়ের জন্য ন্যায্য মূল্য নির্ধারণের একটি স্বাভাবিক পদ্ধতি।

নিলামে ইজাব ও কবুল

- হানাফি মত: শুধুমাত্র পণ্য নিলামে উপস্থাপন করলেই বিক্রয় চুক্তি সম্পন্ন হবে না।
- বিক্রেতার পক্ষ থেকে কোনো নির্দিষ্ট মূল্যের প্রতি সম্মতি দেওয়া জরুরি।

উদাহরণ:

একটি পণ্য নিলামে রাখা হলো, ক্রেতার একের পর এক দাম বলছেন। চুক্তি তখনই সম্পন্ন হবে, যখন বিক্রেতা কোনো একটি নির্দিষ্ট মূল্যকে গ্রহণ করবে।

২. বিক্রেতার জন্য বেশি মূল্যের প্রস্তাব গ্রহণ করা আবশ্যিক কিনা

হানাফি ফকিহদের মত:

1. বিক্রেতা যদি তার কাক্ষিত মূল্য না পায়, তাহলে:
 - সে সব প্রস্তাব প্রত্যাখ্যান করে নিলাম জারি রাখতে পারে।
 - বেশি মূল্যের প্রস্তাব গ্রহণ করা তার জন্য বাধ্যতামূলক নয়।
2. মূলনীতি:
 - মূল্য প্রস্তাব (ইজাব) বিক্রেতার পক্ষ থেকে কবুলের মুখাপেক্ষী।
 - বিক্রেতা তার পণ্যের জন্য ন্যায্য বা পছন্দের মূল্য না পেলে, সে ইজাব প্রত্যাখ্যান করতে পারে।

৩. ক্রেতা কি তার প্রস্তাবিত মূল্যে ক্রয় করতে বাধ্য?

হানাফি মাযহাবের দৃষ্টিকোণ:

এ বিষয়ে সরাসরি কোনো বক্তব্য না থাকলেও মূলনীতি থেকে যা বোঝা যায়:

1. লেনদেনের মজলিস (চুক্তি সভা) চলাকালীন:
 - ক্রেতা তার প্রস্তাবিত মূল্যে ক্রয় করতে বাধ্য।
 - এটি তখনই প্রযোজ্য, যদি বিক্রেতা সেই প্রস্তাব গ্রহণ করে।
2. মজলিস সমাপ্তির পরে:
 - মজলিস শেষ হয়ে গেলে প্রস্তাব আর বাধ্যতামূলক থাকে না।

উদাহরণ:

- একজন ক্রেতা ১০০ টাকার প্রস্তাব দিল, বিক্রেতা তা গ্রহণ করল।
- চুক্তি সম্পন্ন হয়েছে এবং ক্রেতা ১০০ টাকায় তা ক্রয় করতে বাধ্য।

ক্রেতা বিক্রেতা উভয়ের সঙ্গে সম্পর্কিত বিধি-বিধান

ক্রয়-বিক্রয়ে উভয় পক্ষ চুক্তিযোগ্য হওয়া

ক্রয়-বিক্রয় একটি বৈধ চুক্তি সম্পন্ন করার জন্য উভয় পক্ষের চুক্তির যোগ্যতা থাকা আবশ্যিক।

অবুঝ শিশুর ক্রয়-বিক্রয়

শরিয়ত সর্বসম্মতভাবে বলে যে অবুঝ শিশু (যে কোনো লেনদেনের অর্থ বুঝতে সক্ষম নয়) কোনোভাবেই ক্রয়-বিক্রয়ের যোগ্য নয়। তার মাধ্যমে সম্পন্ন চুক্তি কার্যকর হবে না, কারণ এটি বৈধতার জন্য আবশ্যিক মানদণ্ড পূরণ করে না।

বুদ্ধিসম্পন্ন অপ্রাপ্তবয়স্ক শিশুর ক্রয়-বিক্রয়

- হানাফি, মালিকি, এবং হাম্বলী মাযহাব

বুদ্ধিসম্পন্ন অপ্রাপ্তবয়স্ক শিশু সীমিত ক্ষমতার আওতায় ক্রয়-বিক্রয়ের যোগ্য। যদি সে কোনো লেনদেনের লাভ-ক্ষতি বুঝতে পারে, তবে তার চুক্তি বৈধ।

- শাফি মাযহাব

এ মাযহাবের মতে, বুদ্ধিসম্পন্ন হলেও অপ্রাপ্তবয়স্ক শিশু কোনো ধরনের চুক্তির জন্য যোগ্য নয়।

- বুদ্ধিসম্পন্ন হওয়ার বয়স

অনেক ফকিহ সাত বছর বয়সকে মানসিক পরিপক্বতার প্রাথমিক ধাপ হিসেবে উল্লেখ করেছে। রাসূলুল্লাহ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়াসাল্লামের নির্দেশ অনুসারে সাত বছর বয়সে শিশুদের নামাজের নির্দেশ দেওয়া হয়। তবে অধিকাংশ হুকাহায়ে কেরামের মতে লেনদেনের ক্ষেত্রে বয়স নয়, বরং শিশুর চিন্তাশক্তি ও সক্ষমতা মূল মানদণ্ড। কিছু শিশু অল্প বয়সেই লেনদেনের বিষয় বুঝে ফেলে, আবার কিছু ক্ষেত্রে এটি বেশি সময় নিতে পারে।

মাতাল ব্যক্তির ক্রয়-বিক্রয়

মাতাল দুই প্রকার:

- প্রথম প্রকার: সম্পূর্ণ মাতাল ব্যক্তি

যার মাতলামির কারণে কোনো বোধশক্তি অবশিষ্ট নেই। তার চুক্তি বৈধ নয় এবং পাগলের হুকুমে গণ্য হবে।

- দ্বিতীয় প্রকার: আংশিক মাতাল ব্যক্তি

যে ব্যক্তি কিছু বিষয় বুঝতে পারে এবং কিছু বিষয়ে বিভ্রান্ত হয়।

- হানাফি মাযহাব

এ অবস্থায় তার ক্রয়-বিক্রয় বৈধ গণ্য হবে। কারণ তখনও তার জ্ঞান ও বোধের কিছুটা উপস্থিতি রয়েছে।

দাসের ক্রয়-বিক্রয়ের হুকুম

বিক্রয় চুক্তি বৈধ হওয়ার জন্য উভয় পক্ষের স্বাধীন হওয়া আবশ্যিক নয়। যদি কোনো দাস তার মালিকের পক্ষ থেকে অনুমতি পায়, তবে তার মাধ্যমে চুক্তি বৈধ। মালিকের অনুমতি ছাড়া দাস কোনো লেনদেন করার অধিকার রাখে না।

অমুসলিমদের সঙ্গে ক্রয়-বিক্রয় সংক্রান্ত শরিয়তের বিধান

অমুসলিমদের ক্রয়-বিক্রয় বৈধতা

- বিক্রয় চুক্তি বৈধ হওয়ার জন্য উভয় পক্ষের মুসলিম হওয়া শর্ত নয়।
- অমুসলিম ব্যক্তি, সে জিম্মি (ইসলামী শাসনের অধীনে), হারবি (মুসলিমদের সঙ্গে যুদ্ধরত), বা মুস্তামিন (ইসলামী রাষ্ট্রে আশ্রয়প্রাপ্ত), তার সঙ্গে ক্রয়-বিক্রয় বৈধ।
- তবে মুসলিমদের মর্যাদা রক্ষার্থে মুসলিম দাসদের অমুসলিমদের কাছে বিক্রয় করতে নিষেধ করা হয়েছে।

অমুসলিমদের কাছে কুরআনুল কারীমের কপি বিক্রয়

- শাফি এবং হাম্বলী মাযহাব
তাদের মতে, কাফেরদের কাছে কুরআনুল কারীম বিক্রয় করা বাতিল বিক্রয় হিসেবে গণ্য হবে।
- হানাফি এবং মালিকি মাযহাব
তবে হানাফী ও মালিকি মাযহাবের ফকিগণ বলেছেন বিক্রয় সহীহ হবে তবে তাকে নির্দেশ দেয়া হবে যে সেটি যেন মালিকানা মুক্ত করে।
- এ মতটি সেসব সাধারণ অবস্থার ক্ষেত্রে প্রযোজ্য যেখানে কোরআনের মর্যাদা ক্ষুণ্ণ হওয়া সম্ভাবনা থাকে সুতরাং যে ক্ষেত্রে মর্যাদা রক্ষার ব্যাপারে আশ্বস্ত হওয়া যায় সে ক্ষেত্রটি এই হুকুমের আওতাভুক্ত হবে না।

অমুসলিমদের কাছে অস্ত্র বিক্রয়

- মুসলিমদের বিরুদ্ধে অস্ত্র ব্যবহার করার সম্ভাবনা থাকায় অমুসলিমদের কাছে অস্ত্র বিক্রয় করা নিষিদ্ধ।
- মুসলিমদের বিপক্ষে অমুসলিমদের শক্তিশালী করার আশঙ্কা থাকলে এই বিক্রয় হারাম।
- মতানৈক্য

- কিছু ফকিহর মতে, এ ধরনের বিক্রয় কার্যকর হবে না এবং চুক্তিটি বাতিল হবে।
- অন্যদের মতে, বিক্রয় নাজায়েজ হলেও চুক্তিটি কার্যকর থাকবে।

জাজিরাতুল আরবে অমুসলিমদের জমি ক্রয়-বিক্রয় সংক্রান্ত বিধান

জমি বিক্রয়ের নিষিদ্ধতা

- ইসলামী শরিয়তের দৃষ্টিতে জাজিরাতুল আরবের জমি বিক্রয় এমন ব্যক্তিদের কাছে বৈধ নয়, যারা মুসলিম নয়।
- এই নিষেধাজ্ঞা ইসলামী রাষ্ট্র ও মুসলিমদের স্বার্থ রক্ষা এবং কুফরের প্রভাব এড়ানোর জন্য প্রণীত।
- জাজিরাতুল আরবের জমি মুসলিম ছাড়া অন্য কোনো ধর্মাবলম্বীর জন্য বসবাসের বা দীর্ঘমেয়াদে অবস্থানের অনুমতি নেই।

রাসূলুল্লাহ ﷺ-এর নির্দেশনা

- হযরত ওমর (রাঃ) থেকে বর্ণিত হয়েছে:
“আমি অবশ্যই ইয়াহুদী এবং খ্রিস্টানদেরকে জাজিরাতুল আরব থেকে বের করে দেব। মুসলিম ছাড়া এখানে আর কাউকে রাখব না।”
- রাসূলুল্লাহ ﷺ মৃত্যুশয্যায় অসিয়ত করেছেন:
“মুশরিকদেরকে আরব উপদ্বীপ থেকে বের করে দাও।”
- রাসূলুল্লাহ ﷺ আরও বলেছেন:
“জেনে রেখো, আরব ভূমিতে কখনোই দুইটি ধর্ম একসঙ্গে থাকতে পারে না।”

ফুকাহাদের সিদ্ধান্ত

- উপর্যুক্ত হাদিসগুলোর আলোকে ইসলামি আইনবিদগণ ঐক্যমতে পৌঁছেছেন যে:
○ অমুসলিমদের জাজিরাতুল আরবে বসবাসের বা দীর্ঘ অবস্থানের অনুমতি নেই।
○ তাদের জন্য জমি ক্রয়-বিক্রয় করা ইসলামের স্বার্থের সঙ্গে সাংঘর্ষিক।

জাজিরাতুল আরবে জমি বিক্রয় এবং অমুসলিমদের স্থায়ী বসবাস ইসলামের দৃষ্টিতে নিষিদ্ধ। এটি রাসূলুল্লাহ ﷺ-এর সুস্পষ্ট নির্দেশনা এবং ইসলামের সামগ্রিক কল্যাণে অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ একটি বিধান।

অমুসলিমদের কাছে জাজিরাতুল আরবের বাইরের জমি বিক্রয় সংক্রান্ত বিধান

জাজিরাতুল আরবের বাইরের জমি বিক্রয়ের বৈধতা

- সাধারণভাবে, জাজিরাতুল আরবের বাইরের মুসলিম দেশগুলোতে অমুসলিমদের জন্য জমি ক্রয় ও বসবাস করা ইসলামি শরিয়তে বৈধ।
- এই বিষয়ে অধিকাংশ ইসলামি ফকিহ একমত।

হানাফী মাযহাবের মতামত

- তবে হানাফী মাযহাবের মতে, অমুসলিমদের সংখ্যাগরিষ্ঠতা আশঙ্কা থাকলে, এমন শহরে অমুসলিমদের বসবাস নাজায়েজ।
- কারণ এতে ইসলামের স্বার্থ ক্ষুণ্ণ হতে পারে।

ফিলিস্তিনের জমি বিক্রয় সম্পর্কে সিদ্ধান্ত

- বর্তমান সময়ে, অনেক উলামায়ে কেরাম ফিলিস্তিনের জমি অমুসলিমদের (বিশেষ করে ইহুদি রাষ্ট্র ইসরায়েলের) কাছে বিক্রয়কে নাজায়েজ বলেছেন।
- ফিলিস্তিনের জমি বিক্রয়ের মাধ্যমে পবিত্র ভূমির উপর ইহুদি আগ্রাসন বৃদ্ধি পেয়েছে এবং মুসলিমদের উপর শোষণের নিপীড়ণের পরিস্থিতি তৈরি হয়েছে।

বিক্রয় সহিহ হওয়ার জন্য পণ্যের উপর আরোপিত

1. পণ্যটি ইসলামী শরীয়তের পরিভাষায় "মাল" হওয়া

- *মালের সংজ্ঞা:* "মাল" হলো এমন বস্তু যা থেকে মানুষ উপকৃত হতে পারে এবং যার প্রতি স্বাভাবিক আগ্রহ থাকে। উদাহরণস্বরূপ, খাবার, কাপড়, বাসস্থান ইত্যাদি।
- *কোন জিনিস মাল নয়?* যেসব বস্তু ব্যবহার অপ্রয়োজনীয় বা ক্ষতিকর, যেমন কীট পতঙ্গ। শরীয়তের দৃষ্টিতে নিষিদ্ধ জিনিস যেমন: মদ, মাদকদ্রব্য, বা হারাম খাবার।
- যদি কোনো বস্তু শরীয়তের দৃষ্টিতে মাল হিসেবে গণ্য না হয়, তবে তা বিক্রয়ের জন্য বৈধ নয়।

2. পণ্যটি মূল্যমানযুক্ত হওয়া

- *মূল্যমান থাকা:* পণ্যটি এমন হতে হবে, যা সমাজ বা শরীয়তের দৃষ্টিতে কিছু মূল্য বহন করে। উদাহরণস্বরূপ, জমি, সোনা, খাদ্যদ্রব্য।
- *মূল্যহীন বস্তুর উদাহরণ:* মৃতপ্রাণী বা তার অংশ; নাপাক জিনিস যেমন শুকরের মাংস বা রক্ত; বাজনা বা মূর্তি যা ইসলামে নিষিদ্ধ।
- *সারকথা:* পণ্য যদি সামাজিক বা ধর্মীয় দৃষ্টিতে মূল্যহীন হয়, তাহলে তা বিক্রয় করা বৈধ নয়।

3. পণ্য বিদ্যমান থাকা

- *বিদ্যমান না থাকা মানে:* বিক্রেতার হাতে পণ্য না থাকলে তা বিক্রি করা বৈধ নয়। যেমন, গর্ভস্থ বাচ্চার বাচ্চা বা ভবিষ্যতে সম্ভবত পাওয়া যাবে এমন কোনো বস্তু।
- *রাসূলুল্লাহ (সা.)-এর নির্দেশনা:* "পশুর গর্ভস্থ বাচ্চার বাচ্চাকে বিক্রয় করতে নিষেধ করেছেন।"
- পণ্য চুক্তির সময় যদি উপস্থিত না থাকে, তবে তা বিক্রয় করতে গেলে বিভ্রান্তি বা প্রতারণার আশঙ্কা থাকে।

4. পণ্য বিক্রেতার মালিকানাধীন হওয়া

- *মালিকানা না থাকা:* যদি বিক্রেতা কোনো পণ্য নিজের নামে না রাখে, তবে তা বিক্রয়ের অধিকার নেই। উদাহরণ: কেউ অন্যের জিনিস নিজের নামে বিক্রয় করতে পারবে না।
- *রাসূলুল্লাহ (সা.)-এর নির্দেশনা:* "তোমার কাছে যে জিনিস নেই, তা বিক্রয় করোনা।"
- বিক্রেতা নিজে যা মালিকানায় রাখেন না বা নিজের নামে দখলে আনেন না, তা বিক্রি করা শরীয়তে বৈধ নয়।

5. পূর্ণ হস্তান্তর যোগ্য হওয়া

- *হস্তান্তরযোগ্যতা:* বিক্রয়যোগ্য পণ্য এমন হতে হবে, যা বিক্রেতা সহজে ক্রেতার কাছে সরবরাহ করতে পারেন।
- *ধোঁকা:* পণ্য যদি এমন হয় যা হস্তান্তর করা সম্ভব নয় বা যার ভবিষ্যৎ নিশ্চিত নয়, তবে তা বিক্রয় করা বৈধ নয়। উদাহরণ: উড়ন্ত পাখি বা পানির গভীরে থাকা মাছ।
- *রাসূলুল্লাহ (সা.)-এর নির্দেশনা:* "যে ব্যক্তি কোনো খাবার ক্রয় করবে, সেটা পূর্ণরূপে বুঝে পাওয়ার আগে যেন বিক্রয় না করে।"

6. পণ্য নির্দিষ্ট হওয়া

- *অস্পষ্টতা*: যদি পণ্যটি অজ্ঞাত বা অস্পষ্ট হয়, তাহলে তা বিক্রয় বৈধ হবে না। উদাহরণ: "আমার যে কোনো একটি গাড়ি কিনে নাও" (কোন গাড়ি নির্দিষ্ট নয়)।
- বিক্রয় বৈধ হতে হলে পণ্যটি স্পষ্ট ও নির্দিষ্ট হতে হবে। মজলিসে অস্পষ্টতা দূর হলে চুক্তি বৈধ হবে।

7. পণ্য বিক্রেতার দখলে থাকা

- *দখলের শর্ত*: বিক্রয়যোগ্য পণ্য বিক্রেতার বাস্তবিক বা নিয়মতান্ত্রিক দখলে থাকা জরুরি।
- *উদাহরণ*: একজন ব্যক্তি যদি কোনো জমি বিক্রি করেন, যা তার নামে নেই, তবে তা বিক্রয় করা বৈধ নয়।
- *রাসূলুল্লাহ (সা.)-এর নির্দেশনা*: "যে ব্যক্তি কোনো খাবার ক্রয় করবে, সেটা পূর্ণরূপে বুঝে পাওয়ার আগে যেন বিক্রয় না করে।"

বিক্রয় সহি হওয়ার জন্য পণ্যের ওপর এই শর্তগুলো আরোপিত। এই শর্তাবলী শুধু বিক্রয়কে বৈধই করে না, বরং প্রতারণা, ধোঁকা এবং সমাজে অরাজকতা রোধ করে। এগুলো মানলে ইসলামী অর্থনৈতিক ব্যবস্থায় ন্যায়পরায়ণতা নিশ্চিত হয়।

ব্যবসায় সফলতা পেতে করণীয়

ইসলামে ব্যবসায়কে একটি সম্মানজনক হালাল উপার্জনের মাধ্যম হিসেবে বিবেচনা করা হয়। ব্যবসার মাধ্যমে জীবিকা অর্জনের ক্ষেত্রে সৎ ও ন্যায়ের পথে চলার নির্দেশ দেওয়া হয়েছে। সফলতার জন্য নিম্নলিখিত করণীয়গুলো ইসলামের দৃষ্টিতে গুরুত্বপূর্ণ:

১. ইখলাস বা আল্লাহর সন্তুষ্টির নিয়ত রাখা

- ব্যবসার উদ্দেশ্য হতে হবে হালাল উপার্জন এবং আল্লাহর সন্তুষ্টি অর্জন।
- অসৎ উপায়ে মুনাফা অর্জনের চেষ্টা থেকে বিরত থাকতে হবে।
- হাদিসে বলা হয়েছে:

“সৎ ব্যবসায়ী কিয়ামতের দিনে নবী, সিদ্দীক এবং শহীদদের সঙ্গে থাকবেন।”

(তিরমিজি)

২. সততা ও ন্যায়পরায়ণতা বজায় রাখা

- পণ্য বা সেবার প্রকৃত গুণাগুণ এবং দোষ গ্রাহকের কাছে স্পষ্টভাবে প্রকাশ করা।
- প্রতারণা ও ভেজাল দেওয়া থেকে বিরত থাকা।
- কুরআনে বলা হয়েছে:

“তোমরা মাপে পুরোপুরি দিও। যারা মাপে ঘাটতি করে তাদের অন্তর্ভুক্ত হয়ো না।”

(সূরা আশ-শুআরা: ১৮১)

৩. হালাল উপার্জনের প্রতি গুরুত্ব দেওয়া

- ব্যবসায় শুধুমাত্র হালাল পণ্য বা সেবা প্রদান করা।
- হারাম বা নিষিদ্ধ দ্রব্য যেমন মদ, সুদ, এবং জুয়া সম্পর্কিত কোনো ব্যবসায় জড়ানো হারাম।
- নবী করিম (সা.) বলেছেন:

“যে দেহ হারাম উপার্জন দিয়ে তৈরি হয়েছে, তা জান্নাতে প্রবেশ করবে না।”

(বুখারি)

৪. যথাযথ আমানতদারিতা পালন করা

- গ্রাহকের সাথে চুক্তি বা অঙ্গীকার পূর্ণ করা।
- গ্রাহকের প্রতি দায়বদ্ধ থেকে প্রতিটি লেনদেন যথাযথভাবে সম্পন্ন করা।
- কুরআনে বলা হয়েছে:

“তোমরা আমানত সমূহ তার হকদারকে আদায় করে দিবে।” (সূরা আন-নিসা: ৫৮)

৫. সুদ এড়িয়ে চলা

- ইসলামে সুদ নিষিদ্ধ করা হয়েছে এবং এটি ব্যবসার জন্য অত্যন্ত ক্ষতিকর।
- সুদমুক্ত পদ্ধতিতে ব্যবসার কার্যক্রম পরিচালনা করতে হবে।

- কুরআনে বলা হয়েছে:

“যারা সুদ খায় তারা এমন ব্যক্তির মত উঠবে, যাকে শয়তান স্পর্শ করে পাগল বানিয়ে দিয়েছে।” (সূরা আল-বাকারাহ: ২৭৫)

৬. ন্যায্যমূল্যে পণ্য বিক্রি করা

- অতিরিক্ত লাভের জন্য গ্রাহকদের উপর চাপ সৃষ্টি না করা।
- ন্যায্য মূল্যে বিক্রি করা মাধ্যমে হযরত আব্দুর রহমান ইবনে আউফ (রা) ব্যবসায় অনেক বরকত পেয়েছেন।

৭. ক্রেতার সন্তুষ্টির প্রতি গুরুত্ব দেওয়া

- গ্রাহকের চাহিদা ও সমস্যার প্রতি যথাযথ মনোযোগ দেওয়া।
- ভালো আচরণ এবং আন্তরিকতাপূর্ণ সেবা প্রদান করা।

৮. সময়মতো নামাজ আদায় করা ও ইসলামী মূল্যবোধ মেনে চলা

- ব্যবসায়িক ব্যস্ততার মধ্যেও পাঁচ ওয়াক্ত নামাজ আদায় নিশ্চিত করা।
- ব্যবসার সব লেনদেন ও কার্যক্রমে ইসলামী নীতিমালা মেনে চলা।
- কুরআনে বলা হয়েছে:
“হে মুমিনগণ! তোমাদের সম্পদ এবং সম্ভান যেন তোমাদের আল্লাহর সম্পর্কে গাফিল না করতে পারে। যারা এ রকম করবে তারাই ক্ষতিগ্রস্ত।” (সূরা মুনাফিকুন: ৯)

৯. জাকাত প্রদান করা

- ব্যবসায়িক সম্পদের উপর প্রযোজ্য হলে জাকাত প্রদান নিশ্চিত করা।
- সম্পদের পবিত্রতা রক্ষা এবং দারিদ্র দূরীকরণে জাকাতের গুরুত্ব অপরিসীম।
- কুরআনে বলা হয়েছে:
“তোমরা সালাত কায়েম কর, যাকাত প্রদান কর এবং রাসূলের আনুগত্য কর, যাতে তোমরা অনুগ্রহ প্রাপ্ত হতে পার।” (সূরা আন-নূর: ৫৬)

১০. ধৈর্য ও তাওয়াক্কুল করা

- ব্যবসার ক্ষেত্রে সমস্যা বা ব্যর্থতার সম্মুখীন হলে আল্লাহর উপর ভরসা রাখা।
- ধৈর্যের সাথে ব্যবসায়িক চ্যালেঞ্জ মোকাবিলা করা এবং সাফল্যের জন্য দোয়া করা।
- কুরআনে বলা হয়েছে:
“অতঃপর তুমি যখন সংকল্প কর তখন আল্লাহর প্রতি নির্ভর কর; এবং নিশ্চয়ই আল্লাহ তাঁর উপর ভরসাকারীগণকে ভালবাসেন।” (সূরা আলে ইমরান: ১৫৯)

১১. সুপারিকল্পিত ব্যবসায়িক পরিকল্পনা:

- লক্ষ্য নির্ধারণ: পরিষ্কারভাবে ব্যবসার উদ্দেশ্য এবং লক্ষ্য নির্ধারণ করতে হবে।
- বাজার বিশ্লেষণ: লক্ষ্যবস্তু গ্রাহক এবং প্রতিযোগীদের বিশ্লেষণ করে সিদ্ধান্ত নিতে হবে।

- আর্থিক পরিকল্পনা: সঠিক বাজেট তৈরি করে খরচ এবং বিনিয়োগ নির্ধারণ করতে হবে।

১২. ঝুঁকি নেওয়ার মানসিকতা:

- পরিকল্পিত ঝুঁকি নেওয়া: ঝুঁকি নেওয়ার আগে সম্ভাবনা ও ঝুঁকির মাপকাঠি নির্ধারণ করতে হবে।
- ব্যর্থতা মেনে নেওয়া: ব্যর্থতাকে শেখার অভিজ্ঞতা হিসেবে গ্রহণ করে এগিয়ে যেতে হবে।

১৩. পণ্য বা সেবার মানোন্নয়ন:

- ক্রেতার প্রয়োজন বোঝা: পণ্য বা সেবার মান উন্নত করতে ক্রেতার চাহিদা ও মতামতকে গুরুত্ব দিতে হবে।
- নতুনত্ব আনা: প্রতিযোগিতায় টিকে থাকতে উদ্ভাবনী এবং ভিন্নধর্মী পণ্য বা সেবা প্রদান করতে হবে।

১৪. দক্ষ দল গঠন:

- যোগ্য কর্মী নিয়োগ: দক্ষ এবং অভিজ্ঞ কর্মী নিয়ে একটি শক্তিশালী দল গঠন করতে হবে।
- প্রশিক্ষণ প্রদান: কর্মীদের দক্ষতা উন্নয়নে নিয়মিত প্রশিক্ষণ ও দিকনির্দেশনা প্রদান করতে হবে।

১৫. সঠিক বিপণন কৌশল:

- ডিজিটাল মার্কেটিং: অনলাইনে প্রচারণার মাধ্যমে ব্যবসার প্রসার ঘটানো।
- ব্র্যান্ডিং: ব্র্যান্ডের প্রতি গ্রাহকের আস্থা ও বিশ্বাস তৈরি করতে হবে।
- বিজ্ঞাপন: টার্গেট মার্কেটের জন্য উপযুক্ত বিজ্ঞাপন কৌশল প্রয়োগ করতে হবে।

১৬. নেটওয়ার্কিং এবং সম্পর্ক গড়ে তোলা:

- অংশীদারিত্ব: ব্যবসার প্রসারের জন্য সঠিক অংশীদার নির্বাচন করতে হবে।
- যোগাযোগ সম্প্রসারণ: বিভিন্ন ব্যবসায়িক মেলা ও সভায় অংশগ্রহণ করে সম্পর্ক স্থাপন করতে হবে।

১৭. প্রযুক্তির ব্যবহার:

- অটোমেশন: সময় বাঁচাতে এবং কার্যক্রম সহজ করতে আধুনিক প্রযুক্তি ব্যবহার করতে হবে।
- ডেটা বিশ্লেষণ: তথ্য সংগ্রহ ও বিশ্লেষণের মাধ্যমে সিদ্ধান্ত গ্রহণ সহজ করতে হবে।

১৮. আর্থিক শৃঙ্খলা বজায় রাখা:

- সঞ্চয় এবং বিনিয়োগ: ভবিষ্যতের জন্য সঞ্চয় এবং নতুন প্রকল্পে বিনিয়োগ করতে হবে।
- ব্যয়ের নিয়ন্ত্রণ: অপ্রয়োজনীয় খরচ কমিয়ে মুনাফা বৃদ্ধির চেষ্টা করতে হবে।

১৯. নিয়মিত শিখতে থাকা:

- জ্ঞান বৃদ্ধি: ব্যবসার নতুন কৌশল, বাজারের পরিবর্তন এবং প্রযুক্তি সম্পর্কে জানার জন্য সময় দেওয়া।
- বই পড়া: ব্যবসায়িক কৌশল, নেতৃত্ব, এবং নেটওয়ার্কিং বিষয়ে বই পড়ার অভ্যাস গড়ে তোলা।

ইসলামের দৃষ্টিতে ব্যবসার সফলতা কেবল অর্থনৈতিক লাভে সীমাবদ্ধ নয়, বরং এতে আল্লাহর সন্তুষ্টি অর্জনও গুরুত্বপূর্ণ। সততা, ন্যায়পরায়ণতা, এবং হালাল উপার্জনের প্রতি মনোযোগ দিয়ে একজন ব্যবসায়ী দুনিয়া এবং আখিরাতে সফল হতে পারেন।

উপসংহার

ধনসম্পদ ও ব্যবসা ইসলামের দৃষ্টিতে কোনোভাবেই মন্দ নয়; বরং এগুলো সঠিকভাবে পরিচালিত হলে ইবাদতের অংশ হয়ে যায়। হালাল পথে ধনসম্পদ অর্জন এবং তা মানবকল্যাণে ব্যয় করা একজন মুসলিমের জন্য আধ্যাত্মিক ও সামাজিক দায়িত্ব। ইসলামের আদর্শ অনুসরণ করে সততা, আমানতদারিতা, এবং ন্যায়পরায়ণতার সাথে ব্যবসা করা শুধুমাত্র দুনিয়ার সাফল্যের নয়, আখিরাতের মুক্তিরও মাধ্যম। সাহাবিদের জীবন থেকে আমরা দেখতে পাই যে ধনসম্পদ ও ব্যবসা সঠিকভাবে ব্যবহৃত হলে উম্মাহর উন্নয়ন ও অগ্রগতির ভিত্তি হতে পারে। অতএব, ধনসম্পদ এবং ব্যবসার প্রতি ইতিবাচক মনোভাব গড়ে তুলে এগুলোকে হালাল পথে পরিচালনা করাই হবে একজন মুসলিমের সঠিক পথ।