کریڈٹ کارڈ کے کاروبار کو اسلامیانے کا مسئلہ

مصنف انگریزی : حبیب حامد عبدالرحمٰن الکاف
مترجم اردو : ڈاکٹر عبدالمعز منظر
ریڈر کالج آف کامرس۔ پٹنہ

کریڈٹ کارڈ (CREDIT CARD) کاروبار کو اسلامیانے سے پہلے ہمارے لیے ضروری ہے کہ ہم کریڈٹ کارڈ کے رائج الوقت طریقہ سے واقف ہو جائیں۔ افراد اور انجمنوں اور تنظیموں اور افراد کے درمیان مالی بقایوں کے نپٹانے (PAYMENTS) کی غرض سے چکوں (CHEQUES) کی بڑھتی ہوئی تعداد کے چلن کے ساتھ ساتھ ہمیشہ اس بات میں تھوڑا سا شک (RISK) باقی رہا ہے کہ متعلقہ فرد یا تنظیم کہاں تک قابل اعتماد ہے۔ حقیقت یہ ہے کہ چکوں کی ایک قابل لحاظ تعداد کو جو زر (MONEY) کی ایک بڑی مقدار کی نمائندگی کرتی ہے، مختلف اسباب کی بنا پر ناقابل قبول قرار دیا گیا اور انھیں رد کر دیا گیا۔

چنانچہ کوئی کاروباری فرد اشیاء/خدمات (GOODS / SERVICES) کی خریداری کے بدلہ جب خریدار کے ہاتھ سے لکھا ہوا کوئی چک قبول کر لیتا تھا تو وہ ایک بڑا خطرہ (RISK) اٹھا رہا ہوتا تھا۔ کیونکہ چک لکھنے والے سے وہ پہلے سے ہر طرح ناواقف ہوتا تھا۔ اس لیے خطرہ اپنے گاہک کے بارے میں "علم کی کمی یا واقفیت نہ ہونے" (LACK OF KNOWLEDGS OR IDENTITY) کی وجہ سے پیدا ہوتا تھا یعنی اس کی مالی حیثیت، اس کی ادائیگی کی عادتوں، اس کی مالی ساکھ، اس کی شہرت، اس کے اخلاق وغیرہ سے ناواقف ہونے کی وجہ سے۔

اگر کاروباری فرد یا تاجر نے یہی طے کیا کہ تفتیش کا کام خود ہی سر انجام دے گا تو یہ کام فی الفور تو ہو نہیں سکتا تھا دوسری طرف اس کا گاہک اُس وقت تک انتظار کرنے سے رہا جب تک تفتیشِ حال کا کام پورا نہ ہو جائے، نہ وہ اپنی ضرورتوں کو اُس وقت تک کے لیے اٹھا رکھ سکتا تھا۔ اس بات کا بھی امکان تھا کہ وہ ضرورتیں اور مطلوبہ اشیاء اس نوعیت

کی ہوں کہ جن کے لیے انتظار کی زحمت اٹھانا ممکن ہی نہ ہو مثلاً رقم نہ ہونے کی وجہ سے کسی ہوٹل کے بل کی ادائیگی کا معاملہ، اس معاملہ میں ہوٹل کے منتظمین اس بات کا انتظار نہیں کرتے کہ فنڈ مہیا ہو جائے یا رقم آجائے، وہ فی الفور ادائیگی کے طالب ہوتے ہیں۔

علاوہ ازیں ایک ملک سے دوسرے ملک کو روپے بھیجنے کی زحمتیں بھی ہوسکتی ہیں ان کا سبب غیر ملکی زرمبادلہ پر عائد پابندیاں ہیں۔

اس کے علاوہ لاگت کا بھی عنصر موجود ہوتا ہے جس کا اگر چیزوں کی قیمت پر اضافہ کر دیا جائے تو یہ انھیں کچھ گراں بنا دے گا۔

علاوہ ازیں ادھار کی تفتیش کا بیڑا اٹھانا اور اس کام پر جو اخراجات ہوتے ہیں انھیں ایسے کاروباری لین دین کے سلسلے میں برداشت کرنا جن کی مالیت چند ڈالروں/پونڈ/مارک/فرانک سے زیادہ نہ ہو، کوئی عملی بات نہیں ہے۔

اگر ان مندرجہ بالا مطالبات کو بخوشی پورا کر دیا پھر بھی بنیادی مسئلہ جوں کا توں باقی رہتا ہے اور وہ ہے خطرات برداشت کرنے کا مسئلہ کیونکہ کاروباری فرد عملاً چک قبول کر کے ایک خطرہ مول لے رہا ہوتا ہے اگرچہ اس کی مدت دو تین دنوں سے زیادہ کی نہ ہو۔ صورت حال یہ ہے کہ چک پر جو رقم مندرج ہے اس کی وصولی کی کوئی ضمانت موجود نہیں ہے۔

کریڈٹ کارڈ کمپنیوں نے ایک نیا فارمولا ایجاد کیا جس میں انھوں نے اپنے کارڈ رکھنے والوں کے ہاتھوں کیے گئے تمام اخراجات کی ضمانت لی بشرطیکہ کارڈ رکھنے والوں (تاجروں) اور کریڈٹ کارڈ رکھنے کے مابین بعض باہمد گر طے شدہ شرائط کو پورا کیا جائے۔ ان شرائط میں سے اہم ترین درج ذیل ہیں:۔

(الف) خود کارڈ کی درستگی (VALIDITY) کیونکہ ہر کارڈ خاص مدت ہی کے لیے کارگر اور درست ہوتا ہے۔ اس مدت کے درمیان اور اُس تاریخ مذکور تک جتنے اخراجات بھی کیے جائیں گے ان سب کو درست تسلیم کیا جائے گا اور ان کی ادائیگی کریڈٹ کارڈ کمپنی کو کرنا ہوگی بشرطیکہ دیگر اہم ترین شرائط بھی پوری کر دی گئی ہوں:

(ب) سیٹ کٹی پر کارڈ رکھنے والے کے دستخط کا اُس دستخط کے متماثل ہونا ضروری ہے جو کارڈ پر کیا گیا ہے اس کا مطلب یہ ہے کہ اگر کسی سیٹ کٹی پر خریدار (کارڈ رکھنے والے) کا دستخط نہیں ہے تو اس میں مندرج خرچ کو نادرست قرار دیا جا سکتا ہے الّا یہ کہ خود کارڈ رکھنے والا

بطور خود اس کی ذمہ داری بہ طیب خاطر قبول کرے اور یہی بات اس صورت میں بھی درست ہوگی اگر ہٹ کٹی پر ایسا دستخط ہے جو بنیادی طور پر کارڈ رکھنے والے کے دستخط سے مختلف ہے۔ چنانچہ فروشندہ کے نقطۂ نظر سے یہ بات اہم ہے کہ وہ کارڈ رکھنے والے کے دستخط کو پوری احتیاط سے ملا کر اس کی صحت کی جانچ کرے۔

(ج) اخراجات کی کل رقم کا اندراج واضح طور پر کیا جانا چاہیے اور ممکن ہو سکے تو تمام مدات کی فہرست جس کے ساتھ خریداری کی رسیدوں کی اصل یا اُن کی نقلیں ضرور منسلک کی جانی چاہئیں تاکہ آئندہ کوئی تنازعہ کھڑا نہ ہو سکے۔

(د) ایک اور اہم شرط یہ ہے کہ اخراجات کی کل رقم اس منظور شدہ حد کے اندر ہونی چاہئیے جو فریقین کے درمیان طے کی گئی ہوں یا اُس حد کے اندر جسے کریڈٹ کارڈ جاری کرنے والی کمپنی لازم قرار دیتی ہو۔ دوسری حالت میں فروشندہ سے توقع کی جاتی ہے کہ قریب ترین اختیار دہندہ مرکز سے ربط قائم کرے جو اس بات کا اعلان کرتا ہے کہ رقم حد کے اندر ہے یا نہیں بصورت دیگر اسے فروخت کر کے معاملے کو باطل قرار دینا ہوگا۔

سند جواز دینے اور کاروباری لوگوں اور اپنے دیگر گاہکوں کو تیز رفتار خدمات فراہم کرنے کی غرض سے کریڈٹ کارڈس کمپنیوں نے ایسے ترقی یافتہ اور پیچیدہ برقی نظام لگوا لیے ہیں جو ضروری معلومات بلا تاخیر فراہم کر دیتے ہیں۔

جہاں باہم طے شدہ انتہائی حدود متعین ہوں مثلاً ۲۰۰ ڈالر۔ تو ایسی صورت میں فروشندہ سے یہ توقع نہیں کی جاتی کہ وہ سند جواز دینے والے مراکز سے رابطہ قائم کرے گا اِلّا یہ کہ اخراجات باہم طے شدہ حدود سے متجاوز ہوں۔ اگر منظوری نہیں لی گئی ہو یا نہیں دی گئی ہو تو کریڈٹ کارڈ کمپنی کے لیے ضروری نہیں ہے کہ فاضل رقم کی ادائیگی کرے۔

(س) کارڈ کا نمبر بچاؤ نقصان خبرنامہ (LOSS PREVENTION BULLETIN) میں شائع نہیں ہونا چاہئیے۔ جس سے یہ ظاہر ہوتا ہے کہ کارڈ کے کھو جانے کی/جعلی بنائے جانے کی اطلاع نہیں کی گئی ہے۔ چنانچہ ضروری ہے کہ متعلقہ دفاع ضرر خبرنامہ کو احتیاط سے دیکھا جائے۔

اگر ان پانچ شرائط پر دیگر ضمنی شرائط کے ساتھ ساتھ عملدرآمد کیا گیا ہے تو فروشندہ کو یقین رکھنا چاہئیے کہ خرچ کی ہوئی رقوم ضرور ادا کی جائیں گی۔

اس طرح ادائیگی کی ذمہ داری خریدار سے ہٹ کر کریڈٹ کارڈ کمپنی کے سر آگئی۔

بالفاظ دیگر کریڈٹ کارڈ کمپنی نے ادھار دینے کے خطرہ کو برداشت کرنا منظور کر کے ایک ایسے شخص کو ادھار دیا جس سے فروشندہ واقف نہ تھا۔

اس طرح کریڈٹ کارڈ کمپنی ادائیگی کنندہ اور جوکھم اٹھانے والے/خطرہ کی ذمہ داری قبول کرنے والے کا دوہرا فریضہ ادا کرتی ہے۔

ملنے والی رقوم کی یقین دہانی نے فروشندوں کو احساس دلایا کہ ان کی فروخت بڑھ جائے گی اگر انھیں دوبارہ ادائیگی (بازادائیگی) کی بہتر ضمانت حاصل ہوسکے مثلاً اگر وہ کریڈٹ کارڈوں کو ایک معمولی کمیشن دے کر ذریعہ ادائیگی کے طور پر تسلیم کرلیں اور یہ کمیشن کریڈٹ کارڈ کمپنیوں کو دے دی جایا کریں تو انھیں ہمت ہوگی کہ اب وہ آگے بڑھ کر مال فروخت کرنے والے لوگ بن جائیں اور انھیں اعتماد ہو کہ آخری ادائیگی کی ضمانت کریڈٹ کارڈ کمپنی نے لے رکھی ہے۔

دوسری طرف کارڈ رکھنے والوں کو "مزید قوت خرید" ۳۰ دنوں کی مدت کے لیے اس طرح حاصل کی گئی جیسی انھیں اس قدر آسان طریقہ پر کریڈٹ کارڈوں کی ایجاد سے پہلے کبھی حاصل نہیں تھی۔

اسے کریڈٹ کارڈ کمپنیوں کے ذریعہ مختصر المیعاد (یعنی ۳۰ دنوں کے لیے) تخلیق زر کا نام دیا جاتا ہے۔

ابھی تک بینک عوام الناس مردوں اور خواتین کی ضروریات کی طرف دھیان نہیں دیتے تھے اور یہی عوام (CONSUMERS) صارفین کی بڑی اکثریت ہوا کرتے ہیں اور ان ہی کے واسطے تمام اشیاء اور خدمات کی پیداوار عمل میں آتی ہے۔ بینکوں کا کام اب تک بس اتنا تھا کہ وہ تاجر طبقہ کے قرض کی ضرورتوں کو پورا کیا کرتے تھے اور یہ تاجر طبقہ بہر حال سماج کا صرف ایک اقلیتی گروہ ہوا کرتا ہے یہی طبقہ اشیاء کی پیداوار کا کام کرتا اور یہی خدمات کو بھی بہم پہنچاتا۔ اس کام میں بینکوں کی عطا کردہ ادھار کی سہولتیں معاف ہوا کرتی تھیں۔ اس تاجر طبقہ کو اس بات کا بھی یقین نہیں ہوتا تھا کہ اس کی تیار کردہ اشیاء اور خدمات خریدلی جائیں گی یا فروخت ہوجائیں گی اور صارفین انھیں خریدلیں گے کیونکہ صارفین کی قوت خرید ان کی ہفتہ وار/ماہانہ/سالانہ آمدنیوں پر منحصر ہوا کرتی ہے۔

کریڈٹ کارڈ کمپنیاں زر کی "تخلیق" کرتی ہیں اور اس کا طریقہ کار یہ ہوتا ہے کہ وہ ۳۰ دنوں

کی مدت کے لیے ادھار دیتی ہے اور اس ادھار قوت خرید کو لاکھوں کروڑوں عوام کے ہاتھوں میں پہنچا دیتی ہیں۔ گویا دائرہ اس طرح مکمل ہوتا ہے کہ بینک مالیاتی ادھار صنعت کاروں اور تاجروں کو دیتے ہیں اور کریڈٹ کارڈ کمپنیاں صارفین کو ادھار دیتی ہیں اور ان میں عوام الناس، مرد عورتیں گھروں میں کام کرنے والیاں، کارخانوں میں، ہسپتالوں میں، دکانوں اور ہوٹلوں میں کام کرنے والے لوگ شامل ہوتے ہیں۔

اس طریقہ عمل کے ذریعہ ساکھ اور ادھار کی تخلیق (CREATION OF CREDIT) کا کام بینکوں اور کریڈٹ کارڈ کمپنیوں کے ذریعہ انتہائی بڑے پیمانے پر جاری رہتا ہے۔ اور اتنے بڑے پیمانہ پر کہ اس سے پہلے کام ہوتے کبھی نہیں دیکھا گیا تھا۔

بلاشبہ اس طریقہ نے معاشی سرگرمیوں میں تیزی لانے اور مصنوعات کی بہتات اور ان میں تنوع پیدا کرنے میں وہ رول ادا کیا ہے جس کی مثال اس سے پہلے چشم آدم نے نہیں دیکھی تھی۔

ان تمام باتوں نے معیار زندگی کو اونچا کرنے اور لاکھوں انسانوں کے لیے خوشحالی کے ایسے اسباب پیدا کر دینے میں معاونت کی ہے جن اشیا، اور خدمات کا تصور کرنا بھی ان کے لیے پہلے ممکن نہ تھا اور اسی عجیب وغریب مالی ایجاد (FINANCIAL INNOVATION) کا نام کریڈٹ کارڈ کا طریقہ ہے۔

اس سے بینکوں اور کریڈٹ کارڈ کمپنیوں کا سب سے خطرناک رول سامنے آجاتا ہے جو انھیں بینکوں کی ذیلی شاخوں یا ماتحت مالی اداروں کے علاوہ کچھ نہیں ہوتیں اور بالآخر یہی بینک ان کے مالک ہوتے ہیں۔

الغرض بینک اور مٹھی بھر لوگ جو ان کو کنٹرول کرتے اور چلاتے ہیں پورے سماج کو قرضداری کے ایسے پھندوں اور جالوں میں پھنسا دیتے ہیں جنھیں انھوں نے بڑی مہارت اور باریکی سے بن رکھا ہے اور یہ سارے کام بلند تر معیار زندگی، بہتر طرز رہائش "سب کے لئے خوش حالی" اور "معاشرتی و مالی فلاح و بہبود کی دہلیز پر" جیسے پرکشش نعروں کے ذریعہ کیا جاتا ہے۔

یہ عمل اسی وقت سے شروع ہو جاتا ہے جب حصص سرمایہ کاری (EQUITY SHA-RES) کی خرید کے ذریعہ سرمایہ مہیا کر دیا جاتا ہے۔ بالعموم بینک ہی ان حصص کے خریدار ہوتے ہیں یعنی قرض دہندہ یہی ہوتے ہیں جس کے بل پر نئی کمپنی کاروبار کا آغاز کرتی ہے مثلاً برآمدات و درآمدات کا

چالو سرمایہ (WORKING CAPITAL) بھی ان کمپنیوں کے بینک ہی فراہم کرتے ہیں۔ اگر یہ کوئی کارخانہ یا مصنوعات بنانے والی کوئی کارگاہ ہے تو تمام سرمایہ کاری بشمول چالو سرمایہ کے کسی نہ کسی شکل میں یہی بینک فراہم کرتے ہیں یہی فنڈ اکٹھا کرنے والے، قرضنامے جاری کرنے والے، کمپنی کا تعارف کرنے والے اور اس کے کاموں کو آگے بڑھانے والے سنڈیکیٹ منیجر اور ضمانت دار سب کچھ ہوتے ہیں۔

جوں ہی مصنوعات بازار میں فروخت کے قابل ہو جاتی ہیں بینک اپنی "خدمات" تقسیم کنندگان یا تھوک فروشوں کو پیش کر دیتے ہیں جنھیں ضروری "سہولتیں" مہیا کر دی جاتی ہیں جن کے بل پر وہ ان مصنوعات کو گوداموں میں رکھ لیتے ہیں مثلاً کاریں اور موٹر گاڑیاں، ریفریجیٹر، ائرکنڈیشنر، کپڑا دھونے کی مشینیں اور سلائی کی مشینیں وغیرہ وغیرہ، مگر محض ان اشیا کا اپنے شوروموں میں رکھ لینا اور ان کی نمائش سے تقسیم کنندوں اور تھوک فروشوں کا مسئلہ حل نہیں ہو جاتا۔ اصل مسئلہ ہوتا ہے ان کی "واقعی" فروخت کا۔ سوال یہ ہے کہ اس مسئلہ کا حل کیا ہے؟

حل یہ ہے کہ مزید قوت خرید 'زر'، آخری استعمال کنندوں اور صارفین کے لیے "تخلیق" کیا جائے اور اسے ان کی "جیبوں میں ڈال دیا جائے" بالخصوص مخصوص اشیا، کی خریداری کے لیے اس مقصد کا حصول اس طرح ہوتا ہے کہ صارف خود اپنے نام ایک بل لکھتا ہے اور 'وسیلہ' بنتے ہیں تھوک فروش اور تقسیم کنندگان۔ بینک اس 'خدمت' کے عوض کچھ 'فاضل رقم' وصول کرتے ہیں اور صارف کو بالکل نئی موٹر گاڑی مل جاتی ہے جسے وہ خواب میں بھی نہیں دیکھ سکتا تھا اگر بینک نے اس کے بل کو بھنانا منظور نہ کیا ہوتا۔

بلوں کو بھنانے کے برخلاف کریڈٹ کارڈ 'انتخاب کی آزادی' - (FREEDOM OF - CHOISE) کے ساتھ ساتھ 'خرچ کرنے کی آزادی' (FREEDOM OF CONSUMPTION) بھی عطا کرتا ہے اور اس کے علاوہ فاصل قوت خرید کی تخلیق اور اس فاضل قوت خرید کو نفری صارفین کے ہاتھوں میں دینے کا کام بھی کرتا ہے۔ کریڈٹ کارڈ دکھا کر کوئی بھی شخص اپنی قوتِ خرید کی حد، ادھار کی حد کے اندر ہر چیز خرید سکتا/سکتی ہے یعنی وہ جسے کریڈٹ کارڈ کمپنی نے متعین کیا ہو، یہ خریداری وہ اپنی پسند کی جگہ پر کر سکتا ہے اور ایک ایسی قیمت پر جو اس کے لیے مناسب ہو۔

کریڈٹ کارڈ کا تصور اس مفہوم میں صارف کے نقطۂ نظر سے بلوں کو بھنانے کے مقابلہ

میں ایک اگلا قدم ہے کیونکہ بلوں کو بھنانا بس ایک مخصوص شے کے لیے مالیاتی سہولت کی فراہمی کو محدود کردینا ہے اور اسی طرح رقم کی حد مقام یا دوکان جہاں سے چیز خریدی جائے یہ سب متعین ہوتی ہیں۔

چنانچہ ہم دیکھتے ہیں کہ تینوں مراحل۔ پیداوار، تقسیم اور صرف ۔۔ میں بینک ہی زر کی وصولیابی کا واحد ذریعہ ہوتے ہیں۔ ان تینوں مراحل میں صنعت کار، تاجر اور صارفین بینک کاروں کو 'سود' ادا کرتے ہیں۔ بالفاظِ دیگر، سرمایہ دار سماج کا ہر رکن کسی نہ کسی شکل میں بینک کا دین دار یا "ادا کنندہ" ہوتا ہے۔

یہی وہ طریقہ کار ہے جس کے ذریعہ بینکوں نے ان سوسائٹیوں کو پورے طور سے اپنے گھیرے میں لے رکھا ہے جس طرح کیکڑے اپنے شکاروں کو بغیر انھیں بتائے ہوئے جکڑ لیتے ہیں۔ اس کے بالکل برخلاف بینک مختلف ذرائع ابلاغ و اشتہار کے ذریعہ، جن پر ان کا قبضہ ہوتا ہے، اپنی سوسائٹیوں کو یہ باور کراتے رہتے ہیں کہ "ترقی اور سماجی بہبود" کے کام میں وہ ان کے محافظ نجات دہندہ اور رہنما ہی نہیں سب کچھ ہیں۔

بنیادی مفروضے

کریڈٹ کارڈ کمپنیاں جن کے آخری مالک بینک ہوا کرتے ہیں، اس نبیادی مفروضے کے مطابق کام کرتی ہیں کہ صَرف کے متعلق کسی انسان کے رویہ کو یہ جھوٹی اور بے بنیاد یقین دہانی کرا کے ناقابلِ امتناع بنایا جا سکتا ہے کہ اس شخص کو "ابھی" ادائیگی نہیں کرنی ہے اور یہ کہ وہ اگلے ۳۰ دنوں کے اندر ادائیگی کر سکتا ہے اور اگر یہ بھی ممکن نہ ہو تو وہ صرف "قسطیں" (سود) ادا کر سکتا ہے جو نسبتاً نام نہاد یعنی بہت کم پڑتی ہیں چنانچہ مثال کے طور پر ہر ماہ ۱۰۰ ڈالر سود ادا کر کے وہ ایک بالکل نئی موٹر گاڑی کے مالک ہونے اور اسے استعمال کرنے کی سہولت حاصل کر سکتا ہے جس کی اصل قیمت ۵۰۰۰ سے ۶۰۰۰ امریکن ڈالر تک ہے۔

اس اعتقاد کو مزید تقویت اس طرح بخشی گئی ہے کہ خاندان کے ہر رکن کو اختیار رہے کہ ایک سے زیادہ کریڈٹ کارڈ رکھے۔

ان سب باتوں کا حاصل یہ ہے کہ خاندان کے تمام افراد ہر ماہ صرف "اقساط" (سود) ادا کرتے رہتے ہیں اور ان کے کل قرضے بڑھتے ہی چلے جاتے ہیں۔

کچھ دنوں کے بعد پوری سوسائٹی اپنے آپ کو صارفین کے قرضوں کی جکڑ بندیوں اور زنجیروں میں جکڑی ہوئی پاتی ہے جسے اگر "قومی قرضوں" میں جوڑ دیا جائے تو ایک بھاری وحشت ناک رقم بن جاتی ہے۔

یہی وہ طریقہ ہے جس کے ذریعہ سرمایہ دار افراد اور قوموں کو نام نہاد ترقی، فلاح و بہبود اور بہتر معیار زندگی کا لالچ دے کر سرمایہ کی زنجیروں میں جکڑتے چلے جاتے ہیں۔

کریڈٹ کارڈ کمپنی کی مہم

جیسا کہ ہم پہلے کہہ آئے ہیں یہ کمپنیاں عظیم الشان امریکن / برطانوی فرانسیسی بینکوں اور بینکنگ کمپنیوں کی سو فی صدی ملکیت والی ذیلی کمپنیاں ہوتی ہیں چنانچہ اپنے سرمایہ (جامد نیز چالو سرمایہ) کی ضرورتیں ان ہی سے لے کر پورا کرتی ہیں۔

ان کے بورڈ آف ڈائریکٹرز کے ارکان سینئر بینک اکزیکیوٹو ہوا کرتے ہیں۔ جن کو واضح ہدایت دی جاتی ہے کہ وہ صارفین کے ادھار بازار پر تسلط جمالیں۔

مگر اس کے باوجود ان کو علیحدہ اکائیوں کی شکل میں رجسٹرڈ کرایا جاتا ہے جن کا سرمایہ اور نظام کار متعین ہوتا ہے حالانکہ حقیقت یہ ہے کہ ان کی جنم داتا کمپنیوں نے ان اکائیوں کو اپنے طویل المیعاد (جامد سرمایہ) اور قصیر المیعاد (چالو سرمایہ) کے ذریعہ انھیں رجسٹرڈ کرا رکھا ہے۔

کریڈٹ کارڈ کمپنی کا وظیفہ

ابتدائی اور تیاری کے کاموں کے لیے مثلاً آفس کے لیے عمارتوں کو کرائے پر لینا رجسٹریشن کے ضابطوں کو پورا کرنا، پورے ملک میں تعارفی مہم چلانا، تعلقات پیدا کرنا اور بالآخر ایک طرف کچھ تجارتی اداروں اور افراد کے ساتھ اور دوسری طرف کریڈٹ کارڈ رکھنے والوں کے ساتھ معاہدوں پر دستخط کرنا ان سارے کاموں کے لیے یہ کمپنیاں اپنے جامد سرمایہ کو استعمال کرتی ہیں۔

جوں جوں کارڈ ہولڈر اپنے کارڈوں کو اشیاء اور خدمات کی خریداری کے لیے استعمال کرتے جاتے ہیں متعلق کاروباری ادارے اپنے بلوں کو ادائیگی کے لیے پیش کرتے جاتے ہیں اور اکثر یہ ہفتہ وار میعادوں پر ہوا کرتا ہے اس کی وجہ سے "کاروباری اداروں کو ادائیگی کی مدت" اور "افراد اور اداراتی کارڈ ہولڈروں سے ادائیگی حاصل کرنے کی مدت" میں فصل پیدا ہو جاتا

ہے۔اول الذکر مدت جب ہفتہ بھر کی ہوتی ہے تو ثانی الذکر ایک ماہ کی یعنی چار گنی، تاکہ وہ اول الذکر سے ادائیگی حاصل کریں۔

کریڈٹ کارڈ کمپنی اپنے اصلی کمپنی کے پاس جاتی ہے جو تقریباً ہمیشہ کوئی بینک ہوتا ہے یا کوئی بینکنگ کمپنی تاکہ اسے "بیچ کی مدت کی مالیات" (MEDIUM -TURM FINANCE) فراہم کرے جو تین ہفتوں کی ہوتی ہے (یا اصل چار ہفتوں کی) جس کے لیے بینک رائج الوقت شرح سے سود وصول کرتے ہیں۔

چنانچہ کریڈٹ کارڈ کمپنیاں ذریعہ بنتی ہیں اس آمدنی کے حصول کی جو انھیں اپنی اصل کمپنیوں سے اپنے جامد اور چالو سرمایہ کے بدلے سود کی شکل میں حاصل ہوتی ہے۔

اب سوال یہ ہے کہ وہ اپنی اصل کمپنیوں (جو اکثر بینک ہوتے ہیں) کے واجبات کو اور کاروباری اداروں اور کارڈ رکھنے والوں کے واجبات کو کس طرح ادا کرتی ہیں۔

آمدنی کے ذرائع

کریڈٹ کارڈ کمپنیاں اپنے مالی واجبات کو ادا کرنے کی خاطر فیس وصول کرتی ہیں جسے کارڈ رکھنے والے ممبروں سے سالانہ قابلِ وصول ممبرشپ چندہ اور خدمتی اداروں سے قابل کمیشن کا نام دیا جاتا ہے، اول الذکر ایک متعین سالانہ فیس ہے جو پندرہ ڈالر سالانہ سے ایک سو بیس ڈالر سالانہ تک ہوتی ہے اور یہ اس بات پر منحصر ہے کہ کریڈٹ کارڈ کمپنی کتنے ممبر بنانا چاہتی ہے۔ ثانی الذکر کل فروخت کا ایک فیصد ہوتا ہے جو تین فیصد سے پانچ فیصد تک ہوتا ہے چنانچہ کریڈٹ کارڈ کمپنیوں کا ذریعہ آمدنی متعین ہوتا ہے اور یہ اشتراک کرنے والوں کی تعداد (کارڈ ممبر) اور سالانہ شرح چندہ اور دیگر قابل تبدیلی آمدنیوں پر مشتمل ہوتی ہے جو ادارہائے خدمت کی کل فروخت پر منحصر ہے۔

اس بات کو مندرجہ ذیل مثال کے ذریعہ واضح کیا جاسکتا ہے۔

متعین آمدنی (Secured Income)

فرض کیجئے کہ کسی کریڈٹ کارڈ کمپنی کو دس لاکھ افراد کا اعتماد اور ان کی ممبرشپ حاصل ہے ان کا سالانہ شرح چندہ بیس ڈالر ہے تو سالانہ چندہ ہوگا: "20 ڈالر × 10,00,000 = 2 کروڑ ڈالر یہ تمام مہینوں پر پھیلا ہوا ہوگا یعنی پورے سال پر جس میں ممبر بننے والوں کی درخواستوں کو قبول کیا جاتا ہے اور یہ ہر ماہ کی پہلی تاریخ سے نافذ ہوتا ہے تاکہ تیس دنوں کی غیر سودی مدت کا حساب

بآسانی لگایا جاسکے اس مفہوم میں پورے سال پر ماہ بماہ کی بنیاد پر آمدنی برابر برابر پھیلی ہوئی ہوتی ہے "متعین آمدنی" کی یہ "کمک" کریڈٹ کارڈ کمپنی کو ماہانہ نقد آمدنی کے بہاؤ کو منصوبہ کے مطابق بہانے کا موقع عطا کرتی ہے تاکہ چالو سرمایہ (جو خدمتی اداروں کو ہفتہ وار وصول ہوتا ہے) اور اس پر سود ماہانہ بنیادوں پر سالوں تک ملتا رہے۔

لچکدار آمدنی Elastic Income

کریڈٹ کارڈ کمپنی کا دوسرا ذریعہ آمدنی ادارہائے خدمت سے حاصل شدہ وہ کمیشن ہے جو وہ اپنی فروخت پر حاصل کرتے ہیں اور جو قیمت فروخت کا ایک متعین فیصد ہوا کرتا ہے جو ۲ سے ۵ ڈالر تک (فیصد) ہوا کرتا ہے۔

مندرجہ ذیل سطور میں انھیں واضح کیا جاسکتا ہے۔

فرض کرو کہ ان ادارہائے خدمت کی ہفتہ وار فروخت جو ایک خاص کریڈٹ کارڈ قبول کرتے ہیں اور ان کے دس لاکھ ممبر ہیں، دس لاکھ امریکی ڈالر کے برابر ہے تو سالانہ قیمت فروخت ہوگی 1,000,000×52 = 52,000,000 امریکی ڈالر۔ اور چار فیصد سالانہ کے حساب سے اس کا اوسط ہوگا = 2,080,000 امریکی ڈالر۔ چنانچہ کریڈٹ کارڈ کمپنی کی کل سالانہ آمدنی ہوگی: چندوں سے کل آمدنی = 20,000,000 امریکی ڈالر

کمیشن سے حاصل شدہ سالانہ آمدنی = 2,080,000 امریکی ڈالر

میزان 22,080,000 امریکی ڈالر

چونکہ ہفتہ وار آمدنی واقعتاً کمیشن وضع کر دینے کے بعد حاصل ہوتی ہے اس لیے ہفتہ وار نقد کے بہاؤ کے چارٹ کو تیار کرنے میں معاون ہوسکتی ہے۔ یہ چارٹ تجارتی خدمتی اداروں کو ادائیگی کی خاطر تیار کیا جاتا ہے۔

کریڈٹ کارڈ کمپنی کے اخراجات

کریڈٹ کارڈ کمپنی کے اخراجات کے تین اجزاء ہیں جن پر کریڈٹ کارڈ کمپنی کو رقم خرچ کرنی پڑتی ہے۔

(الف) **عمومی انتظامی اخراجات**: ان اخراجات میں عمومی انتظامی اخراجات

شامل ہیں جو کسی تجارتی ادارے کو چلانے کے لیے درکار ہوتے ہیں، ان میں اسٹاف کی تنخواہیں، لگان، اسٹیشنری، بجلی، پانی، نقل وحمل کے اخراجات اور وہ رعائتیں شامل ہیں جو عملے کو فراہم کی جاتی ہیں، اور وہ رقوم جو اشتہار وغیرہ پر خرچ ہوتی ہیں۔

(ب) **سود پر خرچ**: عملاً یہی وہ اہم اور بڑی آمد ہے جس پر کریڈٹ کارڈ کمپنی رقم خرچ کرتی ہے۔ یہ اس مفہوم میں اہم ہے کہ یہی شاید وہ واحد سب سے بڑی خرچ کی مد ہے جسے کریڈٹ کارڈ کمپنی کے بجٹ میں شامل کیا جاتا ہے۔

یہ اہم اپنے سائز، شرح سود اور کارڈ رکھنے والوں کی ادائیگی کے طریقوں کے اعتبار سے ہے۔ سود کے اخراجات کسی کریڈٹ کارڈ کمپنی کو سنجیدہ مالی دشواریوں میں مبتلا کر سکتے ہیں۔

مثال کے طور پر اگر کسی کریڈٹ کارڈ کمپنی کی کل / ہفتہ وار آمدنی (حاصلات ہیں)

$\frac{20,000,000}{52}$ = 384,615 امریکی ڈالر

4% × 1,000,000 امریکی ڈالر = 40,000 امریکی ڈالر

کل 424,45 امریکی ڈالر

اور اسے ہر ہفتہ 1,000,000 امریکی ڈالر ادا کرنا پڑتا ہے چنانچہ مالی بل میں خالص ہفتہ وار کمی رہ جائے گی۔

1,000,000 ڈالر

−424,615 ڈالر

575,385 = امریکی ڈالر

چنانچہ ضروری ہے کہ تین ہفتوں کے لیے مالی امداد کی سہولت حاصل کرنے کا بندوبست کیا جائے۔ جس کی مقدار 575,385 امریکی ڈالر فی ہفتہ ہوتا آنکہ کمپنی کو کارڈ رکھنے والے اپنے ذمہ کے واجبات ادا نہ کر دیں مگر سود کی شرح اگر اتنی اونچی ہو جتنی ۲۵ فیصدی پر ہے جیسا کہ ۸۱-۱۹۸۳ء کے دوران ہوئی اور تمام یا بیشتر کارڈ ہولڈر سود سے پاک تین دن کے وقفے میں ادائیگی کر دیں اگر عام انتظامی اخراجات جس میں ریاستی اور فیڈرل (مرکزی) ٹیکس شامل ہیں بہت اونچی شرح کے ہوں اور ان کا حصہ ناقابل برداشت ہو جائے تو مندرجہ بالا ہفتہ وار کل منافع جو 424,615 ڈالر ہے۔ انہی اخراجات کی نذر ہو جا سکتا ہے اور خالص / آخری میزانیہ خسارے کا میزانیہ ہو سکتا ہے جس کی وجہ سے کریڈٹ کارڈ کمپنی کو خالص خسارہ برداشت کرنا پڑے یہی وجہ

ہے کہ ۱۹۸۳ - ۱۹۸۱ کے وقفے میں کریڈٹ کارڈ کمپنیاں ہر ہفتہ تشویشناک طور پر خسارہ اٹھاتی رہی ہیں۔ اگر ان کریڈٹ کارڈ کمپنیوں کے مالک بینک نہ ہوتے جو ان خساروں کو برداشت کر لیتے ہیں تو اکثر کمپنیاں کاروبار سے باہر نکل گئی ہوتیں۔ چونکہ بڑے بینک جو اتفاق سے کریڈٹ کارڈ کمپنیوں کے آخری مالک ہوتے ہیں اور چونکہ وہ خود سود کی اونچی شرحوں کے بل پر زبردست منافع حاصل کرتے رہے ہیں وہ اس قابل ہو سکے کہ وہ اپنے ذیلی کمپنیوں کے ان خساروں کو جذب اور برداشت کر سکے۔ اس کے ماسوا ایک اور عنصر بھی ہے جس کی وجہ سے یہ خسارہ تیزی سے بڑھ سکتا اور کافی پھول جا سکتا ہے اور وہ ہے عنصر ڈوبے ہوئے قرضوں کا اور ناقابل کنٹرول قرضوں کے ریزرو کا جس سے ہم کریڈٹ کارڈ کے اخراجات کے ذیل میں علیٰحدہ بحث کریں گے۔

دوسری طرف کارڈ ہولڈر اگر وقت پر ادائیگی کرے تو کریڈٹ کارڈ کمپنیوں کو کوئی نفع نہیں ہوتا جیسا کہ اس خط سے ظاہر ہوتا ہے جو اخبار "کریڈٹ ویو" صفحہ ۱۱ بابت جنوری ۱۹۸۳ء کے شمارہ کو دیکھنے سے معلوم ہوتا ہے۔ اپنے پڑھنے والوں کے استفادہ کے لیے میں یہ بات گوش گزار کرنی چاہتا ہوں کہ یہ ماہنامہ ادھار لینے کی سہولتوں کے متعلق معلومات کے بارے میں تخصص رکھتا ہے اور ان کا تجزیہ پیش کرتا ہے بالخصوص برطانوی معیشت کے تناظر میں۔ اسے مشہور زمانہ ڈن اور بریڈ اسٹریٹ کمپنی شائع کرتی ہے جو کریڈٹ رپورٹنگ کے کاروبار میں بلا شرکت غیرے سر فہرست ہے۔

خط کا متن درج ذیل ہے :۔

<u>کریڈٹ کارڈ کے واسطے سے کاروباری لین دین کی اجازت کیوں نہ دی جائے؟</u>

ڈیر سر!

ہم لوگ باغ کے لیے مشینری کی تقسیم کے کاروبار میں لگے ہوئے ہیں۔ بالخصوص اسکاٹ لینڈ میں مگر بالعموم سارے جزائر برطانیہ میں، کمپنیوں کے ساتھ کاروبار کرتے ہیں۔ ان کمپنیوں میں سے بہتری کمپنیاں ہم سے پابندی سے تجارت کرتی ہیں مگر ہر لین دین کی مالیت تھوڑی ہوتی ہے۔

ہر قسم کے کریڈٹ کنٹرول سے پہلو بچانے کی خاطر میں نے حال میں ACCEN اور BARCLAY CARD نامی کمپنیوں سے دریافت کیا کہ کیا وہ ان گاہکوں کے نام کمپنی کے کارڈ جاری کر سکتی ہیں؟ اگر انھوں نے ایسا کر لیا ہوتا تو میرے مسائل حل ہو جاتے۔ جی چاہے کارڈ لینے

آیئے یا ٹیلیفون پر واضح طور پر نمبر بتا دیجئے۔ ہمارے پاس نقد رقم فوراً آجائے گی۔

مگر افسوس کی بات یہ ہے کہ دونوں میں سے کوئی بھی رضامند نہیں ہوا کیونکہ کمپنی کارڈ کو صرف اخراجات کے لیے استعمال کیا جا سکتا ہے۔ تجارتی لین دین کے لیے نہیں کیا جا سکتا۔ اگر انھوں نے کارڈ اشو کیے ہوتے تو متعلق کمپنیوں کو سیدھے طور پر رقم مہیا کر کے اگلے مہینہ کی ۲۶ تاریخ کو رقم ادا کر دینی پڑتی اور جیسا کہ BARCLAYCARD اور ACCEN نے اشارہ کیا' جب لوگ وقت پر ادائیگی کر دیتے ہیں تو وہ ان سے کوئی نفع نہیں کماتے۔

یہ دنیا عجیب و غریب ہے آپ کا وفادار

نیرن جے براؤن

مینجنگ ڈائرکٹر

نیرن براؤن (گلاسگو) لمیٹڈ

بمبئی اسٹیشن بمبئی گلاسگو 47684Y

جیسا کہ مندرجہ بالا خط کے آخری پیراگراف سے ظاہر ہے کہ اگر تمام بل" اگلے ماہ کی ۲۶ تاریخ تک ادا کر دیئے جائیں تو جب لوگ وقت پر ادائیگی کر دیں تو ان کو کوئی منافع نہیں حاصل ہوتا۔" ایسا اس لیے ہے کہ وہ انسانی نفسیات پر اعتماد کرتے ہیں کہ لوگ خرچ کرنے میں لاپرواہ ہو جاتے ہیں بشرطیکہ فوراً رقم ادا نہ کرنی پڑے اور اس طرح وہ لوگوں کو اس بات پر مجبور کر دیتے ہیں کہ اپنے وسائل سے کہیں زیادہ خرچ کریں اور اس کے نتیجہ میں بڑھتی ہوئی شرح سے سود ادا کرتے ہیں اور ان کے قرضے بھی بڑھتے چلے جائیں۔

یہ ہوشیاری سے بنا ہوا ایک جاذب نظر پھندا ہے جس میں غریب صارفین ترقی، فلاح اور بلند معیار زندگی کے ناموں پر پھانسے جاتے ہیں جس کی طرف اس مقالے کے شروع میں اشارہ کیا جا چکا ہے۔

اس کے علاوہ ایک اور مد ایسی ہے جس کے واجبات کسی کریڈٹ کارڈ کمپنی کے اخراجات کے بجٹ کی جانب کافی بوجھ ڈالتے ہیں۔ یہ ہے مد ریزرو کی جو ڈوبنے والے اور ناقابل وصول قرضوں کے لیے، رکھی جاتی ہے اور یہ مد کریڈٹ کارڈ کے کاروبار میں اکثر صنعتوں، جن میں بینک اور سرمایہ کاری کا شعبہ بھی شامل ہے کی مناسبت سے زیادہ وسیع ہوتی ہے اور اس کی وجہ بآسانی سمجھ میں آجاتی ہے۔

افراد اور خاندانوں کی حرکیت (MOBILITY) صنعتوں اور صنعتی کاروبار کے مقابلہ میں زیادہ ہوتی ہے وہ اپنی رہائش گاہیں اکثر بدلا کرتے ہیں اور اس کے اسباب متعدد ہوا کرتے ہیں جن سے بھی اہم یا تو کوئی ملازمت ہوتی ہے اور/ یا خاندان کے کسی ایک فرد یا ایک سے زیادہ افراد کے لیے اسکول کا محل وقوع۔

اکثر افراد اور خاندان مراسلت اور کریڈٹ کارڈ کمپنیوں سے لکھا پڑھی کے معاملہ میں سست پائے جاتے ہیں جس کا سبب روزگار، صحت، اسکول اور تعطیل کے معاملات ہوا کرتے ہیں۔

یہی وجہ ہے کہ اُن کا سراغ لگانا اور ان سے رابطہ قائم کرنا بڑا مشکل کام ہوتا ہے بالخصوص جب ان کی نیت یہ ہو کہ ادائیگی سے جی چرایا جائے۔

اس لحاظ سے اُدھار صارف بچاؤ قانون کے کئی دفعات اور ان کی توجیہ نے جس سے کسی فرد اور خاندان کی نجی زندگی میں مداخلت اور ان سے چھیڑ چھاڑ ظاہر ہوتی ہے ایک منفی کردار ادا کیا ہے۔

مذکورہ بالا سبب کو مد نظر رکھتے ہوئے اس مصنف نے ۵۰% فی صد بلند تر نشان کو ترجیح دی ہے جو خدمتی اداروں کے کل سالانہ فروخت کے ڈوبنے والے قرضوں کے خلاف ریزرو کا ۱۵% فیصد ہے جس کی رقم ۵ کروڑ ۲۰ لاکھ امریکی ڈالر بنتی ہے۔

اس مفروضے پر انحصار کرتے ہوئے ہماری آمدنی پر سود کی رقم جو بینک کو ادا کرنی ہوگی ایک لاکھ ۵۰ ہزار امریکی ڈالر ہوگی اور یہ رقم بنی ہے:-

$$5,20,00,000 \times 15\% = \frac{7,80,000}{52} = 1,50,000$$ ڈالر

چنانچہ اس رقم پر جو ہفتہ وار مالی ضرورت کو ظاہر کرتی ہے (جس کی کریڈٹ کارڈ کمپنی کو حاجت ہوگی) نظر ثانی کی جانی چاہیئے تاکہ اس میں مشتبہ اور ناقابلِ وصول قرض کے لیے مخصوص فنڈ کو شامل کیا جا سکے جس کی تعیین ہفتہ وار بنیادوں پر کی جاتی ہے۔

وہ عدد (ادارہ ہائے خدمت کو ہفتہ وار ادائیگی — ہفتہ وار آمدنی) تھا:-

$$= 385 \times 5,75$$ امریکی ڈالر

اور یہ عدد جو ہفتہ وار مشتبہ اور ناقابلِ وصول قرض کی نمائندگی کرتا ہے، ہے۔

1,50,000 امریکی ڈالر

بینک کی کل ہفتہ وار مالی ضرورت ہوگی 725,000 امریکی ڈالر

براہِ کرم یاد رکھئے کہ یہ رقم بینکوں کو ادا کی جاتی ہے ۴-۳ ہفتوں کے بعد بشرطیکہ تمام کارڈ کمپنی والے ممبر اپنے بل وقت پر ادا کر دیں۔ یہی تعداد اگلے ہفتہ دہرائی جائے گی تاکہ خدمتی اداروں کے اگلے ہفتہ کے واجبات کو پورا کیا جا سکے۔ یہی ہے راز اُس بلند تر اوسط رقم کا جو بینکوں کو سود کے طور پر ہفتہ وار سالوں تک ادا کیا جاتا ہے اور جس کے اختتام پر نفع ونقصان کا میزانیہ تیار کیا جاتا ہے۔

اب تک ہمارے معزز قارئین پر یہ بات واضح ہو چکی ہوگی کہ کریڈٹ کارڈ کمپنیاں طویل المیعاد بنیاد پر زندہ رہ سکتی ہیں اور معقول نفع کما سکتی ہیں، شرط یہ ہے کہ سود کی شرح "معقول" اور "قابل برداشت" ہو مگر ایک ایسی دنیا میں جہاں بے روزگاری کی اونچی سطحیں اور سود کی اونچی شرحیں افراطِ زر کا مقابلہ کرنے کے لیے ایک تسلیم شدہ حقیقت ہوں جیسے دس فیصد کے اندر رکھنا طے کر لیا گیا ہو۔ یہ بہت ہی مشکل کام ہے کہ سود کی شرحوں کو "معقول" اور "قابلِ برداشت" سطحوں کے اندر رکھا جائے۔ نتیجہ یہ ہے کہ کریڈٹ کارڈ کمپنیوں کے نقصانات بڑھتے ہی جائیں گے مگر ان کی اصل کمپنیاں سود کی اونچی شرحوں سے فائدہ اٹھا رہی ہوتی ہیں، انھیں اپنے کارڈ رکھنے والوں سے بھی اونچی شرح پر سود مل رہا ہوتا ہے اور یہ اِن نام نہاد خساروں کو برداشت کر سکتی ہیں جو سود کی شرحوں میں اضافہ کی وجہ سے پیدا ہوتے ہیں۔

حقیقت یہ ہے کہ اصل جنم داتا کمپنیاں کوئی نقصان نہیں برداشت کرتی ہیں کیونکہ اکثر رقوم جو لگائی جاتی ہیں وہ ایسی ہوتی ہیں جن پر وہ ذرہ برابر سود ادا نہیں کرتیں۔ یہ وہ رقوم ہیں جو چالو کھاتے کی رقوم کا مجموعہ ہوتی ہیں جن پر بینک کوئی سود ادا نہیں کرتے اور ساتھ ہی ساتھ ان سے بڑا منافع کماتے ہیں جسے میں نے اپنے مقالہ "کیا منہائی (DISCOUNTING) اسلامی قانون میں جائز ہے؟" میں واضح کیا ہے۔

موجودہ کریڈٹ کارڈ کاروبار کے بڑے بڑے نقصانات

مندرجہ بالا توضیح وتشریح سے یہ بات ظاہر ہو جاتی ہے کہ موجودہ کریڈٹ کارڈ کاروبار میں اسلامی نقطۂ نظر سے مندرجہ ذیل خرابیاں پائی جاتی ہیں:-

(۱) اس کا انحصار انسان کی ایک نفسیاتی کمزوری پر ہے جس کا سہارا لے کر لوگوں کو قرضوں کا انبار لگانے پر آمادہ کیا جاتا ہے اور انھیں اس بات پر مجبور کیا جاتا ہے کہ وہ اپنے ان اخراجات پر

جنھیں انھوں نے اپنی طاقت سے بڑھ کر اس امید پر کیا ہے کہ فی الفور ادائیگی نہیں کرنی ہے، سود در سود ادا کرتے چلے جائیں!

(۲) یہ کریڈٹ کارڈ کمپنیاں بینکوں پر اپنے چالو سرمایہ کی فراہمی کے لیے انحصار کرتی ہیں اور اس کے بدلے سود بھرتی ہیں۔

(۳) وہ خود بینکوں اور بینکنگ کمپنیوں کے ذیلی ادارے ہوتے ہیں وہ مٹھی بھر مالکان بینک آخری منصوبوں کو کامیاب بنانے میں آلۂ کار بنتی ہیں جس کی وجہ سے معاشرہ کی دولت چند افراد اور خاندانوں میں مرتکز ہو جاتی ہے۔

(۴) ان کریڈٹ کارڈ کمپنیوں کا بحیثیت مجموعی اس بینکنگ نظام کی معاونت کرنے میں جو رول ہے وہ بھی پیش نظر رہنا چاہیئے اس کے ذریعہ وہ عام صارفین کو غلام بناتے افراد اور خاندانوں اور پوری قوم کو ادھار کے بندھنوں میں جکڑتے چلے جاتے ہیں اور افراد اور سماج کی بھلائی کے نام پر زندگی کی سطح کو بلند کرنے کے لیے قوم کے قرضوں کے بوجھ کو بے تحاشہ بڑھنے دیتے ہیں۔

اگلا قدم ضروری

مسلمان ماہرین مالیات و معاشیات کے سامنے کرنے کا کام یہ ہے کہ حالیہ کریڈٹ کارڈ کاروبار کے تمام اچھے اور اسلامی نقطۂ نظر سے قابل قبول خصوصیات کو قائم رکھتے ہوئے ایک نیا کریڈٹ کارڈ نظام ایسا قائم کیا جائے جو اپنی طاقت انفرادی اور سماجی انصاف کے دائمی اسلامی اصولوں سے حاصل کرتا ہو وہ اس طرح کہ موجودہ مادی اور انسانی قوتوں اور وسائل کی تقسیم منصفانہ طور پر عمل میں آئے وسائل کی بے ضرورت بربادی بھی نہ ہونے پائے اور ساتھ ہی سماج کے تمام طبقات کے درمیان آمدنی کی تقسیم منصفانہ ہو تاکہ ساری دولت چند افراد اور خاندانوں کے درمیان مرتکز نہ ہونے پائے۔

ہمارا مقصود یہی ہدف ہے جس کے لیے میں کریڈٹ کارڈ کاروبار کو اسلامیانے کی غرض سے مندرجہ ذیل تجاویز پیش کر رہا ہوں۔ یہ کاروبار صارفین، ادھار مالیاتی نظام کے ایک بڑے حصہ پر مشتمل ہے۔

بنیادی خصوصیات

جیسا کہ میں اپنے مقالہ "اسلامی نظام بینک کاری" میں ادھار لین دین کی "تنظیم" میں

واضح کر چکا ہوں، کریڈٹ کارڈ کمپنیوں کو بینکوں سے بالکل آزاد ہونا چاہیئے چونکہ ان کا علاحدہ وجود ہوگا اس لیے ضروری ہے کہ ان کی تنظیم مشترک کاروبار کے اصولوں پر کی جائے۔ ان کے بورڈ آف ڈائریکٹرز ماہرینِ مالیات، کاروباری لوگوں اور اچھے منتظمین پر مشتمل ہوں۔

چونکہ میری اسکیم میں بینک کا رول مختصر المیعاد مالیات کی فراہمی کا ہے اس لیے متعلق بینک کے ایک ڈائریکٹر کو کریڈٹ کارڈ کمپنی کے بورڈ آف ڈائریکٹرز س میں شامل ہونے کی اجازت دی جاسکتی ہے تاکہ وہ بینک کے مالی مفادات کا تحفظ کر سکے مگر اسے اس بات کی اجازت نہیں دی جانی چاہیئے کہ وہ مالیاتی فیصلہ کرنے کے عمل پر زیادہ اثر انداز ہو اور اس بات کا حریص ہو کہ وہ محض اپنے بینک کے مفادات کو آگے بڑھانے میں لگ جائے۔

اس احتیاط کی وجہ سے متوقع منافع مساوی طور پر اور وسیع بنیادوں پر سماج کے مختلف اجزاء میں تقسیم ہو سکے گا اور یہ اجزاء ہیں، کریڈٹ کارڈ کمپنی کے عام شیر ہولڈرز یا حصہ دار، بورڈ آف ڈائریکٹرز، بینک کے تمام حصہ دار، اس کے ڈائریکٹروں کا بورڈ اور جمع کنندگان کی بڑی تعداد۔

اس طرح چند افراد اور خاندانوں کے ہاتھ میں دولت کا ارتکاز نہ ہو سکے گا۔ اور اسلامی معیشت کے ایک بڑے مقصد کو پورا کیا جاسکے گا۔

جیسا کہ پہلے اشارہ کیا جا چکا ہے۔ یہ وہ چند ابتدائی تجاویز ہیں جن میں بہت ترمیم واصلاح کی گنجائش ہے اور یہ اصلاح اس ریسرچ کے ذریعہ ہوگی جو اس مقصد کو پیش نظر رکھتے ہوئے وسیع بنیادوں پر کی جائے گی۔

آخیر میں ضروری ہے کہ میں یہ بات واضح کر دوں کہ یہ پورے اسلامی نظام معیشت کا صرف ایک چھوٹا سا حصہ ہے جس میں فرض کر لیا جاتا ہے کہ بینکر "مالیات فراہم کرنے والے" کھاتہ دار یا پیداوار کنندگان، اور صارفین سب کے سب ہوں گے۔ یعنی افراد کی حیثیت میں بھی اور اجتماعی حیثیت سے بھی۔ وہ سب کے سب اسلامی سماج اور اسلامی نظام اجتماعی کے خادم ہوں گے اور اس کی بنیادوں کی حفاظت اور تعمیر و ترقی کے لیے کوشاں رہیں گے۔

اسی پس منظر میں مندرجہ ذیل تجاویز پر غور کیا جانا چاہئے۔ ہم ہر قسم کے تبصروں اور مشوروں کے لیے تہ دل سے شکر گزار ہوں گے امید ہے کہ آپ مسلم معاشی فکر کی تعمیر کی غرض سے تازہ افکار کو ضبط تحریر میں لانے اور ان سے باخبر کرنے کے کام میں کسی ذہنی تحفظ سے کام نہ لیں گے۔

کریڈٹ کاروبار کو اسلامی بنانا

اس ذیل میں بنیادی مسئلہ یہ ہے کہ بینک جس طرح مختصر المیعاد مالیات کی فراہمی کے بدلے حسبِ طرح رائج الوقت سود کی شرح وصول کرتے ہیں اس سے بچنے کے لیے مندرجہ ذیل منصوبہ پیش کیا جاتا ہے۔

(۱) کریڈٹ کارڈ کمپنی مالیات فراہم کرنے والے بینک کے یہاں ایک کھاتہ کھولے گی جس کا نام ہوگا "چندہ اور کمیشن اکاونٹ" اور اس میں تمام ممبروں کے سالانہ چندے اور کمیشن جو انھیں تجارتی اداروں سے حاصل ہوتے ہیں جمع کیے جائیں گے۔ چونکہ یہ اکانٹ ہمیشہ ادھار کھاتہ رہے گا، بینک اس پر بقایہ ادھار کی حد کے اندر جو روزانہ کے اوسط الٹ پھیر کے اصول پر مبنی ہوگا کوئی منافع وصول نہیں کرے گا۔

مالیات کی فراہمی کی غرض سے اسی بینک میں ایک علٰحدہ کھاتا کھولا جائے گا جس میں وہ تمام رقوم جو اشیاء اور خدمات تیار کرنے والے اداروں کو ادا کی جاتی ہیں اور اس کے علاوہ کریڈٹ کارڈ کمپنی کے انتظامی اخراجات یہ سب مہیا کیے جائیں گے۔ اس اکانٹ کا نام ادائیگی کھاتا" ہوگا۔ ادائیگی کھاتا کے بقایہ دین (DEBIT. BALANCE) اور بقایہ قرض (CREDIT BALANCE) میں جو فرق ہوگا اسے "چندہ اور کمیشن کھاتہ" میں ڈال دیا جائے گا۔ دونوں روزانہ آمدنی کے وصول پر مبنی ہوں گے اور اسے بینک کی فراہم کردہ مالیات شمار کیا جائے گا۔

اگر کھاتہ نصف سال کی بنیاد پر رکھا جاتا ہے تو نفع میں بینک کے حصہ کا شمار اس طرح کیا جائے گا۔

کل چالو سرمایہ۔کمپنی کے ذریعہ مہیا کیا گیا چالو سرمایہ ـ بینک کے ذریعہ فراہم کیا گیا چالو سرمایہ (فیصد کل چار سرمایہ کا)

چونکہ کمپنی بعض جامد املاک (FIXED ASSETS.) کی بھی مالک ہوتی ہے ان کے منافع کا پتہ لگانے کے لیے دریافت کرنا پڑتا ہے کہ کل جامد املاک کی قدر و قیمت کتنی ہے۔

چنانچہ منافع میں بینک کے حصہ کو معلوم کرنے کے لیے آخری فارمولا ہوگا۔ کل جامد املاک کل چالو سرمایہ (بینک کے ذریعہ حاصل شدہ + کمپنی سے حاصل شدہ فیصد = کمپنی کا کل سرمایہ)

اب فرض کیجئے کہ:

(بینک کا 25% فیصد + کمپنی کا 75% فیصد)

TFA = $ 50M (کل جامد املاک)

TWC = $ 200M (کل چالو سرمایہ)

اگر سال کے اول نصف کا کل نفع 30 ملین ڈالر ہے، تو اسے تقسیم اس طرح کیا جائے گا:

کمپنی کی کل جامد املاک = 50 ملین ڈالر + 50 ملین ڈالر کے بقدر چالو سرمایہ = ۱۰۰ ملین ڈالر۔

بینک کا کل چالو سرمایہ = 150M ملین ڈالر۔

چونکہ FC یعنی چالو سرمایہ خاصا یکساں رہتا ہے، ہم یہ فرض کرسکتے ہیں کہ اس کی روزانہ آمدنی 50 ملین ڈالر ہے۔ مسلمان چارٹرڈ اکاونٹنٹ حضرات کا فرض ہے کہ وہ جامد سرمایہ اور چالو سرمایہ کے استحقاق کے لیے صحیح فارمولا دریافت کریں نیز اس بات کا بھی کہ بینک اور کریڈٹ کارڈ کمپنی کا سال یا نصف سال کے کل منافع میں کیا حصہ ہوگا۔

ایک اور مسئلہ حصہ داری کا ہے:

(الف) انتظامی اخراجات میں

(ب) بعض حصہ داروں کے حصہ کی رقم قطعاً ادا نہ کرنے کی وجہ سے نقصانات میں اس کے لیے بھی ایک منصفانہ اور صحیح فارمولا معلوم کرنے کی ضرورت ہے۔

اور بالآخر بینک اور کریڈٹ کارڈ کمپنی کا حصہ نکل آئے گا اور یہ اس کاروبار اور بینکوں سے اس کے تعلق کا نقشہ ہی بدل کر رکھ دے گا۔

یہ ایک نیا اور بالکل انقلابی عمل ہوگا جس کے ذریعہ بینک کریڈٹ کارڈ کمپنی کے نقصانات کا خطرہ برداشت کرکے مالیات فراہم کرنے کی ذمہ داری اپنے سر لیتے ہیں اور ساتھ ہی انتظامی اخراجات کا ایک حصہ اپنے ذمہ لیتے ہیں۔

کریڈٹ کارڈ کمپنی حاصل شدہ نفع کو اپنے حصہ داروں میں متناسب طریقہ پر تقسیم کرے گی۔

بینک نفع/نقصان کو بھی اپنے حصہ داروں اور جمع کنندگان کے درمیان تقسیم کرے گا۔ ان ہی خطوط پر جس میں مصنف نے اپنے مضمون "اسلامی بینک کاری کے نظام میں ساکھ (اعتبار) کے کاروبار کی تنظیم" میں واضح کیا ہے۔

جو حضرات دلچسپی رکھتے ہوں وہ براہ کرم اس مقالہ کو ملاحظہ فرمائیں۔

ایک مرتبہ جب مندرجہ بالا خطوط پر ادائیگی کے لیے ایک بنیاد تیار ہوجاتی ہے یعنی اگر قلیل المیعاد مالیاتی انتظامات بھلے طور پر کامیابی کے ساتھ کام کرنے لگیں تو دراصل یہ تصویر کو مکمل کرنے میں ایک معاون عمل ہوگا۔ یعنی کاروبار کے قصیر المیعاد اور طویل المیعاد ضرورتوں کی تکمیل اور صنعتکاروں مزارعین، تقسیم کنندگان اور خدمات فراہم کرنے والے اداروں کو مالیات

کی فراہمی۔

ہم نے پہلے ہی تفصیل سے یہ بات بتادی ہے کہ تجارتی، صنعتی اور زرعی اکائیوں کے لیے لمبی مدت کے لیے مالیات کی فراہمی کس طرح کی جائے گی۔

کاروباری حضرات کو قصیر المیعاد مالیات کی فراہمی کا مسئلہ اس مقالہ میں پہلے ہی حل کیا جاچکا ہے۔

اس مقالہ کی خاص غایت یہ ہے کہ یہ واضح کیا جائے کہ اکثر صارفین کے لیے بلاسود مختصر المیعاد مالیات کی فراہمی کس طرح کی جاسکتی ہے:

احتیاطیں

انفرادی بینکوں اور ان کی ذیلی کمپنیوں کے ذریعہ بے درنگ اور پوری لاپروائی کے ساتھ ساکھ (زر اعتباری) کے پھیلاؤ کا انجام کیا ہوتا ہے اور اس سے جو مسائل ابھرتے ہیں ان سے کس طرح دامن بچایا جاسکتا ہے۔ اس سلسلے میں مندرجہ ذیل احتیاطی تدابیر اختیار کرنا ضروری ہے۔

(۱) مسلمان خاندان کے ہر فرد کے نام علٰحدہ کریڈٹ کارڈ جاری کیا جاسکتا ہے۔ شرط یہ ہے کہ ان سب کا مجموعی خطرہ (جوکھم) اس آمدنی گروپ کے لیے متعین خطرہ کی حد سے زیادہ نہ ہو۔ ایسا کرنا اس لیے ضروری ہے کہ "ان کا قرض ان کی قوت ادائیگی اور حد ادائیگی کے اندر" رہے۔ اگر نادیدہ حالات کی بنا پر وہ اپنے "متحدہ واجبات" کی مناسب وقت کے اندر تکمیل نہ کرسکیں تو انھیں ادائیگی کے لیے ایک مناسب مہلت دی جاسکتی ہے مثلاً تین ماہ کی مہلت۔ اس مہلت کو ایک مرتبہ یا زیادہ سے زیادہ دو مرتبہ بڑھایا جاسکتا ہے جس کے گذرنے کے بعد مقدمہ عدالت کے سامنے پیش کیا جاسکتا ہے۔

(۲) عدالت کی کارروائی فریقین کے لیے مختصر اور کم خرچ ہونی ضروری ہے۔ عدالتوں کے نزدیک جو قرضے ناقابل ادا ہوں انھیں معاف کردینا چاہیئے۔ اس غرض کے لیے کریڈٹ کارڈ کمپنی کے پاس ایسا ریزرو (محفوظ) فنڈ ہونا چاہیے کہ اس کے بل پر وہ ایسے "ڈوب جانے والے قرضوں" کو معاف کرسکے۔

(۳) اس کے ماسوا اسلامی کریڈٹ کارڈ کا انتظام مندرجہ ذیل مفروضوں پر قائم ہے اور کام کرتا ہے۔

(الف) تینوں فریق — کریڈٹ کارڈ کمپنی، ادارے اور صارفین ایمان دار ہیں اور انھوں نے یہ طے کر رکھا ہے کہ ایک دوسرے کو فریب نہ دیں گے۔

(ب) سب نے یہ بھی عہد کیا ہے کہ سود لینے اور دینے کے کاموں سے اجتناب کریں گے۔

(ج) تینوں فریق یہ ثابت کر دکھانے پر تلے ہوئے ہیں کہ کریڈٹ کارڈ کمپنیوں کے ذریعہ بلاسود مختصر المیعاد مالیات کی فراہمی کا نظام قابل عمل ہے۔

اس طرح جو مزید قوت خرید تخلیق کی جائے گی اور جسے صارفین کی ایک بڑی تعداد کے ہاتھوں میں دے دیا جائے گا اس سے زرعی، صنعتی اور تجارتی پیداوار میں مثبت طور پر مدد ملے گی جس کی وجہ سے روزگار کے نئے مواقع اور معاشی اور مالیاتی سرگرمیوں پر بہتری پیدا ہوگی۔ اور ان سب کا اثر یہ ہوگا کہ بحیثیت مجموعی قومی پیداوار اور عمومی معیار زندگی، خوش حالی اور فلاح و بہبود میں اضافہ ہوگا۔

اس حقیقت کے پیش نظر کہ اسلامی سماج انفرادی اور اجتماعی دونوں سطحوں پر بلاضرورت اسراف و اتلاف کا عادی نہیں ہوتا۔ اس مزید قوت خرید کا اثر یہ ہوگا کہ ہر شعبہ میں حقیقی معیار میں ترقی ہو اور صحت، تعلیم اور ہر شعبہ زندگی میں عمومی فلاح و خوش حالی اور سماج کے تمام طبقات کے لیے حقیقی بہبود کی صورتیں پیدا ہوں۔

مگر پوری احتیاط اس بات کی ہونی چاہئے کہ مثبت اور تعمیری نتائج کی زائد از ضرورت پیداوار کے ذریعہ نفی نہ کر دی جائے جس کا مفہوم یہ ہے کہ محدود قدرتی وسائل کو ضائع کیا جائے۔ چنانچہ بازار کی نگرانی اور اس کا مناسب انتظام اور مناسب اور قابل یقین حد میں اس کی ضابطہ بندی اسلامی نظام معیشت کی روح اور اس کے بنیادی اصولوں کی خلاف ورزی نہیں ہوگی۔ اس غرض کے لیے بازار کے انتظام اور کنٹرول کے لیے ایک بورڈ کی تشکیل ضروری ہے جس میں معاشی اور مالیاتی ماہرین ہوں جو اندر اور باہر سے پیداوار کی نگرانی کرتے رہیں۔

اگر اس پہلو پر توجہ نہیں دی گئی تو یہ اشیاء اور خدمات کی داخلی اور خارجی ڈمپنگ (DUMPING) پر منتج ہوگی جو سب کے لیے انتہائی نقصان دہ ہے۔

یہ مجوزہ اسلامی کریڈٹ کارڈ کمپنی کا ایک ابتدائی خاکہ اور ڈھانچہ ہے۔ یہاں اسے اس امید پر سامنے لایا جا رہا ہے کہ مزید بحث و تمحیص سے وہ اسکیم پایۂ تکمیل کو پہنچے گی جس سے اس کا نفاذ عملاً ممکن ہو سکے گا۔

کچھ بنیادی اور قانونی سوالات

اس مقالہ کو ختم کرنے سے پہلے میں کچھ سوالات کرنا چاہوں گا اور خواہش کروں گا کہ اسلام کے فاضل علما جو اسلامی قانون اور فقہ میں گہری نظر رکھتے ہیں ان کے واضح اور راست جواب دیں:

(۱) کیا ادائیگی کی ذمہ داری کسی فرد یا کارپوریشن سے کریڈٹ کارڈ کمپنی کی طرف منتقل کر دینا قانونی طور پر صحیح اور درست ہے؟

(۲) کیا "چارج فارم" پر فروخت کنندہ کے سامنے اس شخص / کارپوریشن کا دستخط یہ ثابت کرنے کے لیے کافی سمجھا جائے گا کہ وہ اپنے یا فرم کے کریڈٹ کارڈ کمپنی کو رقم ادا کرنے کا وعدہ یا اس فرد یا فرم کے نام پر لکھے گئے بلوں کو ادا کرنے کے وعدہ پر قائم رہے گا اگر اس بل کے ثبوت میں اس کے یا فرم کے دستخط کردہ کاغذات موجود ہوں تو کیا یہ مستقبل کے تمام مالی واجبات کے لیے کافی ہوں گے۔

(۳) متعین سالانہ زر اشتراک (فیس) کے بارے میں کیا خیال ہے۔ کیا اسلامی نقطۂ نظر سے یہ جائز ہے بالخصوص اس صورت میں کہ یہ متعین ہو۔ کیا یہ سود ہے یا حق الخدمت (فیس)؟

(۴) ۴ فیصد کمیشن جو فروخت کی آمدنی سے حاصل ہوتا ہے اس کی قانونی حیثیت کیا ہے؛ کیا قانوناً ایسی رقم وصول کرنا درست ہے؟

(۵) بینک اور کریڈٹ کارڈ کمپنی کے درمیان منافع کی تقسیم کے لیے جو فارمولا پیش کیا گیا ہے اس کی قانونی حیثیت کیا ہے؟

یہ اور بہت سے دوسرے سوالات ہیں جن کا جواب ہمارے علما اور اسکالروں کو پیش کرنا ہوگا ہم مزید بحث و گفتگو اور جواب کے منتظر ہیں۔ ہم اللہ تعالیٰ سے دعا کرتے ہیں کہ ہمیں سیدھی راہ دکھائے۔ آمین۔

اسلام کا نظامِ معیشت : مولانا صدرالدین اصلاحی

انگریزی ترجمہ THE ISLAMIC ECONOMIC ORDER مترجم: ڈاکٹر عبدالمعز منظر

قیمت ۵ روپئے۔ ملنے کا پتہ: ادارۂ تحقیق و تصنیف اسلامی۔ پان والی کوٹھی۔ دودھ پور۔ علی گڑھ۔ یوپی