



150579 - নরিমাণ সামগ্রীর মালকি হওয়ার জন্য সঠকি মুরাবাহার শর্তাবলি

প্রশ্ন

মুরাবাহা বক্রিয় পদ্ধতিসম্পর্কে আমার হালকা কিছু জানাশোনা আছে। আপনার কাছে আশা করছি, আপনি বিষয়টিকে এভাবে স্পষ্ট করে দবিনে যাতে করে আমরা হারাম থেকে বরিত থাকতে পারি।

আমি একটি কেম্পানিতে চাকুরি করি। আমাদরে এখনে মুরাবাহা পদ্ধতি চালু আছে। আমি একটি বাড়ি বানাতে চাই। সে জন্য মুরাবাহা পদ্ধতিতে ঋণরে আবদেন করছে। এ সংক্রান্ত আমার কিছু জানার আছে:

১- কেম্পানি যদি একজন নরিমাণসামগ্রীর ব্যবসায়ীর সাথে চুক্তি করে তাহলেই কি যথেষ্ট হবে; নাকি সে সামগ্রীগুলো তার কাছ থেকে অন্য স্থানে নিয়ে যতে হবে?

২- বর্তমানে আমাদরে এখনে নরিমাণ সামগ্রী খুবই দামী। যে ব্যবসায়ীর কাছ থেকে কেম্পানি নরিমাণ সামগ্রী ক্রয় করেছে ঋণ ইস্যু হওয়ার পর আমি কি ঐ ব্যবসায়ীকে দরিহামগুলো তার কাছে রেখে দিতে বলতে পারি যতদনি না নরিমাণ সামগ্রীর মূল্য হ্রাস পায়? তাছাড়া বাড়ীর কাজে সময় দয়ের জন্য আমি চাই ছুটি শুরু হোক।

প্রিয় উত্তর

আলহামদু লিল্লাহ।

মুরাবাহা বক্রিয়রে উদাহরণ হলো: আপনি একটি কেম্পানি বা ব্যাংকরে সাথে কোন নরিদষ্টি পণ্য কোনর জন্য চুক্তি করলেন। হতে পারে সেটি গাড়ি বা নরিমাণ সামগ্রী। আপনি ঐ কেম্পানিকে প্রতিশ্রুতি দবিনে যে কেম্পানি ঐ পণ্যটি কনি সেটোর মালকি হলে আপনি কেম্পানির কাছ থেকে নরিদষ্টি লাভে সেটি কনিবনে। মুরাবাহা বক্রিতে কোনে ঋণ নহে। এই লেনদেনকে ঋণ নাম দেওয়া ভুল। তবে যদি মুরাহাবটি বাতলি গণ্য হয় তাহলে ভিন্ন কথা। সেটি ঐ ক্ষেত্রে কেম্পানি যদি নজিরে জন্য পণ্যটি না কনি, বরং কাস্টমারকে অর্থায়ন করে, মানে অর্থটি সরাসরি তার হাতে দিয়ে দেয়; তাহলে এটি ঋণ। এবং এটি হারাম ঋণ। কারণ কেম্পানি তার কাস্টমাররে কাছে ঋণরে সাথে আরও অতিরিক্ত অর্থ দাবী করবে।

সঠকি মুরাবাহা নমিনোক্ত ধাপসমূহে সম্পাদতি হয়:

১- আপনি যে পণ্যটির মালকি হতে চান সেটি কেম্পানিকে জানানো।



২- কমেম্পানি সেই পণ্যটি নিজেরে জন্য ক্রয় করা।

৩- কমেম্পানি পণ্যটি হস্তগত করে ব্যবসায়ীর দোকান থেকে স্থানান্তরিত করা। হস্তগত করার আগে কাস্টমারের কাছে পণ্যটি বিক্রি করা জায়যে নই।

৪- হস্তগত করে নিজ আয়ততে নেওয়ার পর কমেম্পানি কাস্টমারের কাছে পণ্যটি বিক্রি করা।

৫- কমেম্পানি আপনার কাছে পণ্যটি বিক্রি করার পর আপনি চাইলে সেই পণ্য বাড়ি নির্মাণে ব্যবহার করতে পারবেন। আবার চাইলে বাজারে বিক্রি করে নগদ অর্থও সংগ্রহ করতে পারবেন। তবে শর্ত হলো আপনি এমন কারো কাছে বা পক্ষের কাছে বিক্রি করবেন যার সাথে কমেম্পানির বা কমেম্পানির কাছে বিক্রয়কারীর কোনো সম্পর্ক নই। আরো শর্ত হলো: আপনি নিজেরে বিক্রি করবেন। যে কমেম্পানি আপনার কাছে বিক্রি করেছে, তাকে আপনার পক্ষ থেকে বিক্রি করার জন্য এজেন্ট বানানো জায়যে নই।

এই শর্তাবলি পাওয়া গেলে মুরাবাহা পদ্ধতির বিক্রয় সঠিক হবে।

কমেম্পানিকে যে পণ্যটি হস্তগত করে বিক্রয়ের দোকান থেকে সরাতে হবে, সেটির প্রমাণ হলো: আহমদ (১৫৩৯৯) ও নাসাঈ (৪৬১৩)-র বর্ণিত হাদিস: হাকীম ইবনে হযাম রাদিয়াল্লাহু আনহু বর্ণনা করেন যে, আমি বললাম: হে আল্লাহর রাসূল! আমি বেশে কিছু জনসিপত্র ক্রয়-বিক্রয় করি। এর মাঝে কোনগুলো আমার জন্য হালাল আর কোনগুলো হারাম হবে? তিনি বলেন: “তুমি কিছু ক্রয় করলে হস্তগত না করার পূর্বে সেটি বিক্রয় করবে না।” [শাইখ আলবানী সহীহুল জামে গ্রন্থে (৩৪২) এটিকে সহীহ বলেছেন]

দারাকুত্বনী ও আবু দাউদ (৩৪৯৯) যাইদ ইবনু সাবতি রাদিয়াল্লাহু আনহু থেকে বর্ণনা করেছেন যে, নবী সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়াসাল্লাম ক্রয় করার স্থানে পণ্য বিক্রয় করতে নষিধে করেছেন যতক্ষণ না করতো সেটিকে তার আয়ততে নিয়ে যায়। [হাদীসটি ইবনে হিব্বান ও হাকমে সহীহ বলেছেন, আর শাইখ আলবানী সহীহু আবু দাউদে এটিকে হাসান বলেছেন]

সহীহ বুখারী ও মুসলমি আছে: ইবনে আব্বাস রাদিয়াল্লাহু আনহুমা বর্ণনা করেন: নবী সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়াসাল্লাম বলেন: “যে ব্যক্তি কোনো খাবার ক্রয় করবে, সে যেন সেটিকে পুরোপুরি ক্রয়ততে না এনে বিক্রি না করে।” [হাদীসটি বুখারী (২১৩২) ও মুসলমি (১৫২৫) বর্ণনা করেন] তিনি আরো যুক্ত করেন: ইবনে আব্বাস বলেন: আমি মনে করি সকল কিছুই এ রকম। অর্থাৎ খাদ্য ও অন্য কছির মাঝে এতে কোনো পার্থক্য নই।

দুই:

আপনার সাথে নির্মাণ সামগ্রী বিক্রিতে ব্যবসায়ীর কোনো সম্পর্ক নই। সুতরাং মূল্য হ্রাস পাওয়া অবধি আপনি তাকে



দরিহাম সংরক্ষণ করতে বলতে পারবনে না। কারণ সঠিকি মুরাবাহায় (যমেনটি ইতঃপূর্বে বলা হয়ছে) অবশ্যই ব্যবসায়ীর কাছ থেকে কোম্পানির ক্রয় সম্পন্ন হবে। কোম্পানি পণ্য ক্রয় করে করায়ততে নিয়ে আসার পর কোম্পানি থেকে পণ্যটি ক্রয় করার সুযোগে আপনি পাবনে।

যদি নির্মাণ সামগ্রীর মূল্য বেশি হয় তাহলে মূল্য হ্রাস হওয়া পর্যন্ত আপনি অপেক্ষা করুন। তারপর মুরাবাহার জন্য আবদেন করুন।

আল্লাহই সর্বজ্ঞ।