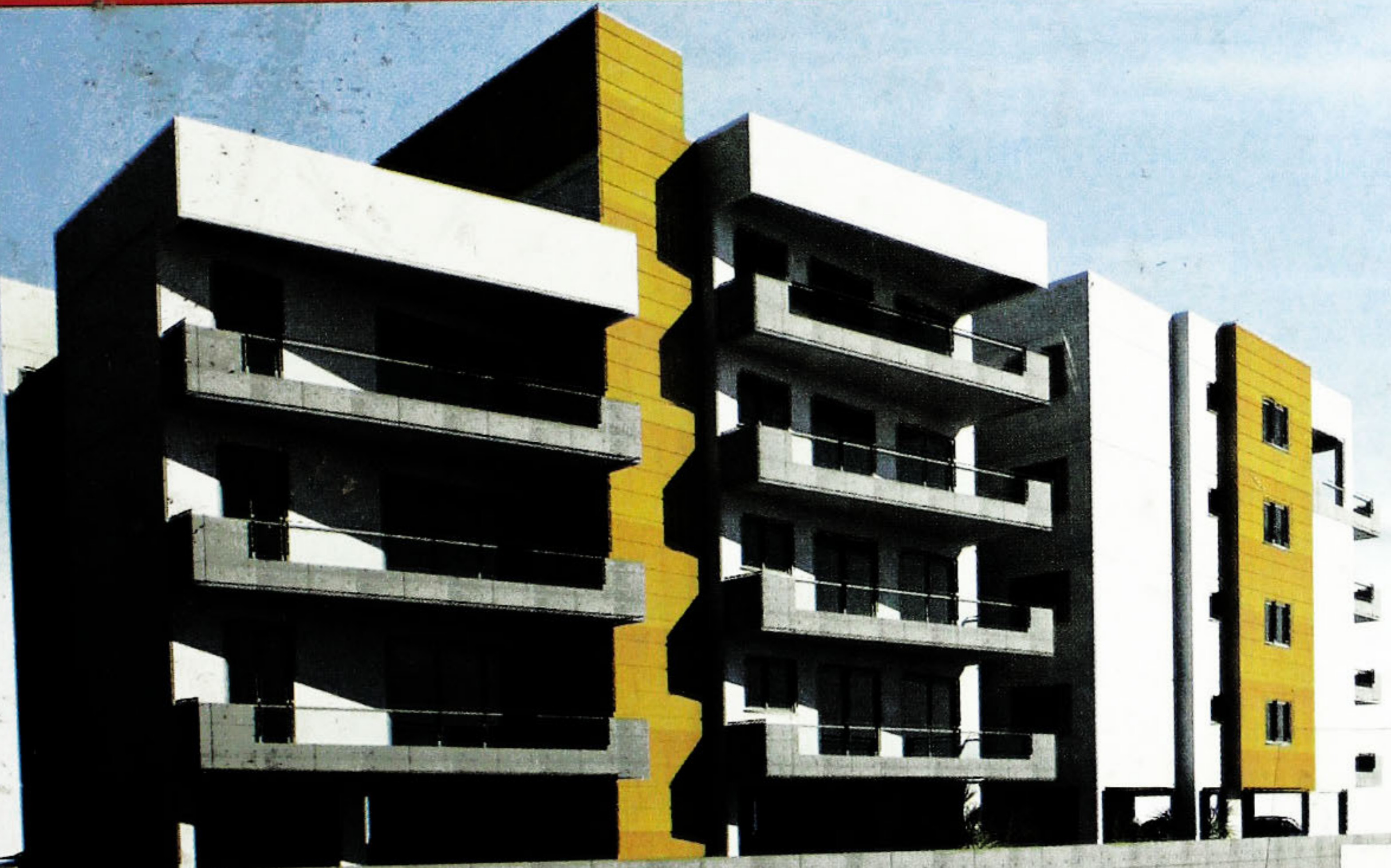


کتاب الزکوٰۃ

پلانٹوں اور عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ



گروپ کیپٹن (ر) امتیاز علی

ہاشمی پبلی کیشنز راولپنڈی

سیج کی تلاش

پلائٹوں پر زکوٰۃ

عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

گروپ کیپٹن (ر) امتیاز علی

ہاشمی پیپلی کیشنز

کیٹی چوک، اقبال روڈ، راولپنڈی، فون 051-5558320

Handwritten text at the top of the page, possibly a title or header.

Main body of handwritten text, appearing to be a list or series of entries.

ISBN: 978-9953-0-111-1

Small handwritten text or signature on the right side.

Large block of handwritten text, possibly a detailed list or notes.

Small handwritten mark or number in the bottom left corner.

04-08-2013

انتساب

ڈاکٹر یوسف القرضاوی
فقہ الزکوٰۃ کے مصنف کے نام

”ہر چند کہ زکوٰۃ جیسے اہم امور میں قطعی رائے معلوم کرنے کے لئے اجتماعی اجتہاد کی ضرورت ہے لیکن بہر حال انفرادی تحقیقات سے بھی صحیح اجتماعی اجتہاد کی راہیں منور ہوتی ہیں۔“

اس رائے نے میری ہمت باندھنے میں مدد کی اور یہ تحقیق، زکوٰۃ کے حسابی نظریہ کی وضاحت ہے۔ جو علماء کرام کے لئے غور و فکر کی بنیاد فراہم کر سکتی ہے۔ اور فتویٰ یعنی Decision Making کے لئے طریقہ کار بھی تجویز کرتی ہے۔“

اور

اپنی رفیقہ حیات کے نام

جس کے سچ بولنے کی عادت اور حقیقت پسندی نے ہی مجھے

حق اور حقیقت کی تلاش کی راہ اپنانے کا احساس دلایا۔

سید

فہرست مضامین

- 07 تقریظ اور پیش لفظ۔ حصہ چہارم
- 23 پاکستان کا زکوۃ اور عشر آرد نینس 1980 اور زکوۃ کے اصول
- پہلا حصہ پلائوں پرزکوۃ
- 43 پہلا باب
پلائوں اور عام بزنس میں فرق اور فتاویٰ کے اختلاف رائے کا بیان
- 51 دوسرا باب
پلائوں پرزکوۃ کے تعین کا پہلا طریقہ۔ فقہی اصولوں اور فتاویٰ پر بحث
- 88 تیسرا باب
دوسرا طریقہ۔ تمام ممکنہ آپشنز میں سے انتخاب
- 104 چوتھا باب
تیسرا طریقہ: زندگی کی اصلی قیمتوں کی مثالوں کے ذریعے زکوۃ کا فیصلہ
- 120 پانچواں باب
خلاصہ، بحث اور فائنل فیصلہ

دوسرا حصہ عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

- 129 پہلا باب
کمرشل اور رہائشی عمارتوں پر زکوٰۃ اور موجودہ فتاویٰ کا اختلاف کرائے کا بیان
- 135 دوسرا باب
کیا کرائے کی آمدنی پر زکوٰۃ لگنی چاہئے؟
- 145 تیسرا باب
کرائے کی آمدنی کے تعین کا پہلا طریقہ۔ فقہی اصولوں اور فتاویٰ پر بحث
- 155 چوتھا باب
دوسرا طریقہ۔ تمام ممکنہ آپشنز سے ایک فیصلے کا انتخاب
- 159 پانچواں باب
تیسرا طریقہ۔ زندگی کی اصلی مثالوں کے ذریعے زکوٰۃ کا فیصلہ
- 182 چھٹا باب
کرائے کی آمدنی سے اخراجات کی کٹوتی اور ترجیحات میں سے آخری فیصلہ
- 187 ساتواں باب
ازکوٰۃ ادا کرنے کی ترجیحات اور آخری فیصلہ
- 189 سفارشات اور اختتامیہ
- 196 حوالہ جات اور ضمیمے

تقریظ

1- حضرت عبداللہ بن معاویہؓ سے روایت ہے کہ رسول ﷺ نے فرمایا تین کام ایسے ہیں جو شخص ان کو کرے گا وہ ایمان کا مزہ چکھے گا۔ صرف اللہ کی عبادت کرے۔ یہ عقیدہ رکھے کہ اللہ کے سوا کوئی اور عبادت کے لائق نہیں۔ ہر سال اپنے مال کی زکوٰۃ دل کی خوشی سے دے۔ (ابوداؤد)

زکوٰۃ نہ دینے کا وبال: اللہ تعالیٰ کا ارشاد ہے کہ ”وہ لوگ جو سونا چاندی جمع کر کے رکھتے ہیں اور اسے اللہ کی راہ میں خرچ نہیں کرتے۔ پس ان کو دردناک عذاب کی خوشخبری سنا دو۔ جس دن اس سونے چاندی کو جہنم کی آگ میں دھکا کر اس سے ان کی پیشانیوں، پہلوؤں اور پیٹھوں کو داغا جائے گا۔ اس دن ان سے کہا جائے گا یہ ہے وہ خزانہ جو تم نے اپنے لئے جمع کیا تھا پس آج تم اپنے خزانے کا مزہ چکھو۔“ (التوبہ۔ آیت 33, 34)

حضرت ابو ہریرہؓ سے روایت ہے کہ حضور ﷺ نے فرمایا کہ جس انسان کو اللہ تعالیٰ نے دولت عطا فرمائی پھر اس نے اس کی زکوٰۃ نہیں ادا کی تو وہ دولت قیامت کے دن اس انسان کے سامنے ایسے زہریلے سانپ کی شکل میں آئے گی جس کے سر کے بال انتہائی

زہریلے پن کی وجہ سے جھڑ گئے ہوں گے اور اس کی آنکھوں میں دو نقطے ہوں گے (جس سانپ میں یہ دونوں باتیں پائی جائیں وہ انتہائی زہریلا سمجھا جاتا ہے) پھر وہ سانپ اس زکوٰۃ ادا نہ کرنے والے بخیل کے گلے کا طوق بنا دیا جائے گا۔ اس کے گلے میں لپٹ جائے گا پھر اس کی دونوں بانچھیں پکڑے گا (اور کاٹے گا) اور کہے گا میں تیری دولت ہوں میں تیرا خزانہ ہوں۔ یہ فرمانے کے بعد رسول ﷺ نے قرآن مجید کی یہ آیت تلاوت فرمائی جس کا ترجمہ یہ ہے:

اور جو لوگ اس مال میں بخل کرتے ہیں جو اللہ نے اپنے فضل سے ان کو دیا ہے (زکوٰۃ ادا نہیں کرتے) وہ ہرگز یہ گمان نہ کریں کہ ایسا مال ان کے حق میں بہتر ہے بلکہ (انجام کے لحاظ سے) وہ ان کیلئے بدتر ہے ضرور بضرور قیامت کے دن ان کے گلوں میں اس دولت کو طوق بنا کر ڈالا جائے گا جس میں انہوں نے بخل کیا (اور اس کی زکوٰۃ ادا نہیں کی) (بخاری)

کیپٹن (ر) امتیاز صاحب ہمارے پاس آتے رہتے ہیں اور علمی گفتگو کرتے رہتے ہیں اور ہمیشہ ہم آپس میں علمی جھگڑے ادب کو ملحوظ رکھ کر کرتے ہیں۔ اکٹھے چائے بھی پیتے ہیں لڑتے بھی ہیں لیکن دل میں کدورت نہ رکھ کر ایک دوسرے سے ہنستے ہنستے جدا ہوتے ہیں اور الحمد للہ ہم کو اذعانِ کامل ہے یقینِ حتمی ہے کہ امتیاز صاحب مخلص آدمی ہیں۔ میں اکثر حضرت سے کہتا رہتا ہوں کہ یہ تو جمہور کی رائے نہیں یا یہ کہہ دیتا ہوں کہ یہ آپ کی ذاتی رائے ہے۔ جمہور پر کیسے نافذ کریں؟ تو حضرت نہایت انکساری اور عاجزی سے کہہ دیتے ہیں کہ یہ میری تحقیق ہے علماء مطالعہ کریں اور اپنی آراء پر بھی غور کریں اور ایک اجتماعی موقف سامنے آجائے اور یَسِّرُوا أَوْلًا تَعَسِّرُوا پر کی صورت پیدا ہو جائے۔

بہر حال زکوٰۃ پر ان کی چار جلدوں کی کتاب میں سے یہ چوتھا حصہ ہے۔ علماء مطالعہ کریں اور اپنے موقف اور اپنے دلائل پر غور کے ساتھ ساتھ حضرت کے دلائل پر بھی غور کریں اور کوئی بہتر نتیجہ اخذ کریں میرا موقف کیا ہے وہ مندرجہ ذیل ہے۔

ذاتی پلاٹ، ذاتی گھر، ذاتی جائیداد، کرائے پر دی ہوئی گاڑیوں، فیکٹریوں کی مشینری، دکان کی شیلفیں وغیرہ اس پر زکوٰۃ نہیں ہے۔ ہاں ان چیزوں سے جو منافع آئے اور اس پر سال بھی گزر جائے تو ان پر زکوٰۃ آئے گی۔ تاہم زیورات، بیچنے والے پلاٹ، شوروم کی گاڑیاں اس کی قیمت فروخت پر زکوٰۃ ہے نہ کہ قیمت خرید پر۔ زکوٰۃ دینے کا آسان طریقہ یہ ہے کہ جمع پونجی + زیورات + بینک بیلنس + اگر آپ کا کسی پر قرضہ ہے + بیچنے کے پلاٹ اور گاڑیاں = جو رقم بنے اس سے جتنا آپ پر قرضہ وہ منفی کر دیں تو آپ ڈھائی فیصد زکوٰۃ نکالیں۔ ہزار میں پچیس روپے، لاکھ میں ڈھائی ہزار روپے، کروڑ میں اڑھائی لاکھ زکوٰۃ ہے پھر کھیت کی فصل میں زکوٰۃ ہے اگر پیسے دے کر پانی دیا گیا ہو تو بیسواں سیر اور اگر بارانی یا نہری زمین ہے اور نہر کے پیسے نہیں لئے جاتے تو دسواں سیر ہے۔ اور احکام میں یہ بھی جاننا ضروری ہے کہ شراکت، مضاربت، پارٹنرشپ، ٹیکس، مکان وغیرہ کا کرایہ پر دینا بینک میں پیسے رکھوانا، پرائز بانڈز اور شیئرز کا کاروبار P, L, S ماہانہ سکیم، بزنس، لیزنگ، گولڈن سکیم اور انشورنس (اور اسی طرح دیگر جدید بیوعات) جائز ہے یا ناجائز یہ چیزیں جہنم کی طرف دھکیلتی ہیں یا جنت کی طرف۔ اور بھی ایسے معاملات ہیں جن کی رہنمائی کے لئے ضروری ہے کہ علماء کی طرف رجوع کیا جائے۔ جس طرح زکوٰۃ کے مسائل جاننا چاہئیں اسی طرح فطرانہ کے مسائل بھی جاننا چاہئیں۔ جس کے پاس پیسے ہزاروں میں ہیں اس کے لئے فطرانہ 32 روپے ہے۔ جس کے پاس لاکھوں میں ہے پونے دو کلو گندم یا

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

ساڑھے تین 3.5 کلو کھجور کے حساب سے 250 ڈھائی سو روپے ہے اور جو کروڑ پتی ہے اس کے لئے 3.5 کلو کشمش کے حساب سے پانچ سو 500 روپے ہے۔ (یہ قیمتیں 2009ء کے سال کے مطابق ہیں) یہ سب جو 32 روپے دیتے ہیں یہ سب غلط کرتے ہیں لہذا زکوٰۃ بھی نکالیں اور صدقہ فطر بھی۔

تاریخ: 16 اکتوبر، 2009

مفتی محمد اسماعیل طورو

رئیس الافاء

جامعہ اسلامیہ، کامران مارکیٹ، صدر، راولپنڈی

کتاب الزکوٰۃ کا تعارف

زکوٰۃ پر یہ تحقیقی کام زکوٰۃ کا سسٹم سمجھنے میں میری ذاتی دلچسپی سے شروع ہوا جو کہ آہستہ آہستہ ریسرچ کی طرف مائل کر گیا۔ خوش قسمتی سے مجھے یوسف قرضاوی کی کتاب فقہ الزکوٰۃ مل گئی۔ جس کے بارے میں مشہور ہے کہ ”قرضاوی کی زکوٰۃ پر تصنیف اور کام اس سٹینڈرڈ کا ہے کہ اس کو مزید تحقیق کی بنیاد بنایا جاسکتا ہے تاکہ زکوٰۃ کے مشکل اور اختلافی مضمون کو کسی حتمی فیصلہ تک پہنچایا جاسکے۔“ (ابوسعود ص 9)۔

اس لئے میں نے بھی اپنی تحقیق کی بنیاد اسی کتاب پر ہی رکھی ہے کیونکہ اس میں کتاب و سنت، صحابہ کرام، تابعین، علماء، فقہاء اور تمام مسالک کے ریفرنس ایک جا مل جاتے ہیں۔ ساتھ ہی ڈاکٹر یوسف قرضاوی جیسے دنیائے اسلام کے مشہور عالم اور محقق کے تجزیہ اور رائے مل جانے کا اضافی فائدہ ہو جاتا ہے۔ قرضاوی کی کتاب کو سمجھنے کے لئے مجھے سٹوڈنٹس کی طرح نوٹس بنانے کی ضرورت پڑی۔ اس طرح ریسرچ کا یہ تمام کام Mathematical بن گیا۔ محمود ابوسعود جیسے مشہور عالم کی قرضاوی کی کتاب پر مبنی ریسرچ اور رائے بھی میسر آ گئی ہے۔ ان دو کی تمام آراء کو میں نے حسابی شکل دے کر کسی حتمی فیصلہ پہنچنے کی کوشش کی ہے۔

زکوٰۃ کا سسٹم اکنامکس اور ریاضی کے بغیر سمجھ آ ہی نہیں سکتا۔ نہ ہی زکوٰۃ بارے روایات کو چیک کرنے کی لیے ریاضی کے بغیر چارہ ہے۔ اس لیے میں نے زکوٰۃ کے تمام شعبے سمجھنے اور سمجھانے کے لئے، آسان ریاضی میں لکھنے کی کوشش کی ہے۔ تاکہ یہ کتاب مدارس کے لئے بطور ٹیکسٹ بک یا ریفرنس بک بن جائے جو کہ طلباء زکوٰۃ پر مضامین سمجھنے کے لئے استعمال کر سکیں۔

زکوٰۃ پر میرا تحقیقی کام چار جلدوں پر مشتمل ہے۔ پہلا حصہ زکوٰۃ کی فلاسفی اور شرائط پر مشتمل ہے۔ دوسرا حصہ چاندی، سونے اور زرعی نصابوں پر بحث کرتا ہے۔ تیسرا حصہ جانوروں کے نصابوں کا حسابی تجزیہ کر کے ان کی تصحیح کرتا ہے۔ جبکہ چوتھا حصہ پلاٹوں اور بلڈنگ کے کرائے پر زکوٰۃ کے اختلافات کا حل نکالتا ہے۔

روایات میں اور فقہاء کی آراء میں بہت زیادہ اختلاف ہے۔ یہ اختلاف رائے کتنا شدید ہے اس کا اندازہ اس رائے سے لگالیں۔ شیخ محمود شلتوت لکھتے ہیں۔ کہ ”باوجودیکہ میری رائے یہی ہے کہ نظریاتی اختلاف معاشرے کی مضبوط فکری صلاحیت کی نشاندہی کرتا ہے اور اس امر کا غماز ہے کہ اس نظام میں کس قدر لچک اور وسعت موجود ہے جس نظام میں فکری اختلاف رونما ہوا ہے۔ مگر اس کے باوجود جب دیکھتا ہوں کہ زکوٰۃ کی تطبیق میں آئمہ فقہاء کے درمیان شدید اختلاف ہے تو میں بے حد تنگ دل ہوتا ہوں۔ صورت حال یہ ہے کہ زکوٰۃ کا ہر پہلو اختلافی ہے اور اس کی مقدار اور اس کی اصل میں فقہائے کرام کا اختلاف ہے۔ جس کے اختلاف کے نتیجے میں مسلمان اپنے ایک اہم ترین دینی فریضہ میں متفرق ہیں اور اپنے اپنے آئمہ کی تقلید سے ان کی راہیں جدا جدا ہو گئی ہیں۔ بعد ازاں شیخ محمود شلتوت نے دعوت دی ہے کہ زکوٰۃ سے متعلق فقہائے کرام سے جس قدر مختلف اقوال منقول ہیں ان پر نظر ثانی کر کے زکوٰۃ کو اس اساس پر استوار کیا جائے جو درحقیقت فرضیت زکوٰۃ سے قرآن کا منشاء و مقصد ہے۔ اور جس مقصد کے پیش نظر اسلام نے زکوٰۃ کو مذہبی

فریضہ قرار دیا ہے ”تا کہ تمام مسلمان زکوٰۃ کے جملہ پہلوؤں میں یک جہتی اختیار کر سکیں۔“
فقہ الزکوٰۃ، ج 1، ص 18، 19۔

”زکوٰۃ کے سسٹم کے بغیر مسلم اُمت کا نظریہ یا اسلامی سوشل آرڈر کا سوچنا محال ہے۔“
(سعود، 2) (ص 22- قرضاوی)۔ تجزیہ: ہم نے مسلکی انا کی بنا پر اپنی اپنی رائے کو ہی بہترین قرار دے کر اس پر اصرار کرتے رہے ہیں بلکہ اختلاف رائے کو امت کے لئے باعث برکت قرار دیتے ہیں جو صحیح نہیں ہو سکتا۔ اُمت کے اتفاق، اتحاد اور یک جہتی کو وہ وقت ہی نہیں دی جو اس کا حق ہے۔

”زکوٰۃ جیسے اہم موضوع پر صدیوں سے کوئی ریسرچ کا کام نہیں ہوا۔“ اس امر کی ضرورت ہے کہ زکوٰۃ پر تمام اسلامی مآخذ Original Islamic Sources کو مد نظر رکھتے ہوئے اور تقابلی مطالعہ Comparative Study کرتے ہوئے پوری محنت اور جانفشانی کے ساتھ جامع اور عمیق Deep and Comprehensive تحقیق کی جائے۔ زکوٰۃ کے موضوع پر علماء اور محققین نے اتنا کام بھی نہیں کیا ہے جتنا سوڈ کے موضوع پر ہوا ہے۔ حالانکہ اسلامی فرائض میں اور اسلام کے مالی اور اقتصادی اور اجتماعی نظام میں زکوٰۃ کی اہمیت مسلمہ ہے۔ (ص 17)

”زکوٰۃ کے موضوع پر نئی تصنیفات کی ضرورت“ فی الواقع اس امر کی ضرورت ہے کہ اسلام کے اس اہم ترین رکن کے بارے میں مصنفین اور محققین از سر نو تصانیف کریں اور زکوٰۃ کے جو احکام اور اسرار مختلف کتب حوالہ میں منتشر ہیں انہیں یک جا کر کے جدید اسلوب اور جدید تقاضوں کے مطابق پیش کریں۔ ظاہر ہے کہ قدیم علماء کی تصانیف اس دور میں ناکافی ہیں کیونکہ ان علماء نے اپنے دور کی ضرورتوں کے پیش نظر اور اس وقت کے اسلوب بیان اور طرز بیان کے مطابق تصانیف کی ہیں اور اصول بھی یہی ہے کہ ہر مقام کے موزوں اور مناسب ایک جدا اور علیحدہ کلام ہوتا ہے اس لئے زکوٰۃ کے موضوع پر تفصیلی کام کرنے کی

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

ضرورت ہے اور یہ ایک فرض کفایہ ہے جسے اہل علم کو انجام دینا چاہیے۔“ (ص 15)

زکوٰۃ کے طریقے سمجھنے اور نئی کتب لکھنے کے لئے انتظامی تجربہ

Administrative or Managerial Skills and Experience

اور ماڈرن ریسرچ طریقوں یا decision making and methods

research اور ماڈرن presentation techniques سے واقفیت بھی

ضروری ہے۔ اس لیے ضروری بن جاتا ہے کہ ان امور میں ایکسپرٹ مسلمان آگے آئیں

اور علماء کا ہاتھ بٹائیں۔ یہ فرض کفایہ ہے۔ جو ہم کو ہی انجام دینا پڑے گا اور جیسے جیسے ہمیں

یہ سسٹم سمجھ میں آئیں ان کو دوسرے ہم وطنوں سے شیئر کریں تاکہ اسلام کا یہ نظام سمجھ میں

آجائے۔

”وقت کے ساتھ فتویٰ یا اصولوں کی application کا طریقہ بدل جاتا ہے۔“

ابن قیم کے مطابق حالات، زمان و مکان، عادتوں اور نیتوں کے مد نظر فتویٰ بدل جاتا

ہے۔ شریعت کی بنیاد اور اساس ہی حکمتیں اور دنیا و آخرت کے مصالح ہیں شریعت اسلامیہ تو

سراسر عدل، رحمت مصلحت اور حکمت ہے۔ اس لئے جو مسئلہ بھی مبنی بر ظلم یا بے رحمی یا فساد یا

خالی از حکمت ہو، وہ دراصل حکم شریعت نہیں ہے۔ بلکہ ایسا حکم ہے جسے زبردستی بزور تاویل

شریعت میں داخل کر دیا گیا ہے۔ شریعت میں اللہ کے بندوں پر اللہ کی مہربانیاں ان کی

رحمتیں اور ان کا انصاف ہے جو اس شریعت کی حقانیت، جناب رسول کریم ﷺ کی نبوت کی

صداقت پر دلیل اور اہل بصیرت اور طالبان راہ ہدایت کے لئے نور اور روشنی

ہے۔ (ص 44)“

وقت کے ساتھ زکوٰۃ پر ہمارے اسلامی لٹریچر میں وہ Precision،

اور accuracy نہیں آسکی جو آنی چاہیے تھی۔ اللہ تعالیٰ نے سائنس اور حساب کا جو علم

اور تجربہ ہمیں دیا ہے اس کو دینی معاملات کو بہتر بنانے کے لئے اور علماء کا ہاتھ بٹانے کے لئے

اور مختلف روایات کو چیک کرنے کے لئے استعمال نہ کریں تو ہماری ہی کوتاہی ہوگی۔ یہ سٹڈی اور زکوٰۃ پر میری دوسری کتب اس دعویٰ کا ثبوت ہیں۔

زکوٰۃ کے ہر پہلو پر مختلف فقہی آراء عموماً روایات یا بزرگوں کی رائے پر انحصار کرتی ہیں اور وہ بھی الفاظ کو بنیاد بنا کر۔ اور تمام مسائل کے پیچھے، مالی، معاشی، سیاسی، معاشرتی جذباتی، نفسیاتی، میڈیکل، لوکل کلچر وغیرہ جیسے عوامل کو بھی فیصلہ کرتے وقت مد نظر نہیں رکھا گیا۔ اختلاف کا حل بھی تلاش کرنے کی کوشش کبھی نہیں کی گئی۔ اس کتاب میں اس مشکل کام کو حل کرنے کی کوشش کی گئی ہے تاکہ اجماع کی طرف سفر قدرے سہل ہو جائے جو میری رائے میں آج کل ممکن ہے۔ جس کے لئے میں نے فیصلہ سازی کے تین طریقے متعارف کرائے ہیں ایک تو یہ کہ فقہی دلائل کا تجزیہ کر کے فیصلہ کرنا ہے۔ دوسرا طریقہ تمام ممکنہ آپشنز میں سے بہترین اور آسان ترین حل ڈھونڈنا اور تیسرا طریقہ زندگی کی اصلی مثالوں کو استعمال کر کے ان تمام حلوں کی فائنل مناسبت یا نامناسبیت کا فیصلہ کرنا ہے۔ یہ آپ ہر حصے میں تفصیلاً دیکھ سکیں گے۔

مجھ جیسے عام مسلمان کو اس مشکل کام میں ہاتھ ڈالنے کی ہمت چند وجہ سے ہوئی۔

(۱) ایک تو یوسف قرضاوی کے اس ریمارک سے کہ ”زکوٰۃ کے موضوع پر تفصیلی طور پر تحقیقی کام کی ضرورت ہے اور یہ ایک فرض کفایہ ہے جسے اہل علم حضرات کو انجام دینا چاہیے۔“ اگرچہ اجتہاد اب اجتماعی کام بن گیا ہے پھر بھی ذاتی تحقیق اجتماعی اجتہاد کی راہیں منور کر سکتا ہے۔“

(۲) دوسرے یہ کہ اللہ تعالیٰ فرماتا ہے وما یحیطون بشی من علمہ الا بما شاء کہ اس کی مرضی کے بغیر اس کے علم میں سے کوئی احاطہ نہیں کر سکتا یعنی اللہ تعالیٰ کب اور کس قوم یا فرد کو کتنا علم دے کر اس سے کام لیتا ہے یہ اس کی مشیت اور مرضی پر منحصر ہوتا ہے، کسی کا ذاتی کمال نہیں ہوا کرتا یا ہو سکتا ہے۔ چونکہ اللہ تعالیٰ نے میرے ذہن میں یہ

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

آئیڈیاز دیئے، اور زکوٰۃ کے اس محدود حصہ کی سمجھ عطا فرمائی۔ یہ اسی کی دین اور فضل و کرم سے ممکن ہو سکا ہے۔ اس لئے یہ غور و فکر، آئیڈیاز تمام مسلمانوں کی امانت ہیں اور ان کے ساتھ شیئر کرنا ضروری ہیں تاکہ دوسرے اس کام کو لے کر مزید تحقیق کر سکیں۔

(۴) تیسرے، فرشتہ زیاض کے اس خیال سے ”کہ اجتہاد یعنی ذہنی جہاد اور کاوش Intellectual Struggle، دراصل ہر سوچ سمجھ رکھنے والے انسان کا حق اور فرض ہے۔ قابل ہونے کے باوجود، اس حق کو چھوڑ دینے سے یا اعراض کرنے کا مطلب یہ ہے کہ وہ انسانی فکر کی آزادی اور اس فکر کی ترقی سے انکار کر رہا ہے اور اس طرح انسانی معاشرہ کی ترقی و برہوتری کو عضو معطل بنا رہا ہے اور بتدریج اس کو فالج زدہ بنا رہا ہے۔ حالانکہ علامہ اقبال تو اسلام میں ”اجتہاد کے اصول کو حرکت کا اصول تصور کرتے ہیں۔“

چوتھی وجہ یہ ہے کہ تہذیبوں کا تصادم ایک حقیقت بن گیا ہے، کمیونزم اور سرمایہ داری نظاموں کی لڑائی ختم ہو چکی ہے۔ اب ایک طرف واضح طور پر، امریکہ کی لیڈرشپ میں یہود، نصاریٰ، ہنود کی گروپنگ، مسلمانوں کے خلاف، اپنے مفادات کے تحفظ کے لئے مصروف عمل ہو چکی ہے۔ یہ گروپ مسلمان ممالک کو کسی حال میں ترقی یافتہ اور طاقت ور بننا نہیں دیکھ سکتا۔ اس لئے اب ہم میں سے ہر ایک کو اسلامی نظام لانے اور پاکستان اور ائمہ کو طاقتور بنانے میں اپنا اپنا حصہ ڈالنا ہوگا۔ یہ تبھی ممکن ہے، جیسے صاحبزادہ خورشید گیلانی نے نوائے وقت میں ”ہلال و صلیب کا نیا معرکہ“ کا کالم، 26 مارچ 1999 میں لکھا تھا؛ ”اب وقت کا تقاضا ہے کہ مولوی اور مسٹر کی تمیز ختم کر کے ہر ایک کو دین کا سپاہی بن جانا چاہیے۔ کوئی تسبیح پرست ہو، کوئی خامہ بگوش ہو اور کوئی بیچہ بردار، اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا۔ ہر ایک کوئی اپنا اپنا مورچہ سنبھال لے اور ایک دوسرے پر تیر اندازی کا شوق دل سے نکال دے۔ وفور عشق میں کوئی اپنی حد سے تجاوز نہ کرے۔ یہی گرہ ہے اپنی اپنی جگہ ذرہ کے آفتاب بننے کا۔“ یعنی بقول علامہ اقبال ہر فرد ہے ملت کے مقدر کا ستارہ۔ یعنی ہر مسلمان ملت کے لیے

بڑا کام کر سکتا ہے۔ یہ صرف خواص کے لئے مخصوص نہیں ہے۔

پانچویں وجہ یہ سوچ تھی کہ ہمیں اسلامی نظام کو لانے کے لیے حکومتی احکام کا انتظار نہیں کرنا چاہیے کیونکہ اللہ تعالیٰ فرماتا ہے۔ لا یکلف اللہ نفساً الا وسعہا لہا ما کسبت ولکم ما کسبتم۔ (البقرہ ۲۸۶) جب اللہ کسی کو سمجھ عطا کرے تو پھر اس کو پھیلانے کا مکلف بھی بناتا ہے۔ پاکستان میں ماشاء اللہ بہترین دماغ موجود ہیں۔ بات initiative لینے کی ہے کہ ہم از خود اسلامی نظام کے کام کو بہتر سے بہتر بناتے جاتے ہیں یا نہیں۔

اور آخری وجہ یہ ہے کہ مغرب میں آئیڈیاز کو کتاب کے ذریعے ہی متعارف کرایا جاتا ہے جو کہ سوسائٹی تجزیہ کے بعد یا قبول کر لیتی ہے یا رد کر دیتی ہے یا اس میں اصلاح کر کے قبول کرتی ہے۔ ہمارے یہاں بھی پریکٹس اپنانے کی ضرورت ہے۔ تبھی ہم ترقی کر سکتے ہیں۔ جو قوم ہر وقت نئے سے نئے آئیڈیاز پیدا نہیں کر سکتی وہ سب سے پیچھے رہ کر تنزل اور محکومی کا شکار ہو جاتی ہے۔

اس ریسرچ کے کام میں جہاں نتائج اخذ کرتے وقت ذاتی رائے کا اظہار کیا گیا ہے یا فقہ کے موجودہ قوانین کی تشریح یا موازنہ کیا گیا ہے تو وہ اس پورے احساس ذمہ داری اور یقین کے ساتھ کیا گیا ہے کہ:-

(i) ہر قول اور فعل کے لئے اللہ تعالیٰ کے سامنے جواب دہ ہونا ہے۔ اور حضور اکرم ﷺ کے اس ارشاد کو ذہن میں رکھا گیا ہے۔ ”کہ اسلام میں جو اچھی بات یا رسم یا راہ نکالے گا تو اس کے اپنے اجر کے علاوہ اس بات پر تمام عمل کرنے والوں کا اجر بھی اسے ملے گا اور ان کے اجر میں بھی کمی نہ ہوگی۔ اس طرح جو بُری راہ ڈالے گا تو اس عمل کا نتیجہ وہ خود بھی بھگتے گا اور اس پر عمل کرنے والوں کا گناہ بھی اس کے ذمہ ہوگا۔“

(ii)۔ صرف قرآن اور سنت حرفِ آخر ہیں۔ کسی اور کا قول یا رائے کا یہ مرتبہ نہیں ہو

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

سکتا۔ یہ اس لئے کہ شریعت کے قرآنی اصول ہمیشہ کے لئے Unabrogable, Unalterable, Infallible, Valid ہیں۔ شریعت کی یہ اصطلاح بعد میں فقہ کے لئے بھی استعمال ہونے لگی۔ اور لوگوں کے دلوں میں جو بات صرف قرآنی اصولوں کے بارے ہونی چاہیے وہی اس فقہ کے لئے Attribute ہوگئی کہ یہ فائنل ہیں۔ غلطی سے مبرا ہیں۔ حالانکہ کسی بھی انسان کی عقل، علم Intellect کو غلطی سے پاک، حرفِ آخر یا Perfect مکمل قرار دیا نہیں جاسکتا ہے اور نہ ہی ہمارے اماموں یا بڑے فقہانے کبھی ایسی بات کلیم کی ہے۔ (بلکہ وہ تو اس فقہ کو اپنی رائے قرار دیتے رہے ہیں)

(iii)۔ احادیث کو تمام معلوم علوم سے نئے سرے سے سمجھنے کی ضرورت کا احساس دلانا کہ ماڈرن علوم کے ماہرین کے لئے احادیث کے مجموعوں کو یک جا کر کے تمام متعلقہ احادیث کا تجزیہ کر کے نئے نتائج نکالنا وقت کی اشد ضرورت ہے یہ تحقیق اس راہ یا Direcction میں ایک Humble اضافہ ہے۔

(iv)۔ جدید سائنسی تحقیق کا طریقہ کار یہ ہے کہ ہم آج جو تحقیقی کام کر کے درپیش مسئلہ کا جو قابل قبول حل یا نتیجہ نکالتے ہیں اور آئندہ تنقید اور ترقی کے بعد مزید بہتر بنایا جاتا ہے۔ کئی مسائل کا حل چند نسلوں کے بعد آتا ہے جب علم کے شعبوں میں ترقی ہوتی ہے۔ اس لئے مقصد بتدریج مکمل حل کی تلاش ہے جس کے لئے زکوٰۃ کے موضوع پر زیادہ سے زیادہ مواد اور ریاضی سے حساب اکٹھا کر دیا ہے تاکہ مستقبل کے تحقیق نگاروں کے لئے یہ مواد آسانی مہیا کرے۔

(vi)۔ یہ صرف ایک ذاتی ریسرچ و تحقیقی کام ہے جس کا تجزیہ کر کے فیصلہ کرنا علماء کرام کا کام ہے۔ تحقیق کرنے کا یہ ایک آئیڈیا ہے جسے اگر اللہ تعالیٰ نے قبول فرمایا تو اس کو عام کر دیں گے اور امت مسلمہ کے اتحاد، اتفاق، یک جہتی میں اضافہ کا باعث بنائیں گے۔

عموماً نئے آئیڈیاز کو قبول کرنے میں نہ صرف جھجک ہوتی ہے۔ بلکہ ان کو بالکل

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

جذباتی رد عمل کے طور پر Outright رد بھی کیا جاسکتا ہے، لیکن میری استدعا ہے کہ یہ آئیڈیاز صرف اور صرف فکری کوشش ہیں اور جن کا مقصد ذہنوں کو Trigger کر کے سوچنے اور غور و فکر کرنے پر ابھارنا ہے اور جس کے نتیجے میں ہر طرف سے تجزیے، اصلاح اور ترقی دینے کے لئے تنقید آنی چاہیے مگر یہ تنقید بھی نئے آئیڈیاز اور تجاویز اور حل کی شکل میں آنی چاہیے۔ کیونکہ اس ساری مشق Exercise کا مقصد زکوٰۃ کو اختلافات سے نکال کر اجماع کی طرف لانا ہے۔ جو ہمیں کرنی چاہئیں اور جو آج کل کے زمانے میں علم کی فروانی سے ممکن ہے۔ اختلافات رائے کے جھگڑے میں سچ ڈھونڈنا ہمارا فرض بنتا ہے۔ مجھے اللہ کی ذات پر سونی صد بھروسہ ہے کہ وہ اس سچ کی تلاش کو پذیرائی فرما کر صحیح فیصلہ کرنے میں مدد فرمائیں گے تاکہ تمام اختلاف رائے اور شکوک شبہات دور ہو کر زکوٰۃ کا نظام بالکل، واضح، accurate، precise اور قابل قبول ہو جائے۔

10۔ آخر میں دعا ہے کہ اللہ تعالیٰ اس سچ کی تلاش اور تحقیق کو اختلاف سے نکل کر اجماع سے یک جہتی کا ذریعہ بنائے اور مسلم اُمہ بننے اور نشاۃ ثانیہ یا renaissance میں معاون ثابت ہو اور اسلامی لٹریچر میں مفید اضافے کا سبب بنائے۔ آمین

گروپ کیپٹن (ر) امتیاز علی

راولپنڈی

051-5571398

پیش لفظ حصہ چہارم

جیسے پہلے بیان ہو چکا ہے کہ بد قسمتی سے زکوٰۃ کی ہر بات میں، بشمول پلاٹوں اور عمارتوں کے کرایوں پر زکوٰۃ کے، بہت اختلافات ہیں جس کی جھلک آپ آگے دیکھیں گے۔ میری یہ تحقیق ان اختلافات کا حسابی تجزیہ کر کے حل تجویز کرتی ہے۔

میں نے اس کام میں کوئی نئے فقہی آئیڈیاز نہیں دیئے بلکہ صرف فقہ الزکوٰۃ اور دوسرے حوالوں میں دیئے، فتاویٰ اور آراء کی مناسبت اور قابل عمل ہونے کو ٹیسٹ کرنے کے لئے نئے اور ماڈرن ریسرچ طریقے research methods استعمال کیے ہیں۔ چونکہ یہ تحقیق problem solving اور decision making سے تعلق رکھتی ہے۔ اس لئے میں نے تین طریقے استعمال کیے ہیں۔ پہلا طریقہ روایتی فقہی دلائل کے تجزیے سے فیصلہ کرنے کا ہے۔ دوسرا طریقہ میری ایجاد ہے اس میں حلوں کے تمام ممکنہ آپشنز کو لے کر process of elimination کو استعمال کر کے درست فیصلہ تک پہنچنے کے راستے کو اختیار کیا گیا ہے۔ تیسرا طریقہ بھی میری ہی دریافت ہے اس میں مارکیٹ کی اصلی قیمتوں یا ڈیٹا کی حسابی مثالوں سے کسی فیصلے پر پہنچنے کی کوشش کی ہے۔

نبی کریم ﷺ نے جب نصاب مقرر فرمائے تھے تو انہیں اتنے آسان بنایا تھا کہ ایک ان پڑھ بدو بھی زکوٰۃ کا حساب کر سکتا تھا۔ اس لئے میں نے بھی جو حل تجویز کئے ہیں وہ اسی طرح آسان ہیں۔ حکومتی سطح پر نافذ کرنے ہوں یا انفرادی سطح پر عمل کرنا ہوں۔

میری اس تحقیق کو تنقیدی نظر سے گزار کر اس اہم موضوع پر متفقہ فیصلہ کون کرے گا؟
میرے خیال میں صحیح فورم اسلامی نظریاتی کونسل ہے کیونکہ کونسل خود بھی مزید تحقیق کر سکتی ہے
اور تمام علماء کرام اور مدارس سے coordinate بھی کر سکتی ہے۔

میرے خیال میں ہر فرد کی رضا کارانہ ادائیگی اور واضح رہنمائی کے لیے ہر کاروبار،
ہر ذریعہ آمدنی اور منافع پرزکوٰۃ پر الگ الگ کتب ماریٹ میں موجود ہونی چاہئیں جس میں
تمام مسالک کے علماء، ہر بزنس کے نمائندے، ریونیو کے محکمے کے ماہرین اور متعلقہ
مضامین کے رضا کار ریسرچ سکارلز کی کوشش شامل ہونی چاہیے۔ یہ کام ہر یونیورسٹی کا
اسلامی تحقیقی ادارہ ہی کر سکتا ہے جس کو نظریاتی کونسل پاس کر کے قانون سازی کی سفارش
کرے۔ اس طرح ملک میں انفرادیت کی جگہ یکجہتی کو فروغ ملے۔ اس طرح عوام کی رہنمائی
کے علاوہ اسلامی نظام کو لاگو کرنے کی طرف پیش رفت باقاعدہ اجتماعی اجتہاد، پارلیمنٹ
سے قانون سازی کے ذریعے ممکن ہو سکے گی۔

اس ریسرچ میں جو اچھائی یا بھلائی ہے وہ اللہ کی طرف سے ہے اور سوچ میں یا
تحریر میں جو غلطی مجھ سے ہوئی ہے وہ میری طرف سے ہے۔ اس کو اللہ تعالیٰ معاف
فرمائے۔ آمین۔

اس کتاب کے ریفرنس میں جہاں صرف صفحہ نمبر دیا ہو وہ حوالہ فقہ الزکوٰۃ جلد اول
سے ہوگا۔ دوسرے حوالوں کے ساتھ نام دیا ہوا ہے۔ تجزیہ کے تحت میری رائے دی گئی
ہے۔

میں ان تمام کتابوں کے مصنفوں، پبلشرز کا بے حد مشکور ہوں جن کے ریفرنس اس
کتاب میں استعمال کیے ہیں اور مفتی محمد اسماعیل طور و صاحب کا تنقیدی جائزہ لینے اور
تعارف لکھنے کے لئے بہت احسان مند ہوں۔ محترم انور عباسی صاحب کا میں بہت مشکور
ہوں کہ انہوں نے انتہائی اہم مشورے اور تجاویز دیں جن کی روشنی میں اس میں تصحیح کی گئی

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

ہے۔ نوید احمد اور ندیم صدیقی ٹائپنگ اور سیٹنگ کے لیے مشکور ہوں۔ اور اپنے پبلشر محترم
منیر احمد ہاشمی صاحب کی رہنمائی اور مارکیٹنگ کے تمام مراحل میں معاونت پر ممنون ہوں۔
اور ان تمام احباب کا خصوصاً محترم دوست ونگ کمانڈر (ز) حشمت علی خواجہ صاحب اور
اپنے بچوں کا جنہوں نے نہ صرف ہر وقت میری ہمت افزائی کی، بلکہ مالی معاونت بھی کی۔
اللہ تعالیٰ ان سب پر اپنا نظرِ کرم فرمائے اور اجر عطا فرمائے۔ آمین۔

گروپ کیپٹن (ر) امتیاز علی

7 رجب، 1430ھ / 10 دسمبر 2011

10۔ علی ٹاؤن، اڈیالہ روڈ، راولپنڈی

e-mail: ch.imtiazali@gmail.com

051-5571398 / 0345-5366081

زکوٰۃ اینڈ عشر آردیننس 1980

1- نصاب :- زرعی پیداوار اور چراگاہ میں آزاد چرنے والے جانوروں کے علاوہ، نصاب کا مطلب دوسری دولت (assets) کے سلسلے میں یہ ہے۔

(i) چاندی = 612.32 گرام یا (ii) کیش (iii) سونا (iv) مال تجارت

(v) اور کوئی دولت asset جو شریعت میں قابل زکوٰۃ ہوں، ان سب کی مالیت

612.32 گرام چاندی کے برابر ہو اور جس کی قیمت ایڈمنسٹریٹر جنرل زکوٰۃ ہر سال زکوٰۃ کے لئے مشتہر کرتا ہے۔ اس شخص کے لئے جس کی دولت asset صرف سونے پر مشتمل ہو

تو 87.48 گرام سونا قابل زکوٰۃ ہوگا۔ [xva (صفحہ 5)]

4- عشر: سیکشن 5-کلاز: 1 اس آرڈیننس کے تحت، سیکشن 6 میں دیئے گئے طریقہ

کے مطابق، ہر کسان مالک زمین، گرانٹی Grantee، الاٹی Allottee، لیز

ہولڈر Lessee، لینڈ ہولڈر سے عشر چارج کیا جائے گا۔ 5 فی صد شرح زکوٰۃ سے اس

کی تمام زرعی پیداوار یا اس کے حصے کی زرعی پیداوار پر۔ قیمت لگانے کی تاریخ پر

On Valuation Date سے زکوٰۃ چارج کر کے زبردستی Compulsory طور پر

لی جائے گی۔

(2) اگر اس کی کل پیداوار 5 سق (= 948 کلوگرام) گندم سے یا گندم کی قیمت کے برابر

دوسری فصل ہو۔ (3) 5 سق گندم کی کرنسی میں قیمت وہ ہوگی جو زکوٰۃ کا ایڈمنسٹریٹر جنرل

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

مقرر کرے گا۔ (4) عشر زرعی پیداوار پر پہلا چارج یا وصولی ہوگی۔ (5) عشر کیش کی شکل میں لیا جائے گا۔ بشرطیکہ: پیداوار گندم یا چاول منجی Paddy کی شکل میں ہو تو صوبائی کونسل کی اجازت یا لینڈ Option سے فصل کی شکل میں بھی وصول کی جاسکتی ہے۔

6۔ ایک صاحب نصاب یا تو لوکل زکوٰۃ فنڈ میں عشر کی رقم جمع کرائے یا جو زکوٰۃ لینے کے مستحق ہوں، اُن کو براہ راست خود ہی ادا کر دے۔

7۔ زکوٰۃ آرڈیننس کا فرسٹ شیڈول وہ مال جس پر لازمی زکوٰۃ کاٹی جائے گی۔

1۔ سیونگ بینک اکاؤنٹ۔ (بینک: نیشنل سیونگ سینٹرز: فنانشل ادارے)

2۔ نوٹس ڈپازٹ رسید 3۔ فلکس ڈپازٹ اکاؤنٹ 4۔ سیونگس ڈپازٹ / ڈیفنس، نیشنل

ڈپازٹ ٹریفکیٹ 5۔ این۔ آئی۔ یونٹس 6۔ آئی سی پی میوچل فنڈ ٹریفکیٹ 7۔ گورنمنٹ

سیکورٹیز 8۔ سیکورٹیز۔ شیئرز۔ وغیرہ 9۔ ANNUITIES 10۔ لائف انشورنس

پالیسی 11۔ پراویڈنٹ فنڈ

زکوٰۃ آرڈیننس کا دوسرا سیکنڈ شیڈول :-

لازمی کٹوتی نہیں مگر ہر صاحب نصاب ذاتی SELF ASSESSMENT کر کے یا زکوٰۃ فنڈ میں جمع کروائے یا مستحقین کو خود لاکر دے۔

1۔ سونا چاندی 2۔ کیش 3۔ پرائز بانڈ 4۔ کرنٹ اکاؤنٹ / فارن کرنسی اکاؤنٹ وغیرہ

5۔ قابل وصول قرضے۔ 6۔ وہ شیئرز جو فرسٹ شیڈول کی حد میں نہ ہوں 7۔ سٹاک

7 (a) کمرشل یا تجارتی ادارے: کتابی قیمت پر 2.5% یا صاحب نصاب کی

مرضی پر مارکیٹ ویلیو پر (i) ریئل اسٹیٹ کتابی قیمت پر 2.5% یا صاحب نصاب

کی مرضی پر مارکیٹ ویلیو پر (b) انڈسٹریل 2.5 فی صد کتابی قیمت یا صاحب

نصاب کی مرضی سے مارکیٹ ویلیو پر (راء پشٹریل، اور فنڈ گڈز پر)

8-HORTICULTURE (پھول، چڑی بوٹیاں / جنگل کی پیداوار) (درخت وغیرہ)

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

زرعی: (a) کسان کا حصہ:

(i) بارانی ایریا میں، قیمت لگانے کی تاریخ پر فصل پر 10%

(ii) غیر بارانی ایریا میں قیمت لگانے کی تاریخ پر فصل پر 5%

(b) کسان کے حصے کے علاوہ:

(i) بارانی ایریا میں لازمی 5% زکوٰۃ کے علاوہ 5%

(ii) فصل اگانے کے خرچہ کے لئے 25% (چوتھا حصہ) چھوٹ۔

نوٹ:- اس آرڈیننس کے وہ حصے جو ہماری تحقیق میں استعمال ہوں گے یہ

ہیں:- 7- سٹاک (a) کمرشل یا تجارتی ادارے: کتابی قیمت پر 2.5% یا صاحب

نصاب کی مرضی پر مارکیٹ ویلیو پر (i) ریل اسٹیٹ کتابی قیمت پر 2.5% یا

صاحب نصاب کی مرضی پر مارکیٹ ویلیو پر

(ii) فصل اگانے کے خرچہ کے لئے 25% (چوتھا حصہ) چھوٹ۔

زکوٰۃ اور عشر کے اصول

میں نے ضروری سمجھا ہے کہ پہلے زکوٰۃ کے بنیادی اصولوں کو جو ہماری بحث اور فیصلوں کے لئے جاننا اہم ہیں۔ تفصیل سے بیان کر دوں۔

1- زکوٰۃ کے بنیادی مقاصد: مال کی پاکیزگی اور مال والوں کا تزکیہ نفس ہو۔ زکوٰۃ ادا کرنا دراصل مال کی محبت کم کرنے اور اللہ کی راہ میں اس کے حکم کی تکمیل میں خرچ کرنے کی عادت پڑنے کے عمل سے شروع ہوگا۔ اسی لئے زکوٰۃ کو حضور اکرم ﷺ نے ایمان کا ٹیسٹ قرار دیا ہے۔ ”صدقہ برہان ہے“ مسلم (فقہ الزکوٰۃ ص 56) جیسے نماز اپنے مسلمان ہونے کے ثبوت کی Physical Manifestation ہے، اسی طرح زکوٰۃ بھی مالی ثبوت ہے کہ اللہ پر اور یوم آخرت پر بندے کا واقعی پکا ایمان ہے۔“

دین کی تکمیل کرنا: عبداللہ بن مسعود: ”دین کی تکمیل نماز قائم کرنے اور زکوٰۃ دینے سے ہوتی ہے اور جس نے زکوٰۃ نہیں دی اس کی نماز نہیں ہوتی۔ نماز اور زکوٰۃ دونوں یکساں اور جمع ہیں۔“ (ریفرنس۔ فقہ الزکوٰۃ جلد اول صفحہ 89 بحوالہ تفسیر طبری، ج 14، ص 153، المعارف)

دوسرا ریفرنس (فرشتہ۔ ص 2)۔ ”حضرت ابو بکرؓ نے جب زکوٰۃ نہ دینے والوں سے جنگ کی اور حضرت خالد بن ولیدؓ نے مالک بن نویرہ کو، جس نے زکوٰۃ دینے سے انکار کر دیا تھا، زکوٰۃ کے فرض ہونے اور اس کی ادائیگی کے لئے کہا تو اس نے جواب دیا کہ ”میں نماز کو

رکھ لیتا ہوں مگر زکوٰۃ نہیں دوں گا۔ تو حضرت خالد بن ولیدؓ نے اسے بتایا کہ ”تم کو بتانا ضروری سمجھتا ہوں کہ نماز اور زکوٰۃ یکساں اور جمع ہیں یعنی Complementary ہیں۔ ایک دوسرے کے بغیر نامکمل۔ ان میں سے ایک دوسرے کے بغیر قبول نہیں ہوتی۔“ اس تحقیق کے دوران میری حیرت کی انتہا نہ رہی جب مجھے اس بات کا پتہ چلا کہ زکوٰۃ اور نماز دونوں ایک دوسرے کے Complementary ہیں۔ ایک دوسرے کے بغیر قبول نہیں ہوتیں۔ یہ میں نے کبھی پہلے کسی کتاب میں پڑھا نہیں تھا۔ حالانکہ یہ انتہائی اہم دینی انفارمیشن ہے جس پر کہیں بھی زور یا Emphasis نہیں دیا جاتا۔ اور جس کا عوام الناس کو بتانا سب سے اہم ہے تاکہ وہ نماز کی ادائیگی کے ساتھ ہی زکوٰۃ کی ادائیگی کو کبھی مؤخر نہ کریں۔ ضرور اور فوری ادا کرتے رہیں۔ یہ بات واقعی Logical بھی ہے کیونکہ زکوٰۃ اور نماز کا ذکر ہمیشہ ساتھ ساتھ آیا ہے۔

طہارت مال:

”جو بھی زکوٰۃ ادا کر کے اپنے نفس کا اور اپنے مال کا تزکیہ و طہارت کرتا ہے۔ وہ اپنے فائدے ہی کے لئے کرتا ہے۔ (35-15 کلام پاک)

حضرت ابن عمرؓ سے بروایت صحیح مروی ہے ”جب تم اپنے مال کی زکوٰۃ ادا کر چکو تو گویا تم نے اپنے آپ سے اس کی بُرائی دور کر لی ہے۔“ (ص 198) ہر قسم کے مال سے اس کا شرڈور کرنا اور طہارت ضروری ہے۔ کیونکہ ہر مال کے کسب یا حصول کے دوران میں کسی نہ کسی شبہ کی ملاوٹ ہو سکتی ہے، چاہے یہ مال کھیتی باڑی، پھلوں، تجارت، تنخواہ یا اجرت، آزاد پیشوں کی فیسوں، کمیشن سے ہو۔ اس لئے ہر قسم کے مال کے حاصل ہونے پر ہی سالانہ زکوٰۃ کا حساب کر کے ماہ بہ ماہ فوراً اللہ کا حق ادا کر کے اسے پاک کر لینا چاہئے اور سال کے آخر تک انتظار کی ضرورت نہیں کرنا چاہیے تاکہ ہر ماہ کئی آمدنی پاک صاف ہو

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

جائے اور بچوں کو پاک رزق کھلایا جائے۔

زکوٰۃ کے بنیادی concepts:

یہ سمجھ میں آجائیں تو پھر فیصلے کرنے میں کوئی مشکل نہیں ہوگی:

زکوٰۃ لاگو ہونے کی شرائط

1۔ ملکیت تامہ Complete ownership ہو۔

2۔ مال میں بڑھوتری/نمو/گروتھ ہو۔ مال میں اصلی Growth ہو۔ قدرتی ہو یا

تقدیری ہو۔ گردش Rotation سے ہو یا یک بارگی ہو۔ مثبت گروتھ یا نفع زکوٰۃ لگنے کے لئے ضروری ہے۔ منفی گروتھ یا نقصان کی صورت میں زکوٰۃ نہیں لگ سکتی۔ ”وَجُوبُ زَكَاةٍ كِي عِلْت يَاجِبَةُ اَفْزَاشُ هِي۔ جِهَآ مَالٍ مِي اَفْزَاشُ پَآئِي جَائِي كِي تُو زَكَاةٌ وَاجِبُ هُو كِي۔ جِهَآ نَمُو يَآ كَرُو تَه نِهِي هُو كِي وَهَآ زَكَاةٌ نِهِي هُو كِي۔“ ص 613۔

3۔ نصاب سے زيادہ ہو۔؛ چاندی کا نصاب = 200 درہم = 612.32 گرام

(حکومت پاکستان) = 595 گرام شافعی

سونے کا نصاب = 20 دینار = 87.48 گرام (حکومت پاکستان) 85 گرام شافعی

زرعی نصاب شافعی مذہب: صاع = 2.176 کلو یا زرعی نصاب 652 کلو

حنفی مذہب: حکومت پاکستان = 3.16 کلو = زرعی نصاب = 948 کلو

شرح زکوٰۃ یہ ہے:-

نقدی پر 2.5% :- جانوروں پر 2.5%

زمینی پیداوار؛ گراس پیداوار پر 5% یا اخراجات نکال کر خالص پر 10%

معدنیات پر 20%

4 حاجات ضروریہ سے زائد مال ہو: یعنی میاں، بیوی، بچوں اور دوسرے زیر کفالت

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

افراد جیسے والدین، چھوٹے بہن بھائی، نوکر، ان سب کی سالانہ بنیادی ضروریات زندگی سے زائد مال ہو تو اس فاضل مال پر زکوٰۃ لگے گی۔ ضروریات میں کھانا پینا، لباس، گھر، صحت، تعلیم، شادی، کفن دفن، خود حفاظتی کے ہتھیار، پیشے کے اوزار شامل ہیں۔

5۔ قرض اور پابندی (Attachment) سے آزاد مال ہو

6۔ سال کا گزرنا (حولان حول) اور وقت کا تعین:۔ idle دولت پر سال گزرنے کے بعد۔ یا نصاب سے زیادہ آمدنی پرائیڈوانس یا فوری زکوٰۃ، ”مال مستفاد (فوری حاصل ہونے والا مال جیسے تنخواہ، ڈاکٹروں، وکیلوں، کنسلٹنٹز وغیرہ کی فیس) وہ ہے جو کسی شخص کی ملکیت میں یک لخت داخل ہو اور پہلے سے اس کی ملکیت نہ ہو۔ یہ اگر بقدر نصاب ہو تو ان کے حاصل ہوتے ہی 2.5% زکوٰۃ واجب ہو جاتی ہے۔ اور اس بارے میں کوئی اختلاف رائے نہیں۔“ (فقہ الزکوٰۃ ج 1 ص 222)۔

7۔ تمام زکوٰۃ دہندگان میں مساوات اور انصاف ہو۔

8۔ زکوٰۃ دہندگان کے لئے آسانی ہو، تنگی نہ ہو

9۔ مستحقین کا حق متاثر نہ ہو، فقہ الزکوٰۃ۔ جلد اول

سالانہ زکوٰۃ = (idle دولت + سال بھر کی آمدنیوں سے بچت یا منافع۔ بنیادی

گھریلو اخراجات) کا 2.5%

نقدی والی دولت یا liquid money = نقدی، سونا چاندی، بینک

ڈیپازٹ، سٹیفیکٹ وغیرہ۔ یعنی ایسی دولت جس کو فوری طور پر نقدی میں تبدیل کیا جاسکتا ہو۔

کاروبار میں لگی دولت = زمین، پلاٹ، فیکٹری، بسیں، ہوائی جہاز، کیٹرنگ سروس،

سینما، ہوٹل، سٹور وغیرہ یعنی جو نقدی سے خرید کر commodity کی شکل میں تبدیل کی

جاتی ہے اور منافع کمانے کے کام آتی ہے۔ اور ان کو نقدی میں فوری تبدیل نہیں کیا

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

جاسکتا جب تک ان کا کوئی خریدار نہ ملے۔

بچت = تمام آمدنیوں یعنی تنخواہ، انوسٹمنٹ سے منافع، پنشن، ڈاکٹروں، وکیلوں کی فیس وغیرہ میں سے گھریلو اخراجات نکال کر جو بچ جائے وہ بچت بن جائے گی۔

اکاؤنٹنگ کا طریقہ کار؛ حقیقہ کے مطابق نصاب کو زکوٰۃ کے سال کے اول میں اور آخر میں موجود ہونا لازمی شرط قرار دیا ہے جبکہ دوران سال نصاب کم و بیش ہو سکتا ہے مگر بالکل ختم نہ ہو جائے۔ اس لئے زکوٰۃ کے سال کے اختتام پر پہلے سے موجود دولت میں بچتوں یا آمدنی کو جمع کر کے سب پر زکوٰۃ ادا کی جائے گی چاہے ان کو چند روز ہی گزرے ہوں۔ دوسرے سالک میں ہر بچت کا ہر تاریخ سے نیا حساب رکھا جائے گا اور ہر ایک کے سال مکمل ہونے پر ہی ہر بچت پر علیحدہ زکوٰۃ دی جائے گی۔ انفرادی بچتوں کو پہلے سے موجود دولت میں ضم نہیں کیا جائے گا۔ اس طرح حساب رکھنا بہت مشکل ہے۔ حقیقی طریقہ بہتر اور پریکٹیکل ہے۔

ان دونوں طرح کی دولت اور بچت پر صرف دو طرح سے زکوٰۃ لگ سکتی ہے۔

نقدی کا اصول = نقدی کی ہر قسم کی idle دولت پر direct یا بلا واسطہ 2.5% زکوٰۃ + تمام بچتوں پر بلا واسطہ یعنی direct 2.5% زکوٰۃ

یا..... عشر کا اصول = زمین کی گراس آمدنی پر 5% یا آمدنی سے اخراجات نکال کر بقیہ خالص پر 10%۔ اگر منافع نہ ہو تو پھر عشر نہیں لگتا۔ اگر زمین بغیر کاشت پڑی رہے تب بھی عشر سے زکوٰۃ نہیں لگے گی۔ زمین کے علاوہ وہ دولت جس کو زمین پر قیاس کیا جاسکتا ہو جیسے کرائے پر بلڈنگ، اس پر بھی عشر کے اصول سے ہی زکوٰۃ لگائیں گے۔

ہر قسم کی تجارت یا کاروبار پر زکوٰۃ کا اصول = کیپیٹل اور منافع دونوں پر زکوٰۃ لگے گی

یہ بات یا اصول سمجھ لینا چاہیے کہ ہر idle دولت پر اور ہر آمدنی سے idle بچت پر

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

بھی زکوٰۃ لگے گی۔ اسی طرح ہر invested دولت پر یعنی کیپٹل پر ہر سال زکوٰۃ لگے گی اور ہر invested دولت کے منافع پر بھی ہر سال زکوٰۃ لگے گی۔ ہر مسلک متفق ہے کہ تجارت کے کیپٹل یا اس المال اور منافع دونوں پر زکوٰۃ لگے گی، صرف ایک پر زکوٰۃ نہیں لگا سکتے۔ فیصلے کرتے وقت یہ بات ذہن میں رکھنا ضروری ہے۔ (ص، 447، 448، 416)

”اموال کا لفظ اس المال یا کیپٹل پر اور کامرس، انڈسٹری یا کسی دوسرے ذریعے سے کمایا ہوا منافع دونوں پر مشتمل ہے یعنی ہر قسم کا مال۔“ سعود۔ ص 112۔

نتائج:..... 1۔ زکوٰۃ کے صرف دو اصول ہیں؛ نقدی یا عشر۔ ہمیں ہر ذریعہ آمدنی کو چاہے یہ ٹریڈ، انڈسٹری، سروسز یا تنخواہ یا کمیشن سے ہو، ان دو میں سے ایک اصول پر قیاس کر کے یعنی analogy دے کر زکوٰۃ کا فیصلہ کرنا ہوگا۔ 2۔ واضح ہدایات موجود نہ ہوں تو پھر اجتہاد کے ذریعے فیصلہ کرنے کا یہ آسان طریقہ ہوگا کہ اگر نقدی کے اصول سے direct زکوٰۃ لگانے سے زکوٰۃ آمدنی یا نفع کے دس فیصد سے بڑھ جائے تو یہ حضور ﷺ کی زیادہ سے زیادہ مقرر کردہ شرح سے بڑھ جائے گی۔ ایسے صورت میں indirect طریقہ یعنی عشر کے اصول سے زکوٰۃ لگانی چاہئے۔ اس کی تفصیلی وجہ عشر کے باب میں دیکھ لیں۔

2۔ اس طرح زکوٰۃ کے ہر فیصلے کے لئے یہ شرعی پیمانہ بن جاتا ہے۔

”شرعی پیمانہ = اس المال اور منافع دونوں پر زکوٰۃ ہونی چاہئے + صرف نفع ہو تو زکوٰۃ لگے گئے نقصان ہو تو نہیں + زکوٰۃ کی شرح، نفع کے 10% سے زیادہ نہ ہو۔“

نوٹ:۔ عشر کے اصول اور تجارت پر زکوٰۃ کے فقہ کو سمجھے بغیر پلاٹوں اور عمارت کے کرائے پر زکوٰۃ کے تعین کی سمجھ نہیں آ سکتی اس لئے پہلے ان پر بحث کر کے ان کو سمجھا جائے گا۔

عشر کے اصول پر تفصیلی بحث اور تجزیہ

میرے لئے یہ باعث تجسس تھا کہ جب حضور اکرم ﷺ نے مال و دولت، سونا چاندی، جانوروں پر 2.5 فیصد کی شرح سے زکوٰۃ مقرر کی تھی تو زرعی زمین کی صرف پیداوار پر عشر یا نصف عشر کیوں مقرر فرمایا۔ زمین کی قیمت پر بھی کیوں 2.5 فیصد زکوٰۃ مقرر نہیں فرمائی حالانکہ زمین بھی دولت ہے اور ظاہراً اس پر زکوٰۃ عائد نہیں کی گئی جو کہ مساوات اور انصاف کے اصول کے خلاف لگتی ہے۔ یوسف قرضاوی کی کتاب سے وجہ کا پتہ لگ گیا کہ زمین پر زکوٰۃ اس کی پیداوار کی طرف منتقل کی گئی ہے۔ مگر کیسے؟ یہ نہ ہی کہیں لکھا ملتا ہے نہ ہی کوئی مجھے بتا سکا۔ اسے سمجھنے کے لئے مجھے بہت مدت تک سوچ بچار کرنی پڑی۔ اس لئے میں نے یہ انفارمیشن شیئر کرنا ضروری سمجھا ہے۔

زمین کی زکوٰۃ پیداوار کی طرف کیوں منتقل کی گئی ہے؟

دور نبوی میں معاشی سرگرمیوں میں دو بنیادی عوامل تھے۔ ایک تو زراعت، دوسرا تجارت۔ تجارت میں اشیاء کو بار بار گردش دے کر بہت سا منافع کما لیا جاتا ہے۔ اور اصل زر بار بار منافع کے ساتھ واپس آتا رہتا ہے۔ تجارتی مال سے منافع قابل حصول بھی ہوتا ہے اور قابل استعمال بھی۔ اور جلدی بھی ملتا ہے اور بہت زیادہ بھی ہو جاتا ہے۔ جبکہ زراعت ایسا شعبہ ہے جس میں زمین بطور منجمد دولت ہوتی ہے۔ اس کو گردش نہیں دی جاسکتی

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

اور اس سے سال میں صرف ایک یا دو فصلوں سے پیداوار مل سکتی ہے۔ زرعی اجناس کی قیمتیں اتنی نہیں ہوتیں کہ ان سے وافر آمدنی ہو سکے۔ یعنی دونوں کے کیپٹل سے نفع لینے کے طریقے میں نمایاں فرق ہے، اس لئے تاجر کی نسبت کسان ہمیشہ سے غریب رہا ہے۔ اس کے باوجود کسان پر اگر زمین کی قیمت یعنی دولت اور پیداوار دونوں پر زکوٰۃ لگتی تو اتنی زیادہ بنتی کہ آمدنی کا بڑا حصہ زکوٰۃ میں چلا جاتا یا زمین کا ایک حصہ فروخت کیے بغیر اس پر زکوٰۃ ادا کرنا ممکن نہ ہوتا جو کہ بذاتِ خود ناقابلِ عمل بھی ہوتا اور کسان سے زیادتی بھی ہوتی۔ یہ کسان کی استطاعت سے باہر بھی ہوتی اور یہ عدل کے خلاف بھی ہوتا۔

یا پھر اگر یہ کیا جاتا کہ کسان کی صرف کمائی پر 2.5% زکوٰۃ لگتی جبکہ اس کی زمین کی قیمت کے برابر کا مال نقدی کی شکل میں ہوتا یا تجارت میں لگا ہوتا تو اس دولت یا تجارتی مال اور نفع دونوں پر زکوٰۃ عائد کر دی جاتی تو یہ بھی اسلامی عدل اور مساوات کے منافی ہوتا۔ ایسی صورت میں واحد حل یہی تھا کہ زمین کی قیمت پر بھی زکوٰۃ ضرور عاید کی جائے مگر اس کی شرح کم اور قابلِ برداشت رکھی جائے۔ تبھی مساوات اور عدل قائم رکھا جاسکتا تھا۔ اسی لئے حضور اکرم ﷺ، جو رحمة اللعالمین تھے، نے زمین پر زکوٰۃ کی شرح بہت کم کر کے اسے زمین کی پیداوار یا آمدنی کی طرف منتقل کر دیا اور پیداوار پر دس فیصد زکوٰۃ لگا دی۔ یہ رحمت اللعالمین ﷺ کا کسان پر احسان تھا۔ صلی اللہ علیہ وآلہ واصحابہ وسلم

حضور اکرم ﷺ کی کسان پر رحمت اور ان جیسے ہی انسانی ہمدردی کے آئیڈیاز کے

اعتراف میں حضرت بلالؓ پر کتاب کے مترجم مسٹر کریگ کہنے پر مجبور ہو گیا کہ:

"HIS TRANSLATION OF MUCH OF SPIRITUAL MESSAGE OF THE KORAN INTO SOCIAL REALITY SHOWED MUHAMMAD'S GENIUS AS A LAW-GIVER. HE EXPRESSED HUMAN SYMPATHIES THAT IN THEIR TIME, THE SEVENTH CENTURY, WERE ASTONISHING.

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

MANY OF HIS SOCIAL IDEAS WERE NOT REALIZED INSTITUTIONALLY IN WESTERN CIVILIZATION UNTIL THE NINETEENTH AND TWENTIETH CENTURIES. "MOHAMMAD'S GREATEST FEAR, WHICH HE INCLUDED IN HIS FEAR OF GOD, WAS DOING INJUSTICE TO MAN, WOMAN OR CREATURE.

H.A.L.CRAIG - BILAL - "Quartet Books London

زمین کی قیمت پیداوار کی طرف کیسے منتقل ہوتی ہے۔ عشر کے concept کو سمجھنے کے لئے حساب کے طریقے کو استعمال کئے بغیر سمجھ نہیں آسکتی۔ میں نے مثال میں صرف عشر کے طریقے کو حساب سے سمجھایا ہے۔ نصف عشر کا بھی یہی طریقہ ہوگا۔

عشر کی رقم کے دو حصے بنتے ہیں۔ پیداوار پر زکوٰۃ اور زمین کی قیمت پر زکوٰۃ؛

زمین کی پیداوار پر 2.5% کی شرح سے ہی زکوٰۃ لگتی ہے۔ تمام اموال پر شرح زکوٰۃ کی طرح، زمین کی آمدنی پر بھی 2.5% کی شرح سے زکوٰۃ لگائی گئی ہے۔ اس طرح مساوات اور انصاف کے اصولوں کو بالکل دھیان میں رکھا گیا ہے۔ یہ عشر کی رقم کا چوتھائی حصہ بنتی ہے۔

عشر کی رقم کا بقیہ تین چوتھائی (یعنی عشر میں سے بقایا 7.5%) کو زمین کی قیمت پر زکوٰۃ کے طور پر لایا گیا ہے۔ اس طریقہ سے کسان بھی زمین پر زکوٰۃ ادا کرے گا۔ مگر زمین کی مارکیٹ ویلیو پر زکوٰۃ کی شرح بہت کم ہو جائے گی۔ عموماً 1% کم۔

حسابی مساوات یوں بنے گی = 10% یا عشر کے دو حصے = کل آمدنی پر عشر کی رقم

میں سے ایک چوتھائی یا 2.5% + زمین کی قیمت پر عشر کی رقم کا تین چوتھائی یا 7.5% چونکہ مجھے کوشش کے باوجود زرعی زمین کی اصلی قیمت اور اس سے سالانہ آمدنی کا ڈیٹا نہیں مل سکا تھا اس لئے میں نے متبادل کے طور پر یوسف قرضاوی کی رائے کے مطابق،

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

کرائے کی بلڈنگ کی قیمت اور اس سے حاصل شدہ کرائے کی آمدنی کی مثال کو عشر کے اصول کو واضح کرنے کے لئے استعمال کیا ہے۔ کیونکہ کرائے کی بلڈنگ اور اس سے آمدنی کو زرعی زمین پر قیاس کیا جاسکتا ہے۔

2009 کی اصلی مثال؛ میرے ایک دوست نے کراچی ڈیفنس میں ایک فلیٹ ایک کروڑ روپے میں خریدا جو 30 ہزار روپے پر کرائے پر گیا۔ اس طرح سال میں اسے 3 لاکھ 60 ہزار کی آمدنی ہوتی ہے۔ اس میں سے اخراجات نکال کر باقی پر عشر لگے گا۔ اصلی اخراجات معلوم نہیں ہیں مگر مثال کے لئے اندازاً ایک کرایہ سالانہ مرمت کے لئے اور ایک کرایہ حکومتی ٹیکسوں کے لئے نکال دیں تو 60,000 روپے بنیں گے اور خالص یا نیٹ آمدنی 3 لاکھ رہ جائے گی۔

- 3 لاکھ پر عشر کی کل رقم = 3 لاکھ x 10% = 30,000 روپے بنے گی۔
اس میں سے 3 لاکھ کرائے کی آمدنی پر زکوٰۃ = 30,000 روپے کا چوتھائی = 75,00 روپے بنتی ہے۔

اور فلیٹ کی قیمت پر زکوٰۃ کی رقم = عشر کا بقیہ حصہ یعنی = 22,500
= (30,000 - 75,00 روپے)
اس طرح فلیٹ پر شرح زکوٰۃ یہ بنے گی۔

فلیٹ پر شرح زکوٰۃ = زکوہ کی رقم ÷ فلیٹ کی قیمت = 22,500 ÷ ایک کروڑ = 0.225%

اس شرح کا موازنہ تجارت کے اصول سے کر کے دیکھتے ہیں جس میں فلیٹ کی بک ویلیو یا مارکیٹ ویلیو پر بھی زکوٰۃ لگے گی اور کرائے کی آمدنی پر بھی۔

فلیٹ کی ایک کروڑ روپے کی قیمت پر 2.5% شرح سے 2.5 لاکھ بنتی ہے اور 3.5 لاکھ کرائے پر 2.5% شرح سے 9 ہزار روپے بنتی ہے۔

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

اس طرح کل زکوٰۃ 2.59 لاکھ روپے بنے گی۔

اور یوں آمدنی پر زکوٰۃ کی شرح زکوٰۃ یہ ہوگی۔

آمدنی پر شرح زکوٰۃ = زکوٰۃ ÷ آمدنی = 2.59 لاکھ زکوٰۃ کی رقم ÷ 3.6 لاکھ آمدنی

کی رقم = 70.0% -

لوگ 2.5% زکوٰۃ بھی نہیں دینا چاہتے حیلہ بہانہ کرتے ہیں تو 70% کون

دے گا۔

اس کے برعکس عشر کے اصول سے فلیٹ کی قیمت پر 0.225% زکوٰۃ بنتی ہے۔

عشر سے زکوٰۃ کی رقم 30,000 روپے جبکہ تجارت سے زکوٰۃ کی رقم 2 لاکھ 59

ہزار بنتی ہے۔ آپ زکوٰۃ کی رقوم اور شرح زکوٰۃ کا موازنہ کر کے خود ہی فیصلہ کر لیں کہ کون

سا طریقہ آسان ہے۔

اب زکوٰۃ دینے کے بعد ماہوار آمدنی کا بھی موازنہ کر لیتے ہیں۔

عشر کے بعد سالانہ آمدنی = 3 لاکھ - 30,000 = 2,70,000 روپے

عشر کے بعد ماہانہ آمدنی = 2,70,000 / 12 = 22,500 روپے

تجارتی اصول سے زکوٰۃ کے بعد سالانہ آمدنی = 3 لاکھ - 2,59 لاکھ =

41,000 روپے بنے گی اور ماہانہ آمدنی = 41,000 / 12 = 3,416 روپے رہ

جائے گی۔

یعنی عشر کے بعد مالک مکان کے پاس اپنے خرچ کے لئے 22,500 روپے ہر ماہ

بچ جائیں گے جبکہ تجارتی زکوٰۃ کے بعد اس کے پاس صرف 3,416 روپے ہر ماہ بچیں

گے۔

اس موازنہ سے آپ خود قائل ہو جائیں گے کہ کسان پر عشر لگانے میں حضور صلی اللہ علیہ وسلم

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

نے کیسی رحمت کا مظاہرہ کیا ہے اور کس حکمت سے کسان کے راس المال اور آمدنی دونوں پر قابل برداشت زکوٰۃ عاید فرمائی ہے۔ اس تجزیہ سے یوسف قرضاوی اور دوسرے ماڈرن علماء کے علم اور دین کی سمجھ کی داد دینی پڑتی ہے کہ انہوں نے عمارتوں کو زمین پر بالکل صحیح قیاس کیا ہے۔

نتائج:

نتیجہ نمبر 1- زرعی زمین پر صرف عشر سے زکوٰۃ کی حکمت بخوبی ثابت ہو جاتی ہے۔ مساوات کے علاوہ یہ اصول آسانی لاتا ہے۔ عشر سے ماہانہ زکوٰۃ کی رقم قابل عمل بھی ہے اور دینے والے کے لئے بوجھ نہیں بنتی اور کیپٹل اور آمدنی دونوں پر زکوٰۃ بھی ادا ہو جاتی ہے۔

نتیجہ نمبر 2:- آمدنی کے کسی ذریعے پر اگر direct زکوٰۃ لگانے سے آمدنی یا نفع پر شرح زکوٰۃ 10% دس فیصد سے بڑھ جائے تو یہ حضور ﷺ کی زیادہ سے زیادہ مقرر کردہ شرح سے بڑھ جائے گی۔ اس لئے تب اس ذریعہ آمدنی پر indirect طریقہ یعنی عشر کے اصول سے زکوٰۃ لگنی چاہیے۔ یہی صحیح اجتہاد ہے۔ لوگوں کی آسانی کے لئے اسے اپنا لینا چاہئے تاکہ زکوٰۃ کا نظام حکومتی سطح پر بھی قائم کیا جاسکے۔

عشر یا نصف عشر میں کون سا اصول پہلے استعمال کریں گے؟

اس بارے قرضاوی کی رائے نقل کی جاتی ہے۔

”اس لئے عمارتوں اور کارخانوں پر اموال ثابتہ ہونے کے لحاظ سے ان کی آمدنی پر زکوٰۃ ہوگی اور راس المال پر زکوٰۃ نہیں ہوگی اور اخراجات منہا کر کے اصل آمدنی پر عشر یا کل آمدنی پر نصف عشر زکوٰۃ ہوگی۔ اور صنعتی کمپنیوں پر خالص آمدنی پر عشر کے حساب سے زکوٰۃ لی جائے گی۔ جیسے حضور ﷺ نے بارش اور چشموں سے سیراب ہونے والی زمین پر عشر

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

زکوٰۃ وصول فرمائی یعنی خالص آمدنی پر۔ اگر خالص آمدنی کا علم ہونا ممکن نہ ہو جیسے مختلف

عمارتوں میں تو اس صورت میں آمدنی پر نصف عشر ہوگا۔ (یعنی Gross آمدنی پر 5% یا

اخراجات نکالنے کے بعد خالص آمدنی Net پر 10%)۔ " ص 612 :-

اس رائے سے زکوٰۃ کا Pattern یا صورت یوں بنتی ہے۔

پہلی چوائس :- کل آمدنی سے اصل اخراجات نکال کر بقایا پر 10% یا عشر ادا کرنا۔

سب سے صحیح طریقہ کل آمدنی سے اصل اخراجات نکال کر Net یا خالص آمدنی پر عشر ادا کرنا

بنتا ہے۔ یہ ان کے لئے ہے جو کہ زکوٰۃ کا صحیح حساب کتاب رکھ سکتے ہیں۔ اس طرح زکوٰۃ

عموماً 7.0% یا 8.0% بنے گی۔

دوسری چوائس :- کل آمدنی پر 5.0% یا نصف عشر زکوٰۃ ادا کرنا۔ یہ طریقہ ان لوگوں

کے لئے ہے جو کہ حساب کتاب نہیں رکھ سکتے۔ ان کے لئے کرائے کی کل یا (Gross) آمدنی

پر 5% فیصد زکوٰۃ کی ادائیگی بنتی ہے۔ یعنی 50% فیصد اخراجات کے سلسلے میں شریعت کی طرف

سے پہلے ہی موجود سہولت کو استعمال کرنا ہے۔ اس کو بغیر کسی شک شبہ کے استعمال کیا جاسکتا

ہے۔ اگر اصلی اخراجات 50% فیصد سے زیادہ ہوں تو پھر عشر کا طریقہ استعمال کرنے میں مالی

لحاظ سے آسانی ہوگی۔ اس کو اختیار کر لیا جائے۔

اخراجات کے لئے شرعی چھوٹ :- ریفرنس :- ”دوسرے حضور اکرم ﷺ نے

پھلوں کے تخمینے کے وقت مالکوں کی سہولت کے لئے تخفیف کا حکم دیا۔ آپ ﷺ نے فرمایا

تہائی چھوڑ دو اگر تہائی نہیں تو چوتھائی چھوڑ دو“۔ یعنی مالکوں کی سہولتوں، غذائی ضرورتوں کے

پیش نظر اتنی مقدار میں پھلوں کو زکوٰۃ سے مستثنیٰ کر دیا جائے ان احادیث کی روشنی میں اگر

عمارتوں کے کرایہ کا 1/3 یا 1/4 مستثنیٰ کر دیں تو زیادہ موزوں اور زیادہ سہل طریقہ ہوگا۔

(ص 618, 619)

تجزیہ :- شرعی چھوٹ کا استعمال :- اصل اخراجات کا حساب کرنے کی بجائے

حضور ﷺ کے ارشاد مبارک کے مطابق %33 یا %25 چھوٹ بھی استعمال کی جاسکتی ہے۔ کل آمدنی میں سے اگر اخراجات کی %25 شرعی چھوٹ نکال دیں تو یہ دراصل کل آمدنی کے %7.5 کے برابر بنتی ہے۔ %33 چھوٹ دیں تو یہ کل آمدنی کا %6.7 بنتی ہے۔ اگر اصل خرچہ %33 سے بھی زیادہ ہو تو پھر گراس آمدنی پر %5.0 یا نصف عشر زکوٰۃ ادا کر لیں کیونکہ اس میں زیادہ سے زیادہ %50 کا اندازہ لگا کر پہلے ہی چھوٹ دے دی گئی ہے۔ اگر کسی وجہ سے اخراجات %50 سے بھی زیادہ ہو جائیں تو پھر اصل اخراجات کے بعد خالص آمدنی پر عشر یا %10 زکوٰۃ دیں۔ پاکستان کے زکوٰۃ آرڈیننس میں بھی کسان کے فصل اگانے کے اخراجات کے لئے شرعی %25 چھوٹ کو ہی استعمال کیا گیا ہے۔ اصل عبارت یہ ہے۔ ”فصل اگانے کے خرچہ کے لئے %25 (چوتھا حصہ) چھوٹ۔“ زکوٰۃ کے حساب کیلئے کونسی چھوٹ استعمال کرنی چاہئے؟ بات صرف خدا خونی کی ہے۔ صرف پیسے بچانے کے لئے زیادہ والی چھوٹ استعمال نہ کریں تاکہ مساکین کی مدد میں کمی نہ ہو۔

عشر اور ویلتھ ٹیکس کا موازنہ: عشر کو انکم ٹیکس اور ویلتھ ٹیکس سے موازنہ کریں تو بات کی اور بھی سمجھ آ جاتی ہے۔ ماضی میں کرائے کی بلڈنگ پر پاکستانی قانون کے مطابق انکم ٹیکس کے علاوہ ویلتھ ٹیکس بھی لگا کرتا تھا۔ عشر سے فلیٹ کی مثال میں اس کی قیمت پر شرح زکوٰۃ کا مقابلہ پاکستان میں ویلتھ ٹیکس کی شرح سے لگائیں تو آپ کو حیرت ہوگی کہ انگریزوں نے ویلتھ ٹیکس کا آئیڈیا اور شرح دونوں مسلمانوں سے ہی لئے تھے۔

ویلتھ ٹیکس کے ریٹ برائے 2001ء

پہلے 25 لاکھ یا کسی بھی مالیت کے ذاتی مکان پر ویلتھ ٹیکس = کوئی ٹیکس نہیں

30 لاکھ (چھوٹ کے بعد پہلے 5 لاکھ پر) = %0.5

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

35 لاکھ (دوسرے 5 لاکھ پر) = 1.0%

40 لاکھ (تیسرے 5 لاکھ پر) = 1.5%

45 لاکھ (چھوٹ کے بعد 20 لاکھ پر) = 2.0%

50 لاکھ ویلتھ پر (25 لاکھ پر) = 2.5%

50 لاکھ سے اوپر = 2.5%

اس مثال سے اسلامی نظام کی صدیوں پہلے کی برتری اور مغربی نظام کی بنیاد بننے کا ثبوت مل جاتا ہے۔ یہ ہماری اپنی کوتاہی ہے کہ ہم اپنے نظام کو ماڈرن طریقے سے آج کی سائنسی زبان میں، جو ہماری نوجوان نسل کو سمجھ آتی ہے، میں اسے ڈھالنے اور پیش کرنے میں ناکام رہے ہیں تو کیا اپنے علم اور تجربے کی بنیاد پر اسلام کی نشاۃ ثانیہ میں سب کو حصہ نہیں ڈالنا چاہیے؟

پلائوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرانے پر زکوٰۃ

پہلا حصہ

پلائوں پر زکوٰۃ

پہلا باب

پلائٹوں اور عام بزنس میں فرق

پلائٹوں پر زکوٰۃ بارے اختلاف رائے

پاکستان میں آج کل ہاؤسنگ سوسائٹیوں اور رہائشی و کمرشل بلاٹوں کا کاروبار زوروں پر ہے اور ریل اسٹیٹ باقاعدہ بزنس انڈسٹری بن گئی ہے۔ اس لئے یہ بزنس قابل زکوٰۃ بن گیا ہے۔ ویسے بھی بلاٹوں میں پیسہ لگانے والے امیر اور صاحب نصاب لوگ ہوتے ہیں جن کا یہ سرمایہ ان کی بنیادی ضرورتوں سے فالتو ہوتا ہے۔ ان کے لئے منافع میں سے زکوٰۃ دینا آسان بھی ہوتا ہے۔ اس لئے ان پر زکوٰۃ ضرور بنتی ہے۔

مگر اس پر کیسے اور کس شرح سے زکوٰۃ لگے گی؟ اس کا حتمی فیصلہ ہونا باقی ہے۔ بین

الاقوامی یونیورسٹی کے ایک ڈاکٹر صاحب کے مطابق تو یہ آج کل کا hot topic ہے۔ مگر

مارکیٹ میں اس موضوع پر مجھے کوئی کتاب نہیں ملی۔ مختلف حوالوں سے پتہ چلا کہ اس پر سخت

اختلاف رائے ہے۔ ان سے احساس ہوا کہ بلاٹوں پر لگے پیسے پر زکوٰۃ کی ادائیگی کے لئے

سنجیدہ، سائنسی سوچ بچار اور سٹڈی کتنی ضروری ہے۔ میں نے چار سال کی محنت کے بعد اس

ریسرچ کی بنیاد رکھی ہے۔ امید ہے کہ علماء، اکاڈمیٹسٹ، ریاضی دان، فقہ کے ماہرین اس

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

آئیڈیا اور کاوش کو آگے بڑھا کر زکوٰۃ کے پریکٹیکل نظام کو تشکیل دیں گے۔

پلاٹوں پر زکوٰۃ بارے فتاویٰ میں اختلاف رائے

پلاٹوں پر زکوٰۃ بارے مختلف حوالوں سے حاصل کردہ چند فتاویٰ انفارمیشن کے لیے دیے جا رہے ہیں تاکہ علماء کی موجودہ عمومی رائے اور اختلاف کا اندازہ ہو جائے۔

پلاٹوں پر زکوٰۃ:..... سوالات اور جوابات

سوال نمبر 1: ہمیں پلاٹوں پر زکوٰۃ کیوں دینی چاہیے جبکہ صحابہؓ نے ایسا نہیں کیا؟

جواب: زکوٰۃ کی تین قسمیں ہیں۔ جانور، پروڈکشن، ویلتھ۔ صحابہ کے فیصلوں کی کوئی وجہ تو ہوگی۔ دوسری وجہ یہ ہو سکتی ہے کہ اس زمانے میں زمین کی قیمتیں ایسی نہیں تھیں جیسے کہ ہمارے یہاں ہیں۔ اپنی ضرورت سے زائد پلاٹ ٹوٹل ویلتھ کا حصہ بنتے ہیں۔ لوگوں کو ان کی اصل قیمت کا پتہ ہوتا ہے اور وہ اس پر زکوٰۃ کا حساب کر سکتے ہیں۔ مذہبی لحاظ سے یہ غیر منطقی بات ہوگی کہ نقدی یا سونے چاندی پر زکوٰۃ ہو مگر اسے پلاٹ کی شکل دے دی جائے تو زکوٰۃ نہ ہو۔

سوال نمبر 2- میں نے پچھلے سال ایک پلاٹ گھر بنانے کے لیے خریدا۔ اب اس کی اچھی

قیمت مل گئی تو بیچ دیا۔ پچھلے سال میں نے زکوٰۃ نہیں دی تھی اب میں ابھی

زکوٰۃ دوں یا اگلے رمضان میں دوں؟؟

جواب- بیچنے پر زکوٰۃ کا قانون لاگو ہو جائے گا اور قیمت فروخت پر زکوٰۃ ہوگی۔ اگر

اس پر ایک سال گزر گیا ہے تو پھر لازمی زکوٰۃ ہوگی۔ اگر آپ پہلے سے ہی

صاحب زکوٰۃ ہیں تو یہ قیمت فروخت پہلے مال کے ساتھ ملا دی جائے گی

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

اور پہلے سے موجود مال پر سال گزرنے پر تمام پر 2.5% زکوٰۃ لگے گی۔
چاہے اس پلاٹ سے آمدنی پر سال نہ بھی گزرا ہو۔

سوال نمبر 3۔ ملائیشیا میں مئی 28 فی صد ٹیکس دیتا ہوں اس کے علاوہ میں اسلامی اتھارٹی
جو زکوٰۃ جمع کرتی ہے کو آمدنی کا 2.5% زکوٰۃ ادا کرتا ہوں کیا 28 فیصد میں
سے 2.5% کو زکوٰۃ کی طرف ادائیگی تصور نہ کر لوں؟

جواب۔ زکوٰۃ کی اپنی خصوصیت ہے۔ یہ مذہبی فریضہ ہے۔ یہ انکم ٹیکس سے مختلف ہے
اس لیے آپ کو اجازت نہیں کہ آپ ٹیکس کا ایک حصہ زکوٰۃ تصور کریں۔
زکوٰۃ کی علیحدہ ادائیگی صحیح ہے۔

سوال نمبر 4۔ میرے والد نے 1997ء میں سکیم کے تحت کمرشل پلاٹ قسطوں پر خریدا
تاکہ اپنے لیے دکان بنا کر کاروبار کریں مگر ابھی تک ڈویلپمنٹ مکمل نہیں
ہوئی اور نہ ہی ہینڈ اوور ہوا ہے اب میرے والد کو مالی ضرورت کے تحت یہ
پلاٹ بیچنا پڑ رہا ہے کیا میرے والد پہلے تمام سالوں کی زکوٰۃ ادا کریں گے؟
جواب۔ جو زمین ذاتی استعمال کے لیے خریدی جائے اس پر زکوٰۃ نہیں۔ اگر یہ زمین
بعد میں فروخت کر دی جائے تو قیمت فروخت پر زکوٰۃ ہوگی۔ اگر زکوٰۃ کی
دوسری شرائط پوری ہوں۔

سوال نمبر 5۔ ہم رہائشی پلاٹ پر کیسے زکوٰۃ دے سکتے ہیں؟

جواب۔ رہائشی پلاٹ پر کوئی زکوٰۃ نہیں جب تک اس کو بعد میں فروخت کرنے کی
نیت سے نہ خریدا گیا ہو۔ ایسی صورت میں رہائشی پلاٹ پر ہر سال اس کی
مارکیٹ ویلیو کا 2.5% زکوٰۃ دی جائے گی۔

سوال نمبر 6۔ میں نے پلاٹ مستقبل میں بیچنے کے لیے خریدا کیا اس پر زکوٰۃ ہوگی اگر ہاں
تو کیا قیمت خرید پر ہوگی یا ہر سال کی مارکیٹ ویلیو پر؟

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

جواب 6- ہر سال مارکیٹ ویلیو پر زکوٰۃ ہوگی مثلاً اگر پلاٹ پچاس ہزار میں خریدا ہے اور ابھی تک پڑا ہوا ہے اور اب اس کی قیمت ایک لاکھ روپے ہے تو ایک لاکھ پر زکوٰۃ دینی ہوگی۔

سوال نمبر 7- وراثت میں ملے پلاٹ پر کیسے زکوٰۃ دی جائے؟

جواب- اگر گھر بنانے کا خیال ہے تو پلاٹ پر زکوٰۃ نہیں لگے گی ورنہ جس دن سے پلاٹ آپ کے نام ٹرانسفر ہوا اس دن سے زکوٰۃ لگے گی۔ پلاٹ کی مارکیٹ ویلیو پر ہر سال 2.5% زکوٰۃ لگے گی۔ اگر زکوٰۃ ادا کرنے کے لیے رقم نہیں ہے تو زکوٰۃ ادا کرنے کے لیے پلاٹ فروخت کرنے کی ضرورت نہیں مگر جتنا جلدی ہو سکے زکوٰۃ ادا کریں۔

سوال نمبر 8- میں نے 5 سال پہلے تین پلاٹ خریدے۔ ایک گھر کے لیے، دوسرا دکانوں

کے لیے تیسرا بیچنے کے لیے۔ ان پر میں زکوٰۃ کیسے دوں؟

جواب- گھر والے پلاٹ پر زکوٰۃ نہیں۔ دکان اور قابلِ فروخت پلاٹوں پر زکوٰۃ ہر سال ان کی مارکیٹ ویلیو پر لگے گی۔

سوال نمبر 9- جو لوگ زمینوں کی خرید و فروخت کو ایک تجارتی کاروبار کے طور پر کرتے

ہیں اور سال پورا ہونے پر نقد رقم کے علاوہ جو زمین ان کی ملکیت میں ہے کیا وہ بھی اموال زکوٰۃ میں شمار ہوں گی؟ اور ان پر زکوٰۃ کا وجوب قوت خرید کے اعتبار سے ہوگا یا متوقع قیمت فروخت سے؟

جواب- جو زمینیں تجارتی اور کاروباری مقاصد کے لیے لی جائیں وہ تجارتی سامان

ہونے کی وجہ سے اموال زکوٰۃ میں شمار ہیں ان کی موجودہ معروف قیمت کے اعتبار سے زکوٰۃ ادا کی جائے، نہ کہ مستقبل میں متوقع قیمت کے لحاظ

سے۔

فتاویٰ کا خلاصہ

1- ذاتی استعمال کے لئے لیے گئے پلاٹ پر زکوٰۃ نہیں۔ اگر چند سال بعد بیچنا

پڑے تو اس کی قیمت فروخت پر 2.5% زکوٰۃ عاید ہوگی۔

2- جو رہائشی یا کمرشل پلاٹ منافع کمانے کے لئے لیا جائے اس پر ہر سال اس کی

مارکیٹ ویلیو پر 2.5% زکوٰۃ لگے گی۔ اگر ہر سال زکوٰۃ دینے کے لئے پیسے نہ

ہوں تو فروخت کے وقت تمام سالوں کی زکوٰۃ ادا کی جائے گی۔ 3- زکوٰۃ ایک

علیحدہ عمل ہے اس کا انکم ٹیکس سے کوئی تعلق نہیں۔

پاکستان زکوٰۃ آرڈیننس کے سیکنڈ شیڈول کا ریفرنس :- لازمی کٹوتی نہیں مگر

ہر صاحب نصاب ذاتی SELF ASSESSMENT کر کے یا زکوٰۃ فنڈ میں جمع

کروائے یا مستحقین کو خود دلا کر دے۔ (i) ریئل اسٹیٹ کتابی قیمت پر 2.5% یا صاحب

نصاب کی مرضی پر مارکیٹ ویلیو پر۔

نوٹ :- حکومت پاکستان نے ریئل اسٹیٹ پر زکوٰۃ کو لازمی قرار نہیں دیا بلکہ فرد کی

مرضی پر چھوڑ دیا ہے کہ وہ ان دو سفارشات میں سے خود فیصلہ کر لے۔ یعنی ریئل اسٹیٹ کی

بک ویلیو پر زکوٰۃ دے یا پھر مارکیٹ ویلیو پر۔ یعنی کلاز نمبر 7، اس بات کا واضح ثبوت ہے

کہ پاکستانی علماء کرام کی رائے پلاٹ کی مارکیٹ ویلیو اور کرائے کی بلڈنگ سے فرسودگی

depreciation نکال کر اس کی بک ویلیو پر زکوٰۃ عائد کرنا ہی ہے۔

اوپر کے حوالوں میں بڑی آسانی سے یہ کہہ دیا گیا ہے ہر سال مارکیٹ ویلیو پر زکوٰۃ

لگے گی مگر عملی زندگی میں اس سے بڑی مشکلات پیش آ جاتی ہیں۔ اس لئے پہلے ہم عام

بزنس اور پلاٹوں کے بزنس کا فرق اور مشکلات بیان کریں گے۔

عام تجارتی اشیاء اور پلاٹوں کی قیمت میں نمو، اضافہ یا منافع کے طریقہ کار میں فرق

عام تجارت کا طریقہ

عام اشیاء کی تجارت میں چاہے ہول سین ہو یا پرچون، جیسے جنرل سٹور، الیکٹریک سٹور، کپڑے کی دکان وغیرہ یعنی روزمرہ کی ضروریات کے کاروبار کے مال میں نمو یا Growth کا بنیادی طریقہ یہ ہے کہ مال کو خرید و فروخت کے ذریعے گردش یا Rotation دی جاتی ہے۔ یعنی دکان دار مال سے چیزیں خریدتا ہے۔ ان کو بیچ کر تھوڑے سے منافع کے ساتھ مال واپس لیتا ہے پھر اسی مال سے دوبارہ چیزیں خرید کر پھر فروخت کر کے منافع کماتا ہے یعنی ایک ہی رقم پر بار بار نمو یا گروتھ ہوتی ہے۔ اپنے بنیادی کیپٹل کو قائم رکھ کر اور بار بار کی گردش سے تھوڑا تھوڑا منافع لے کر بھی سال کے آخر تک بہت زیادہ منافع کمالیا جاتا ہے۔ اور ساتھ ہی یہ مال معاشرے کی بھلائی یعنی ضروریات زندگی فراہم کرنے کے لئے استعمال ہو رہا ہوتا ہے۔

آپ نوٹ کریں کہ اس قسم کی تجارت یا ٹریڈ میں اشیاء کی ملکیت اور حق استعمال دونوں خریدار کو ٹرانسفر کئے جاتے ہیں۔ اس میں کیپٹل پر منافع یا نمو کی خصوصیات یہ ہوتی ہیں۔ نمو بار بار ہوتی ہے مگر تھوڑی تھوڑی ہوتی ہے۔ منافع حقیقی ہوتا ہے۔ اس کی مقدار کا پتہ ہوتا ہے۔ اس کو استعمال کیا جاسکتا ہے۔ چاہے گھریلو ضروریات کے لئے ہو، یا زکوٰۃ کی ادائیگی کے لئے۔ یا کاروبار میں اضافہ کے لئے۔

پلاٹوں کے کاروبار اور نمو کا طریقہ کار

پرچون کی تجارت کے برعکس، زیادہ قیمت والی اشیاء جیسے الیکٹرانکس کا سامان، کاروں یا فرنیچر کا کاروبار کا طریقہ مختلف ہوتا ہے۔ یہ روزمرہ کا بزنس نہیں ہے۔ سامان کی قیمت اور عمر بہت ہوتی ہے اس لئے جلدی جلدی ایسی چیزیں بدلی جاتیں اور ان کے خریدار کم ہوتے ہیں۔ یہ دیر سے بکتی ہیں اور ان پر منافع ایک دفعہ ہوتا ہے اور کافی زیادہ ہوتا ہے۔ اس لئے اس المال پر نمو مختلف ہوتی ہے۔

اسی طرح پلاٹ کو خرید کر چھوڑ دیا جاتا ہے۔ پلاٹ تب بیچا جاتا ہے جب مالک کو اپنی پسند کی قیمت ملتی ہے۔ یا وہ کسی ذاتی ضرورت کو پورا کرنے کے لئے اپنی پسند سے کم قیمت پر بھی بیچنے پر مجبور ہو جاتا ہے۔ اسی وقت ہی اس کی بڑھوتری یا نمو ایک ہی دفعہ مکمل ہوتی ہے۔ پلاٹوں کی تجارت میں بھی پلاٹ کی ملکیت اور حق استعمال دونوں خریدار کو ٹرانسفر کیے جاتے ہیں۔ یعنی پلاٹ مال تجارت ہی ہوتا ہے۔ مگر پلاٹ کو گردش دینے کی بجائے دراصل ذخیرہ اندوزی کے طریقے سے زمین کو بلاک کر کے منافع کمایا جاتا ہے۔

پلاٹوں پر ہر سال مارکیٹ ویلیو کا تعین کرنے میں مشکل یہ پیش آتی ہے کہ پلاٹ کی سالانہ بڑھوتری حقیقی نہیں ہوتی۔ جب تک پلاٹ کو بیچا نہ جائے تو اس پر ہونے والے منافع کو حقیقی طور پر معلوم کیا جاسکتا ہے کہ کتنا ہے۔ نہ ہی یہ منافع حاصل کیا جاسکتا ہے۔ نہ ہی اس منافع کو کسی اور جگہ لگایا یا Invest کیا جاسکتا ہے۔ نہ ہی اسے ذاتی استعمال میں لایا جاسکتا ہے۔ نہ ہی اس سے زکوٰۃ ادا کی جاسکتی ہے۔ بلکہ یہ ایک اندازہ ہوتا ہے۔ جو کہ حتمی نہیں ہوتا بلکہ تخمینہ یا subjective یا speculative یا موضوعی ہوتی ہے یعنی خریدار کی صوابدید پر ہوتا ہے کہ وہ کتنے میں خریدے گا۔ یعنی اندازاً یہ منافع کم بھی ہو سکتا ہے اور زیادہ بھی۔ پر اپنی ڈیلر بھی صرف اندازہ بتا سکتا ہے کہ اتنے تک بک جائے گا اور وہ یہ اندازہ دراصل اسی علاقہ میں دوسرے فروخت شدہ پلاٹس کی قیمت سے لگاتا ہے۔ اس لئے فرضی یا تخمینہ منافع پر زکوٰۃ کسی لحاظ یا دلیل سے درست نہیں ہو سکتی۔

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

اوپر دیئے گئے سب حقائق کی روشنی میں دونوں قسم کے کاروبار کو ایک ہی طرح treat نہیں کیا جاسکتا یا سمجھا جاسکتا۔ دونوں قسم کے تجارتی مال کے لئے ہر ایک کا اکاؤنٹ بھی مختلف طریقے سے رکھا جاتا ہے۔ اس لئے کس اصول سے زکوٰۃ لگے گی اس پر ان کے اکاؤنٹنگ کے طریقہ کار اور نمو کے طریقے بھی فیصلہ پر اثر انداز ہوں گے۔ ہر کاروبار کے اپنے اپنے مسائل ہوتے ہیں اس لئے ہر کاروبار کو انفرادی ریسرچ سے گزار کر فیصلہ کرنا چاہیے کہ کون سا طریقہ بہتر اور آسان ہوگا۔

چونکہ پلاٹوں میں پیسہ لگانے کے بعد کے کاروباری حالات کی مختلف کیفیات ہوتی ہیں یا ہو سکتی ہیں مثلاً پلاٹ کی قیمت سپلائی اور ڈیمانڈ کے تحت قدرتی انداز میں آہستہ آہستہ بڑھنے ہوتی ہے۔ یا پلاٹ کی قیمت کچھ عرصہ کے لئے منجمد ہو جائے یعنی نہ بڑھے نہ گھٹے۔ یا پلاٹ کی قیمت خرید سے بھی کم ہو جائے یعنی منفی گروتھ ہو یا پلاٹ کی قیمت سٹے کے ذریعے بہت جلد بہت زیادہ بڑھ جائے یا قدرتی ڈیمانڈ تیزی سے بڑھے۔ یا پلاٹ کی قیمت نہ کم ہونے بڑھے مگر گاہک نہ ملنے سے پلاٹ بک نہ سکے یعنی بلاک ہو جائے۔ ان سارے عوامل کو زیر بحث لا کر ہی زکوٰۃ کے اصول کا فیصلہ کیا جائے گا۔

زکوٰۃ کے معاملات میں اختلاف رائے کی بنیادی وجہ فقہاء کا مختلف اصولوں کو مختلف حالات میں قیاس یا Analogy دینے کی وجہ سے ہے۔ پلاٹوں کے کاروبار کو نقدی پر قیاس کرنا یقیناً صحیح سوچ نہیں کیونکہ پلاٹ میں لگا پیسہ دراصل نقدی نہیں رہتا بلکہ وہ تجارتی اشیاء یا commodity میں تبدیل ہو جاتا ہے اور جب تک اس کا کوئی خریدار نہ ملے تو وہ نقدی میں تبدیل نہیں کیا جاسکتا۔ اس لئے ہمارے لئے ضروری ہو جاتا ہے کہ پہلے ہم تجارت پر موجودہ concepts، نظریے، فتاویٰ کی مناسبت یا نامناسبیت کا جائزہ لیں کہ وہ صحیح بھی ہیں یا کہ نہیں۔ ان سے اخذ کردہ نتائج کی روشنی میں ہی ہم پلاٹوں پر زکوٰۃ لگانے کے لئے کسی حتمی نتیجہ پر پہنچ سکیں گے کہ کس اصول سے ان پر زکوٰۃ لگانی چاہیے۔

پہلا طریقہ: تجارت پر زکوٰۃ کے فتاویٰ اور ان پر بحث سے زکوٰۃ کی شرح کا تعین کرنا

تجزیے اور دلائل سے پلاٹوں پر زکوٰۃ کی شرح کا تعین کرنا

حوالہ جات:- ڈاکٹر یوسف قرضاوی، محمود ابوسعود

”تجارت:- اللہ تعالیٰ نے مسلمانوں کے لئے تجارت کرنا اور اس سے نفع کمانا جائز قرار دیا ہے بشرطیکہ یہ کسی حرام چیز کی نہ ہو اور معاملات میں سچائی، امانت داری وغیرہ کے اسلامی اخلاقی اصولوں کو ترک نہ کیا جائے اور تجارت کی مشغولیت ذکر اللہ اور حقوق اللہ کی ادائیگی سے غافل نہ کر دے۔ اس لئے تجارت بھی جائز کسب کی ایک نوع ہے۔“
ص 414-

تاجروں کو نفس کی تطہیر اور مال کے تزکیہ کی سب سے زیادہ ضرورت
احادیث: ”تاجر قیامت کے روز فاجروں کی طرح اٹھائے جائیں گے سوائے ان تاجروں کے
جنہوں نے تقویٰ الہی اختیار کیا ہو، نیکو کاری اپنائی ہو اور سچ بولتے رہے ہوں۔“ ص 427

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

”آپ ﷺ نے فرمایا۔ تاجر فاجر کی طرح مبعوث ہوں گے۔ صحابہؓ نے عرض کی۔ یا رسول اللہ ﷺ۔ کیا اللہ نے تجارت حلال نہیں فرمائی۔ آپ ﷺ نے فرمایا۔ بلاشبہ۔ مگر تاجر قسمیں کھا کھا کر گناہگار ہوتے رہتے ہیں اور جھوٹ بولتے رہتے ہیں۔“ ص 428

”آپ ﷺ نے فرمایا۔ اے تاجروں کی جماعت۔ خرید و فروخت میں جھوٹ اور قسمیں شامل ہوتی ہیں اس (گناہ) کو صدقہ سے دھو دیا کرو۔“ ص 428

قرضاوی؛۔ ”میں تو یہ بھی کہوں گا کہ تاجروں کے کسب کے طریقے لقمے شکوک و شبہات سے پاک نہیں ہوتے اور ایک متقی، پارسا اور امانتدار ہی تجارت کے پُر فریب دھندوں سے اپنا دامن بچا سکتا ہے اور ظاہر ہے کہ ایسے لوگ کم ہوتے ہیں اور بالخصوص عہد جدید میں۔ اس لئے مال کی آلودگی اور میل کچیل سے پاک کرنے کے لئے مال کی تطہیر ضرور ہے۔“ ص 428

تجارت پر وجوب زکوٰۃ

قرآنی آیات

”اے لوگو! جو ایمان لائے ہو، جو مال تم نے کمائے ہیں اور جو کچھ ہم نے زمین سے تمہارے لئے نکالا ہے اس میں سے بہتر حصہ راہ خدا میں خرچ کرو۔“ سورہ بقرہ۔ آیت 267

”اے نبی۔ تم ان کے اموال میں سے صدقہ لے کر انہیں پاک کرو اور (نیکی کی راہ میں) انہیں بڑھاؤ۔“ سورہ توبہ۔ 9۔ آیت 102

محمود ابو سعود کی تفسیر:- ”ہر قسم کے مال پر زکوٰۃ ہے کیونکہ اموال مال کی جمع ہے۔ یعنی ہر قسم کی چیزوں یا goods پر۔ اس لئے یہ اصل ذریعہ یا principally پر اور اس کے نفع پر بھی ہے۔ چاہے یہ کامرس یا انڈسٹری یا اور کسی ذریعے سے حاصل ہو، چاہے ذریعہ جائز ہو یا ناجائز۔ جس مال پر زکوٰۃ ادا نہ کی جائے وہ مال ذخیرہ اندوزی بن جائے گا اور ہر ذخیرہ اندوزی منع ہے اور اس پر جرمانہ بھی لگنا لازم ہے۔“ سعود ص 112

احادیث: ریفرنس:- ”فقہ الزکوٰۃ؛ حدیث 1: حضرت سمرہ بن جندب۔ رسول اکرم ﷺ ہمیں اس سامان پر ادائے صدقہ کا حکم دیتے تھے جو ہم فروخت کیلئے تیار کرتے تھے۔“ (ابوداؤد) (ص 421)

حدیث نمبر 2- حضرت ابو ذرؓ: ”رسول اکرم ﷺ سے فرماتے سنا ہے کہ اونٹ پر بھی زکوٰۃ ہے بکریوں پر بھی زکوٰۃ ہے کپڑوں اور سامان پر بھی زکوٰۃ ہے۔“ (دارقطنی) (ص 422)

قرضاوی: ”تمام مسلمانوں کا اتفاق و اجماع ہے کہ مال تجارت پر زکوٰۃ ایک اہل فریضہ ہے (ص 433)“ فقہائے امامیہ کے نزدیک مال تجارت پر زکوٰۃ واجب نہیں ہے بلکہ مستحب ہے۔ ان کے نزدیک تجارتی منافع پر، نہ کہ اصل مال پر، خمس یعنی 20% زکوٰۃ واجب ہے۔ یعنی ان حضرات کے مطابق تجارت، صنعت اور زراعت کے اس منافع پر خمس عائد ہوگا جو سال بھر کے اخراجات اور گھریلو مصارف کو نکال کر باقی بچ رہے یعنی آج کل کی زبان میں خالص آمدنی یا Net Income کا 20% (ص 434)“

تجارت پر زکوٰۃ کے فتاویٰ

حنفی اور جمہور فقہاء کا فتویٰ:-

چاہے نفع ہو یا نقصان، سٹاک پر اور آمدنی پر زکوٰۃ 2.5% ادا کی جائے گی

”تاجر کے اپنی تجارتی دولت پر ادائے زکوٰۃ کی صورت:“ ائمہ (میسون بن مہران، حسن بصری، ابراہیم نخعی) کے اقوال سے یہ امر واضح ہو جاتا ہے کہ ایک مسلمان تاجر پر جب ادائے زکوٰۃ کا وقت آئے اپنے تمام مال کو ایک دوسرے کے ساتھ ملا کر یعنی راس المال، منافع، ذخیرہ اور قابل حصول قرضے سب کا حساب لگا کر اور ان قرضوں کا حساب جن کے حصول کی امید ہو کر کے، خواہ اس تجارت سے اسے فائدہ ہو رہا ہو یا نہ ہو رہا ہواڑھائی فیصد زکوٰۃ دے گا۔ البتہ وہ قرض جس کی واپسی کی امید نہ ہو تو اس کے بارے ہم پہلے ہی اس رائے کو ترجیح دے چکے ہیں کہ اس پر زکوٰۃ نہیں ہے۔ الا یہ کہ جب اس کی ملکیت میں آئے تو اس پر صرف ایک سال کی زکوٰۃ عائد ہوگی۔ فقہ الزکوٰۃ۔ ص 443 ”تجزیہ۔ یہ رائے زکوٰۃ میں نمو یا گروتھ ہونے کی شرط کے خلاف ہونے کی بنا پر صحیح نہیں ہو سکتی۔ کیونکہ مال میں نفع ہونا ضروری ہے۔ نقصان کی صورت میں زکوٰۃ نہیں لگ سکتی۔“

امام مالک کا فتویٰ:

زکوٰۃ کے لئے تجارت پر منافع ہونا ضروری ہے۔

امام مالک کا مشہور مسلک یہ ہے کہ یہ لازمی ہے کہ تاجر کو اس تجارت سے نقد فائدہ بھی حاصل ہو، خواہ ایک درہم سال کا ہو، اور بعض نے عدم اشتراط کا قول اختیار کیا ہے۔ (ص 445) تجزیہ؛ یہ نمو کی شرط زکوٰۃ کے لحاظ سے درست ہے۔

تجارتی مال اگر چند سال نہ بکے تو اس پر ہر سال زکوٰۃ نہیں لگے گی بلکہ فروخت کے

وقت صرف قیمت فروخت پر 2.5% زکوٰۃ ادا کرے گا۔ جو کہ دراصل ایک سال کی زکوٰۃ ہوگی۔

امام مالکؒ کی دلیل:- تاجر محکمہ اور تاجر کے درمیان امام مالک کا فرق:

قرضاویؒ ”اوپر جمہور فقہاء کی رائے بیان ہوئی ہے جبکہ امام مالکؒ کی رائے اس باب میں منفرد ہے اور وہ یہ کہ انہوں نے تاجر کی مذکورہ دو اقسام کے مابین فرق کیا ہے۔ اور کہا کہ تاجر مدیر یعنی وہ تاجر جس کی چالو تجارت ہو اور جس کا لین دین کا عمل وقت کی قیمتوں کے ساتھ ساتھ چل رہا ہو اور اس کا خرید فروخت کا کوئی وقت متعین نہ ہو جیسے سبزی فروش، خوردہ فروش، پرچون فروش اور کپڑا بیچنے والے اور دکاندار اور بساطی وغیرہ ہر سال کے اختتام پر اپنے اسباب اور سامان کی زکوٰۃ ادا کرے گا اگرچہ سال کے آغاز میں نصاب پورا نہ ہو جیسا کہ ہم پہلے ذکر کر چکے ہیں۔“ (ص 444)

”دوسرا تاجر محکمہ (ذخیرہ اندوز) وہ ہے جو اشیاء خرید کر اپنے پاس رکھ لے اور ان کی قیمتیں چڑھنے کا انتظار کرے جیسے لوگ زرعی یا عمارتی زمین خرید کر اسے چھوڑ دیتے ہیں اور قیمتیں بڑھنے کے منتظر رہتے ہیں۔ اور جب قیمتیں ان کی حسب منشاء بڑھ جاتی ہیں تب فروخت کر دیتے ہیں۔ امام مالکؒ کے نزدیک اس تاجر پر سال بسال زکوٰۃ عائد نہیں ہوگی بلکہ جب وہ اس کو فروخت کرے تو ایک سال کی زکوٰۃ دے گا خواہ اس کے پاس کئی سال وہ چیز رکھی رہے۔“ (ص 444)

1- ”جمہور فقہاء یعنی امام شافعیؒ، امام ابوحنیفہؒ، امام احمدؒ، ثوریؒ اور اوزاعیؒ وغیرہ کے

نزدیک تاجر کے مدیر اور غیر مدیر ہونے کا کوئی فرق نہیں ہے۔ بلکہ تاجر کے پاس جو بھی تجارت کا سامان ہو اور اس پر سال گزر جائے تو اس کی قیمت کا حساب کر کے اس پر زکوٰۃ عائد ہوگی۔“ (ص 445)

یوسف قرضاویؒ کی رائے: ”صحیح بات یہ ہے کہ جمہور کی رائے امام مالکؒ کی رائے

سے زیادہ قوی ہے کیونکہ سامان تجارت پر وجوب زکوٰۃ کی اساس یہ ہے کہ یہ مال نامی (افزائش پذیر) ہے خواہ بالفعل وہ نامی ہو یا نہ ہو اور خواہ اس سے فائدہ حاصل ہو یا نقصان اور تاجر خواہ مدیر ہو یا غیر مدیر ہو۔ اگر وہ نصاب کا مالک ہو تو اس پر زکوٰۃ واجب ہے۔“

(ص 446)

تجارت پر شرح زکوٰۃ

تجارت پر شرح زکوٰۃ بارے کوئی حدیث نہیں ہے۔ صرف صحابہ یا فقہاء کی آراء ہیں۔
 ”بعض فقہاء نے سامان تجارت کی بڑی خبر رس تعریف یا definition کی ہے کہ جو اشیاء فائدہ حاصل کرنے کی غرض سے خرید و فروخت کے لئے مہیا کی گئی ہوں وہ سامان تجارت ہے۔“
 ص 416۔“

قرضاوی۔ ”غرض جس کے پاس سامان تجارت ہو اور اس پر سال گزر جائے اور اس کی قیمت بقدر نصاب ہو تو اس پر زکوٰۃ لازم آئے گی یعنی سامان کی قیمت کا چالیسواں حصہ یا 2.5% جس طرح کہ زر نقد کی زکوٰۃ ہوتا ہے۔ یعنی یہ ٹیکس اصل مال پر ہے جو تجارتی اشیاء گردش میں ہوں اور اس کے نفع پر ہے، صرف منافع پر نہیں۔ ص 416۔“

”فقہاء کے درمیان اس بات پر اختلاف رائے ہے کہ آیا ٹریڈ، انڈسٹری، ریل اسٹیٹ پر زراعت کی طرح عشر کے ریٹ سے زکوٰۃ لی جائے یا نہیں۔ مگر ایک بات پر سب کا اتفاق ہے کہ زکوٰۃ ان کی گروتھ یا منافع سے ہی حاصل کی جائے گی۔“ سعود۔ ص 114

”مجھے ایک بھی ایسی حدیث نہیں ملی جس میں تجارتی مال کو مائع دولت تصور کیا گیا ہو یا اس پر مائع دولت کی شرح زکوٰۃ لگائی گئی ہو۔ مگر چاروں خلفاء، عمر بن

عبدالعزیز اور ان کے بعد کے لوگوں کی پریکٹس بارے بہت سے ریفرنس موجود ہیں جن سے ہی قرضاًوی سمیت زیادہ تر فقہاء نے یہ نتیجہ نکالا ہے کہ تجارتی مال مانع دولت کی طرح ہے۔ اس لئے سال کے بعد تاجر اپنے سٹاک، نفع اور باقی دولت کو جمع کر کے ان تمام پر 2.5% زکوٰۃ ادا کرے، چاہے اسے نفع ہوا ہو یا نقصان۔ اگر نقصان کے بعد جو مال بچا ہو وہ نصاب سے زیادہ ہو اور چاہے اس کا سامان بک سکتا ہو یا نہ بک سکتا ہو اس پر زکوٰۃ لگائی جائے گی۔“ سعود۔ ص 117

ریفرنس؛۔ " پاکستان زکوٰۃ آرڈیننس کا دوسرا سیکنڈ شیڈول؛۔ (a)(i) ریل اسٹیٹ۔

کتابی قیمت پر 2.5% یا صاحب نصاب کی مرضی پر مارکیٹ ویلیو پر

زکوٰۃ کے تمام حوالہ جات پر بحث، تجزیہ اور نتائج سے شرح زکوٰۃ کا تعین

اوپر حوالوں میں دی گئی آراء کو پڑھنے سے بہت سے سوالات ذہن میں آتے

ہیں۔ ان کے جوابات پر ہی سارے فیصلوں کا انحصار ہوگا۔ وہ سوال یہ ہیں؛۔

سوال نمبر 1۔ تجارت پر شرح زکوٰۃ بارے صرف صحابہ یا فقہاء کی آراء ہیں۔ کوئی واضح

حدیث نہیں تو پھر شرح زکوٰۃ کا تعین کیسے کریں گے؟

سوال نمبر 2۔ کیا نقصان ہونے کے باوجود تاجر پر زکوٰۃ عائد ہونی چاہئے یا نہیں؟

سوال نمبر 3۔ کیا تجارتی سامان کو نقدی پر قیاس کرنا صحیح ہے یا نہیں؟ یعنی کیا

کرنسی / نقدی اور اشیاء / commodities ایک چیز شمار کی جاسکتی ہیں

یا یہ مختلف قسم کی دولت ہیں؟

سوال نمبر 4۔ تجارت کو کس طرح قیاس کیا جائے۔ نقد و پریازری زمین پر؟

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

سوال نمبر 5- کیا تجارتی سامان کے سٹاک کی مارکیٹ ویلیو پر زکوٰۃ لگانا درست بات

ہے؟ سٹاک کی قیمت کس طرح لگانی چاہئے؟

سوال نمبر 6- کیا فرضی یا تخمینی منافع پر زکوٰۃ لگ سکتی ہے؟ یا حقیقی اور قابل حصول منافع

ہونا ضروری ہے؟

سوال نمبر 7 کیا امام مالکؒ کے فتویٰ کو حنفی مسلک والے اپنا سکتے ہیں؟

ان باتوں پر کسی نتیجے پر پہنچنے کے بعد ہی ہم اس پوزیشن میں ہوں گے کہ پلاٹوں اور کرایوں پر زکوٰۃ کا فیصلہ کر سکیں گے۔

سب سے پہلے مقاصد شریعت کا تعین ضروری ہے

چونکہ ہمیں خود ہی قیاس کر کے فیصلہ کرنا ہے کہ تجارت پر زکوٰۃ کیسے اور کس شرح سے

عائد کی جائے گی اس لیے مندرجہ ذیل مقاصد کو بھی مد نظر رکھنا ضروری ہے۔

1- زکوٰۃ کی شرط نمو کے مطابق نفع ہو تو زکوٰۃ عائد کی جائے۔ نقصان ہو تو نہیں۔

2- زکوٰۃ کے اصولوں کو لاگو کرنے میں تمام قسم کے زکوٰۃ دہندگان سے مساوات اور

انصاف کا سلوک ہو اور اس پر استقامت و یکسانیت یعنی CONSISTANCY ہو۔

3- زکوٰۃ دہندہ کے لیے حساب کرنے کی اور ادائیگی کی آسانی ہو۔

4- حکومتی سطح پر منظم کرنا ہو تو حساب کرنے اور وصولی کی آسانی ہو۔

5- مستحقین کے حقوق کی حفاظت ہو۔

نئی تحقیق کے لئے صحیح علمی رویے اپنانے کی ضرورت پر قرضاوی کی سفارش

فقہ الزکوٰۃ۔ جلد اول کے مقدمہ سے ریفرنس ”میں نے ایک ایسے محقق کا رویہ اختیار

کیا ہے جو ہر اچھی بات، ہر جگہ سے اخذ کرے، پوری پوری تلاش، تحقیق سے کام لے، ہر

بات کا پوری طرح تحلیل و تجزیہ کرے اور موازنہ اور تقابل کر کے یہ معلوم کرے کہ بلحاظ دلائل و براہین کس کی رائے زیادہ وقع اور وزنی ہے اور کسی ایک مسلک یا کسی ایک امام کا مقلد جامد بن کر نہ رہ جائے۔ ”چنانچہ میں نے اگر ایک مسئلہ میں امام ابوحنیفہؒ کے مسلک کو اختیار کیا ہے تو دوسرے مقامات پر امام احمد، سفیان، اوزاعی اور ابو عبید کی رائے کو وزنی قرار دیا ہے۔ بلکہ یہ بھی ہوا ہے کہ میں نے ان تمام ائمہ کے اقوال اور آراء کو یکسر نظر انداز کر کے ایسے قول کو اختیار کیا ہے جو صحیح طریقے پر کسی صحابی یا تابعی سے ثابت ہو۔ یہ کوئی لٹی بات نہیں ہے بلکہ یہ درحقیقت دلیل کی پیروی اور مدلل بات کو تسلیم کرنا ہے۔“

اور ایک محقق عالم پر لازم ہے کہ کتاب اللہ اور سنت رسول ﷺ کی نصوص اور ہدایت کی پیروی کرے۔ حضرت ابن عباسؓ اور عطاء، اور مالکؒ سے مروی ہے کہ ہر شخص کی بات کو رد کیا جاسکتا ہے سوائے رسول ﷺ خدا کے کلام کے کہ اس کو رد نہیں کیا جاسکتا۔ ”ص 33۔

”بعض مسائل میں جمہور کی رائے ترک کر کے ایک غیر مشہور اور غیر متعارف رائے اختیار کی ہے کیونکہ ضروری نہیں کہ اکثریت کی رائے ہمیشہ درست ہو اور اقلیت کی رائے ہمیشہ غلط۔“

”فقہاء کی یہ رائے بھی ہے کہ اگر ایک مسئلہ میں دو اقوال موجود ہیں تو یہ اختلاف رائے اس بات کی دلیل ہے کہ اس مسئلہ میں جو تیسری رائے ہوگی وہ اجتہاد ہی ہوگا اور درست ہوگا۔“ ص 39۔

”میں نے اس کتاب کی تالیف میں اپنے آپ کو مسلک کی پابندی اور تقلید اور گرفت سے آزاد رکھا ہے۔ کیونکہ تقلید بعد کے دور کی پیداوار ہے اور خود ائمہ سلف نے اپنی تقلید سے منع کیا ہے۔ اس لئے اگر کوئی شخص ہر مسئلے میں ایک ہی فقہی مکتب کی پیروی کرتا ہے اور جس مسئلہ میں اس مسلک کی خطا ظاہر ہو جائے اور کمزوری واضح ہو اس میں بھی اس مسلک کی پیروی کرے تو گویا اس

نے اس مسلک کے امام کو اپنا شارع (قانون ساز) تسلیم کر لیا ہے حالانکہ

شارع صرف اللہ اور اس کا رسول ﷺ ہے۔“ (ص 31)

”خود شریعت اسلامیہ نے اپنے احکام کی تشریح اور توضیح کے دوران ان احکام کی علتیں Causes اور Reasons واضح کی ہیں اور ان احکام کے مقاصد پر روشنی ڈالتے ہوئے بتایا ہے کہ انسانی افراد اور جماعتوں پر ان احکام کے کیا فوائد اور اثرات مرتب ہوں گے۔ غرض شریعت اسلامیہ نے انسان کو مکلف بنا کر صرف اس پر اکتفا نہیں کیا کہ احکام جاری کر دے اور لوگ اپنے ایمان کی وجہ سے ان احکام کا اتباع کرتے رہیں خواہ وہ ان احکامات کی حکمت کو سمجھیں یا نہ سمجھیں۔ اگر ایک طرف شریعت اسلامیہ میں علتیں بیان کرنا اور ان کی حکمتوں کی وضاحت کرنا امر محمود ہے تو دوسرے طرف اس دور جدید کے لحاظ سے یہ ایک امر لازمی ہے۔ ہم کیسے یہ توقع کر سکتے ہیں کہ ہم لوگوں کو احکام شریعت بتا دیں گے اور لوگ بسر و چشم انہیں قبول کر لیں۔ جبکہ ہر سمت سے غلط افکار و خیالات کی یلغار اور ہر کونے سے طوفان گمراہی اُٹ رہا ہے۔“ (ص 30, 31)

تجزیہ :- اگر ہم نے اسلام کی نشاۃ ثانیہ کا مقصد بنانا اور اس کو حاصل کرنا ہو تو پھر میرے خیال میں ہمیں قرضاوی کی رائے پر ہی چلنا پڑے گا۔ ہمارے علمی رویے کھلے ذہن، سچائی کی تلاش، اپنی کم علمی یا غلطی کی کھلے دل سے تسلیم کر لینے والے ہونے چاہئیں۔ اسی طرح ہمیں بھی ہر سوال پر نئی اور پوری تحقیق کر کے ہی جواب دینے چاہئیں۔ صرف پرانے ریفرنسز کو ہر حال میں صرف اس وجہ سے قبول نہیں کر لینا چاہئے کہ وہ ہمارے مسلک کی کتابوں سے ہیں۔ بلکہ جس مسلک کے امام کی رائے ہر لحاظ سے بہتر لگے تو اسے اپنانے میں کوئی جھجک نہیں ہونی چاہئے۔

سوال نمبر 1- تجارت پر شرح زکوٰۃ بارے صرف صحابہؓ یا فقہاء کی آراء ہیں۔ کوئی واضح

حدیث نہیں تو پھر شرح زکوٰۃ کا تعین کیسے کریں گے؟

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

جواب نمبر 1 کنٹریپریری زکوٰۃ؛۔ مسعود ابو سعود کی رائے۔

”اصولاً تمام اموال پر زکوٰۃ اس منافع پر احسان مندی کے طور پر دی جاتی ہے جس مال سے فوائد حاصل کئے جاتے ہیں۔ اس لئے اشیاء پر زکوٰۃ بھی دراصل صرف منافع پر لی جانی چاہئیں تاکہ اصل مال اپنی جگہ قائم رہے اور نیا سے نیا منافع کما کر دیتا رہے۔“ مسعود ص 117۔

”حضرت سمرہؓ کی حدیث کا یہ مطلب بھی ہو سکتا ہے کہ تجارتی اشیاء پر زکوٰۃ ہے لیکن زکوٰۃ تجارت کے منافع پر لگے گی۔ اس سے یہ مطلب کسی طرح بھی اخذ نہیں کیا جاسکتا کہ اشیاء کو مانع دولت کی طرح یا اس کے برابر سمجھا جائے یا اشیاء کے ساتھ مانع دولت جیسا سلوک کیا جائے۔“ مسعود ص 117

”مجھے ایک بھی ایسی حدیث نہیں ملی جس میں تجارتی مال کو مانع دولت تصور کیا گیا ہو یا اس پر مانع دولت کی شرح زکوٰۃ لگائی گئی ہو۔“ اس لئے کسی Authentic، مستند یا Categorical حدیث کی غیر موجودگی میں ہمیں خود ہی یہ فیصلہ کرنا ہوگا کہ تجارتی اشیاء پر کیسے زکوٰۃ دی جائے۔ میرے خیال میں زراعت اور تجارت میں قیاس کے لئے بہت یکسانیت ہے۔“
(مسعود ص 117)

شاہ ولی اللہ دہلوی: اندھی تقلید کے بارے فرماتے ہیں (اصول فقہ اور شاہ ولی اللہ، ڈاکٹر مظہر بقاء۔ ادارہ تحقیقات اسلامی۔ اسلام آباد۔ 1973) ”وہ شخص جسے خود ایک گونہ اجتہاد حاصل ہو خواہ ایک ہی مسئلہ میں ہو۔ اس پر تقلید حرام ہے۔ یعنی ہر آدمی کے پاس فقہاء کی تمام مختلف آراء، اور تمام ممکنہ آپشن موجود ہوں تو اسے خود ہی فائصل فیصلہ کرنے کا حق ہے۔“

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

تمام آراء میں سے ذاتی چوائس استعمال کرنے کا حق

تجزیہ :- زکوٰۃ آرڈیننس میں بھی بیک ویلیو لکھا ہے مگر مارکیٹ ویلیو پر زکوٰۃ دینا مالک کی مرضی پر چھوڑ دیا گیا ہے۔ یہ بڑی خوشی کی بات ہے کہ پاکستانی علماء نے بھی یہی تجویز کر دیا ہے کہ آخری فیصلہ زکوٰۃ دہندہ نے خود ہی کرنا ہوتا ہے۔

محمود ابو سعود کی رائے درست لگتی ہے کہ چونکہ کوئی ایسی مستند حدیث نہیں ہے جو مال تجارت پر شرح زکوٰۃ لگنے کے طریقے کی وضاحت کرتی ہو۔ اسی لئے ہم اپنی رائے بھی قائم کر سکتے ہیں یا کسی بھی صحابی، امام یا مفتی کی رائے پر عمل کر سکتے ہیں اور ہم یہ چوائس استعمال کرنے میں حق بجانب بھی ہوں گے اور ہر ایک کا ایسا ذاتی فیصلہ صحیح اور شرعی ہوگا۔ صرف اللہ اور اس کے رسول ﷺ کی بات پر عمل کرنا ضروری ہوتا ہے کسی اور کی رائے کو یہ درجہ نہیں دیا جاسکتا۔ چونکہ اللہ تعالیٰ نے ہمیں بھی غور و فکر، سوچ، بچار کرنے، علم و حکمت حاصل کرنے کا حکم دیا ہے اور ہمارے اپنے فیصلوں پر ہی ہمارے اجر و ثواب کا دار و مدار ہوگا اس لئے نئے فیصلے کرنے کا ہر انسان کو حق حاصل ہے اور اسے یہ حق استعمال کرنا چاہئے۔ اسی لئے اس تحقیق میں تمام حقائق اور ممکنہ حل دے دیئے ہیں تاکہ ہر ایک کے لئے فیصلہ کرنے میں آسانی رہے۔ ساتھ میں نے اپنی چوائس کا بھی ذکر کر دیا ہے۔

فیصلہ نمبر-1 کسی Authentic، مستند یا Categorical حدیث کی غیر موجودگی میں ہمیں خود ہی یہ فیصلہ کرنا ہوگا۔ کہ تجارتی اشیاء پر کس شرح سے زکوٰۃ دیں گے۔

نقصان ہونے کے باوجود تا جر پر زکوٰۃ عائد ہونے یا نہ ہونے کا جائزہ

سوال نمبر-2- کیا نقصان ہونے کے باوجود تا جر پر زکوٰۃ عائد ہونی چاہئے یا نہیں؟

جواب نمبر-2- ریفرنس؛ جیسے پہلے بیان ہو چکا ہے کہ حنفی فقہاء اور قرضاوی کے مطابق

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

نقصان کے باوجود سٹاک کی قیمت پر زکوٰۃ لگے گی جبکہ امام مالک کے مطابق یہ لازمی ہے کہ تاجر کو اس تجارت سے نقد فائدہ بھی حاصل ہو، خواہ ایک درہم سال کا ہو۔ جبکہ ابو سعود کہتے ہیں: ”یوسف قرضاوی کی رائے زندگی کے حقائق سے مطابقت نہیں رکھتی۔ مال میں اضافے یا گروتھ کے بغیر، یعنی نقصان ہو جانے کی صورت میں زکوٰۃ عائد کرنا یقیناً درست سوچ نہیں ہے۔ اصولاً تمام اموال پر زکوٰۃ اس منافع پر احسان مندی کے طور پر دی جاتی ہے جس مال سے فوائد حاصل کئے جاتے ہیں۔ اس لئے اشیاء پر زکوٰۃ بھی دراصل صرف منافع پر لی جانی چاہئیں۔ تاکہ اصل مال اپنی جگہ قائم رہے اور نیا سے نیا منافع دیتا رہے۔“ سعود ص 117

تجزیہ:..... قرضاوی کے ہی مطابق زکوٰۃ کے وجوب کی شرط نمو ہے یعنی گروتھ ہوگی تو زکوٰۃ لگے گی ورنہ نہیں۔ یہ شرط ہی فیصلہ کن بات ہے۔ جن فقہاء نے بشمول قرضاوی، نقصان کے باوجود زکوٰۃ کا فتویٰ دیا ہے تو وہ دراصل خود ہی اس شرط کی خلاف ورزی کر رہے ہیں۔ نقصان کے باوجود زکوٰۃ کو جائز صرف اس لئے قرار دے رہے ہیں کہ جمہور فقہاء کی رائے ہے۔ یعنی صرف تقلید کی وجہ سے، نہ کہ دلیل کی بنا پر۔ اس لئے امام مالک کی رائے بہت وزنی ہے کہ زکوٰۃ لگانے کیلئے نفع ہونا ضروری ہے۔ نقصان ہو تو کوئی زکوٰۃ نہیں لگ سکتی۔ میرے اپنے دلائل یہ ہیں۔

یہ غیر منطقی بات بھی ہوگی اور تاجر پر ظلم کے مترادف بھی کہ تاجر کا اس المال بڑھنے کے بجائے کم ہو گیا ہے پھر بھی زکوٰۃ عائد کر جائے۔ دنیا کے کسی بھی ملک میں نقصان ہونے پر انکم ٹیکس کبھی نہیں لگتا۔ اللہ تعالیٰ بھی فرماتا ہے ”بے شک میں تمہیں آزماؤں گا جان کے نقصان سے اور مال سے۔“ اس لیے تاجر کا نقصان اٹھانا دراصل اس کے لیے ایک امتحان ہے اور اس حالت میں اس پر زکوٰۃ عائد کرنے سے ہم اسے ایک اور امتحان میں ڈال رہے

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

ہیں۔ اللہ تعالیٰ بندوں کے لئے آسانی چاہتا ہے، تنگی نہیں۔

ویسے بھی زکوٰۃ کا اصول ہے کہ آمدنی میں سے بنیادی گھریلو ضروریات کے خرچے نکالنے کے بعد اگر رقم سونے کے نصاب سے زیادہ ہو تو تب زکوٰۃ بنتی ہے۔ نقصان کی صورت میں تاجر اپنے گھر کا خرچ بھی اس المال میں سے ہی نکالنے پر مجبور ہوگا۔ ایسے میں ہم اس پر زکوٰۃ کس منطقی سے لاگو کر سکتے ہیں؟

”اسلام Idle پیسوں پر زکوٰۃ دراصل بطور deterrence لگاتا ہے اور لوگوں کو اس طرح قائل اور مائل کرتا ہے تاکہ پیسہ لوگوں کے فائدہ کیلئے گردش میں لگا رہے جس سے سوسائٹی کی ضروریات سستی اور آسانی سے مہیا ہوتی رہیں اور لوگوں کو روزگار بھی ملتا رہے۔ اور مالک کو بھی آمدنی کا ذریعہ میسر آئے۔ مال کو ذخیرہ کرنے یا روک رکھنے سے فرد اور سوسائٹی دونوں کو نقصان اٹھانا پڑتا ہے جبکہ رسول کریم ﷺ کا فرمان ہے کہ اپنی ذات یا دوسروں کو کسی قسم کا نقصان نہیں پہنچانا چاہئے۔“ سعود ص 70۔ اس لئے تاجر کے ساتھ اچھا سلوک کرنے کی ضرورت ہے۔ کیونکہ جو بندہ معاشرتی بھلائی کیلئے پہلے سے ہی اپنی دولت مارکیٹ میں لگا رہا ہے مگر بد قسمتی سے اس کا نقصان ہو جائے تو اس تاجر کو مدد اور حوصلہ افزائی کی ضرورت ہے نہ کہ اس پر زکوٰۃ لگا کر اسے معاشرے کی بھلائی کرنے پر مزید سزا دی جائے۔ اس لئے idle wealth اور بزنس میں لگی دولت میں فرق کرنے کی ضرورت ہے اور پیسے اور پیسوں سے خریدی گئی اشیاء میں فرق کرنے کی ضرورت ہے۔ اس پر بحث آگے آرہی ہے۔

منافع پر زکوٰۃ دراصل اللہ کی نعمت کے شکرانے کے طور پر ادا کی جاتی ہے۔ میں اس شکرانے کے نظریے کی دو مثالیں دوں گا۔ مائیکروسافٹ کا مالک بل گیٹ اپنے بزنس سے کھرب پتی بن گیا تو اس نے اللہ کے شکرانے کے طور پر اربوں ڈالر سے انسانی بھلائی کے لئے ٹرسٹ قائم کر دیا۔ اسی طرح مجھے ایک ہندو بزنس مین یاد ہے جو 1984 میں انڈین ٹی

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

دی پرائیویٹ دے رہا تھا اس نے کہا کہ میں بہت غریب تھا۔ پھر بزنس سے ارب پتی بن گیا تو ایک دن مجھے خیال آیا کہ جن لوگوں نے مجھے منافع دے کر امیر بنایا ہے تو شکرانے کے طور پر مجھے اپنی دولت میں سے کچھ حصہ انہیں واپس کرنا چاہئے۔ اس لئے میں نے انسانی بھلائی کے لئے آئندہ کے لئے اتنا حصہ وقف کر دیا ہے۔ یہ مثالیں یہ بات سمجھانے کے لئے کافی ہیں کہ صرف نفع ہو تو دوسروں کی مدد کی جاسکتی ہے۔ نقصان ہو تو نہیں۔ نمو کی شرط لگانے میں بھی یہی حکمت ہے کہ مثبت منافع ہو تو اللہ تعالیٰ کے شکرانے کے طور پر ایک حصہ بطور زکوٰۃ اپنے مسلمان بھائیوں کی مدد کے لئے ضرور ہی دیا جائے۔

اسلامی اصولوں کے حوالے سے بھی عام تاجر کے ساتھ بھی مساوات اور انصاف کا سلوک کرنا شرعی ضرورت ہے۔ اس لئے دوسرے کاروباروں کی طرح، نقصان ہونے کی صورت میں تاجر پر بھی زکوٰۃ نہیں لگنی چاہئے۔

فیصلہ نمبر 2-

اس بحث سے ہم یہ نتیجہ نکالنے میں حق بجانب ہوں گے کہ زکوٰۃ کی شرائط میں سے نمو کی شرط کے مطابق اگر تاجر کو نقصان ہوا ہو تو زکوٰۃ چارج نہ کی جائے۔ صرف منافع ہو تو چارج کی جائے۔

سوال نمبر 3 کیا تجارتی سامان کو نقدی پر قیاس کرنا صحیح ہے یا نہیں؟ یعنی کیا کرنسی / نقدی اور اشیاء / commodities ایک چیز شمار کی جاسکتی ہیں یا یہ مختلف قسم کی دولت ہیں؟

جواب نمبر 3 پرانے اور نئے فقہاء اور جمہور علماء سے قرضاً وی اتفاق کرتے ہوئے کہتے ہیں کہ ”اگر روح اسلام اور قواعد شریعت کو مد نظر رکھا جائے تو معلوم ہوتا ہے کہ سامان تجارت بھی معنوی لحاظ سے نقد ہی ہیں اور درحقیقت سامان

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

تجارت اور درہم اور دینار میں کوئی فرق نہیں ہے کہ وہ بھی سامان کی قیمتیں

ہی ہیں البتہ سامان اور زر نقد میں نصاب کا فرق ضرور ہے۔“ (ص 426)

تجزیہ:..... دراصل سامان تجارت کو نقدی تصور کرنا غلط سوچ کی وجہ سے ہی

ہوا ہے۔ ہر ایک کو معلوم ہے کہ ہر چیز کی قیمت چاہے جانور ہوں یا پرچون کا سامان، زمین،

بلڈنگ، بسیں، ہوائی یا بحری جہاز ہوں، نقد میں ہی ہوتی ہے۔ اس کے باوجود ہر آمدنی کے

ذریعہ پر شریعت نے صرف نقدی ہی کا قاعدہ نہیں لگایا۔ یوسف قرضاوی کے خیال پر جائیں

تو پھر زمین کو بھی ہم نقد تصور کر سکتے ہیں کیونکہ اس کی قیمت بھی درہم دینار میں ہی ہوتی

ہے۔ مگر حضور اکرم ﷺ نے اس پر نقدی کی بجائے عشر سے زکوٰۃ مقرر فرمائی تھی۔ کرائے کی

بلڈنگ کی قیمت بھی نقدی ہی کی صورت میں لگائی جائے گی مگر قرضاوی نے اسے نقدی کی

بجائے زمین پر قیاس کر کے خود ہی اس کے منافع پر عشر تجویز کیا ہے۔ اور اس طرح اپنی دلیل

کو خود ہی غلط ثابت کر دیا ہے۔

ابوسعود بالکل صحیح کہتے ہیں کہ کرنسی کے پیسوں (Money) اور اشیاء (Goods)

میں بہت فرق ہے: ان کے دلائل بہت وزنی ہے۔ وہ یہ ہیں:-

ریفرنس ابوسعود؛ ص 115 ”یہ بڑی حیران کن بات ہے کہ پرانے اور نئے ہم عصر

فقہانے رقوم اور تاجر کی اشیاء برائے فروخت کو رقوم تصور کرنے اور دونوں کو ایک ہی سمجھنے کی

غلطی کی ہے۔ امام غزالی کے مطابق کرنسی اشیاء نہیں ہو سکتی ورنہ اس کی قیمت یا شرح تبادلہ

بھی اشیاء کی طرح سپلائی اور ڈیمانڈ کے اصولوں کے تحت کم اور زیادہ ہوتی رہے گی۔ جنہوں

نے اکنامکس نہیں پڑھی ان کے لئے ان دونوں میں فرق واضح کرنا ضروری ہے۔

i۔ پہلا فرق: کرنسی دراصل قیمت ناپنے کا پیمانہ ہے۔ یہ ایک ایسے ہی سٹینڈرڈ ہے

جیسے میٹر، کلو گرام، گیلن یہ خصوصیت مصنوعی رقوم کی شکل میں

Created Money یا کریڈٹ کی شکل میں بھی ہو سکتی ہے۔

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

ii۔ دوسرا فرق: کرنسی یا رقوم کی پروڈکشن کی قیمت نہیں ہوتی جیسے کہ تجارتی اشیاء کی ہوتی ہے۔ جیسے کہ 100 روپے یا 500 روپے کے نوٹ چھاپنے کی قیمت کا اس کی Face Value سے کوئی تعلق نہیں ہوتا جبکہ تجارتی اشیاء بنانے کی قیمت کا اس کی سپلائی کی قیمت پر اثر پڑتا ہے۔

iii۔ تیسرا فرق: وقت کے ساتھ اشیاء کی قیمت میں کمی بیشی آجاتی ہے۔ جبکہ کرنسی کی Face Value میں کمی نہیں آتی۔ کیونکہ وہ قیمت صرف Symbol ہوتی ہے جو کہ اشیاء کی قیمتوں کا موازنہ اور ناپنے کیلئے استعمال ہوتا ہے۔

iv۔ چوتھا فرق: کرنسی یا رقوم کو سٹور کرنے میں خرچہ نہیں لگتا۔ جبکہ اشیاء کو اصلی حالت میں سٹور کرنے پر خرچہ آتا ہے۔ مشینری یا زمین تک کو قابل استعمال رکھنے میں بہت خرچہ ہوتا ہے۔

v۔ پانچواں فرق: تمام اشیاء بدل Substitute کے اصول کے تحت ہوتی ہیں اگر کسی کو ایک خاص چیز نہ ملے۔ تو وہ اس سے ملتی جلتی چیز کہیں اور سے کسی طرح حاصل کر کے ضرورت پوری کرے گا۔ مگر کرنسی کا نعم البدل صرف کرنسی ہے۔

ان وجوہات کی بنا پر کرنسی / رقوم اور اشیاء میں واضح فرق ہے۔ اور یہی فرق دونوں کو ایک ہی طرح کی چیز قیاس کرنے یا analogy دینے میں رکاوٹ یا مانع ہے۔ اس لئے تجارتی اشیاء کو نقد رقوم Liquid Money تصور کرنا بالکل غلط بات ہوگی۔
(ص 115)

تجزیہ:..... فقہاء کی غلطی کی وجوہات یہ ہیں؟۔

ان کے مطابق ایک لاکھ روپے یا سونا چاندی گھر میں رکھ لیں تو سال بعد 2.5% زکوٰۃ لگے گی۔ اس ایک لاکھ کو گھر میں رکھنے کی بجائے دکان میں سامان خرید کر رکھ لیں تو

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

سال کے بعد موجودہ سٹاک کی مارکیٹ ویلیو کو نقدی تصور کر کے اس پر بھی 2.5% زکوٰۃ لگے گی اور منافع پر بھی نصاب سے زائد ہو تو اس پر بھی 2.5% زکوٰۃ لگے گی۔ اس غلط قیاس پر ہی پلاٹ میں بھی ایک لاکھ لگا دیا جائے تو سال بعد اس کی مارکیٹ ویلیو پر 2.5% زکوٰۃ ہوگی اور ہر سال اس کی نئی مارکیٹ ویلیو پر زکوٰۃ لگتی رہے گی جب تک اسے فروخت نہ کر دیا جائے۔

دوسری وجہ یہ ہے کہ پرانے زمانے میں کرنسی میں چاندی کے درہم اور سونے کے دینار ہوتے تھے۔ پیپر کرنسی نہیں ہوتی تھی۔ ان دونوں کی قیمتیں اور ایک دوسرے سے شرح تبادلہ بھی وقت کے ساتھ ساتھ بدلتی رہتی تھی۔ کیونکہ چاندی اور سونے کی قیمتیں ایک جتنی نہیں بڑھتی تھیں۔ درہم، دینار کی کرنسی کے برعکس پیپر کرنسی کی طاہری یا فیس ویلیو ایک ہی جتنی رہتی ہے۔ وقت کے ساتھ نہیں بدلتی۔ صرف اس کی قوت خرید وقت کے ساتھ گھٹتی جاتی ہے۔

تیسری وجہ یہ ہے کہ چاندی سونے کے زیورات پر ہمیشہ زکوٰۃ ان کی مارکیٹ ویلیو پر ہی لگتی رہی ہے کیونکہ ماضی کی طرح ہر جگہ آج کل بھی سونا یا چاندی کیش ہی تصور کئے جاتے ہیں۔ آپ چاہے دنیا میں کہیں بھی چلے جائیں اور کسی سٹار کو سونے کے زیور دیں آپ کو وہ فوراً اس کے بدلے کیش میں لوکل کرنسی دے دے گا۔ اس لئے آج کل بھی سونے کو نقدی تصور کرنا بالکل درست سوچ ہے جیسے ماضی میں تھی۔ اس کے برعکس اگر نقدی سے ماضی میں بھی اور آج کل بھی اگر کوئی ذاتی استعمال کی یا تجارتی شے خرید لیں تو وہ نقدی نہیں رہتی اور نہ ہی اس میں نقدی کی خصوصیات رہتی ہیں کہ آپ وہ شے لے کر کسی سٹار یا دکان دار کے پاس جائیں اور وہ اس کے بدلے فوراً آپ کو کیش دے دے یہ ناممکن بات ہوگی۔ دراصل کسی شے کو خریدنے سے آپ کی نقدی یا رقم بلاک ہو جاتی ہے اور جب تک اس شے کی کسی آدمی کو ضرورت نہ ہو اور اس کی قیمت اس کے اندازے کے مطابق درست نہ ہو وہ اس کے

بدلے کیش نہیں دے گا۔ اس سے ثابت ہوا کہ تجارتی اشیاء، کو کیش تصور کرنا دراصل صحیح سوچ نہیں۔ دونوں برابر نہیں ہیں۔ نہ ہو سکتے ہیں۔

جب دونوں کی خصوصیات میں اتنا زیادہ فرق ہے تو دونوں کو ایک دوسرے پر قیاس کیسے کیا جاسکتا ہے۔ اگر کوئی کرے تو یہ اس کی زندگی کی حقیقتوں سے نا سمجھی کی وجہ سے ہوگا اور نا سمجھی پر مبنی فیصلہ یقیناً درست نہیں ہوا کرتا۔ اور ہر حال میں ہمیں غیر منطقی فیصلے ماننے کا شریعت پابند نہیں بناتی۔

اسی وجہ سے ورکنگ کیپٹل یا اس المال کو تجارتی اشیاء میں تبدیل کرنے کے بعد اس مال تجارت کو دوبارہ نقدی میں تبدیل کرنے کیلئے تاجر کو مشکل صورتوں یا حالتوں سے بھی دوچار ہونا پڑ سکتا ہے۔ تجارتی اشیاء کی قیمت فروخت غیر یقینی ہوتی ہے۔ وہ خریدار نہیں کرتا ہے۔ اسی لئے دکان دار یا تاجر اپنی رقم کو واپس لینے یا Recover کرنے کیلئے کم منافع پر بھی یا نقصان پر بھی بیچنے پر مجبور ہو سکتا ہے۔ پرانے سامان سے جان چھڑانے کیلئے اونے پونے یا Throw Away Price پر بیچ دینا بھی پڑ جاتا ہے۔ اسی لئے آپ دکان داروں اور سٹوروں کو کلیئرنگ سیل Clearance Sale لگاتے دیکھتے ہیں۔ اور وہ قیمتوں کو کم کر دینے کا اشتہار دے کر کے لوگوں میں ان کو خریدنے کیلئے کشش پیدا کرتے ہیں تاکہ ان کا سامان بک جائے اور کیش واپس آجائے۔

سب سے اچھی مثال سبزی فروٹ بیچنے والے کی ہے۔ وہ نقدی سے سبزی خرید لے، تو اس کیلئے یہ اگلے 24-36 گھنٹے میں بیچنا ضروری ہو جاتا ہے ورنہ باسی سبزی کوئی نہیں خریدے گا اور اس کی رقم ضائع ہو جائے گی۔ جبکہ اس کے پاس وہی رقم رہتی تو نہ باسی ہوتی نہ ہی خراب۔ اس سے نقدی اور تجارتی اشیاء کا فرق سمجھ میں آ جانا چاہئے۔ یہ مثالیں ثابت کرنے کے لئے کافی ہیں کہ اشیاء کرنسی یا نقدی نہیں ہو سکتی ان میں بہت فرق ہوتا ہے، اس لئے دونوں پر زکوٰۃ لگاتے وقت نقدی کا اصول نہیں لگایا جاسکتا۔

فیصلہ نمبر-3

فیصلہ نمبر 1/3 نقدی۔ کرنسی یا رقوم اور تجارتی اشیاء کی خصوصیات میں بہت فرق ہے۔ اس لئے دونوں پر زکوٰۃ کے لئے ان کی خصوصیات کے مطابق علیحدہ علیحدہ اصولوں سے زکوٰۃ لگنی چاہئے۔

فیصلہ نمبر 2/3- تجارتی سیماں، یا پلاٹ کو نقد و تصور کرنا صحیح سوچ نہیں ہو سکتی۔

فیصلہ نمبر 3/3- پلاٹوں کو بھی نقدی کی بجائے تجارتی اشیاء یا کموڈٹی تصور کرنا چاہئے۔

سوال نمبر-4 ”تجارت کو کس طرح قیاس کیا جائے۔ نقد پر یا زرعی زمین پر؟“

جواب نمبر 4 اس بارے ابو سعود کی رائے یہ ہے۔ (ص 117) ”تمام پرانے اور

موجودہ فقہاء کے مطابق ”ایک تاجر کو سال کے آخر میں اپنے سٹاک میں

موجودہ تمام اشیاء (Goods) کی قیمت لگانی چاہیے اس میں سال میں

ہونے والے منافع اور جو بھی کیش موجود ہو تمام کو جمع کر کے اس پر

2.5% زکوٰۃ دینی چاہیے۔ چاہے اس کو منافع ہو یا نقصان ہو یا ہو یعنی

چاہے نقصان اٹھانے کے بعد اس کا ابتدائی لگا ہوا سرمایہ بہت کم ہو جائے

اس کو پھر بھی بقیہ سرمایہ پر 2.5% کے حساب سے زکوٰۃ دینی چاہیے

اگر وہ بقیہ سرمایہ نصاب سے زیادہ ہو اور چاہے اس کی اشیاء مارکیٹ میں

اس وقت فروخت ہو سکتی ہوں یا نہ ہوں۔“

”اصولاً تمام اموال پر زکوٰۃ اس منافع پر احسان مندی کے طور پر دی جاتی ہے جس

مال سے فوائد حاصل کیے جاتے ہیں۔ اس لئے اشیاء پر زکوٰۃ بھی دراصل صرف منافع پر لی

جانی چاہیے تاکہ اصل مال اپنی جگہ قائم رہے اور نیا سے نیا منافع کما کر دیتا رہے۔ کسی

Authentic مستند یا Categorical حدیث کی غیر موجودگی میں ہمیں خود ہی یہ فیصلہ کرنا

ہوگا۔ کہ تجارتی اشیاء پر کیسے زکوٰۃ دی جائے۔ میرے خیال میں زراعت اور تجارت میں

قیاس کیلئے بہت یکسانیت ہے۔ پروڈکشن Yield یا منافع لینے کے لیے زمین یا مائع دولت کو استعمال کرنا ہوتا ہے۔ دونوں میں ان کا مالک ان پر کام کر کے پروڈکشن یا منافع کماتا ہے۔“ (سود ص 118)

”پرانے فقہاء تجارت کی یوں تعریف کرتے ہیں ”وہ شے جو منافع حاصل کرنے کیلئے فروخت کیلئے پیش کی جائے۔“ درحقیقت وہ لوگ جو زراعت کرتے ہیں یا ریل اسٹیٹ میں بزنس کرتے ہیں دونوں ہی فروخت کیلئے اشیاء Produce یا پیدا کرتے ہیں جس سے منافع کمایا جاتا ہے۔ کرائے پر دے کر یا فروخت کر کے تو پھر ہم زمیندار، صنعت کار، ریل اسٹیٹ ڈویلپر اور تاجر میں فرق کیوں کریں؟ ہمارے مطابق ان سب کو مندرجہ ذیل وجوہ کی بنا پر سب کو علیحدہ علیحدہ سمجھنا خلاف عقل لگتا ہے۔“

پہلی وجہ: ”زکوٰۃ میں قیاس ضروری ہو جاتا ہے جو کہ دلیل، علت اور حکمت پر مبنی ہو۔ اگر وجہ تبدیل ہو جائے تو دلیل بدل جانی چاہیے۔“

دوسری وجہ: ”کیونکہ حضور اکرم ﷺ کے قوانین میں بعض وحی پر مبنی تھے جبکہ دوسرے ان کی ذاتی رائے تھے بحیثیت سربراہ حکومت۔“

تیسری وجہ: ”اور تجارت پر شرح زکوٰۃ کے متعلق روایات بلا واسطہ حضور اکرم ﷺ تک نہیں جاتیں۔“ (سود ص 119)

اس لئے آج کل کے زمانے اور حالات میں ٹریڈ اور کامرس کو انڈسٹری، زراعت، جانوروں کی نسل کشی، ریل اسٹیٹ کی طرح کی انوسٹمنٹ گنا جانا چاہیے۔ ان سب میں کیش رقوم یا نقدی کے کیپٹل (راس المال) کو تجارتی اشیاء میں تبدیل کیا جاتا ہے۔ یہ اشیاء دراصل مینوفیکچر ہو کر ہی ضروریات کی اشیاء بنتی ہیں۔ اور ہر ایک میں نفع کی امید کے ساتھ نقصان کا خطرہ موجود ہوتا ہے۔ یعنی اصل کیپٹل کم بھی ہو سکتا ہے۔ اگر انڈسٹری، زرعی

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

پیداوار اور ریل اسٹیٹ کے صرف مثبت منافع پر زکوٰۃ لگتی ہے تو ہمیں تاجر کے ساتھ بھی مساوات اور انصاف کے اصول کے تحت سلوک کرنا چاہیے یعنی اگر اسے مثبت منافع ہو تو زکوٰۃ لگے نقصان ہو تو زکوٰۃ نہ لگے۔ یہ مثال سے سمجھایا جاسکتا ہے۔ (سعود ص 119) ”فرض کیجئے چار اشخاص 1000 دینار سے چار مختلف کاروبار شروع کرتے ہیں۔ تو موجودہ فقہ کے مطابق ان کے ساتھ مندرجہ ذیل سلوک کیا جائے گا۔“

1- پہلا شخص انڈسٹری لگاتا ہے۔ نصاب سے زیادہ صرف منافع پر 10 فی صد زکوٰۃ دے گا۔

2- دوسرا شخص زمین خرید کر زراعت کرتا ہے تو وہ صرف نصاب سے زیادہ پیداوار کا 10 فی صد زکوٰۃ دے گا۔

3- تیسرا شخص ایک بلڈنگ خرید کر کرائے پر دے دیتا ہے وہ بھی صرف منافع کا 10 فی صد زکوٰۃ دے گا۔

4- چوتھا بد قسمت شخص دکان کھول کر تجارت شروع کرتا ہے فقہاء کے مطابق سال کے آخر میں وہ دکان کے سٹاک کی مارکیٹ ویلیو، قابل وصول رقم، کیش ان ہینڈ اور نفع ہو یا نقصان ہو ان پر سب 2.5% زکوٰۃ ادا کرے گا۔ (سعود ص 119)

”کیا یہ عین انصاف نہ ہوگا کہ اس تاجر کے بھی صرف منافع پر 10 فی صد زکوٰۃ لی جائے تاکہ وہ اس کے اور بیجمنل کیپیٹل کو دوبارہ منافع کے لئے بار بار استعمال کرتا رہے اور زیادہ زکوٰۃ دیتا رہے؟ کیا ان چاروں انوسٹروں میں کوئی بہت فرق ہے۔ جس کی وجہ سے ان سے علیحدہ علیحدہ سلوک کیا جائے اور تاجر کے ساتھ خصوصاً ظلم کیا جائے یا اسے تجارت کا کاروبار شروع کرنے کی سزا دی جائے؟“ (سعود ص 120)

”یہ بات تو سمجھ میں آجاتی ہے کہ ان چاروں کے پاس بچے ہوئے موجود کیش

پلائوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

پر 2.5% زکوٰۃ لگائی جائے۔ لیکن یہ سمجھنے سے بالاتر ہے کہ انڈسٹری والے کو تو نقصان کی صورت میں زکوٰۃ کی معافی ہو۔ مگر تاجر پر نقصان کے باوجود زکوٰۃ عائد کر دی جائے، صرف اس سوچ کی وجہ سے کہ ”برائے فروخت اشیاء“ دراصل رقوم یا Liquid Money کی طرح ہی ہیں۔ ”یہ سوچ نہ صرف غلط ہے بلکہ ناانصافی پر مبنی اور اصولوں کی نافرمانی ہے اور Inconsistent بھی۔“

فرض کیجئے کہ زراعت، انڈسٹری، ریل اسٹیٹ، اور تجارت پر کوئی قابل اعتبار روایات نہ ہوں تو کیا ہم زراعت، انڈسٹری اور ریل اسٹیٹ پر بھی تجارت کے ہی روایتی اصول پر زکوٰۃ چارج نہیں کریں گے اور ان کے ٹوٹل مال یعنی کیپٹل اور نفع یا نقصان پر 2.5% زکوٰۃ چارج کریں گے۔ (خالص منافع معلوم کرنے کیلئے اکاؤنٹ کی سٹینڈرڈ پریکٹس کی طرح فرسودگی کا خرچہ، گراس منافع سے منہا کریں گے) ایسی صورت میں تو صنعت کار اور ریل اسٹیٹ ڈویلپر بھی اپنے تمام نئے مال، کیپٹل بشمول منافع، سال کے اختتام پر موجود سٹاک اور قابل وصول رقوم پر 2.5% دیں گے اس کو سمجھنے کے لیے حسابی مثال استعمال کرتے ہیں۔ مثلاً تجارت کے اصول سے زکوٰۃ دیں تو حساب یہ ہوگا:

کیپٹل	=	1000	دینار
سال کے بعد منافع	=	100	دینار (10% کے حساب سے)
کل نیا کیپٹل برائے زکوٰۃ	=	1100	دینار
زکوٰۃ	=	2.5% x 1100	= 27.5
بقایا کیپٹل	=	1100 - 27.5	= 1072.5

ii۔ عشر کا اصول: اگر عشر کے اصول سے زکوٰۃ دیں تو:

صنعت کار کی زکوٰۃ	=	10% x 100	دینار = 10
بقایا کیپٹل	=	1100 - 10	= 1090

نقصان کی مثال: تجارت کا اصول:

اگر تاجر کو نقصان ہو تو یہ صورت حال ہوگی

کیپیٹل = 1000 دینار

10% نقصان = 100 دینار

نیبا بقایا کیپیٹل = 900 دینار موجودہ فقہ کے مطابق نقصان کے باوجود

تاجر پر پھر بھی زکوٰۃ لگے گی۔

زکوٰۃ = $2.5\% \times 900 = 22.5$ دینار

نیٹ بقایا کیپیٹل = $900 - 22.5 = 877.5$ دینار

(ص 121)

زراعت کاری کی زکوٰۃ:

”زراعت میں انوسٹر کو نقصان ہو تو عشر کے اصول کے مطابق اس کو چونکہ

نقصان ہوا ہے اس سلسلے زکوٰۃ نہیں لگے گی۔ اسی طرح اگر صنعت کار کو نقصان

ہو تو عشر کے اصول کے مطابق اس کو بھی زکوٰۃ نہیں لگے گی۔“

تجارت کے لئے ہمیں ان دو آراء میں سے ایک کو چننا ہوگا، صحابہ کرامؓ، تابعین اور

ان کے بعد کے فقہاء کی رائے جس میں انڈسٹری، ریل اسٹیٹ اور تجارت کے نیٹ

assets یا دولت پر 2.5% زکوٰۃ عائد ہوگی۔ یا حضور اکرم ﷺ کی زمین کے منافع پر

عشر لگانے سے قیاس کر کے عشر لگانا۔ سعود ص 121۔

”اس لئے آج کل تجارت کو بھی زکوٰۃ کے لئے زراعت پر قیاس کرنا چاہیے

تاکہ تاجر بھی اپنے بزنس کے اخراجات نکال کر خالص منافع معلوم کرے۔

اس میں سے گھریلو ذاتی اخراجات کا پیچ Cosumer Basket نکالے

پلائوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

اور بقایا خالص منافع پر 10 فی صد زکوٰۃ ادا کرے۔ سال کے دوران مختلف نفع یا نقصان ہوتے رہنے کی Fluctuations کا سال کے آخر میں ہونے والے منافع پر یا زکوٰۃ پر کوئی اثر نہیں پڑے گا۔ کیونکہ پورے سال کا نفع ان سب کا مجموعہ ہوگا۔ بلکہ سال کے آخر میں بیلنس شیٹ کا اصل سالانہ منافع یا نقصان ہی زکوٰۃ لگنے یا نہ لگنے کا فیصلہ کرے گا۔ اور بقایا پر منافع یا نقصان کی تبدیلیاں اثر انداز نہ ہوں گی۔“

سعود ص۔ 124 ”اس طرح پرانے فقہاء اور یوسف قرضاوی سب کی یہ دلیل کہ ”تجارت میں لگے مال اور دوسرے کاروبار میں لگے مال میں فرق ہے“ کو آسانی سے رد کیا جاسکتا ہے۔ ان سب کے مطابق تجارت میں لگا پیسہ ایک ہاتھ سے دوسرے ہاتھ میں گردش کر کے منافع کماتا ہے۔ جبکہ دوسرے کاروبار میں پرنسپل کے پراڈکٹ کے ذریعے منافع کمایا جاتا ہے۔ اگر اس دلیل کو سچ مان لیں تو ہم یہ پوچھ سکتے ہیں کہ کیا تاجر کرنسی کو گردش دیتا ہے یا کرنسی سے خرید کردہ اشیاء کو ایک ہاتھ سے دوسرے میں گردش دیتا ہے۔ صنعت کار کیسے منافع کماتا ہے؟ کیا وہ مشینوں کو کرائے پر دے کر منافع کماتا ہے یا وہ مارکیٹ سے خام مال خرید کر ان مشینوں کو استعمال کر کے ان سے اشیاء بنا کر بیچتا ہے جو لوگوں کی ضروریات پوری کرتی ہیں۔ یعنی تاجر اپنے اس المال سے ریڈی میڈ اشیاء فروخت کے لیے لیتا ہے جبکہ صنعت کار اپنے اس المال سے اشیاء کو بناتا ہے جو وہ مارکیٹ میں تاجر کو فروخت کر دیتا ہے۔ دونوں مثبت منافع کی اُمید پر ہی یہ کام کرتے ہیں تاکہ ان کا کیپیٹل محفوظ رہے اور بار بار نفع کمانے میں استعمال ہوتا رہے۔

یا یہ کہہ لیں کہ روایتی فقہاء کا خیال ہے کہ تاجر کا کیپیٹل، اشیاء پر مشتمل ہے جس کو وہ بیچتا ہے جبکہ صنعت کار کا کیپیٹل یہ نہیں کرتا۔ یہ خیال بالکل صحیح نہیں۔ صنعت کار، تیار کردہ اشیاء کی قیمت مقرر کرتے وقت خام مال، مشینوں کے استعمال، لیبر، ٹیکنالوجی، بجلی وغیرہ تمام عوامل کے خرچہ کو شامل کرتا ہے ان کے علاوہ صنعت کار کا جامد یا fixed کیپیٹل کا خرچہ

بھی فرسودگی کے خرچہ کے ذریعے دراصل اشیاء کی قیمتوں میں شامل ہوتا ہے جو پھر منافع پر تاجروں کو پہنچی جاتی ہیں۔ اور یہی اشیاء پھر تاجر کے ذریعے ایک ہاتھ سے دوسرے ہاتھ تک گردش کرتی ہیں اور ضرورت مند تک پہنچتی ہیں۔

جو بھی ریٹیل اسٹیٹ خریدتا ہے وہ منافع کی امید پر ہی خریدتا ہے یہ منافع کیپٹل کی ایک خاص فی صد سے زیادہ ہوتا ہے یہ فی صد ریٹیل اسٹیٹ کی عمر کے دوران فرسودگی کا خرچہ ہوتا ہے۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ ریٹیل اسٹیٹ انوسٹر جو چیز بیچتا ہے اس میں اس پراپرٹی کی اور بیجنل قیمت کا خرچہ شامل ہوتا ہے۔ یعنی اس میں بھی تجارتی اشیاء کی سیل کے طریقے کی طرح فروخت سے ہی منافع کمایا جاتا ہے۔ (سعود ص 124)

کساد بازاری کی حالت میں قرضادوی نے بھی سفارش کی ہے کہ اگر کوئی تجارتی شے کچھ عرصے تک نہ بک سکے تو فروخت کے وقت اس پر گروتھ حاصل ہونے پر اس کی قیمت فروخت پر 2.5% زکوٰۃ لگنی چاہیے۔ اس لئے یوسف قرضادوی ایسے حالات میں امام مالک کے فتوے پر عمل کرنے کو بہتر اور ترجیحی حل سمجھتے ہیں۔ ریفرنس دیکھئے؛ ”تاجر مدیر کا مال اگر کساد بازاری کا شکار ہو جائے (یعنی فروخت نہ ہو) تو اس کے بارے میں مسلک مالک کے فقہاء کے مابین اختلاف ہے کہ وہ مخنکر (ذخیرہ اندوز) ہو جائے گا اور صرف اس مال کی زکوٰۃ دے گا جو اس نے فروخت کیا ہو، یا وہ مدیر (چالو تاجر) ہی رہے گا اور سال بسال اپنے سامان کی قیمت لگا کر اس کی زکوٰۃ ادا کرے گا۔ سخون کہتے ہیں کہ وہ مخنکر ہو جائے گا جبکہ ابن القاسم کہتے ہیں ایسا نہیں ہوگا۔ (ص 446)۔“ اس کے باوجود کساد بازاری کے وقت امام مالک اور سخون کی رائے پر عمل کیا جاسکتا ہے کہ اگر کوئی سامان چند سالوں کیلئے کساد بازاری کی نذر ہو جائے تو ایسے تاجر کو سہولت فراہم کرنے کی خاطر اس سے صرف اس مال کی زکوٰۃ لی جائے جو اس نے فروخت کیا ہو۔ اور گزشتہ کساد بازاری کے سالوں پر اسے چھوٹ دے دی جائے کیونکہ اس کساد بازاری یا مال کی عدم فروخت میں اس تاجر کا کوئی اختیار نہیں ہے۔ (ص 446)۔“

جیسے نقدی اور تجارتی اشیاء میں فرق ہے اسی طرح مختلف بزنس میں بھی ایک دوسرے میں بہت فرق ہے۔ مثلاً جنرل سٹور، الیکٹریک، کپڑے، بیکری، ہارڈ ویئر وغیرہ کے پرچون کے بزنس میں اور فرنیچر، ٹی وی، فرنیچر سٹور، کارڈیلر یا پلاٹون کے بزنس کے طریق کار میں بہت فرق ہے جو پہلے بیان ہو چکا ہے۔ اس لئے میرے خیال میں آج کل کی ہر قسم کی بزنس پر زکوٰۃ لگانے کیلئے ہمیں ہر بزنس کو انفرادی طور سے تفصیلاً سمجھنے کی ضرورت ہے اور ان کو کسی گروپ کی شکل نہیں دینی چاہیے اور نہ ہی اس گروپ کی ہر بزنس پر تجارت، نقدی، امام مالک یا عشر میں سے ہر ایک پر ایک ہی اصول لگا دینا صحیح ہوگا۔ اس سے زکوٰۃ دہندہ کو بہت مشکلات آسکتی ہیں مگر جس اصول سے بھی زکوٰۃ کا فیصلہ کریں تو یہ یقینی بنانا ہوگا کہ اس المال اور منافع دونوں پر زکوٰۃ لگے۔ مثلاً پرچون کی تجارت کے نفع پر عشر لگانے سے یہ مقصد حاصل ہو سکتا ہے اور قیمت فروخت پر زکوٰۃ سے بھی۔ جبکہ وہ بڑی قیمت کی چیزیں جو کافی دیر پڑی رہتی ہیں اور ایک ایک کر کے بکتی ہیں ان پر فروخت کے وقت ان کی قیمت فروخت پر 2.5% سے مقصد حل ہو جاتا ہے۔ سعودی رائے پرچون کے کاروبار کے لئے بہت موزوں ہے جبکہ قرضادوی کی رائے کاروں، فرنیچر پلاٹ، فرنیچر، ٹی وی وغیرہ جیسی بڑی اشیاء کے کاروبار کے لئے موزوں ہے۔ اس رائے کی مناسبت اگلے باب میں حسابی چارٹ سے واضح کی گئی ہے۔

سعود اور قرضادوی کے علاوہ علامہ ابن رشد فرماتے ہیں۔ ”کہ سامان برائے تجارت جس سے مقصود افزائش مال ہو، بھی ان تینوں انواع کے مشابہ ہے جن میں بالاتفاق زکوٰۃ واجب ہے یعنی کھیتی، مویشی اور سونا چاندی۔ (ص 426)

تجزیہ: ابن رشد کی بات کو سمجھنے کیلئے ہمیں کھیتی اور مویشی سے موازنہ کر کے آج کل کے تجارت کے طریقے پر تھوڑی بحث ضروری ہے۔

1- کسان کی زمین کی قیمت دراصل اس کار اس المال یا کیپٹل ہوتا ہے جس پر کام کر کے وہ زرعی پیداوار لیتا ہے اگر پیداوار نصاب سے زیادہ ہو تو پھر اس پر عشر کے

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

اصول سے زکوٰۃ لگتی ہے۔ اگر پیداوار سے بزنس اور گھریلو اخراجات پورے نہ ہوں اور باقی کچھ نہ بچے تو زکوٰۃ نہیں لگتی جو کہ صحیح نظر یہ ہے۔ یعنی نقصان کی صورت میں کیپٹل اور پیداوار دونوں پر زکوٰۃ نہیں ہوگی۔ اگر پیداوار نہ ہو تب بھی زمین پر کوئی زکوٰۃ نہیں لگے گی اگر کسان کے پاس زمین نہ ہو تو وہ پیداوار حاصل کر ہی نہیں سکتا۔ اسی طرح مویشیوں پر زکوٰۃ میں نصاب کی 40 بکریاں دراصل ورکنگ کیپٹل ہوتا ہے جس سے نسل کشی کر کے گروتھ حاصل کی جاتی ہے جس کے ذریعے مویشیوں کے ریوڑ میں اضافہ میں سے 20 بکریوں کو فروخت کر کے گھر کا سالانہ خرچہ (200 درہم) حاصل کیا جاتا ہے۔ اگر زائد خرچہ کی وجہ سے 20 سے زیادہ بکریاں فروخت کرنا پڑ جائیں یا بیماری سے بکریاں مرجائیں اور نتیجتاً نقصان ہونے سے سال کے آخر میں ورکنگ کیپٹل 40 بکریوں سے کم ہو جائے تو پھر زکوٰۃ نہیں بنتی۔

اسلامی مساوات اور انصاف کا تقاضا ہے کہ اگر تاجر کا ورکنگ کیپٹل بھی نقصان کی وجہ سے کم ہو جائے تو اس پر زکوٰۃ نہیں لگنی چاہیے۔ علماء کا موجودہ فتویٰ میں یہ قیاس کرنا کہ تاجر کا دکان میں سامان جو کہ اس کا ورکنگ کیپٹل ہے جس پر کام کر کے وہ منافع کماتا ہے، idle دولت کی طرح کی نقدی یا فالتو رقم ہے اس لئے جو بھی سٹاک سال کے بعد دکان میں موجود ہو وہ سونے کے نصاب سے زیادہ ہو تو اس پر زکوٰۃ لگے گی، کسی دلیل سے بھی درست نہیں ہو سکتا۔ تاجر کی نقدی چونکہ Idle دولت نہیں ہے بلکہ معاشرے کی بھلائی کیلئے تجارت میں زیر عمل ہے، active ہے استعمال ہو رہی ہے۔ اس کا ورکنگ کیپٹل ہے اس لئے اس پر کھیتی اور مویشیوں کے کیپٹل کی طرح، زکوٰۃ کے لئے نقدی کا اصول نہیں لگایا جاسکتا۔

نقدی ہو یا سونا چاندی جس پر سال گزر جائے اور وہ کوئی فائدہ مند کام نہ کرے یعنی وہ Idle پڑی رہے تو اسلام اس پر بطور incentive زکوٰۃ لگاتا ہے تاکہ اس کا مالک اس کو معاشرے کے مفاد کیلئے استعمال میں لائے جس سے انسانوں کی ضرورتیں بھی پوری ہوں اور اس معاشی سرگرمی سے روزگار بھی پیدا ہوں اور اس کے مال میں کمی کی بجائے

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

اضافہ ہو۔ مثلاً ایک آدمی کے پاس گھر میں 5 لاکھ کی رقم پڑی ہو تو وہ معاشرے کیلئے بھی اور اس کے لئے بھی غیر فائدہ مند ہے۔ وہ اسی سے ایک سوزو کی خرید کر کرائے پر بطور ٹرانسپورٹ چلا دیتا ہے تو اس سے مالک کو آمدنی ہونے کے علاوہ لوگوں کی ٹرانسپورٹ کی ضرورت مہیا ہونے کے ساتھ ساتھ ڈرائیور اور کنڈکٹر دو افراد کو روزگار بھی مل جاتا ہے جس سے ان کے خاندان کی روزی کا بندوبست ہو جاتا ہے۔ ورنہ یہ دو گھرانے غربت میں گرفتار ہو سکتے ہیں۔ اس مثال میں سوزو کی راس المال یا کیپٹل ہے جو زمین کی طرح بندھ گیا ہے، جس سے ہر روز آمدنی ہوتی ہے اور منافع ملتا ہے۔ اس لئے اسے زمین پر قیاس کر کے منافع پر صرف عشر کا اصول لاگو ہو سکتا ہے نہ کہ موجودہ فتوے کے مطابق نقدی کا اصول۔

اسی طرح اگر بلڈنگ کرائے پر دی جائے تو اس کی قیمت تجارتی کیپٹل بن جاتی ہے اور زمین کی طرح بلاک بھی ہو جاتی ہے مگر اس کے کرائے سے آمدنی ہوتی رہتی ہے اس لئے زمین پر قیاس کرنا اور صرف منافع پر عشر سے زکوٰۃ لگانا ہر لحاظ سے درست ہوگا۔

اسی طرح پلاٹ میں بھی لگی رقم دراصل ورکنگ کیپٹل ہی ہوگا مگر اس کو زمین پر قیاس نہیں کیا جاسکتا کیونکہ زمین کی طرح قائم رہ کر پلاٹ ہر سال قابل حصول اور قابل استعمال منافع نہیں دے سکتا بلکہ اسے فروخت کر کے ہی گروتھ یا منافع حاصل کیا جاسکتا ہے۔ اس لئے تجارتی سامان پر ہی قیاس کیا جاسکتا ہے اور اس پر امام مالک کے مطابق جب بھی بکے تو قیمت فروخت پر 2.5% زکوٰۃ چارج کرنا ہی صحیح حل ہے۔

میرے خیال میں تاجر کا ورکنگ کیپٹل کسان کے کیپٹل کی طرح ہوگا کیونکہ کسان کی زمین کی قیمت پر کوئی نصاب مقرر نہیں۔ اس کی کچھ بھی قیمت ہو سکتی ہے۔ اس کا نصاب آمدن کی طرف منتقل ہو جاتا ہے، اسی طرح تاجر چاہے ایک لاکھ سے کام شروع کرے یا 10، 20، یا 50 لاکھ سے، اس پر نصاب مقرر نہیں کیا جاسکتا۔ اس کا نصاب بھی آمدنی کی طرف منتقل ہو جائے گا۔ اسی طرح پلاٹوں اور کرائے کی بلڈنگ کی قیمت پر بھی کوئی نصاب مقرر نہیں کیا جاسکتا۔ تو ان کا نصاب بھی آمدنی کی طرف منتقل ہو جاتا ہے۔ اس بحث سے

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

بخوبی ثابت ہو جاتا ہے کہ جب نقدی کو کسی قسم کے ورکنگ کیپٹل میں بدل دیں جس سے منافع کمانا مقصود ہو، اور اس پر نصاب مقرر کرنا ممکن ہی نہ ہو تو اس کا نصاب نفع کی طرف منتقل ہو جاتا ہے اور اس لئے اس پر عشر کا اصول بھی لاگو ہو سکتا ہے۔

فیصلہ نمبر 1/4۔ تمام قسم کے زکوٰۃ دہندگان میں مساوات اور انصاف کرنے کا تقاضا ہے کہ تجارت میں بھی مثبت منافع ہو تو زکوٰۃ لگے نقصان ہو تو نہ لگے۔

فیصلہ نمبر 2/4۔ اگر تاجر کا مال کساد بازاری یا کسی وجہ سے بھی بلاک ہو جائے اور بک نہ سکے تو ہر سال اس کے سٹاک پر زکوٰۃ نہ لگائی جائے بلکہ جب بھی جتنا فروخت ہو تو صرف اس کی قیمت فروخت پر 2.5% زکوٰۃ لگائی جائے اسی قیاس پر پلاٹوں کی فروخت کے وقت صرف قیمت فروخت پر ہی زکوٰۃ لگائی جانی چاہئے۔ (جیسے کہ مفتی طور و صاحب نے بھی کہا ہے)

سوال نمبر 5 کیا صرف حقیقی اور قابل حصول اور قابل استعمال منافع پر زکوٰۃ لگنی چاہئے۔ فرضی منافع پر نہیں؟

جواب نمبر 5 فقہ الزکوٰۃ؛ ”حضرت ابن عباسؓ کی یہ رائے ہے کہ سامان کی فروختگی تک ادائے زکوٰۃ کے انتظار میں کوئی حرج نہیں ہے۔ انتظار سے مقصود سامان کے فروخت ہو جانے تک انتظار ہے تاکہ جن قیمتوں پر سامان فروخت ہو ان کا حقیقی طور پر تعین ہو جائے۔ ص 448۔ تجزیہ:..... حضرت ابن عباسؓ کی رائے صائب، حقیقت پسندانہ اور انصاف کے مطابق ہے کہ قیمت فروخت کا حقیقی طور پر تعین ہو جائے تب تک زکوٰۃ عائد نہ کرنا ہی صحیح اسلامی اصول ہو سکتا ہے۔ امام مالک کی رائے کہ قیمت فروخت پر زکوٰۃ لگے گی، بھی دراصل ابن عباسؓ کی رائے پر ہی مبنی ہے۔

علامہ ابن رشد کا کہنا ہے کہ: ”اگر تجارتی سٹاک پر ہر سال زکوٰۃ لگانی ہی ہو تو سٹاک کی قیمت خرید پر لگائیں گے نہ کہ مارکیٹ ویلیو پر۔ ص 448۔“ تجزیہ:..... یہ بات کل

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

بھی صحیح تھی اور آج بھی صحیح ہے۔ آج کل بھی جب کمپنیوں میں سٹاک کا حساب کیا جاتا ہے تو قیمت خرید ہی کا کیا جاتا ہے۔ قیمت فروخت تو ایک تخمینہ ہوتا ہے۔ تجارتی حالات بدلتے دیر نہیں لگتی۔ کم منافع یا نقصان پر بھی چیزیں بیچی پڑ جاتی ہیں۔ اس لئے منافع کا تعین صرف فروخت کے بعد کیا جاسکتا ہے، اس سے پہلے نہیں۔ اس لئے مارکیٹ ویلیو سے سٹاک یا پلاٹ کی قیمت مقرر کرنا غلط سوچ ہے۔

ویسے بھی جب چیز کی ہی نہیں اور سٹاک میں پڑی ہے اور ہو سکتا ہے نفع کی بجائے نقصان ہو جائے اور زکوٰۃ بنتی ہی نہ ہو جب کہ ہم فرضی منافع پر زکوٰۃ ادا بھی کر چکے ہوں گے۔

کل حقیقی منافع میں سے بزنس اور گھریلو اخراجات نکال کر خالص منافع اگر نصاب سے زیادہ ہو تو زکوٰۃ لگتی ہے۔ جب منافع ابھی ہوا ہی نہیں اور ہاتھ میں نہیں آیا تو اس میں سے اخراجات کیسے نکال سکتے ہیں اور زکوٰۃ کیسے عائد کر سکتے ہیں یہ بڑی عجیب اور غیر منطقی بات ہوگی۔

قیمت فروخت دراصل قیمت خرید اور منافع یا نقصان کا مجموعہ ہوتی ہے۔ جب چیز بکے گی تب پتہ لگے گا کہ منافع ہوا ہے یا نقصان۔ تبھی نمونہ کا پتہ لگے گا کہ مثبت یا منفی نمونہ ہوئی جو زکوٰۃ لگنے یا نہ لگنے کا فیصلہ کرے گی تو پھر مستقبل کی امکانی قیمت فروخت دراصل ایک خیالی یا فرضی قیمت ہے، اس پر زکوٰۃ کیسے لگ سکتی ہے۔ اس لئے زکوٰۃ کے لئے حقیقی قیمت اور حقیقی منافع معلوم ہونا چاہیے۔

ویسے بھی تجارتی مال کی مارکیٹ ویلیو پر زکوٰۃ عائد ہونے کے بارے کوئی ایک بھی صریح نص نہیں ہے۔ صرف مختلف تابعین اور فقہاء کی مختلف آراء ہیں۔ ایسی صورت حال میں زکوٰۃ ادا کرنے والا عام مسلمان کسی غیر منطقی دلیل کو رد کر کے جو رائے درست لگے، اپنا سکتا ہے۔ اس لیے تجارت پر امام مالکؒ کی رائے پر عمل کرنے میں یا عشر کا اصول اپنانے میں کوئی دلیل مانع نہیں ہو سکتی۔

یہ اصول اپنی جگہ درست ہے کہ راس المال اور منافع دونوں پر زکوٰۃ ہونی چاہیے۔ راس المال تو قیمت خرید ہوتا ہے نہ کہ قیمت فروخت۔ چیز فروخت کرنے سے ہی راس المال، منافع کے ساتھ واپس آتا ہے۔ چیز دوکان کی شیلف میں پڑی ہو تو وہ راس المال ہی رہے گا۔ اس لئے سٹاک کی قیمت ہو یا پلاٹ کی، زکوٰۃ لگانی ہی ہو تو اس کی قیمت خرید پر ہی ہر سال زکوٰۃ لگائی جاسکتی ہے۔ فرضی یا مستقبل کی قیمت فروخت پر نہیں۔ قیمت خرید ایک حقیقت ہے جبکہ نفع ابھی حقیقت نہیں بنا۔ ان دلائل سے تجارت کے سٹاک کی مارکیٹ ویلیو پر یا پلاٹوں کی اندازاً مارکیٹ ویلیو پر زکوٰۃ لگانا بالکل صحیح سوچ نہیں۔ ان کی فروخت ہونے تک انتظار کرنا ضروری ہے تاکہ حقیقی منافع کا تعین ہو جائے۔ نہ کہ ہر سال فرضی مارکیٹ ویلیو پر زکوٰۃ لگادی جائے۔

اگر امام مالک کے فتوے یا عشر کے اصول کے مطابق زکوٰۃ لگانی ہو تو دونوں صورتوں میں سٹاک کی ویلیو لگانے کی ضرورت ہی نہیں پڑے گی۔ سٹاک پر دونوں صورتوں میں بلا واسطہ یا بالواسطہ زکوٰۃ ضرور ادا ہو جائے گی۔ سٹاک کی مارکیٹ ویلیو لگانے کی ضرورت صرف اور صرف موجودہ حنفی فقہ کی حاجت اور ضرورت ہے۔ اس لئے ہماری اس تحقیق کے دلائل اور فیصلوں کا قابل عمل ہونا اور نسبتاً برتری ثابت ہو جاتی ہے۔

فیصلہ نمبر 5۔ صرف حقیقی اور قابل حصول اور قابل استعمال منافع پر زکوٰۃ لگنی چاہیے، فرضی منافع پر نہیں۔ اس لئے اسی قیاس یا دلیل پر پلاٹوں کی مارکیٹ ویلیو پر ہر سال زکوٰۃ لگانا غلط سوچ ہے۔ ان پر صرف فروخت کے بعد حقیقی منافع کے تعین کے بعد ہی زکوٰۃ لگنی چاہیے۔

سوال نمبر 6 سٹاک کی کس قیمت پر حساب لگایا جائے؟ قیمت خرید پر یا مارکیٹ ویلیو پر؟
جواب نمبر 6 فقہ الزکوٰۃ کاریفرنس: ”ادائے زکوٰۃ کے موقع پر سامان تجارت کی قیمت کا حساب کس بھاؤ سے ہوگا؟ یہ تو طے ہو گیا کہ مستقل اور ناقابل فروخت سامان کو علیحدہ کر کے وہ تجارتی سامان اور اشیاء جن پر سال گزر گیا ہو اور

زکوٰۃ واجب ہوگئی ہو۔ ان کی قیمت کا حساب کیا جائے گا۔ لیکن سوال یہ ہے کہ تاجر خود یا حکومت کا زکوٰۃ وصول کنندہ کس بھاؤ سے سامان اور اشیاء کی قیمتوں کا تعین کرے گا؟

i- مشہور قول یہ ہے کہ جس وقت زکوٰۃ واجب ہوتی ہو اس وقت جو بازار کا بھاؤ ہو اس وقت کے بھاؤ سے قیمتوں کا تعین کیا جائے گا۔ چنانچہ تابعین میں سے جابر بن زید سے مروی ہے کہ انہوں نے فرمایا کہ سامان تجارت کی زکوٰۃ کی قیمت کا حساب اس وقت کی قیمتوں سے کیا جائے جو وجوب زکوٰۃ کے وقت ہوں اور اسی کے حساب سے زکوٰۃ دی جائے۔ بیشتر فقہاء کی یہی رائے ہے۔

ii- حضرت ابن عباسؓ کی یہ رائے ہے کہ سامان کی فروختگی تک ادائے زکوٰۃ کے انتظار میں کوئی حرج نہیں ہے۔ انتظار سے مقصود سامان کے فروخت ہو جانے تک انتظار ہے تاکہ جن قیمتوں پر سامان فروخت ہو ان کا حقیقی طور پر تعین ہو جائے۔ (ص 448)

iii- ابن رشد فرماتے ہیں کہ بعض فقہاء کی رائے یہ ہے کہ تجارتی سامان کی قیمت خرید کا حساب ہوگا۔ مگر ابن رشد نے یہ نہیں بتایا کہ یہ کن فقہاء کی رائے ہے اور ان کی دلیل کیا ہے؟ (448)

دو صورتیں ہیں کہ یا تو قیمتیں گر جائیں اور اس صورت میں تاجر کو نقصان اٹھانا پڑے گا۔ اگر اس کے سامان کی قیمت خرید مد نظر رکھی جائے گی یا قیمتیں بڑھ جائیں گی تو اس صورت میں مطلب یہ ہوگا کہ اس سے زکوٰۃ اس المال پر تولی جائے گی مگر نفع پر نہیں لی جائے گی۔ جبکہ اصول یہی ہے کہ زکوٰۃ اس المال اور منافع دونوں پر لی جاتی ہے جیسا کہ موسیٰ کی زکوٰۃ میں ہے۔ اس لحاظ سے جمہور ہی کا قول راجح ہے کہ سامان کی قیمت سال گزرنے کے بعد بازار کے اس وقت کے بھاؤ سے لگائی جائے اور بھاؤ سے مراد میرے خیال میں تھوک کا بھاؤ ہے کہ تھوک بھاؤ سے اشیاء کی فروخت نسبتاً سہل ہوتی ہے۔

تجزیہ..... قرضادوی جب تھوک بھاؤ کا کہتے ہیں تو وہ بھی قیمت خرید ہی بنتی ہے۔
فیصلہ نمبر 6۔ ہم اس نتیجہ پر پہلے ہی پہنچ چکے ہیں کہ مارکیٹ ویلیو پر سٹاک کی قیمت لگانا درست سوچ نہیں۔ اس لئے قیمت خرید پر سٹاک کی قیمت کا حساب لگانا صحیح بنتا ہے، اس فیصلے کے بعد حنفی فقہ والوں کے لئے پلاٹ کی قیمت خرید پر ہی ہر سال زکوٰۃ لگانا صحیح طرز عمل ہوگا۔ کرائے والی بلڈنگ پر زکوٰۃ آرڈیننس میں بک ویلیو لکھا ہے۔ جبکہ مارکیٹ ویلیو پر زکوٰۃ مالک کی مرضی پر چھوڑ دیا ہے۔

سوال نمبر 7 کیا امام مالک کے فتوے کو حنفی مسلک والے اپنا سکتے ہیں؟

جواب نمبر 7 اس کا جواب یقیناً ہاں میں ہے۔ اس کا فیصلہ ہم پہلے ہی کر چکے ہیں۔
شاہ ولی اللہ دہلوی فرماتے ہیں کہ..... ”وہ عام آدمی جو ایک معین فقیہ کی تقلید کرتا ہے لیکن یہ سمجھتا ہے کہ اس جیسے شخص سے خطا ممکن نہیں اور اس نے جو کچھ کہا ہے وہ یقیناً صحیح ہے اور اس نے دل میں ٹھان لیا ہو کہ کسی صورت میں اس کی تقلید نہ چھوڑے گا۔ اگرچہ اس کے خلاف دلیل کیوں نہ سامنے آئے۔ شاہ صاحب فرماتے ہیں کہ ایسا شخص اتخذوا حبارہم و رہبانہم من دون اللہ۔ سورۃ توبہ 9-31 ”اور انہوں (یہود و نصاریٰ) نے اللہ کو چھوڑ کر اپنے عالموں اور مشائخ کو خدا کے طور پکڑ لیا ہے۔“ کا مصداق ہے۔ اسی طرح جو شخص اسے جائز نہ سمجھتا ہو کہ مثلاً کوئی حنفی کسی شافعی سے یا کوئی شافعی کسی حنفی سے مسئلہ دریافت کرے یا کوئی حنفی کسی شافعی امام کی تقلید کرے تو ایسے شخص نے قرون اولیٰ کے اجماع کے خلاف کیا اور تابعین کی مخالفت کی۔ ”ڈاکٹر مظہر بقاء۔ شاہ ولی اللہ اور اصول فقہ۔ ادارہ تحقیقات اسلامی۔ اسلام آباد۔ تجزیہ..... یعنی پرانے زمانے میں ایک دوسرے امام کی رائے پر عمل کرتے تھے جو آج ہم بھی پریکٹس کر سکتے ہیں۔ تمام امام بھی تو کتاب و سنت سے ہی سب فیصلے اخذ کرتے ہیں۔

کس رائے یا فقہ کو مانا جائے؟ اس موضوع پر انٹرنیٹ سے ایک فتویٰ ریفرنس کے

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

لئے دیا جا رہا ہے۔

which Figh or opinion to follow ::

As for what you should do if there are different views, you are allowed to chose whatever opinion you feel comfortable with and has stronger foundation according to your judgement. but both views are considered accptable as far as they are established by qualified scholars. however, islam does allow difference, and there should be no compulsion in following a special view as far as the issue is the type of difference that is subject to ijtehad.

ہم بھی دراصل مشہور علماء یا پرانے امام کی ہی رائے میں سے کسی ایک کو چن کر اس پر عمل کر رہے ہیں نہ کہ اپنی نئی رائے قائم کر رہے ہیں جو ہر لحاظ سے درست بات ہے۔

فیصلہ نمبر 7-

امام مالک کا تجارت پر فتویٰ ہم بغیر کسی جھجک کے استعمال کر سکتے ہیں۔ ہم پر کوئی شرعی پابندی نہیں کہ ضرور ہم نے حنفی فقہ پر ہی عمل کرنا ہے۔
نتیجہ کا خلاصہ: ان فیصلوں کے مطابق ہی ہمیں آئندہ مزید تحقیق اور فیصلوں کے دلائل اور ترجیحات کا تعین کرنا چاہیے۔

فیصلہ نمبر 1- کسی Authentic، مستند یا Categorical حدیث کی غیر موجودگی میں ہمیں خود ہی یہ فیصلہ کرنا ہوگا کہ تجارتی اشیاء پر کیسے اور کس شرح سے زکوٰۃ دی جائے۔ اس لئے پلاٹوں پر زکوٰۃ اور کرائے پر زکوٰۃ کا فیصلہ بھی

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

ہم خود ہی تمام آپشنز میں سے کریں گے۔

فیصلہ نمبر 2:- زکوٰۃ عائد کرتے وقت اگر تاجر کو نقصان ہوا ہو تو زکوٰۃ چارج نہ کی جائے۔

اسی طرح پلاٹوں پر نقصان ہو تو زکوٰۃ نہیں لگے گی۔

فیصلہ نمبر 3:- تجارتی سامان یا پلاٹ یا کرائے کی بلڈنگ کو کو نقد و تصور کرنا صحیح سوچ نہیں

ہو سکتی۔ اس لئے پلاٹوں کو نقدی کی بجائے تجارتی اشیاء تصور کرنا چاہئے۔

فیصلہ نمبر 4:- تمام قسم کے زکوٰۃ دہندگان میں مساوات اور انصاف کا تقاضا ہے کہ

تجارت سے مثبت منافع ہو تو زکوٰۃ لگے، نقصان ہو تو نہ لگے۔ اس مقصد

کے لئے صرف یا تو عشر کا اصول استعمال کیا سکتا ہے یا امام مالک کی رائے

کے مطابق صرف قیمت فروخت پر 2.5% زکوٰۃ لگائی جاسکتی ہے۔

پلاٹ بھی تجارتی کموڈٹی ہے اس لئے اس پر بھی امام مالک والی زکوٰۃ یا

سعود کے مطابق عشر والی زکوٰۃ لگائی جاسکتی ہے۔ ان دونوں میں سے کون

سا اصول بہتر ہے اس پر تفصیلی بحث بعد میں آرہی ہے۔

کرائے پر دی گئی بلڈنگ اگرچہ تجارتی سامان یا کموڈٹی نہیں مگر یہ بھی آمدنی

کے لئے ہی ہوتی ہے اور ہر لحاظ سے اسے زمین پر ہی قیاس کرنا صحیح اور بہتر

ہے۔ اس پر تفصیلی بحث اور فیصلہ دوسرے حصے میں دیا گیا ہے۔

زکوٰۃ کے لئے تجارتی سٹاک یا پلاٹ یا کرائے کی بلڈنگ کی مارکیٹ ویلیو

فیصلہ نمبر 5

لگانا بالکل درست نہیں بنتا۔ صرف حقیقی اور قابل حصول اور قابل استعمال

منافع پر زکوٰۃ لگنی چاہئے۔ فرضی منافع پر نہیں۔

صرف قیمت خرید پر سٹاک کی قیمت کا حساب ہو سکتا ہے؛ اس فیصلے کے

فیصلہ نمبر 6

بعد حنفی فقہ والوں کے لئے پلاٹ کی قیمت خرید پر ہی ہر سال زکوٰۃ لگانا صحیح

طرز عمل ہوگا اور کرائے والی بلڈنگ پر بھی بک ویلیو پر، نہ کہ مارکیٹ ویلیو

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

پر زکوٰۃ لگائی جانی چاہئے۔ عشر کے اصول سے زکوٰۃ لگانے کی صورت میں بلڈنگ کی قیمت لگانے کی ضرورت ہی نہیں پڑے گی۔

فیصلہ نمبر 7 امام مالک کا تجارت پر فتویٰ ہم بغیر کسی جھجک کے استعمال کر سکتے ہیں۔

کیا سعودی رائے سے تجارتی پلاٹوں کو زرعی زمیں پر قیاس کیا جاسکتا ہے؟

کسی چیز کو زمین پر قیاس کے لئے ضروری ہے کہ وہ چیز اپنی جگہ قائم رہے اور بار بار پیداوار یا آمدنی دیتی رہے۔ جس سے نفع حاصل کیا جائے۔ اور اس نفع کو استعمال بھی کیا جاسکے اور اس سے ہی زکوٰۃ بھی ادا کی جاسکے۔ پلاٹوں میں یہ سب باتیں نہیں ہیں۔ اس لئے پلاٹوں کے کاروبار پر تجارت کا مالکی اصول ہی صحیح انتخاب ہے کوئی اور نہیں ہو سکتا۔ اور اس سے میرے اس خیال کی سچائی کو دلیل کی قوت بھی مل جاتی ہے کہ ہر کاروبار کی اپنی خصوصیات کی بنا پر اسے انفرادی treatment دینا اور سٹڈی اور فیصلے کی ضرورت ہے اسے سعودی کی طرح کسی ریئل اسٹیٹ کی مجموعی شکل یا مجموعی مضمون میں شامل نہ کیا جائے۔

ان فیصلوں پر مبنی شارٹ لسٹ

ان فیصلوں کی روشنی میں پلاٹوں پر زکوٰۃ کی آپشن کی یہ ترجیح بنتی ہے؛

پہلی چوائس، امام مالک کی رائے کے مطابق بنتی ہے، صرف نفع کی صورت میں، قیمت فروخت پر 2.5% زکوٰۃ ادا کرنا صحیح عمل ہے۔ نقصان کی صورت میں کوئی زکوٰۃ نہیں لگے گی۔

دوسری چوائس۔ حنفی فقہ کے مطابق مارکیٹ ویلیو کی بجائے قیمت خرید پر ہر سال 2.5% زکوٰۃ لگانی چاہیے اور ٹرینل منافع پر بھی 2.5% زکوٰۃ عائد کرنی چاہیے۔ یہی صحیح اور آسان حساب ہوگا جو حقیقی قیمتوں اور منافع پر مبنی ہوگا نہ کہ فرضی قیمتوں اور منافع پر۔

تیسری چوائس؛ سعودی کے مطابق پلاٹوں پر بھی عشر کے اصول کی مناسبت یا نامناسبیت پر تفصیلی بحث اگلے باب میں دی گئی ہے۔

تیسرا باب

دوسرا طریقہ۔ پلاٹوں پر زکوٰۃ کے تعین کے لیے تمام ممکنہ آپشنز

کو استعمال کرنا اور Process of Elimination

سے قابل عمل آپشن کا فیصلہ کرنا

اس باب میں مزید تحقیق کرنے کے لئے ایک نئے independent اور متبادل طریقے کو استعمال کرتے ہیں اور اس طریقے سے نتائج اخذ کرتے ہیں اور دیکھتے ہیں کہ یہ ہمارے پہلے فیصلوں یا آپشنز کی تصدیق یا reconfirm کرتے ہیں یا نہیں؟ یہ طریقہ تمام ممکنہ حلوں میں سے process of elimination کے ذریعے صحیح اور آخری حل تلاش کرنے کا طریقہ ہے۔ یہ دلچسپ سٹڈی ہے۔ مجھے امید ہے کہ سب کو پسند آئے گی۔ یہ طریقہ جنرل (universal) طریقہ ہے جو کسی بھی مسئلہ کے حل میں استعمال کیا جاسکتا ہے اور دنیا میں ہر جگہ یہی طریقہ استعمال بھی ہوتا ہے۔

اس طریقہ تحقیق میں میرے لئے صیب سے مشکل مرحلہ تب آیا تھا، جب مجھے یہ فیصلہ کرنا تھا کہ تمام آپشنز کو کس سٹینڈرڈ یا criteria یا اصول یا شرعی پیمانہ سے موازنہ کر کے ان کے صحیح یا غلط، قابل عمل یا ناقابل عمل ہونے کا تعین کیا جائے۔ ایک اصول تو پہلے سے پتہ

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرانے پر زکوٰۃ

تھا کہ تجارتی مال کے راس المال اور نفع دونوں پر ضرور زکوٰۃ لگتی ہے مگر شرح زکوٰۃ بارے کسی کتاب میں ذکر نہیں۔ اس کا فیصلہ کرنے کی تفصیلی بحث نیچے دی ہے۔

مختلف آپشنز میں سے انتخاب کا اصول یا پیمانہ کیا ہونا چاہیے؟

اللہ تعالیٰ نے رہنمائی فرمائی اور مجھے سمجھ آگئی کہ جب نص میں موجود زکوٰۃ کی مختلف چیزوں پر مختلف شرح زکوٰۃ موجود ہیں تو انہیں ہی قیاس کے لئے بنیاد بنایا جاسکتا ہے اور ان میں سے ہی انتخاب کرنا بہتر ہوگا۔ چونکہ نبی کریم ﷺ نے زیادہ سے زیادہ شرح زکوٰۃ کو دس فیصد تک ہی مقرر فرمایا ہے۔ اس لئے اسے ہم پیمانہ بنا سکتے ہیں۔ یعنی زکوٰۃ کی رقم کو آمدنی کے دس فی صد سے کسی صورت بڑھنا نہیں چاہئے۔ اگر زکوٰۃ بلا واسطہ اور نقدی کے اصول سے direct لگانے سے وہ نفع یا آمدنی کے دس فیصد سے بڑھ جائے تو پھر بالواسطہ یا indirect لگائی جانی چاہیے۔ اور یوں میں اس نتیجہ پر پہنچا کہ منافع اور زکوٰۃ میں فیصد نسبت یا تعلق یا دوسرے الفاظ میں شرح زکوٰۃ ہی دراصل وہ بہتر اور نص پر مبنی نکتہ ہے جو پہلے اصول کے ساتھ ساتھ ہمیشہ فیصلہ کرنے میں رہنمائی کر سکے گا کہ تمام فتاویٰ میں سے کون سا فتویٰ درست ہے؟ یا سب سے بہتر حل کون سا ہو سکتا ہے؟ کیونکہ:

مال کی لالچ کی انسانی فطرت کبھی تبدیل نہیں ہو سکتی، اس میں وقت کے ساتھ صرف کمی بیشی ہوتی رہتی ہے۔ اللہ تعالیٰ خود فرماتا ہے کہ انسان پیسے کی محبت میں گرفتار ہے۔ لالچی اور بخیل ہے یعنی چاہتا ہے کہ پیسہ آوے ہی آوے جائے بالکل نہیں۔ اس کا ثبوت فقہ کی کتابوں میں باب الخلیل کی موجودگی ہے۔ جو کہ قریباً 150 ہجری میں لکھا گیا تھا۔ جس میں لوگوں کے زکوٰۃ سے بچنے کے لئے manipulations اور مختلف حیلے بہانوں کا ذکر ہے۔ جس سے حضور اکرم ﷺ کی وفات کے صرف ڈیڑھ سو سال بعد ہی لوگوں کی روحانی اور ایمانی حالت کا اندازہ ہو جاتا ہے۔ آج کل بھی انکم ٹیکس اور زکوٰۃ بچانے

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

کے ویسے ہی حیلے بہانے کیے جاتے ہیں۔

اس لیے ہی حضور پاک ﷺ نے انسانی فطرت کو ذہن میں رکھ کر شرح زکوٰۃ کے جو اصول فرمائے ان کی حکمت یہ تھی:

☆ جہاں مال و دولت سال بھر بغیر استعمال پڑی رہے اُس idle ویتھ پر شرح زکوٰۃ کی حد 2.5% ہوگی۔

☆ جہاں کیپٹل اور لیبر کو استعمال کر کے نفع حاصل ہو۔ اس پر شرح زکوٰۃ کی حد 2.5% کا دگنایا چار گننا یعنی نصف عشر یا عشر مقرر فرمایا۔

☆ جہاں مال بغیر کسی محنت کے صرف قدرتی ذرائع سے حاصل ہو، وہاں زکوٰۃ 20% یا خمس ہوگی جیسے قدرتی ذرائع سے حاصل ہونے والی معدنیات، آئل، نمک وغیرہ یعنی زکوٰۃ کا زیادہ سے زیادہ ریٹ 20% قدرتی ذرائع سے حاصل ہونے والی دولت پر ہے۔

کیپٹل اور لیبر سے آمدنی پر زکوٰۃ کے دو آپشن پہلے عشر میں بیان ہو چکے ہیں:-

کل یا gross آمدنی پر 5% یا

کل آمدنی میں سے پروڈکشن کے اصلی یا شرعی اخراجات اور گھریلو اخراجات نکال کر خالص آمدنی یا نفع پر 10%۔

اس لئے جس فتوے یا حساب سے بھی پلاٹ یا کرائے کی آمدنی پر زکوٰۃ کی شرح 10% سے بڑھ جائے وہ ہدایات نبوی ﷺ کی خلاف ورزی ہوگی۔ اسی اصول کو ہی بنیاد مان کر میں نے کسی فیصلے پر پہنچنے کی کوشش کی ہے۔

ہدایت نبوی کے مطابق زکوٰۃ چونکہ ایمان کا ٹیسٹ ہے اس لئے اس کو خوش ہو کر ادا کرنے کا حکم ہے۔ تاکہ نیکی کرنے یا حقوق اللہ ادا کرنے میں انسان شوق سے کام لے۔ انسانی طبیعت پر جو بھی شرح زکوٰۃ بوجھ بنے یا تو وہ ادا نہیں کرے گا یا جبر کے

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

تحت کرے گا اور خوش دلی سے نہیں کرے گا۔ خوشی سے تبھی ہو سکتا ہے کہ آمدنی اور زکوٰۃ کا تناسب 10% سے زیادہ نہ ہو۔ اس لئے میرے خیال میں وہ رہنما پیمانہ مندرجہ ذیل بنتا ہے جس سے ہم تمام ممکنہ آپشنز یا چوائس کا مقابلہ کر کے فیصلے کر سکیں گے:-

اصول نمبر 1- تجارتی اشیاء پر پہلے سے مسلمہ اصول کہ اس المال اور آمدنی دونوں پر زکوٰۃ ہوگی۔

اصول نمبر 2- اس کے ساتھ ساتھ جس حساب کتاب، طریقے یا فتوے سے بھی خالص آمدنی پر زکوٰۃ کی شرح 10% سے بڑھ جائے وہ رسول اکرم ﷺ کے اصول زکوٰۃ کی خلاف ورزی یا Violation ہوگی اور ناقابل عمل۔

اصول نمبر 3- زکوٰۃ کی کسی بھی شرط کی خلاف ورزی نہ ہو۔ مثلاً نمو کی شرط کی خلاف ورزی نہ ہو۔ مثبت منافع ہو تو زکوٰۃ لگے نقصان ہو تو زکوٰۃ نہیں لگنی چاہئے۔

”یعنی شرعی پیمانہ = اس المال اور منافع دونوں پر زکوٰۃ + زکوٰۃ کی شرح، نفع کی آمدنی کے 10% سے زیادہ نہ ہو + صرف مثبت گروتھ یا نفع ہو تو زکوٰۃ لگے۔“

پلاٹوں پر زکوٰۃ لگانے کے ممکنہ آپشن یا combinations:

1- تجارتی پلاٹ پر زکوٰۃ لگانے کے صرف تین عوامل ہیں۔ قیمت خرید، قیمت فروخت، نفع۔ اسی طرح پلاٹوں کو قیاس کرنے کے بھی تین طریقے ہیں۔ نقدی پر، تجارتی سامان پر یا زرعی زمین پر قیاس کر کے زکوٰۃ لگانا۔ ان چھ عوامل سے زکوٰۃ لگانے کے

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

ممکنہ طریقے یہ ہو سکتے ہیں:-

1- پلاٹوں کو نقدی سمجھ کر زکوٰۃ لگانے کے ممکنہ آپشن اور ان میں چوائس۔

آپشن 1- صرف قیمت خرید پر زکوٰۃ کے طریقے

چوائس (1) قیمت خرید پر ایک دفعہ 2.5% زکوٰۃ

چوائس (2) قیمت خرید پر ہر سال 2.5% زکوٰۃ

آپشن 2- صرف نمو، گروتھ یا نفع پر زکوٰۃ کے طریقے

چوائس (1) نفع پر ایک دفعہ 2.5% زکوٰۃ

چوائس (2) نفع پر ہر سال 2.5% زکوٰۃ

آپشن نمبر 3- ان دونوں اصولوں کے ممکن مجموعے: تجارت کا اصول: راس المال

اور نفع دونوں پر بلا واسطہ زکوٰۃ

چوائس (1) قیمت خرید پر ایک دفعہ 2.5% زکوٰۃ + نفع پر ایک دفعہ 2.5%

زکوٰۃ = قیمت فروخت پر 2.5% زکوٰۃ = امام مالک کا فتویٰ

کیونکہ قیمت فروخت = قیمت خرید + نفع یا نقصان

چوائس 2- قیمت خرید پر ہر سال 2.5% زکوٰۃ + نفع پر ہر سال 2.5% زکوٰۃ

= مارکیٹ ویلیو پر ہر سال زکوٰۃ = موجودہ حنفی فتویٰ

چوائس 3- قیمت خرید پر ہر سال 2.5% زکوٰۃ + نفع پر ایک دفعہ 2.5% زکوٰۃ =

مارکیٹ ویلیو پر زکوٰۃ کا متبادل طریقہ۔

چوائس 4- قیمت خرید پر ایک دفعہ 2.5% زکوٰۃ + نفع پر ہر سال 2.5% زکوٰۃ =

ہر لحاظ یا دلیل کے مطابق ناقابل پریکٹس اصول۔

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

2- پلاٹوں کو تجارتی سامان یا کموڈٹی سمجھ کر زکوٰۃ لگانا

آپشن نمبر 4- امام مالک کا فتویٰ

صرف قیمت فروخت پر 2.5% زکوٰۃ = قیمت خرید پر ایک دفعہ 2.5% زکوٰۃ
+ نفع پر ایک دفعہ 2.5% زکوٰۃ

3- ابو سعود کے مطابق پلاٹوں کو زرعی زمیں پر قیاس کر کے زکوٰۃ لگانا

آپشن نمبر 5-: صرف نفع پر عشر یا نصف عشر

چوائس نمبر 1- گراس منافع سے اخراجات نکال کر 10%

چوائس نمبر 2- گراس منافع پر 5% زکوٰۃ

بحث کا طریقہ کار

پہلے زکوٰۃ کے تمام ممکنہ اصولوں پر باری باری بحث کر کے ان میں سے ناقابل استعمال طریقوں یا چوائس کو بتدریج خارج کرتے جائیں گے تاکہ آخر میں جو رہ جائیں ان کی شارٹ لسٹ بنا کر ان پر مزید بحث کر کے ہم کسی فائنل فیصلے پر پہنچ سکیں۔

آپشن 1- قیمت خرید پر زکوٰۃ کے طریقے

چوائس (1) قیمت خرید پر ایک دفعہ 2.5% زکوٰۃ

چوائس (2) قیمت خرید پر ہر سال 2.5% زکوٰۃ

اگر پلاٹ کی صرف قیمت خرید پر ان دو طریقوں سے ایک دفعہ یا ہر سال زکوٰۃ

لگائیں تو منافع پر زکوٰۃ رہ جائے گی جو زکوٰۃ کے پیمانے کی خلاف ورزی ہوگی۔ اس لئے

اس آپشن کو مزید بحث سے خارج کرتے ہیں۔

آپشن 2- نمو، گروتھ یا نفع پر زکوٰۃ کے طریقے

چوائس 1- نفع پر ایک دفعہ 2.5% زکوٰۃ

چوائس 2- منافع پر ہر سال 2.5% زکوٰۃ

ان دونوں طریقوں سے صرف منافع پر 2.5% زکوٰۃ لگانے سے کیپٹل پر زکوٰۃ رہ جائے گی جو پیمانے کی خلاف ورزی ہوگی۔ اس لئے ان دونوں آپشنز کو بھی مزید بحث سے خارج کرتے ہیں۔ میں نے مارکیٹ سروے کیا تو عام طور پر زیادہ تر لوگوں کا خیال یہی تھا کہ صرف نفع پر 2.5% شرح سے زکوٰۃ لگنی چاہیے۔ مگر جب انہیں بتایا گیا کہ صرف منافع پر زکوٰۃ نہیں لگ سکتی کیونکہ اس المال پر بھی زکوٰۃ ادا کرنا ضروری ہے اور اگر صرف نفع پر زکوٰۃ لگانی ہو تو شرعی لحاظ سے عشر یا نصف عشر کے طریقے سے ہی لگائی جاسکتی ہے یا امام مالک کے فتوے کے مطابق، تو لوگوں نے اس بات کو سمجھ کر اس کو بھی قابل عمل اور آسانی قرار دیا۔

آپشن نمبر 3- ان دونوں اصولوں کے ممکن مجموعے:

چوائس نمبر 1- قیمت خرید پر ایک دفعہ 2.5% زکوٰۃ + نفع پر ایک دفعہ 2.5% زکوٰۃ = قیمت فروخت پر 2.5% زکوٰۃ

اتفاقاً پہلی چوائس خود بخود امام مالک کا فتویٰ ہی بن جاتا ہے۔

پلاٹ کی قیمت خرید یعنی کیپٹل پر اور نفع دونوں پر زکوٰۃ لگ رہی ہے۔ زکوٰۃ کی شرح ہمیشہ 2.5% ہوگی۔ صرف نفع ہو تو زکوٰۃ لگے گی نقصان ہو تو نہیں لگے گی اس لئے یہ ہمارے پیمانے کے مطابق صحیح بیٹھتا ہے اس لئے یہ آپشن قابل قبول اور قابل عمل بن جاتا ہے۔ یہ فیصلہ ہمارے پہلے فیصلے کی بھی تصدیق کرتا ہے۔

پلائوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

چوائس نمبر 2- قیمت خرید پر ہر سال 2.5% زکوٰۃ + نفع پر ہر سال 2.5% زکوٰۃ = مارکیٹ ویلیو پر ہر سال زکوٰۃ۔

اتفاقاً یہ چوائس خود بخود پلاٹ کی مارکیٹ ویلیو پر ہر سال زکوٰۃ والا فتویٰ بن جاتا ہے۔ اگرچہ اس میں اس المال اور نفع دونوں پر زکوٰۃ لگ رہی ہے مگر نفع کی بجائے نقصان بھی ہو جائے تب بھی فتوے کے مطابق پلاٹ کی مارکیٹ ویلیو پر زکوٰۃ عائد ہو جائے گی۔ فرضی مارکیٹ ویلیو کو ہم پہلے ہی غلط قرار دے چکے ہیں۔ اس المال اور نفع دونوں پر زکوٰۃ 7.5% سے بڑھ بھی سکتی ہے اس لئے یہ پیمانہ کے مطابق نہیں بیٹھتا۔ اس لئے ہم اس آپشن کو قابل عمل نہ سمجھ کر اپنی سٹڈی کی مزید بحث سے خارج کرتے ہیں۔ یہ ہمارے پہلے فیصلے کی بھی تصدیق کرتا ہے۔

اس کے باوجود صرف حنفی فقہ پر اصرار کرنے والوں کی دلچسپی کے لئے اس فتویٰ پر عمل کرنے کی مشکلات پر بحث دی جا رہی ہے اور اور ان کے ممکنہ متبادل حل بھی تجویز کر رہے ہیں۔ جو یہ ہیں:

ہر سال پلاٹ کی مارکیٹ ویلیو کے تعین میں مشکلات آئیں گی۔ مارکیٹ ویلیو کا تعین کرنے کے لئے ایکسپٹ لوگوں کی ضرورت ہوگی۔ اس لئے یوسف قرضاوی کا اندیشہ درست ہے کہ ”عملی پہلو سے مارکیٹ ویلیو پر زکوٰۃ میں یہ قباحت ہے کہ سال بہ سال قیمت لگانے اور اندازہ کرنے کی ضرورت ہوگی داخلی اور خارجی عوامل کے تحت ہونے والا قیمتوں کا اتار چڑھاؤ بھی قیمت کے تعین پر اثر انداز ہوگا اور اس سے سالانہ قیمت کے تعین میں کئی دشواریاں پیش آئیں گی۔ امانت دار، صحیح کام کرنے والے لوگ درکار ہوں گے جس سے اس قدر اخراجات آئیں گے جو زکوٰۃ میں کافی کمی واقع کر دیں گے۔ (صفحہ 607)

تجزیہ:..... مغربی ممالک میں مکانوں کی خرید و فروخت کے دوران مکانوں کی قیمتوں کا اندازہ لگانے کے لئے لائسنس یافتہ ایکسپٹ انجینئر ہوتے ہیں۔ جو مالک

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

مکان، خریدار، اور مارکیٹ کے پیسے دینے والی کمپنی یا بینک کو اپنی رپورٹ دیتے ہیں اور اس خدمت کا معاوضہ چارج کرتے ہیں۔ ہمیں بھی ایسے ہی لوگوں کی خدمات لینا پڑ جائیں گی۔ اس کے علاوہ ہر سال زکوٰۃ کا حساب رکھنا پڑے گا جو کہ بذات خود بہت مشکل کام ہے ہر کوئی یہ نہیں کر سکتا۔ وکیل کی مدد لینے کی ضرورت ہوگی جس پر کافی اخراجات آئیں گے۔ پھر بھی اگر ہم زکوٰۃ کے لئے مارکیٹ ویلیو کا اصول ہی اپنانے کا فیصلہ کرتے ہیں تو یہ آپشنز ہو سکتی ہیں۔

آپشن نمبر 1 قرضوں کے مطابق ہمیں ایکسپرت لوگوں والا طریقہ ہی اپنانا پڑے گا جس سے زکوٰۃ کی رقم کم بھی ہو جائے گی اور عوام کیلئے انتظامی مشکلات بہت زیادہ ہو جائیں گی۔

آپشن نمبر 2- ہر آدمی کو اپنی صوابدید پر چھوڑ دیا جائے کہ وہ خود مارکیٹ ویلیو کا تعین کرے اور اس کی ویلیو کو درست تسلیم کیا جائے۔

آپشن نمبر 3- پاکستان کے زکوٰۃ آرڈیننس میں بک ویلیو یا مارکیٹ ویلیو کا آپشن بھی دیا ہے۔ پلاٹ کی بک ویلیو نہیں ہو سکتی یہ صرف بلڈنگ کی ہوتی ہے۔

آپشن نمبر 4- مارکیٹ ویلیو کے تعین کے لیے ایکسپرت لوگوں کی بجائے حکومت کا پلاٹ یا بلڈنگ کی assessd value کا موجودہ طریقہ بھی اپنایا جا سکتا ہے۔ آج کل ہر سال، کسی فارمولے کے مطابق، ہر علاقے کی زرعی زمینوں، پلاٹوں یا عمارتوں کی خرید و فروخت پر سٹیٹ ڈیوٹی چارج کرنے کے لئے ہر ڈپٹی کمشنر علیحدہ علیحدہ علاقوں کی فی مرلہ قیمتوں کا گزٹ کرتا ہے ساتھ ہی تعمیر کا خرچہ بھی فی مربع فٹ میں دیا ہوتا ہے۔ زکوٰۃ کے لئے یہ ریٹ استعمال کئے جاسکتے ہیں۔ لوگوں کی سہولت کے لئے حکومت یہ ریٹ عموماً مارکیٹ کی اصل قیمتوں سے کم رکھتی ہے۔

حل نمبر 5۔ اوسط گروتھ کا طریقہ۔ کیونکہ پلاٹ کی قیمت خرید، قیمت فروخت اور

پلاٹ کتنے سال پڑا رہا ہے کا پتہ ہوتا ہے۔ اس ڈیٹا سے منافع کا بھی پتہ چل جاتا ہے۔ جن سے اوسط گروتھ نکال کر ہر سال اوسط نمو یا گروتھ کے ریٹ سے ہر سال قیمت بڑھا کر اوسط مارکیٹ ویلیو کا حساب لگا کر زکوٰۃ کا حساب لگانا تجویز کیا جاسکتا ہے۔ اس طریقہ سے بھی ہر کوئی حساب نہیں کر سکتا۔ اس لئے ان کو ایکسپرٹ لوگوں سے یا وکیل سے زکوٰۃ کا حساب لگوانے کی ضرورت پڑے گی۔

اس لئے حنفی فقہ پر عمل کرنے والے اوپر کے کسی آپشن پر عمل کر سکتے ہیں۔ مگر ان سب کی بجائے بہتر اگلا یعنی تیسرا آپشن ہے۔ جو یہ ہے۔

تیسرا آپشن :- قیمت خرید پر ہر سال 2.5% زکوٰۃ + نفع پر ایک دفعہ 2.5%

زکوٰۃ = مارکیٹ ویلیو کی بجائے زکوٰۃ کا متبادل اور قابل پریکٹس اصول یا حل۔

اس میں بھی اس المال اور نفع دونوں پر زکوٰۃ لگتی ہے۔ زکوٰۃ 7.5% سے بڑھ سکتی

ہے۔ نفع کی بجائے نقصان بھی ہو جائے تب بھی قیمت خرید پر ہر سال کی زکوٰۃ دینی ہوگی۔

اس لئے یہ طریقہ بھی پیمانے کے مطابق صحیح نہیں بنتا۔ اس لئے ہماری بحث سے اسے بھی

خارج کیا جاتا ہے۔ پھر بھی حنفی فقہ پر اصرار کرنے والوں کے لئے، مارکیٹ ویلیو پر زکوٰۃ

لگانے کی مشکلات دور کرنے کا صرف یہی متبادل اور پریکٹیکل حل بن سکتا ہے۔ یہ ہمارے

پہلے فیصلے کی تصدیق بھی کرتا ہے اس لئے اس کو شارٹ لسٹ سے خارج نہیں کیا۔

چوائس نمبر 4۔ قیمت خرید پر ایک دفعہ 2.5% زکوٰۃ + اندازاً نفع پر ہر سال

2.5% زکوٰۃ۔ ہر سال اندازاً منافع کے تعین کے لئے اندازاً مارکیٹ ویلیو کا تعین کرنا ہوگا

جس کو ہم پہلے ہی رد کر چکے ہیں۔ اس لئے یہ آپشن بھی خارج از بحث کیا جاتا ہے۔

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

2- پلاٹوں کو تجارتی سامان یا کموڈٹی سمجھ کر زکوٰۃ لگانا

آپشن نمبر 4- امام مالک کے فتوے کے مطابق صرف قیمت فروخت پر 2.5% زکوٰۃ۔
چونکہ قیمت خرید اور نفع دونوں پر زکوٰۃ لگ رہی ہے۔ گروتھ بھی مکمل ہو جاتی ہے۔
اور صرف نفع ہو تو زکوٰۃ لگے گی نقصان ہو تو نہیں۔ اس لئے یہ طریقہ پیمانہ کے مطابق صحیح
بیٹھتا ہے۔ اس لئے اسے مزید بحث کیلئے شارٹ لسٹ میں شامل کیا جاتا ہے۔ یہ ہمارے
پہلے فیصلے کی تصدیق بھی کرتا ہے۔

3- قرضادوی اور ابوسعود کے مطابق پلاٹوں کو زرعی زمیں پر قیاس کر کے زکوٰۃ لگانا

آپشن 5- پلاٹوں کو زراعت پر قیاس کر کے۔ صرف نفع پر عشر یا نصف عشر

چوائس نمبر 1- گر اس آمدنی پر 5% زکوٰۃ

چوائس نمبر 2- خالص منافع پر 10%

اگرچہ ہم پہلے ثابت کر چکے ہیں کہ پلاٹ کو زمین پر قیاس نہیں کیا جاسکتا بلکہ یہ
صرف تجارتی اشیاء پر قیاس کیا جاسکتا ہے اور اس لئے صرف امام مالک کے فتوے کے
مطابق زکوٰۃ لگائیں گے۔ مگر قرضادوی کے مطابق پلاٹ بھی اموال ثابتہ غیر منقولہ کی کیٹگری
میں آتے ہیں۔ اس لئے ان پر بھی عشر کا اصول لاگو کیا جاسکتا ہے۔ اس طرح بھی پلاٹ کے
کیپٹل اور منافع دونوں پر زکوٰۃ لگے گی۔ صرف نفع ہو تو زکوٰۃ لگے گی۔ زکوٰۃ ہمیشہ 10%
سے کم بنے گی۔ اس لئے یہ پیمانہ کے مطابق بن جاتا ہے۔ اس لئے مزید بحث کیلئے اسے
شارٹ لسٹ میں شامل کیا جاتا ہے۔ اور اس کی مناسبت پر ابھی ہی بحث کر لیتے ہیں۔

آپ دیکھیں گے کہ صرف نصف عشر کی مشابہت امام مالک کے فتوے سے بہت
بنتی ہے جبکہ عشر کی نہیں بنتی۔ اس لئے ان دونوں کا ایک ساتھ حسابی مثالوں کے ذریعے
موازنہ صرف یہ دکھانے کے لئے ہے کہ ہم ان دونوں طریقوں میں سے جو بھی زکوٰۃ کے
لئے استعمال کر لیں تو زکوٰۃ کی رقم قریباً برابر ہی بنے گی۔

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

امام مالک کے فتوے اور نصف عشر میں مماثلت

چونکہ قیمت فروخت = قیمت خرید + نفع یا نقصان۔ اس لئے نفع کی صورت میں امام مالک کے فتویٰ کی حسابی مساوات یہ ہوگی:

قیمت فروخت پر %2.5 زکوٰۃ = قیمت خرید پر ایک دفعہ %2.5 زکوٰۃ + گراس نفع پر ایک دفعہ %2.5 زکوٰۃ

نصف عشر یا %5.0 کی تقسیم = گراس نفع پر %2.5 + بقیہ %2.5 کی رقم
قیمت خرید پر زکوٰۃ کے طور پر منتقل ہو جائے گی یعنی قیمت خرید پر شرح زکوٰۃ = (زکوٰۃ کی بقایا رقم ÷ قیمت خرید) × 100۔ (یہ عشر کی شرح میں بتایا جا چکا ہے۔)
عشر میں اور مالکی زکوٰۃ میں یہ مماثلت ہے۔

نصف عشر	مالکی زکوٰۃ
نفع ہو تو زکوٰۃ	نفع ہو تو زکوٰۃ
نفع پر %2.5 زکوٰۃ	نفع پر %2.5 زکوٰۃ
قیمت خرید پر %1.0 سے کم زکوٰۃ	قیمت خرید پر %2.5 زکوٰۃ
قیمت خرید پر بالواسطہ indirect	قیمت خرید پر بلاواسطہ direct زکوٰۃ

آپ نوٹ کریں کہ دونوں میں نفع پر %2.5 زکوٰۃ ہی ہے مگر امام مالک کے مطابق قیمت خرید پر بھی %2.5 زکوٰۃ لگتی ہے مگر نصف عشر میں قیمت خرید پر زکوٰۃ شروع میں %1.0 سے کم ہوگی۔ منافع بڑھنے سے شرح زکوٰۃ بھی بڑھتی جائے گی حتیٰ کہ اگر منافع قیمت خرید کا ڈگنا ہو جائے تو دونوں سے قیمت خرید پر زکوٰۃ کی رقم اور شرح زکوٰۃ بھی برابر ہو جائے گی۔ اگر ڈگنے سے زیادہ منافع ہو تو یہ شرح %2.5 سے بڑھ جاتی ہے۔

یہ حقائق چارٹ کے ذریعے بہتر سمجھ میں آسکتے ہیں اس لئے میں نے حساب کے لئے ایک فرضی مثال سے جس میں دو لاکھ روپے کے ایک پلاٹ پر اس کی قیمت فروخت کو

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

آٹھ لاکھ تک بتدریج فرض کر کے مختلف منافع کی صورتوں میں دونوں طریقوں سے زکوٰۃ کی رقم کتنی بنے گی، وہ چارٹ کی شکل میں دی ہے۔ جن میں زکوٰۃ کی رقم کی distribution بھی دی گئی ہیں۔ آخری کالم میں مالکی زکوٰۃ کے منافع پر شرح زکوٰۃ کا حساب دیا ہے۔ شروع میں یہ شرح نصف عشر یعنی 5.0% سے زیادہ ہوتی ہے مگر منافع بڑھنے سے شرح گھٹتی جاتی ہے اور سو فیصد منافع پر مالکی شرح اور نصف عشر کی شرحیں برابر یعنی 5.0% ہو جاتی ہیں۔ ان سے مختلف نتائج نکالنا ہر قاری کی اپنی دلچسپی پر چھوڑتا ہوں۔ یہ علمی بحث بھی میرے خیال کو صحیح ثابت کرتی ہے کہ زکوٰۃ کے مطالعہ میں ریاضی کا استعمال ناگزیر ہے۔ ریاضی کے بغیر صحیح اور آسان فیصلے کرنا ممکن نہیں۔

چارٹ نمبر-1

نصف عشر اور قیمت فروخت سے زکوٰۃ کی رقم کی تقسیم کا مقابلہ

فرضی قیمت فروخت لاکھ	منافع لاکھ	قیمت فروخت پر 2.5% = قیمت خرید پر 2.5% + نصف عشر سے	منافع پر 5% نصف عشر کی رقم	قیمت فروخت پر 2.5% = قیمت خرید پر 2.5% + 2.5%	نصف عشر کی تقسیم = نفع پر 2.5% + بقیہ 2.5% قیمت خرید پر	قیمت خرید پر شرح زکوٰۃ نصف عشر سے
2.5 لاکھ	5 لاکھ	6250 (1250+5000) روپے	2500 روپے	1250+1250	0.625%	
3.0	1.0	7500 (2500+5000)	5000	2500+2500	1.25%	
3.5	1.5	8750 (3750+5000)	7500	3750+3750	1,875	
4.0	2.0	10000 (5000+5000)	10000	5000+5000	2.5%	
5.0	3.0	12500 (7500+5000)	15000	7500+7500	3.75%	
6.0	4.0	15000 (10,00+5000)	20000	10,000+10,000	5.0%	
8.0	6.0	20000 (15000+5000)	30000	15000+15000	7.5%	

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

چارٹ نمبر-2

قیمت فروخت، منافع پر نصف عشر یعنی 50% چھوٹ۔ 33% چھوٹ اور 25% چھوٹ سے زکوٰۃ کا موازنہ

چھوٹ کے بعد عشر یا 10% سے زکوٰۃ کی رقم		دولاکھ			
فرضی قیمت خرید =	فرضی منافع	قیمت فروخت	منافع پر نصف عشر	33% چھوٹ سے منافع	25% چھوٹ سے منافع
2.5 لاکھ	0.5 لاکھ	6250 روپے	عشر یا 5% زکوٰۃ یعنی 50% چھوٹ	33% چھوٹ سے منافع پر عشر یا 10% زکوٰۃ	25% چھوٹ سے منافع پر عشر یا 10% زکوٰۃ
3.0 لاکھ	1.0 لاکھ	7500 روپے	5000	6700	7500
3.5 لاکھ	1.5 لاکھ	8,750 روپے	7500	10,000	11,250
4.0 لاکھ	2.0 لاکھ	10,000 روپے	10,000	13,400	15,000
4.5 لاکھ	2.5 لاکھ	11,250 روپے	12,500	16,700	18,750
5.0 لاکھ	3.0 لاکھ	12,500 روپے	15,000	20,100	22,500
6.0 لاکھ	4.0 لاکھ	15,000 روپے	20,000	26,800	33,000
8 لاکھ	6 لاکھ	20,000 روپے	30,000	40,200	45,000

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

چارٹ نمبر 3- مالکی زکوٰۃ اور نصف عشر اور 33% چھوٹ اور 25% چھوٹ سے منافع پر

شرح زکوٰۃ کا مقابلہ

مختلف شرعی چھوٹ سے منافع پر شرح زکوٰۃ			فرضی قیمت خرید = دو لاکھ			
25%	33%	نصف عشر	مالکی فتوے سے شرح زکوٰۃ ÷ منافع	قیمت فروخت پر 2.5% زکوہ	فرضی منافع	فرضی قیمت فروخت
7.5%	6.66%	5%	12.5%	6250 روپے	5 لاکھ	2.5 لاکھ
7.5%	6.66%	5%	7.5%	7500	1.0 لاکھ	3.0 لاکھ
7.5%	6.66%	5%	5.5%	8,750	1.5 لاکھ	3.5 لاکھ
7.5%	6.66%	5%	5.0%	10,000	2.0 لاکھ	4.0 لاکھ
7.5%	6.66%	5%	4.5%	11,250	2.5 لاکھ	4.5 لاکھ
7.5%	6.66%	5%	4.16%	12,500	3.0 لاکھ	5.0 لاکھ
7.5%	6.66%	5%	3.75%	15,000	4.0 لاکھ	6.0 لاکھ
7.5%	6.66%	5%	1.25%	20,000	6 لاکھ	8 لاکھ

نوٹ کریں کہ مالکی زکوٰۃ اور نصف عشر میں سو فیصد منافع تک کتنی مماثلت ہے اور دونوں میں سے کسی ایک کو زکوٰۃ کے لئے اختیار کیا جاسکتا ہے۔ مگر حساب کی آسانی کے لئے بہتر مالکی زکوٰۃ ہے۔

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

آپشنز کی شارٹ لسٹ

امام مالک کے تجارتی فتوے پر صرف نفع کی صورت میں پلاٹوں کی قیمت فروخت پر

2.5% زکوٰۃ۔

قرضاوی اور ابوسعود کے مطابق، پلاٹوں کو زرعی زمین پر قیاس کر کے نفع پر نصف عشر

یا عشر سے زکوٰۃ۔

حنفی متبادل طریقے سے، قیمت خرید پر ہر سال 2.5% اور فروخت کے وقت،

منافع پر 2.5% زکوٰۃ یا حکومت کی مقرر کردہ assessed value پر 2.5%

زکوٰۃ۔

چوتھا باب

تیسرا طریقہ

اصلی حسابی مثالوں سے زکوٰۃ کا فیصلہ کرنا

اس طریقہ میں زکوٰۃ کے تمام ممکنہ طریقوں کو، اصل زندگی میں موجود اصلی مثالوں سے پلاٹوں کی مختلف کاروباری حالتوں میں ان پر زکوٰۃ کی رقوم بھی دکھائی گئی ہیں۔ اور منافع پر شرح زکوٰۃ کا بھی حساب بتایا گیا ہے اور ان سے نتائج اخذ کر کے کسی فیصلے پر پہنچنے کی کوشش کی ہے۔ ہر مثال میں پانچ مختلف طریقوں سے زکوٰۃ لگا کر ان کا موازنہ دکھایا گیا ہے جو کہ یہ ہیں۔

- i- مارکیٹ ویلیو پر ہر سال زکوٰۃ
- ii- اوسط گروتھ سے زکوٰۃ
- iii- قیمت خرید پر ہر سال زکوٰۃ اور منافع پر بھی زکوٰۃ
- iv- مالکی زکوٰۃ۔ صرف قیمت فروخت پر زکوٰۃ۔
- v- قرضادوی، ابوسعود، صرف نفع پر نصف عشر۔
- vi- منافع پر شرح زکوٰۃ۔ کہ منافع کا کتنے فیصد زکوٰۃ میں چلا جائے گا، یہ بریکٹ میں دیا

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

گیا ہے۔ شرح زکوٰۃ = [(زکوٰۃ کی رقم ÷ منافع کی رقم) x 100]

شرعی اصول یا پیمانہ = اس المال اور منافع دونوں پر زکوٰۃ + زکوٰۃ کی شرح، نفع کی آمدنی کے 10% سے زیادہ نہ ہو + صرف گروتھ یا نفع ہو تو زکوٰۃ لگے گی۔

ان مثالوں میں اگرچہ گروتھ کی مقدار فرضی ہے مگر مثالیں اصلی ہیں جو مجھے میرے دوستوں نے مہیا کی ہیں جس کے لئے میں ان کا شکر گزار ہوں۔ چارٹوں میں دی گئی انفارمیشن کو سمجھنے کے لیے صرف مثال نمبر کے ہر طریقہ کو حساب کے طریقے سے تفصیلاً سمجھا دیا ہے کہ ہر مثال میں کیسے حساب کریں گے۔ تاکہ دوسرے چارٹوں کو سمجھنے میں آسانی ہو۔ دوسرے چارٹوں کے صرف رزلٹ دیئے ہیں حساب نہیں دیا۔

مثال نمبر 1 مارکیٹ ویلیو + منافع پر زکوٰۃ کا حساب

پلاٹ کی قیمت خریدا اور سال = 4 لاکھ، (1995)

مارکیٹ ویلیو = 1996 = 6 لاکھ، 1997 = 8 لاکھ،

1998 = 10 لاکھ، 1999 = 12 لاکھ اور 2000 میں 15 لاکھ میں بیچ دیا گیا

4 لاکھ پر سال بعد 1996 میں یہ زکوٰۃ بنے گی = 4 لاکھ x 2.5% =

10,000 روپے۔

1996 میں پلاٹ کی قیمت 6 لاکھ ہو گئی تھی۔ اگلے سال زکوٰۃ کے حساب کیلئے اب

پلاٹ کی قیمت 6 لاکھ تصور کی جائے گی۔ اسی طرح ہر سال مارکیٹ ویلیو اگلے سال زکوٰۃ

کیلئے بنیاد فراہم کرتی رہے گی۔ اس طرح زکوٰۃ کا حساب یوں ہوگا۔

1996 میں یہ زکوٰۃ بنے گی = 4 لاکھ x 2.5% = 10,000 روپے

1997 6 لاکھ x 2.5% = 15,000

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

$$20,000 = 2.5\% \times 8 \text{ لاکھ } 1998$$

$$25,000 = 2.5\% \times 10 \text{ لاکھ } 1999$$

$$30,000 = 2.5\% \times 12 \text{ لاکھ } 2000$$

مارکیٹ ویلیو سے کل زکوٰۃ 100,000 روپے

$$\text{پلاٹ پر ٹرینٹل منافع} = 15 \text{ لاکھ} - 12 \text{ لاکھ} = 3 \text{ لاکھ اس پر } 2.5\%$$

سے 7500 روپے زکوٰۃ بنتی ہے۔

$$\text{کل زکوٰۃ} = \text{ہر سال مارکیٹ ویلیو پر } 2.5\% + \text{منافع پر } 2.5\%$$

$$= 100,000 + 7500 = 107,000 \text{ روپے}$$

اوسط گروتھ سے زکوٰۃ

$$4 \text{ لاکھ} = \text{قیمت خرید}$$

$$15 \text{ لاکھ} = \text{قیمت فروخت}$$

$$15 \text{ لاکھ} - 4 \text{ لاکھ} = 11 \text{ لاکھ} = \text{منافع}$$

$$5 \text{ سال } (1996-2000) = \text{زکوٰۃ کے سال}$$

$$11 \text{ لاکھ} \div 5 \text{ سال} = 2.2 \text{ لاکھ فی سال} = \text{اوسط گروتھ}$$

اس لئے ہر سال مارکیٹ ویلیو 2.2 لاکھ سے بڑھتی تصور کی جائے گی مثلاً
1996 میں مارکیٹ ویلیو 4 لاکھ + 2.2 لاکھ = 6.2 لاکھ تصور کی جائے گی۔ اس پر زکوٰۃ کا
حساب ایسے بنے گا

$$4 \text{ لاکھ } 1995$$

$$10,000 = 2.5\% \times 4 \text{ لاکھ } 1996$$

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

15,500	= %2.5x لاکھ 6.2	1997
21,000	= %2.5x لاکھ 8.4	1998
-26,500	= %2.5x لاکھ 10.6	1999
32000	= %2.5x لاکھ 12.8	2000

105,000

نوٹ: چونکہ تمام منافع کا اوسط لیا گیا ہے۔ اس لئے منافع پر علیحدہ زکوٰۃ نہیں لگے گی۔

قیمت خرید + نفع پر %2.5 زکوٰۃ کا حساب

10,000 روپے	= x2.5%	لاکھ 4	1996
10,000 روپے	=	//	// 1997
10,000 روپے	=	//	// 1998
10,000 روپے	=	//	1999
10,000 روپے	=	//	2000

قیمت خرید پر ہر سال سے کل زکوٰۃ = 50,000 روپے

کل منافع = 15 لاکھ - 4 لاکھ = 11 لاکھ

11 لاکھ منافع پر زکوٰۃ = %2.5x11 = 27500 روپے

کل زکوٰۃ = 50,000 روپے + 27500 روپے = 77,500 روپے

گر اس منافع پر نصف عشر

قیمت خرید = 4 لاکھ

قیمت فروخت = 15 لاکھ

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

$$\begin{aligned} \text{گراس منافع} &= 15-4=11 \text{ لاکھ} \\ \text{گراس منافع پر } 5\% &= 11 \text{ لاکھ} \times 5\% = 55000 \text{ روپے} \end{aligned}$$

نیٹ منافع پر عشر

$$\begin{aligned} \text{قیمت خرید} &= 4 \text{ لاکھ} \\ \text{قیمت فروخت} &= 15 \text{ لاکھ} \\ \text{گراس منافع} &= 15-4=11 \text{ لاکھ} \\ \text{اخراجات} &= \text{سوسائٹی کے بقایا جات} + \text{حکومتی ٹیکس} = \text{اندازاً } 2 \text{ لاکھ} \\ \text{نیٹ منافع} &= 11 \text{ لاکھ} - 2 \text{ لاکھ} = 9 \text{ لاکھ} \\ \text{نیٹ منافع پر } 10\% &= 9 \text{ لاکھ} \times 10\% = 90 \text{ ہزار روپے} \end{aligned}$$

مالکی فقہ؛ قیمت فروخت پر 2.5% زکوٰۃ

$$\begin{aligned} \text{قیمت خرید} &= 4 \text{ لاکھ} \\ \text{قیمت فروخت} &= 15 \text{ لاکھ} \\ \text{منافع} &= 15-4=11 \text{ لاکھ} \\ \text{قیمت فروخت پر زکوٰۃ} &= 15 \text{ لاکھ} \times 2.5\% = 37,500 \text{ روپے} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{قیمت فروخت پر زکوٰۃ} &= \text{قیمت خرید پر } 2.5\% + \text{منافع پر } 2.5\% \\ &= 4 \text{ لاکھ} \times 2.5\% + 11 \text{ لاکھ} \times 2.5\% \\ &= 10,000 + 27,500 = 37,500 \text{ روپے} \end{aligned}$$

ہر چارٹ کے بعد اس کا حسابی تجزیہ اور شرح زکوٰۃ بریکٹ میں دیا گیا ہے۔

مثال نمبر 1

اصول	-	اندازاً مارکیٹ ویلیو	تجاری زکوٰۃ	اوسط گروتھ سے مارکیٹ ویلیو	مالکی زکوٰۃ	نصف عشر	قیمت خرید + نفع پر زکوٰۃ
کیفیت	سال	مارکیٹ ویلیو پر 2.5%	اوسط گروتھ کے حساب سے	قیمت فروخت پر 2.5%	نفع پر 5%	25%+25%	
قیمت خرید	1995	400000					
مارکیٹ ویلیو	1996	600000	10000				10000
	1997	800000	15000				10000
	1998	1000000	20000				10000
	1999	1200000	25000				10000
	2000	1500000	30000		37500		10000
گراس منافع 11 لاکھ اوسط منافع 2.2 لاکھ		کل زکوٰۃ	100000	77500	37500		50000 +27500
سال زکوٰۃ	5 سال	5 سال					77500

- 1- مارکیٹ ویلیو سے ایک لاکھ سات ہزار روپے زکوٰۃ بنتی ہے۔ (شرح زکوٰۃ: منافع کا 9%)
- 2- اوسط گروتھ سے ایک لاکھ پانچ ہزار روپے زکوٰۃ بنتی ہے۔ (شرح زکوٰۃ منافع کا 9.55%)
- 3- قیمت خرید + منافع پر 2.5% سے 77500 روپے زکوٰۃ بنتی ہے۔ (شرح زکوٰۃ: منافع کا 7%)
- 4- صرف قیمت فروخت پر زکوٰۃ 37500 روپے بنتی ہے۔ (شرح زکوٰۃ: منافع کا 3.4%)
- 5- گراس منافع پر نصف عشر 5% سے 55,000 روپے۔

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

مثال نمبر 2: کم مدت یعنی صرف 2 سال بعد فروخت۔ نارٹل منافع

مثال نمبر 2

سال	قیمت	مارکیٹ ویلیو	اوسط گروتھ %	مالکی زکوٰۃ	نصف عشر 5%	قیمت خرید + منافع پر
1996	400000					2.5%
1997	500000	10000				10000
1998	600000	12500		15000		10000
		22500	25000	15000	10000	20000
2 سال	گراس منافع 2 لاکھ اوسط منافع 1 لاکھ					<u>+5000</u> 25000

- 1- مارکیٹ ویلیو کے حساب سے زکوٰۃ 22,500 روپے بنتی ہے۔ (شرح زکوٰۃ:- منافع کا 11.25%)
- 2- اوسط زکوٰۃ 25,000 روپے (شرح زکوٰۃ:- منافع کا 12.5%)
- 3- قیمت خرید + منافع پر زکوٰۃ 25000 روپے۔ (شرح زکوٰۃ:- منافع کا 12.5%)
- 4- قیمت فروخت پر زکوٰۃ 15000 روپے بنتی ہے۔ (شرح زکوٰۃ:- منافع کا 7.5%)
- 5- گراس منافع پر نصف عشر 10,000 روپے۔ (شرح زکوٰۃ 5.0%)

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

مثال نمبر 3 لمبے عرصہ تک پلاٹ رکھنے اور بہت منافع کی مثال

سال	مارکیٹ ویلیو	مارکیٹ ویلیو پر زکوٰۃ	اوسط گروتھ	مالی زکوٰۃ	نصف عشر 5%	قیمت خرید + منافع پر 2.5%
1996	200000			فروخت پر 2.5%		
1997	220000	5000				5000
1998	250000	5500				5000
1999	300000	6500				5000
2000	400000	7300				5000
2001	600000	10000				5000
2002	1000000	15000				5000
2003	1500000	25000				5000
2004	2200000	37500		55000		5000
	کل زکوٰۃ	112000	90000	55000	100000	40000 + 50000
8 سال	20 لاکھ منافع 2.5 لاکھ فی سال					90000

- 1- مارکیٹ ویلیو کے مطابق زکوٰۃ 112000 روپے۔ (شرح زکوٰۃ:۔ منافع کا 5.6%)
- 2- اوسط گروتھ سے زکوٰۃ 90,000 روپے بنتی ہے۔ (شرح زکوٰۃ:۔ منافع کا 4.96%)
- 3- قیمت خرید پر اور منافع دونوں پر زکوٰۃ 90000 روپے بنتی ہے۔ (منافع کا 4.5%)
- 4- قیمت فروخت پر زکوٰۃ 55000 روپے بنتی ہے۔ (شرح زکوٰۃ:۔ منافع کا 2.75%)
- 5- اگر اس منافع پر نصف عشر 5% سے 100,000 روپے (شرح زکوٰۃ: 5.0%)

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

مثال نمبر 4: سٹے کی حالت کی مثال جس میں قیمت بہت جلدی زیادہ ہو کر پھر جلد ہی گر گئی

سال	مارکیٹ ویلیو	مارکیٹ ویلیو سے زکوٰۃ	اوسط گروتھ	مالکی زکوٰۃ	نصف عشر	قیمت خرید + نفع %
2001	100000	-	-	فروخت پر 2.5%		2.5
2002	200000	25000				25000
2003	500000	50000				25000
2004	700000	125000				25000
2005	500000	175000				25000
2006	400000	125000				25000
2007	400000	10000		100000		25000
	زکوٰۃ	420000	2,25,000	100000	150000	150000+75000
6 سال	منافع 30 لاکھ					225000
اوسط منافع	5 لاکھ					

تجزیہ: پلاٹ کی قیمت 10 لاکھ سے 70 لاکھ تک گئی۔ سٹے کا کھیل ختم ہونے پر گرتے گرتے 40 لاکھ پر رک گئی۔ مگر پھر بھی تیس لاکھ کا فائدہ ہوا۔

1- مارکیٹ ویلیو کے اصول سے زکوٰۃ 4 لاکھ 20 ہزار بنتی ہے کیونکہ درمیانی سالوں میں قیمتیں 70 لاکھ تک جانے کی وجہ سے بہت زکوٰۃ بنتی ہے۔ (شرح زکوٰۃ:- منافع کا 14.16%)

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

- 2- اوسط منافع سے زکوٰۃ 2,25,000 روپے بنتی ہے۔ (شرح زکوٰۃ: منافع کا 7.5%)
- 3- قیمت خرید + نفع پر زکوٰۃ 2,25,000 روپے بنتی ہے۔ (منافع کا 7.5%)
- 4- قیمت فروخت پر زکوٰۃ 100,000 روپے بنتی ہے۔ (شرح زکوٰۃ: منافع کا 3.3%)
- 5- گر اس منافع پر نصف عشر سے 150000 روپے

تجزیہ:

2004 میں پلاٹ کا مالک اگر 70 لاکھ قیمت ہونے پر بیچ دیتا تو بڑا منافع کماتا۔ مگر زیادہ کی لالچ میں وہ گیم کو صحیح طریقہ سے سمجھ نہ سکا اور پراپرٹی کی قیمتیں زیادہ کی بجائے کم ہونے لگ گئیں۔ جب اسے پیسے کی اشد ضرورت ہوئی تو اس نے پلاٹ کو 40 لاکھ میں بیچ دیا چونکہ اس نے قیمت خرید پر پھر بھی 30 لاکھ منافع کمایا اس لئے زکوٰۃ ضرور بنتی ہے۔ (عموماً لوگ ایسی حالت میں یہی کہیں گے کہ 30 لاکھ کا نقصان ہو گیا ہے حالانکہ 70 لاکھ جب قیمت ہوئی تھی تو اس وقت اس نے نہیں بیچا تھا۔ یعنی حقیقی منافع کمایا نہیں تھا۔ اگر بیچ دیتا تو ضرور اتنا منافع ملتا۔ فرضی منافع پر تو زکوٰۃ عائد نہیں کی جاسکتی۔ منافع یا گھائے کا حساب قیمت خرید اور قیمت فروخت کے فرق سے لگایا جاتا ہے جبکہ درمیانی سالوں کے قیمتوں کے اتار چڑھاؤ سے نہیں مایا جاتا۔

مثال نمبر 5 نقصان یا منفی گروتھ کی مثال

سٹے کی حالت میں خریدے گئے پلاٹ کی حالت یوں بھی بن سکتی ہے جو کہ اسلام آباد میں ایسا ہو چکا ہے۔ 75 لاکھ میں اس امید پر خریدا کہ ایک کروڑ مل جائیں گے مگر 75 لاکھ کے بعد قیمتیں گر گئیں اور مجبوراً پلاٹ کو 40 لاکھ میں بیچ دیا گیا اور اس طرح 35 لاکھ کا نقصان اٹھانا پڑا۔

مثال نمبر 5 منفی گروتھ

2004	7500000	تجارتی زکوٰۃ	نقدی	مالکی زکوٰۃ	نصف عشر	قیمت خرید + نفع
2005	50000	187500	187500	کوئی نہیں	کوئی نہیں	187500
2006	40000	125000	187500			187500
			375000			37500
						37500

نقصان = 75 لاکھ - 40 لاکھ = 35 لاکھ

- 1- مارکیٹ ویلیو پر زکوٰۃ کے اصول پر نقصان کے باوجود زکوٰۃ 3,12,500 روپے بنتی ہے۔
- 2- قیمت خرید + نفع پر زکوٰۃ: نقصان کے باوجود قیمت خرید پر 3,75,000 روپے بنتی ہے۔
- 3- اوسط کے مطابق منفی زکوٰۃ بنتی ہے۔
- 4- صرف قیمت فروخت پر زکوٰۃ، چونکہ نقصان ہوا ہے اس لئے زکوٰۃ نہیں بنتی۔
- 5- نفع نہیں ہوا اس لیے نصف عشر سے بھی زکوٰۃ نہیں بنتی۔

اگر تجارت یا نقدی کا حنفی اصول ایسی حالت میں لگایا جائے تو نقصان کے باوجود زکوٰۃ بتدریج 3,12,000 روپے اور 3,75,000 روپے بنتی ہے۔۔ مالکی فقہ سے بھی زکوٰۃ نہیں بنتی اور نہ ہی عشر کے اصول سے زکوٰۃ بنتی ہے۔ دنیا میں کہیں بھی نقصان کی صورت میں تاجر پر انکم ٹیکس نہیں لگتا اس لئے یہ مثال دراصل فیصلہ کن یا deciding factor بن گئی ہے کہ حنفی فقہ کے مطابق تجارت یا پلاٹوں پر نقدی کا اصول لگانا بالکل غلط سوچ ہے۔ اس لئے اسے ہر دلیل سے ناقابل عمل فتویٰ قرار دیا جاسکتا ہے اور اس لئے ہمارے لئے فیصلہ کرنا آسان ہو گیا ہے کہ ہم اس فتوے کو رد یا reject کر دیں۔

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

مثال نمبر 6 قیمت منجمد ہونے کی مثال

سال	قیمت	تجارتی زکوٰۃ	منجمد سالوں کی زکوٰۃ	قیمت خرید + منافع	قیمت فروخت	نصف عشر
1996	200000					
1997	220000	5000	5000	5000		
1998	250000	5500	5500	5000		
1999	300000	6500	6500	5000		
2000	300000	7500	7500	5000		
2001	300000	6500		5000		
2002	400000	10000		5000		
زکوٰۃ		41000	24500	35000	10000	10000
منافع	200000					
شرح زکوٰۃ		20%	12%	17.5%	5%	

نوٹ: بلاک ہونے کی صورت میں قیمت فروخت پر زکوٰۃ دراصل منافع کا 5% بنتی ہے۔ نصف عشر تو 5.0% ہی رہتا ہے جبکہ تجارت کے اصول سے 20% اور قیمت خرید + نفع کے اصول سے 17.5% اور یہ دونوں 10% سے زیادہ بنتی ہیں اس لیے اس مثال کے پلاٹ پر صرف قیمت فروخت پر زکوٰۃ ہی سب سے کم بنتی ہے۔ یہ مثال بھی ہمارے نقطہ نظر کی تصدیق کرتی ہے کہ صرف قیمت فروخت پر زکوٰۃ اور نصف عشر سے زکوٰۃ ہی صرف دو choices یا انتخاب رہ جاتے ہیں جن سے زکوٰۃ دیں تو ہمیشہ قابل عمل اور

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

قابل برداشت رہے گی اور لوگ خوشی سے زکوٰۃ ادا کریں گے۔ دل پر بوجھ نہیں ہوگا۔ یہ ہمیشہ 10% سے کم رہیں گی۔ اور نفع ہو تو زکوٰۃ لگے گی ورنہ نہیں۔

مثال نمبر 7۔ ایک دوست کے فیصلہ کرنے کی مثال۔ تمام طریقوں سے زکوٰۃ کے موازنہ کے بعد فیصلہ کرنے کا طریقہ

میرے ایک دوست نے 1996ء میں ایک پلاٹ ایک لاکھ میں خریدا۔ 2001ء تک قیمتیں بہت سست رفتاری سے بڑھیں پھر 2004ء میں قیمت 15 لاکھ ہو گئی۔ اس کے بعد کم ہونے لگیں اور اس نے 2009ء میں مالی ضرورت کے تحت 11.5 لاکھ کا بیچ دیا۔ زکوٰۃ کا فیصلہ کرنے کے لیے اس نے میرے مشورے سے چاروں اصولوں کے مطابق چارٹ بنایا اور فیصلہ کیا۔ اس کی تفصیل مندرجہ ذیل ہے۔

سال	مارکیٹ ویلیو	مارکیٹ ویلیو پر زکوٰۃ	قیمت خرید + منافع کی زکوٰۃ	قیمت فروخت پر زکوٰۃ	نصف عشر
1996-2003		32000	17500		
2004	13 لاکھ	15000	2500		
2005	15 لاکھ	32500	2500		
2006	14 لاکھ	37500	2500		
2007	13 لاکھ	35000	2500		
2008	12 لاکھ	32000	2500		
2009	11.5 لاکھ	30000	2500		
زکوٰۃ		214500	58750	28750	52500
شرح زکوٰۃ		20.42%	5.59%	2.73%	5%

فیصلہ۔ ہم نے چاروں طریقوں کا موازنہ کیا۔ مارکیٹ ویلیو سے زکوٰۃ 20.42%

بنتی تھی جو حضور اکرم ﷺ کے زیادہ سے زیادہ مقرر کردہ 10% سے زیادہ تھی۔ اس کے بعد

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

قیمت خرید + منافع پر زکوٰۃ %5.59 اور اس کے بعد نصف عشر 5 فی صد اور پھر قیمت فروخت پر %2.73 اس لیے اس نے %5.59 سے 58750 روپے زکوٰۃ ادا کر دی۔ اگرچہ میں نے اسے نصف عشر یا قیمت فروخت کا مشورہ دیا تھا۔ مگر اس نے بطور شکرانہ زیادہ زکوٰۃ دینے کو ترجیح دی۔ کیونکہ اللہ تعالیٰ نے اسے اتنے وافر منافع سے نوازا تھا۔ اس مثال سے بہت کچھ سیکھا جاسکتا ہے کہ فیصلے کیسے کیے جاتے ہیں۔ میرے خیال میں اگر کوئی وافر ایمانی جذبہ رکھتا ہو اور حساب کتاب کر سکتا ہو، تو پلاٹوں پر زکوٰۃ ادا کرنے کے لیے یہ طریقہ تجویز کیا جاسکتا ہے۔ مگر یہ طریقہ ہر کوئی استعمال نہیں کر سکتا۔ ان کے لیے آسان حل کی ضرورت ہے۔ یعنی ایسا حل جس پر ہر ایک مسلمان مرد، عورت، پڑھا لکھا، ان پڑھ، سب عمل کر کے اپنی زکوٰۃ کا حساب آسانی سے کر کے ادا کر سکیں اور یہ صرف قیمت فروخت پر %2.5 یا نصف عشر کے دو طریقوں میں سے ایک کا انتخاب اور استعمال ہی بنتا ہے۔ ہم نے اب تک صرف نصف عشر کی بات کی ہے کیونکہ وہ حساب کرنے میں آسان ہے۔ مگر جو اخراجات کا حساب کر سکتا ہو تو اسے عشر ہی کے مطابق زکوٰۃ دینی چاہئے۔ عشر کے استعمال کو مندرجہ ذیل مثالوں سے واضح کیا ہے۔

عشر کے اصول کی مناسبت

عشر کے اصول کی مناسبت اور استعمال کرنے کا طریقہ پہلے کی تین مثالوں کو استعمال کر کے نیچے سمجھایا گیا ہے۔ گراس منافع سے اخراجات کی مد میں، ایجنٹ کا کمیشن، حکومتی ٹیکس، گھریلو بنیادی ضروریات کا خرچہ نکال کر خالص منافع پر دس فیصد سے زکوٰۃ کا حساب لگانے کا طریقہ بتایا گیا ہے۔ اگر ان کے علاوہ اور اخراجات بھی ہوں تو ان کو بھی نکال کر خالص منافع پر دس فیصد ادا کریں۔ اس سے یہ ثابت کیا گیا ہے کہ اس طریقے میں اگر منافع میں سے گھریلو اخراجات کے بعد کچھ نہ بچے تو کوئی زکوٰۃ نہیں لگے گی۔ اس لیے عشر کا اصول کا بھی یقیناً انتخاب کیا جاسکتا ہے مگر ایسا حساب ہر ایک کے بس کی بات نہیں۔ اس لیے

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

نصف عشر کا اصول ہی بہتر اور آسان حل ہے

مثال نمبر 1	مثال نمبر 2	مثال نمبر 3
منافع = 11 لاکھ	کل منافع = 2 لاکھ	کل منافع = 20 لاکھ
اصل منافع = 11 لاکھ کمیشن 2%	کمیشن = 4000 روپے	کمیشن 2% = 40,000
اصل منافع 10,78,000 روپے	اصل منافع = 1,96,000	اصل منافع 19,60,000
گھریلو سالانہ اخراجات = 3,60,000 روپے	اخراجات گھریلو = 3,60,000	اخراجات گھریلو = 3,60,000
خالص منافع 7,18,000 روپے	بقایا کچھ نہیں	خالص منافع 16,00,000
718000 پر عشر = 71,800 روپے	اس لئے کوئی زکوٰۃ نہیں لگے گی	16 لاکھ پر عشر = 1,60,000 روپے
11 لاکھ پر نصف عشر = 55,000 روپے	1,96,000 پر نصف عشر = 9,800 روپے	20 لاکھ پر نصف عشر = 1,00,000 روپے

ان تین مثالوں کے تجزیے سے واضح ہو جاتا ہے کہ عشر یا نصف عشر کے اصول میں سے کوئی بھی اپنایا جاسکتا ہے حساب کتاب کی آسانی کے لئے اور ادائیگی کی آسانی کیلئے بھی۔

1۔ آخری جائزہ

تمام طریقوں کی تمام مثالوں کے نتائج کو یک جا کرنے سے حالت بالکل واضح ہو جاتی ہے اور فائنل فیصلہ کرنے میں مدد دے سکتی ہے۔

تمام مثالوں کے منافع پر شرح زکوٰۃ کا موازنہ

اصول	مثال نمبر 1	مثال نمبر 2	مثال نمبر 3	مثال نمبر 4
تجارت	9%	11.25%	5.6%	14.16%
اوسط گروتھ	7%	12.5%	4.95%	7.5%
قیمت فروخت	3.4%	7.5%	2.75%	3.3%
نصف عشر	5%	5%	5%	5%
عشر	6.8%	0%	8.0%	8.6%

نتیجہ

تمام مثالوں کے نتائج کے موازنہ سے ہم اس نتیجے پر پہنچتے ہیں کہ صرف عشر/نصف عشر اور مالکی زکوٰۃ کے ہی وہ دو اصول ہیں جو صرف منافع ہونے کی صورت میں زکوٰۃ عائد کرتے ہیں نقصان ہو تو کوئی زکوٰۃ نہیں لگتی۔ پلاٹ کتنی مدت کے بعد بیچا ہے اس کا بھی زکوٰۃ کی رقم پر کوئی اثر نہیں پڑتا۔ ان سے زکوٰۃ کبھی بھی 10% سے بڑھ نہیں سکتی۔ اس لئے صرف یہی دو اصول پریکٹیکل اور آسان ہیں اور انصاف پر مبنی، جو ہر قسم کے کاروبار بشمول پلاٹوں میں قابل استعمال ہیں اور ہر ایک آسانی سے حساب بھی کر سکتا ہے۔ اس لیے میرے مطابق انہی دو اصولوں میں سے اپنی چوائس استعمال کرنی چاہئے۔ شرح زکوٰۃ کے موازنے کا یہ طریقہ بھی ہمارے پہلے فیصلوں کی تصدیق کرتا ہے۔

فائینل شارٹ لسٹ

مالکی فقہ سے قیمت فروخت پر 2.5% زکوٰۃ
 قرضاوی، ابوسعود کے مطابق، نصف عشر یا عشر سے زکوٰۃ
 حنفی فقہ والوں کیلئے قیمت خرید پر ہر سال 2.5% اور منافع پر 2.5%

پانچواں باب

بحث اور آخری فیصلہ

قیمت فروخت پر 2.5 فیصد زکوٰۃ

یہ ہر لحاظ سے پریکٹیکل حل ہے۔ کیونکہ:-

- 1- امام مالک کا فتویٰ نقدی پر نمو کے اصول پر مبنی ہے۔ اس لئے جب تک کوئی چیز نہ بکے اور اس پر گروتھ مکمل نہ ہو تو اس وقت تک زکوٰۃ نہیں لگتی۔ اس لئے جب تک پلاٹ نہ بکے اس پر زکوٰۃ نہیں بنتی۔ فروخت کے بعد، صرف قیمت فروخت پر، نفع ہونے کی صورت میں 2.5% زکوٰۃ لگتی ہے نقصان کی صورت میں زکوٰۃ نہیں لگتی۔
- 2- حکومت اور عوام کیلئے فروخت کے وقت ہی تمام سالوں کی زکوٰۃ کا حساب لگانے اور ادا کرنے کا سسٹم بنانا آسان اور بہتر حل ہوگا اور زکوٰۃ کی ادائیگی اور وصولی میں دونوں کیلئے آسانی اور یقینی ہوگی۔
- 3- آسان اور یقینی سسٹم ہے جو صرف قیمت فروخت یعنی ایک فیکٹر سے منسلک اور اس پر مبنی ہے۔
- 4- زکوٰۃ کی رقم بہت کم اور قابل برداشت ہوتی ہے۔ ورنہ زکوٰۃ زیادہ ہونے کی وجہ سے حیلے بہانے کا خدشہ ہے جس کی وجہ سے لوگ خوشدلی سے زکوٰۃ ادا نہیں کریں گے۔

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

5- اس طریقہ میں پلاٹ کے کیپٹل یا اس المال یعنی قیمت خرید پر ایک دفعہ، اور منافع پر بھی ایک دفعہ 2.5 فیصد زکوٰۃ بنتی ہے جو کہ دراصل نصف عشر سے بہت مشابہت رکھتی ہے اور دونوں ایک دوسرے کی جگہ استعمال ہو سکتے ہیں۔

6- کساد بازاری کے دوران بھی، جبکہ کوشش کے باوجود پلاٹ نہ بک سکے، کوئی زکوٰۃ عائد نہ ہوگی۔ اس لئے کتنا عرصہ پلاٹ بلاک رہا کا زکوٰۃ کی رقم کو متاثر نہیں کرتا۔

7- مفتی محمد اسماعیل طور و صاحب کی رائے بھی اسی فتوے کے مطابق ہے۔ اس طرح امام مالک کا فتویٰ زیادہ پریکٹیکل فتویٰ ہے۔ جو پلاٹوں کی مارکیٹ کی تمام حالتوں کا احاطہ کرتا ہے۔

نصف عشر اور عشر سے زکوٰۃ کے فوائد؛

یہ بھی بہت پریکٹیکل طریقہ ہے۔ کیونکہ:

1- چونکہ پلاٹ مال ثابتہ غیر منقولہ کی کیٹیگری میں آتے ہیں۔ اس لئے پلاٹ کی قیمت خرید پر زکوٰۃ، پلاٹ پر منافع کی طرف بالواسطہ منتقل ہو جائے گی جو 1.0% سے کم ہوگی۔ اس لئے بہت کم اور قابل برداشت ہوگی۔ جبکہ منافع پر 2.5 فیصد بلا واسطہ بن جائے گی جو کہ تجارتی زکوٰۃ کے اصول کے بالکل مطابق ہے۔

2- نصف عشر کی شرح زکوٰۃ پلاٹ پر گراس منافع کا 5 فیصد ہوگی۔ جبکہ عشر کی شرح زکوٰۃ، پلاٹ کے گراس منافع میں سے اخراجات نکال کر بقیہ خالص یا نیٹ منافع پر 10 فیصد زکوٰۃ لگے گی۔

3- جو شخص اخراجات کا حساب رکھ سکتا ہو اسے عشر کا اصول استعمال کرنا چاہئے ورنہ حضور اکرم ﷺ نے اخراجات کے لئے 25% یا 33% چھوٹ کی اجازت دی ہے وہ استعمال کر لیں یہ ہمیشہ گراس منافع کا 6.7 سے 7.5 فیصد بنے گی۔ مگر نصف

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

عشر میں چونکہ 50.0% چھوٹ بنتی ہے جو لوگوں کو زیادہ آسانی دیتی ہے اور یہ امام مالک کے برابر بھی ہے۔ اس لئے نصف عشر کا اصول پہلی چوائس ہے۔

4- نصف عشر کا طریقہ ذاتی اور حکومتی سطح پر حساب کرنے کے لئے آسان ترین ہے جو کہ ہر مرد، عورت، پڑھا لکھا، ان پڑھ حساب کر سکتا ہے۔
اب ہم اس پوزیشن میں ہیں کہ آخری فیصلہ کر سکیں جو یہ ہے:

ترجیحات اور فائل فیصلہ

ترجیحات **Priorities**: میرے خیال میں دو ترجیحات بنانی چاہئیں۔ ایک اس تحقیق پر مبنی اور دوسری موجودہ فقہ حنفی کے مطابق۔ تاکہ ہر آدمی یا عورت اپنی پسندیدہ رائے کے مطابق فیصلہ کر سکے۔ اس لیے فائل ترجیح یہ بنتی ہے۔ یہ میری ذاتی ترجیحات بھی ہیں۔

امام مالک اور مفتی محمد اسماعیل طور کے مطابق

ترجیح نمبر 1۔۔ صرف قیمت فروخت پر 2.5% زکوٰۃ

محمود ابوسعود کے مطابق

ترجیح نمبر 2 گر اس منافع پر نصف عشر یعنی 5% زکوٰۃ۔

حنفی فقہ کے متبادل طریقے سے

ترجیح نمبر 3۔ قیمت خرید ہر سال + ٹرینل نیٹ منافع پر 2.5% زکوٰۃ۔

ترجیح نمبر 4۔ حکومت کی علاقے میں مقرر کردہ **assessed value**

پر ہر سال 2.5% زکوٰۃ

پلائوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

حکومتی سطح پر زکوٰۃ آرڈیننس کے قانون کے لئے سفارش

مالکی زکوٰۃ؛ قیمت فروخت پر 2.5 فیصد زکوٰۃ۔ کیونکہ زکوٰۃ لگانے کے لیے صرف ایک عامل، یعنی صرف قیمت فروخت کا تعین ضروری ہوگا۔ نفع یا قیمت خرید کے ڈیٹا کی ضرورت نہیں ہوگی۔ یہ دراصل سیلز ٹیکس ہی کی شکل بن جاتا ہے۔

نوٹ؛۔ یہ ذاتی فیصلے کرنے کی سہولت صرف اس وقت تک ہے جب تک کہ حکومت پاکستان اس موضوع پر اتفاق رائے سے واضح فیصلہ کر کے قانون سازی نہیں کرتی۔ ایک دفعہ قانون بن جائے تو پھر ہر مسلمان کو اس پر عمل کرنا لازم ہو جاتا ہے اور اپنی رائے کو ملکی قانون کے تابع کرنے کا اللہ تعالیٰ کا بھی حکم ہے۔ یعنی اولی الامر کا حکم ماننا ضروری ہو جاتا ہے۔

آخری فیصلہ: ہر ایک کے لئے ذاتی فیصلے کرنے کی ضرورت

اختلاف آراء سے افراد کے لئے پریشانی بنتی ہے کیونکہ زکوٰۃ انہوں نے ادا کرنی ہوتی ہے۔ اختلاف رائے ان کے دلوں میں شک اور Confusion پیدا کرتا ہے کہ آیا جو عمل وہ کر رہے ہیں واقعی شرعی لحاظ سے درست ہے یا کہ نہیں۔ ایسے حالات میں ایک انجانا سا احساسِ شک یا گناہ پیدا ہوتا ہے حالانکہ فرض ادا کرنے کے بعد دل میں سکون اور اطمینان پیدا ہونا چاہیے۔ اس لئے ضروری ہے کہ پڑھے لکھے لوگ تقلید کی بجائے تحقیق کر کے سوالات پوچھ کر اپنے دل میں خود فیصلہ کریں کہ کون سی رائے، کون سی Logic، کون سے دلائل دین کے اصولوں کے قریب ہیں۔ اس لئے فیصلہ کرنا ہر فرد کا حق بھی ہے اور فرض بھی ہے۔ کیونکہ اللہ کے یہاں جو ابد ہی بھی اس نے خود کرنی ہے اور اسے قرآن و سنت کو خود غور و فکر کے بعد سمجھ کر زندگی پر لاگو کرنا چاہیے۔ اس لئے فیصلے کرنے میں آسانی کے لئے میں نے تمام حقائق بیان کر دیئے ہیں۔ اگر پھر بھی کوئی سوال ذہن میں آئے تو کسی عالم سے پوچھ کر مدد لے لیں۔

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

اس لئے پلاٹوں پر زکوٰۃ کے سلسلے میں ہر فرد کو مندرجہ ذیل فیصلے کرنے چاہئیں۔

اوپر دیئے گئے اصولوں میں سے کون سا اصول لاگو Apply ہوگا۔ اس کا دل کیا مانتا ہے؟ کیا حق لگتا ہے؟ بات دل کی، نیت کی ہے۔ سوال جواب میں ایک بڑا صاحب مشورہ دیا گیا ہے کہ آپ اوپر دیئے گئے تمام آپشنز یا آراء میں سے خود چن کر فیصلہ کر لیں مگر اس فیصلے کے لیے اپنے دل میں خدا خوفی، پاکیزگی اور نیکی کو مد نظر رکھیں کیونکہ انما لاعمال بالنیات۔ تمام اعمال کا دار و مدار نیتوں پر ہے۔

فیصلہ کرنے میں شریعت کا ایک اور اصول معاون بھی ہوگا۔ اور وہ ہے دین میں آسانی کا اصول تاکہ زکوٰۃ خوش دلی سے ادا کی جاسکے۔ (رسول اکرم ﷺ کا فرمان ہے کہ اپنے مالوں کی زکوٰۃ خوش دلی سے ادا کرو۔ (فقہ الزکوٰۃ ج 1 ص 3، 2) اس اصول کا بھی خیال رکھیں تو جو لوگ اس سٹڈی کے مطابق فیصلے کرنا چاہیں تو صرف قیمت فروخت پر زکوٰۃ یا منافع پر نصف عشر سے زکوٰۃ ادا کر سکتے ہیں۔ حنفی فقہ ماننے والوں کے لئے پلاٹوں پر زکوٰۃ کا صرف ایک ہی صحیح طریقہ رہ جاتا ہے یعنی قیمت خرید پر ہر سال 2.5% زکوٰۃ اور وقت فروخت خالص منافع پر 2.5% زکوٰۃ۔

چونکہ پلاٹ پر زکوٰۃ کا حساب فروخت کے بعد ہی ہو سکتا ہے چاہے کوئی سا آپشن چننا جائے، اس لئے یہ ایکشن لینے ضروری ہیں کہ پلاٹ کے کوائف یعنی قیمت خرید، تاریخ خرید، زکوٰۃ کا اندراج کہیں تحریری طور پر کرتا رہے تاکہ بعد میں حساب کرنے میں آسانی رہے۔

چونکہ موت کا کوئی پتہ نہیں کہ کب آجائے اس لئے اپنے تحریری وصیت نامہ میں قرض یا قابل ادائیگی Payables کے عنوان یا حصے میں قابل ادائیگی زکوٰۃ کا ہر سال اندراج کرے اگر ضروری ہو تو ورثاء کو بھی بتا دیا جائے اس لئے کہ اللہ کے مالی حقوق کی ادائیگی اتنی ہی ضروری ہے جتنی حقوق العباد میں قرض کی۔ یہ کتنا ضروری ہے اس کا اندازہ

پلائوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرانے پر زکوٰۃ

اس سے لگائیں کہ شہید کا قرض بھی ادا کرنے کا حکم ہے۔ وہ معاف نہیں ہوگا۔

میں یہ لکھنا ضروری سمجھتا ہوں کہ شرعاً ہر مسلمان مرد اور عورت کے لئے ہر وقت

اس کے پاس تحریری وصیت نامہ موجود ہونا چاہیے۔ اور جو نہی قابل وصیت مال میں یا قابل

وصول رقوم میں تبدیلی ہو تو یہ تبدیلی بھی 48 گھنٹوں کے اندر اندر وصیت نامہ میں لکھ دینی

چاہئے۔ یہ حضور اکرام ﷺ کی حدیث کے عین مطابق ہے۔ اس بارے ریفرنس حدیث یہ

ہے:..... ”ابن عمرؓ سے روایت ہے کہ رسول اکرم ﷺ نے فرمایا کہ ”کسی مسلمان مرد کو نہ

چاہیے کہ اس کے پاس کوئی قابل وصیت چیز ہو۔ اور دورات کے اندر اس چیز کی تحریر کردہ

وصیت اس کے پاس نہ ہو“۔ (ترمذی)

عَنْ ابْنِ عُمَرَ قَالَ قَالَ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ: "مَا حَقُّ أَمْرًا مُسْلِمٍ يَبِيتُ لَيْلَتَيْنِ

وَلَهُ مَا يُوصِي فِيهِ إِلَّا وَصِيَّةٌ مَكْتُوبَةٌ" عِنْدَهُ"۔ (ترمذی جلد اول صفحہ 777)

"IT IS NOT PERMISSIBLE FOR ANY MUSLIM WHO HAS SOMETHING TO WIL, TO STAY FOR TWO NIGHTS WITHOUT HAVING HIS LAST WILL AND TESTAMENT WRITTEN AND KEPT READY WITH HIM" ABDULLAH BIN OMAR (RA)

یہ حدیث Categorical ہے۔ بڑی واضح ہے۔ نصیحتاً نہیں۔ نصیحتاً بھی ہو تو پھر

بھی یہ اسی طرح قابل عمل ہے جیسے کہ گھرانوں میں بزرگوں کا نصیحت کرنا یا سروس میں باس

کا کسی خواہش کا اظہار کرنا دراصل حکم نامہ جاری کرنے کے بجائے معاشرتی لحاظ سے زیادہ

پسندیدہ طریقہ کار ہوتا ہے۔

وصیت اور وصیت نامہ کے اصول و تفصیل میری کتاب ”تحریری وصیت نامہ کیوں

لکھنا ضروری ہے اور کیسے لکھا جائے؟“ مطبع ہاشمی پبلی کیشنز راولپنڈی میں دیکھے جاسکتے

ہیں۔

گھریلو بنیادی اخراجات کی چھوٹ کے بعد زکوٰۃ

اوپر دی گئی تفصیل میں یہ فرض کیا گیا ہے کہ پلاٹ کے مالک کے پاس اپنی گھریلو ضروریات پوری کرنے کے لئے علیحدہ آمدنی کا ذریعہ ہے۔ اور وہ پراپرٹی کا کاروبار اضافی آمدن کے لئے کر رہا ہے۔ اس لئے تمام مثالوں میں اس کے تمام منافع پر زکوٰۃ لگا کر دکھائی گئی ہے جبکہ اصل زندگی میں اس کے علاوہ یہ صورت بھی ہو سکتی ہے کہ پلاٹ کے مالک کو منافع میں سے کچھ یا سب رقم اپنی ضروریات کے لئے درکار ہو۔ اس صورت میں وہ رقم جو ذاتی ضرورت کے لیے ہو یا جو بنیادی گھریلو ضروریات میں استعمال یا خرچ ہو۔ وہ زکوٰۃ سے مستثنیٰ ہوتی ہے اور صرف اس ضرورت کو منافع میں سے نکال کر صرف خالص منافع پر عشر زکوٰۃ ادا کرنی بنتی ہے۔

تجارت میں مختلف حالات پیدا ہوتے رہتے ہیں۔ اس لئے ہر آدمی کو زکوٰۃ کا فیصلہ کرنے کے لئے تمام بنیادی اصول جو اوپر بتا دیئے گئے ہیں ان پر عبور ہونا چاہیے۔ اور وہ خود اپنے دل و دماغ سے کام لے کر فیصلہ کر سکتا ہے کہ کتنی زکوٰۃ بنتی ہے۔ شک شبہ کی صورت میں علمائے کرام کی ضرور مدد لینی چاہیے۔

پلانوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

دوسرا حصہ

عمارتوں کے کرایوں پر زکوٰۃ

کمرشل عمارتوں، رہائشی مکانوں کے کرایہ پر زکوٰۃ

مکان کو کرایہ پر دینا / لینا کیسا ہے؟ اس موضوع پر بہت بحث ہوئی ہے۔ بعض کٹر قسم کے گروپ کرایہ کو سود کے مترادف کہتے ہیں اور ناجائز سمجھتے ہیں۔ سود کے قطع نظر کہ ہے یا کہ نہیں ہے۔ کرایہ کا کاروبار وسیع معاشی سرگرمیوں میں مشغول ہے اور اس پر زکوٰۃ لینا دوسرے کاروباروں یا معاشی سرگرمیوں پر زکوٰۃ لینے کی طرح انتہائی ضروری ہے۔ اس پر لگے پیسے پر زکوٰۃ کی ادائیگی کے لئے سنجیدہ اور سائنسی سوچ بچار اور سٹڈی ضروری ہے۔

کیا کرائے پر دی گئی عمارت پر زکوٰۃ لگے گی یا نہیں؟ کیا زکوٰۃ صرف کرائے سے آمدنی پر ہوگی یا بلڈنگ اور آمدنی دونوں پر ہوگی؟ بلڈنگ کی کون سی قیمت لیں گے۔ زکوٰۃ کی شرح کیا ہوگی۔ بلڈنگ پر فرسودگی یا Depreciation ہوگی یا نہیں یا کتنی ہونی چاہیے؟ سالانہ مرمت کا خرچہ کتنا ہوگا اور دوسرے اخراجات جیسے سیکورٹی، انکم ٹیکس، ویلتھ ٹیکس، پراپرٹی ٹیکس وغیرہ کا بھی حساب لگانے کا طریقہ کیا ہوگا۔ بلڈنگ کو تجارت پر یا زرعی زمین میں سے کس پر قیاس کرنا صحیح ہوگا؟ وغیرہ وغیرہ سوالات سے اندازہ ہو جاتا ہے کہ ان سوالات کے جوابات دینے کے لئے تفصیلی بحث ضروری ہے۔ جو کسی ایک کتاب میں نہیں ملتے۔ میں نے یہ کمی پوری کرنے کے لئے ریسرچ کر کے یہ کتب لکھی ہے جو کہ مدارس یا

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

سکولوں میں بطور ٹیکسٹ بک استعمال ہو سکتی ہے۔ اور میرے خیال میں یوں مذہبی تحقیق کا ایک نیا trend سیٹ کر سکتی ہے۔

عمارتوں کے کرایوں پر زکوٰۃ بارے کتنا اختلاف رائے ہے اور یہ مسئلہ کتنا گھمبیر ہے اس کی کچھ جھلک مختلف حوالوں سے لئے گئے سوال جواب سے دکھائی گئی ہے۔ ان سوالوں کے پڑھنے سے بڑی خوشی بھی ہوتی ہے کہ لوگ واقعی اپنی آمدنیوں پر زکوٰۃ دینا چاہتے ہیں۔ اس لیے ان کے لیے زکوٰۃ کی ادائیگی کے اصول اور طریقے بالکل واضح، آسان اور سادہ ہونے چاہئیں۔ میری تحقیق ان سب کا احاطہ کر کے صرف ایک حل تجویز کرتی ہے جو کہ حکمت کے قریب ترین ہے اور آسان بھی۔

کرائے کی آمدنی پر زکوٰۃ پر چند سوالات اور فقہی جوابات

سوال نمبر 1۔ ہمارے رہائشی گھر کے علاوہ کرائے والی پراپرٹی بھی ہے۔ اس پر زکوٰۃ کیسے لگے گی؟ کیا پراپرٹی کی مارکیٹ ویلیو پر ہوگی یا صرف کرائے کی آمدنی پر یا دونوں پر؟ ہمیں بہت ہی مختلف جوابات بتائے گئے ہیں۔

جواب نمبر 1۔ آپ کا اس معاملے میں تشویش میں گرفتار ہونا یا Confuse ہونا بالکل حق بجانب ہے کیونکہ تمام مسلم سکارلز میں ابھی تک اس بارے کوئی متفقہ فیصلہ نہیں ہو سکا اس لیے اس مسئلہ پر کوئی Specific Text یا کتاب بھی نہیں ہے۔ یہ اجتہاد Scholarly Reasoning کا مسئلہ ہے۔ موجودہ دلائل یہ ہیں۔

1۔ روایتی فقہاء Traditional Jurists کے مطابق رائے۔

چونکہ یہ کوئی ایسی بات نہیں کہ جس پر رائے دی جائے۔ نہ ہی اس پر پہلے فقہاء سے

پلائوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

کوئی تحریر موجود ہے کہ اس پر زکوٰۃ ہے۔ یہ ایسی بات بھی نہیں ہے کہ جس پر ہم قیاس یا analogy کے ذریعے کوئی فیصلہ یا Ruling دے سکیں۔ اس لیے ہمارے مطابق یہ آمدنی قابل زکوٰۃ نہیں ہے۔ وہ اس بات کا اور اضافہ کرتے ہیں کہ ماضی میں بھی بلڈنگ کرائے پر دی جاتی تھیں اگرچہ بہت تھوڑی یعنی small scale پر اور اسلام کے فقہی سنہرے دور میں علماء نے انہیں قابل زکوٰۃ قرار نہیں دیا اس لیے ان کی رائے میں کرائے کی عمارات پر زکوٰۃ نہیں ہے۔

پہلی رائے: کرائے کی عمارات پر زکوٰۃ نہیں ہے۔

2- یوسف قرضاوی۔ اور بہت سے دوسرے فقہاء کے مطابق؛۔

کرائے والی پراپرٹی دراصل وہ دولت ہے جو کہ کاروبار میں لگائی گئی ہے اور اس سے امارت اور غریبی میں فرق سامنے آ جاتا ہے۔ سورۃ توبہ کے مطابق ”زکوٰۃ اموال پر ہے“ اور ایسی پراپرٹی اس تعریف میں آ جاتی ہے۔ ایک مستند حدیث میں آتا ہے کہ زکوٰۃ امیروں پر فرض ہے اور ایسی پراپرٹی کا مالک امیر ہوتا ہے اس لیے اس پراپرٹی پر زکوٰۃ لاگو ہونی چاہیے۔

شیخ یوسف قرضاوی کے مطابق ایسی پراپرٹی سے آمدنی زرعی زمین پر قیاس کی جاتی ہے اور کرائے کی کل یا اگر اس آمدنی پر 5 فی صد یا نیٹ یا خالص آمدنی پر 10 فی صد زکوٰۃ بنتی ہے۔

دوسری رائے؛ قرضاوی کے مطابق، کرائے کی پراپرٹی کو زمین پر قیاس کر کے اس کی صرف کرائے کی آمدنی پر عشر یا نصف عشر کے حساب سے زکوٰۃ لگے گی۔

3۔ بہت سے دوسرے لوگوں کی رائے

کرائے والی پراپرٹی بھی دراصل دوسری انویسٹمنٹ کی طرح ہے جیسے کہ تاجر کا کیپٹل ہوتا ہے یا جانوروں کے ریوڑ جو کہ عرب بطور انویسٹمنٹ خریدتے تھے۔ اس لیے پراپرٹی کی قیمت پر بھی 2.5% زکوٰۃ ہوگی اور کرائے کی آمدنی میں سے سال کے بعد بچت پر بھی 2.5%۔ یعنی سال کے بعد آپ پراپرٹی کی مارکیٹ ویلیو لگائیں اس کے ساتھ دوسرے قابل زکوٰۃ مال جیسے نقد رقوم، سٹاک وغیرہ کو جمع کریں اور ان سب پر 2.5% زکوٰۃ ادا کریں۔

تیسری رائے؛۔ بلڈنگ کی مارکیٹ ویلیو اور کرائے کی آمدنی سے اخراجات منہا کرنے کے بعد بچت کو باقی مال میں جمع کر کے کل مال پر 2.5% زکوٰۃ ادا کریں

4۔ آپ اوپر دیئے گئے آپشنز یا آراء میں سے خود چن کر فیصلہ کر لیں مگر اس فیصلے کے لیے اپنے دل میں خدا خونی، پاکیزگی اور نیکی کو مد نظر رکھیں۔

چوتھی رائے؛۔ اوپر دی گئی آراء میں سے خود چن لیں کہ کون سی رائے سے زکوٰۃ ادا کرنی ہے۔

سوال نمبر 2۔ عام طور پر یہ کہا جاتا ہے کہ زکوٰۃ ایک شخص کے تمام مال assets، گولڈ، پراپرٹی وغیرہ پر لگتی ہے مجھے ای میل سے پتہ لگا ہے کہ کرائے پر دی گئی پراپرٹی پر نہیں بلکہ صرف کرائے پر زکوٰۃ لگتی ہے کیا یہ صحیح ہے؟ کرائے کی پراپرٹی پر زکوٰۃ دینے کا صحیح طریقہ کیا ہے؟ قرآن و سنت سے ریفرنس ضرور دیں۔

جواب نمبر 2 اگر پراپرٹی فروخت کے لیے نہ لی گئی ہو تو اس پر زکوٰۃ نہیں۔ بلکہ اس کی آمدنی پر زکوٰۃ ہوگی۔ زکوٰۃ کا حساب لگانے کے لیے موجودہ کیش میں سے قابل ادا اخراجات نکال کر بیلنس پر زکوٰۃ دیں۔

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

پانچویں رائے:..... بلڈنگ پر کوئی زکوٰۃ نہیں لگے گی کیونکہ یہ ذاتی استعمال کے لئے خریدی گئی ہے۔ بلکہ اس سے حاصل ہونے والی صرف کرائے کی آمدنی میں سے اخراجات نکال کر باقی رقم پر 2.5% زکوٰۃ دیں۔

سوال نمبر 3۔ میں جس گھر میں رہتی ہوں اس کی بیسمنٹ میں نے کرائے پر دی ہوئی ہے۔ اب میں نے ایک فلیٹ خریدا ہے وہ بھی کرائے پر دے دیا ہے۔ سوال یہ ہے کہ:- کیا مجھے فلیٹ کی اصلی قیمت اور کرائے دونوں پر زکوٰۃ دینی ہوگی یا صرف کرائے کی آمدنی پر؟

2۔ کیا یہ کرائے سے کل گراس آمدنی پر 2.5% ہوگی یا اس میں سے بچت پر سال گزرنے کے بعد 2.5%۔

جواب نمبر 3۔ 1 کلاسیکل روایتی ہم عصر فقہا Classical Contemporary

Jurists کا خیال ہے کہ تمام آمدنیوں میں سے کرائے کی آمدنی صرف ایک اور اضافی آمدنی ہے۔ اس لیے تمام آمدنیوں کو جمع کر لیں اور اس کو نصاب کے برابر ہو تو 2.5% زکوٰۃ دیں۔

چھٹی رائے:..... کرائے کی آمدنی کو اپنی باقی تمام آمدنیوں میں جمع کر لیں اور اگر یہ سب مل کر نصاب سے زیادہ ہوں تو ان پر 2.5% زکوٰۃ ادا کریں۔ یعنی بلڈنگ کی قیمت پر کوئی زکوٰۃ نہیں ہوگی، صرف آمدنی پر زکوٰۃ لگے گی۔

2-3 مگر یوسف قرضاوی کی رائے زیادہ صحیح لگتی ہے کہ نصاب کا حساب لگانے کے لیے کرائے کی آمدنی کو شامل نہ کیا جائے بلکہ اس پر علیحدہ 10% یا 5% زکوٰۃ دی جائے۔

ساتویں رائے: یوسف قرضاوی کی رائے پر عمل کریں۔ یعنی کرائے کی آمدنی کو دوسرے مال اور آمدنیوں سے علیحدہ رکھ کر اس پر علیحدہ سے عشر یا نصف عشر سے زکوٰۃ کا حساب لگائیں۔ اور اس زکوٰۃ کی رقم کو باقی مال کی زکوٰۃ میں جمع کر کے سب کو ادا کریں۔

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

سوال نمبر 4۔ کیا زکوٰۃ سال کے دوران ضرورت کے تحت مختلف اوقات میں دی جا سکتی ہے؟

جواب نمبر 4۔ سال کے دوران مختلف اوقات میں دی گئی زکوٰۃ کو سالانہ زکوٰۃ کے برابر ہونا چاہیے اور اگر کم دی گئی ہو تو بقایا سال کے اختتام پر دے دی جائے۔
آٹھویں رائے:..... انکم ٹیکس کی طرح، سال بھر کی زکوٰۃ کا اندازہ لگائیں۔ اور اس کو بارہ پر تقسیم کر کے ہر ماہ ادا کر سکتے ہیں۔ سال کے بعد زکوٰۃ کا حساب لگائیں اور اگر کم دی ہو تو بقیہ ادا کر دیں اگر زیادہ ادا کی ہو تو اگلے سال کی زکوٰۃ سے منہا کر لیں۔

نویں رائے:..... پاکستانی علماء کرام کی سفارشات پر مبنی 1980 کے زکوٰۃ آرڈیننس میں عمارتوں کی بک ویلیو پر 2.5% زکوٰۃ ادا کرنے کا لکھا ہے۔ ساتھ ہی زکوٰۃ دہندہ کو یہ چوائس بھی دی گئی ہے کہ وہ چاہے تو عمارت کی مارکیٹ ویلیو پر بھی دے سکتا ہے۔ یہ واضح ثبوت ہے کہ موجودہ فتویٰ مارکیٹ ویلیو پر ہی زکوٰۃ دینا ہے۔ ریفرنس کے لئے زکوٰۃ آرڈیننس دیا جا رہا ہے۔

”زکوٰۃ آرڈیننس کا دوسرا سیکنڈ شیڈول“

لازمی کٹوتی نہیں مگر ہر صاحب نصاب ذاتی SELF ASSESSMENT کر کے یا زکوٰۃ فنڈ میں جمع کروائے یا مستحقین کو خود لا کر دے۔

7۔ (i) ریئل اسٹیٹ کتابی قیمت پر 2.5% یا صاحب نصاب کی مرضی پر مارکیٹ ویلیو پر

تجزیہ:- اتنی مختلف آراء میں سے کون سی رائے صحیح ہے اس کا فیصلہ ہمیں خود ہی کرنا

ہوگا کیونکہ اس موضوع پر کوئی حدیث موجود نہیں ہے۔ پلاٹوں کی طرح تین طریقوں سے

ہی یہ مسئلہ بھی حل کرنے کی کوشش کی گئی ہے۔ امید ہے یہ ریسرچ کا طریقہ نہ صرف پسند

آئے گا بلکہ اس کے نتائج کو تسلی بخش بھی پائیں گے۔

کیا کرائے کی آمدنی پر زکوٰۃ ہونی چاہئے؟

سوالوں کے جواب میں آپ پڑھ چکے ہیں کہ چند پرانے فقہاء کے مطابق کرائے کی آمدنی پر زکوٰۃ نہیں ہے۔ جبکہ ماڈرن تمام سکا لرز اس کے حق میں ہیں اور آج کل ہر وہ مسلمان بھی اس پر زکوٰۃ کے قائل ہے جو خود بھی سوچ سمجھ سے کام لیتا ہے صرف دوسروں کی رائے پر عمل نہیں کرتا۔ پھر بھی جنرل نانج کے لئے یوسف قرضاوی کی ”فقہ الزکوٰۃ“ جلد اول، ابوسعود کی ”کنٹیمپری زکوٰۃ“ سے اور اسلامک ڈویلپمنٹ بینک جدہ کی سٹڈی سے اس موضوع پر ریفرنس اور بحث دیئے جا رہے ہیں۔ جن میں ہر پہلو ہر نقطہ یا تفصیل کو ایسے بیان کیا گیا ہے کہ تمام سوالوں کا تسلی بخش جواب مل جاتا ہے اور ذہن صاف ہو جاتا ہے۔ جہاں کہیں ضرورت محسوس ہوئی ہے تو مصنف کی اضافی رائے بطور تجزیہ دے دی گئی ہے۔

مال تجارت اور منافع بخش اشیاء میں فرق؛

مستغلات سے ہماری مراد وہ اموال ہیں جن پر (پرانی کتابوں میں) زکوٰۃ مقرر نہیں جن کو تجارت کے کام بھی نہیں لایا جاتا مگر اس کے باوجود وہ منافع بخش ہیں اور ان کے مالک ان کو کرائے پر دے کر یا ان کی پیداوار کو فروخت کر کے نفع حاصل کرتے ہیں مثلاً گھر، سواریاں، زیورات، عمارتیں، ذرائع نقل و حمل کرائے پر دیئے جاتے ہیں۔ غیر سائمہ گائے

بکریوں کا دودھ گھی فروخت کیا جاتا ہے، اون بیچی جاتی ہے۔ بڑے کارخانوں کی پیداوار بازار میں فروخت کی جاتی ہے۔ (ص 589) ”مال تجارت میں اور اس مال میں جو صرف منفعت کے طور پر ہو فرق یہ ہے: ”سامان تجارت کو ایک ہاتھ سے دوسرے ہاتھ میں منتقل کیا جاتا اور منافع حاصل کیا جاتا ہے۔ جو سامان برائے نفع (مستغلات) ہو اس میں اصل شے اپنی جگہ باقی رہتی ہے اور اس کا منافع نوبہ نو حاصل ہوتا رہتا ہے۔“ (ص 589, 590)

تجزیہ: تجارت کے مال میں ملکیت اور حق استعمال دونوں منتقل ہوتے ہیں۔ جبکہ منافع والے مال میں ملکیت مالک کے پاس رہتی ہے۔ صرف حق استعمال دوسرے کو منتقل کیا جاتا ہے جیسے کرائے کی عمارت، وقت اور استعمال کے ساتھ اس منافع بخش شے کی قیمت فروخت اور عمر عموماً گھٹ بھی سکتی ہے اس لئے ان پر تجارت پر زکوٰۃ کے اصول لاگو نہیں کیے جاسکتے۔

کیا مستغلات پر زکوٰۃ ہونی چاہیے؟

”ایسے منافع پر زکوٰۃ کا شرعی حکم معلوم کرنا ناگزیر ہے جبکہ اب مال نامی (قابل افزائش یا نمو یا گروتھ) کی متعدد قسمیں اور متنوع صورتیں بن چکی ہیں اور اب صرف روایتی مال زکوٰۃ یعنی مویشی، نقد، سامان تجارت اور زرعی اراضی ہی مال نامی نہیں رہے۔ بلکہ ان میں عمارتیں کارخانے، ذرائع نقل و حمل اور ایسے دیگر اموال جو اپنی جگہ برقرار رہیں اور خود دوسرے ہاتھوں میں منتقل نہ ہوں اور اس کے باوجود مالکوں کو بیش قیمت منافع اور آمدنی دیں، شامل ہو گئی ہیں۔ تو پھر شریعت اسلامیہ اور فقہائے امت ان اشیاء کے بارے میں کیا کہتے ہیں۔ (ص 590)۔“ اس سوال کا جواب دینے میں وسعت اختیار کرنے والے (Flexible or broad minded) فقہاء اور سختی برتنے والے فقہاء (Rigid) میں نقطہ نظر کا اختلاف ہے۔

کٹریا (Rigid) لوگوں کی رائے یہ ہے کہ کرایوں کی آمدنی پر کوئی زکوٰۃ نہیں

اعتراض نمبر 1- ”علامہ ابن حزم، الشوکانی، نواب صدیق حسن خان اس طرز فکر کے

موید ہیں۔ ان کے مطابق ایسے مالوں پر زکوٰۃ اس لئے نہیں ہے کیونکہ: ”رسول اکرم ﷺ

نے ان اموال کی تحدید فرمادی ہے جن پر زکوٰۃ ہے۔ اس میں اوپر دیئے گئے موجودہ دور

کے منافع کے مال شامل نہیں ہیں۔ ان کے مطابق تو سامان تجارت اور پھلوں سبزیوں پر بھی

زکوٰۃ نہیں۔ ان کے مطابق ایسے اموال پر زکوٰۃ نہیں البتہ جب ان کی آمدنی قبضہ میں

آجائے اس پر سال گزر جائے تو پھر اس پر نقد کی طرح زکوٰۃ عائد ہوگی۔ انہی شرائط کے

ساتھ جو نقد کی زکوٰۃ کی ہیں۔ اگر سال گزرنے تک وہ رقم بقدر نصاب باقی نہ رہے تو زکوٰۃ

نہیں ہوگی۔ ”الروضۃ القدیہ“ کے مصنف منافع پر زکوٰۃ کی رائے کو رد کرتے ہوئے کہتے

ہیں۔ اعتراض نمبر 2- ”جن اموال پر بالاتفاق زکوٰۃ نہیں مثلاً گھر، زمین جانوران کے اصل

عین کی تجارت کے بغیر اگر ان کو کرائے پر دیا جائے تو اس پر زکوٰۃ کے وجوب کی نہ کتاب،

اور سنت میں کوئی دلیل ہے۔ اور نہ ہی صدر اول میں کسی نے یہ قول کسی نے اختیار کیا

ہے۔“ (591)

سخت رائے رکھنے والوں کی تردید:

اعتراض نمبر 1- کا جواب

یہ رائے کہ ”صرف اس مال پر زکوٰۃ ہے جس پر حضور اکرم ﷺ نے زکوٰۃ وصول

فرمائی ہے۔“ کا جواب یہ ہے کہ اس وقت عربی معاشرہ میں جو اموال نامیہ تھے ان پر

آپ ﷺ نے زکوٰۃ ہونے کا حکم فرمایا۔ اس کے باوجود فقہائے امت نے ان دوسرے

اموال پر وجوب زکوٰۃ کا قول اختیار کیا جن میں نص موجود نہیں ہے۔ یہ قیاس یا

Analogy کی بنیاد یا اصول پر ہے۔ یا نصوص کے عموم پر عمل کیا اور فرضیت زکوٰۃ کی

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

حکمت کو منطبق کیا۔ مثلاً رسول کریم ﷺ نے صرف چاندی پر زکوٰۃ فرض کی جبکہ مسلمانوں نے بعد میں قیاس کی بنیاد پر سونے پر بھی زکوٰۃ ادا کی کیونکہ سونا بھی اسی طرح زیر مبادلہ تھا جیسے کہ چاندی۔ سامان تجارت پر وجوب زکوٰۃ کے بارے میں کوئی نص صریح اور صحیح موجود نہیں مگر تجارت پر زکوٰۃ کے بارے میں اجماع Consensus ہے کہ مال تجارت پر زکوٰۃ ہے۔ حضرت عمرؓ نے گھوڑوں پر زکوٰۃ وصول کرنے کا حکم دیا۔ اسی طرح امام احمدؒ کے نزدیک شہد پر زکوٰۃ ہے۔ امام زہری حسن، ابو یوسف کے نزدیک سمندر سے نکلنے والے موتیوں اور عنبر پر زکوٰۃ (خمس 20%) ہے۔“

اعتراض نمبر 2- کا جواب

سخت رائے والوں کا دوسرا نقطہ کہ ”کسی بھی دور میں فقہانے ان اشیاء پر وجوب زکوٰۃ کا قول منقول نہیں۔“ تو اس کا جواب یہ ہے کہ اس زمانے میں یہ اموال نامیہ عام نہیں تھے۔ بلکہ بعض تو سرے سے موجود ہی نہیں تھے۔ اس لئے فقہانے ان کے بارے میں استنباط اور اجتہاد کی جانب متوجہ نہیں ہوئے۔“ (ص 596, 595, 594)۔

”فقہا کرام نے رہائشی گھروں، پیشہ ورانہ آلات کو اس لئے زکوٰۃ سے چھوٹ دی کہ یہ ذاتی استعمال میں تھیں جو کہ انسان کی بنیادی اور اصلی ضرورتیں ہیں۔ ہر انسان کو گھر یا لباس خوراک چاہیے اس لئے یہ افزائش یا تجارت کے لئے نہیں۔ ایسے گھروں، مکانوں، آلات کا اور ان رہائشی مکانات اور منافع بخش عمارتوں میں فرق ہے۔ اسی طرح ذاتی پیشہ ور آلات اور کارخانوں میں جہاں Mass Production ہو رہی ہو۔ زمین آسمان کا فرق ہے۔ ذاتی سواری کے جانوروں اور بسوں، ویکنوں، جہازوں میں کوئی مقابلہ ہی نہیں۔ اسی طرح گھر کے فرنیچر اور برائے فروخت فرنیچر ہاؤس کے فرنیچر میں فرق واضح ہے۔ ایک ذاتی استعمال کے لئے ہے جبکہ دوسرا تجارت کے لئے۔ اس لئے یہ کیسے ہو سکتا ہے کہ تجارتی مقاصد والے مال کو زکوٰۃ سے اس لئے مستثنیٰ کر دیا جائے کہ وہ سامان کی ایک ہی جیسی قسم

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

میں سے ہے۔ گھریلو یا ذاتی استعمال کی اشیاء، جانوروں وغیرہ پر زکوٰۃ کی معافی اسلامی عدل کی مثال ہے۔ دین میں آسانی کا اصول ہے۔ حالانکہ بعض مغربی ممالک میں ذاتی رہائشی گھروں پر بھی ٹیکس لگایا گیا ہے۔“ (ص 596, 597)

اعتراض نمبر 3- کا جواب

”کٹر لوگوں کا اعتراض یہ ہے کہ گھر، جائیداد اور جانور پر عدم زکوٰۃ پر اتفاق ہے۔ ان کے محض کرائے پردے دینے سے ان پر زکوٰۃ عائد ہو جانا ایسا قول ہے جو صدر اول یا بعد کے ادوار میں کسی سے کوئی قول منقول نہیں ہے۔ حالانکہ دور اول کے حضرات اشیاء اُجرت پر لیتے اور دیتے تھے۔ اور سال گزرنے پر ان کی آمدنی سے زکوٰۃ نہیں دیتے تھے۔ یہی عمل تیسری صدی ہجری کے آخر تک رہا۔ اس لئے ان اشیاء پر زکوٰۃ کا قول محض قیاس ہے۔ اس کی کوئی دلیل نہیں۔ سوائے اس کے کہ اسے مال تجارت پر قیاس کیا گیا۔ لیکن مال تجارت پر زکوٰۃ ہونے کے بارے میں بھی کلام ہے۔ تو اس پر قیاس کیسے درست ہو سکتا ہے۔ (ص 603)“ منافع بخش مال کو مال تجارت پر قیاس کیا جائے گا۔ کہ دونوں مال ہیں اور دونوں کا مقصد افزائش ہے۔ اور اعیان کے معاوضہ اور منافع کے معاوضہ میں کوئی فرق نہیں ہے۔ (ص 601, 602) ”دوسرے یہ کہ مال تجارت کے عین سے فائدہ اٹھایا جاتا ہے۔ اور عین شے ایک ہاتھ سے دوسرے ہاتھ میں منتقل ہوتی ہے۔ بخلاف اس کے ان اشیاء کے یہ خود باقی رہتی ہے۔ اور اس کے منافع سے فائدہ اٹھایا جاتا ہے۔ (ص 604)“

اعتراض نمبر 4- کا جواب

اس اعتراض کا جواب یہ ہے کہ کرایہ پر زکوٰۃ کے بارے صدر اول سے قول منقول نہ ہونے کی وجہ یہ ہے کہ اس دور میں کرائے پردے کر نفع حاصل کرنے کا رواج نہ تھا۔ اس لئے فقہاء کی تعبیر کے مطابق عموم بلوی نہیں تھا کہ اس کا حکم بتایا جاتا اور راوی اس کو نقل کرتے۔ کیونکہ ہر دور کے مسائل جدا گانہ ہوا کرتے ہیں اور منافع اس دور کے مسائل میں

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

سے نہ تھا۔ اصول یہ ہے کہ قوانین میں کسی نادر واقعہ کا حکم بیان نہیں کیا جاتا بلکہ کثیر الوقوع امور کے احکام بیان کئے جاتے ہیں۔ (ص 604) ”جس شخص کی اصل شے بھی باقی رہے اور وہ نفع بھی حاصل کرتا رہے جیسے کارخانے یا عمارت کا مالک تو وہ (تاجر کی نسبت) خسارے سے زیادہ مامون اور لازمی نفع حاصل کرنے والا ہے۔ اس لئے اس پر تو زکوٰۃ ضرور عائد ہونی چاہیے۔ (ص 605)“

وسیع نقطہ نظر والوں یا flexible فقہاء کی رائے:

”مالکی، حنفی، حنبلی فقہ کی اور زیدی فرقہ میں ہادیہ کی اور بعض موجودہ ہم عصر علماء کی رائے ہے۔ کہ ایسے مالوں پر میں زکوٰۃ ہے (ص 551)۔ زکوٰۃ کے وجوب کی علت یا وجہ افزائش مال ہے۔ اس قیاس پر اس مال میں جس میں افزائش نہ ہو اس پر زکوٰۃ نہیں مثلاً رہائشی گھر، استعمال کے کپڑے، آلاتِ حرفہ، کام کرنے والے ٹیل، اونٹ، عورتوں کے عام استعمالی زیورات۔ مگر جس مال سے آمدنی ہو رہی ہو اور اس میں گروتھ یا نمو ہو اس پر زکوٰۃ ہو گی۔“ ص 936

زکوٰۃ کے مقاصد میں مال کی طہارت، مال والوں کا تزکیہ نفس، ضرورت مندوں کی حاجت روائی، نعمت کا شکر، نفس کو بخل اور گناہوں سے پاک، نفاق اور بذر سے اس کا تزکیہ ہونا شامل ہیں۔ یہ تمام امور جہاں شرعاً واجب ہیں وہاں عقلاً بھی لازم ہیں۔ یہ اسلام کے اصول انصاف کے خلاف ہے کہ (نسبتاً کم آمدنی والے) زرعی پیداوار کے مالک پر شکر نعمت، عاجز کی مدد، نفس کی تطہیر، مال کا تزکیہ عقلاً و شرعاً لازم ہو۔ مگر (بڑی بڑی آمدنیوں کے مالک) کارخانے، بڑی بڑی عمارتوں کے مالکوں پر مال اور نفس کی تطہیر اور تزکیہ لازم نہ ہو حالانکہ اس کی آمدنی زرعی آمدنی سے کئی گنا زیادہ ہوگی۔ اور محنت بھی کم۔“ (ص 593)

پلائوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

ریفرنس: اسلامک ڈویلپمنٹ بینک جدہ کے ادارے اسلامک ریسرچ

انسٹیٹیوٹ کاریسرچ پیپر نمبر 11- : 2000 موضوع: زکوٰۃ پر

موجود لٹریچر کا جائزہ۔ اس پیپر میں سے coverage of zakat یا زکوٰۃ بڑھانے کی ضرورت پر سکا لرز کاریفرنس۔

مجھے یہ ریفرنس زکوٰۃ اینڈ ریسرچ فاؤنڈیشن۔ سنسنائی امریکہ کی وساطت سے ملا

ہے۔ میں ان دونوں اداروں کا اس ریفرنس کو استعمال کی اجازت دینے پر شکر گزار ہوں۔

قابل زکوٰۃ اشیاء کی لسٹ: احادیث میں قابل زکوٰۃ اشیاء میں ذاتی اور تجارتی

مال، جانور، زرعی پیداوار، خزانہ آتے ہیں۔ یہ اس زمانے کے مال دولت کی لسٹ تھی۔ اب

کاروبار، دولت، آمدنی کی اتنی زیادہ قسمیں ہو گئی ہیں کہ ان کو لسٹ میں شامل کرنا ضروری ہو

گیا ہے۔ پرانی لسٹ میں اضافہ کرنے اور دولت کی ہر قسم کو شامل کرنے پر اصرار کرنے

والے ماہرین کی یہ رائے ہے:

”چونکہ قابل زکوٰۃ اشیاء کی پرانی لسٹ میں شامل اشیاء کی مالی دولت کی اہمیت

میں نسبتاً کمی ہو گئی۔ اس لئے یہ انصاف کے اصولوں کے خلاف ہو گا کہ پرانی

اور کم قیمت اشیاء پر تو ٹیکس لگا دیا جائے مثلاً 40 بکریوں کے مالک یا کسان

پر 948 کلوگرام گندم پر 10% نمبر عشر لگایا جائے۔ مگر بے انتہا امیر صنعت

کاروں، اونچی تنخواہ لینے والا، ریل اسٹیٹ کے مالکان وغیرہ پر موجودہ فتاویٰ

کی وجہ سے زکوٰۃ نہ لگائی جائے۔ دوسرے زکوٰۃ اتنی کم اکھٹی ہو گی کہ آج کل

کے غریبوں اور ان کی تعداد کے لئے شریعت کے مقاصد کو پوری نہ کر سکے

گی۔“ (کہف 1989، افضل 1989)

کبھی کسی نہرچ کے مطابق موجودہ ریٹ سے زکوٰۃ صرف 1-2% GDP ہو گی

جو کہ غریبوں کی صرف غذا کی بنیادی خوراک کو پورا کرنے کے لئے بھی کافی نہیں

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

ہے۔ حالانکہ چاہیے کہ ان کو ان کے قدموں پر کھڑا کیا جاسکے۔ اس لئے بھی یہ انتہائی ضروری ہے کہ قابل زکوٰۃ اشیاء کی لسٹ میں اضافہ کیا جائے اور کسی ایک مد کو بھی نہ چھوڑا جائے (اگر شرح وہی پرانی رکھنی ہے) تاکہ مناسب رفتار سے وقت کے ساتھ غربت کو دور کیا جاسکے۔ (ج) امیروں اور غریبوں کی آمدنی میں تفاوت کم کرنے کے لئے بھی ضروری ہے کہ ہر چیز پر زکوٰۃ لگائی جائے مثلاً مال مستفاد: تنخواہیں (ii) پروفیشنل فیس وغیرہ پر زکوٰۃ کی شمولیت۔ (کھف)

(د) کھف کے مطابق Fixed Assets: پر زکوٰۃ لگانا بھی ضروری ہے کیونکہ دونوں قسم کا مال یعنی circulating اور fixed دونوں assets پروڈکشن میں حصہ لیتے ہیں۔ ایک کے بغیر دوسرا کام نہیں کر سکتا۔ اور موجودہ رائے کہ فکسڈ مال یا بلڈنگ مشینری وغیرہ صرف اسی صورت میں قابل زکوٰۃ ہوں گے اگر وہ کوئی منافع کمائیں یا ان میں نمو یا growth ہو۔ کیونکہ idle یا منجمد مال میں جس کو استعمال نہ کیا جائے تو اس پر اس لئے زکوٰۃ لاگو ہوتی ہے کہ اس میں نمو کا potential ہے۔ یہ rationality کے خلاف ہے۔ اس رائے کا مطلب یہ نکلتا ہے کہ بڑی قیمت والے assets کو زکوٰۃ سے معاف کر دیا جائے اور چھوٹی بچت کرنے والوں کو جرمانہ کر دیا جائے جبکہ کس فیکٹری یا فرم کے fixed assets کے سائز کے ساتھ بڑھتے ہیں۔ اس طرح یہ اسلامی منطق و انصاف کے خلاف ہے کہ انہیں زکوٰۃ سے معاف کر دیا جائے۔ (ر) الکف Al-Kaff کے مطابق فکسڈ assets چونکہ وقت کے ساتھ بڑھتے بھی ہیں اور ان کی قیمت خرید Depreciation یعنی فرسودگی کے ذریعے محفوظ ہو جاتی ہے (جو کہ خرچ اخراجات میں شامل کی جاتی ہے) اس لئے ان پر بھی 2.5% کے حساب سے زکوٰۃ لگنی چاہیے۔ (1987) (س) جبکہ کچھ دوسرے سکا لرفکسڈ assets پر صرف آمدنی پر زکوٰۃ کے قائل ہیں مگر زکوٰۃ کے ریٹ پر ان میں اختلاف ہے۔ (کھف) کچھ آمدنی پر 2.5% لگانا چاہتے

ہیں۔ جبکہ دوسروں کا خیال ہے کہ نیٹ آمدنی Net Income پر 10% یا گراس Gross income پر 5% ہونی چاہیے۔ یہ ابوزہرہ، خلاف، حسن اور القرضاوی کا خیال ہے۔ (1989)

(ش) ابوسعود کے مطابق تمام اکنامک دولت پر زکوٰۃ لگنی چاہیے۔ نہ کہ پرانی لسٹ کے مطابق کیونکہ اس طرح کسان اور گڈریا پر تو زکوٰۃ لگائی جائے گی مگر امیر سوداگر، ٹریڈر مرچنٹ، صنعت کار بیچ جائیں گے (vi) زکوٰۃ کا مقصد سوسائٹی سے غربت کو دور کرنا ہے جس کے لئے زکوٰۃ کا اصول تو مقرر ہے مگر تفصیل نہیں۔ اس لئے اگر زکوٰۃ روایتی فتاویٰ کے مطابق غربت دور نہیں کر سکتی تو ہم پر کسی طرح کی پابندی نہیں کہ اجتہاد کرتے ہوئے زکوٰۃ کی اشیاء اقسام میں تبدیل نہ کر سکیں۔ (1980 - Shaik) (vii)

ابوسعود (1988) کے مطابق زکوٰۃ کی تفصیل کا صرف احادیث سے تعین ہوتا ہے۔ جن کو ہمیں صرف ان کو indicative سمجھنا چاہیے نہ کہ restrictive اور comprehensive اور اس کے نتیجے میں آمدنی کی تمام اقسام کو Classify کیا جاسکے۔ (ب) مساوات equality کی بنیاد پر ہر قسم کی دولت اور آمدنی دونوں پر زکوٰۃ کی مقدار کا حساب لگایا جائے۔ (د) ابوسعود کی اس رائے کا مطلب یہ ہے کہ اولین اماموں یا قانون سازوں کی رائے حتمی نہیں تھی اس لئے زکوٰۃ کے تمام مسائل پر از سر نو جائزہ لینے کی ضرورت ہے، وقت کے مطابق۔

فقہی ایشوز یا مسائل :- منظر خان، کہف 1980، 1989، افضل 1980،

ابوسعود 1988، الکاف 1987، منان 1989، رقیب الزمان 1980 کے مطابق :-

مندرجہ ذیل تین دینی ضروریات یعنی انصاف، Equality and Consistency اور زکوٰۃ کے مقاصد شریعت

Realization of Objectives of Zakat کے حصول کا حق بنتا ہے کہ نئی اشیاے زکوٰۃ کی موجودگی Coverage پر نئے سرے سے سوچا جائے کیونکہ (i) پروڈکشن کے طریقہ کار میں تبدیلی (ii) انکم اور ویلتھ کی شکلوں میں تبدیلی اور ان کی نسبتاً اہمیت اور قیمت بمقابلہ پرانی اشیاے زکوٰۃ (iii) اشیاے کی قیمتوں میں تفاوت (iv) نصاب کے نسبتاً وزن میں تبدیلی (v) سونے چاندی کے نصاب میں بڑا تفاوت (vi) تبدیل شدہ حالات زندگی (vii) تبدیل شدہ دنیا اور اس کے حالات (viii) زکوٰۃ پر صدیوں کے جمود کی وجہ سے تحقیق کی مکمل غیر موجودگی اور ملکی انتظام کی غیر موجودگی۔

نتیجہ۔ اوپر دیئے گئے حوالہ جات سے ہم اس نتیجے پر حتمی طور پر پہنچ کر فیصلہ کر سکتے

ہیں کہ شرعی لحاظ سے ہر نئے ذریعہ آمدن، بشمول پلاٹ اور کرائے کی آمدنیوں پر زکوٰۃ لگانا

بالکل درست اور نہایت ضروری ہے۔ اس سے مساوات اور انصاف کی شرعی ضرورت بھی

پوری ہو جاتی ہے۔ اور آمدنی کے ذرائع میں اضافہ سے زکوٰۃ کی وصولی بڑھ جائے گی جو

غربت دور کرنے میں مددگار ثابت ہوگی۔ اس لئے کٹریا rigid سوچ رکھنے والے فقہاء کی

رائے کو اس مرحلے پر ہی رد کرتے ہوئے مزید بحث سے خارج کر دیتے ہیں۔

تیسرا باب

پہلا طریقہ۔ کرائے کی آمدنی پر زکوٰۃ کا فیصلہ کرنے کے لئے صرف فقہی دلائل استعمال کرنا

چونکہ پچھلے باب میں دیئے گئے سوال جواب تمام فقہی آراء کا احاطہ کرتے ہیں اس لئے ان کو ہی میں نے بنیاد بنا کر سوال جواب پر بحث کر دی ہے۔ جہاں ضروری سمجھا ہے صرف وہاں ریفرنس دے دیئے ہیں۔

پہلی رائے؛

”کرائے کی عمارات پر زکوٰۃ نہیں ہے۔ اور پانچویں رائے؛۔ بلڈنگ پر کوئی زکوٰۃ نہیں لگے گی کیونکہ یہ ذاتی استعمال کے لئے خریدی گئی ہے۔ صرف کرائے کی آمدنی میں سے اخراجات نکال کر باقی رقم پر 2.5% زکوٰۃ دیں۔“

تجزیہ..... یہ فتویٰ ہمارے پیمانے کے خلاف ہے کیونکہ صرف آمدنی یا نفع پر زکوٰۃ لگائی گئی ہے۔ اس المال یعنی بلڈنگ کی قیمت پر نہیں۔ اس لئے اس آپشن کو ہم شروع میں ہی مزید بحث سے خارج کر دیتے ہیں۔ مگر اس جواب سے چند مزید پوائنٹ ذہن میں آتے ہیں وہ لکھنا ضروری سمجھتا ہوں۔ بعض فقہاء نے بلڈنگ کو صرف اس بنا پر زکوٰۃ سے مستثنیٰ ہونا

قرار دیا ہے کہ بلڈنگ فروخت کے ارادہ سے نہیں خریدی گئی تھی بعد میں کرائے پر چڑھائی گئی تھی۔ یہ غلط سوچ پر مبنی فتویٰ ہے وہ یہ اہم نقطہ بھول گئے کہ کرائے والی بلڈنگ کبھی بھی برائے فروخت نہیں ہوتی۔ یا تو یہ ذاتی استعمال کے لئے بنائی گئی بلڈنگ ہوتی ہے جو کچھ عرصہ کے لئے کرائے پر دے دی جاتی ہے یا اس کا صرف ایک پورشن آمدنی کے لئے کرائے پر دے دیا جاتا ہے۔ اور وہ مالک کی ملکیت میں رہنے کے باوجود منافع کا ذریعہ بن جاتی ہے۔ اس لئے اس کی قیمت اور نفع دونوں پر زکوٰۃ جائز بنتی ہے۔ معاف نہیں ہو سکتی۔ جو کمرشل یا رہائشی بلڈنگ بنائی ہی صرف کرائے کے لئے ہو، وہ دراصل فاضل دولت سے آمدنی اور منافع لینے کے لئے ہی بنائی جاتی ہے اور ذاتی استعمال میں بھی نہیں ہوتی اور آمدنی بھی دے رہی ہوتی ہے تو ہر دلیل سے اس پر زکوٰۃ ضرور لگے گی۔ پرانے اماموں اور فقہاء کے اس پر زکوٰۃ کے جواز میں موجود دلائل یہ ہیں:

”فقہ الزکوٰۃ سے ریفرنس“:- کرائے پر دی گئی بلڈنگ پر زکوٰۃ بارے پرانے فقہاء کی رائے یہ ہے کہ اس پر زکوٰۃ لگنی چاہئے؛ فقہائے سنت اور فقہائے شیعہ میں سے بعض حضرات کا یہی مسلک ہے۔ مثلاً ابن قیم، ابن عقیل۔ حنبلی امام احمد۔ ابن رشد، امام مالک۔ ان کے علاوہ ابن عقیل، امام احمد بھی اس رائے سے متفق ہیں کہ: ”جو مکان یا جگہ کرائے پر دی گئی ہو اور جو سامان کرائے پر یا اجرت پر دینے کے لئے ہو اس پر بھی زکوٰۃ ہے۔“ ان تمام اشیاء پر جن پر پہلے زکوٰۃ نہ ہو، انہیں کرائے پر دے دینے کی صورت میں زکوٰۃ واجب ہو جائے گی۔ (ص 599)

اس کی مزید وضاحت انہوں نے اس طرح فرمائی ہے کہ سونے چاندی پر بطور دھات زکوٰۃ ہے لیکن جب وہ ڈھالنے کے بعد زیور کی شکل میں ذاتی استعمال میں آجائیں تو زکوٰۃ نہیں۔ اگر زیورات کو کرائے پر دیا جائے تو پھر زکوٰۃ واجب ہو جائے گی۔ اسی طرح جائیداد، برتنوں، حیوانات پر بھی زکوٰۃ ہوگی۔ جو کرائے کے لئے استعمال

ہوں۔“ (فقہ الزکوٰۃ ص 600)

جیسے پہلے بتایا جا چکا ہے کہ ”زکوٰۃ کا بنیادی اور اہم ضابطہ ہے کہ زکوٰۃ صرف اس مال نامی (جس میں نمو یا گروتھ ہو) پر ہے جس سے مالک کو آمدن اور کسب حاصل ہو۔ جو مال انسان کی اصل ضرورت کے لئے ہو اس پر زکوٰۃ نہیں۔“ (ص 600)۔ اس اصول کو اگر ہم جائیداد، سامان، موٹروں، بسوں، جہازوں بڑی بڑی مشینوں اور مختلف آلاتِ حرفت پر منطبق کریں تو ہمیں یہ معلوم ہو جائے گا کہ اگر یہ اشیاء شخصی استعمال میں ہوں تو ان پر زکوٰۃ نہیں اور اگر کرائے پر ہوں یعنی ان سے نفع ملنا شروع ہو تو اب یہ زکوٰۃ کا محل بن گئی۔ (ص 601)

اہل تشیع زیدی ہادی مسلک کی کتاب ’البحر الزخار‘ میں یہ نقل کیا گیا ہے کہ ”ہر منافع بخش شے پر اس کے منافع کی بنا پر زکوٰۃ ہے۔“ (ص 601) امام ہادی کے مطابق ”جو اشیاء منافع بخش ہوں اور ان کا منافع نو بہ نو ہو اور اس کی اصل باقی رہے اس پر زکوٰۃ ہے۔ یعنی گھوڑے، خچر، گھر، جائیداد پر۔ اس مسلک کے مطابق منافع بخش مال کو مال تجارت پر قیاس کیا جائے گا۔ کہ دونوں مال ہیں اور دونوں کا مقصد افزائش ہے۔ (ص 604) جس شخص کی اصل شے بھی باقی رہے اور وہ نفع بھی حاصل کرتا رہے جیسے کارخانے یا عمارت کا مالک تو وہ (تاجر کی نسبت) خسارے سے زیادہ مامون اور لازمی نفع حاصل کرنے والا ہے۔ اس لئے اس پر تو زکوٰۃ ضرور عائد ہونی چاہیے۔ (ص 605) شریعت کا مسلمہ اصول بھی ہے کہ اس المال اور نفع دونوں پر زکوٰۃ لگے گی۔ اس لئے بلڈنگ پر زکوٰۃ بنتی ہے۔

بہر حال مفتی صاحب کے فتویٰ سے ایک چیز ثابت ضرور ہو جاتی ہے کہ انہوں نے فتویٰ دیتے وقت کوئی خاص طریقہ استعمال نہیں کیا بلکہ صرف اپنی ذاتی اور وقتی سوچ پر مبنی اور صرف ایک اصول کو استعمال کر کے ہی فتویٰ دے دیا۔ باقی اصولوں کا تجزیہ نہیں کیا۔ اگر کرتے تو ایسا فتویٰ کبھی نہ دیتے۔ اس سے بہر حال یہ بات سامنے آ جاتی ہے کہ جب تک

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

زکوٰۃ کے کسی مسئلہ پر کسی خاص طریقہ سے تمام اصول اور آپشنز لگا کر ان کا تفصیلی تجزیہ نہ کیا جائے تو صحیح فیصلہ نہیں کیا جاسکتا۔ اسی لئے میں نے تحقیق شروع کرنے سے پہلے اپنے لئے ایک فارمیٹ بنایا تھا۔ تاکہ ہر مسئلے کے حل میں اس کے استعمال سے ہر پہلو پر نظر رکھی جاسکے اور غلط فیصلے کا احتمال کم سے کم رہ جائے۔ اسی لئے میں نے مجوزہ S.O.P یا سٹینڈرڈ طریقہ ضمیمہ میں دے دیا ہے۔ اس کے ہر نقطہ پر عمل کریں تو غلطی کا احتمال ختم ہو جاتا ہے۔

پہلا فیصلہ..... اوپر کے دلائل ہر لحاظ سے مضبوط ہیں۔ کہ شک کی گنجائش نہیں رہتی اور ان کی روشنی میں ہم یہ فیصلہ کر سکتے ہیں کہ جو بلڈنگ آمدنی کے لئے کرائے پر دی جائے۔ اس کی قیمت پر بطور کیپٹل بھی زکوٰۃ عائد ہونی چاہئے اور کرائے پر بھی۔ ان پر شرح زکوٰۃ کا فیصلہ بعد میں ہوگا۔

تیسری رائے

”کرائے کی پراپرٹی کو زمین پر قیاس کر کے اس کی صرف کرائے کی آمدنی پر عشر یا نصف عشر کے حساب سے زکوٰۃ لگے گی۔“

کرائے کی بلڈنگ کو زرعی زمین پر قیاس کرنے کی دلیل

یوسف قرضاوی پہلے زمین پر عشر کی شرح لگانے کی شرعی حکمت بیان کر کے پھر کرائے کی عمارتوں کو زمین پر قیاس کرنے کے دلائل دیتے ہیں۔

”نبی کریم ﷺ نے غیر ثابت اموال منقولہ (Moveable) کے راس المال پر 2.5%

زکوٰۃ مقرر فرمائی۔ پیداوار دینے والے اموال ثابتہ غیر منقولہ (Non-moveable) کی

صرف آمدنی پر زکوٰۃ مقرر فرمائی اور اس کے اصل راس المال یا capital پر مقرر نہیں فرمائی

اس لئے کہ اصل کے اجزاء کر کے اس میں سے زکوٰۃ نہیں لی جاسکتی اس لئے اس کی زکوٰۃ

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

اس کی آمدنی کی طرف منتقل ہو گئی اور پیداوار پر 10% یا 5% زکوٰۃ مقرر ہوئی۔
(ص 612)

غرض آپ ﷺ نے اموال ثابتہ اور غیر ثابتہ بلحاظ ماخذ اور بلحاظ مقدار جدا جدا زکوٰۃ مقرر فرمائی اس لئے ہمیں اس دور میں بھی اموال ثابتہ اور غیر ثابتہ میں فرق کرنا چاہیے کہ مال منقولہ میں زکوٰۃ اس المال سے 2.5% لی جائے اور اموال ثابتہ کی آمدنی پر 10% یا 5% زکوٰۃ لی جائے۔ ص 612

اس لئے عمارتوں اور کارخانوں پر اموال ثابتہ ہونے کے لحاظ سے ان کی آمدنی پر زکوٰۃ ہوگی اور اس المال پر زکوٰۃ نہیں ہوگی اور اخراجات منہا کر کے اصل آمدنی پر عشر یا نصف عشر زکوٰۃ ہوگی۔ اور صنعتی کمپنیوں پر خالص آمدنی پر عشر کے حساب سے زکوٰۃ لی جائے گی۔ جیسے حضور ﷺ نے بارش اور چشموں سے سیراب ہونے والی زمین پر عشر زکوٰۃ وصول فرمائی یعنی خالص آمدنی پر اگر خالص آمدنی کا علم ہونا ممکن نہ ہو جیسے مختلف عمارتوں میں تو اس صورت میں آمدنی پر نصف عشر ہوگا۔ (یعنی Gross آمدنی پر 5% یا اخراجات نکالنے کے بعد خالص آمدنی Net پر 10%)۔ ص 612

کرائے کی آمدنی پر شرح زکوٰۃ کیا ہوگی؟

قرضاوی۔ ”پرانے فقہاء کے مطابق شرح زکوٰۃ کے تعین میں بھی دو آراء ہیں۔ ایک یہ کہ تجارت کے اصول پر بلڈنگ اور کرایہ دونوں پر 2.5% زکوٰۃ لی جائے۔ دوسری رائے یہ ہے کہ منافع پر عشر 10% یا نصف 5% لیا جائے۔ (ص 607)

ہم عصر رائے: کرائے سے آمدنی پر فصل اور پھلوں کی طرح زکوٰۃ (عشر/ نصف عشر 5/10%) ہوگی۔

”ابوزہرہ، عبدالوہاب خلاف، عبدالرحمن کی رائے جس کا اظہار انہوں نے

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

1952ء میں دمشق میں زکوٰۃ کانفرنس میں کیا۔ ان کی رائے یہ ہے۔ کارخانے کی پیداوار، عمارت کے کرایہ پر آمدنی دونوں پر زرعی زمین کی طرح عشر یا نصف عشر کے حساب سے زکوٰۃ لی جائے گی۔ اس لئے کہ اس مالک میں جس کے پاس زرعی زمین کی آمدنی آئے اور اس مالک میں جسے کارخانے اور عمارت سے آمدنی حاصل ہو کوئی فرق نہیں ہے۔“ (ص 609)۔

چونکہ ان تین علماء حضرات نے اپنی زندگیاں فقہ، اصول فقہ اور اسلامی علوم کی تحصیل میں گزار دی ہیں ان کا یہ اجتہاد قیاس پر مبنی ہے۔ اس لئے ان کا اجتہاد دقیق اور قابل قبول ہے۔ (ص 613) ان تین حضرات کی رائے دوسرے نقطہ نظر کے مطابق ہے کہ زکوٰۃ آمدنی پر ہوگی (راس المال پر نہیں) مگر ان کی رائے میں 2.5% شرح کی بجائے عشر نصف عشر یعنی 10% یا 5% ہوگا۔ خود میری بھی یہی رائے ہے کہ عشر نصف عشر کا قیاس صحیح شرعی قیاس ہے۔ ص 613

” عمارتوں کو زمین پر قیاس کرنے کے لئے عمارتوں پر فرسودگی یا

depreciation cost لگانے کی ضرورت ہے۔“

بلڈنگ کو زمین پر قیاس کرنے کے لئے ضروری ہے کہ بلڈنگ کی آمدنی سے ہر سال فرسودگی کا خرچہ کاٹا جائے۔ کیونکہ عمارتیں آمدنی کا وقتی ذریعہ ہیں جو چند سالوں تک باقی رہتا ہے پھر ان کی آمدنی میں کمی اور توقف آجاتا ہے جبکہ زمین آمدنی کا دائمی ذریعہ ہے۔ اصل اور فرع میں اس اختلاف کی بنا پر قیاس کیوں صحیح ہو سکتا ہے کیونکہ قیاس کے لئے ضروری ہے کہ مقیس (جس شے کو قیاس کیا جا رہا ہے) اور مقیس علیہ (جس پر قیاس کیا جا رہا ہے) میں مماثلت موجود ہو۔ ورنہ یہ قیاس مع الفارق بن جائے گا۔ یہ قیاس صرف اس صورت میں صحیح ہوگا کہ سالانہ آمدنی میں سے اتنی کٹوتی کی جائے جو ایک مدت کے بعد اتنی رقم ہو جائے کہ اس سے مالک پرانے منافع بخش راس المال کی جگہ نیا راس المال بنا سکے۔

پلائوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

زمین میں کھاد کے خرچے کی طرح عمارت کی مرمت پر آنے والے اخراجات فرسودگی کے علاوہ ہوں گے۔“ (ص 615)۔

تجزیہ:..... قرضادوی کی رائے آج کل کی حکومتی اور تجارتی کمپنیوں کی پریکٹس کے عین مطابق اور درست رائے ہے۔ زکوٰۃ آرڈیننس میں بھی فرسودگی لگائی گئی ہے۔ عشر کی مثال میں اسے استعمال کر کے دکھا دیا ہے۔

عشر کے اصول کی مناسبت کا ثبوت یہ بھی ہے کہ اگر پوری بلڈنگ کی بجائے صرف اس کا ایک پورشن زکوٰۃ پر دیا جائے تو تجارت کا اصول لاگو کرنے کے لئے اس پورشن کی قیمت کا بھی علیحدہ تعین کرنا پڑے گا جو بہت مشکل کام ہے۔ اس کی بجائے اگر ہم پورشن کی آمدنی پر عشر کے اصول سے زکوٰۃ دیں تو پورشن پر کرائے کی آمدنی سے خود بخود بالواسطہ پورشن پر بھی زکوٰۃ ادا ہو جائے گی۔ بہر حال اس کو آگے مزید تحقیق سے بھی صحیح، قابل ترجیح ہونا ثابت کیا گیا ہے۔

فیصلہ نمبر 2-؛ کرائے والی بلڈنگ کو نقدی کی بجائے زمین پر قیاس کرنا بالکل درست بات ہے۔ یہ ہر دلیل سے زرعی زمین جیسی لگتی ہے۔ زمین کی طرح بلڈنگ بھی قائم رہتی ہے اور کرائے کے ذریعے بار بار آمدنی دیتی رہتی ہے۔ اس لئے کرائے کی عمارت کو زمین پر قیاس کر کے نصف عشر کے مطابق کل کرائے پر 5% یا عشر کے اصول سے کل کرائے کی آمدنی سے تمام اخراجات نکال کر خالص آمدنی پر 10% زکوٰۃ بنے گی۔

فیصلہ 2-2- قرضادوی کے مطابق بلڈنگ کی فرسودگی کا خرچہ نکالیں تو تب ہی بلڈنگ کو زمین پر قیاس کرنا صحیح بنے گا۔ یہ بھی صحیح سوچ اور رائے ہے۔

چوتھی رائے

”بلڈنگ کی مارکیٹ ویلیو اور کرائے کی آمدنی سے اخراجات منہا کرنے کے بعد

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

بچت کو باقی مال میں جمع کر کے کل مال پر %2.5 زکوٰۃ ادا کریں۔

تجزیہ:..... چونکہ ہم پہلے ہی فیصلہ کر چکے ہیں کہ بلڈنگ کو زمین پر قیاس کرنا ہی صحیح

سوچ ہے۔ اس لئے اس کی روشنی میں مزید بحث غیر ضروری بن جاتی ہے۔ اس کے باوجود

چونکہ اس طریقہ سے ہمارے پیمانے کے مطابق اس المال اور نفع دونوں پر زکوٰۃ ادا ہو جانی

ہے اس لئے اس کے استعمال کی مناسبت یا نامناسبت چیک کرنے کے لئے اسے شارٹ

لسٹ میں شامل کر لیا ہے۔ اس کی نامناسبت کا ثبوت حسابی مثالوں کے ذریعے ہی ممکن تھا

جو کہ کر کے دکھایا گیا ہے کہ آمدنی کا %70 تک زکوٰۃ میں جاسکتا ہے۔ لوگ %2.5

زکوٰۃ دینے سے کتر اتے ہیں تو %70 فیصد کون دے گا؟

فیصلہ نمبر 3- بلڈنگ کی قیمت اور کرائے کی آمدنی دونوں پر %2.5 کی رائے کو

شارٹ لسٹ کر کے مزید بحث کے لئے شامل کر لیا جاتا ہے۔

پانچویں رائے

”اوپر دی گئی آراء میں سے خود چن لیں کہ کون سی رائے سے زکوٰۃ ادا کرنی

ہے۔“

فیصلہ نمبر 4- ہم پلاٹوں پر زکوٰۃ کے باب میں پہلے ہی یہ فیصلہ کر چکے ہیں کہ کسی نص

کی غیر موجودگی میں ہم خود کسی بھی رائے پر فیصلہ کرنے کے مجاز ہیں۔ اس لئے یہ صائب

رائے ہے۔ ہمارے پہلے فیصلے کی تصدیق کرتی ہے کہ کرائے پر زکوٰۃ کا فیصلہ بھی پوری تحقیق

کے بعد ہم خود بھی کر سکتے ہیں یا پہلے سے موجود کسی رائے پر بھی عمل کر سکتے ہیں۔

چھٹی رائے

”کرائے کی آمدنی کو اپنی باقی تمام آمدنوں میں جمع کر لیں اور اگر یہ سب مل کر

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

نصاب سے زیادہ ہوں تو ان پر 2.5% زکوٰۃ ادا کریں۔“

فیصلہ نمبر 5:- اس طریقے میں اس المال یا بلڈنگ کی قیمت پر زکوٰۃ لگنے سے رہ جائے گی۔ اس لئے یہ رائے بھی مزید بحث سے خارج کی جاتی ہے۔ یعنی صرف کرائے کی آمدنی پر زکوٰۃ صحیح سوچ نہیں۔

ساتویں رائے

یوسف قرضاوی کی رائے پر عمل کریں۔ یعنی کرائے کی آمدنی کو دوسرے مال اور آمدنیوں سے علیحدہ رکھ کر اس پر علیحدہ سے عشر یا نصف عشر سے زکوٰۃ کا حساب لگائیں۔ اور اس زکوٰۃ کی رقم کو باقی مال کی زکوٰۃ میں جمع کر کے سب کو ادا کریں۔

فیصلہ نمبر 6:- یہی سب سے بہتر اور صحیح طریقہ ہے۔ ہر قسم کے مختلف مال پر علیحدہ علیحدہ اصول سے زکوٰۃ کا حساب لگائیں مثلاً تمام نقدیوں پر زکوٰۃ کا علیحدہ حساب لگائیں۔ جانوروں کی زکوٰۃ کا علیحدہ۔ زمین سے آمدنی کا علیحدہ۔ کرائے سے آمدنی سے زکوٰۃ کا علیحدہ۔ پھر اس تمام زکوٰۃ کو جمع کر کے ادا کریں۔

آٹھویں رائے

”انکم ٹیکس کی طرح، سال بھر کی زکوٰۃ کا اندازہ لگالیں۔ اور اس کو بارہ پر تقسیم کر کے ہر ماہ ادا کر سکتے ہیں۔ سال کے بعد زکوٰۃ کا حساب لگائیں اور اگر کم دی ہو تو بقیہ ادا کر دیں اگر زیادہ ادا کی ہو تو اگلے سال کی زکوٰۃ سے منہا کر لیں۔“

تجزیہ:..... زکوٰۃ کو بھی ایڈوانس ادا کیا جاسکتا ہے۔ جیسے فطرانہ ایڈوانس دیا جاسکتا ہے۔ حضرات عبداللہ بن مسعود، امیر معاویہ، عمر بن عبدالعزیز تنخواہوں میں سے آج کل کی

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

طرح زکوٰۃ کی ایڈوانس کٹوتی کیا کرتے تھے تاکہ زکوٰۃ کی وصولی کو یقینی بنایا جاسکے۔

قرضادی نے اس موضوع پر ایک پورا باب لکھا ہے۔ ص 621-650

فیصلہ نمبر 7 :

زکوٰۃ سال کے بعد بھی دی جاسکتی ہے یا ہر ماہ بھی اندازہ کر کے دی جاسکتی ہے اور

سال کے بعد حساب کر کے کمی، بیشی کو adjust کر لیا جائے۔ اس کا فائدہ یہ ہوگا کہ مال

کا تزکیہ ہر ماہ استعمال سے پہلے ہو جائے گا۔ اور اللہ کا حق بھی مؤخر نہ ہوگا۔

چوتھا باب

دوسرا طریقہ۔ تمام ممکنہ آپشنز سے حل تلاش کرنا

پلائوں کی طرح اب بلڈنگ پر زکوٰۃ اور آمدنی پر زکوٰۃ کے تمام ممکنہ مجموعوں combinations کو بنا لیتے ہیں اور پھر ان پر علیحدہ علیحدہ بحث کر کے ان کو زکوٰۃ کے پیمانے سے موازنہ کر کے process of elimination کے ذریعے قبول یا رد کرتے جائیں گے۔

شرعی اصول یا پیمانہ؛ = اس المال اور منافع دونوں پر زکوٰۃ + زکوٰۃ کی شرح، نفع کی آمدنی کے 10% سے زیادہ نہ ہو + صرف مثبت گروتھ یا نفع ہو تو زکوٰۃ لگے گی۔
بلڈنگ کی مختلف قیمتیں یہ ہو سکتی ہیں۔ نئی بلڈنگ کی قیمت تعمیر یا پرانی کی قیمت خرید سے، فرسودگی نکالنے کے بعد بک ویلیو یا مارکیٹ ویلیو یا پھر پلائوں کی طرح حکومتی assessed value کرائے کی بلڈنگ میں صرف دو عوامل ہیں۔ بلڈنگ کی قیمت اور کرائے سے آمدنی۔ جبکہ پلائوں میں تین عوامل تھے۔ زکوٰۃ کے بھی دو عوامل ہیں نقدی یا عشر۔ ان چاروں عوامل سے تمام ممکنہ مجموعے یہ بنتے ہیں۔

آپشن نمبر 1۔۔ صرف کرائے کی آمدنی پر زکوٰۃ

چوائس نمبر 1۔ کرائے کی آمدنی پر کوئی زکوٰۃ نہیں۔

چوائس نمبر 2۔ گراس آمدنی پر 2.5% زکوٰۃ

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

- چوائس نمبر 3- گراس آمدنی سے اخراجات نکال کر بچت پر 2.5% زکوٰۃ
چوائس نمبر 4- گراس آمدنی پر نصف عشرہ 5% یا خالص آمدنی پر عشرہ 10%

آپشن نمبر 2- صرف بلڈنگ کی قیمت پر زکوٰۃ

- چوائس نمبر 1- بلڈنگ پر کوئی زکوٰۃ نہیں
چوائس نمبر 2- بلڈنگ کی مندرجہ ذیل قسم کی قیمت پر زکوٰۃ ہو سکتی ہے؛
چوائس نمبر 3- قیمت تعمیر یا قیمت خرید پر 2.5% زکوٰۃ یا
چوائس نمبر 4- مارکیٹ ویلیو پر 2.5% زکوٰۃ۔ یا
چوائس نمبر 5- بک ویلیو پر 2.5% زکوٰۃ۔ یا
چوائس نمبر 6- assessed ویلیو پر زکوٰۃ۔ یا
چوائس نمبر 7- بلڈنگ کی قیمت پر عشرہ یا نصف عشرہ

آپشن نمبر 3- بلڈنگ اور آمدنی دونوں پر زکوٰۃ

- چوائس نمبر 1- دونوں پر 2.5% زکوٰۃ
چوائس نمبر 2- دونوں پر عشرہ یا نصف عشرہ
اب ان پر بحث کر کے ان پر فیصلہ کرتے جاتے ہیں:-

آپشن نمبر 1

- چوائس نمبر 1- کرائے کی آمدنی پر کوئی زکوٰۃ نہیں۔ اس کو ہم پہلے ہی رد کر چکے ہیں۔
چوائس نمبر 2, 3- گراس آمدنی پر 2.5% زکوٰۃ یا گراس آمدنی سے اخراجات کے بعد
2.5% زکوٰۃ۔ ان دونوں چوائس میں بلڈنگ پر زکوٰۃ ادا نہیں ہوگی جو کہ پیمانہ کی خلاف
ورزی ہوگی۔ اس لئے انہیں مزید بحث سے خارج کرتے ہیں۔
چوائس نمبر 4- گراس آمدنی پر نصف عشرہ 5% یا خالص آمدنی پر عشرہ 10% زکوٰۃ۔ اس

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

چوائس میں کرائے کی آمدنی پر بلا واسطہ اور بلڈنگ کی قیمت پر بلا واسطہ زکوٰۃ ادا ہو جاتی ہے۔ کرائے کی آمدنی سے اخراجات کے بعد اگر کچھ نہ بچے تو کوئی زکوٰۃ نہیں لگے گی۔ اس لئے یہ چوائس پیمانہ کے مطابق ہے۔ اس لئے یہ فائنل فیصلے کے لئے شارٹ لسٹ میں شامل کی جاتی ہے۔

آپشن نمبر 2-

چوائس 1۔ بلڈنگ پر کوئی زکوٰۃ نہیں لگنی چاہیے

تجزیہ:..... بلڈنگ یعنی راس المال پر زکوٰۃ لگنے سے رہ جائے گی۔ یہ زکوٰۃ کے پیمانے کے خلاف ہے۔ اس لئے اس رائے کو مزید بحث سے خارج کیا جاتا ہے۔

چوائس نمبر 2۔۔ صرف بلڈنگ کی قیمت پر زکوٰۃ ہوگی۔

تجزیہ۔ اس چوائس میں کرائے پر زکوٰۃ رہ جائے گی۔ اس لئے یہ پیمانہ کے خلاف ہونے کی وجہ سے مزید بحث سے خارج کرتے ہیں۔

آپشن نمبر 3 بلڈنگ اور آمدنی دونوں پر زکوٰۃ۔

چوائس نمبر 1۔ دونوں پر 2.5% زکوٰۃ:

تجزیہ:..... یہ صرف نقدی کے اصول سے عائد کی جاسکتی ہے۔ چونکہ راس المال اور منافع دونوں پر زکوٰۃ لگ رہی ہے اس لئے اسے شارٹ لسٹ کیا جاتا ہے۔

زکوٰۃ آرڈیننس کا دوسرا سیکشن شیڈول۔ (i) ریل اسٹیٹ کتابی قیمت پر 2.5%

یا صاحب نصاب کی مرضی پر مارکیٹ ویلیو پر

زکوٰۃ آرڈیننس کے مطابق چونکہ پاکستانی فقہاء کی رائے میں بھی بلڈنگ کی بک ویلیو

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

یا مارکیٹ ویلیو پر بھی ہر سال زکوٰۃ عائد کی جانی چاہیے اس لئے اس پر اصرار کرنے والے حضرات کی دلچسپی، انفارمیشن اور موازنے کے لئے اس کی تینوں آپشنز یعنی مارکیٹ ویلیو، قیمت تعمیر اور بک ویلیو پر %2.5 زکوٰۃ کی اصلی زندگی سے کرائے کی حسابی مثالیں اگلے باب میں شامل کر دی گئی ہیں۔ تاکہ اصل کرایوں سے چیک کر کے یہ دیکھیں کہ کہیں شرح زکوٰۃ 10% سے بڑھ تو نہیں رہی۔ اس کے بعد ہی اس کی مناسبت یا نامناسبت پر فائنل فیصلہ دیا جاسکتا ہے۔ اس لئے اس پر فیصلہ اگلے باب کی بحث کے بعد کیا جاسکتا ہے۔

”چوائس نمبر 2۔ دونوں پر عشر یا نصف عشر“؛۔ بلڈنگ اور کرائے دونوں پر عشر نہیں لگ سکتا کیونکہ عشر صرف اس المال کی آمدنی پر لگتا ہے نہ کہ اس المال پر۔ اس لئے اس چوائس کو بھی مزید بحث سے خارج کیا جاتا ہے۔

شارٹ لسٹ

صرف کرائے پر عشر یا نصف عشر

بلڈنگ کی کتابی قیمت اور کرائے دونوں پر %2.5 زکوٰۃ

فائنل نتیجہ یا فیصلہ۔

اس تمام بحث کے بعد ہم اس نتیجہ پر پہنچتے ہیں کہ کرائے پر صرف عشر یا نصف عشر لگ سکتا ہے۔ یہ طریقہ کرائے پر %2.5 زکوٰۃ کے ساتھ ساتھ بلڈنگ پر بھی زکوٰۃ کو یقینی بھی بناتا ہے اور بلڈنگ پر شرح زکوٰۃ کو بھی %1.0 سے کم کو یقینی بناتا ہے۔

بلڈنگ کی قیمت اور کرائے دونوں پر %2.5 زکوٰۃ پر فیصلہ اگلے باب تک مؤخر کیا

جاتا ہے۔

پانچواں باب

تیسرا طریقہ۔ اصلی حسابی مثالوں سے زکوٰۃ

کا فائنل فیصلہ کرنا

پچھلے دو ابواب میں فقہی دلائل پر مبنی بحث اور فیصلے کے بعد ہم تمام آپشنز اور ان کا تجزیہ کرتے ہوئے process of elimination سے اس نتیجہ پر پہنچے تھے کہ عمارتوں کے کرائے پر صرف اور صرف عشر کا اصول لاگو کرنا ہی صحیح حل ہو سکتا ہے۔ اس باب میں ہم پلاٹوں کی ہی طرح، بلڈنگ کی اصلی قیمت اور اس سے حاصل شدہ اصل کرائے پر مبنی حسابی مثالوں سے اصل تصویر واضح کریں گے کہ کون سا طریقہ لوگوں کے لئے آسان ہوگا اور کون سا مشکل ہے تاکہ فائنل فیصلہ میں کوئی شک و شبہ نہ رہ جائے اور ہم تسلیم کر لیں کہ واقعی عشر ہی واحد صحیح طریقہ ہے۔ کوئی اور طریقہ نہیں ہو سکتا۔

مختلف آپشنز میں سے انتخاب کا اصول یا پیمانہ شرعی اصول یا پیمانہ = اس المال اور منافع دونوں پر زکوٰۃ + زکوٰۃ کی شرح، نفع کی آمدنی کے 10% سے زیادہ نہ ہو + صرف مثبت گروتھ یا نفع ہو تو زکوٰۃ لگے گی۔

زکوٰۃ کی ادائیگی کے لئے مختلف فتاویٰ اور Options کے حساب کا فارمیٹ

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

(Format)، تجزیہ کا طریقہ کار اور مقابلہ کے چارٹ

1-؛۔ سالانہ کرایہ = ماہانہ کرایہ $12 \times$ ماہ

2- سالانہ زکوٰۃ

عمارت پر سالانہ زکوٰۃ = قیمت تعمیر/ مارکیٹ ویلیو کی قیمت $2.5\% \times$

عمارت پر ماہانہ زکوٰۃ = عمارت پر سالانہ زکوٰۃ $\div 12$ ماہ

کرائے پر سالانہ زکوٰۃ = سالانہ کرایہ $2.5\% \times$

کرائے پر ماہانہ زکوٰۃ = سالانہ زکوٰۃ $\div 12$ ماہ

کل سالانہ زکوٰۃ = عمارت کی قیمت پر زکوٰۃ + کرائے پر زکوٰۃ

کل ماہانہ زکوٰۃ = کل سالانہ زکوٰۃ $\div 12$ ماہ یا عمارت پر ماہانہ زکوٰۃ + کرائے پر ماہانہ زکوٰۃ

کرائے سے خالص سالانہ آمدنی = سالانہ کرایہ - سالانہ زکوٰۃ

کرائے سے خالص ماہانہ آمدنی = ماہانہ کرایہ - ماہانہ زکوٰۃ

3- سالانہ کرائے اور زکوٰۃ میں فیصد نسبت = (سالانہ زکوٰۃ \div سالانہ کرایہ) $100 \times$

4- تجزیہ اور موازنہ کے چارٹ

نوٹ 1: اس سارے حساب کتاب کا لب لباب یہ دکھانا ہے کہ ماہانہ کرائے میں سے ہر ماہ کتنی زکوٰۃ کٹے گی اور نیٹ ماہانہ آمدن کتنی رہ جائے گی اور سالانہ زکوٰۃ کرائے کی آمدنی کا کتنے فیصد بنتی ہے؟ یعنی آمدنی پر شرح زکوٰۃ کیا ہوگی؟ یہ ہر مثال کے نیچے چارٹ کی شکل میں دیا گیا ہے۔ جس سے اس چوائس کی پوری صورت حال یا پیکر سامنے نظر آ جاتی ہے۔ اور سمجھنا آسان ہو جاتا ہے

نوٹ 2- مثالوں کے آخر میں پھر سب کا یکجا موازنہ یا (Overall view) دیا

گیا ہے۔ اس کے بعد ہر چوائس کا تجزیہ کر کے اس کو قبول یا رد کیا گیا ہے۔ جس سے فیصلہ

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

کرنے میں مدد ملے گی۔

نوٹ 3۔ تمام مثالیں اڈیالہ روڈ، راولپنڈی کی اصلی قیمتوں اور کرایوں پر مبنی ہیں، فرضی یا خیالی نہیں۔ 2000ء اور 2005ء کے درمیان زمینوں کی قیمتیں سٹے کے ذریعے مینوپولیشن manipulation اور ڈرا اور خوف پیدا کر کے اور زیادہ منافع کا لالچ دے کر بہت زیادہ بڑھادی گئی تھیں۔

آپشن 1- عمارت کی قیمت اور کرائے دونوں پر زکوٰۃ

چوائس نمبر 1: مکان کی قیمت تعمیر پر اور کرایہ پر زکوٰۃ کا تجزیہ

2000ء میں ایک شخص ایک پلاٹ 4 لاکھ میں خریدتا ہے اور اس پر 1250 مربع فٹ رقبہ کی عمارت اوسطاً 280 فی مربع فٹ سے تعمیر کرتا ہے۔ اس سے قیمت تعمیر پر اس کا خرچہ 3,50,000 روپے آتا ہے۔ اور بلڈنگ کی کل قیمت تعمیر 7,50,000 روپے بنتی ہے۔ اس پر 2000، 2002 اور 2005 کے سالوں کے کرایوں کی زکوٰۃ کی تفصیل یوں بنے گی۔

2000ء ماہوار کرایہ = 6,200 روپے، سالانہ کرایہ = $12 \times 6,200 = 74,400$ روپے

سالانہ زکوٰۃ = قیمت تعمیر پر زکوٰۃ + کرائے پر زکوٰۃ

مکان کی قیمت تعمیر پر زکوٰۃ = $2.5\% \times 7,50,000 = 18,750$ روپے

کرائے پر زکوٰۃ = $2.5\% \times 74,400 = 1,860$ روپے

کل زکوٰۃ = $18,750 + 1,860 = 20,610$ روپے

کل ماہانہ زکوٰۃ = سالانہ زکوٰۃ $\div 12 = 20,610 \div 12 = 1,717$ روپے

کرائے سے خالص سالانہ آمدنی = سالانہ کرایہ - سالانہ زکوٰۃ

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

سالانہ آمدنی = 74400 روپے - 20610 روپے = 53790 روپے

ماہانہ آمدنی = 6200 روپے - 1717 روپے = 4483 روپے

کرائے پر زکوٰۃ کی شرح = 20,610 روپے ÷ 74,400 روپے = 27.7%

2002ء ماہوار کرایہ = 7,400 روپے سالانہ کرایہ = 88,800 روپے

سالانہ زکوٰۃ =

سالانہ زکوٰۃ = 2.5% x 750000 = 18750 روپے +

کرائے پر سالانہ زکوٰۃ = 88800 روپے x 2.5 = 2200 روپے

ماہانہ زکوٰۃ = 18750 روپے ÷ 12 = 1562 روپے

کرائے پر ماہانہ زکوٰۃ = 2200 ÷ 12 = 185 روپے

کل سالانہ زکوٰۃ = 18750 روپے + 2200 روپے = 20950 روپے

کل ماہانہ زکوٰۃ = 20950 ÷ 12 = 1745 روپے

کرائے سے خالص سالانہ آمدنی = 88800 - 20950 = 67850 روپے

کرائے سے خالص ماہانہ آمدنی = 7400 - 1745 = 5685 روپے

کرائے پر شرح زکوٰۃ = 88800 ÷ 20950 = 23.5%

2005ء ماہانہ کرایہ = 11,000 روپے :- سالانہ کرایہ = 12 x 11000 =

1,32,000 روپے

سالانہ زکوٰۃ قیمت تعمیر پر سالانہ زکوٰۃ = 2.5 x 750000 = 18750 روپے

قیمت تعمیر پر ماہانہ زکوٰۃ = 18750 ÷ 12 = 1562 روپے

کرائے پر سالانہ زکوٰۃ = 2.5 x 132000 = 3300 روپے

کرائے پر ماہانہ زکوٰۃ = 3300 ÷ 12 = 275 روپے

کل سالانہ زکوٰۃ = 3300 + 18750 = 22050 روپے

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

کل ماہانہ زکوٰۃ = $22050 \div 12 = 1837$ روپے

کرائے سے خالص سالانہ آمدنی = $132000 - 22050 = 109950$ روپے

کرائے سے ماہانہ آمدنی = $11000 - 1837 = 9127$ روپے

کرائے پر شرح زکوٰۃ = $132000 \div 22050 = 16.68\%$

بلڈنگ کی قیمت تعمیر + کرایہ پر زکوٰۃ				
سن زکوٰۃ	ماہوار کرایہ	ماہوار زکوٰۃ	نیٹ ماہوار آمدن	کرائے پر شرح زکوٰۃ
2000	6200	1717	4483	27.7%
2002	7400	1745	5685	23.5%
2005	11000	1837	9127	16.68%

نتیجہ:

ہر سال زکوٰۃ کرائے کی آمدنی کے 10 فی صد سے بڑھ رہی ہے۔ یہ رہنما پیمانے کے خلاف ہے اس لئے یہ چوائس صحیح نہیں ہو سکتی۔

چوائس نمبر 2- بک ویلیو اور کرائے پر زکوٰۃ کا تجزیہ

بک ویلیو: قیمت تعمیر میں سے ہر سال فرسودگی یا ڈیپرسی ایشن کا خرچہ نکال دیں تو باقی قیمت مکان کی بک ویلیو کہلاتی ہے۔ ہماری سٹڈی کے لیے فرسودگی کی قیمت پندرہ ہزار روپے فی سال لگائی گئی ہے۔ زکوٰۃ کا حساب رکھنے کے لیے قیمت تعمیر میں سے ہر سال فرسودگی کی قیمت نکال کر بک ویلیو پر زکوٰۃ لگانا بھی آسان طریقہ کار ہو سکتا ہے۔ اس کا حساب یوں بنے گا۔

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

2000ء کرائے پر زکوٰۃ

چونکہ اس سال قیمت تعمیر اور بک ویلیو دونوں قیمت میں برابر ہے اس لیے حساب دوبارہ نہیں لگایا۔ کچھلی مثال سے ڈیٹا لے لیا ہے، مکان کی قیمت تعمیر = 7.5 لاکھ روپے = مکان کی بک ویلیو = 7.5 لاکھ روپے

ماہانہ کرایہ = 6200 روپے

کل ماہانہ زکوٰۃ = 1717 روپے

کرائے پر شرح زکوٰۃ = 27.7%

2002ء مکان کی بک ویلیو = 7.5 لاکھ۔ دو سال کی فرسودگی

= 7.5 لاکھ - 30000 = 720000 روپے

ماہانہ کرایہ = 7400 روپے

سالانہ کرایہ = 88800 روپے

بک ویلیو پر سالانہ زکوٰۃ = 2.5% x 720000 = 18000 روپے

ماہانہ زکوٰۃ = 18000 ÷ 12 = 1500 روپے

کرایہ پر سالانہ زکوٰۃ = 2.5% x 88800 = 1860 روپے

ماہانہ زکوٰۃ = 1860 ÷ 12 = 155 روپے

کل ماہانہ زکوٰۃ = 155 + 1500 = 1655 روپے

ماہانہ آمدنی = 7400 - 1655 = 7235 روپے

کرائے پر شرح زکوٰۃ = 7400 ÷ 1655 = 22.3%

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

2005ء بک ویلیو = 750000۔ پانچ سال کی فرسودگی

$$= 750000 - 75000 = 675000 \text{ روپے}$$

ماہانہ کرایہ = 11000 روپے

$$16875 = 2.5\% \times 675000 = \text{بک ویلیو پر سالانہ زکوٰۃ}$$

$$1406 = 12 \div 16875 = \text{ماہانہ زکوٰۃ}$$

$$275 = \text{کرایہ پر ماہانہ زکوٰۃ}$$

$$1681 = 1406 + 275 = \text{کل ماہانہ زکوٰۃ}$$

$$15.28\% = 11000 \div 1681 = \text{کرائے پر شرح زکوٰۃ}$$

یہ دکھانے کے لئے کہ پندرہ یا بیس سال پرانی عمارتوں میں یہ ممکن ہے کہ زکوٰۃ

دس فیصد سے کم بنے، میں نے صرف بک ویلیو پر زکوٰۃ کی مثال میں 2015 اور 2025

تک کے سالوں کے فرضی کرائے سے حساب لگا کر یہ پوائنٹ واضح کیا ہے۔

$$2015 \text{ء۔ بک ویلیو} = 525000 \text{ روپے اور ماہوار کرایہ} = 15000 \text{ روپے}$$

$$\text{کل ماہانہ زکوٰۃ} = 1468 \text{ روپے}$$

$$9.97\% = 11000 \div 1468 = \text{کرائے پر شرح زکوٰۃ}$$

$$2025 \text{ء بک ویلیو} = 375000 \text{ روپے اور ماہوار کرایہ} = 20000 \text{ روپے}$$

$$\text{کل ماہانہ زکوٰۃ} = 1281 \text{ روپے}$$

$$6.4\% = 20000 \div 1281 = \text{کرائے پر شرح زکوٰۃ}$$

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

بک ویلیو اور کرائے پر زکوٰۃ کے تجزیے کا چارٹ

سال	ماہوار کرایہ	ماہوار زکوٰۃ	ماہوار آمدنی	کرائے پر شرح زکوٰۃ
2000	6200	1717	4483	27.7%
2002	7400	1655	5745	22.3%
2005	11000	1681	9319	15.28%
2015	15000	1468	13532	9.79%
2025	20000	1281	18719	6.4%

اس طریقے سے بھی زکوٰۃ کی شرح 10% سے بڑھ رہی ہے اس لئے یہ طریقہ بھی ہمارے پیمانے کے خلاف ہے اس لئے اسے بھی رد کر دیا جاتا ہے۔

قیمت تعمیر اور بک ویلیو سے زکوٰۃ کا موازنہ

سال	قیمت تعمیر سے شرح زکوٰۃ	بک ویلیو سے شرح زکوٰۃ
2000	27.7%	27.7%
2002	23.5%	22.3%
2005	16.68%	15.28%
2015	12.9%	9.79%
2025	10.3%	6.4%

نتیجہ:- بک ویلیو استعمال کرنے سے قیمت تعمیر کی نسبت ہر سال زکوٰۃ 1.5 سے 2 فی صد کم ہو جاتی ہے۔ پھر بھی بک ویلیو سے زکوٰۃ کرائے کی آمدنی کے دس فی صد سے بڑھ رہی ہے۔ یہ رہنما پیمانے کے خلاف ہے۔ اس لئے یہ چوائس بھی درست نہیں ہو سکتی۔

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

چوائس نمبر 3- مکان کی ہر سال مارکیٹ ویلیو پر زکوٰۃ اور کرایہ پر زکوٰۃ

2000 میں عمارت کی قیمت تعمیر اور مارکیٹ ویلیو کا حساب ایک ہی جیسا ہوگا۔

کیونکہ مارکیٹ ویلیو تعمیر کے برابر یہ ہوگی۔

2000ء۔ ماہوار کرایہ = 6200 روپے

ماہانہ زکوٰۃ = $20610 \div 12 = 1717$ روپے

ماہانہ آمدنی = 6200 روپے۔ 1717 روپے = 4483 روپے

کرائے پر شرح زکوٰۃ = $20610 \div 74400$ روپے = 27.7%

2002ء

نوٹ: 2002ء میں پلاٹ کی مارکیٹ ویلیو اور تعمیر کی لاگت بھی بڑھ جاتی ہے۔ اس لیے

اب مکان کی مارکیٹ ویلیو بنے گی:

پلاٹ کی مارکیٹ ویلیو = 8 لاکھ روپے

تعمیر پر لاگت (350 روپے فی مربع فٹ) = 450000 روپے

مکان کی کل مارکیٹ ویلیو = آٹھ لاکھ + 4.5 لاکھ = 1250000 روپے

ماہانہ کرایہ = 7400 روپے

سالانہ کرایہ = $12 \times 7400 = 88800$ روپے

مارکیٹ ویلیو پر سالانہ زکوٰۃ = $2.5 \times 1250000 = 31250$ روپے

مارکیٹ ویلیو پر ماہانہ زکوٰۃ = $12 \div 31250 = 2604$ روپے

کرائے پر سالانہ زکوٰۃ = $2.5 \times 88800 = 2220$ روپے

کرائے پر ماہانہ زکوٰۃ = $12 \div 2220 = 185$ روپے

کل سالانہ زکوٰۃ = $2220 + 31250 = 33470$ روپے

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

$$\text{کل ماہانہ زکوٰۃ} = 33470 \div 12 = 2789 \text{ روپے}$$

$$\text{کرائے سے سالانہ خالص آمدنی} = 7400 - 2789 = 55320 \text{ روپے}$$

$$\text{کرائے سے ماہانہ خالص آمدنی} = 55330 \div 12 = 4611 \text{ روپے}$$

$$\text{کرائے پر شرح زکوٰۃ} = 33470 \div 88800 = 37.6\%$$

2005ء

نوٹ: 2005ء میں پلاٹ کی مارکیٹ ویلیو مصنوعی طور پر سٹے کے ذریعے بہت زیادہ بڑھ جاتی ہے اور ساتھ ہی مہنگائی کی وجہ سے تعمیر کی لاگت بھی بڑھ جاتی ہے اس لیے مکان کی مارکیٹ ویلیو یہ بنے گی۔

$$\text{پلاٹ کی مارکیٹ ویلیو} = 3,000,000 \text{ روپے}$$

$$\text{تعمیر پر لاگت (500 روپے فی مربع فٹ)} = 6,50,000 \text{ روپے}$$

$$\text{مکان کی مارکیٹ ویلیو} = 30 \text{ لاکھ} + 6.5 \text{ لاکھ} = 36.5 \text{ لاکھ}$$

$$\text{ماہوار کرایہ} = 11000 \text{ روپے}$$

$$\text{سالانہ کرایہ} = 12 \times 11000 = 132000 \text{ روپے}$$

$$\text{مارکیٹ ویلیو پر سالانہ زکوٰۃ} = 2.5 \times 3650000 = 91250 \text{ روپے}$$

$$\text{مارکیٹ ویلیو پر ماہانہ زکوٰۃ} = 91250 \div 12 = 7604 \text{ روپے}$$

$$\text{کرائے پر سالانہ زکوٰۃ} = 2.5 \times 132000 = 3300 \text{ روپے}$$

$$\text{کرائے پر ماہانہ زکوٰۃ} = 3300 \div 12 = 275 \text{ روپے}$$

$$\text{کل سالانہ زکوٰۃ} = 3300 + 91250 = 94550 \text{ روپے}$$

$$\text{کل ماہانہ زکوٰۃ} = 94550 \div 12 = 7879 \text{ روپے}$$

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

کرائے سے خالص سالانہ آمدنی = 1320000 - 94550 = 37450 روپے

کرائے سے خالص ماہانہ آمدنی = 11000 - 7879 = 3121 روپے

کرائے پر شرح زکوٰۃ = $132000 \div 94550 = 71.6\%$ روپے

بلڈنگ کی مارکیٹ ویلیو + کرایہ پر زکوٰۃ				
سن زکوٰۃ	ماہوار کرایہ	ماہوار زکوٰۃ	ماہوار آمدن	کرائے پر شرح زکوٰۃ
2000	6200	1717	4483	27.7%
2002	7400	2789	4611	37.6%
2005	11000	7879	3121	71.6%

نتیجہ:..... مارکیٹ ویلیو سے ہر سال زکوٰۃ چونکہ کرائے کی آمدنی کے 10 فیصد سے زیادہ بن رہی ہے۔ یہ رہنما پیمانے کے خلاف ہے۔ اس لئے یہ چوائس بھی صحیح نہیں ہو سکتی۔

قیمت تعمیر اور بک ویلیو سے زکوٰۃ کی رقم ہر سال پہلے سال کی نسبت کم ہوتی جاتی ہے مگر مارکیٹ ویلیو سے ہر سال زکوٰۃ پہلے سال کی نسبت بڑھ رہی ہے حتیٰ کہ 2005 میں کرائے کی 71% آمدنی زکوٰۃ میں چلی جائے گی جو کوئی ادا نہیں کرے گا۔

مارکیٹ ویلیو سے زکوٰۃ کے ناقابل عمل ہونے کی ایک اور مثال کراچی ڈیفنس میں فلیٹ کی مثال میں دی جا چکی ہے جس میں کرائے کی آمدنی کا 72 فیصد زکوٰۃ میں چلا جائے گا۔ جبکہ اسی فلیٹ پر نصف عشر سے زکوٰۃ 18 ہزار سالانہ بنے گی یا 1500 روپے ماہوار زکوٰۃ بنے گی جو کہ مناسب ہوگی اور اس کا دوست خوشی سے ادا کر دے گا۔ مگر مارکیٹ ویلیو سے کبھی نہیں دے گا۔

پلاٹوں کی طرح، بلڈنگ کی ہر سال مارکیٹ ویلیو کا تعین کرنا بہت مشکل کام ہے۔ اس لئے بھی یہ ناقابل عمل چوائس بن جاتی ہے۔

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

کل زکوٰۃ میں سے عمارت پر زکوٰۃ کا حصہ، کرائے پر زکوٰۃ کے حصے کی نسبت بہت بڑا حصہ بنتا ہے۔ جس کی وجہ سے ہی زکوٰۃ دس فیصد سے بڑھ جاتی ہے۔ ان کا نسبت تناسب اور فیصد تعلق یہ بنتا ہے۔

سال 2000ء کل زکوٰۃ: 20,610 روپے

قیمت تعمیر پر زکوٰۃ کا حصہ: 18750 روپے : کرائے پر زکوٰۃ کا حصہ 1860 روپے

ان کی نسبت: = 10 : 1

ان کا فیصد تعلق: = قیمت تعمیر پر زکوٰۃ، کل زکوٰۃ کا 90 فیصد بنتی ہے۔ اسی طرح

سال 2002 میں قیمت تعمیر پر زکوٰۃ، کل زکوٰۃ کا 89.4 فیصد بنتی ہے، سال

2005 میں قیمت تعمیر پر زکوٰۃ، کل زکوٰۃ کا 85 فیصد بنتی ہے۔ مارکیٹ ویلیو پر زکوٰۃ، کل

زکوٰۃ کا سن 2000, 2002, 2005 میں بالترتیب 90, 94, 95 فیصد بنتی ہے۔

جس کی وجہ سے ہی حنفی فتوے پر مبنی زکوٰۃ ناقابل برداشت ہو جاتی ہے۔ اس سٹڈی

سے یہ بھی نظر آ جاتا ہے کہ اگر کرائے کی ساری آمدنی بھی گھریلو اخراجات میں صرف ہو

جائے تو بلڈنگ پر پھر بھی زکوٰۃ دینی ہوگی جو کہ بہت زیادہ اور ناقابل برداشت اور ناقابل عمل

ہوگی۔

بلڈنگ کی ASSESSED VALUE مارکیٹ ویلیو کی طرح ہی ہے مگر اس سے

بہت تھوڑی کم بنے گی۔ اس لئے اس کا علیحدہ حساب نہیں لگایا گیا۔

چوائس نمبر 4۔ صرف کرایہ پر زکوٰۃ

سن زکوٰۃ 2000ء ماہوار کرایہ = 6200 روپے

سالانہ کرایہ = 12 X 6200 = 74400 روپے

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

کرایہ پر سالانہ زکوٰۃ = $74400 \times 2.5\% = 1910$ روپے سالانہ

کرائے پر ماہانہ زکوٰۃ $1910 \div 12 = 155$ روپے

سالانہ خالص آمدنی = $73400 - 1860 = 72540$ روپے

ماہانہ خالص آمدنی = $6200 - 155 = 6045$ روپے

کرائے پر شرح زکوٰۃ = 2.5%

2002ء ماہانہ کرایہ = 7400 روپے

سالانہ کرایہ = $12 \times 7400 = 88800$ روپے

کرائے پر سالانہ زکوٰۃ = $2.5 \times 88800 = 2200$ روپے

کرائے پر ماہانہ زکوٰۃ = $2200 \div 12 = 185$ روپے

سالانہ خالص آمدنی = $88800 - 2200 = 86600$ روپے

ماہانہ خالص آمدنی = $7400 - 185 = 7215$ روپے

2005ء ماہوار کرایہ = $11,000$ روپے

سالانہ کرایہ = $12 \times 11000 = 1,32,000$ روپے

کرایہ پر سالانہ زکوٰۃ = $2.5 \times 132000 = 3300$ روپے

کرایہ پر ماہانہ زکوٰۃ = $3300 \div 12 = 275$ روپے

کرایہ پر سالانہ خالص آمدنی = $132000 - 3300 = 129800$ روپے

کرایہ پر ماہانہ خالص آمدنی = $11000 - 275 = 10745$ روپے

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

صرف کرایہ پر زکوٰۃ 2.5%				
سال	ماہانہ کرایہ	ماہانہ زکوٰۃ	خالص ماہانہ آمدنی	کرائے پر شرح زکوٰۃ
2000	6200	155	6045	2.5%
2002	7400	185	7215	2.5%
2005	11000	275	10725	2.5%

اگرچہ صرف کرائے پر زکوٰۃ کو ہم غیر شرعی قرار دے کر رد کر چکے ہیں۔ مگر یہ دکھانے کے لئے اس کو اس سٹڈی میں شامل کیا گیا ہے کہ اس سے زکوٰۃ اتنی کم بنتی ہے جس سے مستحقین کا حق بری طرح مجروح ہوتا ہے کیونکہ مستحقین کے حقوق کی حفاظت بھی زکوٰۃ کے اصولوں کا حصہ ہے اس لئے بھی یہ طریقہ درست نہیں اور اسے رد کیا جاتا ہے۔

آپشن نمبر۔ 2 :- نصف عشر اور عشر سے زکوٰۃ کا حساب

چوائس نمبر 6- کرایہ پر نصف عشر (5%)

2000ء ماہانہ کرایہ = 6200 روپے

سالانہ کرایہ = $12 \times 6200 = 74400$ روپے

سالانہ نصف عشر = $5\% \times 74400 = 3720$ روپے

ماہانہ نصف عشر = $3720 \div 12 = 310$ روپے

سالانہ خالص آمدنی = $74400 - 3720 = 70680$ روپے

ماہانہ خالص آمدنی = $6200 - 310 = 5890$ روپے

2002ء ماہوار کرایہ = 7400 روپے

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

$$\text{سالانہ کرایہ} = 12 \times 7400 = 88800 \text{ روپے}$$

$$\text{سالانہ نصف عشر} = 5\% \times 88800 = 4400 \text{ روپے}$$

$$\text{ماہانہ نصف عشر} = 4400 \div 12 = 370 \text{ روپے}$$

$$\text{سالانہ خالص آمدنی} = 88800 - 4400 = 84360 \text{ روپے}$$

$$\text{ماہانہ خالص آمدنی} = 84360 \div 12 = 7030 \text{ روپے}$$

$$\text{2005ء ماہوار کرایہ} = 11000 \text{ روپے}$$

$$\text{سالانہ کرایہ} = 12 \times 11000 = 132000 \text{ روپے}$$

$$\text{سالانہ نصف عشر} = 5\% \times 132000 = 6600 \text{ روپے}$$

$$\text{ماہانہ نصف عشر} = 6600 \div 12 = 550 \text{ روپے}$$

$$\text{سالانہ خالص آمدنی} = 132000 - 6600 = 125400 \text{ روپے}$$

$$\text{ماہانہ خالص آمدنی} = 125400 \div 12 = 10450 \text{ روپے}$$

کرایہ پر نصف عشر				
کرائے پر شرح زکوٰۃ	ماہوار آمدن	ماہوار زکوٰۃ	ماہوار کرایہ	سال
5%	5890	310	6200	2000
5%	7030	370	7400	2002
5%	10450	550	11000	2005

چوائس نمبر 7- کرایہ میں سے اخراجات نکالنے کے بعد عشر (10%) سے زکوٰۃ

بلڈنگ کی قیمت تعمیر 7,50,000 روپے ہے اور بلڈنگ کی عمر 50 سال فرض کر کے فرسودگی کا سالانہ خرچہ 15,000 روپے ہوگا۔ فرسودگی اور ایک ماہ کا کرایہ بطور مرمت پر خرچے کو کرائے کی آمدنی سے منہا کیا جائے تو مندرجہ ذیل حساب سے یہ آمدنی بنے گی جو چارٹ میں دکھائی گئی ہے۔

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

2005ء	2002ء	2000ء
ماہوار کرایہ = 11000	ماہوار کرایہ = 7400	ماہوار کرایہ = 6200
سالانہ کرایہ = 132000	سالانہ کرایہ = 88800	سالانہ کرایہ = 74400
فرسودگی = 15000	فرسودگی = 15000	فرسودگی = 15000
باقی آمدنی = 117000	باقی آمدنی = 73800	باقی آمدنی = 59400
مرمت خرچہ = 11000	مرمت خرچہ = 7400	مرمت خرچہ = 6200
باقی آمدنی = 106000	باقی آمدنی = 66400	باقی آمدنی = 53200
سالانہ عشر = 10600	سالانہ عشر = 6640	سالانہ عشر = 5320
خالص آمدنی = 95400	خالص آمدنی = 59760	خالص آمدنی = 47880

اخراجات نکالنے کے بعد عشر				
سال	ماہوار کرایہ	ماہوار زکوٰۃ	ماہوار آمدنی	کرائے پر شرح زکوٰۃ
2000	6200	443	3390	7.1%
2002	7400	553	4980	7.4%
2005	11000	883	7950	8%

- نوٹ 1- فرسودگی کے خرچہ کی رقم اصل میں مالک مکان کے پاس ہی رہے گی۔
- 2- مرمت کے خرچہ کا اندازہ لگانے کے لیے ایک ماہ کا کرایہ فی سال لگایا گیا ہے۔ اصل میں جتنا بھی خرچ ہو، چاہے کم ہو یا زیادہ، وہ نکالنا چاہیے۔
- 3- حکومتی ٹیکس مثلاً انکم ٹیکس، ویلتھ ٹیکس، پراپرٹی ٹیکس وغیرہ بھی نکالنے چاہئیں تبھی خالص آمدنی کا پتہ چلے گا جس پر عشر زکوٰۃ لگے گی۔ ان اخراجات کے شامل کرنے سے شرح زکوٰۃ اور بھی کم ہو جائے گی۔ اس سٹڈی میں یہ سب معلوم نہ ہونے کی بنا پر ان سے حساب کر کے نہیں دکھایا گیا۔
- 4- میرے خیال میں حضور اکرم ﷺ کے ارشاد کے مطابق 25% یا 33% کی عام

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

چھوٹ دے دی جائے تو وہ تمام ٹیکسوں کا احاطہ کر لے گی۔ اگر 25% چھوٹ دیں تو شرح زکوٰۃ، گراس یا گل آمدنی کا 7.5% بنے گی۔ جبکہ 33% چھوٹ سے گراس آمدنی کا 6.7% بنے گی۔ موازنہ کے لئے اس کا چارٹ نیچے دیا ہے۔

حضور اکرم ﷺ کی عمومی چھوٹ سے زکوٰۃ کا موازنہ

50%, 33%, 25% چھوٹ سے زکوٰۃ کی رقم				
سال	سالانہ کرایہ	50% چھوٹ = گراس پر 5%	33% چھوٹ = گراس پر 6.66%	25% چھوٹ = گراس پر 7.5%
2000	74,400	3,720	5,130	5,588
2002	88,800	4,440	5,750	6,660
2005	91,000	4,550	6,000	6,825

اس چارٹ سے یہ ثابت کرنا مقصود تھا کہ ہم آج بھی حضور اکرم ﷺ کی دی ہوئی 25 یا 33 فیصد شرعی چھوٹ بھی استعمال کر سکتے ہیں۔ یہ آج بھی valid ہے اور لمبے چوڑے حسابات کی جگہ استعمال کی جاسکتی ہے۔ اس شرعی چھوٹ کو دیکھنے کے بعد بندہ حیران رہ جاتا ہے کہ کیوں ہم اپنے مذہبی علمی ذخیرہ کو ماڈرن طریقوں سے نئی پود کے لئے پیش نہیں کر رہے تاکہ ان کا ہمارے اسلامی سسٹم پر پختہ ایمان ہو جائے اور کوئی پراپیگنڈہ ان کے ایمان کو متاثر نہ کر سکے، یہ ہماری نالائقی، کوتاہی اور سہل پسندی ہے جو ہمیں آگے بڑھ کر علماء کا ہاتھ بٹانے سے روک رہی ہے، اسی لئے قرضوں کی ہم عام مسلمانوں کے لئے سٹڈی کرنا فرض کفایہ قرار دے رہے ہیں۔ یہ فرض ہمیں ادا کرنا شروع کر دینا چاہیے۔

اس چھوٹ کو استعمال کرنے کا صحیح طریقہ یہ ہے کہ ایک بار پورا حساب کر کے دیکھ لیں کہ آپ کے ذاتی حساب سے کتنے فیصد چھوٹ ٹھیک بیٹھتی ہے۔ اس کے بعد ہر سال یہی چھوٹ استعمال کر لیں۔ یہ بھی بہت آسان طریقہ ہے۔

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

مختلف حالتوں پر زکوٰۃ کے مقابلے کے چارٹ

سال	ماہانہ کرایہ	قیمت تعمیر + کرایہ پر زکوٰۃ کے بعد آمدن	مارکیٹ ویلیو + کرایہ پر زکوٰۃ کے بعد آمدن	کرایہ پر عشر کے بعد آمدن	کرایہ پر نصف عشر کے بعد آمدن	صرف کرایہ پر زکوٰۃ سے اخراجات نکال کر عشر کے بعد آمدنی	
2000	6200	4480	4480	5580	5890	5757	
2002	7400	5665	4460	6660	7030	6847	
2005	11000	9080	3121	9900	10440	10117	
(ا) تجارت کے اصول پر زکوٰۃ (2.5%) کی صورتیں				(ب) عشر اور نصف عشر کے اصول پر زکوٰۃ کی صورتیں			
قیمت تعمیر + کرائے پر زکوٰۃ				کرائے پر عشر			
ماہوار کرایہ	ماہوار زکوٰۃ	ماہوار آمدن	کرایہ پر شرح زکوٰۃ	ماہوار کرایہ	ماہوار زکوٰۃ	ماہوار آمدن	کرایہ پر شرح زکوٰۃ
6200	1720	4480	27%	6200	620	5380	10%
7400	1745	5655	23%	7400	740	6660	10%
11000	1920	9080	17%	11000	1100	8900	10%
مارکیٹ ویلیو + کرائے پر زکوٰۃ				کرائے پر نصف عشر			
6200	1720	4480	27%	6200	310	5890	5%
7400	2787	4613	37%	7400	370	7030	5%
11000	7879	3121	71%	11000	560	10440	5%
صرف کرایہ پر 2.5% زکوٰۃ				اخراجات نکال کر عشر			
6200	159	6041	2.5%	6200	443	5757	7%
7400	183	7217	2.5%	7400	553	6848	7.5%
11000	275	10725	2.5%	11000	883	10117	8%

بحث، موازنہ اور نتائج

تجزیہ: نقدی کے اصول سے کرایوں پر حنفی زکوٰۃ کی چوائس

چوائس نمبر 1- اگر مکان کی قیمت تعمیر اور کرائے پر 2.5% زکوٰۃ دیں تو کرائے کے بڑھنے کے ساتھ کرائے اور اس پر زکوٰۃ کا تناسب گھٹتا جاتا ہے۔ یعنی آمدنی بڑھتی جاتی ہے۔ وجہ یہ ہے کہ مکان کی قیمت تعمیر پر زکوٰۃ کی رقم Constant ہے۔ اس میں کمی بیشی نہیں ہو رہی۔ جبکہ کرایہ بڑھنے سے آمدنی بڑھ رہی ہے۔ اس سے مکان کی قیمت پر زکوٰۃ اور کرائے پر زکوٰۃ کے تناسب میں کمی ہوتی جاتی ہے۔ اس لئے اگر کوئی زکوٰۃ دینے والا اس فتویٰ پر عمل کرے تو کرائے بڑھنے کے ساتھ اس کے لئے آسانی ہوگی۔ چونکہ آمدنی پر زکوٰۃ کی شرح 10% سے بڑھ رہی ہے اس لئے یہ ہمارے پیمانے کی خلاف ورزی یا Violation ہوگی۔ اس لئے اس

چوائس کو ہم مزید بحث سے خارج کرتے ہیں

چوائس نمبر 2-

بک ویلیو پر زکوٰۃ؛ یہ قیمت تعمیر ہی کی طرح ہے۔ فرق صرف یہ ہے کہ فرسودگی کی رقم نکالنے سے بلڈنگ کی قیمت قدرے کم ہو جائے گی، جس سے زکوٰۃ کی رقم بھی نسبتاً کم ہو جائے گی۔ اس لئے حنفی فقہ پر عمل کرنے والوں کے لئے قیمت تعمیر کی نسبت یہ بہتر حل ہے۔ زکوٰۃ آرڈیننس میں بھی اسی پر فیصلہ دیا گیا ہے، مگر اس طریقے سے بھی آمدنی پر زکوٰۃ کی شرح 10% سے بڑھ جاتی ہے اور یوں ہمارے پیمانے کی خلاف ورزی یا Violation ہو جاتی ہے۔ اس لئے اس چوائس بھی کو ہم مزید بحث سے خارج کرتے ہیں۔

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

چوائس نمبر 3- زکوٰۃ آرڈیننس میں مارکیٹ ویلیو پر زکوٰۃ ادا کرنے کی ذاتی چوائس بھی

دی گئی ہے۔ اس کی مناسبت یا نامناسبیت کا فیصلہ مارکیٹ ویلیو اور کرائے

پر 2.5% زکوٰۃ کے چارٹ کی سٹڈی سے دیکھ لیں۔ کرائے اور مارکیٹ

ویلیو دونوں کے بڑھنے سے زکوٰۃ کی مقدار بڑھتی جاتی ہے۔ آمدنی گھٹتی

جاتی ہے۔ اور کرائے اور زکوٰۃ کا تناسب بڑھتا جاتا ہے۔ کرائے کا

27% سے 71% زکوٰۃ میں چلا جائے گا۔ اس سے زکوٰۃ دینے

والے کے لئے بہت ہی تنگی و سختی ہو جاتی ہے۔ اس لئے کوئی بھی اس

طریقہ سے زکوٰۃ دینے پر آمادہ نہ ہوگا کیونکہ آسانی ختم ہو جائے گی۔

چونکہ زکوٰۃ کی شرح 10% سے بڑھ جائے گی جو ہمارے پیمانے کی

خلاف ورزی یا Violation ہوگی۔ اس لئے اس چوائس کو بھی ہم مزید

بحث سے خارج کرتے ہیں۔

ایک بہت اہم نقطہ اوپر کے تجزیے میں یہ تصور کیا گیا ہے کہ زکوٰۃ دہندہ کی

یہ اضافی آمدن ہے اور اس کے گھر کے بنیادی اخراجات دوسرے ذرائع

سے پورے ہوتے ہیں۔ اگر صرف کرائے سے گھر کی ضرورت پوری

کرنی ہو تو یہ رقم کرائے سے پوری کریں گے۔ اگر کچھ بھی نہ بچے تو اس

فتوے کے مطابق بلڈنگ پر پھر بھی زکوٰۃ کی ادائیگی کرنی ہوگی۔ اس لئے

بھی یہ آپشن یقیناً ہر لحاظ سے مشکل ترین اور ناقابل عمل بن جاتا ہے۔

مجھے یقین ہے کہ اب تک کے نتائج سے حنفی فتوے کے غیر حقیقی اور ناقابل

استعمال ہونے پر ذہن کو صاف کرنے میں بڑی مدد ملی ہوگی اور شریعت

کے مقاصد واضح ہو گئے ہوں گے اور علماء و فقہاء اور زکوٰۃ دینے والے

اس اہم پوائنٹ کو سمجھ کر مجھ سے اتفاق کریں گے کہ نقدی کے اصول سے

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

بلڈنگ کی قیمت اور کرائے دونوں پر 2.5% زکوٰۃ لگانا پریکٹیکل فیصلہ نہیں ہے۔ کیونکہ کرائے کی آمدنی کا 25% سے 70 فیصد زکوٰۃ میں چلا جائے گا۔ یہ مالی لحاظ سے زکوٰۃ دہندہ کے لئے مشکل ترین ہے اس لئے کوئی بھی اس پر عمل نہیں کرے گا کیونکہ لوگ تو آمدنی پر صرف 2.5% زکوٰۃ دینے میں بھی حیلہ بہانہ ڈھونڈتے ہیں پھر اتنی زیادہ زکوٰۃ کون دے گا۔ اس لیے یہ رائے رکھنے والے حضرات کو اس تحقیق کے نتائج کی روشنی میں اپنی رائے سے رجوع کر لینا چاہئے۔ اس نتیجے اور فیصلے سے اگر حکومت پاکستان اور پاکستانی فقہاء کو اتفاق ہو جائے تو انہیں اپنی رائے سے رجوع کر کے زکوٰۃ آرڈیننس میں مناسب تبدیلی یا amendment کر دینی چاہئے۔ کم از کم یہ معاملہ اسلامی نظریاتی کونسل میں زیر بحث ضرور آنا چاہئے تاکہ اس تحقیق کے صحیح یا غلط ہونے کا فیصلہ ہو جائے اور ہم سب کی رہنمائی ہو جائے۔

صرف کرایہ پر زکوٰۃ:

چوائس نمبر 4- صرف کرایہ پر 2.5 فیصد زکوٰۃ دیں تو یہ انتہائی کم ہوگی۔ جس سے زکوٰۃ کے مستحقین کا حق بُری طرح مارا جائے گا۔ جبکہ عمارت یا اس المال پر زکوٰۃ ادا ہونے سے بھی رہ جائے گی۔ اس لیے یہ ہمارے پیمانے کی خلاف ورزی ہوگی۔ اس لئے اس آپشن کو استعمال نہیں کیا جاسکتا۔ یہ بھی ہماری لسٹ سے خارج کیا جاتا ہے۔

چوائس نمبر 5, 6- نصف عشر یا عشر: اب تک چوائس نمبر ایک سے چار تک تمام کو ہمارے رہنما پیمانے کے خلاف ثابت کر چکے ہیں۔ اس لئے اب ہمارے پاس صرف دو ہی چوائس رہ گئی ہیں۔ نصف عشر اور عشر۔ اب ان میں سے

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

صرف ترجیحات کا تعین رہ جاتا ہے کہ پہلے کون سا ہے اور دوسرے نمبر پر کون سا؟ اس بارے قرضاًوی کی رائے پہلے نقل کی جا چکی ہے۔

”اس لئے عمارتوں اور کارخانوں پر اموال ثابتہ ہونے کے لحاظ سے ان کی آمدنی پر زکوٰۃ ہوگی اور اس المال پر زکوٰۃ نہیں ہوگی اور اخراجات منہا کر کے اصل آمدنی پر عشر یا نصف عشر زکوٰۃ ہوگی۔ اور صنعتی کمپنیوں پر خالص آمدنی پر عشر کے حساب سے زکوٰۃ لی جائے گی۔ جیسے حضور ﷺ نے بارش اور چشموں سے سیراب ہونے والی زمین پر عشر زکوٰۃ وصول فرمائی یعنی خالص آمدنی پر۔ اگر خالص آمدنی کا علم ہونا ممکن نہ ہو جیسے مختلف عمارتوں میں تو اس صورت میں آمدنی پر نصف عشر ہوگا۔ (یعنی Gross آمدنی پر 5% یا اخراجات نکالنے کے بعد خالص آمدنی Net پر 10%)۔“ ص 612 :- اس اصول پر زکوٰۃ کا Pattern یا صورت یوں بنتی ہے۔

(i) سب سے صحیح طریقہ کرائے کی آمدنی میں سے اخراجات نکال کر Net یا خالص آمدنی پر عشر ادا کرنا ہے۔ یہ ان کے لیے ہے جو کہ اخراجات کا صحیح حساب کتاب رکھ سکتے ہیں۔ اگر تمام کرایہ بھی گھر کے اخراجات میں لگ جائے تو بلڈنگ پر کوئی زکوٰۃ نہیں دی جائے گی۔

(ii) عشر کے بعد دوسرا صحیح طریقہ نصف عشر کا ہے۔ یہ ان لوگوں کے لئے ہے جو کہ اخراجات کا حساب کتاب نہیں رکھ سکتے۔ ان کے لئے شریعت نے آسان حل تجویز کیا ہے کہ اخراجات کی مد میں پہلے ہی 50% کی چھوٹ دے دی ہے اس لئے کرائے کی کل (Gross) آمدنی پر 5 فیصد زکوٰۃ کی ادائیگی بنتی ہے۔ اس طرح نصف عشر کا طریقہ استعمال کرنے میں مالی لحاظ سے زیادہ آسانی ہوگی۔ اس کو اختیار کر لیا جائے۔

(iii) زکوٰۃ کے مقابلے کا چارٹ دیکھیں تو عشر یا نصف عشر کے اصول سے زکوٰۃ

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

ادا کرنے سے حنفی فقہ کے مقابلے میں ماہوار آمدنی بڑھ جاتی ہے۔ یعنی عشر

کے اصول سے زکوٰۃ دہندہ کے لئے آسانی ہی آسانی ہے۔ حساب کتاب

کی بھی اور آمدنی کی بھی۔ اس لئے وہ خوش دلی سے زکوٰۃ ادا کرے گا۔

عشر اور نصف عشر ہر لحاظ سے ہمارے شرعی پیمانے پر پورا اترتے ہیں۔

(iv)

فائل نتیجہ اور فیصلہ

جیسے پچھلے ابواب میں ثابت کیا گیا تھا، اسی طرح اس سٹڈی سے بھی بخوبی ثابت ہو

جاتا ہے کہ یوسف قرضاوی، سعود اور چند دوسرے ہم عصر علماء کی رائے بالکل درست ہے کہ

عمارتوں کو زمین پر قیاس کر کے، ان کے کرایوں سے آمدنی پر عشر کے اصول سے ہی زکوٰۃ لگنی

چاہئے، نہ کہ کسی اور اصول سے۔

چھٹا باب

کرائے کی آمدنی میں سے کٹوتی

کرائے کی آمدنی مالک مکان کے لئے خالص آمدنی نہیں ہوتی۔ کرایہ کی آمدنی میں سے ہر ماہ یا سالانہ جائز اخراجات ہوں گے جن کو آمدنی سے نکال کر خالص یا Net آمدنی پر زکوٰۃ لاگو ہوگی۔

ہر بلڈنگ پر مندرجہ ذیل اخراجات ہو سکتے ہیں۔

- (i) مرمت (Maintenance)
- (ii) فرسودگی (Depreciation)
- (iii) حکومت کے ٹیکس مثلاً پراپرٹی ٹیکس۔ انکم ٹیکس۔ ویلتھ ٹیکس وغیرہ
- (iv) سیکورٹی اور بلڈنگ کمپلیکس کے اخراجات مثلاً سیکورٹی گارڈ، جنریٹر اور الیکٹریشن کا وغیرہ بھی شامل کرنا ضروری ہیں۔

(v) گھریلو بنیادی ضروریات کے کل یا جزوی اخراجات

مرمت (Maintenance) پر اخراجات اور کٹوتی کی شرح

ہر نئے کرایہ دار کے لئے مکان کی تیاری کے لئے رنگ و روغن، بجلی کے سامان، کارپنٹر، پلمبر کا کام وغیرہ خرچہ ضرور کرنا پڑے گا۔ یہ سب خرچہ مل کر عموماً اوسطاً ہر سال کے

لئے ایک کرایہ کو جمع کریں تو اتنا خرچہ بن ہی جاتا ہے۔ یعنی ہر سال 10% خرچہ بنے گا۔
15, 20 سال پرانی بلڈنگ پر مرمت کے اخراجات 10 فیصد سے بڑھ جانے کی وجہ
سے دو مہینے کا کرایہ فی سال یا 20 فیصد ہونے چاہیں۔

فرسودگی کا خرچہ Depreciation Expenditure چونکہ زمین ہمیشہ کے لئے
قائم رہتی ہے۔ اس لئے زمین یا پلاٹ پر فرسودگی کا خرچہ نہیں نکالا جاتا۔ اس کے برعکس
بلڈنگ، کارخانہ، ہوائی جہاز، بس ویگن وغیرہ پیداوار/آمدنی کے عوامل میں پرانا ہونے اور
پھر ختم ہو جانے کا عمل جاری رہتا ہے اور ان پیداوار کے تمام عوامل کو ایک خاص عرصہ کے بعد
دوبارہ خریدنا یا تعمیر کرنا، بدلنا Replace کرنا ضروری ہو جاتا ہے۔ جس کے لئے دوبارہ
سرمایہ کی ضرورت پڑے گی۔ وہ ان چیزوں کے دوران استعمال، اخراجات کے طور پر ہر
سال آمدنی میں سے نکال کر پس انداز کر دیا جاتا ہے۔ ایسے خرچہ کو فرسودگی یا پرانا ہونے کا
خرچہ کہتے ہیں۔ زکوٰۃ آرڈیننس اور قرضوں کے مطابق زکوٰۃ کے لئے یہ فرسودگی کا خرچہ
ذاتی مکانوں، بلڈنگز، عمارات پر بھی لگانا ضروری ہے۔

فرسودگی کی قیمت یا Cost of depreciation۔ فرسودگی کے خرچہ کا اندازہ نئی
عمارت کی قیمت تعمیر یا پرانی کی قیمت خرید پر ہوتا ہے۔ عموماً یہ بلڈنگ کی اصل لاگت شدہ
مالیت کی فی صد میں ظاہر کی جاتی ہے۔ جس کو diminishing value یا کم ہوتی مالیت
کہہ سکتے ہیں۔ اس کا اندازہ کسی بھی جائیداد کی مفروضہ دیر پائی یا عمر پر مبنی ہوتا ہے اور اس
مفروضہ زندگی پر جو کچھ گنجائش دی جائے اس کو بھی پیش نظر رکھنا ہوتا ہے۔ فرسودگی کی منہائی
کے لئے عموماً مندرجہ ذیل شرحوں کی سفارش کی جاتی ہے۔

(i) عمارات: 1.5% ڈیڑھ فی صد سالانہ (عمر 100/1.5 فی صد = 67 سال)

(کتاب تخمینہ و اخراجات۔ ص 242)

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

مثلاً: ایک عمارت 7.5 لاکھ میں تیار ہوئی ہے۔ اس کی سالانہ بوڑھا ہونے، فرسودگی کی قیمت اور اس کی مفروضہ عمر کا حساب یوں لگائیں گے۔

قیمت تعمیر = 7.5 لاکھ روپے اور شرح فرسودگی = 1.5%

سالانہ فرسودگی کی رقم = 7.5 لاکھ $\times 1.5 \div 100 = 11,250$ روپے

بلڈنگ کی عمر = 7.5 لاکھ $\div 11,250$ روپے فی سال = 67 سال یعنی یہ عمارت

67 سال تک، عام شرح فرسودگی سے پرانی ہو کر زکوٰۃ لگانے کے حساب کیلئے ختم ہو جائے

گی اگرچہ یہ عمارت اب بھی قابل استعمال ہو۔ چونکہ یہ رقم دراصل بلڈنگ کے مالک کے

پاس ہی رہے گی اس لئے یہ بالواسطہ اس کی آمدنی میں شامل رہے گی، عمارات مشینوں

کارخانوں کی مشینری، گاڑیوں، بسوں، ویکنوں، کاروں وغیرہ کی زکوٰۃ کا حساب لگانے کے

لئے بھی فرسودگی کو آمدنی سے منہا کرنا پڑے گا۔ (پلانٹ کے آلہ جات و دیگر مشینری پر

فرسودگی کا ریٹ 2.5% اڑھائی فیصد سالانہ (عمر = $100 \div 2.5 = 40$ سال)

ہے۔) اس سلسلے میں صرف انجینئرز کی رائے اور فارمولے ہماری رہنمائی کر سکتے ہیں۔ عام

آدمی یا علماء کرام یہ کام نہیں کر سکتے۔

اس سے ایک اہم نقطہ یہ نکلتا ہے کہ اب اجتہاد کا طریقہ ماضی کے ذاتی اجتہاد کی

بجائے اجتماعی اجتہاد میں بدل جانا چاہیے جس میں علماء کے علاوہ مسئلہ کے متعلقہ علوم کے

ماہرین اور وہ لوگ جن پر زکوٰۃ عائد کرنی ہے ان کو شامل کرنا ضروری ہے تاکہ لوگوں کی

مشکلات کو سامنے رکھ کر پریکٹیکل فیصلے کیے جاسکیں۔

قرض کی کٹوتی؛۔ قرضاًوی ”میری رائے یہ ہے کہ آمدنی میں سے

اخراجات، ٹیکس، اجرتیں، کام اور حفاظت کے اخراجات اور قرض کی رقم منہا

کر کے خالص آمدنی پر زکوٰۃ دی جائے۔ ص 618۔“

تجزیہ:- لوگ مکان بنانے کے لئے قرضہ بھی لیتے ہیں، یا پھر مارکیٹ سسٹم کے تحت مکان خریدتے ہیں۔ دونوں صورتوں میں قرضہ کی کل رقم منہا نہیں کی جائے گی، بلکہ صرف ہاؤس بلڈنگ کے قرضہ کی قسط یا مارکیٹ کی قسط کو خرچہ میں شامل کیا جائے گا۔

بنیادی گھریلو اخراجات کی چھوٹ یا **exemption**:- اوپر دی گئی تحقیق میں یہ فرض کیا گیا ہے کہ کرائے سے آمدنی آدمی کی اضافی آمدنی ہے اور اس کے گھر کی بنیادی ضروریات دوسرے ذرائع آمدنی سے پہلے ہی پوری ہو رہی ہیں۔ اگر کسی کا کرائے کی آمدنی پر ہی پورا یا جزوی انحصار ہو تو اس کے گھریلو اخراجات کو بھی اخراجات میں شامل کیا جائے گا۔

قرضی "کم سے کم مقدار معیشت کا استثناء" اگر کسی شخص کی معاشی کفالت صرف کرایہ سے ہوتی ہو جیسے بوڑھا، بیوہ، یتیم اور ان کے پاس کرائے کی آمدنی کے سوا آمدنی کا کوئی اور ذریعہ نہ ہو جیسے پنشن، وظیفہ یا تنخواہ وغیرہ تو کل آمدنی میں سے کم سے کم معیشت کا کیا حساب یا نصاب ہوگا۔ یعنی اس کی حوائج ضروریہ/اصلیہ کتنی ہوگی اور کیا کل خالص آمدنی پر زکوٰۃ ہوگی یا اس میں معیشت کا کچھ حصہ مستثنیٰ کر کے زکوٰۃ عائد کی جائے گی؟

"اسلامی عدل کا تقاضہ ہے کہ معیشت کے بقدر رقم کا تعین کرنے کے بعد اتنی رقم کو مستثنیٰ قرار دیا جائے اور باقی آمدن پر سال کے اختتام پر زکوٰۃ لی جائے۔ بشرطیکہ وہ بقدر نصاب ہو۔ اور یہ صورت ان لوگوں کے لئے ہے جن کا اس آمدنی کے علاوہ اور کوئی ذریعہ معاش نہ

ہو۔ ص 618۔

تجزیہ:- ہر فیملی کے سائز کے لئے مختلف بنیادی ضروریات کی باسکٹ یا پیکیج الگ الگ ہوگا۔ مغربی ممالک نے اپنے ملک کے لئے اور اس میں بھی ہر علاقے کے لئے الگ فیملی سائز کے مطابق پاورٹی یا غربت لائن مقرر کی ہے جس کے مطابق ہی وہ مالی مدد کا تعین کرتے

ہیں۔ بد قسمتی سے ہم نے ایسا کوئی اندازہ مقرر نہیں کیا۔ اگرچہ بنیادی ضروریات کا تعین موجود ہے مگر اس کی قیمت لگانے کا طریقہ ابھی ایجاد نہیں کیا گیا۔ یہ ہر ایک کی صوابدید پر چھوڑ دیا گیا ہے۔ اس موضوع پر کام کرنے کی اشد ضرورت ہے۔ میں نے غنی کے تعین یا اسلامی پاورٹی لائن پر ابتدائی کام کیا ہے جو کہ سونے کے نصاب پر مبنی ہے۔ ایک سونے کا نصاب ترقی پذیر ممالک میں سات افراد پر مبنی فیملی کے لئے تو آج کل بھی valid ہے مگر امیر مسلم ممالک اور ترقی یافتہ ممالک میں ایک نصاب اوسط فیملی سائیز کے لئے بنیادی ضروریات سے کم پڑتا ہے، مثلاً امریکہ میں نو سونے کے نصاب کی قیمت یعنی 67 تو لے سونا امریکہ کی سرکاری پاورٹی لائن کے برابر بنتا ہے۔ اس سے اندازہ لگالیں کہ ہمیں بھی مغربی ممالک کی طرح ایک فرد سے لے کر کم از کم بارہ افراد کی فیملی تک کی ماہانہ گھریلو ضروریات کی costing کر کے زکوٰۃ کے لئے چھوٹ کا حساب لگانا ہوگا۔ تب یہ چھوٹ دے کر بقایا پر زکوٰۃ عائد کی جانی چاہئے۔ یہ کام دراصل حکومت کے اکنا مک ڈویژن کو کرنا چاہئے۔ وہی نیشنل لیول پر خوراک، لباس رہائشی گھروں، تعلیم وغیرہ کی پلاننگ کرتے ہیں اور ان کے پاس تمام ضروری ڈیٹا بھی ہوتا ہے اور انہی کے پاس ایکسپرٹ لوگ ہیں جو صحیح اندازہ لگا سکتے ہیں۔

کٹوتیوں کے بعد زکوٰۃ کا حساب

عشر کا اصول: زکوٰۃ = (کرائے کی کل آمدنی، مرمت کے اخراجات، فرسودگی کے اخراجات، حکومتی ٹیکس، دوسرے اخراجات، قرض کی قسط، گھر کے بنیادی پورے یا جزوی اخراجات) نکالنے کے بعد بقایا خالص یا نیٹ آمدنی پر 10% زکوٰۃ ادا کریں۔ اگر گھریلو اخراجات کے بعد کچھ نہ بچے تو کوئی زکوٰۃ ادا نہیں کرنی ہوگی۔

یا پھر کرائے کی کل آمدنی کا 5.0% زکوٰۃ ادا کریں۔

چھٹا باب

زکوٰۃ ادا کرنے کی ترجیحات اور آخری فیصلہ

اس تمام بحث سے صرف دو ترجیحات بن سکتی ہیں؛۔

پہلی ترجیح؛۔ عشر کا اصول:

خالص آمدنی پر عشر۔ اگر اخراجات کا حساب رکھ سکتے ہیں تو اصل اخراجات نکال کر بقایا پر 10% زکوٰۃ دیں۔ اگر حساب نہ کر سکیں تو شرعی چھوٹ استعمال کر کے بقایا پر 6.66% یا 7.5% عشر دیں۔ (مثلاً؛ میں نے ایک دفعہ اندازہ لگانے کے بعد اب ہر ماہ کرائے کی کل آمدنی پر 7.0% زکوٰۃ ادا کرتا ہوں۔)

کل آمدنی پر نصف عشر۔ اگر اخراجات کا حساب نہ کر سکیں تو کل کرائے کی آمدنی کا 5 فیصد ادا کر دیں۔

دوسری ترجیح؛۔ حنفی فقہ کے مطابق، اگر کوئی آدمی کرائے کی آمدنی پر زکوٰۃ کے علاوہ، موجودہ فتویٰ کے مطابق، بلڈنگ کی قیمت پر بھی زکوٰۃ دینا چاہے تو صرف بک ویلیو پر زکوٰۃ ہی درست ہوگی۔ یا پھر زکوٰۃ آرڈیننس کے مطابق مرضی ہو تو مارکیٹ ویلیو پر دے لے۔

زکوٰۃ ادا کرنے والے کو مشورہ:

اللہ تعالیٰ ہر مسلمان کو بہت ذمہ دار انسان دیکھنا چاہتا ہے جو اللہ کے حقوق اور

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

انسانوں کے حقوق کی ادائیگی فوراً کرے۔ ان کی ادائیگی کو تاخیر نہ کرے۔ اس لئے میرے خیال میں صحیح طریقہ یہ بنتا ہے کہ سال کے آخر تک انتظار کی بجائے سال بھر کے کل کرائے اور اخراجات کا تخمینہ لگا کر سال کی کل زکوٰۃ کا اندازہ کر لیں اور پھر اس سے ماہوار زکوٰۃ کا حساب کر کے ہر ماہ ایڈوائس زکوٰۃ ادا کریں۔ اس طریقے میں یہ فوائد ہیں۔ مال کا تزکیہ اور نفس کا تزکیہ مال کے استعمال سے پہلے ہو جاتا ہے۔

اللہ کے حقوق کی ادائیگی فوراً ہو جاتی ہے۔ موت کی شکل میں نہ ہی ادائیگی باقی رہ جاتی ہے اور نہ ہی وارثوں کو ادائیگی کی وصیت کرنے کی ضرورت پڑتی ہے۔ حقوق کی فوراً ادائیگی کی عادت پڑ جاتی ہے سستی نہیں ہوتی۔

اصل فیصلہ

زکوٰۃ دینے والے نے فیصلہ اپنے دل اور نیت کو دیکھ کر کرنا ہے۔ یہ زیر سرج پڑھ کر اپنی پسند کے علماء سے مشورہ کر کے یا پھر خود فیصلہ کرے۔ آدمی کے فیصلے پر ہی اس کا اللہ کے یہاں دل یا نیت کی بنیاد پر اجر و ثواب کا فیصلہ ہوگا۔

نوٹ:

اگر حکومت پاکستان اتفاق رائے سے کرائے کی آمدنیوں پر قانون سازی کر لیتی ہے تو پھر اس پر عمل کرنا ضروری ہو جائے گا۔ اور اپنی ذاتی رائے کو ملکی قانون کے تابع کر دینا ہوگا۔ تبھی ایک جہتی پیدا ہو سکتی ہے۔

سفارشات

قرضاوی: تمام منافع بخش ذرائع پر زکوٰۃ لگانے کا جامع
اصول بنانے کی ضرورت

مغربی ممالک نے تمام مالی معاملات کو بڑی تفصیل اور accuracy کے ساتھ حساب رکھ کر یعنی documented economy کے ذریعے کنٹرول کیا ہوا ہے تاکہ لوگوں کے ساتھ زیادتی یا نا انصافی نہ ہو سکے جبکہ ہم نے زندگی کے تمام معاملات میں، صدیوں سے، اللہ تعالیٰ کی واضح ہدایات کے باوجود کہ ”ہر مالی معاملات کو لکھ لیا جائے تاکہ گواہی قائم ہونے میں آسانی ہو“ کے برعکس ہر بات لوگوں پر چھوڑ دی ہوئی ہے۔ جس کی وجہ سے نہ ہی کوئی دنیاوی یا مذہبی سسٹم بنا ہے۔ مثلاً مغرب میں رسید دکھا کر آپ چیز کو تبدیل کر سکتے ہیں مگر ہم حضور اکرم ﷺ کی واضح ہدایت کہ ”پہلے تو فروخت سے پہلے نقص بتا دو یا ورنہ بعد میں گاہک کے بتانے پر تبدیل کر دو“ کے برعکس تبدیل نہیں کرتے۔ پہلے تو رسید نہیں دیتے اگر دیں بھی تو اس پر لکھ دیتے ہیں کہ چیز تبدیل نہیں ہوگی۔ اسی طرح ہر چیز کی کچھ عرصہ کے لئے کمپنی کی گارنٹی بھی ہو تو پھر بھی ذمہ داری گاہک پر ڈال کر تبدیل نہیں کرتے۔

ہم مغربی ممالک سے اس لئے سیکھنے کے لیے تیار نہیں کہ وہ غیر مسلم ہیں۔

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرانے پر زکوٰۃ

حالانکہ علم کا کوئی مذہب نہیں ہوتا اور ہمیں علم و حکمت ہر جگہ سے ڈھونڈنے اور حاصل کرنے کا حکم ہے۔ اگر حکومت پاکستان یا دوسرے اسلامی ممالک کی حکومتیں بھی مغربی ممالک کی طرح ہر چیز کنٹرول کر سکیں تو پھر ہی لوگوں کے لیے آسانیاں پیدا ہوں گی ورنہ لوگ ہمیشہ تذبذب اور استحصال کا شکار رہیں گے۔

بد قسمتی سے ہم احادیث کے صرف الفاظ پر بحث کرتے رہے ہیں اور ان کو زندگی کے ساتھ Relate کر کے حسابی طریقے استعمال کرنے یا ان کی application سے گریزاں رہے ہیں۔ حالات کی تبدیلی کے ساتھ لگاتار ریسرچ ضروری ہے۔ تبھی ان میں accuracy، بہتری اور لوگوں کے لیے آسانی آئے گی۔ اس سمت میں یہ کوشش صرف یہ دکھانے کے لیے ہے کہ ہم مذہبی مالی معاملات کو اس طرح بھی جانچ سکتے ہیں اور نئے فیصلے کر سکتے ہیں۔ ہمیں مغربی ممالک سے بہت کچھ سیکھنے کی ضرورت ہے جس کو ہم اسلامی نظام کو نئے سرے سے منظم کرنے میں اپنا سکتے ہیں جیسے فرسودگی کا اصول ہم نے مغرب سے ہی سیکھا ہے۔ ورنہ ہماری کسی پرانی کتاب میں کہیں نہیں لکھا ملتا۔

میں نے اس سٹڈی سے یہ احساس دلانے کی کوشش بھی ہے کہ تمام دوسرے کاروبار جیسے ٹرانسپورٹ، کیٹرنگ، ہوٹل، ایئر لائن وغیرہ ہر ایک کیلئے علیحدہ علیحدہ اس طرح کی سٹڈی کی ضرورت ہے۔ جن میں اصل ڈیٹا پر مبنی حسابی مثالوں سے ہر بات سمجھائی گئی ہو۔ جیسے کہ applied mathematics میں ہوتا ہے۔ کیونکہ ہر کاروبار کی اپنی خصوصیات، مسائل اور اخراجات وغیرہ ہوتے ہیں۔ قرض دہانے کی بھی احساس دلایا ہے۔ وہ لکھتے ہیں:۔ ”تمام منافع بخش ذرائع پر زکوٰۃ لگانے کا جامع اصول بنانے کی ضرورت“۔۔۔ عمارتوں، کارخانوں پر زکوٰۃ کے لئے کوئی عام ضابطہ یا جامع قاعدہ وضع نہیں ہوا جس کے تحت وہ اس المال بھی آجائیں جو ان کے مشابہ ہوں مثلاً دوسرے منافع بخش کاروبار جیسے مرغیوں، گایوں کے فارم، ٹیکسیاں، بسیں، تجارتی بحری جہاز، ہوائی جہاز اور وہ ادارے جو

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

دعوتی سامان Catering/Tent سروسز فراہم کرتے ہیں بھی آجائیں۔ خواہ یہ منافع کرائے یا پیداوار اور پیداوار سے خواہ یہ منافع عمارتوں اور موٹروں کے کرایوں سے حاصل شدہ آمدنی سے ہو یا پیداوار سے اور پیداوار کو فروخت کر کے منافع حاصل ہو۔ خواہ منافع گایوں کے دودھ یا مرغیوں سے حاصل ہو۔ نفع چاہے جماد اشیاء (غیر حیوانی) سے حاصل ہو یا غیر منقولہ جائیداد سے ہو، عمارتوں، کارخانوں کی طرح غیر منقولہ اشیاء ہوں یا موٹربسوں کی طرح منقولہ اشیاء ہوں وغیرہ اس لئے ان جیسے تمام کاروباروں کو ”منافع بخش ذرائع“ کے ضمن میں رکھا جائے اور اسے ایک جامع اصول کی حیثیت دے دی جائے۔
(خو (ص 613)۔

سفارشات:-

سفارش نمبر 1- اگرچہ قرضادوی تمام نفع بخش کاروبار پر زکوٰۃ کا فیصلہ کرنے کے لئے ایک ہی جامع اصول کو وضع کرنا یا مقرر کرنا چاہتے ہیں اور یہ اصول عشر کی شکل میں موجود بھی ہے مگر میں نے زکوٰۃ پر ریسرچ کے دوران محسوس کیا ہے کہ ہر کاروبار کے لئے، چاہے تجارت ہو یا سروسز ہوں یا انڈسٹری ہو، علیحدہ سٹڈی کی ضرورت ہوگی جو پوری تحقیق کے اور تمام آپشنز، بشمول حساب، اکاؤنٹنگ کی آسانی کے بھی فیکٹر کے مد نظر رکھتے ہوئے ان سب کا احاطہ کرنے کے بعد فیصلہ کرے کہ زکوٰۃ کا کون سا اصول بہتر اور آسان رہے گا۔ اس طرح ہر بزنس پر ایک کتاب ہو جائے گی جس میں تجربہ کے ساتھ اضافہ بھی ہوتا رہے اور اصلاح یا amendment بھی۔ یہ کتاب ہر مدرسے میں ٹیکسٹ بک کا بھی کام دے گی اور عوام کی رہنمائی بھی تاکہ ہر ایک پورے یقین کے ساتھ فیصلے کو مانے اور اس پر عمل کرے۔

سفارش نمبر 2- اس لئے میں تمام بزنس کے چیئرمینز کو دعوت عام دے رہا ہوں کہ وہ میری تحقیق کے طریقہ سے اپنے اپنے بزنس پر، اجتماعی اجتہاد کے ذریعے،

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

زکوٰۃ لگنے کے طریقوں پر کتابیں لکھوا کر اسلامی نظریاتی کونسل اور علماء کا ہاتھ بٹائیں۔ اگر ہم ہر سال پانچ چھ کتابیں مختلف بزنس پر مارکیٹ میں لاسکیں اور پانچ چھ قوانین پر پارلیمنٹ کے ذریعے قانون سازی کرسکیں تو بہت بڑی کامیابی ہوگی۔ اور اسلامی نظام کی طرف پُر امن سفر ہوگا۔ ورنہ آج تک ماضی میں جہاں جہاں بھی اسلامی نظام لانے کی کوششیں ہوئیں ہیں وہ ہمیشہ مسلح جدوجہد کے طریقے کو اپناتی رہی ہیں اور بد قسمتی سے کبھی بھی کامیابی سے ہمکنار نہیں ہو سکیں۔

سفارش نمبر 3 - میری تحقیق کی روشنی میں اسلامی نظریاتی کونسل کے لئے موجودہ زکوٰۃ آرڈیننس میں بک ویلیو اور مارکیٹ ویلیو والے حصے کو بھی تبدیل کرنے کی ضرورت ہونے یا نہ ہونے پر بھی فیصلہ ضروری بن جاتا ہے۔ میری درخواست ہے کہ کونسل اس کی سٹڈی کر کے اپنی سفارشات مرتب کر دے تاکہ حکومتی سطح پر فیصلے سے موجودہ اختلاف رائے ختم ہو کر اجماع ہو جائے۔ اور اسلامی نظام کی طرف پیش رفت ہو سکے۔ جب تک حکومت سٹیٹ لیول پر ریٹیل اسٹیٹ پر زکوٰۃ وصول کرنے کی قانون سازی نہیں کرتی تو لوگ صرف اس وقت تک اپنے طور پر اس تحقیق کے فیصلے کو اپنا سکتے ہیں۔

ملائیشیا میں زکوٰۃ کے سسٹم کی ترقی کی قابل تقلید مثال: ریفرنس انٹرنیٹ۔ ”ملائیشیا کے 12 ملین مسلمانوں میں سے 11 ملین یعنی 92 فیصد مسلمان فطرانہ کی رقم حکومت کی اسلامک افیئرز کونسل کے عاملوں کے پاس جمع کراتے ہیں جو کہ ہر سال 3.3 رنگٹ فی کس کے حساب سے 33 ملین رنگٹ بنتی ہے۔ جبکہ ویلتھ پر زکوٰۃ 100 ملین رنگٹ جمع ہوتی ہے۔ فطرانہ کے برعکس چونکہ دولت پر زکوٰۃ دینے کی شرح صرف 20 فی صد ہے۔ اس لئے

1991 میں ایک نیا آئیڈیا اور ادارہ متعارف کرایا جو **Zakat Collection**

Center PPZ کہلاتا ہے جس کا مقصد لوگوں کو احساس دلانا یا **Awareness**

پروگرام تھا تا کہ لوگوں میں صرف فطرانہ ہی نہیں، دولت پر زکوٰۃ فرض ہونے اور ادائیگی کا

بھی احساس دلایا جائے۔ یہ ادارہ سیلز پروموشن سنٹر کی طرح ہے جہاں پر زکوٰۃ کے بارے سوالات کے جوابات، ہدایات اور رہنمائی دی جاتی ہے۔ اس کے بعد فرد کے ضمیر پر چھوڑ دیا جاتا ہے کہ وہ زکوٰۃ ادا کرتا ہے تو کیسے؟ فرد آیا حکومت کے ذریعے۔ اس نئے آئیڈیا کی کامیابی کا مظہر یہ ہے کہ پچھلے 5 سال میں ویلتھ پر زکوٰۃ جو حکومت کو دی جاتی ہے چھ (6) گنا بڑھ گئی ہے۔ PPZ کا پریکٹیکل ماڈل اور طریقہ کار غالباً زکوٰۃ جمع کرنے کا اچھوتا اور نیا ترین آئیڈیا ہے۔ ساتھ ہی زکوٰۃ کی ایڈمنسٹریشن، مینجمنٹ کے سسٹم کو بہتر بنا دیا گیا۔ اور کمپیوٹرائز کیا گیا۔ زکوٰۃ پر غیر ضروری بحثوں کی بجائے ہمیں زیادہ وقت اس بات پر صرف کرنا چاہیے کہ ہم مسلمانوں کو معاشی لحاظ سے کیسے مضبوط بنا سکتے ہیں۔ ان کو اچھا اور کامیاب بزنس بنانے میں کیا مدد کر سکتے ہیں۔ خوشحال معاشرے کیسے وجود میں لا سکتے ہیں تاکہ ہر ایک زکوٰۃ دینے والا بن جائے۔ یہی دراصل مقصد ہونا چاہیے اور یہی ہمارا حاصل کلام ہے یا **Punch Line**۔“

تجزیہ: دوسرے مسلمان ممالک پورے خلوص کے ساتھ نئے آئیڈیا متعارف کر کے زکوٰۃ کے سسٹم کو بہتر سے بہتر بنا رہے ہیں۔ اور سب اسلامی نظام کی طرف پیش رفت کی کوششوں میں ہم سے آگے نکلتے جا رہے ہیں۔ ہمیں نئے آئیڈیا خود بھی لانے چاہئیں اور ان ملکوں سے سیکھتے رہنا چاہیے۔ کلام پاک میں اللہ تعالیٰ ہمیں دنیا کی بھلائی پہلے اور آخرت دونوں کی بھلائی مانگنے کی ہدایت کرتا ہے۔ ہم نے غلط سوچ کی بنا پر دنیا کی بھلائی کو ثانوی حیثیت دے کر اللہ کے حکم کی خلاف ورزی کی ہے۔ دنیا کی بھلائی کے بغیر آخرت کی بھلائی ممکن نہیں۔ اسی لئے ملائیشیا کے مسلمانوں نے یہ کوشش شروع کی ہے کہ مسلمانوں کو کامیاب بزنس میں کیسے بنایا جائے تاکہ وہ اتنے مالدار ہو جائیں کہ زکوٰۃ دینے والے بن جائیں، نہ کہ لینے والے۔ ہمیں بھی پاکستانی مسلمانوں کو دنیا سے نفرت نہیں سکھانی چاہیے بلکہ اللہ کے حکم کے مطابق دنیا کی ترقی پر بھی مائل کرنا چاہیے۔ تبھی مسلمان طاقتور بن کر دین کا غلبہ حاصل کر سکتے ہیں اور نشاۃ ثانیہ ممکن بن سکتی ہے۔

اختتامیہ

میں نے زکوٰۃ کو اختلافات سے نکال کر اتفاق رائے کی طرف لانے کے لئے حسابی طریقوں سے decision making کے طریقے متعارف کروادیئے ہیں۔ اور میں نے آج کے Hot topic پر موجودہ تمام فتاویٰ اور آراء کو ان حسابی طریقوں سے چیک کر کے بخوبی ثابت کر دیا ہے کہ پلاٹوں کو نقدی قرار دینا اور اس لئے ان کی مارکیٹ ویلیو سے زکوٰۃ لگانا یا نقصان ہونے کے باوجود زکوٰۃ عائد کرنا صحیح سوچ نہیں۔ پلاٹوں کو تجارتی سامان سمجھ کر ان پر زکوٰۃ لگانے کے لیے ہمارے پاس صرف دو ہی طریقے رہ جاتے ہیں۔ امام مالک کے فتوے کے مطابق صرف قیمت فروخت پر 2.5 فیصد زکوٰۃ، یا یوسف قرضاوی اور محمود ابوسعود کی رائے کے مطابق نصف عشر یا عشر کا طریقہ۔ اور اسی طرح عمارتوں اور کرائے کی آمدنیوں پر بک ویلیو یا مارکیٹ ویلیو کی نامناسبیت کو ثابت کر کے صرف عشر کے اصول کو مناسب اور درست ثابت کر دیا ہے۔

میرے تمام دلائل سے سب کے لئے متفق ہونا ممکن نہیں ہے مگر مجھے یقین ہے کہ یہ تحقیق، یہ حسابی ڈیٹا، علماء، فقہاء، اساتذہ، محققین سب کے لئے مزید سوچ بچار اور ریسرچ کی بنیاد فراہم کر سکتا ہے تاکہ بقول محمود ابوسعود، ”زکوٰۃ کے مشکل اور اختلافی مضمون کو کسی حتمی فیصلہ تک پہنچایا جاسکے۔“ اور پلاٹوں اور عمارتوں کے مالکان کو موجودہ میٹریل سے بھی از خود فیصلہ کرنے کے قابل بنادیتی ہے تاکہ وہ شک و شبہ سے بالاتر ہو کر، پورے ایمان و

پلائوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

یقین کے ساتھ، زکوٰۃ کی ادائیگی پر قائل اور مائل ہو جائیں گے۔

حضرت انسؓ فرماتے ہیں کہ جب حضرت ابو بکرؓ صدیق نے ان کو بحرین روانہ فرمایا تو انہیں تحریری ہدایات دیں جو کہ زکوٰۃ کے نصابوں بارے تھیں جس کے آخر میں یہ لکھا تھا کہ ”اور جس کے پاس چالیس سے کم سائتمہ بکریاں ہوں اس پر کوئی زکوٰۃ نہیں سوائے اس کے کہ مالک از خود کچھ دینا چاہے۔“ چاندی کا چالیسواں حصہ زکوٰۃ ہے۔ اور ایک سو نوے درہم تک کوئی زکوٰۃ نہیں ہے سوائے اس کے کہ مالک از خود دینا چاہیے۔ ص 240۔“ اس لئے بہترین حل یہ ہے کہ آدمی اپنی مالی استطاعت، غنی ہونے کی بنا پر حل خود منتخب کرے۔ اور اگر اس کے مطابق زکوٰۃ نہ بھی بنتی ہو مگر اپنے مال کی طہارت کو ضروری سمجھے تو ادا کر سکتا ہے۔ اگر مالی استطاعت کم ہے یا آسانی کے حل کا طالب ہو تو آسانی والا حل استعمال کرے۔ بات جذبے یا آسانی کی ہے۔ (علامہ اقبال کے مطابق تن یا من میں سے انتخاب کا معاملہ ہے)۔

اگر کوئی آدمی کسی مفتی سے پوچھے گا تو وہ بھی اس تحقیق میں سے کسی ایک ہی چوائس کو استعمال کر کے بتائے گا۔ اس لئے آدمی خود ہی اپنے دل سے پوچھ کر فیصلہ کر لے۔ آخر میں اس دُعا کے ساتھ ختم کرتا ہوں۔ ”اے ہمارے رب! نہ پکڑ ہم کو اگر بھولیں یا خطا کریں، اے ہمارے رب! اور نہ رکھ ہم پر بوجھ بھاری جیسا رکھا تو نے اگلوں پر، اے رب ہمارے اور نہ اٹھوا ہم سے جس کی طاقت نہیں ہم کو؛ اور درگزر فرما ہم سے، اور بخش ہم کو، اور رحم کر ہم پر، تو ہمارا آقا اور مولیٰ ہے؛ اور مدد کر ہماری قوم کافر پر۔ بقرہ۔“
الحمد لله رب العالمين کہ یہ کام تکمیل کو پہنچا۔ وما توفيقى الا بالله۔

امتیاز علی

حوالہ جات۔ ریفرنس اور ضمیمے

- 1- کلام پاک اور کتب احادیث
- 2- فقہ الزکوٰۃ۔ علامہ یوسف قرضاوی۔ جلد اول۔ البدر پبلی کیشنز، راحت مارکیٹ، اردو بازار، لاہور
- 3- زکوٰۃ اینڈ فلاسفی آف زکوٰۃ۔ فرشتہ زیاس۔ دمشق، شام، 1966
- 4- کنٹمپری زکوٰۃ۔ محمود ابوسعود۔ امریکہ
4. Contemporary Zakat (ISBN 88-050171 1988)
Mahmood Abu-Saud
Zakat And Research Foundation
7781 Cooper Road, Suite 7
Cincinnati, , Ohio-45242 USA
- 5- زکوٰۃ ریسرچ پیپر نمبر 11 - 2000 اسلامک ریسرچ انسٹیٹیوٹ آف اسلامک ڈویلپمنٹ بینک جدہ۔
- 6- Estimates and Costing تخمینہ و اخراجات: محمد ثاقب خان، کیپٹن سعید چوہدری: ملک بکڈ پوارڈو بازار لاہور۔
- 7- زکوٰۃ پر مختلف کتب اور مضامین۔

ضمیمہ

نیا فتویٰ دینے یا کسی پرانے فتویٰ کا تجزیہ کرنے کا صحیح اور سٹینڈرڈ طریقہ کار:

ماڈرن طریقہ یہ ہے کہ کسی بھی سٹڈی یا فیصلے کے لئے اگر تمام سوالات یا نقاط کی لسٹ بنالی جائے اور ان تمام نقاط پر تفصیلی تحقیق کی جائے۔ تو پھر کوئی اہم چیز نظر انداز نہیں ہوگی۔ یہی طریقہ انٹرنیشنل پائلٹ، اسٹروناٹ، فیکٹریاں، دفاتر، آرٹ فورسز، پلاننگ کے محکمے استعمال کرتے ہیں۔ تجربہ کے ساتھ یہ لسٹ وسیع ہوتی جاتی ہے۔ مجھے خیال آیا کہ دینی معاملات میں بھی اس ماڈرن پریکٹس کو اپنانے کی ضرورت ہے۔ اس طریقہ سے کسی رائے، فتویٰ یا تحقیق کی جائے تو پھر اس کا فائدہ یہ ہوگا کہ قرآن و سنت کا ہر پوائنٹ سامنے آجائے گا۔ لوگوں کیلئے آسانیاں لائے گا۔ حکمت پر مبنی ہونے سے لوگوں کے دل میں گھر کر کے عمل کا باعث بنے گا۔ اسلام کی سچائی پر پکا ایمان لانے کا باعث ہوگا۔ نئے علوم کو استعمال کر سکے گا۔ موجودہ پریکٹس جس میں صرف پرانی کتابوں کے مواد کو استعمال کیا جاتا ہے، کو ترقی دے سکے گا اور موجودہ نسلوں کو حقائق کی بنیاد پر ہونے کی وجہ سے مائل اور قائل کر لے گا۔ غیر مسلموں کیلئے بھی ماڈرن علوم کے استعمال کی وجہ سے قائل کرے گا کہ اسلام سچا مذہب ہے۔ نادانستہ طور پر قرآن و سنت کی خلاف ورزی سے بچ جائے گا۔

یہ صرف مجوزہ چیک لسٹ یا طریقہ کار ہے۔ امید ہے کہ تمام مدارس، علماء کرام، فقہاء اس کو ترقی دے کر مزید بہتر بنائیں گے۔ اور اس کے نتیجے میں ہونے والی تحقیق دراصل مدارس کے طلباء کے لئے ٹیکسٹ بک کا کام بھی دے سکے گی اور تحقیق کیلئے مواد فراہم کرے گی۔ اور بعد میں اگر مزید انفارمیشن ملی جاتی ہے۔ تو اس کو اضافہ کر کے فیصلہ پر نظر ثانی کی جاسکتی ہے۔

مقاصد شریعت

قرآن و سنت سے وہ کیا مابلی، معاشرتی، اخلاقی، سیاسی، روحانی، نفسیاتی مقاصد ہیں جن کا حصول ہر حال میں موقع محل کے مطابق ضروری ہے۔ یعنی مقاصد شریعت کا تعین اور واضح تعریف

پلاٹوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

DEFINIAITON۔ اگر واضح مقاصد شریعت نہیں تو پھر موجودہ حالات میں مقاصد شریعت کیا ہونے چاہئیں جن کا حصول مسلمانوں کیلئے آسانیاں پیدا کرے گا تاکہ وہ خوش دلی سے اس پر عمل کر سکیں یا ان کی مشکلات دور کر سکیں۔ اسلام کی حقانیت، برتری و فوقیت ثابت کرنے کا اضافی مقصد سامنے رکھنا۔ اور اسلام کے عمومی اصولوں یعنی مساوات، انصاف، انسانی عزت اور وقار، بنیادی انسانی حقوق، اخوت، ہمدردی مفاد عام، اتحاد و یک جہتی، وغیرہ کو تقویت پہنچانا۔

سٹینڈرڈ طریقہ کی چیک لسٹ

وہ کیا سوال یا حالت یا SITUATION ہے جو حل، جواب یا فیصلے کا تقاضا کر رہی ہے۔ چاہے یہ مسئلہ معاشی ہو، مالی، معاشرتی، نفسیاتی، مسلمانوں یا اسلام کی عزت کا ہو جس کا حل کرنا ضروری ہے اور اس کیلئے آسان ترین اور بہترین حل کون سا ہوگا جس میں اسلام کے کسی عام اصول کی خلاف ورزی بھی نہ ہو۔

2- تحقیق کیلئے مندرجہ ذیل ریفرنس ضروری ہیں۔

- (1) کلام پاک: بلا واسطہ یا بالواسطہ ریفرنس
- (2) حدیث یا سنت کا ریفرنس
- (3) خلفائے راشدین، صحابہ سے ریفرنس، رائے، عمل وغیرہ۔
- (4) تابعین، تبع تابعین کا ریفرنس
- (5) چارسی فقہی اماموں کا ریفرنس فتویٰ، رائے
- (6) فقہ جعفریہ سے ریفرنس
- (7) بعد کے فقہاء کی رائے
- (8) دوسرے مذہبی یا تاریخی لٹریچر سے ریفرنس
- (9) اسلام کے عام اصول کا ریفرنس۔ مثلاً مساوات، انصاف، بنیادی انسانی حقوق، عزت یا شرف انسانی، اخوت، ہمدردی، مفاد عام PUBLIC INTEREST استحسان وغیرہ، امہ کے اتحاد و اتفاق، یک جہتی کہ ان کی خلاف ورزی نہ ہو۔
- (10) دوسرے اسلامی ممالک کی ایسی حالت یا مسئلہ میں رائے یا پریکٹس
- (11) موجودہ معروف پریکٹس، لوکل رسم و رواج کی بیک گراؤنڈ یا وجہ۔ کیا اس لوکل کلچر کا موجودہ۔

پلانوں پر زکوٰۃ..... عمارتوں کے کرائے پر زکوٰۃ

فقہ، رائے، پریکٹس پر یا اسلام کے اصولوں یا شہرت پر اچھا یا برا اثر ہے؟

(12) اگر قرآن و سنت میں کوئی ریفرنس نہیں تو قیاس کی بنیاد اور اس کی وجوہات۔

(13) کیا موجودہ فقہ رائے، پریکٹس سے مسلمانوں کیلئے آسانی ہے یا تنگی؟

(14) کیا موجودہ فقہ رائے، پریکٹس سے اسلام پر بطور مذہب اچھا اثر نیشنل اثر ہے یا برا؟

(15) کیا موجودہ فقہ رائے، یا پریکٹس، فطرت یا حقائق زندگی کے مطابق ہے یا مخالف؟

(16) کیا موجودہ فقہ رائے، یا پریکٹس حکمت، کامن سنس کے مطابق ہے یا کہ نہیں؟

(17) متعلقہ دوسرے علوم کے ماہرین کی رائے اور تجاویز جو حل میں مدد دے سکتے ہیں۔

(19) مختلف علماء و فقہاء کرام کی رائے

(20) علمی مالی۔ معاشرتی۔ سیاسی۔ ماہرین۔ پبلک کی عمومی رائے (حضرت عمرؓ کا طریق کار)

(21) خواتین کی رائے۔ خواتین ماہرین کی رائے

(23) متاثرہ لوگوں کی رائے۔ مثلاً زرعی نصاب میں کسانوں کی رائے۔ انڈسٹری۔ تجارت

وغیرہ کے لوگوں کی رائے۔

(24) تجزیہ۔ تحقیق۔ موازنہ نتائج

(i) موجودہ فقہی حل۔ کیا مقاصد یا مسائل کے حل میں معاون ہیں یا نہیں؟

(ii) کیا کسی بھی ایک مسلک کے فقہ کی موجودہ رائے سے مسئلہ حل ہو جائے گا اور مقاصد

شریعت حاصل ہو جائیں گے۔ اگر جواب ہاں میں ہے تو اس کو اپنا لیا جائے۔

(iii) اگر (ii) کا جواب نہیں میں ہے تو پھر ممکنہ حل یا OPTIONS کیا ہیں۔؟

(iv) دنیا کے دوسرے سسٹمز میں کیا حل موجود ہیں۔

(v) تمام ممکنہ آپشنز اور حلوں کا موازنہ۔ تجزیہ۔

(vi) سب سے بہترین اور آسان ترین حل کا انتخاب جو لوگوں کیلئے رحمت ثابت ہو؟

اور یہ دنیا کے سسٹمز میں اسلام کی برتری و فوقیت ثابت کر سکے اور عزت کا باعث ہو؟

(25) اس حل پر پارلیمنٹ کے ذریعے قانون سازی اور FEED BACK اور لوگوں کے

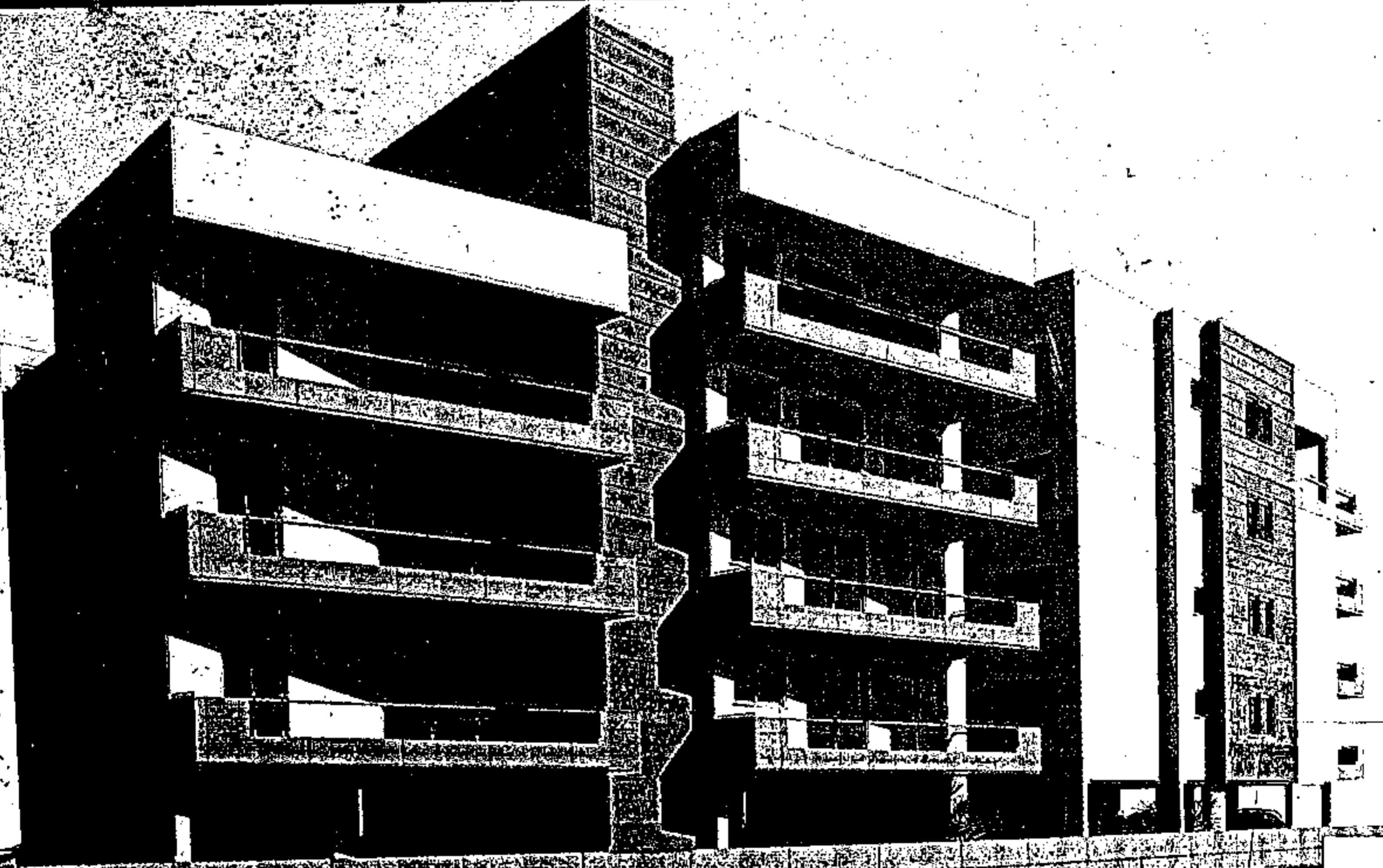
تجربات اور رائے کی روشنی میں مناسب تبدیلی۔

مصنف کی دوسری کتب

- ☆..... تحریری وصیت نامہ طبع شدہ
- ☆..... صدقۃ الفطر طبع شدہ
- ☆..... کتاب الزکوٰۃ حصہ اول فلاسفی، مقاصد، شرائط
- ☆..... کتاب الزکوٰۃ حصہ دوم حجم اور وزن کے شرعی پیمانوں کا تعین
- سونے، چاندی اور زرعی نصاب
غنی کا تعین
- ☆..... کتاب الزکوٰۃ (حصہ سوم) جانوروں کے نصابوں کا حسابی تجزیہ
- ☆..... کتاب الزکوٰۃ (حصہ چہارم) پلاٹوں اور عمارتوں کے کرایوں پر زکوٰۃ
- ☆..... کتاب الزکوٰۃ (حصہ پنجم) ذرائع حمل و نقل پر زکوٰۃ
- ☆..... کتاب الزکوٰۃ (حصہ ششم) تجارت پر زکوٰۃ
- ☆..... سورہ فیل کا سائنسی تجزیہ
- ☆..... انسانی فطرت
- ☆..... قرآن و سنت میں بنیادی انسانی حقوق

کتاب الزکوٰۃ

پلاٹوں اور عمارتوں
کے کرائے پر زکوٰۃ



گروپ کمپن (ر) امتیاز علی

ہاشمی و پگلی کیسٹرو اور ایسٹری