Through Knowledge towards Jannah

Islamic Online Madrasah – IOM

ব্যাচেলর ইন দাওয়াহ এন্ড ইসলামিক স্টাডিজ

রিসার্চের বিষয়ঃ

ইসলামের দৃষ্টিতে ব্যবসা-বাণিজ্য

তত্ত্বাবধায়নেঃ

মাওঃ শারাফাত কারীম

রিসার্চ ডিপার্টমেন্ট

ইসলামিক অনলাইন মাদ্রাসা – আইওএম

জমা দিয়েছেনঃ

মুক্তাদির বিল্লাহ

রোলঃ 227011001

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 অনালাইন মাদ্রাসার ব্যাচেলর ইন দাওয়াহ এন্ড ইসলামিক স্টাডিজের একটি আনুসাঙ্গিক রিপোর্ট।

Through Knowledge towards Jannah

তত্ত্বাবধায়নেঃ

মাও: শারাফাত কারীম

রিসার্চ ডিপার্টমেন্ট

ইসলামিক অনলাইন মাদ্রাসা – আইওএম

জমা দিয়েছেনঃ

মুক্তাদির বিল্লাহ

রোলঃ 227011001

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 মুক্তাদির বিল্লাহ, আইডিঃ 227011001 বিচক্ষনতার সাথে সম্পন্ন করেছেন।

(স্বাক্ষর)

তত্ত্বাবধায়নেঃ
মাও: শারাফাত কারীম
রিসার্চ ডিপার্টমেন্ট
ইসলামিক অনলাইন মাদ্রাসা – আইওএম

(স্বাক্ষর)

এক্সটারনালঃ
মুফতি: 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: শারাফাত 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।

Muktadir Billah

(স্বাক্ষর)

তারিখঃ

৩০ নভেম্বর, ২০২৪ ইং

মুক্তাদির বিল্লাহ

আইডিঃ 227011001

ব্যাচেলর ইন দাওয়াহ এন্ড ইসলামিক স্টাডিজ।

ইসলামিক অনলাইন মাদ্রাসা।

সূচিপত্র

ভূমিকা ৪

ইসলামে ব্যবসার মূলনীতিসমূহ ৬

ক্রয়-বিক্রয়ের পরিচিতি ও রুকন ১১

দুই পক্ষের সন্তুষ্টি সংক্রান্ত আলোচনা ১৬

মূল্যের বিধান, শর্ত ও মূল্য পরিশোধ করার বিভিন্ন পদ্ধতি ২০

বিক্রয়ের বিভিন্ন প্রকারভেদ ২৬

বিক্রয়ের খিয়ার (ইচ্ছাধিকার) সংক্রান্ত আলোচনা ৩৯

সুদের পরিচয় ও প্রকারভেদ ৪২

ভূমিকা

মহান আল্লাহ রব্বুল আ'লামিন মানুষকে তাঁর ইবাদতের জন্য সৃষ্টি করেছেন। ইসলামকে দ্বীন হিসেবে মনোনীত করেছেন এবং পবিত্র কুরআনের মাধ্যমে মানুষের জন্য সঠিক পথের দিশা দিয়েছেন। আল্লাহর ইবাদত শুধুমাত্র সালাত, সাওম, যাকাত আর হজ্বের মধ্যেই সীমাবদ্ধ নয়। বরং মানুষের প্রতিটি কাজই হতে হবে আল্লাহর সন্তুষ্টির জন্য। পবিত্র কুরআনে আল্লাহ তায়ালা বলেন:

وَ مَا مِنْ دَآبَّةٍ فِي الْاَرْضِ اِلَّا عَلَى اللهِ رِزْقُهَا وَ يَعْلَمُ مُسْتَقَرَّهَا وَ مُسْتَوْدَعَهَا ؕ كُلٌّ فِيْ كِتٰبٍ مُّبِيْنٍ

"আজ আমি তোমাদের জন্য তোমাদের দীনকে পূর্ণ করলাম এবং তোমাদের উপর আমার নিআমত সম্পূর্ণ করলাম এবং তোমাদের জন্য দীন হিসেবে পছন্দ করলাম ইসলামকে।" (সূরা মায়েদা, আয়াত: ৩)

আল্লাহ তায়ালা পৃথিবীতে তাঁর সৃষ্ট প্রতিটি জীবের জন্যই রিজিকের ব্যবস্থা করেছেন। আল্লাহ পবিত্র কুরআনে উল্লেখ করেছেন,

وَ مَا مِنْ دَآبَّةٍ فِي الْاَرْضِ اِلَّا عَلَى اللهِ رِزْقُهَا وَ يَعْلَمُ مُسْتَقَرَّهَا وَ مُسْتَوْدَعَهَا ؕ كُلٌّ فِيْ كِتٰبٍ مُّبِيْنٍ

"পৃথিবীর প্রত্যেক জীবের জীবিকার দায়িত্ব আল্লাহর। তিনি জানেন তারা কোথায় থাকে এবং কোথায় সমাপিত হয়। সবকিছুই (উল্লেখ) এক সুবিন্যস্ত কিতাবে (লওহে মাহফুজে) রয়েছে।" (সূরা হূদ, আয়াত: ৬)

মানুষ আল্লাহর সৃষ্টির সেরা জীব। মানব জীবনের প্রতিটি ক্ষেত্রেই রয়েছে ইসলামের সুস্পষ্ট নির্দেশনা। তেমনিভাবে মানুষের রিজিক তালাশের ক্ষেত্রেও রয়েছে হালাল-হারাম সংক্রান্ত বিধান। এসব বিধান আল্লাহ তায়ালা পবিত্র কুরআন এবং নবীজীর (সাঃ) হাদিসের মাধ্যমে জানিয়ে দিয়েছেন। পবিত্র কুরআনে আল্লাহ তায়ালা বলেন,

فَاِذَا قُضِيَتِ الصَّلٰوةُ فَانْتَشِرُوْا فِي الْاَرْضِ وَ ابْتَغُوْا مِنْ فَضْلِ اللهِ وَ اذْكُرُوا اللهَ كَثِيْرًا لَّعَ تُفْلِحُوْنَ

"অতঃপর যখন সালাত সমাপ্ত হবে তখন তোমরা পৃথিবীতে ছড়িয়ে পড় আর আল্লাহর অনুগ্রহ হতে অনুসন্ধান কর এবং আল্লাহকে বেশি বেশি স্মরণ কর, যাতে তোমরা সফল হতে পার।" (সূরা জুমু'আ, আয়াত: ১০)

কুরআনে আরো উল্লেখ রয়েছে,

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْا كُلُوْا مِنْ طَيِّبٰتِ مَا رَزَقْنٰكُمْ وَ اشْكُرُوْا لِلّٰهِ اِنْ كُنْتُمْ اِيَّاهُ تَعْبُدُوْنَ

"হে মুমিনগণ! তোমরা হালাল উত্তম রিজিক আহার করো, যা আমি তোমাদের দিয়েছি এবং আল্লাহর জন্য শোকর কর, যদি তোমরা তাঁরই ইবাদাত কর।" (সুরা বাকারা, আয়াত: ১৭২)

উপরের আয়াত থেকে হালাল রিজিকের গুরুত্ব উপলব্ধি করা যায়। হাদিসে আছে,

عَنْ أَبِيْ بَكْرٍ رَضِيَ اللهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُوْلَ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّم قَالَ لَا يَدْخُلُ الْجَنَّةَ جَسَدٌ غُذِّيَ بِالْحَرَامِ.

আবুবকর (রাঃ) হতে বর্ণিতঃ

রাসূল (সাল্লাল্লাহু 'আলাইহি ওয়াসাল্লাম) বলেছেন, 'যে দেহ হারাম দ্বারা প্রতিপালিত, তা জান্নাতে প্রবেশ করবে না' (বায়হাক্বী শু'আবুল ঈমান, মিশকাত হা/২৭৮৭)।

সুতরাং, জীবিকা অর্জনের ক্ষেত্রে কুরআন-হাদিসের সুস্পষ্ট নির্দেশনা মেনে মুসলমানদের জন্য আবশ্যক। আল্লাহ তায়ালা ব্যবসা-বাণিজ্যকে জীবিকা নির্বাহের অন্যান্য মাধ্যমের উপর গুরুত্ব দিয়েছেন। হালাল রিযিক আল্লাহ তা'আলা দুনিয়াতে

মানুষের জন্য বিভিন্নভাবে ব্যবস্থা করে থাকেন। হালাল রিযিক উপার্জন করার জন্য বিভিন্ন পদ্ধতিকে আল্লাহ তা'আলা স্বীকৃতি দিয়েছেন। হালাল জীবিকা উপার্জনের যত পদ্ধতি আছে, ব্যবসা-বাণিজ্যই এসবের মধ্যে সবচেয়ে উল্লেখযোগ্য। পৃথিবীতে অর্থনৈতিক কর্মকাণ্ডের মধ্যে ব্যবসাই উপার্জনের সবচেয়ে বড় মাধ্যম। অর্থনৈতিক অগ্রগতি ও প্রাধান্যের অন্তর্নিহিত রহস্য সবচেয়ে বেশি ব্যবসা-বাণিজ্যে। এ অঙ্গনে যে জাতি যত বেশি মনোযোগী হয়, অর্থনৈতিক ক্ষেত্রে তারাই তত বেশি স্বয়ংসম্পূর্ণতা অর্জন করে।

ইসলাম ব্যবসা-বাণিজ্যকে বিশেষভাবে গুরুত্ব এবং ব্যাপক উৎসাহ দিয়েছে। কুরআন মাজীদে আল্লাহ বলেন,

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُوٓاْ أَمۡوَٰلَكُم بَيۡنَكُم بِٱلۡبَٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٖ مِّنكُمۡ

"তোমরা একে অপরের ধনসম্পদ অবৈধ উপায়ে আত্মসাৎ করো না। পারস্পরিক সম্মতিতে ব্যবসা-বাণিজ্যের মাধ্যমে মুনাফা অর্জন করো।" (সূরা আন-নিসা, আয়াত: ২৯)

একজন মানুষের জন্য তার অপর ভাইয়ের সম্পদ কখনোই বৈধ হয় না। বৈধ হওয়ার একমাত্র উপায় হলো, বিনিময় বা ব্যবসা। উভয়ের সম্মতিক্রমে যে ব্যবসা করা হয়, তাতে একে অপরের সম্পদকে নিজের জন্য হালাল করে নিতে পারে এবং অপরের সম্পদের মালিকানা অর্জন করতে পারে। একেই বলা হয় ব্যবসার মাধ্যমে উপার্জন করা বা হালাল রুজি উপার্জন করা। এ ধরনের উপার্জনকে হাদীসে উত্তম উপার্জন বলে আখ্যায়িত করা হয়েছে। যেমন, রাসূল সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়াসাল্লাম বলেন,

أفضل الكسب عمل الرجل بيده، وكل بيع مبرور

"উত্তম কামাই হলো, একজন মানুষের তার নিজের হাতের কামাই এবং সব ধরনের মাবরুর ব্যবসা-বাণিজ্যের কামাই।" (মুসনাদে আহমদ, হাদীস নং- ১৭২৬৫)

মাবরুর ব্যবসা হলো, যে বেচা-কেনাতে কোনো প্রকার ধোঁকা, খিয়ানত, মিথ্যা ও প্রতারণা থাকে না। পক্ষান্তরে যে ব্যবসার সাথে মিথ্যা, প্রতারণা, ধোঁকা ও খিয়ানতের সংমিশ্রণ ঘটে তাকে মাবরুর বলা যাবে না। এ ধরনের ব্যবসায়ীকে সত্যিকার ব্যবসায়ী বলা যাবে না। কিয়ামতের দিন ফাজের (অপরাধী) লোকদের সাথে হাশরের মাঠে তাদের পূণরুত্থান হবে। রাসূল সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়াসাল্লাম বলেন,

إِنَّ التُّجَّارَ يُبْعَثُونَ يَوْمَ القِيَامَةِ فُجَّارًا، إِلَّا مَنْ اتَّقَى اللَّهَ، وَبَرَّ، وَصَدَقَ» هَذَا حَدِيثٌ حَسَنٌ صَحِيحٌ

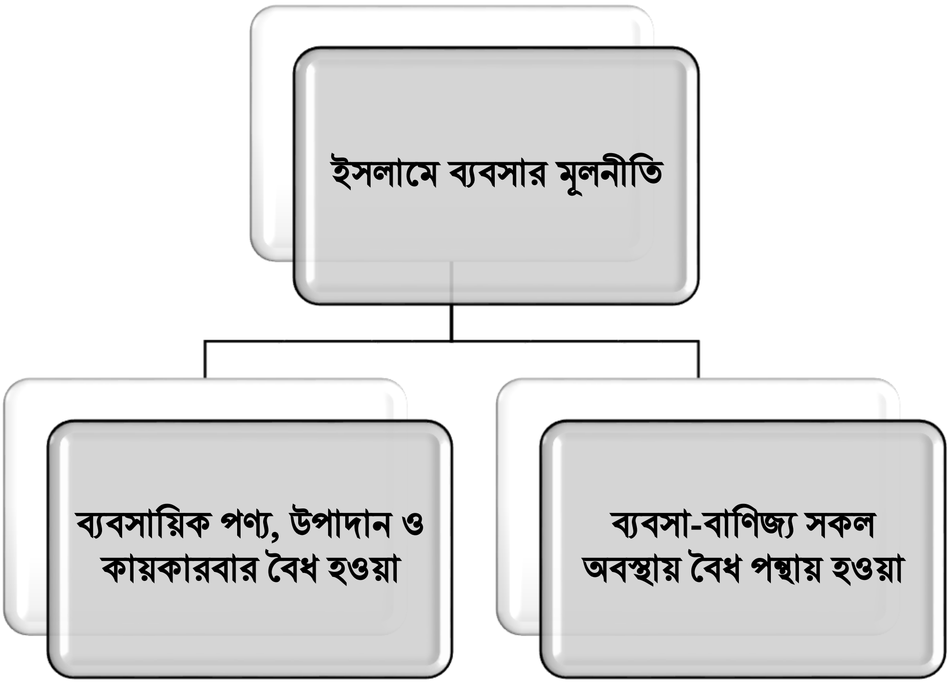
"অবশ্যই ব্যবসায়ীদের কিয়ামতের দিন ফাজের হিসেবেই উপস্থিত করা হবে। তবে যে আল্লাহর তাকওয়া অবলম্বন করে, সৎ কর্ম করে ও সত্য কথা বলে, তাকে ছাড়া।" (তিরমিযী, হাদীস নং ১২১০)

রাসূলুল্লাহ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়াসাল্লাম বলেছেন,

التَّاجِرُ الصَّدُوقُ الأَمِينُ مَعَ النَّبِيِّينَ، وَالصِّدِّيقِينَ، وَالشُّهَدَاءِ

"সৎ ও আমানতদার ব্যবসায়ীগণ হাশরের দিন নবী, শহীদ ও সত্যবাদীদের সঙ্গে অবস্থান করার সৌভাগ্য অর্জন করবে।" (তিরমিযী, হাদীস নং ১২০৯)

ইসলামে ব্যবসার মূলনীতিসমূহ



ইসলাম মানুষকে কোনো ক্ষেত্রেই বল্গাহীন স্বাধীনতা দেয় নি। সব ক্ষেত্রেই রয়েছে নির্দিষ্ট নীতিমালা। আয়-উপার্জন ও ব্যবসা-বাণিজ্যের ক্ষেত্রেও ব্যতিক্রম ঘটে নি। এ ক্ষেত্রে মৌলিকভাবে ইসলামের দু'টি মূলনীতি রয়েছে।

এক- ব্যবসায়িক পণ্য, উপাদান ও কায়কারবারগুলো বৈধ হতে হবে। অবৈধ পণ্যের ব্যবসা ও অবৈধ কায়কারবারকে ইসলাম বৈধতা দেয় না। যেমন, মদ, জুয়া, সুদ, ঘুষ ইত্যাদির ব্যবসার সঙ্গে জড়িত হওয়া ইসলামে অনুমোদন নেই। কারণ, এসব বিষয়কে ইসলামে মৌলিকভাবেই হারাম ঘোষণা করা হয়েছে। সুতরাং ব্যবসার সাথে এসবের সংমিশ্রণ ব্যবসাকে কলুষিত করে।

দুই- ব্যবসা-বাণিজ্য সকল অবস্থায় বৈধ পন্থায় হতে হবে। অর্থাৎ সেখানে কোনো ধরনের ধোঁকাবাজি, ভেজাল ও ফাঁক-ফোকর থাকতে পারবে না। কোনো ধরনের মিথ্যার আশ্রয় থাকতে পারবে না। এ বিষয়ে ইসলামের কয়েকটি দৃষ্টিভঙ্গি নিম্নরূপ-

১। ব্যবসায় কারো ক্ষতি না করা: ব্যবসা দ্বারা মানুষের উপকার করার মানসিকতা থাকতে হবে। কারো ক্ষতি যেন না হয় সেদিকে লক্ষ্য রাখতে হবে। রাসুল সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়াসাল্লাম সিদ্ধান্ত দেন যে,

أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ. قَضَى أَنْ لَا ضَرَرَ وَلَا ضِرَارَ

"নিজে ক্ষতিগ্রস্ত হওয়া এবং অন্যের ক্ষতি করা কোনোটিই উচিত নয়।" (ইবন মাজাহ, হাদীস নং ২৩৪১)

ব্যবসা করে গ্রাহকের কাছ থেকে ব্যবসায়ী শুধু নিজে লাভবান হচ্ছে তা নয়; বরং আমরা তাদের জিনিস ও সেবা প্রদান করছি। যদি ব্যবসায়ীরা যৌক্তিক লাভ করে এবং একচেটিয়া ব্যবসায়িক মনোভাব না রাখে তবে সমাজের জন্য এটি একটি বড় সহায়তা। ভালো জিনিস যৌক্তিক দামে প্রদান করায় সমাজের মানুষ সন্তুষ্ট হবে, তাতে আল্লাহ তা'আলাও আমাদের ওপর সন্তুষ্ট হবেন। যখন ব্যবসায়ী ও গ্রাহক উভয় পক্ষ অনুভব করবে আমরা উপকৃত হয়েছি তখন সেখানে

একটি হৃদ্যতাপূর্ণ সম্পর্ক তৈরি হবে। ফাঁকি দেওয়ার প্রবণতা বন্ধ হয়ে যাবে। যা একটি সুগঠিত সমাজের জন্য প্রয়োজন। এতে উভয় পক্ষই পারস্পরিক সহযোগিতা ও সহমর্মিতার সাওয়াব পাবেন।

২। ধোঁকা, প্রতারণা ও ফাঁকিবাজি না করা: মন্দ জিনিস ভালো বলে চালিয়ে দেওয়া, ভালোর সঙ্গে মন্দের মিশ্রণ ঘটিয়ে ধোঁকা দেওয়া ইত্যাদি সম্পূর্ণ হারাম। এ ধরনের অপকর্ম ইসলামে মানবাধিকার লঙ্ঘন হিসেবে চিহ্নিত। আবু হুরাইরা রাদিয়াল্লাহু আনহু হতে বর্ণিত, তিনি বলেন,

“একদিন রাসূল সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়াসাল্লাম বাজারে গিয়ে একজন খাদ্য বিক্রেতার পাশ দিয়ে অতিক্রম করছিলেন, তিনি খাদ্যের ভিতরে হাত প্রবেশ করে দেখলেন ভিতরের খাদ্যগুলো ভিজা বা নিম্নমান। এ অবস্থা দেখে রাসূল সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়াসাল্লাম বললেন, হে খাবারের পন্যের মালিক এটা কী? লোকটি বলল, হে আল্লাহর রাসূল, এতে বৃষ্টি পড়েছিল। রাসূলুল্লাহ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়াসাল্লাম বললেন, তুমি সেটাকে খাবারের উপরে রাখলে না কেন; যাতে লোকেরা দেখতে পেত? “যে ধোঁকা দেয় সে আমার উম্মত নয়।” (সহীহ মুসলিম, হাদীস নং ১০২)

৩। মিথ্যার আশ্রয় না নেওয়া: মিথ্যা অবশ্যই একটি নিন্দনীয় ও বড় ধরনের অপরাধ। ব্যবসার সাথে মিথ্যার সংমিশ্রণ আরও বেশি মারাত্মক ও ক্ষতিকর। কোনো মুসলিম সত্যের সঙ্গে মিথ্যার সংমিশ্রণ করতে পারে না। সত্যকে গোপন করতে পারে না। আল্লাহ তা’আলা বলেন,

وَلَا تَلْبِسُوا۟ ٱلْحَقَّ بِٱلْبَٰطِلِ وَتَكْتُمُوا۟ ٱلْحَقَّ وَأَنتُمْ تَعْلَمُونَ

“তোমরা সত্যের সঙ্গে অসত্যের মিশ্রণ ঘটাবে না। জেনেশুনে সত্য গোপন করো না।” (সূরা বাকারা, আয়াত: ৪২)

একজন মুমিনের দোষ-ত্রুটি থাকা স্বাভাবিক, যা মেনে নেওয়া যায়; কিন্তু একজন মুমিনের মধ্যে মিথ্যা ও খিয়ানতের দোষ থাকাকে কোনোক্রমেই মেনে নেওয়া যায় না। যে ব্যবসায়ী সত্যবাদী, আমানতদার-মিথ্যা কথা বলে না, খিয়ানত করে না- তার দিকে মানুষ ঝুঁকে পড়ে। তার ব্যবসা দৈনন্দিন উন্নত হতে থাকে। তার দোকানে গ্রাহকের ভিড় বাড়তে থাকে। তার কাছে মানুষ আমানত রাখে, তার সাথে মানুষ লেন-দেন বাড়াতে থাকে। ফলে দেখা যায় সে এক সময় বড় একজন ব্যবসায়ীতে পরিণত হয়। পক্ষান্তরে যে মিথ্যা কথা বলে, মানুষ তার কাছে ভিড়তে চায় না, তার থেকে পলায়ন করে। একে অপরকে বলতে থাকে, তার সাথে তোমরা কোনো ধরনের লেন-দেন করবে না। তার মু’আমালা সঠিক নয়। ফলে দেখা যায়, ধীরে ধীরে তার ব্যবসা লাভের পরিবর্তে লসের দিকে যায়। মানুষের মধ্যে তার গ্রহণযোগ্যতা বিলুপ্ত হতে থাকে। মান-সম্মান সব ধুলায় মিশে যায়। তার রিযিকের দরজাগুলো বন্ধ হয়ে যায়। এ জন্যেই আল্লাহর রাসূল সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়াসাল্লাম বলেন,

أربع إذا كن فيك فلا عليك ما فات من الدنيا: حفظ أمانة، وصدق حديث، وحسن خليقة، وعفة في طعمة

“চারটি গুণ যখন তোমার মধ্যে থাকবে, তখন দুনিয়াদারী সব খুঁয়ে গেলেও তোমার কোনো ক্ষতি করতে পারবে না। আমানত সংরক্ষণ, কথায় সততা, উত্তম চরিত্র, হালাল খাদ্য।” এ চারটি গুণ এমন, যেগুলো কোনো ব্যবসায়ীর মধ্যে বিদ্যমান থাকলে, অবশ্যই তার ব্যবসার উন্নতি হবে, আল্লাহ তা’আলা তার ব্যবসা বাণিজ্যে বরকত দেবেন এবং এ ধরনের ব্যবসায়ী মানুষের নিকট প্রিয় ও গ্রহণযোগ্য হবে। দুনিয়াতেও তার সম্মান বৃদ্ধি পাবে, আখেরাতে তো বটেই; কিন্তু তিক্ত হলেও সত্য, বর্তমান সমাজে পণ্য বিক্রির জন্য ব্যবসায়ীরা প্রতিনিয়ত মিথ্যার আশ্রয় নিয়ে থাকে। এটি অত্যন্ত গর্হিত কাজ, যা কখনোই কল্যাণ বয়ে আনে না। সাময়িক লাভবান হলেও পরিণতি খুবই করুণ।

৪। ওজনে নিজ স্বার্থরক্ষায় কমবেশি না করা: অন্যের কাছে বিক্রি করার সময় ওজনে কম দেওয়া আর ক্রয় করার সময় বেশি করে নেওয়া জঘন্য অপরাধ। আল্লাহ তা'আলা বলেন,

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ ٱلَّذِينَ إِذَا ٱكْتَالُوا۟ عَلَى ٱلنَّاسِ يَسْتَوْفُونَ وَإِذَا كَالُوهُمْ أَو وَّزَنُوهُمْ يُخْسِرُونَ

"ধ্বংস যারা পরিমাপে কম দেয় তাদের জন্য। যারা লোকদের কাছ থেকে মেপে নেয়ার সময় পূর্ণমাত্রায় গ্রহণ করে। আর যখন তাদেরকে মেপে দেয় অথবা ওজন করে দেয় তখন কম দেয়।" (সূরা আল-মুতাফফিফীন, আয়াত: ১-৩)

সুতরাং, কারো নিকট কিছু বিক্রয় অথবা দেয়ার সময় কম না দেয়া উচিৎ। কারণ কেউ কখনো নিজের জন্য কম নিতে চাইবে না। তাই যে কাজটি নিজের জন্য পছন্দনীয় নয় সে কাজটি অন্যের জন্যও পছন্দনীয় মনে করা ঠিক নয়। রাসূল সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়াসাল্লাম বলেছেন,

لاَ يُؤْمِنُ أَحَدُكُمْ، حَتَّى يُحِبَّ لِأَخِيهِ مَا يُحِبُّ لِنَفْسِهِ

"তুমি তোমার নিজের জন্য যা ভালোবাসো তা অন্যের জন্যও ভালোবাসার আগ পর্যন্ত ঈমানদার হতে পারবে না।" (সহীহ বুখারী, হাদীস নং ১৩)

শু'আইব আলাইহিস সালাম যে নীতি বর্ণনা করেন, কুরআন তা তুলে ধরছেন এভাবে:

وَإِلَىٰ مَدْيَنَ أَخَاهُمْ شُعَيْبًا ۚ قَالَ يَٰقَوْمِ ٱعْبُدُوا۟ ٱللَّهَ مَا لَكُم مِّنْ إِلَٰهٍ غَيْرُهُۥ ۖ وَلَا تَنقُصُوا۟ ٱلْمِكْيَالَ وَٱلْمِيزَانَ

"হে আমার কাওম! আল্লাহর ইবাদাত কর, তিনি ছাড়া তোমাদের কোনো মা 'বুদ নাই। আর পরিমাপে ও ওজনে কম দিও না।" (সূরা সূরা হূদ, আয়াত: ৮৪)

وَيَٰقَوْمِ أَوْفُوا۟ ٱلْمِكْيَالَ وَٱلْمِيزَانَ بِٱلْقِسْطِ ۖ وَلَا تَبْخَسُوا۟ ٱلنَّاسَ أَشْيَآءَهُمْ وَلَا تَعْثَوْا۟ فِى ٱلْأَرْضِ مُفْسِدِينَ

"আর হে আমার জাতি! ন্যায় নিষ্ঠার সাথে ঠিকভাবে পরিমাপ কর ও ওজন দাও এবং লোকদের জিনিসপত্রে কোনোরূপ ক্ষতি করো না।" (সূরা হূদ, আয়াত: ৮৫)

অন্য জায়গায় আল্লাহ তা'আলা বলেন,

وَأَوْفُوا۟ ٱلْكَيْلَ إِذَا كِلْتُمْ وَزِنُوا۟ بِٱلْقِسْطَاسِ ٱلْمُسْتَقِيمِ ۚ ذَٰلِكَ خَيْرٌ وَأَحْسَنُ تَأْوِيلًا

"মেপে দেওয়ার সময় পূর্ণ মাপে দেবে এবং সঠিক পাল্লায় ওজন করবে। এটি উত্তম, এর পরিণাম শুভ।" (সূরা বনী ঈসরাইল, আয়াত: ৩৫)

আব্দুল্লাহ ইবন আব্বাস রাদিয়াল্লাহু আনহুমা থেকে বর্ণিত, তিনি বলেন, রাসূল সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়াসাল্লাম বলেন, "...যখন কোনো সম্প্রদায়ের লোকেরা ওজনে বা মাপে কম দেয়, তখন শাস্তিস্বরূপ তাদের খাদ্য-শস্য উৎপাদন বন্ধ করে দেওয়া হয় এবং দুর্ভিক্ষ তাদের গ্রাস করে।" (আত-তারগীব ওয়াত তারহীব, হাদীস নং ৭৮৫)

মাপে বা ওজনে কম দেয়া বান্দার হকের সাথে সম্পৃক্ত। সালাত, সাওম, ইত্যাদি আল্লাহর হক। এসব আমলে ত্রুটি হলে আল্লাহ চাইলে তাঁর নিজ অনুগ্রহে ক্ষমা করে দিতে পারেন। কিন্তু বান্দার হক নষ্ট করলে এর দায়ভার আল্লাহ নিবেন না। যার অণু পরিমাণ হক নষ্ট করা হয়েছে কিয়ামতের দিন তাকে ডেকে আল্লাহ তা'আলা প্রতারকের আমলনামা হতে সমপরিমাণ সওয়াব তাকে দিয়ে দিবেন। যদি ঐ প্রতারকের আমলনামায় কোন সওয়াব না থাকে তাহলে যার হক নষ্ট করা হয়েছে তার গুনাহের বোঝা প্রতারকের কাঁধে চাপিয়ে দেয়া হবে। সেদিন প্রতারককে আল্লাহ তা'আলা ক্ষমা করবেন না যদি প্রতারিত ব্যক্তি ক্ষমা না করেন।

৫। পণ্য বিক্রির জন্য মিথ্যা শপথ না করা: মিথ্যা এমন একটি পাপ যা থেকে আরও অনেক পাপের সৃষ্টি হয়। মিথ্যা মূল্যবোধের অবক্ষয় ঘটায়। মিথ্যাবাদিকে আল্লাহ লা'নত করেছেন। রাসূল সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়াসাল্লাম বলেছেন,

"কিয়ামত দিবসে আল্লাহ তিন ব্যক্তির সাথে কোনো ধরনের কথা বলবেন না, তাদের প্রতি ভ্রুক্ষেপ করবেন না, তাদের পবিত্র করবেন না এবং তাদের জন্য রয়েছে বেদনাদায়ক শাস্তি। তাদের একজন- যে তার ব্যবসায়িক পণ্যকে মিথ্যা কসম খেয়ে বিক্রি করে।" (সহীহ মুসলিম, হাদীস নং ১০৬)

অপর একটি হাদীসে এ দৃষ্টান্ত এভাবে তুলে ধরা হয়েছে-

رجل حلف على سلعة بعد العصر، لقد أعطي بها كذا، وكذا، فصدقه المشتري وهو كاذب

"এক ব্যক্তি আসরের পর তার পণ্য সম্পর্কে কসম খেয়ে বলে, তাকে পণ্যটি এত এত মূল্যে দেওয়া হয়েছে। তার কথা ক্রেতা বিশ্বাস করল, অথচ সে মিথ্যুক।" (আবু দাউদ, হাদীস নং ৩৪৭৪; নাসায়ী, হাদীস নং ৪৪৬২)

তাই ব্যবসায়ীদের পণ্য বিক্রির জন্য মিথ্যার আশ্রয় না নেয়া উচিৎ। এর ফলে যেমন আল্লাহর লানত থেকে বেঁচে থাকা সম্ভব হবে, তেমনি সত্যবাদিতার কারণে তার ব্যবসায়ে বরকত আসবে এবং হাশরের ময়দানে নবী, শহীদ ও সত্যবাদিদের সঙ্গে থাকার সৌভাগ্য লাভ করবেন।

৬। নিজে না ঠকা এবং অপরকেও না ঠকানো: এক ব্যক্তি রাসূল সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়াসাল্লামের নিকট এসে অভিযোগ করল, যে সে বেচা-কেনাতে প্রতারিত হয় বা ঠকে। রাসূল সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়াসাল্লাম বললেন,

إِذَا أَنْتَ بَايَعْتَ، فَقُلْ: لَا خِلَابَةَ، ثُمَّ أَنْتَ فِي كُلِّ سِلْعَةٍ ابْتَعْتَهَا بِالْخِيَارِ ثَلَاثَ لَيَالٍ

"যখন তুমি ক্রয়-বিক্রয় করবে, তখন তুমি বলে দিবে যে কোনো প্রতারণা বা ঠকানোর দায়িত্ব আমি নেব না। তোমার জন্য তিনদিন পর্যন্ত পণ্য ফেরত দেওয়ার অধিকার রয়েছে।" (সহীহ বুখারী, হাদীস নং ৬৯৬৪)

সুতরাং পণ্য ক্রয়-বিক্রয়ের সময় প্রতারণার আশ্রয় নেয়া উচিৎ নয়। সাধারণত পণ্যের গুণাগুনের বিষয়ে অনেক ব্যবসায়ী প্রতারণা করে থাকে। এ ধরণের প্রতারণার ফলে হয়তো সাময়িকভাবে লাভবান হওয়া যায়; কিন্তু গ্রাহকের সাথে দীর্ঘমেয়াদে সম্পর্ক স্থাপনের মাধ্যমে ভবিষ্যতে বিক্রয় বৃদ্ধির সুযোগ হতে বঞ্চিত হতে হয়। কারণ, যে গ্রাহক একবার কারো কাছে প্রতারিত হয়েছে, সে পরে আর সেখানে যেতে চাইবে না।

৭। ব্যবসার সাথে সুদকে না মেশানো: সুদ একটি মারাত্মক অপরাধ। সুদ থেকে অবশ্যই দূরে থাকতে হবে। ব্যবসার নামে কোন প্রকার সুদ চালু করা যাবে না। সুদের পরিণতি সম্পর্কে আল্লাহ তাআলা বলেন,

ٱلَّذِينَ يَأْكُلُونَ ٱلرِّبَوٰاْ لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ ٱلَّذِي يَتَخَبَّطُهُ ٱلشَّيْطَٰنُ مِنَ ٱلْمَسِّ ۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوٓاْ إِنَّمَا ٱلْبَيْعُ مِثْلُ ٱلرِّبَوٰاْ ۗ وَأَحَلَّ ٱللَّهُ ٱلْبَيْعَ وَحَرَّمَ ٱلرِّبَوٰاْ

"যারা সুদ খায় তারা কিয়ামতের দিন দণ্ডায়মান হবে শয়তানের আসরে মোহাবিষ্টদের মতো। কারণ, তারা বলে ক্রয়-বিক্রয় (ব্যবসা) ওতো সুদের মতো, অথচ আল্লাহ ব্যবসাকে হালাল করেছেন এবং সুদকে হারাম করেছেন।" (সূরা বাকারা, আয়াত: ২৭৫)

আল্লাহ তা'আলা আরও বলেন,

يَمۡحَقُ ٱللَّهُ ٱلرِّبَوٰاْ وَيُرۡبِي ٱلصَّدَقَٰتِ

"আল্লাহ সুদকে নিশ্চিহ্ন করেন এবং দান খায়রাতকে বর্ধিত করেন।" (সূরা বাকারা, আয়াত: ২৭৬)

রাসুল সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়াসাল্লাম বলেন,

مَا أَحَدٌ أَكْثَرَ مِنَ الرِّبَا، إِلَّا كَانَ عَاقِبَةُ أَمْرِهِ إِلَى قِلَّةٍ

"সুদ যদিও বৃদ্ধি পায় কিন্তু এর শেষ পরিণতি হচ্ছে স্বল্পতা।" (ইবন মাজাহ, হাদীস নং ২২৭৯)

লেনদেন যদি সুদ সংক্রান্ত হয় তবে হাদীসে এসেছে, জাবের ইবন আব্দুল্লাহ রাদিয়াল্লাহু 'আনহু বর্ণনা করেন যে,

«لَعَنَ رَسُولُ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ آكِلَ الرِّبَا، وَمُؤْكِلَهُ، وَكَاتِبَهُ، وَشَاهِدَيْهِ» ، وَقَالَ: «هُمْ سَوَاءٌ»

"আল্লাহর রাসূল সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়াসাল্লাম সুদ গ্রহণকারী, প্রদানকারী, হিসাবকারী এবং সাক্ষী সকলের প্রতি অভিশাপ দিয়েছেন এবং তিনি বলেন তারা সকলেই সমান।" (সহীহ মুসলিম নং ১৫৯৮)

সুদ সাময়িকভাবে ব্যবসায়কে লাভবান করলেও প্রকৃতপক্ষে কোন বরকত আনে না। তাই সুদের মতো এই মারাত্মক গুনাহের কাজ থেকে বিরত থাকা উচিৎ। আজকাল সুদকে বিভিন্ন নামে উপস্থাপনের মাধ্যমে সৎ ব্যবসায়ী ও সাধারণ জনগণকে প্রতারিত করা হচ্ছে। এসব বিষয়ে সব সময় সতর্ক থাকা প্রয়োজন।

ক্রয়-বিক্রয়ের পরিচিতি ও রুকন

ক্রয়-বিক্রয়ের আভিধানিক ও পারিভাষিক অর্থ

আরবীতে ক্রয়-বিক্রয় বোঝাতে البيع শব্দটি ব্যবহৃত হয়। البيع শব্দটি باع শব্দের মাসদার। শাব্দিক অর্থ মালের বিনিময় মাল নেওয়া বা বিনিময় পরিশোধ করে তার বিনিময়ে বস্তু গ্রহণ করা।

পারিভাষিক অর্থে বেচাকেনা হলো, এমন আর্থিক লেনদেন যা নির্দিষ্ট বস্তু বা কোনো উপকারের স্থায়ী মালিকানা সাব্যস্ত করে। যা কোনো নৈকট্য অর্জনের উদ্দেশ্যে সংঘটিত হয় না।

ফকিহগণের মতে একটি বৈধ ক্রয়-বিক্রয় চুক্তির পরিচয় হচ্ছে-
"একটি সম্পদের বিনিময়ে আরেকটি সম্পদ এমন প্রক্রিয়ায় গ্রহণ করা, যেখানে শারয়ি দৃষ্টিকোণ থেকে উভয় সম্পদের মালিকানা স্থানান্তরিত হয়।"

উক্ত সংজ্ঞায় দুটি বিষয়ে বিশেষ গুরুত্ব দেওয়া হয়েছে-

- লেনদেনের উদ্দেশ্য হতে হবে সম্পদের বিনিময়। সুতরাং কর্জ বা ঋণের লেনদেন ক্রয়-বিক্রয় বলে বিবেচিত হবে না, কারণ এতে বিনিময় উদ্দেশ্য থাকে না।
- শারয়ি দৃষ্টিতে মালিকানা স্থানান্তরিত হতে হবে। সুতরাং বাতিল লেনদেন এর অন্তর্ভুক্ত হবে না। অবশ্য ফাসিদ লেনদেন অন্তর্ভুক্ত হবে। কারণ নির্ধারিত শর্তসাপেক্ষে এর কিছু বিধান শারিয়া-স্বীকৃত। যেমন: পণ্য হস্তগত করার পর তার ওপর ক্রেতার মালিকানা প্রতিষ্ঠিত হওয়া।

ক্রয়-বিক্রয়ের বৈধতা

ইসলামে ক্রয়-বিক্রয় একটি বৈধ লেনদেন।
পবিত্র কুরআনে ঘোষিত হয়েছে-

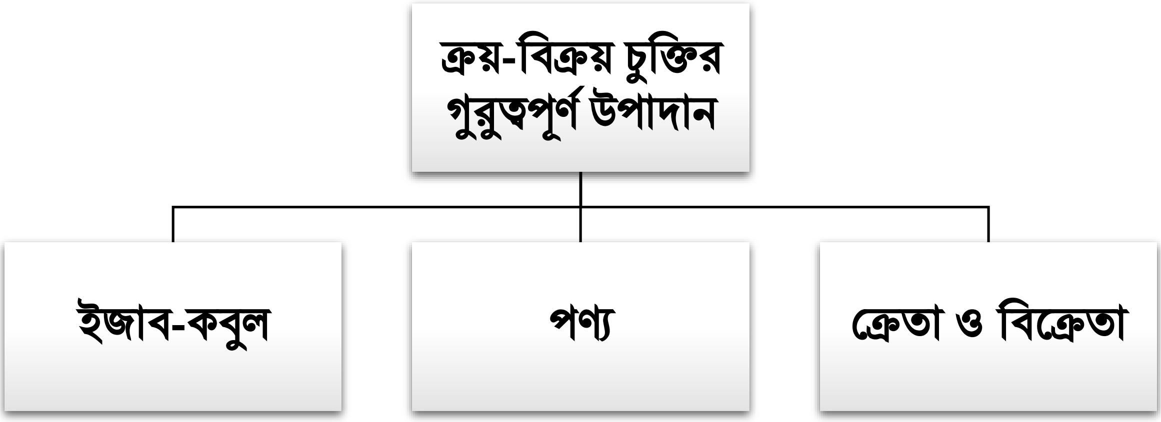
وَ اَحَلَّ اللّٰهُ الْبَيْعَ وَ حَرَّمَ الرِّبٰوا

" আর আল্লাহ তা'আলা ক্রয়-বিক্রয়কে হালাল করেছেন এবং সুদকে হারাম করেছেন।" (সূরা বাকারা, আয়াত: ২৭৫)

নবিজি সালাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লাম বলেছেন,
"নিশ্চই আল্লাহ ক্রয়-বিক্রয়ে সহজতা ও উদারতা পছন্দ করেন"

এছাড়া ক্রয়-বিক্রয়ের ব্যাপারে উম্মাতের ইজমা রয়েছে। মানুষের প্রয়োজন বহুমুখী। কিন্তু সবাই সবার পক্ষে সব ধরণের জিনিস তৈরি করা সম্ভব নয়। এজন্য বাস্তবতার নিরিখে আমাদের ক্রয়-বিক্রয় বা লেনদেন করতে হয়। এর মাধ্যমে খুব সহজেই যার যার চাহিদা পূরণ করা সম্ভব হয়। (জামিউত তিরমিযি: ১০৬৪)

ক্রয়-বিক্রয় চুক্তির গুরুত্বপূর্ণ উপাদান



মৌলিকভাবে ক্রয় বিক্রয় চুক্তিতে নিম্নোক্ত তিনটি উপাদান বা রুকন বিদ্যমান:

১। ইজাব-কবুল: ক্রয়-বিক্রয়ের ক্ষেত্রে এক পক্ষের প্রস্তাব অন্য পক্ষ গ্রহণ করে থাকে। এভাবেই একটি ক্রয়-বিক্রয় চুক্তি সম্পাদিত হয়ে থাকে। ইজাব-কবুল এমন শব্দ দ্বারা হতে হবে যা 'বিনিময় গ্রহণ করে মালিকানা প্রদান' বা 'বিনিময় প্রদান করে মালিকানা গ্রহণ' এর অর্থ প্রকাশ করে। কেউ যদি বলে 'আমি তোমাকে পাঁচশ টাকার বিনিময়ে এ বস্তুটি দিলাম' এবং অপর ব্যক্তি বলে 'আমি তা কবুল/ গ্রহণ করলাম', তাহলেই বিক্রয় সহীহ হয়ে যাবে। ইজাব-কবুল কোন কথা বা কাজের মাধ্যমে হতে হবে। মৌনতা বা চুপ থাকা দ্বারা সম্মতি বা কবুল করা বুঝায় না। আধুনিককালে ই-মেইল বা পত্রের মাধ্যমে ব্যবসায় এর ক্ষেত্রে লিখিত জবাবের মাধ্যমে ইজাব-কবুল হতে পারে।

বোবা ব্যক্তির জন্য তার অরথবোধক ইশারা-ই কবুলের জন্য যথেষ্ট হবে। কেননা বোবা ব্যক্তির জন্য সকল লেনদেনে ইশার-ই মুখে বলার স্থলাভিষিক্ত। তাই তার জন্য ইজাব বা কবুল লিখে দেয়া আবশ্যক নয়। তবে, কথা বলতে পারে এমন ব্যক্তির জন্য ইশারা যথেষ্ট হবে না।

বিক্রয় চুক্তি সহীহ হওয়ার ক্ষেত্রে ইজাবের সঙ্গে কবুলের মিল থাকা জরুরি। অর্থাৎ পণ্য, পণ্যের পরিমাণ, পণ্যের গুণাগুণ, মূল্য, মূল্যের পরিমাণ ও খেয়ারের শর্ত এসব বিষয়ে ইজাবের সঙ্গে কবুলের মিল থাকা আবশ্যক। কোন একটি বিষয়ে কবুল যদি ইজাব থেকে ব্যতিক্রম হয় তাহলে বিক্রয় সংঘটিত হবে না। ইজাবের অংশবিশেষ কবুল করলেও বিক্রয় সহীহ হবে না। যেমন: বিক্রেতা বললো আমি তিনটি পাঞ্জাবি বিক্রি করলাম প্রতিটি ৫০০ টাকা। এখন ক্রেতা যদি বলে আমি ৫০০ টাকার বিনিময়ে একটি পাঞ্জাবি ক্রয় করলাম, তাহলে বিক্রয় হবে না। কেননা এখানে তিনটি পাঞ্জাবিকে একত্রে ইজাব করা হয়েছে।

ইজাব-কবুলের ক্ষেত্রে কবুলটি ইজাবের উত্তরে হতে হবে। যদি তা স্বতন্ত্র হয় তাহলে কবুল বলে গণ্য হবে না। বরং নতুন ইজাব বলে গণ্য হবে। এছাড়া, ইজাবের দিকে কবুলের সম্বন্ধ যথারীতি বিদ্যমান থাকতে হবে। দুইজন উপস্থিত ব্যক্তির মধ্যে চুক্তি হলে বিক্রেতা ইজাব করার পর উভয়ে যতক্ষণ উক্ত মজলিসে উপস্থিত থাকবে ততক্ষণ পর্যন্ত ক্রেতার জন্য তা কবুল করার অধিকার থাকবে। ক্রেতা কবুল করার আগেই বৈঠক শেষ হয়ে গেলে ইজাব বাতিল হয়ে যাবে। অর্থাৎ বৈঠক শেষ হওয়ার পর উক্ত ইজাব কবুল করলে বিক্রয় সংঘটিত হবে না। তেমনিভাবে বিক্রেতা ইজাব কবুল করে তা প্রত্যাহার করার পর ক্রেতা তা কবুল করলেও বিক্রয় হবে না।

উল্লেখ্য যে, ডাক, ট্যালেক্স বা ফ্যাক্সের মাধ্যমে প্রেরিত ইজাব-বার্তা প্রাপ্তির বৈঠক শেষ হওয়ার দ্বারা শেষ হয়ে যায় না। এই ইজাব রহিত হওয়ার চারটি অবস্থা আছে :

ক) পত্রের প্রাপক মৌখিক বা লিখিত সরাসরি ইজাব প্রত্যাখ্যান করা।

খ) ইজাবকারী যদি কবুলের জন্য কোনো সময়সীমা বেঁধে দেয় তাহলে সময়সীমা শেষ হওয়ার দ্বারা ইজাব রহিত হয়ে যাবে।
গ) পত্রের প্রাপক ইজাবকে কবুল করার আগেই পত্র প্রেরক ইজাব প্রত্যাহার করে নেওয়া।
ঘ) পত্রের প্রাপক এত দীর্ঘ সময় পর্যন্ত নিরুত্তর থাকা, যার দ্বারা সমাজের মানুষ ইজাবের প্রত্যাখ্যান বুঝে নেয়।

২। পণ্য: ক্রয়-বিক্রয় চুক্তির দ্বিতীয় গুরুত্বপূর্ণ উপাদান পণ্য। পণ্যকে উদ্দেশ্য করেই ক্রয়-বিক্রয় চুক্তি সম্পাদিত হয়। তবে ইসলামী শরীয়তে কোন বস্তুকে চুক্তির প্রয়োগক্ষেত্র বা পণ্য হতে হলে কয়েকটি **শর্ত** থাকা জরুরি; যা নিম্নরূপ:

ক) পণ্য 'সম্পদ' হতে হবে। অর্থাৎ চুক্তির প্রয়োগ শুদ্ধ হওয়ার জন্য প্রথম শর্ত-সেটা সম্পদ হতে হবে। আর সম্পদ বলতে ওই সমস্ত বস্তুকে বোঝানো হয়, সমাজ ও প্রচলিত রীতিতে যেগুলো মূল্যবান ও বিনিময়যোগ্য। সুতরাং দৃশ্যমান মূল্যবান বস্তু যেমন সম্পদ, তেমনই অদৃশ্য অধিকারও (Rights) সম্পদ; যেমন কপিরাইট। তবে কিছু Rights এমন আছে, যেগুলো সম্পদ নয় বলে বিক্রয়যোগ্যও নয়; যেমন Pre-Emption Rights। সুতরাং এটাও মনে রাখতে হবে, প্রচলিত রীতিতে যা কিছু সম্পদ মনে হয়, তার সবটা শরিয়তে সম্পদ নাও হতে পারে।

খ) পণ্য শরিয়তসম্মত হতে হবে। অর্থাৎ ক্রয়-বিক্রয়ে চুক্তি প্রয়োগের ক্ষেত্রটি শারিয়া-অনুমোদিত হতে হবে। সুতরাং মদ, মৃত প্রাণী (যেসব হালাল প্রাণী মৃত খাওয়া নিষিদ্ধি) ইত্যাদি বিক্রয়যোগ্য নয়, যদিও তা কোথাও কোথাও সম্পদ হিসেবে ক্রয়-বিক্রয় হয়ে থাকে।

গ) যে পণ্যের বিক্রয়চুক্তি হচ্ছে, চুক্তির সময় সেটার অস্তিত্ব প্রমাণিত হতে হবে। সুতরাং গাছে ফল আসার আগেই তা বিক্রয় করা যাবে না। তেমনই যেটির অস্তিত্ব আছে, তবে তা বিক্রয়যোগ্য হয়নি, তাও বিক্রয় করা যাবে না। যেমন গরুর পেটে বাচ্চা রেখেই এর বিক্রয় চুক্তি করা। পরিভাষায় একে 'মুলহাক বিল-মা'দুম' (ملحق بالمعدوم) বা অস্তিত্বহীন সাদৃশ্য পণ্য বলা হয়। কারণ তাতে নিষিদ্ধ গারার (প্রতারণা) বিদ্যমান। তেমনই পণ্যের বিবরণে মৌলিক ভুল হলেও তা বিক্রয়যোগ্য হবে না। যেমন স্বর্ণের আংটি বিক্রয়ের চুক্তি হওয়ার পর রূপার আংটি দেওয়া। এটিও অস্তিত্বহীন পণ্যের অন্তর্ভুক্ত। তবে গুণাগুণ বর্ণনায় ভুল করলে সমস্যা হবে না। সেক্ষেত্রে ক্রেতার ইচ্ছাধিকার থাকবে। উক্ত শর্ত থেকে সালাম চুক্তি (নগদ মূল্যের বিনিময়ে বাকিতে পণ্য বিক্রয়) ও ইস্তিসনা চুক্তি (অর্ডার দিয়ে পণ্য বানানো) মুক্ত থাকবে। এ দুটি চুক্তিতে পণ্যের অস্তিত্ব না থাকলেও বিক্রয় শুদ্ধ।

ঘ) চুক্তির সময় পণ্য বিক্রেতার মালিকানায় থাকতে হবে। সুতরাং যে বস্তু এখনো ক্রয় করা হয়নি; কেবল প্রাক-চুক্তি হয়েছে সেটা অন্যত্র বিক্রয় করা যাবে না। তেমনই বনের পশু শিকার করার আগেই বিক্রয় করা যাবে না। বলার অপেক্ষা রাখে না, উক্ত শর্ত থেকে সালাম চুক্তি ও ইস্তিসনা চুক্তি মুক্ত থাকবে। এ দুটি চুক্তিতে পণ্যের অস্তিত্ব না থাকলেও বিক্রয় শুদ্ধ।

ঙ) ক্রয়-বিক্রয় চুক্তির সময় পণ্য অর্পণে সক্ষমতা থাকতে হবে। অর্থাৎ বিক্রেতা যে পণ্যটি বিক্রয় করতে যাচ্ছে, সেটা শুধু বিদ্যমান বা মালিকানাধীন থাকলে চলবে না, বরং চুক্তির মজলিসেই বিক্রেতার সেটা অর্পণের সক্ষমতা থাকতে হবে। সুতরাং শত্রুর দখলে থাকা বাড়ি-গাড়ি বিক্রয় করা যাবে না। একইভাবে পুকুরে মাছ রেখে তা বিক্রয় করা যাবে না।

চ) চুক্তির সময় পণ্য বিক্রেতার দখলে থাকতে হবে। সুতরাং যে বস্তু এখনো বিক্রেতার হস্তগত হয়নি, সেটা পুনরায় বিক্রয় করা যাবে না। এটা করতে হলে পণ্য ক্রয়ের পর নিজে বা নিজের কোনো প্রতিনিধির মাধ্যমে আগে সেটা হস্তগত করতে হবে। তারপর অন্যত্র বিক্রি করতে পারবে, নাহলে সেটা বিক্রয় করা যাবে না। যেমন পণ্য ক্রয় করা হয়েছে, হোম ডেলিভারির জন্য অর্ডারও করা হয়েছে যথারীতি। কিন্তু এখনো হাতে বা দখলে আসেনি। এ অবস্থায় অন্যত্র সেটি বিক্রয় করা যাবে না। অবশ্য ডেলিভারিম্যান যদি ক্রেতার প্রতিনিধি হয়, তাহলে প্রতিনিধির হাতে আসার কারণে অন্যত্র বিক্রির সুযোগ তৈরি হবে, নাহলে হবে না।

ছ) পণ্য বা সেবা চুক্তির সময়ই ক্রেতা-বিক্রেতা উভয় পক্ষের কাছে সুনির্দিষ্ট থাকা- যেন পরবর্তীকালে কোনো প্রকার ঝগড়া সৃষ্টি না হয়। এই নির্দিষ্টকরণ কথা, কাজ বা আকার-ইঙ্গিতেও হতে পারে।

৩। ক্রেতা ও বিক্রেতা (চুক্তির পক্ষদ্বয়): যে কোন বিক্রয় চুক্তির দু'টি পক্ষ রয়েছে একটি পক্ষ ক্রেতা ও অপরটি বিক্রেতা। ক্রেতা ও বিক্রেতার কিছু যোগ্যতা থাকা আবশ্যক। বিক্রয় চুক্তি সহীহ হওয়ার জন্য শর্ত হলো, উভয় চুক্তিকারী বোধশক্তি ও বিচার-বুদ্ধি সম্পন্ন হতে হবে। সুতরাং পাগল ও অবুঝ শিশুর বিক্রয় চুক্তি সংঘটিত হবে না। বালেগ, স্বাধীন, মুসলমান ও সুস্থ হওয়া শর্ত নয়। নিচে বিস্তারিত আলোচনা করা হলো।

- **অপ্রাপ্ত বয়স্ক শিশুর ক্রয়-বিক্রয়:** বিচার-বুদ্ধিহীন শিশু সর্বসম্মতভাবে চুক্তি করার উপযুক্ত নয়। তবে বিচার- বুদ্ধি সম্পন্ন শিশু হানাফী, মালেকী ও হাম্বলী মাযহাব মতে চুক্তি করার উপযুক্ত।-বাদায়েউস সানায়ে': ৪/৩২১

  কিন্তু বিচার-বুদ্ধি সম্পন্ন শিশু স্বীয় অভিভাবকের পক্ষ থেকে ক্রয়-বিক্রয় করার অনুমতিপ্রাপ্ত না হলে তার ক্রয়-বিক্রয় চুক্তি অভিভাবকের অনুমতির ওপর নির্ভরশীল থাকবে। হানাফী মাযহাব মতে বিচার-বুদ্ধি সম্পন্ন শিশুকে তার অভিভাবক ক্রয়- বিক্রয় চুক্তির ব্যাপারে সাধারণ অনুমতি দিয়ে দিতে পারবে। তবে যেসব চুক্তি নিছক ক্ষতিকর যেমন: কর্য দেওয়া, জামিন হওয়া, হেবা করা ইত্যাদি-সেগুলোতে অভিভাবকের অনুমতি কার্যকর হবে না। যদি অভিভাবক এমন ক্ষতিকর চুক্তি ব্যতীত অন্যান্য চুক্তির ব্যাপারে ব্যাপক অনুমতি দিয়ে দেয় তাহলে প্রত্যেক চুক্তির জন্য ভিন্নভাবে অনুমতি নেওয়ার প্রয়োজন হবে না। সুতরাং অভিভাবকের সাধারণ ও ব্যাপক অনুমতির ভিত্তিতে যদি বিচার-বুদ্ধিসম্পন্ন শিশু ক্রয়-বিক্রয়, ভাড়া দেওয়া-নেওয়া অথবা লাভ-ক্ষতির সম্ভবনাময় অন্য কোনো চুক্তি করে তাহলে সঙ্গে সঙ্গে তা সহীহ, কার্যকর ও আবশ্যক হয়ে যাবে। ইমাম আবু হানিফা রহ এর মতে এই হুকুম এত ব্যাপক যে, মারাত্মক ঠকানো চুক্তিও কার্যকর হয়ে যায়। তবে, ইমাম আবু ইউসুফ ও মুহাম্মদ রহ. এর মতে নাবালেগ শিশুর মারাত্মক ঠকে যাওয়া চুক্তি কার্যকর হবে না।-রদ্দুল মুহতার : ৬/১৭০ শেষোক্ত মতটি বিবেচনা করাই কল্যাণকর।

- **বিচার-বুদ্ধির বয়স:** কোনো কোনো ফকীহ বিচার-বুদ্ধির বয়স নির্ধারণ করেছেন সাত বছর। তবে অধিকাংশ ফকীহ লেনদেনের বেলায় বিচার-বুদ্ধির জন্য কোনো বয়স নির্ধারণ করেননি। কেননা, এ ব্যাপারে বাচ্চাদের অবস্থা বিভিন্ন রকম। কারো কম বয়সেই লেনদেন বুঝার ক্ষমতা সৃষ্টি হয়। আবার কেউ একটু বয়স বাড়লে বুঝে। বিষয়টি নির্ভর করে বিচার-বুদ্ধির পরিপক্কতার ওপর; নির্দিষ্ট কোনো বয়সের ওপর নয়। দুররে মুখতার কিতাবের كتاب المأذون- এ বলা হয়েছে, (অভিভাবকের) অনুমতি প্রদান সহীহ হওয়ার জন্য শর্ত হলো, শিশুর মাঝে এই উপলব্ধি থাকা যে, বিক্রয়ের দ্বারা মালিকানা চলে যায় ও ক্রয়ের দ্বারা মালিকানা অর্জন হয়, লাভের আকাঙ্ক্ষা থাকা এবং সাধারণ ঠকা ও মারাত্মক ঠকার মাঝে পার্থক্য করতে পারা।-রদ্দুল মুহতার: ৬/১৭৩

- **শিশুকে লেনদেনের অনুমতি প্রদানের অভিভাবক:** ইমাম আবু হানিফা রহ. এর মতে শিশুকে লেনদেনের অনুমতি প্রদানের হকদার হচ্ছে পর্যায়ক্রমে বাবা, বাবার ওসি (ওসিয়তকৃত ব্যক্তি), ওসির ওসি, দাদা বা দাদার পূর্বপুরুষ, দাদার ওসি, এই ওসির ওসি, প্রশাসক, বিচারপতি।-আদ্দুররুল মুখতার রদ্দুল মুহতারসহ : ৬/১৭৪

- **মাতাল ও নেশাগ্রস্ত ব্যক্তির বিক্রয়:** মাতাল দুই প্রকার:

  এক. যে নেশার কারণে কিছুই বুঝে না। সে পাগলের মতো। তার বিক্রয় সংঘটিত হবে না।

  দুই. এমন মাতাল যার কথা ও কাজ অনিয়ন্ত্রিত ও অসংযত হয়ে গেছে। তবে কিছুটা বিচার-বুদ্ধি আছে। তার বিক্রয় চুক্তি সংঘটিত হওয়ার ব্যাপারে মতভেদ আছে। হানাফী মাযহাব মতে তার অধিকাংশ কথা আবোল-তাবোল জাতীয় না হলে তার বিক্রয় সহীহ হবে।–আততাকরীর ওয়াততাহবীর: ২/১৯৪

বাস্তবতা হলো, নেশার বিভিন্ন স্তর রয়েছে। সকল স্তরের ব্যাপারে সামগ্রিক বিধান দেওয়া কঠিন। এতটুকু বলা যায়, বিক্রয় চুক্তি নির্ভর করে প্রকৃত ইচ্ছা ও সম্মতির ওপর। সুতরাং যদি প্রমাণ হয়, সে বিক্রয়ের অর্থ ও ফলাফল বুঝে বিক্রয় চুক্তি করেছে তাহলে বিক্রয় সহীহ হবে। তবে যদি সে দাবি করে, বিক্রয় চুক্তি করার সময় তার মাঝে এ সবকিছু বুঝার মতো জ্ঞান বুদ্ধি ছিল না, তাহলে এই দাবির পক্ষে প্রমাণ পেশ করতে হবে। এ ধরনের পরিস্থিতিতে বিচারপতির ফায়সালাই চূড়ান্ত।

- **আইনগত সত্তা:** বর্তমান সময়ের প্রচলিত একটি পরিভাষা হলো আইনগত ব্যক্তিসত্তা। অনেক সময় চুক্তি সম্পাদনকারী পক্ষ কোনো ব্যক্তি না হয়ে আইনগত সত্তাও হতে পারে। যেমন ওয়াকফ করা সম্পত্তি, মসজিদ, সরকারি কোষাগার ইত্যাদি আইনগত সত্তার (Legal Entity) অন্তর্ভুক্ত। আধুনিক অর্থনীতিতে কোম্পানি এর অন্যতম দৃষ্টান্ত। এগুলোকে সত্তা বলার কারণ হচ্ছে-ব্যক্তিসত্তার মতো এগুলোও আইনগত সত্তারূপে সম্পদের মালিক হয়, অন্যকে মালিক করতে পারে; ঋণদাতা হয়, আবার ঋণ নিতেও পারে। তবে তার পক্ষে এসব কাজ আঞ্জাম দেয় তার প্রতিনিধি-মালিক বা কর্তৃপক্ষ। সুতরাং এসব ক্ষেত্রে মূল চুক্তিকারী অদৃশ্য আইনগত সত্তা। চুক্তির সুফল বা দায়ও তারই। ব্যক্তিসত্তা এখানে তার পক্ষের প্রতিনিধিমাত্র। এ ধরনের সত্তার ধারণা যুক্তিবিদ্যার একটি প্রসিদ্ধ সূত্র থেকে এসেছে। তা হলো, কয়েকজন ব্যক্তি বা বস্তুর সমষ্টির জন্য একটি বিধানগত স্বতন্ত্র অস্তিত্ব আছে, যেটি ব্যক্তি বা বস্তুর অস্তিত্ব থেকে ভিন্ন।

অধিকাংশ প্রাচীন ফিকহের কিতাবসমূহে এই পরিভাষার উল্লেখ না থাকায় সমকালীন কোন কোন আলেম মনে করেছেন, শরীয়তে এই ধরণের সত্তা ধর্তব্য নয়। তবে, ফিকহের অধিকাংশ কিতাবসমূহে এই নাম ও পরিভাষার উল্লেখ না থাকলেও এ ধারনাটি ইসলামী ফিকহে অপরিচিত নয়।

- **অমুসলিমদের বিক্রয়:** বিক্রয় সহীহ হওয়ার জন্য ক্রেতা-বিক্রেতা মুসলিম হওয়া শর্ত নয়। সুতরাং সব শ্রেণির অমুসলিম ব্যক্তির সঙ্গে ক্রয়-বিক্রয় করা সহীহ হবে। কতক ফকীহ কিছু কিছু জিনিস তাদের কাছে বিক্রয় করতে নিষেধ করেছেন; তবে তা অন্য কারণে। যেমন: কোনো মুসলিম লাঞ্ছনার শিকার হওয়া (ক্রীতদাস বিক্রয়ের ক্ষেত্রে প্রযোজ্য), ইসলামের কোনো পবিত্র বস্তুর অসম্মান হওয়া (কুরআন শরীফ বিক্রয়ের ক্ষেত্রে প্রযোজ্য), মুসলিমদের বিরুদ্ধে যুদ্ধে সহযোগিতা হওয়া (অমুসলিমদের নিকট অস্ত্র বিক্রয়ের ক্ষেত্রে প্রযোজ্য) অথবা মুসলমানদের জাতীয় ও রাজনৈতিক স্বার্থ বিরোধী না হওয়া।

- **অঙ্গপ্রত্যঙ্গের সুস্থতা [অন্ধ ও বোবা ব্যক্তির ক্রয়-বিক্রয়]:** বিক্রয় সহীহ হওয়ার জন্য ক্রেতা-বিক্রেতার অঙ্গপ্রত্যঙ্গ সুস্থ ও সঠিক থাকা শর্ত নয়। সুতরাং অন্ধ ব্যক্তির ক্রয়-বিক্রয় জায়েয আছে। সে হাত দিয়ে ধরে, জিহ্বা দ্বারা স্বাদ আস্বাদন করে অথবা নাক দিয়ে শুঁকে পণ্য যাচাই করবে। এমনিভাবে বোবা ব্যক্তির বিক্রয় তার বোধগম্য ইশারা দ্বারা সহীহ হবে।- বাদায়েউস সানায়ে' : ৪/৩২২

দুই পক্ষের সন্তুষ্টি সংক্রান্ত আলোচনা

বিক্রয় জায়েজ হওয়ার জন্য দুই পক্ষের সন্তুষ্টি থাকা আবশ্যক। পবিত্র কুরআনে আল্লাহ তা'আলা বলেন,

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيۡنَ اٰمَنُوۡا لَا تَاۡكُلُوۡۤا اَمۡوَالَكُمۡ بَيۡنَكُمۡ بِالۡبَاطِلِ اِلَّاۤ اَنۡ تَكُوۡنَ تِجَارَةً عَنۡ تَرَاضٍ مِّنۡكُمۡ ۟ وَ لَا تَقۡتُلُوۡۤا اَنۡفُسَكُمۡ ؕ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمۡ رَحِيۡمًا

"হে মুমিনগণ, তোমরা পরস্পরের মধ্যে তোমাদের ধন-সম্পদ অন্যায়ভাবে খেয়ো না, তবে পারস্পরিক সম্মতিতে ব্যবসার মাধ্যমে হলে ভিন্ন কথা। আর তোমরা নিজেরা নিজদেরকে হত্যা করো না। নিশ্চয় আল্লাহ তোমাদের ব্যাপারে পরম দয়ালু।" (সূরা নিসা, আয়াত: ২৯)

সন্তুষ্টি বিনষ্টকারী কতিপয় বিষয়:

১। বিক্রয় চুক্তিতে বাধ্য করা: বাধ্যকৃত ব্যক্তির বিক্রয় জায়েয নয়। কেননা, তাতে বাধ্যকৃত ব্যক্তির সন্তুষ্টি থাকে না। হানাফী মাযহাব মতে এ ধরনের বিক্রয় ফাসেদ ও মওকুফ।- আদ্দুররুল মুখতার রদ্দুল মুহতারসহ: ৬/১৩০, ১৪/১৪

এটি ফাসেদ হওয়ার কারণে ক্রেতা পণ্য হস্তগত করে নিলে পণ্যের মালিক হয়ে যাবে। তাই এই পণ্যে যদি এমন কোনো কাজ করে যা প্রত্যাহার করা যায় না (যেমন : গোলামকে মুক্ত করে দিলো) তাহলে তা কার্যকর হয়ে যাবে। তবে যে কাজকে প্রত্যাহার করা যায় (যেমন: বিক্রয়, হেবা, সদকা) তা কার্যকর হবে না।- রদ্দুল মুহতার: ৬/১৩০, ১৩১

আর এই চুক্তিটি যেহেতু মওকুফ থাকে তাই বাধ্যকৃত ব্যক্তি অনুমোদন দিলে তা কার্যকর ও সহীহ হয়ে যাবে। অনুমোদনটি মৌখিক হোক বা কার্যগত হোক। যেমন: মূল্য গ্রহণ করল এবং পণ্য হস্তান্তর করল। শর্ত হলো, কাজটি স্বেচ্ছায় ও চাপ প্রয়োগ ব্যতীত হতে হবে।- রদ্দুল মুহতার: ৬/১৩০, ১৩১

কাউকে বাধ্য করার জন্য চাপ প্রয়োগ দুই ধরনের হয় :

- এমনভাবে চাপ প্রয়োগ করা যে, স্বভাবগতভাবে অন্য কোনো উপায় থাকে না। যেমন: হত্যা, অঙ্গ কর্তন ও এমন প্রহার যাতে প্রাণহানি বা অঙ্গাহানির আশঙ্কা হয়-এ জাতীয় হুমকি। এটাকে বলা হয় পরিপূর্ণ চাপ প্রয়োগ।
- যে চাপ প্রয়োগের কারণে নিরুপায় অবস্থা সৃষ্টি হয় না। যেমন: বন্দী করা, আটক করা ও এমন প্রহার করা যাতে প্রাণহানি বা অঙ্গাহানির আশঙ্কা থাকে না। এগুলোর সুনির্দিষ্ট কোনো পরিমাণ নেই। বরং এসবের কারণে স্পষ্ট দুঃখ ও দুশ্চিন্তা সৃষ্টি হলে চাপ প্রয়োগ বলে গণ্য হবে। এই প্রকারকে অসম্পূর্ণ চাপ প্রয়োগ বলা হয়।-বাদায়েউস সানায়ে' : ৬/১৮৪

  চাপ প্রয়োগের উক্ত দুই প্রকারের দ্বারাই বিক্রয় ফাসেদ হয়ে যায়।

– সন্তান, পিতা বা রক্ত সম্পর্কের কোনো মাহরাম আত্মীয়কে কষ্ট দেওয়া অথবা কোনো সম্পদ নষ্ট করে দেওয়ার হুমকিও চাপ প্রয়োগের অন্তর্ভুক্ত।- রদ্দুল মুহতার ৬/১৩০

– কতক ফকীহ বলেছেন, কেউ যদি প্রশাসকের কাছে নালিশ করার হুমকি দেয় সেটাও কিছু অবস্থায় চাপ প্রয়োগ বলে গণ্য হবে। যেমন: প্রশাসক এমন জালেম, যার কাছে নালিশ করলে সে কষ্ট দেয়।- রদ্দুল মুহতার: কিতাবুল ইকরাহের শেষাংশ

মূল কথা হলো এমন কিছুর হুমকি দেওয়া যার কারণে দুঃখ চাপ প্রয়োগের উপরোক্ত সকল পদ্ধতিতেই বিক্রয় ফাসেদ হয়ে যাবে। ও দুশ্চিন্তা সৃষ্টি হয় এবং সন্তুষ্টি চলে যায়। এমন হলে বিক্রয় ফাসেদ

২। নিরুপায় অবস্থায় ক্রয়-বিক্রয়: নিরুপায় হওয়াও সন্তুষ্টিকে বিনষ্ট করে। নিরুপায় হওয়ার ব্যাখ্যা হলো, কোনো ব্যক্তি এমন অবস্থায় পৌঁছলো, এখন সে একটি ক্রয় বা বিক্রয় না করলে তার জীবন চলে যাওয়ার আশঙ্কা হচ্ছে। যেমন: কোনো ব্যক্তি ক্ষুধার্ত। অতিরিক্ত মূল্যে ক্রয় করা ব্যতীত তার খাবারের কোনো ব্যবস্থা নেই। অথবা ন্যায্যমূল্যের চেয়ে অনেক কম মূল্যে কোনো বস্তু বিক্রয় করে খাবার সংগ্রহ করা ছাড়া কোনো উপায় নেই। নিজের বা পরিবারের কারও ক্ষুধা নিবারণের জন্য তার এমন করতে হচ্ছে। এ ধরনের ব্যক্তি মারাত্মক ঠকানো মূল্যে ক্রয়-বিক্রয় করতে নিরুপায় হয়ে গেলে চুক্তিটি ফাসেদ হবে। তবে যদি ন্যায্যমূল্যে ক্রয়-বিক্রয় করতে বাধ্য হয় তাহলে বিক্রয় সহীহ হবে।- আদ্দুররুল মুখতার রদ্দুল মুহতারসহ: ১৪/৫৬৯

কোনো ব্যক্তি এমন নিরুপায় হয়ে কিছু ক্রয় করলে তার জন্য নিরুপায় অবস্থা দূর করার জন্য ক্রয়কৃত বস্তু ব্যবহার করা হালাল হবে। তবে শুধুমাত্র ন্যায্যমূল্য পরিমাণ মূল্য আদায় করা তার ওপর ওয়াজিব হবে। এর অতিরিক্ত পরিমাণ আদায় করা ওয়াজিব নয়।- ই'লাউস সুনান : ১৪/২১৭

তবে এর দ্বারা বিক্রয় সহীহ হয়ে যায় নি; বরং ফাসেদ চুক্তির মাধ্যমে যে বস্তুর মালিক হয়েছে এবং প্রয়োজনের কারণে তা ব্যবহার করবে। আর যেহেতু নির্ধারণকৃত মূল্য ফাসেদ হয়ে গেছে তাই ন্যায্যমূল্য দিয়ে উক্ত বস্তু ব্যবহারের দায় থেকে মুক্ত হবে।

৩। প্রতারণা: সন্তুষ্টি বিনষ্টকারী তৃতীয় বিষয় হলো, ক্রেতা বা বিক্রেতা কারও পক্ষ থেকে ধোঁকা বা প্রতারণা। সাধারণত ফুকাহায়ে কেরামের পরিভাষায় কথার মাধ্যমে প্রতারণা করাকে বলা হয় تغرير এবং কাজের মাধ্যমে প্রতারণা করাকে تدليس বলা হয়। অর্থাৎ মৌলিকভাবে প্রতারণা দুইভাবে হতে পারে।

ক) কথার মাধ্যমে প্রতারণ (মিথ্যা বলে ক্রেতাকে প্রতারিত করা): "تغرير" বা কথার মাধ্যমে প্রতারণা হলো, একপক্ষ এমন কথা বলল যার ওপর ভিত্তি করে অপর পক্ষ চুক্তি করতে সম্মত হলো। এরপর প্রথম পক্ষের কথা মিথ্যা প্রমাণিত হলো। এটি ইংরেজি আইনে উল্লেখিত Misrepresentation এর কাছাকাছি। এটি তিন প্রকার :

- **পণ্যের শ্রেণি বর্ণনায় প্রতারণা:** যেমন: বিক্রেতা বলল, এটি স্বর্ণের অলংকার। পরে দেখা গেল, এটি স্বর্ণের প্রলেপ লাগানো রুপার অলংকার। এমন প্রতারণার ক্ষেত্রে বিক্রয় বাতিল।-ফাতহুল কাদীর : ৬/৬৬,৬৭
- **পণ্যের গুণ বর্ণনায় প্রতারণা:** যেমন: গাড়ি বিক্রেতা বলল, এটি নতুন বা অমুক দেশের তৈরি। এরপর দেখা গেল তা নতুন নয় অথবা বিক্রেতা যে দেশের কথা বলেছে সে দেশের তৈরি নয়। এমনিভাবে কোনো পণ্যে স্টিকার লাগিয়ে দিল, এটি জাপানে তৈরি। পরে প্রমাণিত হলো এটি স্থানীয় পণ্য। অথবা কোনো পণ্যের ওপর মিথ্যা ট্রেডমার্ক লাগিয়ে দিল। এ ধরনের প্রতারণার ব্যাপারে পণ্যের শর্তকৃত গুণ না থাকার বিধান প্রযোজ্য হবে। কেননা, বিক্রেতা যখন বলল, পণ্যটি অমুক গুণ সম্পন্ন, অতঃপর এ ভিত্তিতে ক্রেতা ক্রয়ে সম্মত হলো, এর দ্বারা পণ্যের মাঝে উক্ত গুণ থাকার শর্ত করা হয়ে গেল। আর পণ্যের মাঝে বিশেষ কোনো গুণ থাকার শর্ত করার পর সে গুণ না থাকলে ক্রেতার জন্য বিক্রয় চুক্তি প্রত্যাহার করার অধিকার সাব্যস্ত হয়।
- **পণ্যের বাজারদর বলার মাঝে প্রতারণা:** যেমন : বিক্রেতা বলল, এই পণ্যের বাজার দর ১ হাজার টাকা। পরে দেখা গেল, বাজারে এর মূল্য পাঁচশত টাকা। অথবা ক্রেতা বিক্রেতাকে বলল, বাজারে এর মূল্য পাঁচশত টাকা। এ কথা বলে বিক্রেতা থেকে পাঁচশত টাকা মূল্যে ক্রয় করল। এরপর বিক্রেতা দেখতে পেল, বাজারে এটি ১ হাজার টাকায় বিক্রয় হচ্ছে। এ ধরনের প্রতারণায় ঠকে যাওয়া ব্যক্তির খেয়ার বা ইচ্ছাধিকারের বিধান প্রযোজ্য হবে।

খ) ক্রেতার সঙ্গে প্রতারণামূলক কোনো কাজ করা: "تَدْلِيس" বা প্রতারণামূলক কাজ হলো, বিক্রেতা পণ্যের মাঝে এমন কিছু করল, যার কারণে এর প্রতি ভালো ধারণা হয়। অথচ বাস্তবে সেটি তেমন নয়। যেমন : পুরাতন কাপড়ে রং লাগানো, যেন তা নতুন মনে হয়। এর সঙ্গে এটাকেও তুলনা করা যায়, নতুন গাড়ির বিক্রেতা ধোঁকাবাজি করে নতুন গাড়ির মাঝে পুরাতন গাড়ি রেখে দিল। এটি ইংরেজি আইনে উল্লেখিত Fraud এর কাছাকাছি বিষয়।

এখানেও মৌখিক প্রতারণার মতো বিধান প্রযোজ্য হবে। ঠকানো হলে বা কাঙ্ক্ষিত গুণ না পাওয়া গেলে ক্রেতার জন্য চুক্তি প্রত্যাহারের অধিকার থাকবে। কিছু ক্ষেত্রে ক্রেতার জন্য ক্ষতিপূরণ অর্থাৎ ভালো পণ্য ও ত্রুটিযুক্ত পণ্যের মূল্যে যে ব্যবধান রয়েছে তা প্রদানের দাবি করার অধিকার থাকবে।

৪। ভুল/ Mistake: প্রচলিত আইন প্রণেতাগণ সন্তুষ্টি বিনষ্টকারী বিষয়ের মাঝে ভুল (Mistake)- কেও উল্লেখ করেছেন। এটি ধোঁকা ও প্রতারণা থেকে ভিন্ন বিষয়। প্রতারণার মাঝে একপক্ষ থেকে ইচ্ছা করে মিথ্যা বলা হয় বা ধোঁকা দেওয়া হয়। আর ভুল হলো, কারও পক্ষ থেকে মিথ্যা বলা বা ধোঁকা দেওয়ার ইচ্ছা করা ব্যতীত কোনো একপক্ষ বা উভয়পক্ষ বুঝতে ভুল করা।

ভূল নিম্নোক্ত বিভিন্ন ধরণের হতে পারে_

- চুক্তিকারীর মুখে ভূলবশত বিক্রয়ের শব্দ উচ্চারিত হওয়া অথবা এমন শব্দ বলা, যেটি বিক্রয় সম্পাদনের শব্দ হওয়ার কথা তার জানা নেই;
- পণ্য বিদ্যমান থাকার ব্যাপারে ভূল;
- নিজের মালিকানাধীন বস্তুকে অন্যের মালিকানাধীন বলে ক্রয় করা;
- অন্যের হক সাব্যস্ত হওয়া;
- ক্রেতা বা বিক্রেতা যে কোন একপক্ষ অথবা উভয়েই পণ্য চিনতে ভূল করা।

৫। তালজিয়া ও ঠাট্টা স্বরূপ বিক্রয়: যেসব বিক্রয়ে সন্তুষ্টি থাকে না সেগুলোর মাঝে একটি হলো তালজিয়া- স্বরূপ বিক্রয়। তালজিয়া-স্বরূপ বিক্রয়ের পরিচয় হলো, কেউ আশঙ্কা করছে বাদশাহ বা অন্য কেউ তার মালিকানাধীন বস্তু নিয়ে নিবে। তাই একজনের সঙ্গে সমঝোতা করল, সে আর ওই ব্যক্তি দুজনে অভিনয় করবে যে, ওই ব্যক্তি তার মালিকানাধীন বস্তুটি ক্রয় করে নিয়েছে। যাতে এভাবে তার বস্তুটি রক্ষা করতে পারে। প্রকৃত বিক্রয় করা তাদের উদ্দেশ্য নয়।

তালজিয়া ও ঠাট্টা উভয় প্রকার বিক্রয়ের সারমর্ম হলো, এমন বিক্রয় চুক্তি- যার পূর্বে উভয়পক্ষ সমঝোতা করে নেয় যে, প্রকৃত বিক্রয় তাদের উদ্দেশ্য নয়। বরং কোনো কারণে অন্যদের সামনে বিক্রয় চুক্তি করার অভিনয় করবে।
এ ক্ষেত্রে তিনটি বিষয় নিয়ে ঠাট্টা হতে পারে।

- **মূল বিক্রয় চুক্তি নিয়ে ঠাট্টা:** পূর্ব থেকে যদি উভয়পক্ষ একমত থাকে যে, তারা যে চুক্তি করবে সেটি আসলে বিক্রয় হবে না; বরং ঠাট্টা স্বরূপ হবে, এরপর তারা বিক্রয় চুক্তি করে তাহলে এই বিক্রয় বাতিল ও অকার্যকর হবে। কেননা, তারা বাহ্যত বিক্রয়ের শব্দ বললেও মূলত বিক্রয়ের উদ্দেশ্যে চুক্তি করেনি। তাই এই বিক্রয়ের ব্যাপারে তাদের সন্তুষ্টি নেই। অথচ বিক্রয় সহীহ হওয়ার জন্য ক্রেতা-বিক্রেতার সন্তুষ্টি থাকা শর্ত। এটা হলো মূল বিক্রয় চুক্তি নিয়ে ঠাট্টা করার বিধান।- বাদায়েউস সানায়ে' : ৪/৩৮৯
- **মুল্যের পরিমাণের ব্যাপারে ঠাট্টা:** কখনো মূল বিক্রয় চুক্তি নয়; বরং মূল্যের পরিমাণের ব্যাপারে ঠাট্টা হয়।

যেমন : ক্রেতা ও বিক্রেতা সমঝোতা করল। মূলত বিক্রয় চুক্তি হবে ১ হাজার টাকা মূল্যে। তবে চুক্তি করার সময় দুই হাজার টাকা উল্লেখ করবে। এরপর দুই হাজার টাকা মূল্য উল্লেখ করে বিক্রয় চুক্তি করল। এ অবস্থায় ইমাম আবু হানিফা রহ. এর মতে মূল্য হবে দুই হাজার টাকা। পূর্বের সমঝোতা এখানে ধর্তব্য হবে না। ইমাম আবু ইউসুফ ও মুহাম্মদ রহ. এর মতে মূল চুক্তির মতো মূল্যের ব্যাপারেও সমঝোতা ধর্তব্য হবে। তাই মূল্য হবে ১ হাজার টাকা। তবে যদি চুক্তি করার সময় পূর্বের সমঝোতা থেকে সরে আসার ব্যাপারে উভয়পক্ষ একমত হয় তাহলে সর্বসম্মতভাবে চুক্তির সময় উল্লেখিত মূল্য ধর্তব্য হবে।

– **মূল্যের শ্রেণির ব্যাপারে ঠাট্টা:** কখনো মূল্যের শ্রেণি নিয়ে ঠাট্টা হয়। যেমন: ক্রেতা ও বিক্রেতা সমঝোতা করল, আসলে মূল্য হবে ১০০ রুপার মুদ্রা। কিন্তু উল্লেখ করবে ১০০ স্বর্ণমুদ্রা। এ অবস্থায় সর্বসম্মতভাবে চুক্তির সময় উল্লেখিত মূল্যে বিক্রয় সংঘটিত হবে। পূর্বের সমঝোতা ধর্তব্য হবে না।- রদ্দুল মুহতার: ১৫/৫৭৩

উভয় পক্ষের সন্তুষ্টি থাকার শর্ত থেকে ব্যতিক্রম বিষয়সমূহ:

বিক্রয় সহীহ ও কার্যকর হওয়ার জন্য উভয়পক্ষের সন্তুষ্টি থাকা সকল মাযহাব মতেই শর্ত। তবে এই শর্তের কিছু ব্যতিক্রম আছে।

১। সরকারের পক্ষ থেকে জোরপূর্বক ক্রয় করা: সরকারের পক্ষ থেকে জোরপূর্বক ক্রয় করা সাধারণ অবস্থায় জায়েয নয়। তবে ব্যাপক ও মারাত্মক প্রয়োজন হলে জায়েয হবে।- আদ্দুররুল মুখতার রদ্দুল মুহতার : ১৪/৪৯৬, মাজাল্লাতুল আহকামিল আদলিয়্যাহ : মাদ্দা: ১২১৬

২। যুদ্ধকালীন সময়ে সেনাপতি কর্তৃক মুসলমানদের প্রয়োজনীয় রসদ ক্রয় করা: যুদ্ধকালীন সময়ে যদি মুসলমানদের প্রয়োজনীয় খাবার ও অন্যান্য রসদপত্র স্বেচ্ছায় বিক্রয় করার মতো কেউ না থাকে, তাহলে সেনাপতির জন্য তা জোরপূর্বক ক্রয় করা জায়েয আছে।- শরহুস সিয়ারিল কাবীর : ৩/৯৯৪

৩। মজুতকারীদেরকে মজুতকৃত পণ্য বিক্রয় করতে সরকার বাধ্য করা: যদি ব্যবসায়ীরা জনসাধারণের প্রয়োজনীয় জিনিস মজুত করে রাখে তাহলে তাদেরকে বিক্রয় করতে বাধ্য করা জায়েয হবে।

ইমাম মাজদুদ্দীন মাওসেলী রহ. বলেন, যখন বিচারকের কাছে মজুতকারীর ব্যাপার নালিশ উত্থাপন করা হবে, বিচারক তাকে নিজের ও পরিবারের লোকজনের খাবারের অতিরিক্ত মজুত খাবার বিক্রয় করার নির্দেশ দিবেন। যদি সে বিক্রয় না করে তাহলে বিচারক তার পক্ষ থেকে বিক্রয় করে দিবেন। কেউ কেউ বলেন, প্রথমবার যখন বিচারকের কাছে নালিশ উত্থাপন করা হবে, তখন বিচারক তাকে মজুত করা থেকে বারণ করবেন। দ্বিতীয়বার নালিশ উত্থাপিত হলে তাকে বন্দী করবেন ও সঙ্গত সাজা দিবেন। ইমাম মুহাম্মদ রহ. বলেন, আমি মজুদকারীদেরকে মজুতকৃত পণ্য বিক্রয় করতে বাধ্য করব, তবে মূল্য নির্ধারণ করে দিব না। তাকে বলা হবে, মানুষ যে মূল্যে বিক্রয় করে সে মূল্যে বা তার চেয়ে সহনীয় পর্যায়ের বেশি মূল্যে বিক্রয় করো। তবে অত্যাধিক মূল্যে বিক্রয় করতে দেওয়া যাবে না।- আল ইখতিয়ার লি তা'লীলিল মুখতার: ৪/১৬১

৪। সরকারের নির্ধারিত মূল্যে বিক্রয়ে বাধ্য করা: সাধারণ অবস্থায় সরকারের পক্ষ থেকে মূল্য নির্ধারণ করা ও তা মানতে বাধ্য করা জায়েয নেই। তবে বিশেষ পরিস্থিতিতে এর অবকাশ আছে। তখন ব্যবসায়ীদের মনঃপুত না হলেও তাদেরকে সেই মূল্যে বিক্রয় করতে বাধ্য করা হবে। বিক্রেতা রাজি-খুশি না থাকা সত্ত্বেও এই বিক্রয় জায়েয। তবে মালিকের সন্তুষ্টি ব্যতীত বিক্রয় জায়েয হয় শুধুমাত্র জরুরতের সময় (যখন নিষিদ্ধ বস্তু গ্রহণ না করলে মরে যাবে বা মরে যাওয়ার উপক্রম হবে; এই অবস্থায় হারাম জিনিস গ্রহণ করা বৈধ) অথবা এমন ব্যাপক প্রয়োজনের সময় (যখন হারাম জিনিস গ্রহণ না করলে প্রাণ বা অঙ্গের বিনাশ হবে না; তবে অনেক কষ্ট হবে।, যেটি জরুরতের পর্যায়ের।

মূল্যের বিধান, শর্ত ও মূল্য পরিশোধ করার বিভিন্ন পদ্ধতি

কোন ক্রয়-বিক্রয় চুক্তিতে পণ্যের বিনিময় হিসেবে যা প্রদান করা হয় তা-ই মূল্য। তবে যে কোন বস্তুই মুল্য হবে এমন নয়। কোন বস্তু মূল্য হতে হলে কিছু শর্ত রয়েছে।

কোনো বস্তু মূল্য হওয়ার শর্ত

মূল্যের মাঝে নিম্নোক্ত দুইটি শর্ত থাকা আবশ্যক:

১) **মূল্যটি সম্পদ হওয়া:** মূল্যের জন্য প্রথম শর্ত হলো, মূল্যটি শরীয়তের দৃষ্টিতে সম্পদ ও মূল্যবান হওয়া। পণ্য সম্পদ ও মূল্যবান হওয়া সংক্রান্ত সকল বিধান এখানেও প্রযোজ্য হবে। পণ্য ও মূল্য উভয়টি একই জাতীয় (আসবাবপত্র) হলে সে বিক্রয়কে مقايضة/মুকায়াদা বলা হয়। এই চুক্তি জায়েয হওয়ার জন্য শর্ত হলো সুদী লেনদেনে পরিণত না হওয়া। আর যদি উভয় বিনিময় মুদ্রা হয় তাহলে এই চুক্তিতে صرف/সরফ বলা হয়।

২) **মূল্য জ্ঞাত হওয়া:** দ্বিতীয় শর্ত মূল্য জ্ঞাত হওয়া। হানাফী মাযহাব মতে এটি বিক্রয় সহীহ হওয়ার শর্ত। সংঘটিত হওয়ার শর্ত নয়। সুতরাং মূল্য অজ্ঞাত হলে বিক্রর ফাসেদ হবে। চাই মূল্যের শ্রেণি/জাত অজ্ঞাত থাকুক অথবা পরিমাণ অজ্ঞাত থাকুক কিংবা মূল্যটি অনির্দিষ্ট থাকুক।

মূল্য জ্ঞাত হওয়ার সময়: মূল্য কোন সময় জ্ঞাত হতে হবে এ ব্যাপারে ইমাম আবু হানিফা রহ. ও জুমহুরের মাঝে মতভেদ আছে। ইমাম আবু হানিফা রহ. এর মতে চুক্তির সময়ই মূল্য জ্ঞাত হতে হবে। জুমহুরের মতে মূল্য যদি এমন হয় যে, তা জ্ঞাত হওয়া সম্ভব, ইচ্ছে করলেই জ্ঞাত হওয়া যাবে তাহলে চুক্তির সময় মূল্য জ্ঞাত না থাকলেও বিক্রয় সহীহ হবে।

এই মতভেদের ভিত্তিতে পরিমাণ উল্লেখ ব্যতীত স্তূপ বিক্রয়ের মাসআলায় তাদের মাঝে মতভেদ হয়েছে।

বিক্রেতা যদি বলে, আমি তোমার নিকট গমের এই স্তূপটি বিক্রয় করলাম প্রত্যেক কাফিয (পরিমাপ বিশেষ) এক দিরহাম করে। তবে কাফিযের মোট পরিমাণ উল্লেখ না করে। তাহলে ইমাম আবু হানিফা রহ. এর মতে শুধুমাত্র এক কাফিয পরিমাণ গমের বিক্রয় সহীহ হবে। তবে ক্রেতার জন্য খেয়ার (ইচ্ছাধিকার) থাকবে, ইচ্ছে করলে এক দিরহামের বিনিময়ে এক কাফিয গম গ্রহণ করবে, ইচ্ছে করলে চুক্তি ত্যাগ করবে। অবশিষ্ট গমে বিক্রয় সহীহ হবে না। তবে যদি ক্রেতা-বিক্রেতা পৃথক হওয়ার পূর্বেই ক্রেতা মোট পরিমাণ জেনে যায় (যেমন : পুরো গম মেপে নিল) তাহলে ক্রেতার জন্য খেয়ার (ইচ্ছাধিকার) থাকবে। আর যদি না জানে এবং ক্রয়ের বৈঠক থেকে তারা পৃথক হয়ে যায় তাহলে চুক্তিটি চূড়ান্ত রূপে ফাসেদ হয়ে যাবে।

আর ইমাম আবু ইউসুফ ও মুহাম্মদ রহ. এর মতে প্রত্যেক কাফিযের মূল্য এক দিরহাম হিসেবে পূর্ণ স্তূপের বিক্রয় সহীহ হবে। মোট পরিমাণ জানুক বা না জানুক। ইমাম মালেক, শাফেয়ী ও আহমদ ইবনে হাম্বল রহ.-এর মতও অনুরূপ।- রদ্দুল মুহতার: ১৪/১৪৫, আলমুগনী : ৪/২২৯

এই মতভেদের ফলাফল প্রকাশ পাবে দুই জায়গায় :

ক) উক্ত চুক্তির পর যদি চুক্তির বৈঠকেই স্তূপ মেপে নেয় এবং মোট পরিমাণ জেনে ফেলে তাহলে সাহেবাইন ও জুমহুরের মতে বিক্রয় কার্যকর ও আবশ্যক হয়ে যাবে। আর ইমাম আবু হানিফার রহ. এর মতে ক্রেতার জন্য খেয়ার (ইচ্ছাধিকার) থাকবে। ইচ্ছে করলে স্তূপ গ্রহণ করবে, ইচ্ছে করলে চুক্তি ত্যাগ করবে।

খ) যদি ক্রেতা-বিক্রেতা পৃথক হওয়ার পর স্তূপ মাপা হয় তাহলে ইমাম আবু হানিফার রহ. এর মাযহাব অনুযায়ী উভয়পক্ষের সম্মতিতে নতুনভাবে চুক্তি করতে হবে। ক্রেতা-বিক্রেতা কাউকে চুক্তি করতে বাধ্য করা যাবে না। আর সাহেবাইন ও জুমহুরের রহ. মতে বিক্রয় কার্যকর ও আবশ্যক হয়ে যাবে।-বাদায়েউস সানায়ে': ৪/৩৫৯-৩৬০

বাজার দরে বিক্রয়: বাজার মূল্যে বিক্রয় চুক্তি করা হলে, যদি চুক্তির সময় উভয়পক্ষ বাজার মূল্যের ব্যাপারে অবগত থাকে তাহলে তা জায়েয হওয়ার ব্যাপারে কোনো প্রশ্ন নেই।

তবে, যদি বাজার মূল্যে বিক্রয়ের চুক্তি করা হয় এবং চুক্তির সময় বাজার মূল্য জানা না থাকে তাহলে তার বিধান নিয়ে কথা আছে। এ ব্যাপারে চার ইমামের মূল মাযহাব হলো, চুক্তির বৈঠকে ক্রেতা বাজার মূল্যের পরিমাণ জেনে তাতে সম্মত না হলে চুক্তি জায়েয হবে না।- রদ্দুল মুহতার: ১৪/১০৫

তবে এর ব্যতিক্রম কিছু মত আছে। মুতাআখখিরীন হানাফীদের মতে যেসব বস্তু বিভিন্ন মানের হয় না এবং সেগুলোর মূল্যও কমবেশি হয় না সেগুলোকে বাজার মূল্যে বিক্রয় করা জায়েয হবে।

তাদের বক্তব্যের সারকথা হলো, পণ্য দুই প্রকার :

১) যেসব বস্তু বিভিন্ন মূল্যের হয় এবং সেগুলোর মূল্য নির্ধারনের নির্দিষ্ট কোনো মাপকাঠি নেই। কোনো ব্যবসায়ী ২০ টাকায় বিক্রয় করে। কেউ এর কমে আবার কেউ বেশি মূল্যেও বিক্রয় করে। এমন বস্তুর বাজার-মূল্য স্থির নয়। তাই চুক্তির সময় তার পরিমাণ জানা না থাকলে মূল্যে বিরাট অজ্ঞতা থেকে যাবে, যার কারণে ঝগড়া সৃষ্টি হতে পারে। সুতরাং তা জায়েয হবে না।

২) যেসব বস্তু বিভিন্ন মানের হয় না এবং সেগুলোর মূল্যেও কম বেশি হয় না। মূল্য নির্ধারণের নির্দিষ্ট নীতি আছে, লেনদেনকারীগণ তা জানে। সে নীতি অনুযায়ী মূল্য নির্ধারণে ভুল বা ঝগড়া হওয়ার সম্ভাবনা নেই। এই প্রকার পণ্য বাজারমূল্যে বিক্রয় করা জায়েয আছে। কেননা, এমন সুনির্দিষ্ট নীতি উল্লেখ করা মূল্যের পরিমাণ উল্লেখ করার মতোই। তাই তাতে ঝগড়া সৃষ্টির মতো অস্পষ্টতা নেই।- ফাতহুল কাদীর কিফায়াসহ: ৫/৪৬৭, রদ্দুল মুহতার: ১৪/১০৫

দ্বিতীয় মতটিই সবচেয়ে বেশি ন্যায় সঙ্গত বলে প্রতীয়মান হয়।

কিছু পণ্য এমন আছে যেগুলোর মূল্য খুব দ্রুতই পরিবর্তন হয়। যেমন: স্বর্ণ, রুপা ও কোম্পানির শেয়ার। তবে এর নির্দিষ্ট নিয়মনীতি আছে। একেকজনের কাছে একেক রকম হয় না। সিময় হিসেবে তার মূল্য রেকর্ডভুক্ত থাকে। এই জাতীয় বস্তু বাজার মূল্যে বিক্রয় করা হলে, কোন সময়ের মূল্য ধর্তব্য হবে চুক্তির সময়ই তা নির্ধারণ করে নিতে হবে।

দুই পক্ষের পূর্বের লেনদেনের ভিত্তিতে মূল্য নির্ধারণ: কখনো কোনো বিক্রেতা থেকে এক ব্যক্তি বারবার কোনো বস্তু ক্রয় করে। প্রথমবার ক্রয়ের সময় মূল্য নির্ধারণ করে নেয়। এরপর প্রতিবার মূল্য উল্লেখ করার প্রয়োজন হয় না। বরং প্রথমবার যে মূল্যে লেনদেন হয়েছে তাই মূল্য হিসেবে ধর্তব্য হয়।

এভাবে পূর্বের লেনদেনের ওপর ভিত্তি করে পরবর্তী লেনদেন করা জায়েয আছে। কোনো পক্ষ মূল্য পরিবর্তন করার দাবি না করা পর্যন্ত এভাবে চলবে। কোনো পক্ষ মূল্য পরিবর্তন করার দাবি করলে পূর্বের লেনদেনের ভিত্তিতে লেনদেন চলবে না। বরং উভয়পক্ষ নতুন কোনো মূল্যে একমত হতে হবে।-উমদাতুল কারী : ১২/২২

মূল্য নির্ধারণ সংক্রান্ত ফিকহী বিধানের সারকথা

মূল্য নির্ধারণ সংক্রান্ত ফিকহী বিধানের সারকথা হলো, বিক্রয় সহীহ হওয়ার জন্য চুক্তির সময় উভয়পক্ষের মূল্য জানা থাকা আবশ্যক। অথবা মূল্য নির্ধারনের সুনির্দিষ্ট একটি নীতিতে উভয়পক্ষ একমত হতে হবে; যে নীতি অনুসারে মূল্য

নির্ধারণে ঝগড়া সৃষ্টির কোনো সম্ভাবনা থাকে না। অথবা তাদের মধ্যকার প্রচলিত লেনদেনের ভিত্তিতে মূল্য নির্ধারিত হতে হবে।

মূল্য পরিশোধ করার বিভিন্ন পদ্ধতি

মূল্য পরিশোধ করার বিভিন্ন পদ্ধতি আছে। মূল্য পরিশোধের সবচেয়ে প্রচলিত পদ্ধতি হলো নগদে মূল্য পরিশোধ। এছাড়া হাওয়ালার পদ্ধতিতেও মূল্য পরিশোধ করা হয়।

হাওয়ালার পদ্ধতিতে মূল্য পরিশোধ

دين বা ঋণকে একজনের দায়িত্ব থেকে অন্যজনের দায়িত্বে স্থানান্তরিত করাকে ফিকহের পরিভাষায় হাওয়ালা বলে। অর্থাৎ ঋণী ব্যক্তি নিজে ঋণ পরিশোধ না করে পাওনাদারকে অন্য এক ব্যক্তি থেকে তার পাওনা গ্রহণ করতে বলল, যে ব্যক্তি ঋণগ্রস্তের পক্ষ থেকে পাওনা পরিশোধ করার দায়িত্ব গ্রহণ করেছে। এক্ষেত্রে মূল ঋণীকে বলা হয় المحيل বা হাওয়ালাকারী এবং পাওনাদারকে বলা হয় المحتال المحال হাওয়ালাকৃত। আর তৃতীয় যে ব্যক্তির ওপর ঋণকে হাওয়ালা করা হয়েছে তাকে বলা হয় المحتال عليه/المحال عليه বা হাওয়ালার দায়িত্ব গ্রহণকারী।

হাওয়ালার প্রকারভেদ

হানাফী মাযহাব মতে হাওয়ালা দুই প্রকার:

ক) الحوالة المقيدة م শর্তযুক্ত হাওয়ালা: শর্তযুক্ত হাওয়ালা হলো, محال عليه/ হাওয়ালার দায়িত্ব গ্রহণকারী এর নিকট বা তার দায়িত্বে محيل/ হাওয়ালাকারী এর যে সম্পদ আছে তা থেকে হাওয়ালার ঋণ পরিশোধ করার শর্ত করা। যেমন: ‘গ’ এর নিকট ‘ঘ’ এর ১ হাজার টাকা পাওনা বা আমানত আছে। অথবা ‘ঘ’ এর ১ হাজার টাকা জোরপূর্বক ‘গ’ নিয়ে গেছে। অতঃপর ‘ঘ’ ‘চ’ এর নিকট ১ হাজার টাকার ঋণী হয়ে গেল। এখন ‘ঘ’ ‘চ’- কে বলল, আমি তোমাকে ‘গ’ এর ওপর হাওয়ালা করলাম। ‘গ’ এর কাছে আমার যে ১ হাজার টাকা আছে তুমি তা নিয়ে নিবে। এরপর যখন ‘গ’ ‘চ’- কে ১ হাজার টাকা দিয়ে দিবে তখন উভয় পাওনা (‘গ’ এর কাছে ‘ঘ’ এর পাওনা এবং ‘ঘ’ এর কাছে ‘চ’ এর পাওনা) পরিশোধ হয়ে যাবে।

খ) الحوالة المطلقة সাধারণ হাওয়ালা: সাধারণ হাওয়ালার ক্ষেত্রে محال عليه বা হাওয়ালার দায়িত্ব গ্রহণকারী এর নিকট হাওয়ালাকারীর কোনো সম্পদ বা পাওনা থাকার আলোচনা ছাড়াই হাওয়ালা করা হয়। কখনো হয়ত محال عليه/ হাওয়ালার দায়িত্ব গ্রহণকারী এর নিকট হাওয়ালাকারীর কোনো সম্পদ বা পাওনা থাকে না। محال عليه/ হাওয়ালার দায়িত্ব গ্রহণকারী শুধুমাত্র অনুগ্রহ স্বরূপ হাওয়ালার দায়িত গ্রহণ করে। আবার কখনো হয়ত পাওনা বা সম্পদ থাকে তবে হাওয়ালা করার সময় ওই পাওনা বা সম্পদের কথা উল্লেখ না করে হাওয়ালাকে শর্তমুক্ত রাখা হয়।-আলবাহরুর রায়েক : ৬/৪২২

হাওয়ালা সহীহ হওয়ার শর্ত

হাওয়ালা চুক্তি সহীহ হওয়ার জন্য তিন পক্ষের অর্থাৎ المحيل/হাওয়ালাকারী, المحال/হাওয়ালাকৃত, المحال عليه /হাওয়ালার দায়িত্ব গ্রহণকারী সকলের সম্মতি আবশ্যক। তবে زيادات এর বর্ণনা অনুযায়ী محيل/হাওয়ালাকারী এর সম্মতি ছাড়াও হাওয়ালা সহীহ হবে।- ফাতহুল কাদীর : ৬/৩৪৬-৩৪৭

হাওয়ালার মাধ্যমে মূল্য পরিশোধের প্রচলিত পদ্ধতি

১) **ব্যাংক ট্রান্সফার:** এ পদ্ধতিতে কোন ব্যাংকে দেনাদারের একাউন্ট থেকে অপর কোন ব্যাংকে পাওনাদারের একাউন্টে ট্রান্সফার করা হয়। এক্ষেত্রে দেনাদার তার যে ব্যাংকে একাউন্ট আছে সে ব্যাংককে অন্য ব্যাংকে থাকা পাওনাদারের একাউন্টে একটি নির্দিষ্ট পরিমাণ টাকা ট্রান্সফারের নির্দেশ দেয়। যখন অন্য ব্যাংকে থাকা পাওনাদারের একাউন্টে টাকা এসে যাবে তখনই পাওনাদার টাকা কবজাকারী সাব্যস্ত হয়ে যাবে।
ফিকহী দৃষ্টিতে এর হাকীকত-স্বরূপ হলো দেনাদারের ব্যাংক দেনাদারের কাছে তার ব্যালেন্স পরিমাণ অর্থের ঋণী। দেনাদারের ব্যালেন্স ট্রান্সফারের নির্দেশটি হচ্ছে, ব্যাংকের নিকট তার যে পাওনা আছে তা তার পাওনাদারের প্রতিনিধির নিকট অর্পণের নির্দেশ। পাওনাদারের ব্যাংক উক্ত ব্যালেন্সকে কবজা করার ব্যাপারে পাওনাদারের প্রতিনিধি। পাওনাদারের প্রতিনিধি হিসেবে ব্যাংকের কবজা বিধানগতভাবে পাওনাদারের কবজা বলে গণ্য হবে। এই হিসেবে পাওনাদারের ব্যাংকের কবজাটি আমানতের হবে। তবে এরপর এই টাকাকে ব্যাংকের অন্যান্য টাকার সঙ্গে মিলিয়ে ফেলার কারণে তা দায়যোগ্য হয়ে যাবে এবং জামানতে পরিণত হবে।

২) **চেকের মাধ্যমে মূল্য পরিশোধ:** চেক হলো, একটি কাগজ, ব্যাংকের একাউন্ট হোল্ডারগণ এই কাগজ ইস্যু করে স্বীয় ব্যালেন্স থেকে টাকা উত্তোলন করে। এটি ইস্যু করা হয়-হয়ত উক্ত টাকা নিজে গ্রহণ করার জন্য অথবা চেকে উল্লেখিত নির্দিষ্ট কোনো ব্যক্তি গ্রহণ করার জন্য অথবা কোনো ব্যক্তি গ্রহণ করার অবস্থায় চেকটিকে Bearer Cheque/الشيك لحامله বলা হয়।

একদল সমকালীন উলামায়ে কেরাম মনে করেন, চেক গ্রহণ করার দ্বারা চেকে উল্লেখিত অর্থের কবজা সাব্যস্ত হয়ে যাবে- বলা উচিত। তবে সহীহ মত হলো, চেক গ্রহণ করার দ্বারা সর্বাবস্থায় চেকে উল্লেখিত অর্থের কবজা সাব্যস্ত হয়ে যাবে না। কেননা, চেক তিন প্রকার। উক্ত তিন প্রকার চেকের স্বরূপ নিম্নে বর্ণিত হলো:

ক) Bank Draft (ব্যাংক ড্রাফট): ব্যাংক ড্রাফট (Bank Draft) সাধারণ (ব্যক্তিগত) চেক নয়। ব্যাংক নিজে এই চেক ইস্যু করে। যার অনুকূলে এই চেক ইস্যু করা হয় তার হিসাবে চেকের অর্থ প্রদান করার ব্যাপারে ব্যাংক দায়িত্ব গ্রহণ করে। চেক-ইস্যুকারী ব্যাংকের জন্য অর্থ প্রদান থেকে বিরত থাকার কোনো সুযোগ নেই।

যে ব্যক্তি তার পাওনাদারের জন্য ব্যাংক ড্রাফট ইস্যু করাতে চায় সে চেক ইস্যুকারী ব্যাংকে চেকের অর্থ নগদ প্রদান করে অথবা ওই ব্যাংকে বিদ্যমান তার একাউন্ট থেকে চেকের অর্থ কর্তন করার নির্দেশ দেয়। এ কারণে ব্যাংক ওই ব্যক্তির একাউন্ট থেকে সমপরিমাণ অর্থ কর্তন করে নেয়। পাওনাদারকে ড্রাফটের টাকা প্রদান করা পর্যন্ত অন্য একটি বিশেষ একাউন্টে এই টাকা জমা রাখে। সাধারণ নিয়ম হলো, পাওনাদার ড্রাফটটি গ্রহণ করার পর নিজের ব্যাংককে তা প্রদান কার। অতঃপর পাওনাদারের একাউন্টে ড্রাফটের টাকা প্রেরণ করার জন্য পাওনাদারের ব্যাংক ড্রাফট ইস্যুকারী ব্যাংককে তাগাদা দেয়।

সমকালীন একদল উলামায়ে কেরামের মত হলো, ব্যাংক-ড্রাফট গ্রহণ করলে বিধানগতভাবে ড্রাফটের অর্থের কবজা সাব্যস্ত হয়ে যাবে। আন্তর্জাতিক ইসলামী ফিকহ সংস্থাও এই সিদ্ধান্ত গ্রহণ করেছে।- মাজাল্লাতু মাজমাইল ফিকহিল ইসলামী, ৬ষ্ঠ সংখ্যা, ১/৭৭২

খ) Certified Cheque (সত্যায়িত চেক): ব্যাংকে হিসাবধারী ব্যক্তির পক্ষ থেকে কোনো ভোক্তার জন্য এই চেক ইস্যু করা হয়। তবে এই চেকে ব্যাংকের পক্ষ থেকে এই মর্মে সত্যায়ন করা থাকে, চেকের অর্থ চেক-ইস্যুকারীর ব্যালেন্সে বিদ্যমান আছে এবং তা উত্তোলনযোগ্য। ব্যাংক সাধারণত এই চেকের ওপর Accepted (গৃহীত) শব্দ লিখে দেয়। এই প্রকার চেকের ক্ষেত্রে ব্যাংক চেকের অর্থকে চেক-ইস্যুকারীর একাউন্ট থেকে নিজের একাউন্টে সরিয়ে নেয়। এই প্রকার

চেকের ওপর ব্যাংক-ড্রাফটের বিধান প্রযোজ্য হবে। এই চেক গ্রহণ করলে বিধানগতভাবে চেকের অর্থের গ্রহণ সাব্যস্ত হবে।

গ) Personal Cheque (ব্যক্তিগত চেক): ব্যক্তিগত চেক হলো, চেক-ইস্যুকারীর একাউন্ট থেকে চেকে উল্লেখিত পরিমাণ অর্থ উত্তোলন করার ব্যাপারে ব্যাংকের প্রতি নির্দেশ। চেক-ইস্যুকারীর একাউন্টে চেকে উল্লেখিত পরিমাণ টাকা উত্তোলনযোগ্য হওয়ার ব্যাপারে ব্যাংকের পক্ষ থেকে কোনো নিশ্চয়তা নেই এবং তা প্রদান করার ব্যাপারে ব্যাংক কোনো দায়িত্বও গ্রহণ করেনি। এই চেক ব্যাংকে দাখিল করার পর ব্যাংক দেখে চেক-ইস্যুকারীর একাউন্টে এ পরিমাণ টাকা আছে কি না এবং চুক্তি অনুযায়ী এ পরিমাণ টাকা উত্তোলন করার অধিকার আছে কি না। যদি চেক-ইস্যুকারীর একাউন্টে উল্লেখিত পরিমাণ টাকা থাকে এবং চুক্তি অনুযায়ী এ পরিমাণ টাকা উত্তোলন করার অধিকারও থাকে তাহলে ব্যাংক টাকা প্রদান করতে বাধ্য। আর যদি তার এ একাউন্টে এ পরিমাণ টাকা না থাকে অথবা থাকলেও ব্যাংকের সঙ্গে কৃত চুক্তি অনুযায়ী এ পরিমাণ টাকা উত্তোলন করার অধিকার না থাকে, তাহলে ব্যাংকের জন্য চেক বাতিল করা এবং অর্থ প্রদান না করার অধিকার আছে।

বর্তমানে প্রচলিত অনেক ক্রয়-বিক্রয়ে ক্রেতা ব্যক্তিগত চেক ইস্যু করার মাধ্যমে মূল্য পরিশোধ করে। হয়ত বিক্রেতার নামে চেক ইস্যু করে অথবা Bearer Cheque ইস্যু করে। যাতে বিক্রেতা ব্যাংক থেকে চেকের অর্থ নিয়ে নেয়, হয়ত নগদ উত্তোলন করার মাধ্যমে (যদি Bearer Cheque হয়) অথবা এই ব্যাংকে বা অন্য কোনো ব্যাংকে বিক্রেতার একাউন্টে জমা করার মাধ্যমে।

ফিকহী দৃষ্টিতে এই কার্যক্রমের হাকীকত-স্বরূপ হলো, ক্রেতা বিক্রেতাকে তার ব্যাংকের দায়িত্বে হাওয়ালা করে। সুতরাং ক্রেতা- হাওয়ালাকারী, বিক্রেতা- হাওয়ালাকৃত ও ব্যাংক- হাওয়ালার দায়িত্ব গ্রহণকারী। অতএব, বিক্রেতা যদি চেক গ্রহণ করতে সম্মত হয় তাহলে হাওয়ালাকারী ও হাওয়ালাকৃত দুজনের সম্মতি লাভ হলো। এরপর যদি ব্যাংক এই চেককে গ্রহণ করে তাহলে হাওয়ালার দায়িত্ব গ্রহণকারী এর সম্মতি লাভ হলো। অতএব হাওয়ালা সম্পন্ন হবে এবং হাওয়ালার মাধ্যমে মূল্য পরিশোধ হবে।

বিক্রেতা যদি ক্রেতার স্বাক্ষরিত ব্যক্তিগত চেক হস্তগত করে তাহলে এর কারণে ব্যাংকে চেক দাখিল করা ও ব্যাংক থেকে চেকের অর্থ উত্তোলন করার পূর্বেই বিক্রেতা মূল্য কবজাকারী হবে কি না এ বিষয়টি হাওয়ালার মতোই। অতএব, হাওয়ালা সম্পন্ন হলে ক্রেতা বা ঋণী দায়িত্বমুক্ত হয়ে যাবে এবং ব্যাংকের ওপর দায়িত্ব বর্তাবে। তবে بيع الصرف-এর কার্যক্রমে একে কবজা সাব্যস্ত করলে বড় ধরনের প্রশ্ন উঠবে। কেননা, কবজা সাব্যস্ত হওয়ার জন্য আবশ্যক হলো, কবজাকৃত বস্তুতে কবজাকারী বিনা বাধায় হস্তক্ষেপ করতে সক্ষম হওয়া। অথচ বাস্তবে চেকের বাহক চেকের অর্থে হস্তক্ষেপ করতে হলে তিনটি শর্ত আছে।

- চেক-ইস্যুকারীর ব্যালেন্সে এই পরিমাণ টাকা বিদ্যমান থাকা;
- ব্যাংকের সঙ্গে কৃত চুক্তি অনুসারে এই পরিমাণ অর্থ উত্তোলনের অধিকার থাকা;
- চেক ইস্যু করে ভোক্তাকে প্রদান করার পর, চেক-ইস্যুকারী কর্তৃক চেকের অর্থ প্রদানে ব্যাংককে নিষেধ না করা।

এই তিন শর্তের কোনো একটি না পাওয়া গেলে চেকের বাহক চেকের অর্থ উত্তোলন করতে বাস্তবিক পক্ষে সক্ষম নয়। অতএব, ব্যক্তিগত চেক কবজা করলে এর দ্বারা بيع الصرف (সরফ বিক্রয়)এর ক্ষেত্রে চেকের অর্থের কবজা সাব্যস্ত হয়ে যাবে- বলা কঠিন।

৩) **ক্রেডিট কার্ড (Credit Card) এর মাধ্যমে মূল্য পরিশোধ**: ক্রেডিট কার্ডের মাধ্যমেও মূল্য পরিশোধ করা যায়। কিছু ব্যাংক নির্দিষ্ট ফি-এর বিনিময়ে গ্রাহকদেরকে এসব কার্ড ইস্যু করে। ব্যবসায়ীদের সঙ্গে ব্যাংকের

চুক্তি থাকে, এই কার্ডধারী যখন তাদের থেকে কোনো পণ্য ক্রয় করবে বা চার্জযোগ্য কোনো সেবা গ্রহণ করবে তখন কার্ডধারী নগদ মূল্য বা ভাড়া প্রদান করার পরিবর্তে এই কার্ড প্রদর্শন করবে। ব্যবসায়ী উক্ত কার্ডের যথার্থতার ব্যাপারে নিশ্চিত হওয়ার পর বিক্রয় বা শ্রমচুক্তির বিলের ওপর ক্রেতার স্বাক্ষর রেখে নিবে। কার্ডধারীর কাজ এখানেই শেষ। অতঃপর কার্ড ইস্যুকারী-ব্যাংক মূল্যের টাকা কখনো ক্রেতার ব্যাংক একাউন্ট থেকে বিক্রেতার একাউন্টে পাঠিয়ে দেয়। কখনো ব্যাংক নিজ থেকেই ব্যবসায়ীকে মূল্য পরিশোধ করে, তবে নিজের কমিশন কেটে রেখে নেয়। এরপর ব্যাংক নির্ধারিত সময়ে (কার্ডধারী) ক্রেতা থেকে উক্ত মূল্য আদায় করে নেয়। যদি ক্রেতা নির্ধারিত সময় মূল্য পরিশোধ না করে তাহলে ব্যাংক এর ওপর সুদ আরোপ করে।

সাধারণভাবে যদিও মূল্য পরিশোধের সব ধরনের কার্ডকে ক্রেডিট কার্ড বলা হয় তবে মূলত পরিভাষা হিসেবে এই ধরনের কার্ড দুই প্রকার।

ক) ক্রেডিট কার্ড/ Credit Card: ব্যাংকের পরিভাষায় ক্রেডিট কার্ড বলা হয় ঐ কার্ডকে, যার মাধ্যমে কার্ডধারী পণ্য ক্রয় করে এবং কার্ড ইস্যুকারী-ব্যাংক বিক্রেতাকে পণ্যের মূল্য পরিশোধ করে দেয়। অতঃপর কার্ডধারীকে উক্ত মূল্য সুদসহ পরিশোধ করার জন্য একটি সময় দেয়। এই কার্ডের কার্যক্রম সম্পূর্ণ সুদী ও নাজায়েয।

খ) ডেবিট কার্ড/ Debit Card: এই কার্ড শুধুমাত্র এমন ব্যক্তিকেই ইস্যু করা হয়, কার্ড-ইস্যুকারী ব্যাংকে যার একাউন্ট আছে। কার্ডধারী যখন বিক্রেতা থেকে কোনো পণ্য ক্রয় করে এবং বিলে স্বাক্ষর করে তৎক্ষণাৎ তার একাউন্ট থেকে মূল্য কর্তন করা হয়। ব্যাংক বিক্রেতাকে এই টাকা দিয়ে দেয়। এই কার্ডের বৈশিষ্ট্য হলো, এই কার্ডধারীর ওপর সুদ আরোপ করার কোনো সম্ভাবনা নেই। কেননা, ব্যাংকে তার যে পরিমাণ ব্যালেন্স আছে সে পরিমাণ পর্যন্তই এই কার্ড ব্যবহার করা যায়। কার্ড ব্যবহারের সঙ্গে সঙ্গে ব্যাংক তার ব্যালেন্স থেকে মূল্য কর্তন করে নেয়।

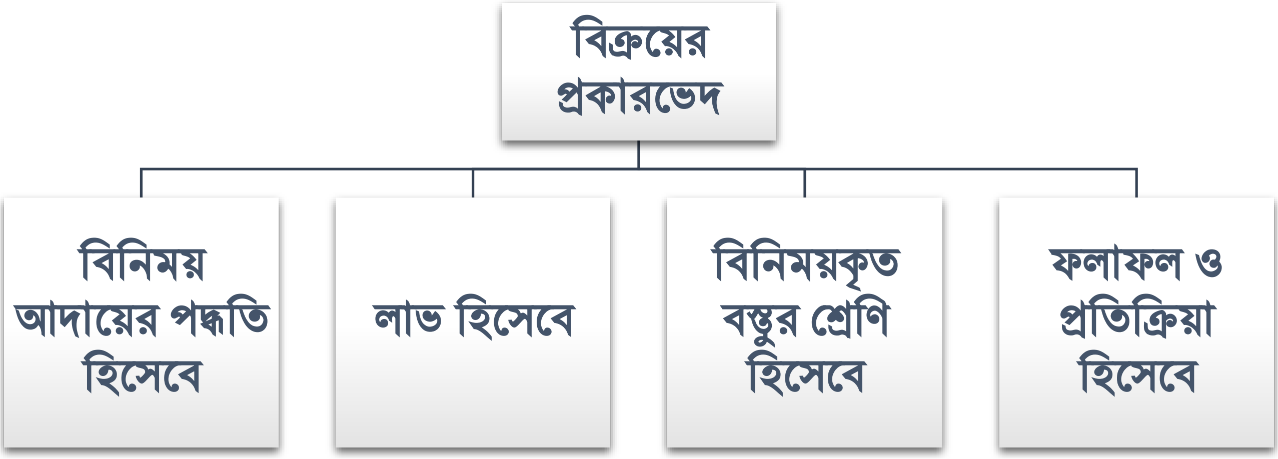
ডেবিট কার্ডে সুদ আরোপ হওয়ার কোনো সম্ভাবনা নেই। তাই কার্ডধারীর জন্য এই কার্ড ব্যবহারে শরীয়তের দৃষ্টিতে কোনো সমস্যা নেই। তবে যে ব্যবসায়ী এই কার্ডের ভিত্তিতে বিক্রয় করে তার ব্যাপারে এই কার্ডের বিধান হলো যে এক্ষেত্রে হাওয়ালার সম্পর্ক সৃষ্টি হবে। এক্ষেত্রে কার্ড ব্যবহারকারী- হাওয়ালাকারী, ব্যবসায়ী- হাওয়ালাকৃত ও কার্ড ইস্যুকারী ব্যাংক- হাওয়ালার দায়িত্ব গ্রহণকারী।

এক্ষেত্রে কার্ড ইস্যুকারীর ওপর যে পাওনা আবশ্যক হয়েছে সেটা নগদ, বাকি নয়। সুতরাং যদি এই পাওনা থেকে ব্যবসায়ীর সম্মতিতে কার্ড ইস্যুকারী ব্যাংক কিছু কর্তন করে রেখে দেয় তাহলে সেটা মেয়াদ হ্রাসের বিনিময় হবে না। তাই এটা নিষিদ্ধ 'কিছু ছাড় দিয়ে বাকি পাওনাকে নগদ উসুল করে নেওয়া' এর অন্তর্ভুক্ত হবে না। কেননা, এ বিষয়টি শুধুমাত্র মেয়াদী ঋণেই নিষিদ্ধ; নগদ পাওনায় নিষিদ্ধ নয়।— হেদায়া ফাতহুল কাদীর: ৭/৩৯৭

কিন্তু শুধুমাত্র পাওনা হ্রাস হলে কার্ড ইস্যুকারীর জন্য কার্ড ব্যবহারকারীর নিকট থেকে পরিপূর্ণ মূল্য আদায় করা জায়েয হবে না। কেননা, শর্তহীন হাওয়ালায় যদি হাওয়ালার দায়িত্ব গ্রহণকারী পাওনাদারের সঙ্গে পাওনা হ্রাসের সন্ধি করে তাহলে সে পাওনাদারকে যতটুকু আদায় করবে হাওয়ালাকারী থেকে ততটুকুই ফেরত নিতে পারে। অতিরিক্তটা নিতে পারবে না।- আল জাওহারাতুন নায়্যিরা: ১/৩৮০

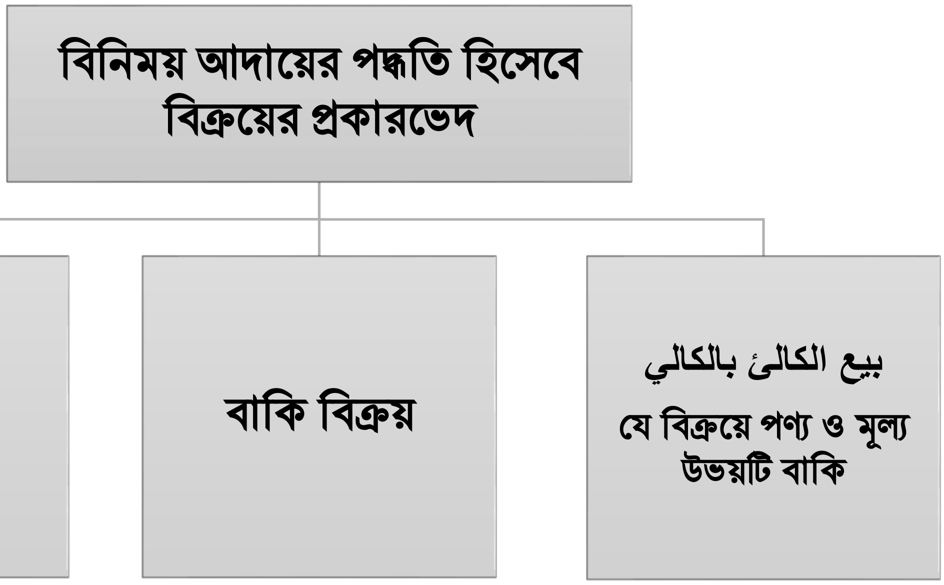
বিক্রয়ের বিভিন্ন প্রকারভেদ

বিক্রয়ের প্রকারভেদ নিম্নোক্ত বিভিন্ন দৃষ্টিকোন থেকে ভাগ করা যায়।



নিম্নে বিস্তারিত আলোচনা করা হলো।

বিনিময় আদায়ের পদ্ধতি হিসেবে বিক্রয়ের প্রকারভেদ



নগদ বিক্রয়: নগদ বিক্রয়ের ক্ষেত্রে বিক্রয় চুক্তি সংঘটিত হওয়ার সাথে সাথে বিক্রেতা ক্রেতার নিকট পণ্য হস্তান্তর করে এবং ক্রেতাও বিক্রেতাকে পণ্যের মূল্য পরিশোধ করে।

নগদ বিক্রয়ের পর যদি একজন অপরজনকে তার বিনিময় হস্তান্তরের জন্য সময় দেয় তাহলে তা অনুগ্রহ হবে। অধিকার হবে না। এই জন্য যদি অনির্ধারিত মেয়াদ পর্যন্ত সময় দেয় (যেমন: পরিচিত ক্রেতাকে বলল, যখন তোমার ইচ্ছা হয় মূল্য দিয়ো) তাহলেও জায়েয হবে। কেননা, এটা নগদ বিক্রয়, যাতে বিক্রেতা ক্রেতাকে অনুগ্রহ করে সময় দিয়েছে। তাই তার

জন্য যেকোনো সময় মূল্য চাওয়ার অধিকার আছে। কিন্তু যদি এটা বাকি বিক্রয় হতো তাহলে মেয়াদ অনির্ধারিত থাকার কারণে বিক্রয় ফাসেদ হয়ে যেত।

বিক্রয় নগদ হলে পণ্য ও মূল্য তৎক্ষণাৎ হস্তান্তর করার অধিকার সাব্যস্ত হয়ে যায়। তবে কোনটি আগে হস্তান্তর করা আবশ্যক হবে এ ব্যাপারে কথা আছে।

যদি নগদ বিক্রয়টি মুকায়াদা (مقايضة) পণ্যের বিনিময়ে পণ্যের বিক্রয় হয় অথবা সরফ (মুদ্রার বিনিময়ে মুদ্রার বিক্রয়) হয় তাহলে উভয়ের ওপর একসঙ্গে পণ্য ও মূল্য হস্তান্তর করা আবশ্যক। কেউ অপরের চেয়ে অগ্রগণ্য নয়।

যদি মুদ্রার বিনিময়ে পণ্যের বিক্রয় হয় তাহলে হানাফী ও মালেকী মাযহাব মতে ক্রেতার জন্য প্রথমে মূল্য আদায় করা আবশ্যক। তাই বিক্রেতার অধিকার আছে, মূল্য আদায় করার জন্য পণ্য আটকে রাখতে পারবে। কেননা, বিক্রয় চুক্তির দ্বারা ক্রেতা নির্দিষ্ট পণ্যের মালিক হয়ে গেছে। কিন্তু মূল্য ক্রেতার দায়িত্বে দেনা অবস্থায় আছে। হস্তগত করা ব্যতীত মুদ্রা শনাক্ত ও নির্দিষ্ট হয় না। তাই মূল্য আদায় করা ব্যতীত সামঞ্জস্যতা হবে না অর্থাৎ ক্রেতা যেমন নির্দিষ্ট পণ্যের মালিক হয়েছে বিক্রেতা নির্দিষ্ট মূল্যের মালিক হবে না।

বাকি বিক্রয়: البيع المؤجل বা البيع بالنسئية হলো যে বিক্রয়ে মূল্য বাকি রাখার শর্ত করা হয়েছে। এই প্রকার বিক্রয় সর্বসম্মতভাবে জায়েয। তবে এক্ষেত্রে বিক্রয়ের সময় বিক্রেতার জন্য পণ্যের মালিক হওয়া শর্ত।

মুমিনের জন্য কোনো পণ্য নগদে বা বাকিতে বিক্রি করা ততক্ষণ বৈধ নয়, যতক্ষণ না সে এর মালিক হয় এবং পণ্য তার হাতে আসে। কারণ নবী সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লাম হাকিম বিন হাযাম রা. কে বলেছেন- 'যা তোমার কাছে নেই তা বিক্রি করতে পার না।' (আবু দাউদ : ৩৫০৩) অন্যত্র বলেছেন- 'যা তোমার হাতে নেই তা তুমি ঋণ হিসেবে কাউকে দিতে পারে না কিংবা বেচতেও পার না কারো কাছে।' (আবু দাউদ : ৩৫০৪)। ঠিক তেমনি যে জিনিস কেনা হলো তাও সে বিক্রি করতে পারবে না, যতক্ষণ জিনিসটি তার হস্তগত হয়। কেননা ইমাম আহমদ ও আবু দাউদ বর্ণনা করেছেন যে, যায়েদ বিন সাবেত রা. বলেন, নবী সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লাম সদ্য কেনা পণ্য নিজ বাহনে ব্যক্তিগত হেফাজতে না নেয়া পর্যন্ত বিক্রি করতে নিষেধ করেছেন। (আবু দাউদ : ৩৪০৯)

বাকি বিক্রয় সহীহ হওয়ার জন্য মেয়াদ জানা আবশ্যক। যদি মেয়াদ এমন অজ্ঞাত থাকে, যার কারণে ঝগড়া সৃষ্টির সম্ভাবনা আছে তাহলে বিক্রয় ফাসেদ হয়ে যাবে। মেয়াদ হিসাবে এমন নির্দিষ্ট সময় জানা থাকতে হবে যা এদিক-সেদিক হয় না।

বাকিতে বিক্রয়ের ক্ষেত্রে কয়েকটি গুরুত্বপূর্ণ বিষয় রয়েছে, যা নিম্নরূপ:

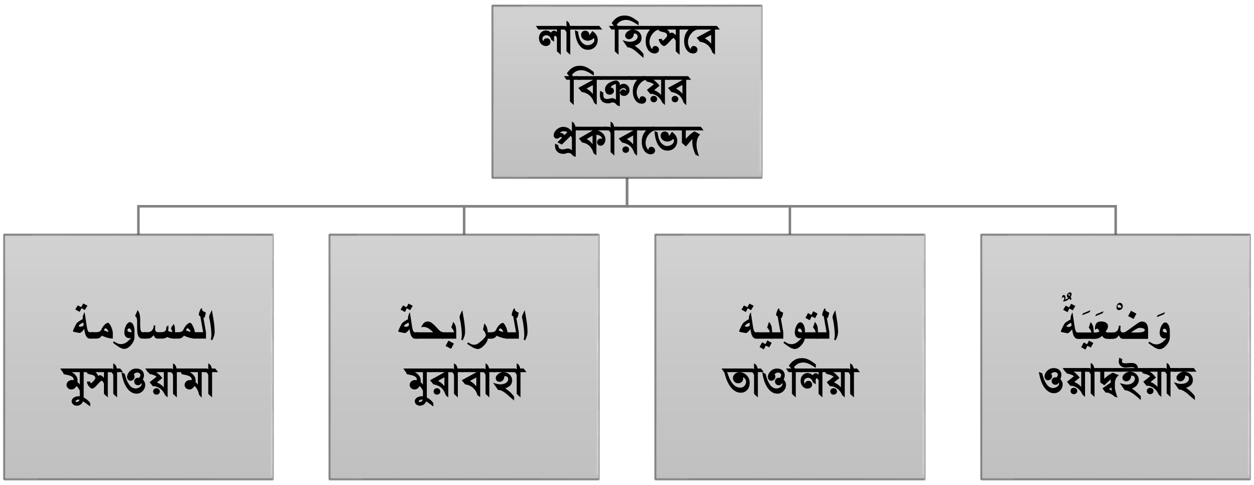
ক) মেয়াদের কারণে মূল্য বৃদ্ধি: নগদ বিক্রয়ের মূল্যের চেয়ে বাকি বিক্রয়ের মূল্য বেশি হওয়া জায়েয আছে। শর্ত হলো, বিক্রয়টি বাকি হওয়ার ব্যাপারটি উভয়পক্ষ চূড়ান্ত করে নিতে হবে এবং মেয়াদ নির্ধারণ করতে হবে। আর যদি বিক্রেতা বলে, নগদ হলে এত টাকা, বাকি হলে এত টাকা, কিন্তু কোনোটিকে চূড়ান্ত না করে কথাবার্তা শেষ করে দেয় তাহলে জায়েয হবে না।-বাযলুল মাজহুদ : ১৫/১৩৪-১৩৬।
বিক্রেতা যদি বিভিন্ন মেয়াদ হিসেবে বিভিন্ন মূল্য উল্লেখ করে অতঃপর উভয়ে একটি মূল্য চূড়ান্ত করে তা-ও জায়েয হবে।

মোটকথা, প্রাথমিক কথাবার্তায় মেয়াদ হিসেবে বিভিন্ন মূল্য উল্লেখ করা জায়েয আছে। তবে বিক্রয় চুক্তিতে উভয়পক্ষ মিলে নির্দিষ্ট মেয়াদ ও নির্দিষ্ট একটি মূল্য চূড়ান্ত করতে হবে। একটি মূল্য চূড়ান্ত না করা হলে বিক্রয় জায়েজ হবে না।

খ) মূল্য পরিশোধে বিলম্ব করার কারণে মূল্য বৃদ্ধি করা: চুক্তির শুরুতে যদিও মেয়াদের কারণে বেশি মূল্য নির্ধারণ করা জায়েয আছে তবে পরে মূল্য পরিশোধে বিলম্ব করার কারণে মূল্য বৃদ্ধি করা জায়েয হবে না। এটা সুদের অন্তর্ভুক্ত হবে। কেননা, চুক্তির শুরুতে মূল্য যখন নির্ধারণ হয়ে গেছে তখন পূর্ণ মূল্যই পণ্যের বিনিময় হয়ে গেছে; মেয়াদের বিনিময় থাকেনি। কিন্তু মূল্য পরিশোধে বিলম্ব করার কারণে মূল্য বৃদ্ধি করা হলে সেটা সরাসরি মেয়াদের বিনিময় হবে। এটা তো সুদ। এ জন্যই ضع و تعجل (বাকি পাওনা থেকে কিছু ছাড় দিয়ে নগদ উসুল করে নেওয়া) জায়েয নেই।

যে বিক্রয়ে পণ্য ও মূল্য উভয়টি বাকি: যে বিক্রয়ে পণ্য ও মূল্য উভয়টি বাকি রাখার শর্ত করা হয়েছে জুমহুর ফুকাহায়ে কেরামের মতে সে বিক্রয় চুক্তি জায়েয হবে না।

লাভ হিসেবে বিক্রয়ের প্রকারভেদ: লাভ হিসেবে বিক্রয় চার প্রকার।



المساومة /মুসাওয়ামা: যে বিক্রয়ে ক্রেতা-বিক্রেতা উভয়ে মিলে নির্দিষ্ট একটি মূল্য নির্ধারণ করে। পণ্যের খরচ ও লাভের পরিমাণ উল্লেখ করে না। অধিকাংশ বিক্রয় এ জাতীয় হয়।

المرابحة /মুরাবাহা: পণ্যের খরচের সঙ্গে নির্দিষ্ট পরিমাণ লাভ যোগ করে বিক্রয় করার চুক্তিকে মুরাবাহা বলে। যেমন: কেউ বলল, তোমার নিকট এই বস্তুটি বিক্রয় করলাম, আমার যা খরচ হয়েছে তার সঙ্গে ১০ টাকা লাভ যোগ করে অথবা শতকরা ১০ টাকা হারে লাভের বিনিময়ে। পণ্যের খরচকে পরিভাষায় পুঁজি ও অতিরিক্তটাকে লাভ বলে।

التولية /তাওলিয়া।: কোনো লাভ ব্যতীত শুধু পণ্যের খরচের বিনিময়ে বিক্রয় করার চুক্তিকে তাওলিয়া বলে।

তাওলিয়ার এক প্রকার হচ্ছে اشراك (অংশীদার) বানানো। অর্থাৎ কেউ নিজের জন্য একটি বস্তু ক্রয় করল। অতঃপর অন্য এক ব্যক্তিকে ওই বস্তুর কোনো অংশে আনুপাতিক মূল্যের বিনিময়ে অংশীদার করে নিল। যেমন : ১ লক্ষ টাকার বিনিময়ে একটি জমি ক্রয় করল। অতঃপর অন্য ব্যক্তিকে ৫০ হাজার টাকার বিনিময়ে অর্ধেকের মাঝে অংশীদার করে নিল।- বাদায়েউস সানায়ে' : ৪/৪৬১

الوضيعة /ওয়াদ্বইয়াহ: পণ্যের খরচের চেয়ে কম মূল্যে বিক্রয় করার চুক্তিকে ওয়াদিআ বলে।

শেষোক্ত তিন প্রকারকে بيوع الأمانة (আমানতের বিক্রয়) বলা হয়। কেননা, এগুলোর অধিকাংশ বিধান পণ্যের খরচের ব্যাপারে বিক্রেতার বক্তব্যের সত্যতার ওপর নির্ভর করে।

যেহেতু তাওলিয়া ও ওয়াদিআ এই দুই প্রকার খুবই কম সংঘটিত হয় তাই ফুকাহায়ে কেরাম মুরাবাহাকে কেন্দ্র করে বিধিবিধান বর্ণনা করেছেন। এসব বিধান যদিও মুরাবাহার প্রসঙ্গে বর্ণিত হয়েছে, তবুও পণ্যের খরচের কানা সংক্রান্ত বিধান তাওলিয়া ও ওয়াদিআতেও প্রযোজ্য হবে।

মুরাবাহা সহীহ হওয়ার শর্ত: মুরাবাহা সহীহ হওয়ার শর্তসমূহ নিম্নরূপ:

১) رأس المال বা পুঁজি যদি মুদ্রা হয় তবে মুরাবাহা জায়েয হওয়ার ব্যাপারে কোনো দ্বিমত নেই। যেমন: বিক্রেতা যে বস্তুকে ১০০ টাকা দিয়ে ক্রয় করেছে তাকে ১০ টাকা লাভে বিক্রয় করা জায়েয আছে।

পুঁজি যদি দ্রব্য জাতীয় বস্তু হয় তাহলে এর বিধানের ব্যাপারে মতভেদ আছে। হানাফী মাযহাব মতে মুরাবাহা জায়েয হওয়ার জন্য পুঁজি সদৃশধারী বস্তু হওয়া শর্ত। সদৃশধারী বস্তু হলো, ওজন হিসাবে বিক্রয়যোগ্য বস্তু, পাত্রের মাপ হিসাবে বিক্রয়যোগ্য বস্তু ও সংখ্যা হিসাবে বিক্রয়যোগ্য সমান সাইজের বস্তু। এই জাতীয় পুঁজি দ্বারা কোনো বস্তু ক্রয় করলে সে বস্তুকে মুরাবাহা হিসাবে বিক্রয় করা জায়েয হবে। যেমন: এক কেজি গমের বিনিময়ে একটি কাপড় ক্রয় করল। অতঃপর এক কেজি গমের সঙ্গে লাভ হিসেবে পাঁচ টাকা অথবা ২৫০ গ্রাম গম যোগ করে সে কাপড়কে বিক্রয় করল।

তবে যদি পুঁজিটি সদৃশধারী না হয় (যেমন পশু) তাহলে মুরাবাহা জায়েয হবে না। যেমন: একটি খাসির বিনিময়ে একটি কাপড় ক্রয় করল। এই কাপড়কে মুরাবাহা হিসাবে বিক্রয় করা জায়েয হবে না। যেমন: বলল, আমি এই কাপড়টি যে মূল্যে ক্রয় করেছি তার সঙ্গে এত টাকা লাভ যোগ করে বিক্রয় করছি। এটা জায়েয হবে না। কেননা, সে তো নির্দিষ্ট একটি খাসির বিনিময়ে ক্রয় করেছে। সেই খাসি তো কাপড়ের প্রথম বিক্রেতার মনিকানায় চলে গেছে। ক্রেতার পক্ষে সেই খাসি প্রদান করা সম্ভব নয় এবং তার অনুরূপ বস্তুও প্রদান করা সম্ভব নয়। কেননা, খাসি সদৃশধারী বস্তু নয়। এক খাসির অনুরূপ অন্য খাসি হয় না। অতএব প্রকৃত ক্রয়মূল্য জানতে হলে ওই খাসির মূল্য নির্ধারণ করতে হবে। কিন্তু খাসির প্রকৃত মূল্য জানা নেই। বিভিন্ন জন বিভিন্ন মূল্য নির্ধারণ করবে। সুতরাং পণ্যের প্রকৃত খরচ জানার পথ নেই। অথচ মুরাবাহা ও তাওলিয়ার ভিত্তি হচ্ছে প্রকৃত খরচের স্বচ্ছতা। অতএব, যেখানে প্রকৃত খরচের স্বচ্ছতা অসম্ভব সেখানে মুরাবাহাও অসম্ভব। সুতরাং উক্ত কাপড় বিক্রয়ের একমাত্র পথ হচ্ছে মুসাওয়ামা। এতে মুরাবাহা, তাওলিয়া বা ওয়াদিআ জায়েয হবে না।

পুঁজি সদৃশধারী বস্তু না হওয়া সত্ত্বেও মুরাবাহা ও তাওলিয়া জায়েয হওয়ার একমাত্র পথ হচ্ছে, হুবহু পুঁজিটি মুরাবাহার ক্রেতার মালিকানাধীন হয়ে যাওয়া। যেমন : 'ক' 'খ' এর নিকট থেকে একটি কাপড় ক্রয় করল। মূল্য হিসাবে 'ক' 'খ'-কে একটি খাসি প্রদান করল। অতঃপর 'খ' সে খাসিটি 'গ' নিকট বিক্রয় করল। এরপর 'ক' উক্ত কাপড়টি 'গ'- এর নিকট মুরাবাহা হিসাবে বিক্রয় করার ইচ্ছা করল এবং বলল, আমি তোমার এই কাপড়টি প্রথম মূল্য (অর্থাৎ খাসি) ও অতিরিক্ত ১০ টাকার বিনিময়ে বিক্রয় করলাম। এটা জায়েয হবে। কেননা, প্রথম মূল্য অর্থাৎ খাসি যদিও সদৃশধারী নয় তথাপি অবিকল ওই খাসিটি 'গ'- এর নিকট বিদ্যমান আছে। তাই পণ্যের প্রকৃত খরচের স্বচ্ছতা বিদ্যমান আছে। অতএব এক্ষেত্রে মুরাবাহা ও তাওলিয়া জায়েয হবে। তবে ওয়াদিআ জায়েয হবে না। কেননা, ওয়াদিআ করতে হলে খাসির মূল্য নির্ধারণ করে বণ্টন করতে হবে। এতে পূর্বের সমস্যা দেখা দিবে।

মুরাবাহার উপরোক্ত পদ্ধতি জায়েয হওয়ার জন্য শর্ত হলো, লাভের পরিমাণ নির্দিষ্ট অঙ্কে হতে হবে। যেমন: ১০ টাকা, ২০ টাকা। যদি লাভের পরিমাণ খরচের আনুপাতিক হারে নির্ধারণ করা হয় (যেমন: খরচের দশ পার্সেন্ট) তাহলে উক্ত অবস্থায় মুরাবাহা জায়েয হবে না। কেননা, পুঁজি যখন সদৃশবিহীন বস্তু হবে তখন শতকরা হার নির্ধারণ করতে হলে পুঁজির মূল্য জানতে হবে। অথচ তা জানা নেই। তাই মুরাবাহা ও তাওলিয়া সম্ভব হবে না।- হেদায়া ফাতহুল কাদীরসহ : ৬/১২৪

২) মুরাবাহা জায়েয হওয়ার জন্য দ্বিতীয় শর্ত হলো, পুঁজির (প্রথম মূল্যের) পরিমাণ দ্বিতীয় ক্রেতার জানা থাকা। যদি পুঁজির পরিমাণ দ্বিতীয় ক্রেতার জানা না থাকে তাহলে চুক্তির বৈঠকে তা অবগত না হওয়া পর্যন্ত বিক্রয় চুক্তি ফাসেদ

থাকবে। অবগত হওয়ার পর চুক্তি বহাল রাখা কিংবা না রাখার বাপারে সে ইচ্ছাধিকার লাভ করবে।- বাদায়েউস সানায়ে' : ৪/৪৬১

৩) মুরাবাহা জায়েয হওয়ার জন্য তৃতীয় শর্ত হলো, লাভের পরিমাণ জ্ঞাত থাকা। নির্দিষ্ট অঙ্কের মুদ্রা, নির্দিষ্ট পণ্য অথবা পুঁজির আনুপাতিক একটি হার-এই তিন পদ্ধতিতে লাভ নির্ধারণ করা যাবে।

৪) মুরাবাহা জায়েয হওয়ার জন্য চতুর্থ শর্ত হলো, পণ্য ও পুঁজি (পণ্যের মূল্য) উভয়টি একই জাতের সুদযোগ্য সম্পদ না হওয়া। যেমন : কেউ গম ক্রয় করেছে সমপরিমাণ গমের বিনিময়ে। তার জন্য ক্রয়কৃত গমকে মুরাবাহা হিসাবে বিক্রয় করা জায়েয হবে না। কেননা, এই চুক্তিতে লাভ করলে রিবা (সুদ) হয়ে যাবে। একই কারণে ওয়াদিআও জায়েয হবে না। তবে তাওলিয়া জায়েয হবে।

৫) পঞ্চম শর্ত হলো, প্রথম চুক্তিটি সহীহ হওয়া । যদি প্রথম চুক্তিটি ফাসেদ হয় তাহলে মুরাবাহা জায়েয হবে না। কেননা, মুরাবাহা হলো, প্রথম চুক্তির মূল্যের সঙ্গে লাভ যোগ করে এর বিনিময়ে বিক্রয় করা। আর ফাসেদ বিক্রয়ের ফলে পণ্যে এক রকম মালিকানা অর্জন হলেও তা ধার্যকৃত মূল্যের বিনিময়ে হয় না। বরং পণ্যের বাজারদর বা পণ্যের অনুরূপ বস্তুর বিনিময়ে হয়। তাই এতে মুরাবাহা সম্ভব না।- বাদায়েউস সানায়ে' :৪/৪৬৩

বিনিময়কৃত বস্তুর শ্রেণি হিসেবে বিক্রয়ের প্রকারভেদ: বিনিময়কৃত বস্তুর শ্রেণি হিসেবে বিক্রয় ৩ প্রকার।

البيع المطلق / সাধারণ বিক্রয়: প্রচলিত মুদ্রা যথা- স্বর্ণ মুদ্রা, রুপার মুদ্রা অথবা টাকা পয়সার বিনিময়ে পণ্য বিক্রয় করা। নগদ হোক বা বাকি। সাধারণত بيع বা বিক্রয় শব্দ বললে এই প্রকার বিক্রয় উদ্দেশ্য হয়।

بيع العروض بالعروض / পণ্যের বিনিময়ে পণ্য বিক্রয়: শরীয়তের পরিভাষায় এই প্রকারকে مقايضة (মুকায়াদা) বলা হয়। পণ্যের বিনিময়ে পণ্য বিক্রয়ের ক্ষেত্রে কতিপয় বিষয় বিবেচনায় রাখতে হবে। যদি উভয়টির জিনিস তথা জাত এবং পরিমাপ পদ্ধতির দিক দিয়ে এক হয়। যেমন- ধানের বিনিময়ে ধান বিক্রি করা, তাহলে নগদ বিক্রি করতে হবে এবং উভয়ের মধ্যে পরিমাণের দিক দিয়ে সমতা রক্ষা করতে হবে। নতুবা জায়েজ হবে না। আর যদি উভয় দিক দিয়ে ভিন্ন হয় অর্থাৎ, উভয়টির জাত ভিন্ন এবং পরিমাপ পদ্ধতিও ভিন্ন হয় যেমন- ধানের বিনিময়ে পাট বিক্রি করা- তাহলে পরিমাণে কমবেশি করে বিক্রিও জায়েজ হবে এবং বাকিতে বিক্রিও জায়েজ হবে। আর যদি উভয় দিকের একদিক দিয়ে ভিন্ন হয়, অপরদিক দিয়ে এক হয়- যেমন : ধান এবং গম উভয়টির জাত ভিন্ন; কিন্তু পরিমাপ পদ্ধতি অভিন্ন- তাহলে কমবেশিতে বিক্রি জায়েজ হবে। কিন্তু বাকিতে বিক্রি করা জায়েজ হবে না।

بيع النقود بالنقود/মুদ্রার বিনিময়ে মুদ্রা বিক্রয়: শরীয়তের পরিভাষায় এই প্রকারকে صرف (সরফ) বলা হয়। এর পারিভাষিক পরিচয় ইমাম কাছানী রহ. এভাবে বর্ণনা করেছেন,
শরীয়তের পরিভাষায় সরফ হলো, ثمن مطلق (নিরঙ্কুশ মুদ্রা) কে অনুরূপ মুদ্রার বিনিময়ে বিক্রয় করা। আর তা হলো স্বর্ণের বিনিময়ে স্বর্ণ, রুপার বিনিময়ে রুপা এবং স্বর্ণের বিনিময়ে রুপা বিক্রয় করা।– বাদায়েউস সানায়ে: ৪/৪৫৩

সরফ বিক্রয়ের বিশেষ বিধান:
সরফের বিধান হলো,

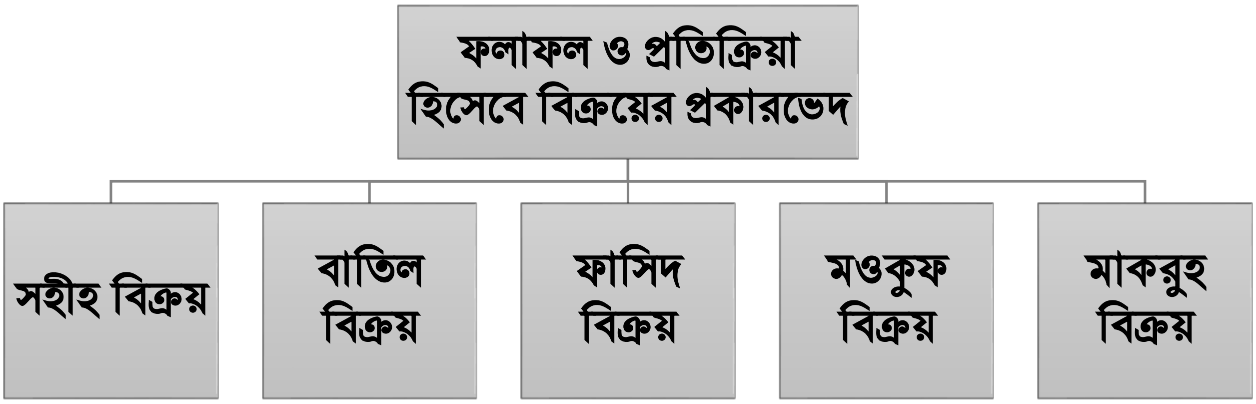
– উভয় বিনিময় এক জাতীয় হলে সমান সমান হওয়া আবশ্যক ।
– উভয় বিনিময় এক জাতীয় হোক বা না হোক লেনদেন নগদ হতে হবে।
– উভয় বিনিময়কে চুক্তির বৈঠকেই হস্তগত করে নিতে হবে।
  এই তৃতীয় বিধানের ক্ষেত্রে সরফ চুক্তিটি হানাফী মাযহাব মতে অন্যান্য সুদযোগ্য সম্পদের লেনদেন থেকে ব্যতিক্রম। কেননা, অন্যান্য সুদযোগ্য সম্পদের লেনদেনে বাকির শর্ত করা জায়েয না হলেও চুক্তির বৈঠকে হস্তগত করা আবশ্যক নয়। কিন্তু সরফ বিক্রয়ে এটা আবশ্যক।
– সরফ বিক্রয়ে সর্বসম্মতভাবে খেয়ার/ইচ্ছাধিকারের শর্ত করা নাজায়েয। কেননা, খেয়ারের শর্ত নিরঙ্কুশ কবজার ক্ষেত্রে বাধা হয়। এসব বিধানের কারণে সাধারণ ক্রয়-বিক্রয় থেকে সরফ বিক্রয়কে পৃথক করা হয়েছে।

সরফ বিক্রয় চুক্তি সহীহ হওয়ার শর্ত:
সরফ বিক্রয়ের চুক্তি সহীহ হওয়ার জন্য নিম্নোক্ত বিষয়গুলো শর্ত-
ক) চুক্তির বৈঠকে উভয় বিনিময় হস্তগত করা: সরফ বিক্রয় সহীহ হওয়ার জন্য আবশ্যক হলো চুক্তির বৈঠকেই চুক্তিকারী দুই পক্ষ একে অপর থেকে পৃথক হওয়ার পূর্বে মূল্য কবজা করে নিতে হবে।

খ) সমজাতীয় মুদ্রার বিনিময়ে সমতা থাকা: সরফ চুক্তির উভয় বিনিময় এক জাতীয় হলে, যেমন: স্বর্ণের বিনিময়ে স্বর্ণ বা রুপার বিনিময়ে রুপা হলে, উভয় বিনিময়ের পরিমাণ সমান হওয়া আবশ্যক। যদিও দুটির মান ও কারুকার্যে তফাত থাকে।

গ) ইচ্ছাধিকারের শর্ত না থাকা: সরফ চুক্তিতে খেয়ার/ইচ্ছাধিকারের শর্ত করা যাবে না। কেননা, শর্তভিত্তিক ইচ্ছাধিকার থাকলে মালিকানা সাব্যস্ত হওয়া বা পরিপূর্ণ হওয়া বাধাগ্রস্ত হয়। উক্ত বাধার কারণে কবজা পরিপূর্ণ হয় না। অথচ সরফ চুক্তিতে কবজা দ্বারাই বিনিময় নির্দিষ্ট ও শনাক্ত করা হয়। তবে দোষত্রুটির কারণে ইচ্ছাধিকার সাব্যস্ত হবে। কেননা, এর কারণে চুক্তির সময় কবজা পরিপূর্ণ হতে বাধা সৃষ্টি হয় না। না-দেখার ইচ্ছাধিকার স্বর্ণ-রুপার মুদ্রার লেনদেনে প্রমাণিত হবে না। তবে স্বর্ণ-রুপার টুকরা, পাত্র বা অলংকারের লেনদেন হলে না-দেখার ইচ্ছাধিকার সাব্যস্ত হবে।- বাদায়েউস সানায়ে' : ৪/৪৫৯

ফলাফল ও প্রতিক্রিয়া হিসেবে বিক্রয়ের প্রকারভেদ: ফলাফল ও প্রতিক্রিয়া হিসেবে হিসেবে বিক্রয় ৫ প্রকার।



সহীহ বিক্রয়: বিক্রয় সংঘটিত হওয়ার সকল শর্তসহ যে বিক্রয় জায়েযভাবে সম্পন্ন হয়েছে এবং যাতে কোনো নিষিদ্ধ বিষয়ের অবতারণা হয়নি সেই বিক্রয়কে সহীহ বিক্রয় বলে। অর্থাৎ এ বিক্রয় মূলগত ও গুণগত উভয় দিক থেকেই বিশুদ্ধ।

বাতিল বিক্রয়: আল বাইউল বাতিল (বাতিল) অর্থাৎ পরিত্যাক্ত ক্রয়-বিক্রয় বলা হয় সে সব ক্রয় বিক্রয়কে যা মূলগত ও গুণগত উভয় দিক থেকেই অশুদ্ধ এবং বিক্রয়কৃত বস্তুর উপর ক্রেতার কোনোভাবেই মালিকানা সাব্যস্ত হয়না।

বিক্রয় চুক্তির রুকন বা পাত্রে কোনো ত্রুটি হলে বিক্রয় বাতিল বলে গণ্য হয়।-রদ্দুল মুহতার: ১৪/৫৩৭, ৫৩৮

এক্ষেত্রে রুকন দ্বারা উদ্দেশ্য হলো ইজাব (প্রস্তাব), কবুল (সম্মতি/প্রস্তাব গ্রহণ)। বিক্রয় চুক্তির পাত্র দ্বারা উদ্দেশ্য হলো পণ্য ও মূল্য।

হানাফী মাযহাব মতে বিক্রয় চুক্তির রুকন বা বিক্রয় চুক্তির পাত্রে ত্রুটি হলে বাতিল শব্দ প্রয়োগ হয় (এ জাতীয় ত্রুটির ক্ষেত্রে হানাফী মাযহাবে ফাসেদ শব্দ প্রয়োগ করা হয় না। বরং এ ছাড়া অন্য বিশেষ কিছু ত্রুটির ক্ষেত্রে ফাসেদ শব্দ প্রয়োগ করা হয়)। তবে অন্যান্য মাযহাবে ফাসেদ ও বাতিলের মাঝে পার্থক্য করা হয় না। তাই অন্যান্য মাযহাবে বাতিল শব্দের প্রয়োগস্থল আরো বিস্তৃত।

হানাফী মাযহাব মতে বাতিল বিক্রয় দুই প্রকারে বিভক্ত :

১) ইজাব বা কবুলে ত্রুটি থাকার কারণে । এই প্রকারের সুরতগুলো নিম্নরূপ:
   - ক্রেতা-বিক্রেতা কোনো একজন পাগল বা অবিবেচক শিশু হওয়া।
   - বিক্রয় চুক্তি শর্তযুক্ত হওয়া বা ভবিষ্যতের দিকে সম্বন্ধযুক্ত হওয়া।
   - একই ব্যক্তি ক্রেতা ও বিক্রেতা হওয়া। কেননা, একই ব্যক্তি চুক্তির উভয় দিক পরিচালনা করতে পারে না।
   - ইজাবের সঙ্গে কবুলের মিল না থাকা অথবা কবুল করার অধিকার শেষ হয়ে যাওয়ার পর কবুল করা।

২) পণ্য বা মূল্য সম্পদ না হওয়ার কারণে। এই প্রকারের সুরত নিম্নরূপ:

মদ, শূকর, মৃতজন্তু, প্রবাহমান রক্ত, স্বাধীন মানুষ ও শরীয়তের দৃষ্টিতে সম্পদ নয় এমন কোনো বস্তু বিক্রয় করা।- রদ্দুল মুহতার: ১৪/৫৩৭, ৫৩৮

মদ ও শূকরের ব্যাপারে হানাফী মাযহাবের বিধান হলো, যদি এ দুটি পণ্য সাব্যস্ত হয় তাহলে বিক্রয় বাতিল। আর যদি মূল্য সাব্যস্ত হয় তাহলে চুক্তি হয় অর্থাৎ যে বিক্রয়ে বিনিময়কৃত দুই বস্তুর কোনোটি পণ্য বা মূল্য

হিসাবে নির্ধারিত নয়। বরং প্রত্যেকটিকেই মূল্য বা পণ্য সাব্যস্ত করা যায়। যেমন: মদ বা শূকরের বিনিময়ে কাপড় বিক্রয় করা হলো, তাহলে মদ ও শূকরকে মূল্য সাব্যস্ত করা হবে। তাই বিক্রয় চুক্তি বাতিল হবে না। বরং ফাসেদ হবে।

মোল্লা মিসকীন রহ. এ ব্যাপারে كنز الدقائق -এর ব্যাখ্যাগ্রন্থে একটি মূলনীতি বলেছেন। তা হলো, যদি দুই বিনিময়ের একটি কোনো আসমানী ধর্মমতে সম্পদ না হয় তাহলে বিক্রয় চুক্তি বাতিল হবে। ওই বিনিময়টি পণ্য হোক বা মূল্য। সুতরাং মৃতজন্তু, রক্ত ও স্বাধীন মানুষকে বিক্রয় করা কিংবা এগুলোর বিনিময়ে অন্য কিছু বিক্রয়ের চুক্তি করা বাতিল। আর যদি একটি বিনিময় এক আসমানী ধর্মমতে সম্পদ হয় এবং অন্য ধর্মমতে সম্পদ না হয় তাহলে ওই বস্তুটিকে মূল্য সাব্যস্ত করা সম্ভব হলে বিক্রয় চুক্তি ফাসেদ হবে। সুতরাং মদের বিনিময়ে গোলাম বা গোলামের বিনিময়ে মদ বিক্রয় করলে ফাসেদ হবে। আর যদি ওই বিনিময়টি পণ্য হওয়া নির্ধারিত হয় তাহলে বিক্রয় বাতিল হবে। সুতরাং রুপার মুদ্রার বিনিময়ে মদ বা মদের বিনিময়ে রুপার মুদ্রা বিক্রয় করলে বিক্রয় বাতিল হবে। (কেননা, রুপার মুদ্রাকে কখনো পণ্য সাব্যস্ত করা যাবে না, এটি সর্বাবস্থায় মুদ্রা হিসাবে গণ্য হবে। তাই পণ্য হিসাবে মদ নির্ধারিত থাকবে।)-শরহে মোল্লা মিসকীন : ১৭৬, রদ্দুল মুহতার: ১৪/৫৩৮

অধিকাংশ হানাফী ফকীহগণ এই মাসআলা এভাবেই উল্লেখ করেছেন। কিন্তু ইবনুল হুমাম রহ. এই মতকে গ্রহণ করেননি। তার মত হলো, মদ ও শূকর পণ্য হোক বা মূল্য, উভয় অবস্থায় বিক্রয় বাতিল হবে। তিনি বলেন,

“তবে আমি বলি, মদ ও শূকর আমাদের শরীয়তে সম্পদ নয়। শরীয়ত প্রণেতা মদ ও শূকরকে সর্বতোভাবে হেয় করেছেন। এমনকি মদ বহনকারী ও মদ তৈরির জন্য যে আঙ্গুরের রস নিংড়ায় তাকে পর্যন্ত অভিশাপ দিয়েছেন। অথচ তখনও মদ তৈরি হয়নি; মদ তৈরির নিয়ত করেছে মাত্র। মদ বিক্রেতাকে ও এর মূল্য ভক্ষণকারীকেও অভিশাপ দিয়েছেন। তবে আহলে কিতাবদের ধারণা অনুযায়ী তাদের ধর্মমতে এগুলো সম্পদ। যেহেতু আমাদেরকে তাদের ধর্মীয় বিধানে হস্তক্ষেপ না করতে নির্দেশ দেওয়া হয়েছে তাই তারা এগুলো বিক্রয় করলে বা এগুলোর বিনিময়ে অন্য কিছু বিক্রয় করলে তাতে হস্তক্ষেপ না করতে আমরা আদিষ্ট। সুতরাং কোনো মুসলমানের লেনদেনে যদি মদ বা শূকর বিনিময় করা হয় তাহলে সেটা বাতিল হবে। এই বিক্রয়ের দ্বারা অপর বিনিময়ের মাঝেও মালিকানা সাব্যস্ত হবে না, যদিও মদ বা শূকরকে মূল্য ধরা হয়। তবে আহলে কিতাবদের বিক্রয়ে হলে সহীহ হবে।“- ফাতহুল কাদীর : ৬/৯৪

এই বক্তব্য অধিক যুক্তিসংগত বলেই প্রতীয়মান হয়।

বাতিল বিক্রয়ের বিধান: বাতিল বিক্রয়ের বিধান হলো, এমন চুক্তির ওপর বিক্রয়ের কোনো বিধান ও ফল প্রকাশ পায় না। এমনকি ক্রেতা পণ্যকে হস্তগত করে নিধোন পণ্যের মালিক হবে না। এটা সর্বসম্মত মত।

ফাসিদ বিক্রয়: বাইয়ে ফাসিদ (আল বাইউল ফাসিদ) অর্থাৎ অশুদ্ধ ক্রয়-বিক্রয় এমন ব্যবসাকে বলে, যা মৌলিকভাবে শুদ্ধ ,তবে গুণগতভাবে শুদ্ধ নয়। অর্থাৎ ক্রেতার টাকা হালাল ও বিক্রেতার মাল হালাল ও বিক্রয়যোগ্য । কিন্তু দুজনের ক্রয়-বিক্রয়ে এমন কিছু নিয়ম লংঘন করা বা শর্তারোপ করা, যাতে কোনো এক পক্ষের ক্ষতি বা বিপদের আশংকা থাকে। বাইয়ে ফাসিদ সম্পূর্ণরূপে হারাম নয়। যে কারণে ক্রয়-বিক্রয়ে ত্রুটি দেখা দিয়েছে, তা শুদ্ধ করে নিলেই এটি হালাল হয়ে যাবে। যেমন পুকুরের মধ্যে মাছ রেখে ক্রয় বিক্রয়। গাছের ফল পুষ্ট না হওয়া পর্যন্ত গাছে ফল রাখার শর্তে কাঁচা ফলের ক্রয়-বিক্রয় ইত্যাদি।

মৌলিকভাবে সহীহ হওয়ার অর্থ হলো, ক্রেতা-বিক্রেতা ইজাব (প্রস্তাব) ও কবুল (গ্রহণ) করার যোগ্যতাসম্পন্ন, উভয় বিনিময় সম্পদ এবং পণ্যটি বিক্রেতার মালিকানাধীন বস্তু। এক কথায় বিক্রয় সংঘটিত হওয়ার সব শর্ত বিদ্যমান আছে। তবে অন্য কোনো কারণে ফাসেদ হয়ে গেছে।

বিক্রয় ফাসেদ হওয়ার কারণসমূহ: বিক্রয় ফাসেদ হওয়ার কারণসমূহ নিম্নরূপ-

ক) মূল্য সংক্রান্ত কারণে ফাসেদ হওয়া: এর বিভিন্ন প্রকার রয়েছে।

- মূল্যটি মদ, শূকর ইত্যাদি এমন বস্তু হওয়া, যেটি কাফেরদের নিকট সম্পদ, কিন্তু মুসলমানদের নিকট সম্পদ না। প্রসিদ্ধ মত অনুযায়ী এই বিক্রয় ফাসেদ; বাতিল নয়। তবে ইবনুল হুমাম রহ. এই সুরতকে বাতিল বিক্রয় বলে গণ্য করেছেন। দলিল হিসাবেও তাঁর মতটি অগ্রগণ্য।
- মূল্যের জাত, গুণ, পরিমাণ বা মেয়াদের ব্যাপারে এমন অস্পষ্টতা থাকা, যার কারণে ঝগড়া হওয়ার সম্ভাবনা আছে।
- মূল্য উল্লেখ না করা। ফুকাহায়ে কেরাম একে ফাসেদ বিক্রয়ের মাঝে গণ্য করেছেন। কারণ বলেছেন যে, সাধারণভাবে বিক্রয়-চুক্তিতে বিনিময় থাকা আবশ্যক। সুতরাং বিক্রেতা যখন মূল্য উল্লেখ করল না তখন তার উদ্দেশ্য হলো বাজারদর। অতএব, সে যেন বাজারদরের বিনিময়ে বিক্রয় করেছে।- রদ্দুল মুহতার: ১৪/৫৬৯

খ) পণ্য সংশ্লিষ্ট কোনো কারণে বিক্রয় ফাসেদ হওয়া। এর বিভিন্ন প্রকার নিম্নরূপ-

- পণ্যের জাত, পরিমাণ বা পণ্য-নির্ধারণের ব্যাপারে এমন অজ্ঞতা ও অস্পষ্টতা থাকা, যার কারণে ঝগড়া সৃষ্টি হওয়ার সম্ভাবনা থাকে।
- পণ্য হস্তান্তর করার সক্ষমতা না থাকা। যে পণ্য বিক্রেতার মালিকানাধীন তবে তা হস্তান্তর করতে সক্ষম নয়, তার বিক্রয় ফাসেদ হবে। আর যদি পণ্য বিক্রেতার মালিকানাধীন না হয় তাহলে বিক্রয় বাতিল হবে।
- পণ্য বিক্রেতার কবজায় না থাকা। অর্থাৎ বিক্রেতার ওপর পণ্যের দায়দায়িত্ব বর্তানোর পূর্বেই অন্যত্র বিক্রয় করে ফেলা। যেমন : একটি বস্তু ক্রয় করল, অতঃপর কবজা করার পূর্বেই তৃতীয় কারও নিকট বিক্রয় করে ফেলল। এই বিক্রয় ফাসেদ হবে।

গ) চুক্তি সংশ্লিষ্ট কোনো কারণে বিক্রয় ফাসেদ হওয়া। অর্থাৎ চুক্তির মাঝে এমন কোনো শর্ত করা, যে শর্তটি বিক্রয় চুক্তির দাবি নয়। তেমনিভাবে কোনো শর্তের ওপর নির্ভরশীল বিক্রয় এবং ভবিষ্যতের দিকে সম্বন্ধযুক্ত বিক্রয়ও ফাসেদ।- রদ্দুল মুহতার : ১৫/৪৫৮

ফাসেদ বিক্রয়ের বিধান: হানাফী মাযহাব অনুযায়ী ফাসেদ বিক্রয়ের বিধান হলো, এই বিক্রয়কে প্রত্যাহার করা ক্রেতা ও বিক্রেতা উভয়ের ওপর ওয়াজিব। ক্রেতা যদি ক্রয়কৃত পণ্যকে কবজা করে নেয় তাহলে পণ্যে ক্রেতার মালিকানা সাব্যস্ত হবে; তবে মালিকানাটি অপবিত্র হবে। এই বিধান থেকে নিম্নোক্ত বিষয়সমূহ বুঝা যায়:

- ফাসেদ বিক্রয় শরীয়তসম্মত না হওয়ায় তাতে জড়িত হওয়া নাজায়েয।
- ফাসেদ বিক্রয়ের পণ্যকে ক্রেতা যদি হস্তগত না করে তাহলে তাতে ক্রেতার মালিকানা সাব্যস্ত হবে না। তাই তাতে ক্রেতার হস্তক্ষেপ কার্যকর হবে না। তবে যে হস্তক্ষেপের দ্বারা কবজা সাব্যস্ত হয়ে যায় তা কার্যকর হবে।
- ক্রেতা যদি পণ্যকে কবজা করে তাহলে তাতে ক্রেতার অপবিত্র মালিকানা সাব্যস্ত হবে। তা খাওয়া, পান করা, পরিধান করা বা অন্য কোনোভাবে ব্যবহার করা জায়েয হবে না। তবে যদি ফাসেদ হওয়ার কারণকে দূর করে নতুনভাবে চুক্তি করে তাহলে জায়েয হবে।

- যেহেতু পণ্যে ক্রেতার মালিকানা সাব্যস্ত হয়-যদিও তা অপিবত্র, তাই তাতে ক্রেতার হস্তক্ষেপ কার্যকর হবে। যেমন: তৃতীয় কারও নিকট এই পণ্য বিক্রয় করলে কার্যকর হবে। তবে ক্রেতার জন্য এর লাভ হালাল হবে না। বরং সদকা করে দেওয়া ওয়াজিব হবে।
- যদি ক্রেতার হাতে পণ্য না থাকে (যেমন: পণ্য বিনষ্ট হয়ে গেল) অথবা তাতে এমন কোনো হস্তক্ষেপ করে যার কারণে ফেরত দেওয়া অসম্ভব হয়ে যায় তাহলে ক্রেতা বিক্রেতাকে পণ্যের হুবহু অনুরূপ বস্তু বা বাজারদর প্রদান করবে এবং মূল্য ফেরত নিবে।

স্থগিত বিক্রয় / البيع الموقوف: স্থগিত বিক্রয় হলো, যে বিক্রয়ের কার্যকারিতা ও বাস্তবায়ন চুক্তিকারী ব্যতীত অন্য কারও অনুমতির ওপর নির্ভর করে। এর একটি অন্যতম প্রকার হলো ফুজুলী/ অনধিকার চর্চাকারীর বিক্রয়।

ফুজুলী/অনধিকার চর্চাকারীর বিক্রয়: ফুজুলীর পরিচয় হলো, যে ব্যক্তি শরীয়ত স্বীকৃত অনুমতি ব্যতীত অন্যের অধিকারে হস্তক্ষেপ করে।- রদ্দুল মুহতার: ১৫/৬

এই সংজ্ঞা অনুযায়ী বিবেচনা বোধসম্পন্ন নাবালেগ বাচ্চা নিজের সম্পদ বিক্রয় করলে তাও ফুজুলীর বিক্রয় বলে গণ্য হবে। কেননা, নাবালেগের জন্য নিজের সম্পদ বিক্রয় করার অধিকার নেই। শুধুমাত্র তার অভিভাবকের জন্য বিশেষ শর্তসাপেক্ষে এই অধিকার সাব্যস্ত হয়। সুতরাং নাবালেগ নিজের সম্পদ বিক্রয় করলে বাহ্যত যদিও নিজের অধিকার চর্চা দেখা যায়, কিন্তু প্রকৃতপক্ষে তা অন্যের তথা তার অভিভাবকের অধিকারে হস্তক্ষেপ হয়ে থাকে।

একই বিধান মানসিক বিকারগ্রস্ত ও লেনদেনের ব্যাপারে নিষেধাজ্ঞা আরোপকৃত ব্যক্তির ক্ষেত্রেও প্রযোজ্য হবে।

হানাফী ও মালেকী মাযহাব মতে ফুজুলী/অনধিকার চর্চাকারী ব্যক্তি যখন কোনো চুক্তি (যথা: বিক্রয়, ইজারা, বিয়ে, তালাক ইত্যাদি) সংঘটিত করে তখন যদি চুক্তিকে অনুমোদন করার উপযুক্ত ব্যক্তি (যেকোনো জায়গায়) বিদ্যমান থাকে তাহলে চুক্তিটি সংঘটিত হয়ে অনুমোদনকারীর অনুমোদনের ওপর নির্ভরশীল থাকবে। সে অনুমোদন করলে কার্যকর হবে। অন্যথায় বাতিল হয়ে যাবে।- বাদায়েউস সানায়ে' : ৪/৩৪৩

ফুজুলী/অনধিকার চর্চাকারীর বিক্রয় সহীহ হওয়ার শর্ত: হানাফী মাযহাব অনুযায়ী ফুজুলী/অনধিকার চর্চাকারীর বিক্রয় সহীহ হওয়ার জন্য পাঁচটি শর্ত নিম্নরূপ:

- ফুজুলী/অনধিকার চর্চাকারীর বিক্রয়কে অনুমোদন করার ক্ষমতা রাখেন এমন কেউ বিক্রয় চুক্তির সময় (যেকোনো জায়গায়) বিদ্যমান থাকা। যদি চুক্তির সময় এমন কেউ না থাকে তাহলে বিক্রয় বাতিল হবে। যেমন: কোনো নাবালেগ নিজের সম্পদকে মারাত্মক লসে বিক্রয় করল।- (রদ্দুল মুহতার : ১৫/৯)
- ফুজুলী/অনধিকার চর্চাকারী কর্তৃক পণ্যের মালিকের পক্ষ থেকে বিক্রয় চুক্তি সম্পাদন করতে হবে, নিজের পক্ষ থেকে নয়। যদি নিজের পক্ষ থেকে বিক্রয় করে তাহলে বিক্রয় সংঘটিত হবে না। কেননা, তখন চুক্তিটি মালিকানাহীন বস্তুর বিক্রয় বলে গণ্য হবে।
- চুক্তির অনুমোদনের সময় পর্যন্ত উভয় চুক্তিকারী, চুক্তিকৃত পণ্য ও মালিক বিদ্যমান থাকতে হবে। যদি অনুমোদনের পূর্বেই ক্রেতা-বিক্রেতা কেউ মৃত্যুবরণ করে অথবা পণ্য নষ্ট হয়ে যায় বা পরিবর্তন হয়ে অন্য বস্তুতে রূপান্তরিত হয়ে যায় তাহলে বিক্রয় বাতিল হয়ে যাবে।
- অনুমোদনের সময় পণ্য বিদ্যমান থাকার বিষয়টি অনুমোদনকারী মালিকের জানা থাকতে হবে।
- মালিক চুক্তিকে অনুমোদন করার পূর্বে ক্রেতা বা বিক্রেতা চুক্তিকে প্রত্যাহার না করা।

মাকরুহ বিক্রয়: বিক্রয়ের পঞ্চম প্রকার হলো, মাকরুহ বিক্রয় দ্বারা উদ্দেশ্য হলো ওই বিক্রয়, যাকে মূল চুক্তি বহির্ভূত অন্য কোনো কারণে শরীয়তে নিষিদ্ধ করা হয়েছে।

মাকরুহ বিক্রয়ের বিধান: হানাফী মাযহাব অনুযায়ী এর বিধান হলো, এ ধরনের চুক্তি করলে গোনাহ হবে। তবে গোনাহ হওয়া সত্ত্বেও চুক্তি কার্যকর হয়ে যাবে। এই প্রকারের সকল বিক্রয়ই মাকরুহে তাহরীমী।- ফাতহুল কাদীর: ৬/১০৬

কতক হানাফী ফকীহের মতে এই প্রকার বিক্রয় প্রত্যাহার করা ওয়াজিব নয়। কিন্তু ইবনুল হুমাম রহ. প্রমুখ বলেছেন, সহীহ মত হলো, মাকরুহ বিক্রয় প্রত্যাহার করা ক্রেতা-বিক্রেতার ওপর ওয়াজিব, যাতে যথাসম্ভব গোনাহ থেকে মুক্ত হতে পারে।

ইবনুল আবিদীন রহ. দুই মতের মাঝে এভাবে সমন্বয় করেছেন যে, মাকরুহ বিক্রয় প্রত্যাহার করা শুধুমাত্র ধর্মীয় দৃষ্টিতে ওয়াজিব, আর ফাসেদ বিক্রয় প্রত্যাহার করা ধর্ম ও আইন উভয় দৃষ্টিতে ওয়াজিব।— রদ্দুল মুহতার: ১৪/৭১৬, ৭৩৮

অন্যান্য বিভিন্ন প্রকার বিক্রয় ও চুক্তি:

বায়উস সালাম (بيع السلم): বায়উস সালাম হলো, নগদ মূল্যের বিনিময়ে বাকিতে পণ্য বিক্রয় করা। অর্থাৎ ক্রেতা নগদ মূল্য প্রদান করবে এবং বিক্রেতা পরবর্তী সময়ে পণ্য প্রদান করার দায়িত্ব গ্রহণ করবে। এই বিক্রয় সাধারণত এমন সময় হয়ে থাকে যখন পণ্যের অস্তিত্ব থাকে না। যেমন: এমন ফলে সালাম করা হলো, যে ফল এখনো বের হয়নি। অথবা কোনো পণ্যের বিক্রয় চুক্তি করা যখন পণ্যটি বিক্রেতার মালিকানায় থাকে না। এই বিক্রয়টি অস্তিত্বহীন ও মালিকানাবিহীন বস্তুর বিক্রয় নাজায়েয হওয়া সংক্রান্ত বিক্রয়ের মূলনীতির বিরোধী। তবে মানুষের ব্যাপক প্রয়োজনের কারণে কোরআনের আয়াত ও হাদীস দ্বারা এর বৈধতা প্রমাণিত।— (সূরা বাকারা, ২: ২৮২, সহীহ বুখারী : ২২৩৯)

সালাম চুক্তির মূল উপাদান: সালাম চুক্তিতে মোট পাঁচটি মূল উপাদান রয়েছে-

১। সালামের মূল চুক্তি: মূল চুক্তি সম্পাদনের জন্য যে ইজাব-কবুল ব্যবহৃত হয়, তাতে সালাম শব্দ থাকা জরুরি নয়; বরং সালাম বোঝায় এমন শব্দ থাকাই যথেষ্ট। সালাম চুক্তি অনিবার্য হতে হবে। এতে কারও জন্য খিয়ারুশ শর্ত থাকতে পারবে না।

২। সালাম চুক্তির মূলধন বা মূল্য: সালাম চুক্তিতে মূল্য পূর্ণরূপে চুক্তির মজলিসে বিক্রেতা বরাবর হস্তান্তর করতে হবে। মূল্য বাকি রাখা যাবে না। তবে মালিকি ফিকহ অনুযায়ী, মূল্য যদি বস্তু বা দ্রব্য জাতীয় হয়, তাহলে বিলম্বেও প্রদান করা যাবে-যদিও সেটা সালাম-পণ্য প্রদানের সময় পর্যন্ত বিলম্বিত হয়। পক্ষান্তরে মূল্য যদি হয় নগদ ক্যাশ, তাহলে শর্তসাপেক্ষে দুই থেকে সর্বোচ্চ তিন দিন পর্যন্ত বিলম্বে প্রদান করা যাবে।

মূল্য হিসেবে বিভিন্ন বস্তু বা দ্রব্যও নির্ধারণ করা যেতে পারে। যেমন: চাল, গম ইত্যাদি। তবে শর্ত হলো, রিবা যেন অনিবার্য না হয়, সেদিকে লক্ষ্য রাখতে হবে। মূল্য (Salam Capital) উভয় পক্ষের কাছে জ্ঞাত থাকতে হবে—যাতে পরবর্তী সময়ে ঝগড়া সৃষ্টির কোনো আশঙ্কা না থাকে।

এ মূলনীতি অনুযায়ী মূলধন যদি নগদ ক্যাশ হয়, তাহলে মুদ্রার ধরন, পরিমাণ, প্রদানের পদ্ধতি সবই পরিষ্কারভাবে উল্লেখ করতে হবে। আর যদি দ্রব্য হয়, তাহলে সে ক্ষেত্রে দ্রব্যের জাতীয়তা, প্রকার, গুণাগুণ ও পরিমাণ সুনির্দিষ্টভাবে জানাতে হবে। কোনো প্রকার দায় বা ঋণকে সালাম-মূলধন হিসেবে সাব্যস্ত করা যাবে না। সুতরাং বিক্রেতার কাছে আগে থেকে কোনো পাওনা থাকলে, তাকেই সালাম চুক্তির মূল্য হিসেবে সাব্যস্ত করা যাবে না।

৩। সালাম চুক্তির পণ্য: সালাম চুক্তিতে পণ্যের জন্য এমন কোনো স্থান সুনির্দিষ্ট করে দেওয়া যাবে না, যা নিশ্চিহ্ন হয়ে যাওয়ার আশঙ্কা থাকে। যেমন: চুক্তিতে শর্ত করা হলো আমের মৌসুমে আমাকে বাগানের অমুক গাছের এত কেজি আম দিতে হবে। অথবা বলা হলো -'আমাকে অমুক বাগান থেকে এত মণ ফল দিতে হবে। গাছ কিংবা বাগানের মতো বিশেষ কোনো কোম্পানিও নির্দিষ্ট করা যাবে না। অবশ্য কোম্পানি যদি এতটা বড় আর প্রতিষ্ঠিত হয়-সহসা তা বিলুপ্ত হয়ে যাওয়ার আশঙ্কা নেই, আবার নির্ধারিত সময়ে তার পণ্য হস্তান্তর করতেও সক্ষম, তাহলে সুনির্দিষ্ট কোম্পানির প্রোডাক্টেও সালাম চুক্তির সুযোগ থাকবে।

সুনির্দিষ্ট কোনো পণ্যে সালাম করা যাবে না। সালামে পণ্য হতে হবে অনির্দিষ্ট। কেবল জাতীয়তা, ধরন, গুণাগুণ ও পরিমাণ বর্ণনার মাধ্যমে নির্দিষ্ট করা হবে।

এ নীতির কারণে প্রাণীর মধ্যে সালাম-চুক্তি করা যাবে না। কারণ পশু-প্রাণী একটি আরেকটির থেকে নানা দিক থেকে ভিন্ন হয়ে থাকে। তবে শাফিয়ি ও মালিকি ফিকহ অনুযায়ী-জাতীয়তা, ধরন, গুণাগুণ, বয়স ইত্যাদি বর্ণনার মাধ্যমে অজ্ঞতা দূর করা সম্ভব হলে, এখানেও সালাম চুক্তি করা যাবে।

সালাম-পণ্য এমন হতে হবে, যা মেয়াদান্তে সাধারণত বাজারে মজুদ থাকে এবং বিক্রেতা সহজেই অর্পণ করতে সক্ষম হয়। তবে হানাফি মাজহাব মতে, চুক্তির সময় থেকে অর্পণ করা অবধি সালাম-পণ্য বাজারে মজুদ থাকতে হবে। সুতরাং সালাম-পণ্য যদি চুক্তির সময় না থেকে অর্পণের সময় থাকে অথবা এর বিপরীত হয় অথবা মধ্যের সময়ে না থাকে, তবে সেক্ষেত্রে সালাম সহিহ হবে না।

৪। সালাম চুক্তির মেয়াদ: সালাম চুক্তির মেয়াদ থাকলে সেটি সুনির্দিষ্ট হতে হবে, যাতে পণ্য অর্পণ নিয়ে ঝগড়ার সৃষ্টি না হয়। বিভিন্ন সালাম পণ্যের জন্য বিভিন্ন রকম মেয়াদ নির্ধারণ করা যেতে পারে। এর জন্য শারিয়ার পক্ষ থেকে বেঁধে দেওয়া সুনির্দিষ্ট কোনো সময়সীমা নেই। ইমাম শাফিয়ির মতে, কোনো রকমের মেয়াদ বা সময়সীমা নির্ধারণ করাও জরুরি নয়।

৫। পণ্য অর্পণের স্থান: সালাম চুক্তিতে পণ্য কোথায় অর্পণ করা হবে, চুক্তিতে তার উল্লেখ থাকতে হবে। এটা না করা হলে, চুক্তির স্থানই পণ্য অর্পণের স্থান বলে বিবেচিত হবে। কোনো কারণে সেটা অসম্ভব হলে, সংশ্লিষ্ট উরফ ও রীতি অনুযায়ী তা নির্ধারিত হবে।

الاستصناع / ইসতিসনা' (অর্ডার দিয়ে পণ্য তৈরি করানো): 'ইসতিসনা' এর পরিচয় হলো, বিক্রেতার নিকট ক্রেতা প্রস্তাব করবে, বিক্রেতা যেন নিজের পক্ষ থেকে উপকরণ লাগিয়ে নির্দিষ্ট গুণাগুণ সম্পন্ন একটি বস্তু তৈরি করে ক্রেতাকে প্রদান করে। দুইপক্ষ কর্তৃক ধার্যকৃত মূল্যের বিনিময়ে বিক্রেতা উক্ত বস্তু প্রদান করার দায়িত্ব গ্রহণ করবে।

ইমাম আবু হানিফা ও সাহেবাইন রহ. এর মতে এমন চুক্তি করা জায়েয। হানাফী মাযহাবের সহীহ মত অনুযায়ী এটি শুধু প্রতিশ্রুতি নয়। বরং একটি দ্বিপাক্ষিক চুক্তি। তবে এই চুক্তির ধরণ নির্ণয়ে হানাফী ফকীহগণের মাঝে মতভেদ আছে।

হেদায়া গ্রন্থকারের মতে এই চুক্তিটি শুরু থেকেই বিক্রয় চুক্তি হিসেবে সংঘটিত হয়। চুক্তিবদ্ধ বিষয় হলো, তৈরিকৃত বস্তু; বিক্রেতার কাজ নয়। চুক্তির সময় যদিও চুক্তিবদ্ধ বস্তুটির অস্তিত্ব নেই, তবুও কখনো অস্তিত্বহীন বস্তুকে বিধানগতভাবে বিদ্যমান ধরে নেওয়া হয়। - ফাতহুল কাদীর: ৬/২৪২

অন্যদের মতে এই চুক্তিটি প্রথমে ইজারা তথা শ্রম চুক্তি (যেন পণ্য তৈরি করে দেওয়ার জন্য বিক্রেতাকে শ্রমিক নিয়োগ করা হলো)। পণ্য হস্তান্তরের পূর্ব মুহূর্তে এটি বিক্রয় চুক্তিতে পরিণত হয়ে যায়।- আলমুহীতুল বুরহানী: ১০/৩৬৪-৩৬৫

ইসতিসনা' সহীহ হওয়ার শর্ত: 'ইসতিসনা' সহীহ হওয়ার জন্য নিম্নোক্ত শর্তসমূহ জরুরি-

- চুক্তিকৃত বস্তুটি এমন হতে হবে যাকে তৈরি করতে হয়। যে বস্তু তৈরি করতে হয় না তাতে ইসতিসনা' চুক্তি সহীহ হবে না। যেমন : ধান, গম ইত্যাদি চাষাবাদের মাধ্যমে উৎপন্ন বস্তু।
- চুক্তিকৃত বস্তুটিকে গুণাবলির মাধ্যমে নির্দিষ্ট করতে হবে। সুতরাং বিদ্যমান নির্দিষ্ট কোনো বস্তুর ব্যাপারে ইসতিসনা' চুক্তি হবে না।
- বিক্রেতাকে সুযোগ দেওয়ার উদ্দেশ্যে পণ্য হস্তান্তরের জন্য মেয়াদ উল্লেখ না করা।
- এমন বস্তুর ব্যাপারে ইসতিসনা' চুক্তি করবে, যার ব্যাপারে ইসতিসনা' করার প্রচলন আছে।

মুদারাবা: "মুদারাবা” অংশীদারিত্বের একটি বিশেষ পদ্ধতি। যে অংশীদারিত্বে এক-শরীক অপরকে ব্যবসায় বিনিয়োগের জন্য অর্থ সরবরাহ করে। পুঁজি বিনিয়োগ করে প্রথম পক্ষ, তাকে বলা হয় "রব্বুলমাল" বা "পুঁজি বিনিয়োগকারী"। অপরদিকে ব্যবসার ব্যবস্থাপনা ও পরিচালনা এবং কাজের দায়িত্ব দ্বিতীয় পক্ষের উপর, যাকে বলা হয়, "মুদারিব” বা “কারবারি”।

এটি এমন একটি অংশীদারী কারবার যেখানে এক পক্ষ পূর্ণ মূলধন সরাবরাহ করে আর অন্য পক্ষ শ্রম, অভিজ্ঞতা ও বুদ্ধিমত্তা দিয়ে ব্যবসা পরিচালনা করে। মূলধনের মালিককে 'সাহেবে মাল' এবং মূলধন ব্যবহারকারীকে 'মুদারিব বলে'। উভয়েই এক বা একাধিক হতে পারে।

মুদারাবার মূলনীতি: মুদারাবার তিনটি মূলনীতি রয়েছে। যথা:

- এক পক্ষের পুঁজি থাকবে।
- অপর পক্ষ তথা ব্যবসায়ী ব্যবসার উদ্দেশ্যে শ্রম বিনিয়োগ করবে
- উভয় পক্ষ মুনাফায় অংশীদার হবে।

মুদারাবার প্রকারভেদ: মুরাবাহা দুই প্রকার হতে পারে। যথা:

১) **মুদারাবা মুতলাক-** যে মুদারাবা চুক্তিতে ব্যবসার স্থান, সময়সীমা, শ্রেণি, অংশীদারগণের সংখ্যা, ব্যবসার প্রকৃতি, পরিধি ইত্যাদি কিছুই নির্দিষ্ট থাকে না, তাকে 'মুদারাবা মুতলাক' বলা হয়। এ পদ্ধতিতে যে কোনো স্থানে, যে কোনো পণ্যের স্বাধীনভাবে ব্যবসা পরিচালনা করতে পারে।

২) **মুদারাবা মুক্কাইয়াদা-** যে মুদারাবা চুক্তিতে ব্যবসার স্থান, ব্যবসার ধরন, সময়সীমা, অংশীদারগণের সংখ্যা, মালামাল ক্রয়ের বিবরণ, কোথায় বিক্রয় করবে ইত্যাদি যাবতীয় বিষয়গুলো নির্দিষ্ট করে দেয়া হয়, তাকে 'মুদারাবা মুক্কাইয়াদা' বলে। এ পদ্ধতিতে উদ্যোক্তার পূর্ণ স্বাধীনতা থাকে না। চুক্তির শর্ত অনুযায়ী সাহেবে মালের নির্দেশ মোতাবেক উদ্যোক্তাকে অবশ্যই ব্যবসা পরিচালনা করতে হবে। এর ব্যতিক্রম হলে তা অবৈধ হবে।

বিক্রয়ের খিয়ার (ইচ্ছাধিকার) সংক্রান্ত আলোচনা

ক্রয়-বিক্রয়ের খিয়ার প্রধানত দুই প্রকার।

১) যেগুলো শরীয়তের নির্দেশে প্রমাণিত হয়

২) যেগুলো চুক্তিতে শর্ত করার দ্বারা সাব্যস্ত হয়

“শরীয়তের নির্দেশে প্রমাণিত হয়” এমন খিয়ার নিম্নোক্ত কয়েক প্রকার হতে পারে।

খিয়ারে রুইয়াত (পণ্য দেখা সংক্রান্ত ইচ্ছাধিকার): কোনো অনুপস্থিত বস্তু ক্রয় করা হলে খেয়ারে রুইয়াত (পণ্য দেখা সংক্রান্ত ইসাধিকার) সাব্যস্ত হয়। এর ভিত্তিতে পণ্য দেখার পর ক্রেতা চুক্তি প্রত্যাহার বা বহাল রাখার অধিকার লাভ করে। এই ইচ্ছাধিকার নির্ভর করে অনুপস্থিত বস্তুর বিক্রয় জায়েয হওয়ার ওপর। কেননা, অনুপস্থিত বস্তুর বিক্রয় জায়েয না হলে এই ইচ্ছাধিকারের প্রয়োজন হবে না।

হানাফী মাযহাব মতে অনুপস্থিত বস্তুর বিক্রয় জায়েয আছে। তবে শর্ত হলো, বস্তুটির জাত নির্ধারণ করতে হবে। এটা হতে পারে নাম উল্লেখ করার দ্বারা, ইশারা করার দ্বারা, তার বিশেষ স্থান বর্ণনা করার দ্বারা, অথবা এমনভাবে পরিচয় বর্ণনা করার দ্বারা যে, তার পরিচয়ে বড় ধরনের অস্পষ্টতা থাকে না।

হরে অনুপস্থিত বস্তুর বিক্রয় সহীহ হওয়ার জন্য পণ্যের গুণাগুণ জানা এর আবশ্যক নয়। কেননা, ইচ্ছাধিকার প্রয়োগের মাধ্যমে এর ঘাটতি গরণ হয়ে যাবে। - রদ্দুল মুহতার: ১৪/৩৪৫, ৩৪৬

হানাফী মাযহাব মতে দেখা সংক্রান্ত ইচ্ছাধিকার শরীয়তের বিধান হিসাবে সাব্যস্ত হয়। এর জন্য চুক্তির সময় শর্ত করার প্রয়োজন নেই। ক্রেতা পথা দেখার পর সর্বাবস্থায় এই ইচ্ছাধিকার লাভ করবে। পণ্যটি বিক্রেতর বর্ণিত গুণাবলি সম্পন্ন হোক বা তার ব্যতিক্রম হোক।

ক্রেতা যদি পণ্য দেখার পূর্বে বলে, পণ্য যেমনই হোক আমি তাতে সম্ভা আছি, তাহলেও এই ইচ্ছাধিকার রহিত হবে না। বরং পণ্য দেখার পর তার জন্য ইচ্ছাধিকার সাব্যস্ত হবে।- ফাতহুল কাদীর : ৫/৫৩২

খিয়ারে আইব (দোষত্রুটি জনিত ইচ্ছাধিকার): কোনো পণ্য ক্রয় করার পর যদি দেখা যায় সেটা ত্রুটিযুক্ত সেক্ষেত্রে যে অধিকার তৈরি হয় তাকে ইসলামি অর্থনীতির ভাষায় 'খিয়ারুল আইব' বলা হয়। খিয়ার অর্থ-অধিকার। আর আইব অর্থ-দোষ। এক কথায়-পণ্যের দোষ থেকে সৃষ্ট ক্রেতার জন্য বিশেষ এক অধিকার, যে অধিকারবলে সে চাইলে পণ্যটি ফেরত দিতে পারে।

ইসলামের দৃষ্টিতে পণ্যে দোষ থাকলে এবং বিক্রেতার সেটি জানা থাকলে তা বলে দেওয়া তারই দায়িত্ব। গোপন করা অন্যায় ও গুনাহ; যা হাদিস থেকে বুঝা যায়। সুতরাং প্রচলিত ক্রেতা সাবধান নীতি অনুযায়ী বিক্রেতার দোষ বলা দায়িত্ব নয়-এ কথা ঠিক নয়। ইসলামের দৃষ্টিতে বিক্রেতারও সাবধান থাকতে হবে-যেন তার অজান্তে ক্রেতা ক্ষতিগ্রস্ত না হয়।

খিয়ারে খুলফ (গুণ না থাকার কারণে ইচ্ছাধিকার): এই ইচ্ছাধিকারের বিধান হলো, পণ্যে যদি শর্তকৃত গুণ না পাওয়া যায় তাহলে ক্রেতা পণ্য ফিরিয়ে দিয়ে বিক্রেতা থেকে মূল্য ফেরত নিতে পারবে। তবে পণ্য ফেরতের প্রতিবন্ধক কোনো কারণে ফেরত প্রদান না করা গেলে ক্রেতার জন্য জায়েয আছে, এই গুণযুক্ত পণ্য ও গুণমুক্ত পণ্য-দুইটির মূল্যে যে পরিমাণ তফাত আছে, ওই পরিমাণ মূল্য বিক্রেতার কাছে দাবি করবে।- ফাতহুল কাদীর: ৫/২৯

খিয়ারে মাগবুন (প্রবঞ্চিত ব্যক্তির ইচ্ছাধিকার): প্রবঞ্চিত বা ঠকে যাওয়া ব্যক্তি হলো, যে ব্যক্তি অস্বাভাবিক বেশি মূল্যে ক্রয় করেছে। যেমন: ১০০০ টাকা মূল্যের বস্তুকে ৪০০০ টাকা দিয়ে ক্রয় করল। অথবা বাজারদরের চেয়ে অস্বাভাবিক কম মূল্যে বিক্রয় করেছে। যেমন : ৫০০০ টাকা মূল্যের বস্তুকে ১৫০০ টাকার বিনিময়ে বিক্রয় করল।

ঠকে যাওয়া ব্যক্তি যদি বাজারের অবস্থা সম্পর্কে অবগত হয় এবং দরাদরি করে চুক্তি করে তাহলে বিক্রয় কার্যকর হওয়ার ব্যাপারে কোনো দ্বিমত নেই। এই অবস্থায় সে চুক্তি প্রত্যাহারের ইচ্ছাধিকার পাবে না।

আর যদি সে বাজারের অবস্থা সম্পর্কে অবগত না হয়, তাহলে তার চুক্তির বিধানের ব্যাপারে মতভেদ আছে। হানাফী মাযহাবের যাহেরুর রেওয়ায়াত (মূল বিধান) হলো, ঠকে যাওয়া ব্যক্তির বিক্রয় কার্যকর হবে। সে এই চুক্তি প্রত্যাহার করার ইচ্ছাধিকার পাবে না।

তবে মুতাআখখিরীন হানাফীদের অনেকে ফতোয়া দিয়েছেন, প্রবঞ্চনার শিকার হয়ে ঠকে যাওয়া ব্যক্তির জন্য ইচ্ছাধিকার থাকবে। প্রবঞ্চনার শিকার হওয়ার অর্থ হলো, বিক্রেতা বলল, বাজারদর এত। তার কথার ভিত্তিতে ক্রেতা এই দরে কিনে নিল। পরে দেখা গেল, বাজারদর কম। তাহলে ক্রেতার জন্য পণ্য প্রত্যাখ্যান করার অধিকার থাকবে। কেননা, বিক্রেতা তাকে প্রতারিত করেছে। আর যদি বিক্রেতা এমন না বলে, তাহলে ক্রেতা (বেশি দামে কিনলেও) প্রত্যাখ্যান করতে পারবে না।-শরহুল আশবাহ ওয়াননাযায়ের : ১/২৩৬

"চুক্তিতে শর্ত করার দ্বারা সাব্যস্ত হয়" এমন খিয়ার নিম্নোক্ত কয়েক প্রকার হতে পারে।

খিয়ারে শর্ত (শর্তভিত্তিক ইচ্ছাধিকার): শর্তভিত্তিক ইচ্ছাধিকার হলো, ক্রেতা-বিক্রেতা কোনো একজন অথবা উভয়ে বিক্রয় চুক্তি বহাল রাখা বা প্রত্যাখ্যান করার ব্যাপারে ইচ্ছাধিকারের শর্ত করা। অর্থাৎ বিক্রয় চুক্তির সময় এই শর্ত করে যে, তাদের একজন বা উভয়ের জন্য নির্ধারিত সময়ের ভিতর বিক্রয় চুক্তি বাতিল করে দেওয়ার অধিকার থাকবে। এই ইচ্ছাধিকার স্পষ্টভাবে শর্ত করা ব্যতীত সাব্যস্ত হয় না।- আলমুগনী : ৪/৭১, ৭২

শর্তভিত্তিক ইচ্ছাধিকারের মেয়াদ: ইচ্ছাধিকারের মেয়াদের ব্যাপারে মতভেদ আছে। এ ব্যাপারে প্রসিদ্ধ মাযহাব তিনটি।

ক) এই ইচ্ছাধিকারের মেয়াদ তিনদিন। তার চেয়ে বেশি জায়েয নয়। এটা ইমাম আবু হানিফা, শাফেয়ী ও যুফার রহ. এর মাযহাব।-হেদায়া ফাতহুল কাদীরসহ : ৫/৪৯৯

খ) কোনো মেয়াদ নির্ধারিত নেই। দুই পক্ষ মিলে যে পরিমাণ ইচ্ছা সময় নির্ধারিত করতে পারবে। কম হোক বা বেশি, নির্ধারিত হলেই হবে। উদাহরণ হিসেবে এক বছর পর্যন্ত উল্লেখ করেছেন। এটা ইমাম আহমদ, ইবনুল মুনযির, আবু ইউসুফ ও মুহাম্মদ রহ. এর মাযহাব।- আলমুগনী : ৩/৫৮৫

গ) ইমাম মালেক রহ. এর মতে পণ্য ভেদে চিন্তাভাবনার প্রয়োজনের পরিমাণ হিসেবে মেয়াদ বিভিন্ন রকম হবে। বাড়ি ও জমির ক্ষেত্রে ৩৬ দিন, গোলামের ক্ষেত্রে ১০ দিন, আসবাবপত্রে পাঁচ দিন ও পশুর ক্ষেত্রে দুই দিন।- শরহুদ্দারদীর ও তার হাশিয়া: ৩/১৩৫-১৩৭

ইচ্ছাধিকারের মেয়াদে পণ্য ও মূল্যের মালিক: হানাফীগণ বলেন, বিক্রেতার ইচ্ছাধিকার থাকলে পণ্য বিক্রেতার মালিকানা থেকে বের হবে না। এমনকি ক্রেতা যদি বিক্রেতার সম্মতিতে পণ্যকে কবজা করে তাহলে তা ক্রয়ের প্রস্তুতির জন্য কবজাকৃত বস্তুর ন্যায় হবে। সুতরাং ক্রেতা তাতে হস্তক্ষেপ করতে পারবে না। যদি এই অবস্থায় ক্রেতার হাতে পণ্য বিনষ্ট হয়ে যায় তাহলে ক্রেতা জামিন হবে। পণ্যটির হুবহু সদৃশ থাকলে তা দেবে, অন্যথায় বাজার মূল্য দিবে।

তবে মূল্য ক্রেতার মালিকানা থেকে বের হয়ে যাবে। ক্রেতার মালিকানা থেকে মূল্য বের হওয়ার ব্যাপারে ইমাম আবু হানিফা রহ. ও সাহেবাইন রহ. একমত হলেও বিক্রেতা মূল্যের মালিক হবে কিনা এ নিয়ে তাদের মাঝে মতভেদ আছে। ইমাম আবু হানিফা রহ. এর মতে বিক্রেতা মূল্যের মালিক হবে না, সাহেবাইনের মতে মালিক হয়ে যাবে।- বাদায়েউস সানায়ে' : ৪/৫২৯, ৫৩০-২

শর্তভিত্তিক ইচ্ছাধিকার রহিত হওয়ার কারণসমূহ :

- যার ইচ্ছাধিকার আছে সে অনুমোদন দিলে ইচ্ছাধিকার রহিত হয়ে চুক্তি কার্যকর হয়ে যাবে। যেমন: বলল, আমি বিক্রয় কার্যকর করলাম বা ইচ্ছাধিকার রহিত করলাম।
- যার ইচ্ছাধিকার আছে সে বিক্রয়ের অনুমোদনমূলক কোনো কাজ করা।

খিয়ারুত তাইন: খিয়ারুত তায়িন মানে-অনির্দিষ্টভাবে কোনো একটি পণ্য বিক্রয়ের পর সেই ঈপ্সিত পণ্যটি ক্রেতা বা বিক্রেতা কর্তৃক নির্দিষ্টকরণের অধিকার। যেমন: দুই বা তিনটি পণ্য থেকে অনির্দিষ্টভাবে একটি পণ্য ক্রয় করা হলো। বিক্রেতা প্রত্যেকটির দাম আলাদা করে বলে দিল। ক্রেতা উক্ত তিনটির যেকোনো একটি অনির্দিষ্টভাবে ক্রয় করল এ শর্তে-সে বর্ণিত মূল্যে যেকোনো একটি পণ্য নির্দিষ্ট করে নেবে অথবা বিক্রেতা নির্দিষ্ট করে দেবে। এটাকেই 'খিয়ারুত তায়িন' বলে। তবে এই অধিকারটি পেতে হলে চুক্তির মূলেই শর্তটি করে নিতে হবে।

খিয়ারুন নাক্দ: অনেক সময় এমন হয়, চুক্তির পরপরই মূল্য পরিশোধ করা সম্ভব হয় না। তখন এভাবে শর্ত করা হয়- নির্ধারিত সময়ের মধ্যে মূল্য পরিশোধ না করা হলে চুক্তি বাতিল হয়ে যাবে। এ ধরনের শর্তকেই মূলত 'খিয়ারুন নাক্দ' বলে।

এই খিয়ারের সারকথা হচ্ছে, ক্রেতা চাইলে মূল্য পরিশোধ করে কৃত চুক্তি চূড়ান্ত করতে পারবে, আবার চাইলে পরিশোধ না করে রহিতও করে দিতে পারবে। যেমন : ক্রেতা বলল-'নির্ধারিত সময়ে যদি আমি মূল্য পরিশোধ করতে না পারি, তবে কৃত চুক্তি রহিত হয়ে যাবে।' অথবা বিক্রেতা বলল-'যদি তুমি নির্ধারিত সময়ে মূল্য পরিশোধ না করো, তবে কৃত চুক্তি রহিত হয়ে যাবে।' এরপর ক্রেতা যদি উত্ত সময়সীমার মধ্যে নির্ধারিত মূল্য পরিশোধ না করে, তাহলে সময়সীমা শেষ হওয়ার সাথে সাথে কৃত চুক্তি আপনা-আপনি রহিত হয়ে যাবে। ফলাফলের দিক থেকে এটি খিয়ারুশ শর্তের বিপরীত। খিয়ারুশ শর্তে নির্ধারিত সময় অতিক্রান্ত হলে যেখানে কৃত চুক্তি অনিবার্য হয়ে যায়, সেখানে খিয়ারুন নাকদে এসে চুক্তি রহিত হয়ে যায় ।

সুদের পরিচয় ও প্রকারভেদ

الربا শব্দটি সাধারণত অতিরিক্ত ও বৃদ্ধি অর্থে ব্যবহৃত হয়। সাধারণত সব ধরণের হারাম বেচাকেনাকে রিবা বা সুদ বলা হয়। ফিকহবিদদের পরিভাষায়:

"নির্দিষ্ট কিছু জিনিসের মধ্যে অতিরিক্ত গ্রহণ করাকে রিবা বলা হয়।" অথবা,

"তা এমন এক বিশেষ বিনিময় চুক্তি; যা সংঘটিত হওয়ার সময় শরী'আতের মাপকাঠি অনুযায়ী সমতা বিধান করা হয় নি। অথবা তা এমন এক বিশেষ বিনিময় চুক্তি; যাতে উভয় জিনিস বাকীতে বা একটি জিনিস বাকীতে বিনিময় করা হয়েছে।"

সুদের ভয়াবহতা সম্পর্কে আল্লাহ তা'আলা বলেন,

اَلَّذِيْنَ يَاْكُلُوْنَ الرِّبٰوا لَا يَقُوْمُوْنَ اِلَّا كَمَا يَقُوْمُ الَّذِىْ يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطٰنُ مِنَ الْمَسِّ ؕ ذٰلِكَ بِاَنَّهُمْ قَالُوْۤا اِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبٰوا ۘ وَ اَحَلَّ اللّٰهُ الْبَيْعَ وَ حَرَّمَ الرِّبٰوا ؕ فَمَنْ جَآءَهٗ مَوْعِظَةٌ مِّنْ رَّبِّهٖ فَانْتَهٰى فَلَهٗ مَا سَلَفَ ؕ وَ اَمْرُهٗۤ اِلَى اللّٰهِ ؕ وَ مَنْ عَادَ فَاُولٰٓئِكَ اَصْحٰبُ النَّارِ ۚ هُمْ فِيْهَا خٰلِدُوْنَ-

অর্থ: "যারা সুদ খায়, তারা তার ন্যায় (কবর থেকে) উঠবে, যাকে শয়তান স্পর্শ করে পাগল বানিয়ে দেয়। এটা এ জন্য যে, তারা বলে, বেচা-কেনা সুদের মতই। অথচ আল্লাহ বেচা-কেনা হালাল করেছেন এবং সুদ হারাম করেছেন। অতএব, যার কাছে তার রবের পক্ষ থেকে উপদেশ আসার পর সে বিরত হল, যা গত হয়েছে তা তার জন্যই ইচ্ছাধীন। আর তার ব্যাপারটি আল্লাহর হাওলায়। আর যারা ফিরে গেল, তারা আগুনের অধিবাসী। তারা সেখানে স্থায়ী হবে।" (সূরা বাকারা, আয়াত: ২৭৫)

সুদের সঙ্গে জড়িতদের রাসূল সাঃ লানত করেছেন। ইবনু মাসউদ (রাঃ) হতে বর্ণিত হাদিসে আছে, তিনি বলেন, "রাসূলুল্লাহ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়াসাল্লাম -সূদখোর, সূদ দাতা সূদের সাক্ষীদ্বয় ও সূদের (চুক্তি বা হিসাব) লেখককে অভিসম্পাত করেছেন।" (সুনানে আত তিরমীজী: ১২০৬)

রিবা বা সুদের প্রকারভেদ:

সুদের বিভিন্ন প্রকার রয়েছে। তিনটি প্রকার নিম্নরূপ-

১) **রিবা আন-নাসিয়া:** ঋণ বা দেনার ওপর মেয়াদান্তে অতিরিক্ত আদান-প্রদানের শর্তারোপই হচ্ছে রিবা আন-নাসিয়া। 'আন-নাসিয়া' শব্দের মূল 'নাসা' النسأ। এর অর্থ- কোনো কিছু বিলম্বিত করা। রিবা আন-নাসিয়ায় যেহেতু ঋণ বা দায় বিলম্বে পরিশোধের শর্তে অতিরিক্ত গ্রহণ করা হয়, তাই একে রিবা আন-নাসিয়াবলে। একে 'রিবা আল-জাহিলিয়া'ও বলা হয়। কারণ জাহিলি যুগে এ ধরনের রিবারই প্রচলন ছিল বেশি।

২) **রিবা আদ-দাইন:** কারও থেকে কোনো পণ্যের বিক্রয়লব্ধ নির্ধারিত বকেয়া মূল্য বা নির্ধারিত ভাড়া বা নির্ধারিত বেতন বা এ জাতীয় আর্থিক সুনির্দিষ্ট দায় পরিশোধের মেয়াদান্তে অতিরিক্ত প্রদানের শর্তে আরও মেয়াদ বাড়িয়ে নেওয়াকে রিবা আদ-দাইন বলা হয়। অর্থাৎ যেকোনো দায় পরিশোধের মেয়াদ বৃদ্ধির শর্তে অতিরিক্ত প্রদান করা। যেমন: পণ্যের মূল্য নির্ধারণ করা হলো ২ হাজার টাকা। শোধ করা হবে দুই মাস পর। দুই মাস শেষ হওয়ার পর ক্রেতা আরও এক সপ্তাহ সময় চাইল। বিক্রেতা বলল-সময় বৃদ্ধি করা হবে। তবে শর্ত হলো এর জন্য আরও ২০০ টাকা অতিরিক্ত শোধ করতে হবে।

৩) **রিবা আল-ফদল:** আল-ফাদল الفضل শব্দটির মূল অর্থ- কোনো কিছু অতিরিক্ত হওয়া। পরিভাষায় রিবাল ফযল হলো, ক্রয়-বিক্রয় চুক্তিতে শারয়ি মানদণ্ডে অতিরিক্ত কোনো কিছু শর্ত করা। আর এক্ষেত্রে শারয়ি মানদণ্ড হলো সমজাতীয় হওয়ার পাশাপাশি পাত্র বা বাটখারায় পরিমেয় হওয়া।

সূত্র

১। আল কুরআনুল কারীম।

২। শরীয়তের আলোকে ব্যবসা বাণিজ্য ও ক্রয় বিক্রয়- শাইখুল ইসলাম মুফতী তাকী উসমানী (লেখক), যুবায়ের আহমাদ (অনুবাদক), গ্রন্থালয় প্রকাশন, ঢাকা।

৩। কিতাবুল বুয়ু- মুফতী আব্দুল্লাহ মাসুম, সমকালীন প্রকাশন, ঢাকা।

৪।https://www.hadithbd.com/books/fullbook/?book=77&fbclid=IwY2xjawGcX2RleHRuA2FlbQIxMAABHfIs2hLoc8t3N21ZdbjP2s2rePSU_HuUmRlbzLCgtC5cex1QYRKlnVp4ww_aem_2Obc058mzx5u6i6Mf0YhVg

৫।https://www.hadithbd.com/books/detail/?book=77&section=1077&fbclid=IwY2xjawGcXzdleHRuA2FlbQIxMAABHZ6cARzROyiPfKt0qq1S9bKuA-TQi36uXg41qvKiGz9NM7xFPoHQDylyqw_aem_PxVdEg-4fiAJqw862VfjNQ

৬। https://www.hadithbd.com/books/detail/?book=81&chapter=9637

৭। https://at-tahreek.com/article_details/3683

৮। https://www.hadithbd.com/books/link/?id=8204

৯। https://www.alokitobangladesh.com/print-edition/islamic-economics/128389

১০। https://amarbari13.blogspot.com/2013/03/blog-post_3518.html

১১। https://www.hadithbd.com/books/link/?id=9638