

Islami Ain O Bichar

Vol. 13, Issue 50

April – June, 2017

**ইসলামী ব্যাংকিং-এ মুরাবাহা: প্রায়োগিক জটিলতা ও উত্তরণ ভাবনা****Murabaha in Islamic Banking: Difficulty in Application and thought on Passing Over****Mufti Abdullah Masum\*****ABSTRACT**

*Maximum investment of Islamic banks in Bangladesh is based on the Murabah agreement. Murabaha is a Shariah based transaction mode. The earlier Jurists have presented detailed discussion on this. As in Islamic banking system, the classical Murabaha is applied in a way that would fit the banking orientation, it is called Banking Murabaha. In the article, a technical analysis was placed which offers the identity, features and provisions of both classical and banking Murabaha. Various documents related to Murhaba are also brought under analysis. It has been revealed from this research that, Murabaha applied in contemporary Islamic banks is theoretically compliant with shari'ah. However with regard to its application, there would appear many types of Shariah complexities and error deficiencies. Even many sections and sub-sections of the financial document concerning Murabaha is questioned in the view of Shariah. Therefore, By employing descriptive method, this paper aims to address these errors and complexities and thereby presents an alternative proposal based on personal research and opinion of a number of Shariah officials working in Islamic Banks.*

**Keywords:** classical murabaha; buying agent; shariah compliance; risk; banking murabaha.

\* Mufti Abdullah Masum is the founding director of Islamic Economics and Finance Course (IEFC) and Assistant Mufti at Jamiah Shariyyah, Malibag, Dhaka, e-mail: masum.jsmalibag@gmail.com

**সারসংক্ষেপ**

বাংলাদেশের ইসলামী ব্যাংকগুলোর বিনিয়োগের সিংহভাগ লেনদেন হয়ে থাকে মুরাবাহা চুক্তির ভিত্তিতে। মুরাবাহা শরীআহসম্মত একটি পদ্ধতি। পূর্বসূরী ফকীহগণ এ বিষয়ে বিস্তারিত আলোচনা উপস্থাপন করেছেন। ইসলামী ব্যাংকব্যবস্থায় সাধারণ মুরাবাহাকে ব্যাংকিং এর উপযোগী করে প্রয়োগ করা হয় বিধায় একে ব্যাংকিং মুরাবাহা বলা হয়। আলোচ্য প্রবন্ধে সাধারণ ও ব্যাংকিং উভয় মুরাবাহার পরিচিতি, বৈশিষ্ট্য ও বিধান আলোচনাপূর্বক এর প্রায়োগিক বিশ্লেষণ বিধৃত হয়েছে। মুরাবাহা সংশ্লিষ্ট বিভিন্ন ডকুমেন্টও বিশ্লেষণের আওতায় আনা হয়েছে। বর্ণনা ও পর্যালোচনামূলক পদ্ধতিতে রচিত এ গবেষণাপত্র থেকে প্রমাণিত হয়েছে, সমসাময়িক ইসলামী ব্যাংকসমূহে চর্চিত মুরাবাহা মৌলিকভাবে শরী'আহ অনুমোদিত হলেও বাস্তব প্রয়োগের ক্ষেত্রে নানা ধরনের শরী'আহ জটিলতা ও ত্রুটি-বিচ্যুতির সম্ভাবনা রয়েছে। এমনকি মুরাবাহা সংশ্লিষ্ট ডকুমেন্ট এর অনেক ধারা-উপধারা শরী'আহের দৃষ্টিতে প্রশ্নবিদ্ধ। অত্র প্রবন্ধে এসব ত্রুটি-বিচ্যুতি ও জটিলতা চিহ্নিত করে তা উত্তরণকল্পে নিজস্ব গবেষণা ও ইসলামী ব্যাংকে কর্মরত একাধিক শরীয়াহ কর্মকর্তার সাথে মতবিনিময়ের ভিত্তিতে বিকল্প প্রস্তাবনা পেশ করা হয়েছে।

**মূলশব্দ:** সাধারণ মুরাবাহা; বায়িং এজেন্ট; শরীআহ পরিপালন; ঝুঁকি; ব্যাংকিং মুরাবাহা।

**উপক্রমণিকা**

সুদী ব্যাংকব্যবস্থা মানবতার জন্য অর্থনৈতিক সমৃদ্ধির ক্ষেত্রে এক বিষফোঁড়া স্বরূপ। এ থেকে উত্তরণের একমাত্র উপায় 'ইসলামী ব্যাংকিং'। স্বভাবতই ইসলামী ব্যাংকিং প্রতিটি সচেতন মুসলিমের স্বপ্ন ও আশা-আকাঙ্ক্ষার কেন্দ্র-বিন্দু। এর মাধ্যমেই সম্ভব দেশ ও জাতিকে সর্বকালের সর্বশ্রেষ্ঠ ইসলামের অর্থনৈতিক নীতিমালার সাথে পরিচিত করা। সর্বোপরি সম্পদের সুষম বণ্টন নিশ্চিত করা।

এ স্বপ্ন বাস্তবায়নের জন্য শুরু হয় ইসলামী ব্যাংকিং রূপরেখা নিয়ে চিন্তা-ভাবনা। ঠিক কবে থেকে শুরু হয়, তা সুনির্দিষ্টভাবে বলা না গেলেও এতটুকু বলা যায়, সুশৃংখল ও সুসংহত চিন্তা-ভাবনা শুরু হয় গত শতাব্দীর চল্লিশের দশক থেকে। যেসব চিন্তানায়ক এ ব্যতিক্রমী ও সুদূর প্রসারী চিন্তার উন্মেষ ঘটান তাদের অন্যতম হলেন, মিসরের ড. আহমদ আন-নাঙ্গার, বাংলাদেশের মাওলানা আব্দুর রহীম রহ. [১৯১৮-১৯৮৭খ্রি.], মুফতী আযম শফী রহ. [১৮৯৭-১৯৭৬খ্রি.] প্রমুখ। পরবর্তীতে এ চিন্তা আরও বিকশিত হয় যাদের একান্ত পরিশ্রমে তাঁদের মধ্যে ভারতের অধ্যাপক নাজাতুল্লাহ সিদ্দীকী [জ.১৯৩১খ্রি.], পাকিস্তানের বিখ্যাত হাদীস বিশারদ আল্লামা ইউসুফ বিনুরী রহ. [১৯০৮-১৯৭৭খ্রি.], মুফতী ওলী হাসান টুংকী রহ. [১৯৪৪-১৯৯৫খ্রি.], অধ্যাপক খুরশীদ আহমাদ [জ. ১৯৩২খ্রি.], মুফতী তাকী উসমানী [জ.১৯৪৩খ্রি.] প্রমুখ মনীষী অন্যতম। তাঁরা ইসলামী ব্যাংকিং চিন্তাকে সুসংহতভাবে পেশ করেন।

দীর্ঘ আলোচনা-পর্যালোচনার পর ১৯৮৩ সনে দক্ষিণ-পূর্ব এশিয়ায় সর্ব প্রথম বাংলাদেশে ইসলামী ব্যাংক প্রতিষ্ঠা হয়। এরপর আরো কিছু ইসলামী ব্যাংক প্রতিষ্ঠা হয়। বর্তমান পর্যন্ত এই ছোট্ট একটি দেশে ৮টি স্বতন্ত্র ইসলামী ব্যাংক রয়েছে। কয়েকটি ব্যাংকের রয়েছে ইসলামী ব্যাংকিং উইন্ডো বা শাখা। বলার অপেক্ষা রাখে না, এটি বাংলাদেশের এক অসামান্য অর্জন।

কিন্তু লক্ষণীয় বিষয় হল, এ দেশে ইসলামী ব্যাংকিং প্রতিষ্ঠার তিন যুগ অতিক্রান্ত হতে যাচ্ছে। সংখ্যা ও কালের বিচারে এ দেশে ইসলামী ব্যাংকিং এখন তার যৌবন কাল অতিক্রম করেছে। তাই যৌক্তিক কারণেই বর্তমানে পর্যালোচনার সময় হয়েছে যে, ইসলামী ব্যাংকিং এ শরীআহ পরিপালনের মান কোন পর্যায়ে রয়েছে? ইসলামী ব্যাংকিং-এর স্বপ্নদ্রষ্টা আলেম-মনীষীগণ যেভাবে এর রূপরেখা বাতলে দিয়েছিলেন সে পথে ইসলামী ব্যাংকিং কতটুকু অগ্রসর হয়েছে? উক্ত প্রশ্নের উত্তর খুঁজতে যেয়ে যে বিষয়টি আলোচনার প্রধান হয়ে উঠে, তা হল- ‘ব্যাংকিং মুরাবাহা’। বর্তমান বাংলাদেশের ইসলামী ব্যাংকগুলোর বিনিয়োগের প্রায় ৯০% লেনদেন হয় মুরাবাহা ভিত্তিতে। অথচ ইসলামী ব্যাংকিং-এর স্বপ্নদ্রষ্টা আলেমগণ মুরাবাহার পাশাপাশি মুদারাবা, মুশারাকাসহ ইসলামী ফিকহের অন্যান্য নীতিমালার সমান্তরাল প্রয়োগের উপর গুরুত্ব প্রদান করেন। এতদ্ব্যতীত বর্তমানে ইসলামী ব্যাংকগুলোতে চর্চিত মুরাবাহা যথাযথভাবে হচ্ছে কি না তা সূক্ষ্মতীক্ষ্ণ ভাবে যাচাই করা প্রয়োজন। কেননা এর সাথে মুনাফার বড় ধরনের সম্পর্ক বিদ্যমান। ফলে চর্চিত মুরাবাহায় কোন ধরনের শরীয়াহগত ত্রুটি-বিচ্যুতি হলে মুনাফায় অর্জিত উপার্জন সংশয়পূর্ণ হয়ে যাবে। অতএব, চর্চিত মুরাবাহার শরীয়াহগত ত্রুটি-বিচ্যুতি চিহ্নিতকরত এর থেকে উত্তরণের পথ বাতলে দেয়া সময়ের দাবি।

এ গুরুত্বপূর্ণ বিষয়কে সামনে রেখে বক্ষ্যমাণ প্রবন্ধে ইসলামী ব্যাংকিং-এ চর্চিত মুরাবাহার প্রায়োগিক জটিলতা ও উত্তরণ ভাবনা নিয়ে সংক্ষিপ্ত পরিসরে আলোচনা করা হয়েছে। এ লক্ষ্যে সাধারণ মুরাবাহা, অতঃপর ব্যাংকিং মুরাবাহার আলোকপাত করা হয়েছে। ব্যাংকিং মুরাবাহা থেকে উত্তরণের জন্য একটি কর্মকৌশল ও প্রস্তাব করা হয়েছে। সবশেষে মুরাবাহা সংক্রান্ত শরীয়াহগত ত্রুটি ও উত্তরণের উপায় নিয়ে সংক্ষিপ্ত পথনির্দেশ করা হয়েছে। মুরাবাহা সংক্রান্ত কাগজ-পত্রগুলোর সংক্ষিপ্ত শরীয়াহ বিশ্লেষণ ও করা হয়েছে।

## মুরাবাহা পরিচিতি

### শাব্দিক বিশ্লেষণ

‘মুরাবাহা’ (المُرَابَاحَة) শব্দটি আরবী। এর মূল হল, الرَبْحُ তথা ব্যবসার মুনাফা। এখান থেকে ‘মুরাবাহা’র অর্থ: পরস্পরে লাভবান হওয়া। আরবীতে বলা হয়- بعت الشيء

مُرابحة অর্থ, আমি তার কাছে অমুক বস্তুটি এভাবে বিক্রয় করেছি যে, আমাদের উভয়ের লাভ হয়েছে। বিক্রেতা লাভবান হওয়ার অর্থ, আর্থিকভাবে লাভবান হওয়া। ক্রেতা লাভবান হওয়ার অর্থ, পণ্যের পূর্বমূল্য বা খরচ জেনে ক্রয়ের মাধ্যমে প্রতারিত না হওয়া, ন্যায্যমূল্যে ক্রয় করা (Al-Zabidī, 1428H., 6/219)।

### পারিভাষিক পরিচিতি

‘মুরাবাহা’ ইসলামী ফিকহের একটি বিশেষ ক্রয়-বিক্রয় চুক্তির নাম। ব্যবসার সাধারণ রীতি হল, যে দামে পণ্য ক্রয় করা হবে এর চেয়ে কিছুটা লাভে বিক্রয় করা। লাভে বিক্রয়ের সময় বিক্রেতা যদি ক্রেতাকে পণ্য ক্রয় বাবদ মূল্য বা খরচ ও মুনাফার পরিমাণ আলাদা করে স্পষ্ট করে বলে বিক্রয় করে, আর ক্রেতা তাতে সম্মত হয় তবেই সেটা মুরাবাহা চুক্তি হিসাবে বিবেচিত হবে।

### উদাহরণ

২০০ টাকা দিয়ে ‘ক’ এক জোড়া জুতা ক্রয় করল। এরপর সে তা মুরাবাহা ভিত্তিতে ‘খ’ এর নিকট ১০ টাকা Murk Up (পণ্যের মূল খরচের উপর অতিরিক্ত মুনাফা)<sup>১</sup> এর ভিত্তিতে বিক্রয় করতে আগ্রহী। তাহলে সে উক্ত পণ্য বাবদ তার খরচ ২০০ টাকা উল্লেখ করত এর উপর ১০ টাকা মুনাফা নেয়ার কথা চুক্তিতেই ঘোষণা করতে হবে। এতে ‘খ’ সম্মত হলে তা মুরাবাহা ক্রয়-বিক্রয় হিসেবে বিবেচিত হবে।

আল্লামা আলাউদ্দীন কাসানী [মৃ. ১১৯১ খ্রি.] রহ. সংক্ষেপে এর পরিচিতি দিয়েছেন এভাবে:

بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح

অর্থাৎ প্রথম মূল্যের সম মূল্য ও অতিরিক্ত মুনাফার বিনিময়ে বিক্রি করার নাম মুরাবাহা (Al-Kāsānī 2005, 7/138)।

আল্লামা আলা উদ্দীন আল-মারগীনানী [১১৩৫-১১৯৭খ্রি.] বলেছেন:

المُرَابَاحَةُ نَقْلُ مَا مَلَكَه بِالْعَقْدِ الْأَوَّلِ بِالثَمَنِ الْأَوَّلِ مَعَ زِيَادَةِ رِبْحٍ

“মুরাবাহা লেনদেন হল, মূল্য ও সংশ্লিষ্ট খরচসহ প্রথমবার পণ্যে যে পছন্দ মালিকানা অর্জন হয়েছিল, সেটা দ্বিতীয়বার কিছু মুনাফাসহ বিক্রি করা” (Al-Marghīnānī 2000, 6/122)।<sup>২</sup>

<sup>১</sup> ‘মার্ক আপ’ একটি বিশেষ পরিভাষা, এর দ্বারা বুঝানো হয়, মুরাবাহা ক্রয়-বিক্রয়ে পণ্য ক্রয় বাবদ মূল খরচের উপর যুক্ত অতিরিক্ত মুনাফা। (মুফতী মুহাম্মদ তাকী উসমানী, ইসলামী ব্যাংকারী কী বুনিয়াদী, পৃ. ২৬৬)

<sup>২</sup> আল্লামা জালালুদ্দীন খাওয়ারায়ামী রহ. হিদায়া লেখকের উক্ত বক্তব্যের ব্যাখ্যায় লিখেছেন-

قوله: بالعقد الأول: أي بما ملكه، وقوله بالثمن الأول: أي بما قام عليه اه كذا في الكفاية (122/6)

“অর্থাৎ ‘প্রথম চুক্তি’ দ্বারা উদ্দেশ্য হল, যেকোন পছন্দ পণ্যের মালিক হওয়া। আর ‘প্রথম মূল্য’ দ্বারা উদ্দেশ্য হল, পণ্য ক্রয় বাবদ যা খরচ হয়েছে তা।”

মূল চুক্তিতে ক্রয় মূল্য স্পষ্টভাবে উল্লেখ করে আল্লামা ইবনে রুশদ মালিকী [১০৫৮-১১২৬খ্রি.] রহ. মুরাবাহার সংজ্ঞা পেশ করেছেন নিম্নোক্তভাবে:

هي أن يذكر البائع للمشتري الثمن الذي اشترى به السلعة، ويشترط عليه  
ربحاً ما للدينار أو الدرهم

“মুরাবাহা হল, মূল চুক্তিতে বিক্রেতা যে মূল্যে পণ্য ক্রয় করেছে, সেটা ক্রেতাকে অবহিত করবে। এরপর তার উপর অতিরিক্ত মুনাফা শর্ত করবে। সেটা দিরহাম বা দিনার যাই হোক” (Ibn Rushd1998, 2/107)।

ইসলামী ব্যাংক ও আর্থিক প্রতিষ্ঠানসমূহের অডিট নীতিমালা ও শরীয়াহ্ গাইড লাইন প্রণেতা আন্তর্জাতিক সংস্থা AAOIFI (এ্যাওফি) ‘মুরাবাহা’র পরিচিতি পেশ করেছে এভাবে :

بيع سلعة بمثل الثمن الذي اشترى به البائع مع زيادة ربح معلوم متفق عليه، بنسبة  
من الثمن أو بمبلغ مقطوع سواء وقعت من دون وعد سابق وهي المراجعة العادية.

“মুরাবাহা হল, বিক্রেতা যে মূল্যে পণ্য খরিদ করেছে, সে মূল্য ও উভয়ের সম্মতিক্রমে নির্ধারিত অতিরিক্ত মুনাফার বিনিময়ে পণ্য বিক্রি করা। এ মুনাফা (মার্ক আপ) বিক্রয় মূল্যের হারাহারিও হতে পারে অথবা থোকও হতে পারে। চাই তা ক্রয়ের পূর্ব ওয়াদা ছাড়াই হোক। এ অবস্থায় তা হবে সাধারণ মুরাবাহাহ ” (AAOIFI 2008, 1/122)।

### মুরাবাহার বৈশিষ্ট্য

উপরোক্ত সংজ্ঞাগুলো বিশ্লেষণ করলে মুরাবাহার যে বৈশিষ্ট্যগুলো প্রতিভাত হয়, তা নিম্নরূপ:

- বিক্রেতা কর্তৃক পণ্য ক্রয় বাবদ মূল মূল্য চুক্তিতে স্পষ্ট উল্লেখ থাকে;
- ক্রয়-মূল্যের পাশাপাশি পণ্যের সাথে সংশ্লিষ্ট খরচও (যদি থাকে) মূল চুক্তিতে উল্লেখ থাকে। যেমন, পণ্য পরিবহন খরচ, পণ্য রং করার খরচ ইত্যাদি;
- মূল চুক্তিতে মুনাফার হার বা সুনির্দিষ্ট অংক আলাদা করে স্পষ্টভাবে উল্লেখ থাকে;
- মুরাবাহার মূল্য মূলত প্রথম বিক্রির মূল্যের সমজাতীয় ও অতিরিক্ত কিছু হবে। যেমন, প্রথমবার পণ্য যদি বাংলাদেশী টাকার বিনিময়ে ক্রয় করা হয়, তবে দ্বিতীয় বিক্রয়ে মূল্য হিসাবের সময় সমপরিমাণ বাংলাদেশী টাকা ও অতিরিক্ত কিছু হবে। অতিরিক্তটা টাকা ছাড়া অন্য কোন বস্তুও হতে পারে। তবে মূল মূল্যটা টাকায় হিসাব করতে হবে। কারণ প্রথম মূল্য টাকায় ছিল।

### মুরাবাহার বিধান

মুরাবাহা একটি বৈধ ক্রয়-বিক্রয়। এতে নিষিদ্ধ কোন উপাদান নেই। একটি ক্রয়-বিক্রয় বৈধ হওয়ার যাবতীয় গুণাবলি তাতে বিদ্যমান। এ বিধান কুরআনে কারীমের

নিম্নোক্ত আয়াতের ব্যাপকতার অন্তর্ভুক্ত। আল্লাহ বলেন: وأحل الله البيع “আল্লাহ কেনা-বেচাকে হালাল করেছেন” (Al-Qurān, 2:275)।

আল্লামা বদরুদ্দীন আইনী রহ. [১৩৬১-১৪৫১-খ্রি.] বলেন, “একটি লেনদেন বৈধ হওয়ার যাবতীয় শর্ত বিদ্যমান থাকায় মুরাবাহা একটি বৈধ লেনদেন। এতে পণ্য যেমন সুনির্দিষ্ট, তেমন মূল্যও সুনির্দিষ্ট। কোন ধরনের আপত্তি ছাড়াই যুগ যুগ ধরে মানুষ এ লেনদেন করে আসছে। কোন আপত্তি ছাড়া যুগের পর যুগ মানুষের কোন লেনদেন বা আচরণ করে আসা তা বৈধ হওয়ার একটি স্বতন্ত্র দলীল। কারণ হাদীসে এসেছে:

فَمَا رَأَى الْمُسْلِمُونَ حَسَنًا فَبُيِّعَ عِنْدَ اللَّهِ حَسَنًا

‘মুসলমানগণ সামগ্রিকভাবে যাকে ভাল মনে করে, সেটা প্রকৃতপক্ষে আল্লাহর নিকটও ভাল’<sup>৩</sup> (Ahmad 2005, 3589)।

অতএব আল্লামা আইনী রহ.-এর উক্ত বক্তব্য মুরাবাহার বৈধতার ওপর ইজমার প্রমাণ বহন করে।

সালোফে সালেহীনের মধ্যে আব্দুল্লাহ ইবনে আব্বাস রা., হাকাম রহ., শাবী রহ., হাসান আল-বসরী রহ. ও সুফইয়ান আছছাওরী রহ. প্রমুখ থেকে মুরাবাহা লেনদেনের বৈধতার সম্পর্কে ঐকমত্য প্রমাণিত (‘Abd al-Razzāq, 8/233; Ibn Abī Shaybah 2008, 11/411, 706)।

হাসান আল-বসরী রহ. [২১-১১০হি.] বলেছেন:

إذا بيعت متاعاً مراًحاً فاحسب ما انفقت عليه، ولا تحسب ما انفقت على نفسك

“যখন তুমি কোন পণ্য মুরাবাহায় বিক্রয় করবে, তখন মূল্য নির্ধারণের ক্ষেত্রে পণ্য সংশ্লিষ্ট খরচ ধরতে পারবে। তবে তোমার ব্যক্তিগত খরচ ধরা যাবে না” (Ibn Abī Shaybah 2008, 11/706)।

নিম্নোক্ত হাদীস থেকেও মুরাবাহার বৈধতা বুঝা যায়:

আব্দুল্লাহ ইবনে হারিস থেকে বর্ণিত, তিনি বলেন, জনৈক কাপড় ব্যবসায়ী কোথাও একটি কাফেলার পাশ দিয়ে যাচ্ছিল। ঐ কাফেলায় নবী করীম স.-ও ছিলেন। কাফেলার একজন কাপড় বিক্রেতাকে বলল, তুমি তোমার কাপড়টি কত দিয়ে বিক্রি করবে? বিক্রেতা বলল, এর ক্রয়মূল্য এত এবং মুনাফাসহ এই দামে বিক্রি করব। এভাবে বিক্রয় সম্পন্ন হয়ে গেল। কিন্তু বিক্রেতা পণ্যের মূল মূল্যের বিবরণে মিথ্যার আশ্রয় নিয়েছিল। তাই সে মনে মনে বলল, আমি মিথ্যা বললাম, অথচ এখানে নবী করীম স. উপস্থিত আছেন! পরবর্তীতে একদিন লোকটি অনুতপ্ত হয়ে রাসূলুল্লাহ স.-

<sup>৩</sup> ইমাম হাইছামী এর সূত্রের ব্যাপারে বলেছেন- رجاله موثوقون- অর্থাৎ এর বর্ণনাকারীগণ নির্ভরযোগ্য (Al-Haythamī, 1/177)।

এর কাছে এসে বলল, হে আল্লাহর রাসূল! আমি তো পণ্যটি এত দামে বিক্রি করেছি। অথচ এর মূল মূল্য এত ছিল না। (অর্থাৎ মিথ্যার আশ্রয় নিয়ে অধিক মুনাফা নিয়েছি।) নবীজী বললেন, ‘অতিরিক্ত অংশটুকু সাদকা করে দাও’ (Ibn Abi Shaybah 2008, 11/274)।<sup>৪</sup>

উপরোক্ত লেনদেনটি একটি মুরাবাহা লেনদেন ছিল। মৌলিকভাবে নবী করীম সা. তা সমর্থন করেছেন। তবে মিথ্যার আশ্রয় নেয়ার কারণে অতিরিক্ত মুনাফা সাদকা করে দিতে বলেছেন। মুরাবাহা লেনদেন বাতিল করেননি বা পুরো মূল্য সাদকা করতে বলেননি।

মোটকথা, মুরাবাহা লেনদেন সালাফে সালাহীন থেকে যুগ-যুগ ধরে কোন প্রকার আপত্তি ছাড়া চলে আসছে। তাছাড়া এর বৈধতার ব্যাপারে উল্লেখযোগ্য কারো কোন দ্বিমত প্রমাণিত নয়।

### মুরাবাহার তাৎপর্য

সমাজের সকলেই ক্রয়-বিক্রয় বা ব্যবসা-বাণিজ্যে পারদর্শী নয়। অনেকেই এক্ষেত্রে সহজেই প্রতারিত হয়ে যান। আবার অনেকে মৌলিকভাবে ব্যবসা বুঝলেও যে পণ্য ক্রয় করতে আগ্রহী, নির্দিষ্টভাবে সে পণ্য বা পণ্য-মূল্য সম্বন্ধে তাদের পূর্ব ধারণা থাকে না। ফলে বুঝতে পারেন না, বিক্রেতা যে মূল্য চেয়েছে সেটা যুক্তিসঙ্গত কি না। এতে সহজেই প্রতারিত হওয়ার আশংকা থাকে।

সমাজের এ শ্রেণির মানুষের আর্থিক নিরাপত্তা নিশ্চিত করতে ইসলামে ‘মুরাবাহা’ চুক্তির অনুমোদন দেয়া হয়েছে। যে চুক্তিতে বিক্রেতা পণ্যের ক্রয়মূল্য বা খরচ ও এর উপর মুনাফার হার দুটিই স্পষ্ট করে বলবেন। যাতে ক্রেতা বুঝতে পারে যে, বিক্রেতা কী পরিমাণ লাভ করতে আগ্রহী। ফলে ক্রেতার জন্য ক্রয়ের সিদ্ধান্ত গ্রহণ সহজ হয়। আবার বিক্রেতা শোষণ পর্যায়ে অতিরিক্তমূল্য ধার্য করতে পারেন না (Ibn Nuzaim 1428H, 6/177)।

### ফিকহী মুরাবাহার সাথে অন্যান্য ক্রয়-বিক্রয় চুক্তির পার্থক্য

ইসলামী ফিকহে বর্ণিত মুরাবাহাটি মূলগতভাবে অন্যান্য বিক্রয়চুক্তির মতই একটি সাদামাটা বিক্রয়চুক্তি (Simple sales contract)। তবে যে মৌলিক স্বতন্ত্র বৈশিষ্ট্য

<sup>৪</sup> اللَّهُ بْنُ الْحَارِثِ ، قَالَ : مَرَّ رَجُلٌ بِقَوْمٍ فِيهِمْ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ وَمَعَهُ ثَوْبٌ ، أَرَاهُ قَالَ : عَنْ عَبْدِ بُرْدٍ ، فَقَالَ لَهُ بَعْضُهُمْ : بِكُمْ ابْتِغَتْ ؟ أَرَاهُ قَالَ : هُوَ بَرِيذَانٌ عَلَى تَمَنِيهِ ، ثُمَّ قَالَ : كَذَبْتَ ، وَفِيهِمْ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَجَرَجَ فَقَالَ : يَا رَسُولَ اللَّهِ ، ابْتِغْتَهُ بِكَذَا وَكَذَا بِدُونِ مَا كَانَ ، فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : تَصَدَّقْ بِالْقَضَلِ .  
লিখেছেন- رجاله ثقات- الحديث مرسل. অর্থাৎ হাদীসটি মুরসাল। এর বর্ণনাকারীগণ নির্ভরযোগ্য।

একে অন্যান্য সাধারণ বিক্রয়চুক্তি থেকে পৃথক করেছে তা হল, মুরাবাহায় বিক্রেতা (Seller) স্পষ্টভাবে ক্রেতাকে (Buyer) বলবে, ‘পণ্যটির ক্রয়মূল্য এত বা পণ্য বাবদ আমার খরচ হয়েছে এত। এর সাথে এত মুনাফা যুক্ত করে তা বিক্রি করতে আগ্রহী।’

সুতরাং চুক্তিতে পৃথক করে পণ্য বাবদ খরচ (Cost of Product) ও মুনাফা (Profit) উল্লেখ না হলে সেটা মুরাবাহা হবে না। তবে ক্রয়মূল্য উল্লেখ করা না হলে উক্ত ক্রয়-বিক্রয় বাতিল হবে না। বরং তা সাধারণ বেচাকেনা তথা ‘মুসাওয়ামা’ (Bargaining) হিসাবে বিবেচিত হবে।

মুরাবাহার উক্ত বৈশিষ্ট্যকে সংক্ষেপে বলা হয়- “Cost-Plus Policy in The sales contract”, অর্থাৎ ‘ক্রয়-বিক্রয়ে পৃথকভাবে পণ্য বাবদ খরচ উল্লেখকরণ নীতি’।

নিম্নে ছকের সাহায্যে ফিকহী মুরাবাহা ও অন্যান্য সাধারণ ক্রয়-বিক্রয়ের মধ্যে পার্থক্যের বিভিন্ন দিক তুলে ধরা হল:

চিত্র-১ : সাধারণ মুরাবাহা ও সাধারণ ক্রয়-বিক্রয়

ক্রম	ইসলামী ফিকহে বর্ণিত সাধারণ মুরাবাহা	ইসলামী ফিকহে বর্ণিত অন্যান্য ক্রয়-বিক্রয় পদ্ধতি
০১	মূল চুক্তিতে পৃথক করে পণ্যের ক্রয়মূল্য উল্লেখ করতে হবে।	মূল চুক্তিতে পণ্যের ক্রয়মূল্য উল্লেখ করা জরুরী নয়।
০২	পণ্য বাবদ বিক্রেতার কত খরচ হল তা চুক্তির সময়ই বিক্রেতার মাধ্যমে ক্রেতা জানতে হবে।	চুক্তিতে পণ্য বাবদ বিক্রেতার কত খরচ হল তা ক্রেতাকে জানানো জরুরী নয়।
০৩	পণ্যের খরচ সুস্পষ্টভাবে নির্ণয় করা সম্ভব না হলে সেক্ষেত্রে মুরাবাহা সঠিক হবে না। যেমন, ‘ক’ একটি চুক্তিতে একসাথে ২০০০/= টাকা দিয়ে একটি রেডিমেট স্যুট ও এক জোড়া জুতা ক্রয় করেছে। এখন সে শুধু জুতা জোড়া মুরাবাহা করতে চাইলে তাতে মুরাবাহা হবে না। কারণ, ভিন্নভাবে শুধু জুতার খরচ স্পষ্টভাবে নির্ণয় করা সম্ভব নয়।	পণ্যের খরচ সুস্পষ্টভাবে নির্ণয় করা সম্ভব না হলেও সেক্ষেত্রে ‘মুসাওয়ামা’ (Bargaining) হিসাবে ক্রয়-বিক্রয় করা যাবে। সুতরাং উক্ত উদাহরণে যেকোন মূল্যে জুতা জোড়া বিক্রয় করা যাবে।
০৪	বেচাকেনায় যারা পারদর্শী নয় তাদের জন্য মুরাবাহা লেনদেন উদ্ভব হয়েছে। যেন তারা পণ্য বাবদ	সকলের জন্য উদ্ভাবিত হয়েছে।

	বিক্রেতার মূল খরচ (Cost of Product) জেনে নিশ্চিত পণ্য ক্রয় করতে পারেন। প্রতারণিত না হন।	
০৫	মুরাবাহায় পূর্বোক্ত পন্থায় মুনাফা করা উদ্দেশ্য।	সাধারণ বেচা-কেনায় মুনাফা অর্জন জরুরী নয়।
০৬	ব্যংক ভিন্ন আমাদের সাধারণ জীবনে মুরাবাহার প্রচলন খুবই সীমিত।	আমাদের সাধারণ জীবনে 'মুসাওয়ামা' (Bargaining) পদ্ধতির ব্যবহারই অধিক। যেখানে মুনাফা লাভ করা হয়, তবে বিক্রয় চুক্তিতে পৃথক করে পণ্য বাবদ খরচ ও মুনাফা আলাদা করে বলা হয় না।

সূত্র: নিজস্ব চিত্রায়ন।

### মুরাবাহা সঠিক হওয়ার শর্তাবলি

মুরাবাহার সাথে যেহেতু অন্যান্য বিক্রয়চুক্তির কিছু পার্থক্য আছে, তাই সাধারণ ক্রয়-বিক্রয় চুক্তি সঠিক হওয়ার জন্য যেসব শর্ত রয়েছে, সেগুলো থাকার পাশাপাশি মুরাবাহা সঠিক হওয়ার জন্য আরো কিছু শর্ত রয়েছে। নিম্নে তা উদাহরণসহ উল্লেখ করা হল-

#### ১নং শর্ত:

পণ্যের পূর্বক্রয় মূল্য ও পণ্যের সাথে সম্পৃক্ত খরচ- যা ব্যবসায়ী মহলে পণ্যের খরচ হিসাবে গণ্য হয়-(যদি থাকে) তা চুক্তির সময়ই বিক্রেতা কর্তৃক দ্বিতীয় ক্রেতা জানতে হবে। চুক্তির মজলিসে যদি তা জানা না যায় তবে মজলিস শেষ হওয়া পর্যন্ত চুক্তিটি ফাসিদ (Void) বলে গণ্য হবে। যখন জানবে তখন ক্রেতার স্বাধীনতা থাকবে তা মেনে চুক্তি সম্পন্ন করা। অথবা গ্রহণ না করারও অধিকার থাকবে। আর যদি এভাবেই না জানা অবস্থায় মজলিস শেষ হয়ে যায়, তবে চুক্তিটি বাতিল হয়ে যাবে (Al-Kāsānī 2005, 7/137)।

#### ২নং শর্ত:

চুক্তির সময়ই মুনাফা জ্ঞাত হওয়া। মুনাফা হতে পারে সুনির্দিষ্ট টাকা। অথবা কোন নির্দিষ্ট সামগ্রী। অথবা পণ্যের পূর্বমূল্য ও খরচের (যদি থাকে) শতকরা হার। যেমন, বলা হল- প্রতি শতে ৫ টাকা মুনাফা ধার্য করে বিক্রয়ে সম্মত আছি। মুনাফা নির্ধারণের উপরোক্ত সবকটি পদ্ধতি বৈধ (Al-Kāsānī 2005, 7/139)।

#### ৩নং শর্ত:

পণ্যটি ইতঃপূর্বে তারই সমজাতীয় ও সমপরিমাণের এমন পণ্য দ্বারা ক্রয়কৃত না হওয়া, যা সুদী পণ্যের অন্তর্ভুক্ত। যেমন, এক কেজি গম দিয়ে এক কেজি গম ক্রয়

করা। এমন হলে ক্রয়কৃত গম মুরাবাহার ভিত্তিতে বিক্রয় করা যাবে না। কেননা মুরাবাহার দাবি অনুযায়ী পূর্ব মূল্যের সম মূল্য ও অতিরিক্ত কিছুর বিনিময়ে দ্বিতীয়বার বিক্রি করা প্রয়োজন। কিন্তু এক্ষেত্রে পূর্বমূল্য তথা গমের সাথে অতিরিক্ত মূল্য বাবদ এক কেজির বেশি গম বৃদ্ধি করা হলে তা 'রিবা আল ফযল'<sup>৫</sup> হিসাবে গণ্য হবে (Al-Kāsānī 2005, 7/140)।

### মুরাবাহার মূলধন সংক্রান্ত গুরুত্বপূর্ণ কিছু বিধান

মুরাবাহার মূলধন সংক্রান্ত গুরুত্বপূর্ণ কিছু বিধান রয়েছে। মুফতী মোহাম্মাদ তাকী উসমানী (জ. ১৯৪৩খ্রি.) তাঁর 'ফিকহুল বুয়ু'- শীর্ষক গ্রন্থে বিস্তারিতভাবে আলোচনা করেছেন। এখানে সংক্ষেপে তা উল্লেখ করা হল-

#### ১ নং বিধান

মুরাবাহায় 'মূলধন' বলতে বুঝানো হয়, প্রথম ক্রেতা যে মূল্য দ্বারা পণ্য ক্রয় করেছিল তাকে। পরবর্তীতে ঐ মূল্যের পরিবর্তে যেটা আদায় করা হয়েছে সেটা নয়। যেমন, ১০০ ডলার প্রদানের শর্তে জনাব ফরহাদ সাহেব জনাব কামাল সাহেবের নিকট একটি মেশিন বিক্রয় করেছেন। চুক্তি চূড়ান্ত হওয়ার পর উভয়ের সম্মতিক্রমে কামাল সাহেব ১০০ ডলার না দিয়ে ৭০০০ টাকা পরিশোধ করলেন। তাহলে পরবর্তীতে কামাল সাহেব যদি সেই মেশিনটি মুরাবাহা হিসাবে রহীম সাহেবের নিকট বিক্রয় করতে চান, তাহলে উক্ত মেশিনের পূর্বমূল্য হবে সেই ১০০ ডলার। ৭০০০ টাকা নয়। তাই তাকে মুরাবাহা বিক্রয়ের সময় ৭০০০ টাকার পরিবর্তে ১০০ ডলারের কথা বলতে হবে।

#### ২নং বিধান

যদি একই চুক্তিতে দুটি বস্তু ক্রয় করা হয়। এরপর এর কোন একটা মুরাবাহা হিসেবে বিক্রয় করতে আগ্রহী হয়, তাহলে সেক্ষেত্রে দেখতে হবে, বস্তুগুলো সমজাতীয় কি না। যদি সমজাতীয় হয় তাহলে মুরাবাহা হিসেবে একটা বা কিছু অংশ বিক্রয় করা যাবে। যেমন, গম বা ধান ক্রয় করা হয়েছে। তাহলে এসব বস্তু সমজাতীয় হওয়ায় ধানের কিছু অংশ মুরাবাহা হিসাবে বিক্রয় করা যাবে। যতটুকু পণ্য বিক্রয় হবে, ততটুকুর পূর্বমূল্য মুরাবাহার মূলধন হিসেবে বিবেচিত হবে। যেমন, ২০০০/- টাকা দিয়ে ৬ কেজি গম ক্রয় করা হলে, তিন কেজি গম এক হাজার টাকা মূলধন ধরে মুরাবাহা হিসেবে বিক্রয় করা যাবে।

<sup>৫</sup> 'রিবা আল ফযল' রিবাবার একটি বিশেষ প্রকার। সমজাতীয় ও সমপরিমাণীয় বস্তুর পারস্পরিক লেনদেনে অতিরিক্তের আদান-প্রদানের নাম 'রিবা আল ফযল'। যেমন, এক কেজি চাউলের বিনিময়ে দেড় কেজি চাউল ক্রয়-বিক্রয়। এটি রিবা আল ফযলের অন্তর্ভুক্ত।

### ৩নং বিধান

মুরাবাহার মূলধন দু' প্রকার। যথা-

এক. পূর্ব বিক্রয়মূল্য।

দুই. পণ্য বিদ্যমান অবস্থায় আসা পর্যন্ত সংশ্লিষ্ট খরচ। যেমন, পরিবহন ব্যয়, সংরক্ষণ খরচ, ট্যাক্স ইত্যাদি সরাসরি পণ্য সংক্রান্ত খরচও মূলধনের সাথে সম্পৃক্ত হবে। এক্ষেত্রে বিক্রয়ের সময় বিক্রেতা বলবে, 'পণ্য বাবদ আমার খরচ এত এবং এর উপর মুনাফা ধার্য করা হল এত'। একথা বলবে না যে, 'আমি এত দিয়ে ক্রয় করেছি'। কারণ, তা মিথ্যা হবে।

কিন্তু যেসব খরচ সরাসরি পণ্য সংক্রান্ত নয়, যেমন, স্টাফদের বেতন, বিদ্যুৎ বিল ইত্যাদি এগুলো মূলধনের সাথে সম্পৃক্ত হবে না। কোনটি মূলধনের সাথে সম্পৃক্ত হবে, কোনটি হবে না-এটি নির্ধারিত হবে ব্যবসায়িক রীতি-নীতির ভিত্তিতে। তবে এসব খরচ মূলধনের সাথে সম্পৃক্ত করা না গেলেও এ কারণে মুনাফা বৃদ্ধি করা যাবে।

### ৪নং বিধান

বিক্রেতা যদি দান, হিবা, মীরাস সূত্রে কোন বস্তুর মালিক হয়ে থাকে তবে সেটাও মুরাবাহা হিসেবে বিক্রয় করা যাবে। এক্ষেত্রে মূল্য ঘোষণা করবে এভাবে- 'বস্তুর মূল্য ধরা হয়েছে এত। আর এর উপর মুনাফা করতে আগ্রহী এত'।

### ৫ নং বিধান

মুরাবাহা লেনদেনের ক্ষেত্রে ক্রেতার আগ্রহ ও চিন্তায় প্রভাব ফেলতে পারে পণ্য সংক্রান্ত এমন সব কিছু স্পষ্ট করে চুক্তিতে উল্লেখ করা আবশ্যিক। যেমন, প্রথম বিক্রয় বাকিতে হয়ে থাকলে, সেটাও মুরাবাহা বিক্রয়ে ক্রেতাকে জানাতে হবে (Usmānī 2015, 2/637)।

### ইসলামী ব্যাংকিং মুরাবাহা

বর্তমান ইসলামী ব্যাংক ও আর্থিক প্রতিষ্ঠানগুলোতে ব্যাপকভাবে ব্যাংকিং মুরাবাহার চর্চা হচ্ছে। ইসলামী ব্যাংকগুলোর অধিকাংশ বিনিয়োগ সম্পন্ন হয় মুরাবাহার মাধ্যমে। তাই ইসলামী ব্যাংকিং এর সাথে যারা সম্পৃক্ত হবে বা মুরাবাহা ভিত্তিক বিনিয়োগ গ্রহণ করবে তাদের জন্য ইসলামী ব্যাংকিং মুরাবাহার সাথে গভীরভাবে পরিচিত হওয়া একান্ত জরুরী।

### ব্যাংকিং মুরাবাহার নাম

আরবী ভাষায় ব্যাংকিং মুরাবাহার অনেক নাম রয়েছে। নিম্নে এর প্রসিদ্ধ কিছু নাম উল্লেখ করা হল-

১. المراجعة بالامر بالشراء (আল মুরাবাহা লিল আমির বিশ-শিরা)

২. المراجعة المركبة (আল মুরাবাহা আল মুরাকাবা)

৩. بيع المواعدة على المراجعة (বাইউল মুওয়া'আদা আলাল মুরাবাহা)

৪. المراجعة المصرفية (আল মুরাবাহা আল-মাসরাফিয়া)

উপরোক্ত নামগুলোর মধ্যে প্রথম নামটি সর্বাধিক প্রসিদ্ধ। 'মুরাবাহা' বিষয়ে AAOIFI-এর ৮ নং শরীয়াহ স্ট্যাডার্ভে এবং আন্তর্জাতিক ইসলামী ফিক্হ একাডেমি, জেদ্দা-এর ৩০২ নং রেজুলেশনে উক্ত নামটিই চয়ন করা হয়েছে (AAOIFI 2008, 1/105; IIFA, 1599)।

ড. হুসামুদ্দীন লিখেছেন, এ নামটি প্রথম ব্যবহার করেছেন ড. সামী হাসান আহমদ হাম্মূদ তাঁর পিএইচ. ডি অভিসন্দর্ভ "تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق مع الشريعة" (ব্যাংকিং কার্যক্রমের ক্রম-বিকাশ ও ইসলামী শরীয়াহর সাথে এর মিল-অমিল) এর মধ্যে। অভিসন্দর্ভটি প্রথম প্রকাশ হয় ১৯৭৬ ইং সনে ('Affānah 1996, 19)।

'আল মুরাবাহা লিল আমির বিশ-শিরা'-এর শাব্দিক অর্থ, 'পণ্য ক্রয়ের আদেশ দাতার স্বার্থে মুরাবাহা লেনদেন করা।' এখানে আদেশকারী হল, মুরাবাহা-গ্রাহক বা ক্লায়েন্ট এবং আদিষ্ট ব্যক্তি হল, ইসলামী ব্যাংক। এর ইংরেজি নাম: Murabaha to the Purchase Orderer

المراجعة المركبة অর্থ, যৌগিক মুরাবাহা। কারণ, এতে একাধিক আকদ বা চুক্তির সম্মিলন ঘটে। যেমন, ওয়াদাহ, ওয়াকালাহ ও সর্বশেষ ক্রয়-বিক্রয় চুক্তি। এর বিপরীতে সাধারণ মুরাবাহাকে বলা হল, المراجعة البسيطة (আল-মুরাবাহা আল বাছীতাহ অর্থাৎ সরল বা অযৌগিক মুরাবাহা)।

بيع المواعدة على المراجعة অর্থ, ওয়াদাভিত্তিক ক্রয়-বিক্রয়। কারণ গ্রাহকের ওয়াদার ভিত্তিতেই এ লেনদেন হয়ে থাকে। আন্তর্জাতিক ইসলামী ফিক্হ একাডেমীর চেয়ারম্যান মুরাবাহার জন্য এ নামটিকেই প্রাধান্য দিয়েছেন (Abū Zayed 2012, 1)।

المراجعة المصرفية অর্থ, ব্যাংকিং মুরাবাহা। সংক্ষেপে এ নামটির ব্যবহার উত্তম। বক্ষ্যমাণ গবেষণায় এ নামটি প্রাধান্য দেয়া হয়েছে। এতে সংক্ষেপে মূল বিষয়টি ব্যক্ত করা যায়।

ব্যাংকিং মুরাবাহা মূলত সুদী বিনিয়োগের বিকল্প হিসেবে ব্যবহৃত হয়। এর মূলকথা হল, কারো কোন পণ্য ক্রয়ের প্রয়োজন; কিন্তু তার পর্যাপ্ত অর্থ নেই। লোকটি যদি সুদী ব্যাংকে অর্থের জন্য গমন করে তাহলে ব্যাংক তাকে সুদ ভিত্তিক ঋণ প্রদান করবে। এরপর লোকটি সেই লোন দিয়ে উদ্দিষ্ট পণ্য ক্রয় করে তার প্রয়োজন নির্বাহ করবে।

অপরদিকে কোন সুদমুক্ত ইসলামী ব্যাংকে যেয়ে লোকটি নিজের উক্ত প্রয়োজনের কথা ব্যক্ত করে, তাহলে ইসলামী ব্যাংক তাকে সরাসরি ফান্ড সরবরাহের পরিবর্তে তার কাক্ষিত পণ্য প্রথমে নিজে ক্রয় করবে। সাধারণত তা হয়ে থাকে গ্রাহককে প্রতিনিধি নিয়োগের মাধ্যমে। এরপর তা মুরাবাহার ভিত্তিতে বাকিতে অধিক মূল্যে গ্রাহকের নিকট বিক্রি করবে।

যেহেতু এখানে গ্রাহক ব্যাংকে এসে পণ্য ক্রয়ের জন্য ব্যাংককে প্রস্তাব করেছে, এরপর তার প্রস্তাবের প্রেক্ষিতে ব্যাংক আদেশদাতা গ্রাহকের পক্ষে পণ্য ক্রয় করে মুরাবাহা বিনিয়োগ করেছে, তাই একে আরবীতে বলে- المراجعة للأمر بالشراء (পণ্য ক্রয়ের জন্য যিনি আদেশ করেছেন তার স্বার্থে মুরাবাহা লেনদেন করা।) আর ইংরেজিতে বলে-Murabaha to the Purchase Orderer (কোন পণ্য ক্রয়ের জন্য আদেশদাতার পক্ষে মুরাবাহা করা)।

ইসলামী ব্যাংকসমূহের জন্য বাংলাদেশ ব্যাংক কর্তৃক প্রণীত ‘গাইড লাইন্স’-এ ‘ইসলামিক ব্যাংকিং মুরাবাহা’-র পরিচিতি পেশ করা হয়েছে এভাবে-

Bai-Murabaha: Contractual buying and selling at a mark-up profit is called Murabaha. In this case, the client requests the Bank to purchase certain goods for him. The Bank purchases the goods as per specification and requirement of the client. The client receives the goods on payment of the price which includes mark-up profit as per contract. Under this mode of investment the purchase/cost price and profit are to be disclosed separately.

‘বাই-এ- মুরাবাহা হল, একটি বিশেষ ক্রয়-বিক্রয় চুক্তি, যাতে মূল খরচের উপর অতিরিক্ত মুনাফার শর্ত করা হয়, যাকে মুরাবাহা বলা হয়। বাস্তব ক্ষেত্রে, গ্রাহক ব্যাংক বরাবর আবেদন করে যে, ব্যাংক তার জন্য নির্দিষ্ট পণ্য যেন ক্রয় করে। এরপর ব্যাংক গ্রাহকের আবেদনের প্রেক্ষিতে নির্দিষ্ট পণ্য ক্রয় করে। সবশেষে গ্রাহক সেই ক্রয়কৃত পণ্য অতিরিক্ত মুনাফা প্রদানের শর্তে গ্রহণ করে। মুনাফার হার লেনদেন অনুযায়ী ভিন্ন ভিন্ন হয়ে থাকে। এতে পণ্য ক্রয় বাবদ মূল খরচ ও মুনাফা সুস্পষ্টভাবে পৃথক পৃথক করে উল্লেখ করা হয়’ (Bangladesh Bank 2009, 12)।

অন্যান্য গবেষকও এর কাছাকাছি সংজ্ঞাই প্রদান করেছেন। সবগুলোর সারকথা হল, মোট তিনটি স্তরে মুরাবাহা সম্পন্ন হয়ে থাকে। যথা-

১. গ্রাহক ব্যাংককে পণ্য ক্রয়ের আদেশ করে এবং ব্যাংক থেকে উক্ত পণ্য কিনে নেয়ার ওয়াদাও প্রদান করে।
২. ইসলামী ব্যাংক যে গ্রাহকের আবেদন মঞ্জুর করে পণ্যটি নিজে বা গ্রাহককে প্রতিনিধি করে সরবরাহকারী থেকে ক্রয় করে।

৩. সবশেষে গ্রাহক ইসলামী ব্যাংক থেকে ক্রেতা হিসাবে পূর্ব ওয়াদা অনুযায়ী পণ্য ক্রয় করবে।

উক্ত তিনটি স্তর মূলত তিনটি আক্দ্ বা চুক্তিকে অনিবার্য করে। প্রথম স্তরে গ্রাহক, ব্যাংকের সাথে একটি ওয়াদা চুক্তিতে আবদ্ধ হয়। উক্ত ওয়াদা রক্ষা করা নৈতিকতার পাশাপাশি বিচারিক দৃষ্টিকোণ থেকেও আবশ্যিক। দ্বিতীয় স্তরে ইসলামী ব্যাংক গ্রাহক অথবা তৃতীয় কাউকে প্রতিনিধি করে সরবরাহকারী থেকে ক্রয় করলে তার সাথে আকদুল ওয়াকাল্লা বা ওয়াকাল্লা চুক্তি কার্যকর হবে।

তৃতীয় ও চূড়ান্ত স্তরে গ্রাহকের সাথে ব্যাংকের মুরাবাহা ক্রয়-বিক্রয় চুক্তি কার্যকর হয়।

### সাধারণ মুরাবাহা ও ইসলামী ব্যাংকিং মুরাবাহার মধ্যে পার্থক্য

ইসলামী ফিকহে বর্ণিত সাধারণ মুরাবাহা ও ইসলামী ব্যাংকিং মুরাবাহা দুটি পুরোপুরি এক নয়। তত্ত্ব ও প্রায়োগিক দৃষ্টি থেকেই এ দুটির মধ্যে পার্থক্য রয়েছে। তত্ত্বগত পার্থক্য এই যে, ইসলামী ফিকহে বর্ণিত সাধারণ মুরাবাহার সাথে ‘ফাইন্যান্স’<sup>৬</sup> এর বিশেষ কোন সম্পর্ক নেই। বরং একটি সাধারণ লেনদেন ইসলামী ফাইন্যান্সের মূল সম্পর্ক হল, মুদারাবা<sup>৭</sup> ও মুশারাকা<sup>৮</sup> সাথে। অপরদিকে আধুনিক ইসলামী ব্যাংকিং মুরাবাহার সাথে রয়েছে ফাইন্যান্সের পুরোপুরি সম্পর্ক। ইসলামী ব্যাংকসমূহের অধিকাংশ Financial Operations (অর্থায়ন কর্মকাণ্ড) পরিচালিত হয় মুরাবাহার মাধ্যমে।

পক্ষান্তরে এ দুয়ের মধ্যে প্রায়োগিক পার্থক্য অনেক। তন্মধ্যে অন্যতম হল, ফিকহের গ্রন্থে বর্ণিত সাধারণ মুরাবাহা একটি স্বাভাবিক ক্রয়-বিক্রয়। বিক্রেতা নিজ উদ্যোগে ও নিজের প্রয়োজনে মুরাবাহা ভিত্তিতে পণ্য বিক্রি করে থাকে। অপরদিকে ইসলামী ব্যাংকসমূহে ব্যাংক গ্রাহকের প্রয়োজনে ও গ্রাহকের উদ্যোগে পণ্য সংগ্রহ করে মুরাবাহা করে।

<sup>৬</sup> ‘ফাইন্যান্স’ (Finance) মূলত একটি অর্থনৈতিক পরিভাষা, এর দ্বারা বুঝানো হয়, কোন প্রতিষ্ঠান কর্তৃক মোটা অংকের অর্থ বিনিয়োগ করা।

<sup>৭</sup> ‘মুদারাবা’ বলতে এমন এক দ্বিপাক্ষিক ব্যবসায়িক চুক্তিকে বুঝায়, যাতে এক পক্ষ মূলধন যোগান দেয় এবং অন্য পক্ষ তার দক্ষতা, শ্রম ও প্রচেষ্টা কাজে লাগিয়ে ব্যবসায় পরিচালনা করবে। মূলধন সরবরাহকারীকে ‘সাহিব-আল-মাল’ ও ব্যবসায়ীকে ‘মুদারিব’ বলা হয় (CSBIB 2004, 133)।

<sup>৮</sup> ‘মুশারাকা’ বলতে বুঝায়, যৌথ অংশীদারিত্বমূলক ব্যবসা। প্রত্যেক অংশীদার অর্থ বিনিয়োগ করে। ব্যবসায় পরিচালনায় ব্যাংক ও বিনিয়োগ গ্রহীতা গ্রাহক উভয়ের অংশগ্রহণের অধিকার থাকে। তবে ব্যাংকের এ সুযোগ আছে যে, ব্যবসায় পরিচালনার যাবতীয় দায়িত্ব গ্রাহককে প্রদান করবে। সেই ব্যবসায়িক সকল কাজ আঞ্জাম দিবে। মুনাফা যা হবে তা ব্যাংক ও গ্রাহকের মাঝে পূর্ব নির্ধারিত হারে বন্টন হবে। তবে লস হলে সেটা প্রত্যেকে তাদের পূঁজির আনুপাতিকহারে বহন করবে।- (Bangladesh Bank 2009, 12)

এছাড়া নামের মধ্যেও পার্থক্য আছে। ইসলামী ব্যাংকিং মুরাবাহার পূর্ণ নাম- بيع المرابحة للأمر بالشراء অর্থাৎ ক্রয়ের আদেশদাতা গ্রাহকের পক্ষে মুরাবাহা বিক্রয় করা। অপরদিকে সাধারণ মুরাবাহার নাম কেবল ‘মুরাবাহা’।

নিম্নে একটি সারণির মাধ্যমে ব্যাংকিং মুরাবাহা ও প্রাচীন ফিকহের গ্রন্থে বর্ণিত মুরাবাহার মধ্যে আরো কিছু পার্থক্য তুলে ধরা হল-

#### সারণি ০২: সাধারণ মুরাবাহা ও ইসলামী ব্যাংকিং মুরাবাহা

ক্রম	সাধারণ মুরাবাহা	ব্যাংকিং মুরাবাহা
০১	এটি অন্যান্য লেনদেনের মত একটি স্বাভাবিক বেচাকেনা।	এটি একটি বিশেষ বেচাকেনা।
০২	এখানে বিক্রেতা বাস্তবেই ব্যবসায়ী। নিজ থেকেই বিক্রির জন্য পণ্য পেশ করে।	এখানে ব্যাংক মৌলিক ব্যবসায়ী নয়। বরং গ্রাহকের চাহিদার ভিত্তিতে ফাইন্যান্সের উদ্দেশ্যে পণ্য বিক্রয় করে।
০৩	পণ্য পূর্ব থেকেই বিক্রেতার নিকট থাকে।	পণ্য পূর্ব থেকে ব্যাংকের নিকট থাকে না। বরং ফাইন্যান্সের উদ্দেশ্যে ক্রেতার আবেদনের প্রেক্ষিতে পণ্য সংগ্রহ করা হয়।
০৪	বাকি বিক্রয় শর্ত নয়। নগদও হতে পারে।	সাধারণত বাকিতেই বিক্রি হয়।
০৫	এটি ব্যক্তি পর্যায়ে নির্ভেজাল একটি লেনদেন। এর সাথে ফাইন্যান্সের কোন সম্পর্ক নেই।	এটি মূলত সুদী করজের বিকল্পরূপে ফাইন্যান্স হিসেবে ব্যবহৃত হয়।
০৬	এর নাম ‘বাইউল মুরাবাহা’।	এর নাম ‘বাইউল মুরাবাহা লিল-আমির বিশ-শিরা’। (আমরা সংক্ষেপের উদ্দেশ্যে একেই ব্যাংকিং মুরাবাহা বলে ব্যক্ত করছি)
০৭	সাধারণত মুনাফা ধার্য হয় বিক্রেতার বাস্তব খরচ ও কষ্টের বিপরীতে।	মুনাফা নির্ধারণের ক্ষেত্রে বাস্তব খরচের পাশাপাশি মেয়াদের বড় ভূমিকা থাকে। মেয়াদ যত বেশি, মুনাফার হারও তত বেশি নির্ধারণ করা হয়।
০৮	সাধারণত তা দুটি পক্ষের মধ্যে হয় ও একটি স্তরেই এর সমাপ্তি ঘটে।	গ্রাহক, ব্যাংক ও সরবরাহকারী-উক্ত তিন পক্ষের সমন্বয়ে তা সংগঠিত হয় এবং অন্তত তিনটি আকদ ও স্তরে এর সমাপ্তি ঘটে।

সূত্র: নিজস্ব চিত্রায়িত।

উপরোক্ত আলোচনা থেকে সাধারণ মুরাবাহা ও ইসলামিক ব্যাংকিং মুরাবাহার পার্থক্য স্পষ্ট করা হয়েছে।

#### ইসলামী ব্যাংকিং মুরাবাহার তাৎপর্য

ইসলামী অর্থনীতির দৃষ্টিতে মুরাবাহা মৌলিক কোন ফাইন্যান্স পদ্ধতি নয়। বরং সুদী লোনের বিকল্প হিসাবে ইসলামী ব্যাংকিং-এর শুরু অবস্থায় সাময়িকভাবে এর অনুমোদন দেয়া হয়েছিল। এটি সুদ থেকে বেঁচে থাকার একটি কৌশলী বিনিয়োগ পদ্ধতি।

মুফতী মুহাম্মদ তাকী উসমানী [জ. ১৯৪৩খ্রি.] লিখেছেন-

It should never be overlooked that, originally, murabahah is not a mode of financing. It is only a device to escape from “interest” and not an ideal instrument for carrying out the real economic objectives of Islam. Therefore, this instrument should be used as a transitory step taken in the process of the Islamization of the economy, and its use should be restricted only to those cases where mudarabah or musharakah are not practicable.

“এ কথাটি কখনোই বিস্মৃত হওয়া যাবে না যে, মৌলিকভাবে মুরাবাহা কোন ধরনের বিনিয়োগ পদ্ধতি নয়। এটি কেবল সুদ থেকে বাঁচার একটি হীলা। এটি আদর্শিক কোন বিনিয়োগ পদ্ধতিও নয়, যা দ্বারা ইসলামের অর্থনীতির মূলরূপ বাস্তবায়ন হবে। অতএব, অর্থনীতির ইসলামীকরণের সূচনা লগ্নে সাময়িকভাবে এবং যেখানে মুশারাকা ও মুদারাবা সম্ভব হবে না, কেবল মাত্র সেক্ষেত্রেই এর ব্যবহার সীমাবদ্ধ করা উচিত” (Usmānī, 1419H, 72)।

#### ইসলামী ব্যাংকিং মুরাবাহা সম্বন্ধে ফাত্বায়ার ইতিহাস

দীর্ঘ গবেষণার পর, ইসলামী ব্যাংকসমূহের সূচনা কালের জন্য কম ঝুঁকিপূর্ণ বিনিয়োগ পদ্ধতি হিসাবে ‘মুরাবাহা’ পদ্ধতিকে নির্বাচন করা হয়। ১৩৯৯ হি. মোতাবেক ১৯৭৯ ইং. সনে দুবাইতে অনুষ্ঠিত হয় ইসলামী ব্যাংকসমূহের প্রথম সম্মেলন। তাতে ‘বাইউল মুরাবাহা লিআজাল লিল আমির বিশ-শিরা’ (بيع المرابحة لأجل الأمر بالشراء) বা পণ্য ক্রয়ের নির্দেশদাতার জন্য বাকিতে মুরাবাহাভিত্তিক ক্রয়-বিক্রয় বিনিয়োগ পদ্ধতিটি প্রথমবারের মত উপস্থাপিত হয়। সম্মেলনে বিশিষ্ট ফকীহ, অর্থনীতিবিদ ও আইনবেত্তাসহ মোট ৫৯ জন স্কলার উপস্থিত ছিলেন।

দীর্ঘ আলোচনা পর্যালোচনার পর উপস্থিত ফকীহগণ কিছু শর্তসাপেক্ষে একে অনুমোদন



প্রদান করে ফতোয়া প্রকাশ করেন। উক্ত সম্মেলনের ফাতওয়ার মূল ভাষ্য নিম্নরূপ-

يرى المؤتمر أن هذا التعامل (بيع المرابحة لأجل للأمر بالشراء) يتضمن وعدا من عميل المصرف بالشراء في حدود الشروط المنوه عنها أو وعدا آخر من المصرف بإتمام هذا البيع بعد الشراء طبقا لذات الشروط، إن مثل هذا الوعد ملزم للطرفين قضاء طبقا لأحكام المذهب المالكي، وملزم للطرفين ديانة طبقا لأحكام المذاهب الأخرى، وما يلزم ديانة يمكن الإلزام به قضاء إذا اقتضت المصلحة ذلك وأمكن للقضاء التدخل فيه، وتحتاج صيغ العقود في هذا التعامل إلى دقة شرعية فنية وقد تحتاج الإلزام القانوني بها في بعض الدول الإسلامية إلى إصدار قانون ذلك.

“সম্মেলন অভিমত ব্যক্ত করছে যে, এ লেনদেনটি বিশেষ শর্তসাপেক্ষে ব্যাংকের কাছ থেকে ক্রয় করে নেয়ার ব্যাপারে গ্রাহকের অঙ্গীকার অথবা ক্রয়ের পর শর্তানুযায়ী গ্রাহকের কাছে বিক্রয় করার ব্যাপারে ব্যাংকের পক্ষ থেকে আরেকটি অঙ্গীকার। মালিকী মাযহাব অনুযায়ী এ ধরনের অঙ্গীকার পূরণ করা উভয়ের জন্য বিচারিক দৃষ্টিকোণ থেকেও বাধ্যতামূলক। তবে অন্যান্য মাযহাবের বিধান মোতাবেক এ ধরনের অঙ্গীকার ধর্মীয় বিবেচনায় উভয় পক্ষের জন্য বাধ্যতামূলক। অবশ্য যেটি ধর্মীয় বিবেচনায় বাধ্যতামূলক হয়, তা প্রয়োজন ও কল্যাণ অনুসারে আইনগতভাবেও বাধ্যতামূলক করা যাবে। তদ্রূপ তাতে আইনী হস্তক্ষেপও করা যাবে। এ লেনদেনের ক্ষেত্রে চুক্তিপত্রের ভাষাসমূহ শরঈ দৃষ্টিকোণ থেকে অত্যন্ত সতর্কতার সাথে সাজাতে হবে। এ বিষয়ে আইনী হস্তক্ষেপের জন্য কোন কোন মুসলিম দেশে পৃথক আইন প্রণয়নেরও প্রয়োজন হতে পারে” (Bank Dubai 1985, 50)।

পরবর্তীতে নিম্নোক্ত ধারাবাহিকতায় বিভিন্ন আন্তর্জাতিক ও জাতীয় ফোরামে একাধিক শর্ত সাপেক্ষে ব্যাংকিং মুরাবাহাকে অনুমোদন দেয়া হয়। নিম্নে সংক্ষেপে কিছু ফোরামের নাম উল্লেখ করা হল-

১৯৮৩ খ্রি.: দ্বিতীয় ইসলামী ব্যাংক সম্মেলন ফাতওয়া, কুয়েত।

১৯৮৮ খ্রি.: আন্তর্জাতিক ইসলামী ফিকহ একাডেমি, জেদ্দাহ-এর সেমিনার (IIFA, P.1599)।

১৯৯২ খ্রি.: ‘মজলিসে তাহকীকে মাসায়েলে হাযেরা’ (The Council to Research the present issues)-এর সিদ্ধান্ত। উপমহাদেশে এ বিষয়ে এটি প্রথম সিদ্ধান্ত (Ahsanul Fatwah 1996, 7/111)।

১৯৯০ খ্রি.: Islamic Fiqh Academy (India) এর সিদ্ধান্ত (Qāsimī 2006, 27)।

২০০২ খ্রি.: AAOIFI এর শরীয়াহ স্ট্যান্ডার্ড (AAOIFI 2008, 1/105)।

ব্যাংকিং মুরাবাহার মৌলিক বৈশিষ্ট্য

ব্যাংকিং মুরাবাহার মৌলিক বৈশিষ্ট্যগুলো নিম্নরূপ:

বৈশিষ্ট্য ০১ : ব্যাংকিং মুরাবাহা মূলত একটি ক্রয়-বিক্রয়ের নাম। তাই এতে ক্রয়-বিক্রয়ের যাবতীয় শর্ত পালন করা হয়।

বৈশিষ্ট্য ০২ : ব্যাংকিং মুরাবাহা ফাইন্যান্সিং এর একটি পদ্ধতিও। তবে এটি শুধুমাত্র তখনই ব্যবহার করা যায় যখন গ্রাহকের বাস্তবেই কোন জিনিস ক্রয় করার জন্য ফান্ডের প্রয়োজন হয়। যেমন, ফ্যাক্টরিংর জন্য মেশিন ক্রয় করা। কিন্তু যেখানে অন্য কোন উদ্দেশ্যে ফান্ডের প্রয়োজন হয়, যেমন-পূর্ব-ক্রয়কৃত বস্তুর মূল্য পরিশোধ, বিদ্যুৎ বিল পরিশোধ, কর্মচারীদের বেতন প্রদান ইত্যাদি ক্ষেত্রে মুরাবাহা ব্যবহার করা যায় না।

বৈশিষ্ট্য ০৩ : ব্যাংক থেকে মুরাবাহা ভিত্তিতে কোন কিছু ক্রয়ের আগে উক্ত পণ্যে ব্যাংকের মালিকানা নিশ্চিত থাকে।

বৈশিষ্ট্য ০৪ : ব্যাংকের মালিকানা থাকার কারণে এক্ষেত্রে ব্যাংকের ঝুঁকিও (Risk) বিদ্যমান থাকে।

ব্যাংকিং মুরাবাহা বাস্তবায়নের পদ্ধতি

মুরাবাহার উপরোক্ত বৈশিষ্ট্যগুলোর আলোকে ইসলামী ব্যাংক বা আর্থিক প্রতিষ্ঠানসমূহ মুরাবাহার চর্চা করতে হলে তাকে শরীয়াহ দৃষ্টিকোণ থেকে নিম্নোক্ত ধাপগুলো পর্যায়ক্রমে অনুসরণ করতে হবে-

১ম ধাপ : ওয়াদাচুক্তি : প্রথমে উভয় পক্ষ একটি ওয়াদাপত্রে এ মর্মে স্বাক্ষর করবে যে, বিনিয়োগকারী প্রার্থিত পণ্য নির্ধারিত সময়ে বিক্রি করবেন। গ্রাহক তা যথাসময়ে নির্ধারিত মুনাফা অনুপাতে ক্রয় করবেন। ওয়াদা-চুক্তিনামায় উক্ত ক্রয়-বিক্রয় বাস্তবায়নের সর্বশেষ সময়ও নির্ধারণ করা যেতে পারে।

২য় ধাপ : পণ্য সরবরাহ : পূর্ব ওয়াদা-চুক্তি অনুযায়ী গ্রাহকের চাহিদা মোতাবেক সময়ে বিনিয়োগকারী ব্যাংক নিজ দায়িত্বে পণ্য সরবরাহ করবে।

৩য় ধাপ : মালিকানা প্রতিষ্ঠা : ব্যাংকের পক্ষ থেকে নির্ধারিত তৃতীয় ব্যক্তি ব্যাংকের পক্ষে সরবরাহকারী প্রতিষ্ঠান থেকে নির্ধারিত পণ্য ক্রয় করে ব্যাংকের মালিকানায় নিয়ে আসবে। এরপর ব্যাংক গ্রাহককে পণ্য সংগ্রহের ব্যাপারে অবহিত করবে।

৪র্থ ধাপ : ব্যাংক কর্তৃক পণ্য সংগ্রহের ব্যাপারে গ্রাহক অবহিত হওয়ার পর সংশ্লিষ্ট পণ্য ক্রয়ের জন্য গ্রাহক সরাসরি ব্যাংককে স্পষ্ট ভাষায় প্রস্তাব (ইজাব) করবে। এটি লিখিত বা মৌখিক হতে পারে।

**ফেম ধাপ:** ব্যাংক গ্রাহকের উক্ত ইজাব বা ক্রয়ের প্রস্তাব কবুল করবে। এভাবে বিক্রয়চুক্তি সম্পন্ন হবে। তখন পণ্যের মালিকানা ও ঝুঁকি উভয়টি গ্রাহকের দিকে প্রত্যাবর্তিত হবে।

ফিকহী দৃষ্টিকোণ থেকে একটি সঠিক মুরাবাহার জন্য উক্ত পাঁচটি ধাপ পর্যায়ক্রমে অনুসরণ করা অপরিহার্য। এছাড়া ব্যবস্থাপনাগত দিক থেকে আরো ধাপ তৈরি হতে পারে। যেমন, প্রথমে গ্রাহক ব্যাংক বরাবর মুরাবাহার জন্য দরখাস্ত করবে। তাতে পণ্য সংক্রান্ত তথ্য থাকবে, গ্রাহকের প্রয়োজনীয় কাগজপত্র ও তথ্য থাকবে। এরপর দ্বিতীয় পর্যায়ে সেই আবেদনপত্র ব্যাংক যাচাই-বাছাই করবে। এরপর ওয়াদাপত্র প্রস্তুত হবে, ইত্যাদি। আমরা এখানে এরকম ব্যবস্থাপনাগত কোন ধাপ উল্লেখ করিনি। কারণ, এসব ধাপ দেশ ও ব্যাংকভেদে বিভিন্ন রকম হয়ে থাকে। তাই কেবল ফিকহী দৃষ্টিকোণ থেকে প্রয়োজনীয় ধাপগুলো উল্লেখ করেছি, যা সকল দেশ ও সকল ব্যাংকের জন্য সমানভাবে প্রযোজ্য। শুধু ব্যাংক-ই নয়; যেকোন আর্থিক প্রতিষ্ঠান ফাইন্যান্স হিসাবে মুরাবাহা করতে হলে উক্ত ৫টি ধাপ অতিক্রম করতে হবে (Usmani, 2000,108)।

### উল্লিখিত ধাপগুলোর মধ্যে গুরুত্বপূর্ণ ধাপ

উল্লিখিত ধাপগুলোর মধ্যে তৃতীয় ধাপটি অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। তা হল, যে বস্তুর মধ্যে মুরাবাহা হবে সেটা ব্যাংকের মালিকানা ও ঝুঁকিতে আসা। এটিই অন্যতম বৈশিষ্ট্য, যা মুরাবাহাকে সুদী করজের চেয়ে স্বতন্ত্র বৈশিষ্ট্য দান করেছে। এর ব্যত্যয় ঘটলে বিবেচ্য হবে যে, ইসলামী ব্যাংক সুদী ব্যাংকের মতই কোন ঝুঁকি গ্রহণ ছাড়া টাকা বিনিয়োগ করে মুনাফা অর্জন করল। অতএব যে কোন মূল্যে এ ধাপটি যথাযথভাবে নিশ্চিত করা জরুরী।

### ঝুঁকি গ্রহণের অর্থ

ঝুঁকি গ্রহণের অর্থ হল, ব্যাংক পণ্য ক্রয়ের পর তা গ্রাহকের মালিকানায় যাওয়ার পূর্বে মধ্যবর্তী সময়টুকুর মধ্যে পণ্যের সম্পূর্ণ দায়-দায়িত্ব ব্যাংকের হওয়া। সুতরাং এ সময় পণ্য ক্ষতিগ্রস্ত হলে সেটা ব্যাংকের হবে, গ্রাহকের নয়। ঝুঁকি গ্রহণের এই মধ্যবর্তী সময়টুকু অল্প হলেও তা নিশ্চিত করতে হবে। এটিই মূলত সুদ ও মুরাবাহার মধ্যে সীমান্ত রেখা।

### ব্যাংকিং মুরাবাহা একটি জটিল লেনদেন

ব্যাংকিং মুরাবাহা একটি জটিল লেনদেন। এখানে গ্রাহক ও ব্যাংক উভয় পক্ষ বিভিন্ন সময়ে ভিন্ন ভিন্ন ভূমিকায় থাকেন। যেমন-

প্রথম ধাপে ব্যাংক ও গ্রাহক ভবিষ্যতে কোন কিছু ক্রয়-বিক্রয়ের ওয়াদা করে। এক্ষেত্রে উভয় পক্ষের মধ্যে ওয়াদাপ্রদানকারী (Promisor) ও ওয়াদাগ্রহণকারী (Promisee) এর সম্পর্ক তৈরি হয়। এটি ভবিষ্যতের কোন তারিখের ক্রয়-বিক্রয় চুক্তি (Forward Sale) নয়।

দ্বিতীয় ধাপে ব্যাংক ও তৃতীয় পক্ষের মাঝে ওয়াকীল ও মুআক্কিলের সম্পর্ক তৈরি হয়। তৃতীয় পক্ষকে ব্যাংক পণ্য সরবরাহের জন্য প্রতিনিধি নিয়োগ দিয়ে থাকে। (এটিই মৌলিক শরীয়াহ নিদর্শন। বর্তমানে গ্রাহককেই প্রতিনিধি নিয়োগ দেয়া হয়। সে হিসেবে গ্রাহক প্রতিনিধি (ওয়াকীল) ও ব্যাংক প্রতিনিধি নিয়োগকারী (মুআক্কিল)।

তৃতীয় ধাপে ব্যাংক ও সরবরাহকারী প্রতিষ্ঠানের (Supplier) এর মাঝে ক্রেতা-বিক্রেতার সম্পর্ক তৈরি হয়। চতুর্থ ও পঞ্চম ধাপে ব্যাংক ও গ্রাহকের মধ্যে ক্রেতা-বিক্রেতার সম্পর্ক হয়।

সবশেষে যেহেতু মূল্য বাকি থাকে, তাই উভয়ের মধ্যে দাইন (ঋণদাতা) ও মাদীনের (ঋণগ্রস্ত) সম্পর্কও তৈরি হয়।

উপরোক্ত একাধিক সম্পর্ক ও সম্পর্কের দাবি যথাস্থানে পূর্ণরূপে আদায় করা মুরাবাহা সঠিক হওয়ার জন্য পূর্বশর্ত। একটির সাথে অপরটির কোন রকম মিশ্রণ করা যাবে না।

এতগুলো চুক্তি ও ধাপ যথাযথভাবে বাস্তবায়ন করা মুরাবাহার চর্চাকে সত্যিই জটিল করে তুলে। এর জন্য গ্রাহক ও ব্যাংকার-উভয়ের এ বিষয়ে পর্যাণ্ড ধারণা থাকা আবশ্যিক।

### Buying agent বা গ্রাহককে প্রতিনিধি নিয়োগ দান এর বিধান

ইতঃপূর্বে উল্লেখ করা হয়েছে, মুরাবাহার মৌলিক নীতি হল, যে পণ্যে মুরাবাহা করা হবে, সেটা ব্যাংক প্রথমে নিজে সংগ্রহ করবে। আবার এর জন্য প্রয়োজনে কাউকে প্রতিনিধি নিয়োগ দেয়াও যাবে। তবে এ ক্ষেত্রে খোদ গ্রাহককে পণ্য ক্রয়ের জন্য প্রতিনিধি বা ওয়াকীল বানাতে শরীয়া দৃষ্টিকোণ থেকে বিভিন্ন জটিলতা সৃষ্টি ও সুদী কারবারে পতিত হওয়ার ঝুঁকি অনেক বেড়ে যায়। কেননা গ্রাহক ব্যাংকের প্রতিনিধি হয়ে পণ্য ক্রয় করার পরই তা গ্রাহকের হয়ে যায় না। বরং গ্রাহককে পণ্য নিজের মালিকানায় নিয়ে আসার জন্য নিয়মতান্ত্রিক ক্রয়ের প্রস্তাব করতে হয়। এরপর ব্যাংক সেই প্রস্তাব গ্রহণ করার পরেই কেবল পণ্যটি গ্রাহকের মালিকানায় আসে। এই মধ্যবর্তী সময়ে (গ্রাহকের মালিকানায় আসার পূর্ব পর্যন্ত) পণ্যটি সম্পূর্ণ ব্যাংকের ঝুঁকিতে থাকবে। কিন্তু গ্রাহককে প্রতিনিধি বানাতে এ নিয়ম অনেক ক্ষেত্রেই রক্ষা হয় না। দেখা যায়, গ্রাহক প্রতিনিধি হয়ে পণ্য ক্রয়ের পর থেকেই; এমনকি গ্রাহককে অর্থ প্রদানের পর পরই ব্যাংক দায়মুক্ত হয়ে যায়। সম্পূর্ণ ঝুঁকি গ্রাহকের ধরা হয়। এক মুহূর্তের জন্যও ব্যাংকের ঝুঁকি গ্রহণ নিশ্চিত হয় না। লেনদেনটি তখন নিশ্চিতভাবে সুদী লেনদেনে পরিণত হয়। উদাহরণস্বরূপ ব্যাংক দুই লক্ষ টাকা মুরাবাহার শর্তে গ্রাহককে প্রদান করেছে। ব্যাংক কোন ঝুঁকি গ্রহণ করেনি। গ্রাহক কিস্তিতে কিস্তিতে অতিরিক্ত লাভসহ দুই লক্ষ টাকা ব্যাংককে পরিশোধ করে দিল। একে সুদ বলা ছাড়া ভিন্ন কিছু বলার সুযোগ নেই।

দুঃখের বিষয় হল, বর্তমানে ব্যাপকভাবে ইসলামী ব্যাংকগুলোতে উক্ত বায়িং এজেন্টভিত্তিক মুরাবাহা চর্চা হচ্ছে। অথচ ব্যাপকভাবে এরূপ লেনদেনের শরঈ ভিত্তি নেই। আন্তর্জাতিক কোন শরীয়াহ বোর্ড এর অনুমোদন করেনি। তবে একান্ত অপারগতার মুহূর্তে কিছু শর্তসাপেক্ষে এর অনুমোদন দেয়া হয়েছে।

আন্তর্জাতিক শরীয়াহ বোর্ড AAOIFI-১৪২৩ হি. মোতাবেক ২০০২ ইং সনে ব্যাংকিং মুরাবাহা সংক্রান্ত ৮ নং Shari'as Standard এর ধারা ৩ এর ৩/১/৩ উপধারায় এ ব্যাপারে লেখা হয়েছে-

"الأصل أن تشتري المؤسسة السلعة بنفسها مباشرة من البائع، ويجوز لها تنفيذ ذلك عن طريق وكيل غير الأمر بالشراء، ولا تلجأ لتوكيل العميل (الأمر بالشراء) إلا عند الحاجة الملحة"

“শরীয়ার মূল নিয়ম হল, আর্থিক প্রতিষ্ঠান সরাসরি বিক্রেতা থেকে পণ্য ক্রয় করবে। অবশ্য এতটুকু অনুমোদন আছে যে, পণ্য ক্রয়ের কাজটি মুরাবাহার গ্রাহক ছাড়া অন্য কাউকে প্রতিনিধি বানিয়েও করতে পারবে। তবে একান্ত বিশেষ প্রয়োজন ছাড়া মুরাবাহার গ্রাহককেই পণ্য সরবরাহের জন্য প্রতিনিধি নিয়োগের পথ বেছে নিবে না।”

‘একান্ত বিশেষ প্রয়োজনীয় মুহূর্ত’ বলতে বুঝানো হয়েছে এমন পরিস্থিতি, যেখানে গ্রাহক ছাড়া অন্য কাউকে প্রতিনিধি নিয়োগ দেয়া সম্ভব নয়। যেমন, বৈদেশিক লেনদেনের ক্ষেত্রে কখনো এমন পরিস্থিতি উদ্ভব হতে পারে। এছাড়া দেশীয় মুরাবাহার ক্ষেত্রে বিনা প্রয়োজনে বায়িং এজেন্ট মুরাবাহা অবশ্যই প্রশংসিত। বিশেষ প্রয়োজনীয় ক্ষেত্রে বায়িং এজেন্ট মুরাবাহার জন্য AAOIFI দুটি শর্ত প্রদান করেছে। তা হল-

১। পণ্যের মূল্য ব্যাংক সরাসরি বিক্রেতা বা সরবরাহকারীকে প্রদান করবে। গ্রাহককে বা গ্রাহকের একাউন্টে তা প্রদান করা যাবে না।

২। বাস্তবে ক্রয়-বিক্রয় হয়েছে এ মর্মে প্রয়োজনীয় কাগজপত্র সরবরাহকারী প্রতিষ্ঠান থেকে ব্যাংকের নামে হতে হবে ও তা সংগ্রহ করতে হবে (AAOIFI 2008, 1/112)।

এর আরও আগে ১৪১২ হি. মোতাবেক ১৯৯২ ইং সনে পাকিস্তানের ‘মজলিসে তাহকীকে মাসায়েলে হাযেরা’ (‘যুগের জটিল মাসআলার গবেষণা বোর্ড বা কাউন্সিল’)-এর এক অধিবেশনে ‘ইসলামী ব্যাংকিং রূপরেখা’ নিয়ে গুরুত্বপূর্ণ কিছু সিদ্ধান্ত গ্রহণ করা হয়। তাদের সেই সিদ্ধান্তের ১৪ নং ধারায় মুরাবাহা বিষয়ে আরো একটি শর্ত প্রদান করা হয়েছে। এ সংক্রান্ত ধারার উর্দূ ভাষ্যটির অনুবাদ নিম্নরূপ-

“গ্রাহক ব্যাংকের পক্ষে পণ্য বাস্তবেই কিনল কি-না, হস্তগত করল কি না- তা যাচাই করার জন্য ব্যাংক নিজের কোন প্রতিনিধি প্রেরণ করবে। ঐ প্রতিনিধি পণ্যের উপর

গ্রাহকের কবযা (হস্তগত) হয়েছে মর্মে সার্টিফিকেট প্রদান করবে। এরপর গ্রাহক সম্পূর্ণ নতুন করে যথানিয়মে ক্রয়ের প্রস্তাব করলে ব্যাংক তখন মুরাবাহা ভিত্তিতে গ্রাহকের নিকট পণ্যটি বিক্রি করবে” (Ahsanul Fatwah 1996, 7/111)।

**ব্যাংকিং মুরাবাহার বৈধতার ব্যাপারে একটি সন্দেহ ও তার অপনোদন**

ইতঃপূর্বে প্রমাণিত হয়েছে যে, মৌলিকভাবে মুরাবাহা ক্রয়-বিক্রয় একটি স্বীকৃত বিষয়। সালাফে সালাহীনের যুগ থেকেই তা চলে আসছে। এ ব্যাপারে ভিন্ন কোন মত প্রমাণিত নয়। তবে নিম্নোক্ত আছার<sup>৯</sup> থেকে কারও কারও মনে ইসলামী ব্যাংকিং মুরাবাহার ব্যাপারে সন্দেহ সৃষ্টি হতে পারে-

.. مالك أنه بلغه أن رجلاً قال لرجل: ابتع لي هذا البعير بنقد حتى أبتاعه منك إلى أجل. فسئل عن ذلك عبد الله بن عمر، فكرهه ونهى عنه.

“জনৈক ব্যক্তি অন্য এক ব্যক্তিকে বলল, এই বাহনটি আমাকে নগদ অর্থে কিনে দিন এবং আমি বাকিতে আপনার থেকে কিনব। আব্দুল্লাহ ইব্ন উমর রা.কে এ ব্যাপারে জিজ্ঞাসা করা হলে, তিনি একে অপছন্দ করলেন এবং তা করতে নিষেধ করলেন।” (Malik 1994, 498; Ibn Abd al-Bar 1993, 20/173)

বাহ্যিকভাবে মনে হতে পারে, এখানে ব্যাংকিং মুরাবাহার কথা বলা হয়েছে। বাস্তবে বিষয়টি মোটেও এমন নয়।

প্রথমত, ইমাম মালিক রহ. [৭১১-৭৯৫খ্রি] উক্ত হাদীসটি ‘মুআত্তা’ গ্রন্থের ৩৩তম অধ্যায়ে ‘النَّهْيُ عَنْ بَيْعَتَيْنِ فِي بَيْعَةٍ’ (একচুক্তিতে দুই বিক্রয়ের নিষিদ্ধতা) শিরোনামে উল্লেখ করেছেন। মুরাবাহা ক্রয়-বিক্রয় অধ্যায়ে (৩৬তম অধ্যায়) উল্লেখ করেননি। যদি এটি মুরাবাহা সংক্রান্ত হত তবে তিনি তা মুরাবাহা অধ্যায়ে উল্লেখ করতেন। বরং তিনি মুরাবাহা অধ্যায়ে মুরাবাহা বৈধতার উপর ইজমা নকুল করে বলেছেন:

الأمر المجتمع عليه عندنا في البز يشتره الرجل ببلد ثم يقدم به بلدا آخر فيبيعه مرابحة إنه لا يحاسب فيه أجر السماسرة فأما كراء البز في حملانه فإنه يحسب في أصل الثمن

“আমাদের নিকট এ বিষয়ে ইজমা রয়েছে যে, কেউ যদি এক শহরে কাপড় ক্রয় করে। এরপর তা অন্য শহরে মুরাবাহা হিসাবে বিক্রয় করতে চায়, তাহলে সে মুনাফা নির্ধারণের ক্ষেত্রে দালালীর পারিশ্রমিক ধরবে না। তবে কাপড় বহনের ভাড়া মূল মূল্যে গণ্য করা যাবে” (Malik 1994, 503)

<sup>৯</sup> পূর্ববর্তী যুগে হাদীসের সমার্থক শব্দ হিসাবে আছার ব্যবহৃত হত। তবে অধুনা সাধারণত সাহাবা ও তাব্বিগিনের ফাতওয়া ও আমল বুঝাতে ‘আছার’ শব্দটি ব্যবহৃত হয়ে থাকে। এখানে এ অর্থেই ব্যবহার করা হয়েছে।

দ্বিতীয়ত, মুআত্তার বিশিষ্ট ব্যাখ্যাকার খ্রিষ্টীয় একাদশ শতাব্দীর বিখ্যাত মুহাদ্দিস ও ফকীহ ইবনু আব্দিল বার রহ. [৯৭৮-১০৭১খ্রি.] উক্ত আছারের ব্যাখ্যা লিখেছেন-

هذا الحديث عند مالك فيه وجهان: أحدهما - العينة، وقد تقدم تفسيرها... والثاني أنه من باب بيعتين في بيعة، لأنها صفقة جمعت بيعتين، أصلها البيعة الأولى.

“ইমাম মালিক রহ.এর নিকট উক্ত হাদীসে বর্ণিত লেনদেনটি নিষিদ্ধ হওয়ার দুটি কারণ রয়েছে। যথা- এক. এটি নিষিদ্ধ ঙ্গনা। এর ব্যাখ্যা পূর্বে উল্লেখ করা হয়েছে। দুই. এটি নিষিদ্ধ বাঈআতাইন ফী বাঈআ (এক চুক্তিতে দুটি বিক্রয়)-এর অন্তর্ভুক্ত। কারণ, তাতে দুটি চুক্তি একই সাথে একত্রিত করা হয়েছে। এর মধ্যে মূল হল, প্রথম বিক্রয় চুক্তিটি” (Ibn ‘Abd al-Bar 1993, 20/173-174)।

### বিশ্লেষণ

ইবনু আব্দুল বার রহ. এর মতে, আব্দুল্লাহ ইবনে উমর রা. উক্ত লেনদেনটি নিষেধ করার দুটি কারণ রয়েছে:

প্রথমটি হল, তিনি একে নিষিদ্ধ ‘বাইয়ে ঙ্গনার’ অন্তর্ভুক্ত হওয়ার কথা বলেছেন। ‘বাইয়ে ঙ্গনা’ সুদ গ্রহণের একটি অপকৌশলের নাম। ইমাম মালিক রহ. এর আগে মুয়াত্তা-এর উনিশতম অধ্যায়ে ‘ঙ্গনা’ নিয়ে আলোচনা করেছেন। সেখানে ইমাম মালিক রহ. থেকে ইবনু আব্দিল বার রহ. ঙ্গনার যে ব্যাখ্যা লিখেছেন, তা হল-

একজন আরেকজনের নিকট এসে বলল, আমাকে নির্দিষ্ট মেয়াদে কিছু দিরহাম ঋণ দিন। আমি আপনাকে অধিক পরিশোধ করব। উত্তরে সে ব্যক্তি বলল, এটি তো বৈধ হবে না; বরং সুদ হয়ে যাবে। সুতরাং তা করা সম্ভব নয়। তবে এমনটি হতে পারে যে, তুমি আমার কাছে যে পরিমাণ ঋণ চেয়েছ, ঐ পরিমাণ মূল্যে আমি তোমার নিকট থেকে নগদে একটি পণ্য ক্রয় করে নিব, যে পণ্যটি তোমার কাছে নেই। যার মালিক তুমি এখনও হওনি। এরপর তুমি সেটা বাজার থেকে বা যার কাছে পণ্যটা আছে তার থেকে (বাকিতে) ক্রয় করে আমাকে দিবে।

এরপর ইবনু আব্দিল বার লিখেছেন-এ পদ্ধতিটি সর্বসম্মতিক্রমে নিষিদ্ধ ঙ্গনার অন্তর্ভুক্ত। কারণ, তাতে যা নেই, যার মালিক বিক্রেতা নয় তা বিক্রি করা হয়েছে। যা হস্তগত করা হয়নি তা বিক্রি করা হয়েছে। রিস্ক গ্রহণ ছাড়া মুনাফা অর্জন করা হয়েছে।

এরপর তিনি এর সমর্থনে সালাফ থেকে বেশ কয়েকটি ফাতওয়া উল্লেখ করেছেন যার মধ্যে উপরিউক্ত আছারটিও রয়েছে।

অতএব বুঝা গেল, লোকটি বাহনের মালিক না হয়েই তা বিক্রি করে দিয়েছে। তাই তা ইমাম মালিক রহ. এর মতে ঙ্গনার অন্তর্ভুক্ত হয়ে গেছে। এ কারণে আব্দুল্লাহ ইবনে উমর রা. ও তা অপসন্দ করেছেন। বলার অপেক্ষা রাখে না, এর সাথে

ইসলামী ব্যাংকসমূহে চর্চিত মুরাবাহার কোন সম্পর্ক নেই। কারণ, নীতিগতভাবে ব্যাংক পণ্যের মালিক হওয়ার আগে তা অন্যত্র বিক্রি করা নিষিদ্ধ।

দ্বিতীয়টি হল, তিনি একে নিষিদ্ধ ‘بيعتان في بيعة’ (একই চুক্তিতে দুটি বিক্রয় একত্রিত করা)<sup>১০</sup>-এর অন্তর্ভুক্ত করেছেন। কারণ, এখানে প্রথম লেনদেন হল, মালিকানাহীন বাহন এই শর্তে বাকিতে বিক্রয় করা যে, বিক্রেতা তা বাজার থেকে নগদে ক্রয় করে নিয়ে আসবে। অতএব, এখানে নগদ ও বাকি দুটি লেনদেন শর্তযুক্ত হয়েছে।”

এ ব্যাখ্যা অনুযায়ীও এর সাথে ব্যাংকিং মুরাবাহার কোন সম্পর্ক নেই। কারণ, ব্যাংকিং মুরাবাহার নীতি হল, ব্যাংক পণ্য ক্রয়ের পরই তা বিক্রি করবে। এর আগে নয়। পক্ষান্তরে এখানে বাহন বিক্রি করা হয়েছে তা ক্রয়ের আগেই। অবশ্য ইসলামী ব্যাংকিং-এ গ্রাহক ওয়াদা প্রদান করে যে, ব্যাংক পণ্য নিয়ে আসলে গ্রাহক তা ক্রয়ে বাধ্য থাকবেন। তবে যখন ক্রয় করবে তখন স্বতন্ত্র ইজাব-কবুলের মাধ্যমে ক্রয় করতে হবে।

অতএব, কোনভাবেই উপরোক্ত আছারে বর্ণিত নিষিদ্ধ লেনদেনের সাথে ইসলামী ব্যাংকিং-এ চর্চিত মুরাবাহার কোন সম্পর্ক নেই।

### এক নজরে ব্যাংকিং মুরাবাহা সঠিকভাবে বাস্তবায়নের শর্তাবলি

মুরাবাহা যেন সুদ বা ফাসিদ (অসিদ্ধ) কারবারে পরিণত না হয় সেজন্য প্রয়োজনীয় কিছু শর্ত রয়েছে। যেগুলো ভালভাবে অনুসরণ করা হলে মুরাবাহা সংক্রান্ত শরীয়াহ লংঘন থেকে বেঁচে থাকা সম্ভব হবে। নিম্নে মুরাবাহার সঠিক প্রয়োগের প্রয়োজনীয় শর্তগুলো উল্লেখ করা হল-

১. পণ্যবাবদ খরচের পরিমাণ মুরাবাহা চুক্তিতে স্পষ্ট উল্লেখ করা।
২. মূল চুক্তিতে পণ্যবাবদ খরচের বিষয় বিক্রেতা (ব্যাংক) কর্তৃক ঘোষণা করা।
৩. মূল চুক্তিতে গ্রাহক বিক্রেতার (ব্যাংক) পক্ষ থেকে পণ্যবাবদ খরচ জানতে হবে।
৪. মূল চুক্তিতেই মূল খরচের উপর লাভের পরিমাণ স্পষ্ট উল্লেখ করতে হবে।
৫. পণ্য সরবরাহকারীর (Supplier) সাথে গ্রাহকের লেনদেন সংক্রান্ত পূর্ব যাবতীয় সম্পর্ক (Contractual relationship) ছিন্ন করতে হবে (যদি থাকে)। এমন

<sup>১০</sup> হাম্বলী ফিকহের বিশিষ্ট ফকীহ ইবনে কুদামা রহ. ‘বাঈআতাইন ফী বাঈআ’-এর ব্যাখ্যা করে বলেন: ‘এভাবে চুক্তি করা হল যে, আমি তোমার কাছে অমুক বস্তুটি এ শর্তে বিক্রি করলাম যে, আমি তোমার থেকে এত মূল্যে কিছু দিনার ক্রয় করে নিব। অথবা বলল, আমি তোমার কাছে আমার বাড়ি বিক্রয় করলাম এ শর্তে যে, আমি তোমার বাড়িটি এত টাকায় কিনে নেব বা আমার আরেকটি বাড়িও এত টাকায় বিক্রি করব অথবা আমি তোমার কাছে বাড়ি ভাড়া দেব বা তুমি ভাড়া দেবে বা তোমার মেয়ে বিবাহ দেবে বা আমার মেয়ে বিয়ে দেব ইত্যাদি শর্ত। এসব শর্ত ‘বাঈআতাইন ফী বাঈআ’-এর অন্তর্ভুক্ত। (Ibn Qudāmah 1388H, 4/ 313)

যেন না হয় যে, মুরাবাহার পণ্যটি গ্রাহক আগেই সরবরাহকারী থেকে ক্রয় করে নিয়েছে। এখন এর মূল্য পরিশোধের জন্য ব্যাংকের সাথে মুরাবাহা করা হচ্ছে। এমন হলে সেটা শ্রেফ সুদী লেনদেন বলে বিবেচিত হবে।

৬. ব্যাংক এটি নিশ্চিত হতে হবে, যে প্রতিষ্ঠান তাদেরকে মুরাবাহার পণ্য সরবরাহ করবে, সেই প্রতিষ্ঠান বা সরবরাহকারী গ্রাহক বা গ্রাহকের প্রতিনিধি ভিন্ন অন্য কেউ হতে হবে। সুতরাং এমন হওয়া বৈধ নয় যে, গ্রাহক বা তার প্রতিনিধি আগে থেকেই মুরাবাহা পণ্যের মূল মালিক। অথবা যে কোম্পানি থেকে ব্যাংক পণ্য সংগ্রহ করবে সেটা গ্রাহকেরই কোম্পানি। মুরাবাহা চুক্তি সম্পন্ন করার সময় ব্যাংকের সংশ্লিষ্ট ডেস্কের কর্মকর্তার উচিত, বিষয়টি নিশ্চিত করা।
৭. যে পণ্যে একবার মুরাবাহা সম্পন্ন হয়েছে, সেটার উপর একই গ্রাহকের সাথে পুনরায় মুরাবাহা করা যাবে না।
৮. মুরাবাহা চুক্তির জন্য ব্যাংক গ্রাহক থেকে কোন ধরনের ফি (Commitment fee) নিতে পারবে না।
৯. মুরাবাহা চুক্তিতে 'মুরাবাহা লিমিট' মঞ্জুরের উপর কোন ফি নেয়া যাবে না।
১০. মুরাবাহার পণ্য গোড়াউনে থাকাকালীন বা গ্রাহকের মালিকানায আসার আগে এর কোন ক্ষতি বা ত্রুটি হলে সে দায়ভার গ্রাহকের উপর চাপানো যাবে না। একইভাবে পণ্য পরিবহনের সময় ক্ষতিগ্রস্ত হলে সেটাও গ্রাহকের উপর বর্তাবে না। অবশ্য বায়িং এজেন্টের (গ্রাহককে প্রতিনিধি নিয়োগ দান) ক্ষেত্রে গ্রাহকের পক্ষে কোন ত্রুটি প্রমাণিত হলে, সেক্ষেত্রে বাস্তব ক্ষতি পর্যন্ত ক্ষতিপূরণ গ্রাহক বহন করবেন।
১১. গ্রাহক থেকে গ্যারান্টি মানি (নিরাপত্তা প্রদানমূলক অর্থ) নেয়া হলে, মুরাবাহা চুক্তি সম্পন্ন হওয়ার পর গ্রাহক মুরাবাহা থেকে সরে আসতে চাইলে, সেক্ষেত্রে ব্যাংক গ্যারান্টি মানি (নিরাপত্তা প্রদানমূলক অর্থ) পুরোপুরি জব্দ করবে না। বরং বাস্তব ক্ষতি পরিমাণ খরচ নিতে পারবে। সম্ভাব্য খরচ (Opportunity Cost) নেয়া বৈধ হবে না।<sup>১১</sup>

<sup>১১</sup> সম্ভাব্য ও বাস্তব ক্ষতির মধ্যে পার্থক্য হল- পণ্যক্রয় বাবদ ব্যাংকের যে খরচ হয়েছে এর চেয়ে কম মূল্যে মুরাবাহা পণ্য বিক্রয় হলে সেটা বাস্তব ক্ষতি। পক্ষান্তরে সম্ভাবনামূলক ক্ষতির অর্থ হল, পণ্যটি যথাসময়ে বিক্রি হলে এত মুনাফা হত, এখন কাজিফত মুনাফা পাওয়া যাবে না। উদাহরণস্বরূপ ব্যাংক মুরাবাহা ভিত্তিতে পণ্যটি ক্রয় করেছে এক লক্ষ টাকা দিয়ে। গ্রাহক পণ্যটি ওয়াদানুযায়ী ক্রয় না করার কারণে মার্কেটে তা বিক্রি করতে যেয়ে ব্যাংক মূল্য পেয়েছে আশি হাজার টাকা। তাহলে বিশ হাজার টাকা হল, ব্যাংকের মূল ক্ষতি। এটি ব্যাংক গ্রাহক থেকে নিতে পারবে। কিন্তু সম্ভাবনা ছিল, পণ্যটি ব্যাংক এক লক্ষ বিশ হাজার টাকায় বিক্রয় করত। সুতরাং তার ক্ষতি হল, ৪০ হাজার টাকা। এখানে বিশ হাজার টাকা হল সম্ভাবনামূলক ক্ষতি। বাস্তব ক্ষতি নয়। সুতরাং এটি ধর্তব্য হবে না।

১২. গ্রাহক যথাযথভাবে মুরাবাহা সম্পন্ন করলে গ্যারান্টি বাবদ প্রদত্ত টাকা বা স্থাবর সম্পত্তি যথাযথভাবে গ্রাহককে বুঝিয়ে দেয়া জরুরী।
১৩. ব্যাংক পণ্য ক্রয় বা মালিক হওয়ার আগেই তা গ্রাহকের নিকট বিক্রি করবে না। অথবা গ্রাহক থেকে বিক্রয় বাবদ খালি পৃষ্ঠায় দস্তখতও সংগ্রহ করবে না। এমনটি করা সম্পূর্ণ অবৈধ।
১৪. ব্যাংক কর্তৃক সরবরাহকারী/মূল বিক্রেতা থেকে পণ্য ক্রয় সংক্রান্ত যাবতীয় কাগজপত্র ও ডকুমেন্টস ব্যাংকের নামে হবে। গ্রাহকের নামে নয়। যদিও গ্রাহক ব্যাংকের ওয়াকীল হয়।
১৫. ব্যাংক পণ্য সংগ্রহ বা মালিক হওয়ার সঙ্গে সঙ্গে গ্রাহকের সাথে মুরাবাহা সম্পন্ন হয়ে গেছে-এমনটি ভাবা যাবে না। বিশেষত বায়িং এজেন্টের (গ্রাহককে প্রতিনিধি নিয়োগ দান) ক্ষেত্রে মুরাবাহা যথাযথভাবে সম্পন্ন করার জন্য অবশ্যই গ্রাহককে স্বতন্ত্র ইজাব করতে হবে। অতঃপর ব্যাংক ইজাবটি গ্রহণ করলেই কেবল মুরাবাহা সম্পন্ন হবে। স্বয়ংক্রিয়ভাবে মুরাবাহা সম্পন্ন হওয়ার কোন সুযোগ নেই।
১৬. পণ্য ক্রয়ের পর সরবরাহকারী যদি ব্যাংককে মূল্য ছাড় দেয়, তাহলে সেই ছাড় ব্যাংক গ্রাহককেও দিতে হবে।
১৭. মুরাবাহা চুক্তির সময়ই মুনাফা সুনির্দিষ্ট করতে হবে। ভবিষ্যতে ঘটবে বা হবে এমন অস্পষ্ট কোন মানদণ্ডের ভিত্তিতে মুনাফা নির্ধারণ করা যাবে না।
১৮. গ্রাহক মুরাবাহা মূল্য আদায়ে বিলম্ব করলে, চুক্তির সময় নির্ধারিত মূল্যের উপর অতিরিক্ত কিছু নেয়া যাবে না।
১৯. অতিরিক্ত আদায়ের শর্তে মূল্য পরিশোধের কিস্তি বৃদ্ধি করা যাবে না।
২০. যে পণ্য গ্রাহক আগেই ক্রয় করে নিয়েছেন তার মূল্য পরিশোধের জন্য মুরাবাহা করা যাবে না। এমনটি হলে তা শ্রেফ সুদী লেনদেন বলে বিবেচিত হবে (AAOIFI 2008, 1/112)।

মুরাবাহা চর্চার ক্ষেত্রে উপরোক্ত ২০টি শর্ত পালন করা অত্যাবশ্যিক। তবেই তা শরীয়াহসম্মত মুরাবাহা বলে বিবেচিত হবে।

### ব্যাংকিং মুরাবাহা বিষয়ে ইসলামী ব্যাংকিং-এর স্বপ্নদ্রষ্টা পূর্ববর্তী উলামায়ে কিরামের চিন্তা ও বর্তমান কর্মপদ্ধতি

পূর্বেই উল্লেখ করা হয়েছে, ইসলামী ব্যাংকিং নিয়ে পূর্ববর্তী যেসব আলিম চিন্তা-গবেষণা করেছেন ও এর রূপরেখা দাঁড় করিয়েছেন, তাঁরা মুরাবাহাকে ইসলামী ব্যাংকিং-এর মৌলিক বিনিয়োগ পদ্ধতি হিসাবে কল্পনা করেননি। বরং শুরু অবস্থায়

প্রতিযোগিতায় টিকে থাকার জন্য সাময়িকভাবে মুরাবাহাকে অনুমোদন করেছেন। ইসলামী ব্যাংকিংকে তাঁরা মৌলিকভাবে মুদারাবা-মুশারাকা ভিত্তিতে পরিচালিত হওয়ার পরামর্শ দিয়েছেন। এর মাধ্যমে সমাজে সম্পদের সুষ্ঠু বণ্টন নিশ্চিত হয়। দ্রব্যমূল্যে বিরূপ প্রভাব পড়ে না।

১৯৯২ ইং সনে পাকিস্তানের ‘মজলিসে তাহকীকে মাসায়েলে হাযেরা’ (‘যুগের জটিল মাসআলার গবেষণা বোর্ড বা কাউন্সিল’) এর ‘ইসলামী ব্যাংকিং রূপরেখা’ শীর্ষক বৈঠকে মোট ২৪টি সিদ্ধান্ত প্রদান করা হয়। এর ১২-নং সিদ্ধান্তটি ছিল এরূপ-

**‘যেখানে শিরকত ও মুদারাবার উপর আমল করা সম্ভব হবে না, কেবল সেক্ষেত্রেই ‘মুরাবাহা মুআজ্জালা’<sup>১২</sup> প্রয়োগ করা হবে’** (Ahsanul Fatwah 1996, 7/111)।

১৪২৩হি. মোতাবেক ২০০২ইং সনে অনুষ্ঠিত ইসলামী ফিক্হ কাউন্সিল, মাক্কাতুল মুকাররামার সপ্তম সেমিনারে উপস্থাপিত ‘তাওয়াররুক’<sup>১৩</sup> বিষয়ক আরবী প্রবন্ধে মুফতী মুহাম্মদ তাকী উসমানী বিষয়টি আরো স্পষ্ট করে উপস্থাপন করেছেন। তিনি লিখেছেন-

“তাওয়াররুক, মুরাবাহা ও এ জাতীয় অন্যান্য বিনিয়োগ পদ্ধতি মূলত হীলা বা কৌশল, যা কোন সমস্যা বা কঠিন অবস্থা থেকে উত্তরণের জন্য ব্যবহারের অনুমোদন দেয়া হয়েছে। এগুলো না বড় কোন ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানের স্বাভাবিক কার্যক্রমের অন্তর্ভুক্ত হতে পারে, না ইসলামী অর্থনৈতিক কোন প্রতিষ্ঠানের নিত্যদিনের ব্যবহারে পরিণত হতে পারে। এসব হীলার অধিক প্রচলন হলে ইসলামী অর্থনীতির স্বাভাবিক অগ্রযাত্রা ব্যাহত হবে। ইসলামী অর্থনীতিতে বিনিয়োগের আদর্শ পদ্ধতি হল, মুদারাবা ও মুশারাকা; মুরাবাহা ও তাওয়াররুক নয়।

আন্তর্জাতিক ফিক্হ ফোরাম, সেমিনার, শরীয়াহ বোর্ড, ইসলামী অর্থনীতি সম্মেলন ইত্যাদিতে মুরাবাহা ও তাওয়াররুকের মত হীলামূলক লেনদেনগুলোর অনুমোদন দেয়া হয়েছে মূলত ইসলামী ব্যাংকগুলোর সূচনাকালে তাদের সংকটাপন্ন অবস্থার দিকে লক্ষ্য করে। কারণ, ইসলামী ব্যাংকগুলোর পক্ষে সূচনালগ্নে মুদারাবা-মুশারাকা ভিত্তিতে বিনিয়োগ করা জটিল ছিল। তাই পথ চলা শুরু করার স্বার্থে শুধু স্পষ্ট রিবা থেকে কোন রকম বেঁচে থাকার জন্য কিছু হীলা বা কৌশল বাতলে দেয়া হয়েছে। মুসলমানরা যেন কোন রকম স্পষ্ট সুদ থেকে বেঁচে যায়। এরপর যখন প্রতিষ্ঠিত হয়ে যাবে তখন ইসলামী ব্যাংকগুলো তাদের মূল লক্ষ্য পানে ছুটে চলবে।

<sup>১২</sup> ‘মুআজ্জাল’ শব্দের অর্থ, বাকি। মুরাবাহা মুআজ্জাল-এর অর্থ, বাকিতে মূল্য পরিশোধের শর্তে মুরাবাহা করা। বর্তমানে ইসলামী ব্যাংকগুলোতে এরই অধিক চর্চা হয়ে থাকে।

<sup>১৩</sup> ‘তাওয়াররুক’ একটি বিশেষ লেনদেন। তা হল, কোন পণ্য বাকিতে ক্রয় করা। এরপর সেটা ক্রয় মূল্যের চেয়ে কিছুটা কমে নগদে তৃতীয় পক্ষের নিকট বিক্রয় করা। উদ্দেশ্য হল, নগদ টাকা হস্তগত করা। এটি সুদী করজের একটি বিকল্প বা হীলা।

কিন্তু যেসব সম্মানিত ফকীহ উক্ত উদ্দেশ্যকে সামনে রেখে এর অনুমোদন দিয়েছিলেন, তাঁদের ধারণায়ও ছিল না যে, এই সকল ইসলামী ব্যাংকিং প্রতিষ্ঠানগুলো হীলাধর্মী বিনিয়োগ পদ্ধতির উপরই ক্ষান্ত হয়ে যাবে। সামনে অগ্রসর হবে না। লক্ষ্য ভুলে পথেই পড়ে থাকবে। ইসলামী ব্যাংকিং এর মূল কার্যক্রম হিসেবে এগুলোকেই অতি আদরে গ্রহণ করে নিবে।

ইসলামী ব্যাংকিং এর সূচনার পর থেকে এখন ৩০ বছরের<sup>১৪</sup> অধিক অতিবাহিত হচ্ছে। এই সময়ে বহু ইসলামিক ব্যাংক প্রতিষ্ঠিত হয়েছে। ব্যাংকের গ্রাহকও বৃদ্ধি পেয়েছে। সুতরাং এখন সময় হয়েছে, এসব প্রতিষ্ঠানের শরীয়াহ বোর্ড তাদেরকে মুরাবাহা, তাওয়াররুকধর্মী লেনদেন হ্রাসের প্রতি জোর দেবে। আর শিরকত ও মুদারাবার প্রতি গুরুত্ব দেবে। যেন ইসলামী ব্যাংকিং একটি আদর্শ ইসলামী অর্থনীতির দিকে এগিয়ে যায়। (Usmānī 1409H, 64)।

#### ব্যাংকিং মুরাবাহার বিকল্প একটি কর্মকৌশলের প্রস্তাবনা

প্রস্তাবিত কর্মকৌশলটি দু’ভাবে বিভক্ত। প্রথমত, ব্যাংক সংশ্লিষ্ট। দ্বিতীয়ত, ব্যাংকের বাহিরে নতুন ধারার আর্থিক প্রতিষ্ঠানের সাথে সংশ্লিষ্ট।

#### ব্যাংক সংশ্লিষ্ট কর্মকৌশল:

**ধাপ-০১:** মুদারাবা-মুশারাকার প্রতি গ্রাহকদেরকে উদ্বুদ্ধ করার জন্য এ সংক্রান্ত ছোট ছোট পুস্তিকা রচনা করা। পুস্তিকায় মুদারাবা-মুশারাকার পরিচিতি, গুরুত্ব ও প্রয়োজনীয়তা তুলে ধরা। এ সংক্রান্ত হাদীস ও আছার পেশ করে উৎসাহিত করা।

**ধাপ-০২:** গ্রাহকদেরকে নিয়ে নির্বাচিত ব্রাঞ্চে মত বিনিময়ের ব্যবস্থা করা। সেখানে মুদারাবা-মুশারাকা নিয়ে আলোচনা করা। গ্রাহকদেরকে উদ্বুদ্ধ করা। এ সংক্রান্ত সমস্যার সমাধানও পেশ করা।

**ধাপ-০৩:** মুদারাবা-মুশারাকা বিনিয়োগে আগ্রহীদের জন্য বিশেষ ছাড় দেয়া। যেমন, তাদের ডেবিট কার্ডের বাৎসরিক ফি মওকুফ করে দেয়া ইত্যাদি।

**ধাপ-০৪:** বিনিয়োগ গ্রহণকারী গ্রাহকদের একটি বিশেষ ডাটাবেজ তৈরি করা। ব্যাংকের সাথে তাদের লেনদেনের উপর একটি রেটিং প্রদান করা। ‘এ’ ক্যাটাগরি, ‘বি’ ক্যাটাগরি এভাবে গ্রাহকদেরকে শ্রেণী বিন্যাস করা। এসব করা হবে গ্রাহকদের লেনদেনের স্বচ্ছতা, ব্যবসায়িক অবস্থান, ব্যাংকের ঋণ আদায় ইত্যাদির মাধ্যমে। যারা ‘এ’ ক্যাটাগরির গ্রাহক হবে তাদেরকে

<sup>১৪</sup> তাঁর এ মন্তব্য ২০০৩ইং সনে। বর্তমান ২০১৭ইং অর্থাৎ বর্তমানে প্রায় ৪৫ বছর (প্রায় অর্ধ শতাব্দী) অতিবাহিত হচ্ছে।

ব্যাংক মুদারাবা-মুশারাকার প্রস্তাব দিবে। এতে ব্যাংকের ঝুঁকি অনেক হ্রাস হবে ইনশাআল্লাহ।

**ধাপ-০৫:** প্রতিটি ইসলামী ব্যাংকের অন্তত একটি ব্রাঞ্চে-এ বিশেষ মুদারাবা-মুশারাকা বিনিয়োগ ডেস্কের ব্যবস্থা রাখা। যেমন, বিশেষ ব্রাঞ্চে লকারের ব্যবস্থা করা হয়। এতে আগ্রহীরা সহজে যোগাযোগ করতে পারবে।

উপরোক্ত কর্মকৌশল বাস্তবায়ন করা হলে অন্তত কিছুটা হলেও মুদারাবা-মুশারাকা বিনিয়োগ বাস্তবায়ন হবে।

উক্ত কর্মকৌশলের সফলতার জন্য সর্বপ্রথম যেসব উদ্যোগ নিতে হবে, তা হল-

- ক. ব্যাংকের কর্তৃপক্ষ ও পরিচালকদেরকে এ ব্যাপারে আন্তরিক হতে হবে। তাদের সদিচ্ছার বিকল্প নেই।
- খ. দেশীয় আইনী অবকাঠামো মুদারাবা-মুশারাকার পক্ষে সহনীয় করা। যেমন, মুদারাবা-মুশারাকা বিনিয়োগধারীদের সরকারী টেক্স সহনীয় পর্যায়ে রাখা ইত্যাদি আইনী অবকাঠামো সহজ করা।
- গ. আধুনিক ব্যাংকিং ও শরীয়াহ জ্ঞানে পারদর্শী জনবল গড়ে তোলো। প্রতিটি ব্রাঞ্চে একটি বিশেষ শরীয়াহ ডেস্ক চালু রাখা, যাতে সার্বক্ষণিক শরীয়াহ প্রতিপালনের বিষয়টি নিশ্চিত হওয়া যায়।

### নতুন ধারার প্রতিষ্ঠান সংশ্লিষ্ট প্রস্তাবনা

কিছু গবেষকের মতে, বর্তমান ইসলামিক ব্যাংকিং অবকাঠামো মুদারাবা-মুশারাকার জন্য প্রস্তুত নয়। তাই মুদারাবা-মুশারাকা ভিত্তিক অর্থায়নের জন্য স্বতন্ত্র 'ফাইন্যান্স হাউজ' প্রতিষ্ঠা করতে হবে। সেখানে মুদারাবা-মুশারাকা ভিত্তিতে বিনিয়োগ প্রদান করা হবে।

মোটকথা, এভাবে দীর্ঘ কর্মকৌশল বাস্তবায়নের উদ্যোগ নেয়া হলে আমরা আশাবাদী, ইসলামী অর্থনীতির বাস্তব রূপ প্রকাশিত হবে ইনশাআল্লাহ।

### ব্যাংকিং মুরাবাহা সংক্রান্ত ব্যাংকের কাগজপত্রের উপর একটি শরঈ পর্যালোচনা

বক্ষ্যমাণ গবেষণা করতে যেয়ে আমাদের দেশের কয়েকটি ইসলামী ব্যাংকের মুরাবাহা বিষয়ক ডকুমেন্ট ও পর্যালোচনা করা হয়েছে। গবেষকের কাছে কিছু কিছু ক্ষেত্রে শরীয়াহগত বিচ্যুতি অনুভূত হয়েছে। এ বিষয়ে বিভিন্ন ইসলামী ব্যাংকে কর্মরত কয়েকজন শরীয়াহ কর্মকর্তার সাক্ষাতকারও নেয়া হয়েছে। নিম্নে এ বিষয়ে আলোচনা উপস্থাপন করা হল-<sup>১৫</sup>

<sup>১৫</sup> বিশেষ বিবেচনায় এখানে সুনির্দিষ্ট কোন ইসলামী ব্যাংকের নাম নেয়া হয়নি। এর প্রয়োজনও নেই। কারণ, সবকটি ইসলামী ব্যাংকের কাগজপত্র প্রায় কাছাকাছি।

এক: ক্ষতিপূরণ: বাই-মুরাবাহা ভিত্তিতে মালামাল বিক্রয়ের ক্ষেত্রে ক্ষতিপূরণের প্রশ্ন আসলে তার নীতি সম্পর্কে উল্লেখ করা হয়েছে:

“১৩। ক্ষতিপূরণ: নির্ধারিত মেয়াদের মধ্যে উল্লেখিত বিক্রয় মূল্যসহ ব্যাংকের সমুদয় পাওনা পরিশোধ করতে ব্যর্থ হলে ব্যাংক মেয়াদোত্তীর্ণ সময়ের জন্য স্থিরকৃত মুনাফার হারে ক্ষতিপূরণ/জরিমানা আরোপ করতে পারবে, যা আপনাকে/আপনাদেরকে অবশ্যই পরিশোধ করতে হবে”

### শরীয়াহ বিশ্লেষণ

বিক্রয় মূল্যটা মূলত গ্রাহকের নিকট ব্যাংকের পাওনা/ঋণ। কোন ঋণ যথাসময়ে আদায়ে বিলম্ব করলে এ কারণে কোন ধরনের Financial Compensation বা আর্থিক ক্ষতিপূরণ নেয়া বৈধ নয়। চাই তা পূর্বে চুক্তিতে উল্লেখ হোক বা না হোক। কারণ তা ঋণের উপর অতিরিক্ত গ্রহণের নামান্তর, যা সুদ। কোন সুদ শর্ত করেও নেয়া বৈধ নয়।

আন্তর্জাতিক শরীয়াহ বোর্ডে AAOIFI এর তিন নং শরীয়াহ স্ট্যান্ডার্ড Default in payment by a Debtor (ঋণ খেলাফী) এর ধারা ২ এর ২/১ এ-লেখা আছে-

لا يجوز اشتراط التعويض المالي نقداً أو عيناً، وهو ما يسى بالشرط الجزائي، على المدين إذا تأخر عن سداد الدين، سواء نص على مقدار التعويض أم لم ينص، وسواء كان التعويض عن الكسب الفائت (الفرصة الضائعة) أم عن تغير قيمة العملة.

“ঋণগ্রস্ত ব্যক্তি যথাসময়ে ঋণ আদায়ে বিলম্ব করলে এ কারণে কোন ধরনের আর্থিক জরিমানা প্রদানের শর্তারোপ বৈধ নয়। চাই সেটা নগদ টাকায় বা বস্তুতে হোক। একেই আর্থিক ক্ষতিপূরণ বলা হয়। তদ্রূপ সম্ভাব্য মুনাফা না হওয়ার কারণে অথবা মুদার মূল্যের পরিবর্তন হেতু ক্ষতির জন্যও আর্থিক ক্ষতিপূরণ নেয়া যাবে না।”

সুতরাং ঋণ বা মূল্য পরিশোধে বিলম্বের কারণে আর্থিক ক্ষতিপূরণ বা জরিমানা গ্রহণ বৈধ নয়। এক্ষেত্রে বিকল্প চিন্তা করতে হবে। তা হল-

### বিকল্প

গ্রাহক যথা সময়ে মূল্য পরিশোধে বিলম্ব করলে নিম্নোক্ত পদক্ষেপসমূহ নেয়া যেতে পারে-

১. গ্রাহককে নোটিশ প্রদান করা হবে।
২. নোটিশ প্রদানের পরও সতর্ক না হলে অন্তত দুই সপ্তাহ পর সকল অনাদায়ী পাওনা নগদ আদায় যোগ্য হয়ে যাবে।
৩. মুরাবাহা পণ্য ক্রেতার কাছে এখনও আগের মতই বহাল তব্বিতে থাকলে তা ব্যাংক ফেরৎ নিয়ে নিবে। এ জন্য আগেই মূল্য আদায়ে বিলম্ব করলে পণ্য ফেরৎ নেয়ার শর্ত রাখতে পারে।

৪. শুরুতেই গ্রাহক থেকে ওয়াদা নিয়ে রাখবে যে, যথাসময়ে মূল্য আদায়ে বিলম্ব হলে গ্রাহক একটি নির্দিষ্ট পরিমাণ টাকা বা হার সাদকা (Donate) করতে বাধ্য থাকবে। এরপর সেই সাদকাটি কল্যাণমুখী কোন কাজে ব্যয় করা হবে। এটি ব্যাংকের মুনাফা হিসাবে গণ্য হবে না।

৫. মর্গেজকৃত সম্পদ বিক্রি করে ঋণ উসূল করে নিবে।

উপরোক্ত ৫টি পদ্ধতির মাধ্যমে উক্ত সমস্যার সমাধান করা যায় (AAOIFI 2008, 1/30)।

দুই: মুরাবাহায় ক্রয় প্রতিনিধি নিয়োগদান পত্রের ৪ নং ধারায় লেখা আছে-

“মালামালসমূহ ক্রয়ের জন্য উক্ত বিনিয়োগ সীমার মধ্যে প্রয়োজনীয় তহবিল আপনার/আপনাদের চলতি হিসাবেও আকলন করা যেতে পারে”

### শরীয়াহ বিশ্লেষণ

উক্ত ধারার সারকথা হল, পণ্যমূল্য বাবদ প্রয়োজনীয় অর্থ সরাসরি গ্রাহকের চলতি হিসাবে প্রদান করা হয়। এটি আন্তর্জাতিক শরীয়াহ বোর্ড AAOIFI এর সিদ্ধান্তের পরিপন্থী। তাদের সিদ্ধান্ত হল, মুরাবাহা পণ্যের মূল্য সরাসরি গ্রাহকের একাউন্টে প্রদান করা যাবে না। বরং তা সরবরাহকারীকে প্রদান করতে হবে। মুরাবাহা সংক্রান্ত ৮ নং শরীয়াহ স্ট্যান্ডার্ডের, ধারা ৮ এর ৩/১/৪ এ-উল্লেখ হয়েছে-

أن تباشر المؤسسة دفع الثمن للبائع بنفسها وعدم إيداع ثمن السلعة في حساب العميل الوكيل

“আর্থিক প্রতিষ্ঠান সরাসরি সাপ্লায়ার/বিক্রেতাকে পণ্য মূল্য পরিশোধ করবে। এজেন্ট-গ্রাহকের একাউন্টে পণ্যমূল্য প্রদান করবে না।”

অতএব, এটি পরিবর্তনযোগ্য। অবশ্য কিছু কিছু ব্যাংকে সরবরাহকারীর নামেই পে-অর্ডার ইস্যু করা হয়। এমনটি হওয়াই কাম্য।

তিন: Letter of undertaking এ লেখা থাকে- “If I fail to pay the Bank’s aforesaid dues as per Schedule, Bank may charge compensation etc.

অর্থাৎ যথা সময়ে মূল্য পরিশোধে ব্যর্থ হলে ব্যাংক গ্রাহক থেকে আর্থিক ক্ষতিপূরণ আদায় করতে পারবে।

### শরীয়াহ বিশ্লেষণ

এ বিষয়ে একটু পূর্বে আলোচনা করা হয়েছে। এক্ষেত্রে মূল শরীয়াহ নির্দেশনাটি হল,

শুরুতেই গ্রাহক থেকে ওয়াদা নিয়ে রাখা হবে যে, যথাসময়ে মূল্য আদায়ে বিলম্ব হলে গ্রাহক একটি নির্দিষ্ট পরিমাণ টাকা বা হার সাদকা (Donate) করতে বাধ্য থাকবে। এরপর সেই সাদকাটি কল্যাণমুখী কোন কাজে ব্যয় করা হবে। এটি ব্যাংকের মুনাফা হিসাবে গণ্য হবে না। গ্রাহক চুক্তির শুরুতে উক্ত Donate (অনুদান)এর undertaking (নিজের উপর আবশ্যিক করা) করবে। আন্তর্জাতিক শরীয়াহ বোর্ড AAOIFI এর ৩ নং স্ট্যান্ডার্ডের ধারা ২/১, উপধারা, ‘জ’-এ স্পষ্ট বলা হয়েছে-

يجوز أن ينص في عقود المداينة مثل المرابحة على التزام المدين عند المماطلة بالتصديق بمبلغ أو نسبة بشرط أن يصرف ذلك في وجوه البر بالتنسيق مع هيئة الرقابة الشرعية للمؤسسة.

“মুরাবাহার মত ঋণ সৃষ্টি হয় এমন লেনদেনের মূল চুক্তিতে এরূপ শর্ত করা বৈধ যে, যথা সময়ে ঋণ আদায়ে বিলম্ব করলে ঋণগ্রস্ত ব্যক্তি নির্ধারিত পরিমাণ অর্থ বা পার্সেন্ট অনুদান করতে বাধ্য থাকবে। তবে শর্ত হল, উক্ত অনুদান প্রতিষ্ঠানের শরীয়াহ বোর্ডের পরামর্শক্রমে জনকল্যাণমূলক কোন খাতে ব্যয় করতে হবে। (প্রতিষ্ঠানের মুনাফা হিসেবে একে গণ্য করা যাবে না)।”

### উপসংহার

ইসলামী ব্যাংকিং-এর স্বপ্নদ্রষ্টাগণ যে ইসলামী ব্যাংকিং এর স্বপ্ন দেখেছেন, তা হল-মুদারাবা ও মুশারাকাভিত্তিক; মুরাবাহা নয়। শুরু অবস্থায় পথ চলার জন্য সাময়িকভাবে মুরাবাহার অনুমোদন দেয়া হয়েছিল। স্থায়ী আরাধ্য হিসাবে নয়। অতএব, মুরাবাহাকে সীমিত করতে হবে এবং এর বিকল্প হিসেবে প্রস্তাবিত কর্মকৌশল বা অন্য কোন কর্মপদ্ধতি বেছে নিতে হবে। তবেই ইসলামী অর্থনীতির সঠিক বাস্তবায়ন হবে। এছাড়া মুরাবাহার যতটুকু চর্চা হচ্ছে তাও যথেষ্ট ত্রুটিযুক্ত। এসব থেকে উত্তরণের জন্য আশু পদক্ষেপ নিতে হবে। এর জন্য যা করা যায়-

ক. মুরাবাহার বিকল্প কর্মকৌশল অবলম্বন করা। বক্ষ্যমাণ প্রবন্ধে একটি কর্মকৌশল সম্বন্ধে কিছুটা ধারণা পেশ করা হয়েছে।

খ. মুদারাবা-মুশারাকা করতে যেয়ে কেউ যেন সহজে দুর্নীতি বা প্রতারণার আশ্রয় না নিতে পারে, সেজন্য কঠোর আইন প্রণয়ন করা।

গ. মুরাবাহা সংক্রান্ত কাগজ-পত্রগুলো পুনঃপর্যালোচনা করা।

ঙ. প্রতিটি ইসলামী ব্যাংকে একই ধরনের মুরাবাহা ডকুমেন্টস/পেপার অনুসরণ করা। এ জন্য সেন্ট্রাল শরীয়াহ বোর্ড ফর ইসলামিক ব্যাংকিং অব বাংলাদেশ



উদ্যোগ নিতে পারে। তাদের সদ্য প্রতিষ্ঠিত ‘স্থায়ী স্টাডি প্যানেল’- কর্তৃপক্ষের অনুমোদন নিয়ে এ উদ্যোগ নিতে পারে যে, সবগুলো ইসলামী ব্যাংকের মুরাবাহা সংক্রান্ত দলীল-দস্তাবেজের শরীয়াহ পর্যালোচনা করে একটা আদর্শ মুরাবাহা পেপার প্রস্তুত করবে। অতঃপর সেটাই সবগুলো ব্যাংক কোনরূপ পরিমার্জন ছাড়া অনুসরণে বাধ্য থাকবে। কোন ব্যাংক কোনরূপ পরিবর্তন করতে চাইলে সেটা সেন্ট্রাল শরীয়াহ বোর্ড ফর ইসলামিক ব্যাংকিং অব বাংলাদেশের অনুমোদন নিয়ে করতে হবে।

- চ. বিনিয়োগ ডেস্কের যারা মুরাবাহা চুক্তি সম্পন্ন করবেন, তাদেরকে মুরাবাহা বিষয়ে বিশেষ ট্রেনিং প্রদান করা। এক্ষেত্রে পূর্বোক্ত সেন্ট্রাল শরীয়াহ বোর্ড কার্যকরী উদ্যোগ নিতে পারে। কারণ, সংশ্লিষ্ট কর্মকর্তা যদি বিষয়টি অন্তর দিয়ে গ্রহণ না করেন ও ভাল করে না বুঝেন তাহলে কাগজ-পত্র সঠিক হলেও তাতে শরীয়াহ লংঘন রোধ হবে না।
- ছ. সাধারণ গ্রাহকদের জন্য মুরাবাহা বিষয়ক ছোট পুস্তিকা রচনা করা। যেন তারা এ বিষয়ক সঠিক ধারণা লাভ করে। জনগণ সচেতন হলে ব্যাংকের সংশ্লিষ্ট কর্মকর্তা তাদের সাথে সহজে ভুল লেননেদ করতে পারবে না।
- জ. মুরাবাহাসহ সবধরনের শরীয়াহগত ক্রটি দূর করতে শরীআহ বিশেষজ্ঞ জনবল সৃষ্টি করতে হবে। এর জন্য, ফিকছুল মুআমালা বিষয়ক পারদর্শী আলোচনার প্রতিনিধি ব্রাঞ্চে শরীয়াহ অফিসার হিসেবে নিয়োগ দিয়ে ব্যাংকিং সম্পর্কে অভিজ্ঞতা অর্জনের জন্যে প্রয়োজনীয় প্রশিক্ষণের ব্যবস্থা করতে হবে।
- ঝ. তাহলে আশা করা যায় অনতিবিলম্বেই এদেশে দক্ষ ইসলামী ব্যাংকারের ঘাটতি হবেনা।

#### নোট :

“ইসলামী ব্যাংকিং-এ মুরাবাহা : প্রায়োগিক জটিলতা ও উত্তরণ ভাবনা” শীর্ষক প্রবন্ধের রচনাকারী যে সব সমস্যা ও ক্রটি চিহ্নিত করেছেন এবং উত্তরণের জন্যে যে সুপারিশ ও প্রস্তাবনা পেশ করেছেন, সবগুলো সম্পর্কে সম্পাদনা পরিষদ সহমত পোষণ করে না। যদিও মুরাবাহা সম্পর্কিত কার্যক্রম সম্পর্কে বিস্তার আলোচনা পর্যালোচনার অবকাশ আছে এবং ক্রটিগুলো থেকে উত্তরণের বিষয়টিকে কিছুতেই হালকা করে দেখার অবকাশ নেই। কিন্তু এ বিষয়টিও বিবেচনায় রাখতে হবে, বাংলাদেশে ইসলামী ব্যাংকিং এর চর্চা যতোটা বাণিজ্যিক সফলতা পেয়েছে ততোটা প্রাতিষ্ঠানিক ও আদর্শিক চর্চায় শক্তিশালী অবস্থান তৈরি করতে পারেনি। কারণ এখানে কনভেশনাল ব্যাংকিং ও

ইসলামী ব্যাংকিং উভয়টি একই কেন্দ্র থেকে নিয়ন্ত্রিত হয় এবং সমান্তরালভাবে চলে। সব চেয়ে অসুবিধা হলো, এদেশের ব্যবসায়-বাণিজ্য ও বিনিয়োগ সেক্টরে অসততা, অনির্ভরশীলতা, আস্থাহীনতা ও দুর্নীতি বিদ্যমান। ব্যাংকের পুঁজি আত্মসাৎ করার দুষ্ট প্রবণতার কারণে ইসলামী ব্যাংকগুলো মুদারাবা ও মুশারাকা চর্চার সাহস পায় না। প্রাথমিক পর্যায়ে ইসলামী ব্যাংক মুদারাবা ও মুশারাকা চর্চা করে ব্যাপক ক্ষতি ও ঝুঁকির সম্মুখীন হওয়ার পর এ সম্পর্কে নিরুৎসাহিত হয়ে পড়ে। অন্য দৃষ্টিকোণ থেকে দেখা যায়, বিনিয়োগ গ্রহণকারীগণ মুদারাবা ও মুশারাকা চুক্তিতে বিনিয়োগ গ্রহণ করতে চান না। কেননা এসব চুক্তিতে বিনিয়োগ গ্রহণ করলে শর্তানুযায়ী তার লভ্যাংশের প্রায় অর্ধাংশ পুঁজিদাতাকে প্রদান করতে হয়। অথচ একই সময়ে অন্য চুক্তি যেমন বাই মুয়াজ্জাল/ ইজারাহ ইত্যাদির ভিত্তিতে বিনিয়োগ গ্রহণ করলে সে তুলনায় অল্প পরিমাণে (৮.৫%-১১.৫%) মুনাফা প্রদান করতে হয়। এতদ্ব্যতীত ব্যবসায়ী ও শিল্প প্রতিষ্ঠানগুলোর শেয়ার হোল্ডারদের মধ্যে যথাযথ মুনাফা দেয়ার ক্ষেত্রে আন্তরিকতার অভাব তো রয়েছেই। এ রুঢ় বাস্তবতাকে সামনে রেখে মুরাবাহা থেকে উত্তরণ ও মুশারাকা, মুদারাবার চর্চা ব্যাপক হারে বৃদ্ধি করতে হলে আর্থ-সামাজিক অবস্থার পরিবর্তন ঘটতে হবে, ব্যবসায়ীদের সৎমানসিকতা নিয়ে এগিয়ে আসতে হবে এবং ব্যাংক মালিকগণেরও লাভের বিষয়টি প্রাধান্য না দিয়ে সমাজ পরিবর্তন ও শরীয়া পরিপালনে আন্তরিক হতে হবে। সর্বোপরি সামগ্রিক বিষয়টি অনেকাংশেই প্রশাসনিক ও রাজনৈতিক কর্তৃপক্ষের ইতিবাচক ও দূরদর্শী সিদ্ধান্তের ওপর নির্ভরশীল। সম্পাদনা পরিষদ মনে করে, সারা বিশ্বেই বৈশ্বিক মন্দার মধ্যেও ইসলামী ব্যাংকিং তার আদর্শিক কর্মকাণ্ডের টেকসই ও স্থিতিশীলতা প্রমাণ করেছে। তাই চলমান ধারাকে আরো গতিশীল করতে ক্রটি-বিচ্যুতিগুলোকে চিহ্নিত করে ইতিবাচক দৃষ্টিতে সংশ্লিষ্ট সকল মহল যদি উত্তরণ কার্যক্রমে ব্রতী হন তা ভবিষ্যতের জন্যে সুফল বয়ে আনবে।

- সম্পাদনা পরিষদ

## Bibliography

Al-Qurān Al-Karīm

AAOIFI. 2008. *Shariah Standards*. Manama: Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI).

Abū Zayed, ‘Abd al- ‘Ajim. 2012. *Al-Murābahah lil-āmīrbi al-Shirā*. Retrieved from: <http://iefpedia.com/arab/wp-content/uploads/2009/10/بيع-المرا بحة-للأم ر-بالشراء-د-عبد-العظيم-أبو-زيد.pdf>

‘Affānah, Husām al-Dīn Mūsa. 1996. *Buy al-Murābaha lil āmir bi al-Shirā*. Palestain: Sharīkah Bayt al-Māl al-Filistīnī.

Ahmad, Imām Ahmad Ibn Hanbal. 1998. *Musnad Imām Ahmad*. Beirut: Dār al-Kutub al-‘Ilmiyyah.

Al-Haythamī, Nūr al-Dīn ‘Alī Ibn Abī Bakr Ibn Sulaymān. 1994. *Majma’ al-Zawāid wa Manba’ al-Fawāid*. Cairo: Maktabah al-Qudsī.

Al-Kāsānī, ‘Alā’ ad-Dīn Abū Bakr ibn Mas‘ūd al-Kāsānī. 2005. *Badāi’ al-Sanāi’ fī tartīb al-Sharāi’*. India: Zakaria book dipu.

Al-Marghīnānī, Burhān al-Dīn Abu al-Hasan ‘Alī bin Abī Bakr bin ‘Abd al-Jalīl al-Farghānī, 2000. *Hidāyah with Fathul-kadir*. Beirut: Dār al-Kutub al-‘Ilmiyyah.

al-Zabīdī, al-Murtadā al-Husaynī. 1428H. *Tāj al-‘Arūs*. Beirut: Dār al-Kutub al-‘Ilmiyyah.

Bangladesh Bank. 2009. *Guidelines for conducting Islamic Banking*. Dhaka: Bangladesh Bank.

Bank Dubai. 1985. *Fatāwah*. Dubai: Bank Dubai.

CSBIB, 2004. Proposed Islamic Banking Company Act in *Islamic Banks Central Sharīah Board Journal*. Issue 1, Vol. 1.

Ibn Abī Shaybah, ‘Abdullah Ibn Muhammad. 2008. *Al-musannaf*. Pakistan: Idārat al-Ma‘arif.

Ibn Nuzaim, Zain al-Dīn. 2002. *Al-bahr al-Rāeq*. India: Zakaria Book Dipu.

Ibn Qudāmah, ‘Abdullah Ibn Ahmad. 1388H. *Al-Mughnī*. Beirut: Maktabat al-Qāhirah.

Ibn ‘Abd al-Bar, Abū ‘Umar. 1993. *Al-Istidkār*. Beirut: Dār Qutayba.

Ibn Rushd, Muhammad Ibn Ahmad. 1998. *Bidāyat al-Mujtahid*. Dār al-Kutub al-‘Ilmiyyah.

IIFA. *Mujallatu Majma’ al-Fiqh al-Islamī*. Jeddah: International Islamic Fiqh Academy. V. 2, Issue 5.

Islamic Fiqh Academi. 2009. *Jadīd fiqhī Mabāhith*. V.3

Zuhaylī, Wahbah. 2001. *Al-Fiqh al-Islamī wa Adillatuhu*, India: Maktaba Rasidiyyah.

Khāorjmī, Jalāluddin. 2000. *Al-Kifāyah*, with Fath al-Qadīr, Beirut: Dār al-Kutub al-‘Ilmiyyah.

Ludeahnobī, Rashid Ahmad. 1994. *Ahsan al-Fatāwa*, India: Jakarea book dipu.

Malik, Imām Malik Ibn Anas. 1994. *Al-Muatta*. Beirut: Dār Ihyā’ al-‘Ulūm al-‘Arabiyyah.

Nawawī, Muhī Uddin. 2005. *Sarhu Sahī Muslim*. Cairo: Dār al-Taqwa.

Nazzar, Dr. Ahmad, 1984. *Al-Murabaha Aswau Uslobi li-Amalil Bunukil Islamiah, Mazallatus Sariah*, Uman:, vol. 339 (March).

Al-Qaradawī, Yousuf. N.D. *Bay al-Murabaha*. N.P.

Qāsimī, Mujāhidul Islam. 2006. *Aham Fiqhī Faysala*. Pakistan: Idārat al-Qurān.

Usmānī, Muftī Muhammad Taqī. 2011. *Buhuth Fī Qadāyā Fiqhiyyah Mu‘asarah*. Damascus: Dār al-Qalam.

Usmānī, Muftī Muhammad Taqī. 1428H. *An Introduction to Islamic Finanace*. Pakistan: Quranic Studies Publishers.

Usmānī, Muftī Muhammad Taqī. 2015. *Fiqh al-Buyu’*. Pakistan: Quranic Studies Publishers.