اجارہ

ای، اے، جی، رابنسن

قومی کونسل برائے فروغ اردو زبان نئی دہلی

اجارہ

ای، اے، جی، رابنسن

مترجم

ایم۔ اے۔ گیلانی

قومی کونسل برائے فروغ اردو زبان

وزارتِ ترقی انسانی وسائل، حکومتِ ہند

ویسٹ بلاک۔1، آر۔ کے۔ پورم، نئی دہلی 110066

Ejarah

By

E.A.G. Robinson

© قومی کونسل برائے فروغ اردو زبان، نئی دہلی

سنہ اشاعت :

پہلا اڈیشن : 1978

دوسرا اڈیشن : 2003 تعداد 500

قیمت : =/131

سلسلہ مطبوعات : 1129

ناشر : ڈائرکٹر، قومی کونسل برائے فروغ اردو زبان، ویسٹ بلاک ا، آر۔ کے۔ پورم، نئی دہلی۔110066

طابع : لاہوتی پرنٹ ایڈس، جامع مسجد، دہلی۔110006

پیش لفظ

انسان اور حیوان میں بنیادی فرق نطق اور شعور کا ہے۔ ان دو خداداد صلاحیتوں نے انسان کو نہ صرف اشرف المخلوقات کا درجہ دیا بلکہ اسے کائنات کے اُن اسرار و رموز سے بھی آشنا کیا جو اسے ذہنی اور روحانی ترقی کی معراج تک لے جاسکتے تھے۔ حیات و کائنات کے مخفی عوامل سے آگہی کا نام ہی علم ہے۔ علم کی دو اساسی شاخیں ہیں باطنی علوم اور ظاہری علوم۔ باطنی علوم کا تعلق انسان کی داخلی دنیا اور اس دنیا کی تہذیب و تطہیر سے رہا ہے۔ مقدس پیغمبروں کے علاوہ، خدارسیدہ بزرگوں، سچے صوفیوں اور سنتوں اور فکر رسا رکھنے والے شاعروں نے انسان کے باطن کو سنوارنے اور نکھارنے کے لیے جو کوششیں کی ہیں وہ سب اسی سلسلے کی مختلف کڑیاں ہیں۔ ظاہری علوم کا تعلق انسان کی خارجی دنیا اور اس کی تشکیل و تعمیر سے ہے۔ تاریخ اور فلسفہ، سیاست اور اقتصاد، سماج اور سائنس وغیرہ علم کے ایسے ہی شعبے ہیں۔ علوم داخلی ہوں یا خارجی ان کے تحفظ و ترویج میں بنیادی کردار لفظ نے ادا کیا ہے۔ بولا ہوا لفظ ہو یا لکھا ہوا لفظ، ایک نسل سے دوسری نسل تک علم کی منتقلی کا سب سے موثر وسیلہ رہا ہے۔ لکھے ہوئے لفظ کی عمر بولے ہوئے لفظ سے زیادہ ہوتی ہے۔ اسی لیے انسان نے تحریر کا فن ایجاد کیا اور جب آگے چل کر چھپائی کا فن ایجاد ہوا تو لفظ کی زندگی اور اس کے حلقۂ اثر میں اور بھی اضافہ ہو گیا۔

کتابیں لفظوں کا ذخیرہ ہیں اور اسی نسبت سے مختلف علوم و فنون کا سرچشمہ۔ قومی کونسل برائے فروغ اردو زبان کا بنیادی مقصد اردو میں اچھی کتابیں طبع کرنا اور انھیں کم سے کم قیمت پر علم و ادب کے شائقین تک پہنچانا ہے۔ اردو پورے ملک میں سمجھی جانے والی بولی جانے والی اور پڑھی جانے والی زبان ہے بلکہ اس کے سمجھنے، بولنے اور پڑھنے والے اب

ساری دنیا میں پھیل گئے ہیں۔ کونسل کی کوشش ہے کہ عوام اور خواص میں یکساں مقبول اس ہر دلعزیز زبان میں اچھی نصابی اور غیر نصابی کتابیں تیار کرائی جائیں اور انھیں بہتر سے بہتر انداز میں شائع کیا جائے۔ اس مقصد کے حصول کے لیے کونسل نے مختلف النوع موضوعات پر طبع زاد کتابوں کے ساتھ ساتھ دوسری زبانوں کی معیاری کتابوں کے تراجم کی اشاعت پر بھی پوری توجہ صرف کی ہے۔

یہ امر ہمارے لیے موجب اطمینان ہے کہ ترقی اردو بیورو نے اور اپنی تشکیل کے بعد قومی کونسل برائے فروغ اردو زبان نے مختلف علوم و فنون کی جو کتابیں شائع کیں ہیں، اردو قارئین نے ان کی بھرپور پذیرائی کی ہے۔ کونسل نے اب ایک مرتب پروگرام کے تحت بنیادی اہمیت کی کتابیں چھاپنے کا پروگرام شروع کیا ہے، یہ کتاب اسی سلسلے کی ایک کڑی ہے، جو امید ہے کہ ایک اہم علمی ضرورت کو پورا کرے گی۔

اہلِ علم سے میں یہ گزارش بھی کروں گا کہ اگر کتاب میں انھیں کوئی بات نادرست نظر آئے تو ہمیں لکھیں تاکہ جو خامی رہ گئی ہو وہ اگلی اشاعت میں دور کر دی جائے۔

ڈاکٹر محمد حمیداللہ بھٹ
ڈائرکٹر
قومی کونسل برائے فروغ اردو زبان
وزارت ترقی انسانی وسائل، حکومت ہند، نئی دہلی

فہرست ابواب

مقدمہ		7
پہلا باب	اجارہ اور قیمت	13
دوسرا باب	نیم اجارہ	38
تیسرا باب	اجارہ کی قسمیں	55
چوتھا باب	اجارے قائم کرنا یا ان کی میعاد کارگزاری میں اضافہ کرنے کے طریقے	83
پانچواں باب	اجارہ دارانہ تنظیم کی شکلیں	105
چھٹا باب	اجارہ اور صنعتی کارکردگی	135
ساتواں باب	اجارے اور صنعتی استحکام	181
آٹھواں باب	اجارے کا کنٹرول	212
نواں باب	اجارے سے متعلق ممالک متحدہ امریکہ کے قوانین	244
دسواں باب	جرمنی کے اجارے اور ان سے متعلقہ قوانین	278
گیارھواں باب	برطانیہ عظمیٰ کے اجارے اور ان سے متعلقہ قوانین	309
بارھواں باب	نئی پالیسی کے تعین کا مسئلہ	333

مقدمہ[1]

پہلی جنگِ عظیم کے بعد ہی اس کی ضرورت محسوس کی جانے لگی تھی کہ معاشیات پر چند ایسی کتابوں کی اشاعت کا سلسلہ شروع کیا جائے "جن کو پڑھ کر ایک عام آدمی اور مبتدی طالب علم بھی اس بات کا کچھ اندازہ کر سکیں کہ آج کل ماہرینِ معاشیات اپنے علمی اصولوں کی روشنی میں کس ڈھنگ سے معاشی مسائل پر سوچ بچار کرتے ہیں۔"

اس سلسلے میں مطبوعات کا نقشہ کیمبرج اکنامک ہینڈ بکس (Cambridge Economic Hand-Books) کے نام سے مسٹر جے. ایم. کینس (Mr.[2] J M. Keynes) نے تیار کیا تھا اور انھوں نے ہی اس کے لیے بہ حیثیت جنرل ایڈیٹر کے ایک مقدمہ لکھا تھا. مندرجہ بالا جملہ اسی مقدمے سے نقل کیا گیا ہے. ۱۹۳۶ء میں ایڈیٹر کی ذمہ داری مسٹر کینس نے مسٹر ڈی. ایچ. رابرٹسن (D. H. Robertson)[3] کو سونپ دی جو لندن یونیورسٹی میں پروفیسر مقرر ہو کر جانے سے پہلے تک اس کام کو سنبھالے رہے۔

اس سلسلۂ مطبوعات کو جو عام مقبولیت حاصل ہوئی اس سے یہ ثابت ہو گیا کہ ان کتابوں کی اشاعت کی ابتدا کرنے والوں کی رائے حق بجانب تھی۔ برطانوی ایمپائر کے علاوہ یہ کتابیں شروع ہی سے ممالک متحدہ امریکہ میں مقبول رہیں۔ نیز اس سلسلے کی اہم کتابوں کے ترجمے جرمن، اطالوی، ہسپانوی، سویڈش، جاپانی، پولش وغیرہ

---

[1] General Introduction to Cambridge Economic Hand-books

[2] بعد کو لارڈ ہو گئے تھے۔ [3] بعد کو یہ بھی سر ہو گئے تھے۔

زبانوں میں بھی شایع ہوئے۔

یہ ان تبدیلیوں کی علامت ہے جو جنگوں کے درمیانی زمانے میں علم معاشیات کی ترقی میں ہوئی ہیں اور جن کے لانے میں مسٹر کینس کے کارناموں اور ان کے اثر کو بہت بڑا دخل رہا ہے کہ پندرہ سال کے مختصر عرصہ میں ایڈیٹر کے لکھے ہوئے مقدمے میں ردو بدل کی ضرورت لاحق ہوئی۔ پہلے مقدمہ کا آخری پیراگراف اس طرح تھا:

"بنیادی اصولوں کے معاملے میں بھی ابھی تک پروفیسروں کے درمیان مکمل اتفاق رائے نہیں پیدا ہو سکا ہے۔ بایں ہمہ عام طور پر یہ بات کہی جا سکتی ہے کہ ان کتابوں کے لکھنے والے اپنے کو قدامت پسند کیمبرج اسکول آف اکنامکس (Cambridge School of Economics) ہی کا ممبر سمجھتے ہیں اور اتنی بات تو صاف ہے کہ موضوع سے متعلق ان لکھنے والوں کے خیالات بلکہ ان کے تعصبات تک کا سراغ ان صحبتوں میں ملتا ہے جو ان کو ڈاکٹر مارشل اور پروفیسر پیگو کے ساتھ حاصل تھیں۔ یہی وہ ماہرینِ معاشیات ہیں جو کیمبرج والوں کے فکر و نظر پر گزشتہ پچاس سال سے اثر انداز ہوتے رہے ہیں۔"

جب اس سلسلۂ مطبوعات کی ایڈیٹری رابرٹسن کو منتقل کی گئی تو اس وقت مسٹر کینس نے اتنی بات پر اپنی رضامندی دے دی کہ ان کا لکھا ہوا عام مقدمہ ان کی کتابوں کے ساتھ آگے بھی چھپتا رہے۔ مگر آگے چل کر انھوں نے آخری پیراگراف کو اس طرح بدل دیا:-

"بنیادی اصولوں کے معاملے میں بھی ابھی تک ان لوگوں کے درمیان جنھوں نے معاشیات کو اپنا خاص موضوع مطالعہ بنایا ہے پورا پورا اتفاق رائے نہیں پیدا ہو سکا ہے۔ جنگ (پہلی جنگ عظیم) کے فوراً بعد پیدا ہونے والے معذرہ معاشی مسائل اس قدر حیران کن تھے کہ ان کی وجہ سے نظریاتی پیچیدگیوں کی طرف سے توجہ ہٹ گئی۔ مگر اب نظریاتی علمِ معاشیات کے قدم دوبارہ جم گئے ہیں۔ روایتی طریقۂ بحث و تحقیق اور مسائل کے روایتی حل کی جانچ پڑتال ہو رہی

> ہے اور ان کے نقائص کو دور کرکے ان پر نظر ثانی کی جا رہی ہے
> تحقیق اور تفتیش کے نتیجے میں آخرکار یہ اختلاف دور ہو جانا چاہیے۔
> لیکن فی الوقت تو ان کی وجہ سے شکوک و شبہات اور نزاع میں
> اضافہ ہی ہوا ہے۔ عام پڑھنے والے اور مبتدی طالب علم اگر یہ محسوس
> کریں کہ ان کتابوں کے متعدد مباحث ابھی اس درجہ قطعیت کو نہیں
> پہنچے ہیں کہ جس کی وجہ سے ان کا پڑھنا اور سمجھنا آسان ہو تو اس
> سلسلۂ کتب کے مصنفین کے لیے بجز معذرت خواہی اور کوئی چارہ
> نہیں۔"

مندرجہ بالا الفاظ کے لکھے جانے کے بعد ابھی ابھی حال کے حالات اور واقعات نے ایک ایسی نئی دنیا کو جنم دیا ہے کہ جس کی وجہ سے موجودہ ایڈیٹر کو اس سلسلۂ مطبوعات میں چھپنے والی مطبوعات کے لیے ایک نیا مقدمہ لکھنا پڑا۔

غالباً یہ اچھا موقع ہے جب ہم ان اہم رجحانات کا سرسری جائزہ لے سکتے ہیں جو پچھلے تیس سال کے دوران اسی ملک میں معاشی فکر کے میدان میں رونما ہوئے ہیں۔ سنہ ۱۹۱۴ء سے پہلے ہمارے ملک میں معاشی نظریہ پر الفریڈ مارشل کا اثر غالب رہا۔ مارشل کی پیروی کرتے ہوئے متعدد ماہرینِ اقتصادیات بھی تمام مسائل پر ایک طویل مدتی نقطۂ نظر سے غور و فکر کرتے رہے۔ ان کا خیال تھا کہ نظام معیشت کے مختلف اجزا ایک دوسرے کی نسبت توازن حاصل کرنے کی طرف مائل رہتے ہیں حالاں کہ ہر وقت موجود تغیر پذیر حالات معیشت کے موجودہ ڈھانچے کو مسلسل بدلتے رہتے ہیں جس کی وجہ سے نت نئے محرکاتِ عمل کے تحت انسان کو نئی نئی منزلیں، جو اتنی ہی بعید اور اتنی ہی ناقابلِ حصول ہوتی ہیں، اپنے لیے متعین کرنی پڑتی ہیں۔ علاوہ ازیں مارشل کے نظام کے تحت مائل بہ توازن رجحانات کو معیشت کی مسابقتی نوعیت کا نتیجہ سمجھا جاتا تھا۔ اس میں شک نہیں کہ اجارہ داری کے بڑھتے ہوئے رجحانات سے فکر و نظر پر اثر پڑ رہا تھا لیکن اس اثر کا تعلق نظریۂ اثر سے اتنا زیادہ نہیں تھا جتنا کہ انفرادی مفاد اور اجتماعی مفاد میں ممکنہ عدم مطابقت سے تھا۔ اس دوران پروفیسر پیگو کے زیر اثر نظریۂ قدر والی پرانی معاشیات کے

ساتھ ساتھ اور اسی کے بطن سے فلاحی معاشیات جنم لے رہی تھی۔

سنہ ۱۹۱۸ء کے بعد حالات اور خیالات میں بڑی تبدیلیاں آئیں۔ اس کے متعدد اسباب ہیں جن میں سے چند اہم اسباب یہ ہیں: ۱- ملک کے پس ماندہ علاقوں میں رہنے والوں کی بظاہر کبھی نہ ختم ہونے والی مصیبت۔ ۲- بین الاقوامی تجارت کے میدان میں انگلستان کی پوزیشن کا کمزور ہو جانا۔ ۳- سنہ ۳۰ء تا سنہ ۳۲ء والے معاشی بحران کی غیر معمولی شدت۔ ان اسباب نے دو اہم نتائج پیدا کیے۔ ایک یہ کہ قلیل مدتی مسائل لوگوں کی توجہ کا مرکز بن گئے دوسرے یہ کہ لوگوں کے دل ودماغ میں یہ بات مشتبہ ہو گئی کہ نظامِ معیشت میں اگر کبھی کچھ عدم توازن کی کیفیت جنگ جیسے غیر معمولی حالات کے تحت پیدا ہو جائے تو وہ آگے چل کر خود بخود ٹھیک ہو جاتی ہے۔ انیسویں صدی کے تجربہ سے بھی اس خیال کی توثیق ہوتی تھی۔ مگر پہلی جنگِ عظیم کے بعد نظامِ عالم میں ایسی بنیادی تبدیلیاں آگئیں کہ اب نظامِ معیشت کے خود بخود ٹھیک ہونے پر بھروسا نہیں کیا جا سکتا۔ مزید برآں نظریۂ قدر پر بھی ان لکھنے والوں کا گہرا اثر پڑا جو اس مسئلے پر آزاد مسابقت اور کھلے بازار کے بجائے اجارہ داری کے نقطۂ نظر سے سوچنے لگے تھے اور جنھوں نے اس بات پر زور دیا تھا کہ سابقہ نظریۂ قدر مکمل آزاد مسابقت اور مکمل بازار کے غیر حقیقی مفروضہ پر مبنی تھا۔ لیکن اس زمانے میں سب سے زیادہ جو بات لوگوں کے دل ودماغ کو متاثر کیے ہوئے تھی وہ یہ کہ کس طرح موثر طلب (Effective Demand) کو ایک ایسی سطح پر برقرار رکھا جائے کہ بار بار واقع ہونے والی کساد بازاری اور بیروزگاری سے نجات حاصل ہو۔ اس طویل مدت میں معاشیات کی طرف سے لوگوں میں بے اطمینانی بڑھتی گئی، جب ہم شاید زندہ بھی نہ ہوں۔ زیادہ توجہ بلکہ حد سے زیادہ توجہ قلیل مدتی مسائل پر مرکوز ہو کر رہ گئی تھی جو ہماری روز مرّہ کی زندگی کو فوری طور پر متاثر کرتے ہیں۔

ان ساری باتوں کے نتیجے کے طور پر خیالات اور افکار میں زبردست تبدیلی پیدا ہوئی۔ پرانی قدامت پرستیوں کو لوگ چیلنج کرنے لگے۔ معاشیات کے ماہرین کے درمیان اختلافِ رائے میں شدت پیدا ہو گئی۔ خیالات وافکار میں یہ تبدیلی ابھی چل ہی رہی تھی کہ دوسری جنگِ عظیم چھڑ گئی۔ اس جنگ کے نتیجے کے طور پر اب زمانۂ امن کے

معمولی حالات میں بھی نظام معیشت میں حکومت کا عمل دخل اتنا بڑھ گیا ہے کہ جس کی مثال پہلی جنگِ عظیم کے آخری دنوں میں بھی نہیں ملتی۔

اب آئندہ کے بارے میں جس حد تک پیش بینی ممکن ہے اس کی مدد سے یہ کہا جاسکتا ہے کہ معاشی معاملات میں سرکاری مداخلت کی ضرورت بڑھتی ہی جائے گی اگرچہ یہ بھی اپنی جگہ پر درست ہے، جیسا کہ سر کینس نے اپنے مقدمے میں لکھا تھا:

> "معاشی نظریہ ہم کو چند ایسے طے شدہ نتائج نہیں فراہم کرتا جن کا پالیسی پر فوری اطلاق ہوسکے۔ یہ ایک طریقۂ کار ہے نہ کہ اصول۔ یہ فکر و نظر کا ایک آلہ ہے، سوچنے کا ایک ڈھنگ ہے جس کے ذریعہ صحیح نتائج کے اخذ کرنے میں مدد ملتی ہے۔"

بہرکیف ممکن ہے کہ پہلے کے مقابلے میں اب معاشیات والوں سے اس بات کی زیادہ توقع کی جائے کہ وہ پالیسی کے مسائل پر اپنے خیالات و افکار کا اظہار کریں گے۔ لہٰذا کیمبرج ہینڈ بک کے آئندہ لکھنے والوں کا سروکار عام نوعیت کی سرسری بحثوں کے بجائے ممکن ہے خصوصی اور فوری اہمیت رکھنے والے مسائل سے زیادہ ہو۔

کیمبرج

سی۔ ڈبلیو۔ جی۔

اپریل ۱۹۴۱ء

پہلا باب

اِجارہ اور قیمت

اس کتاب کا دائرہ بحث

اس بات کو شروع ہی میں صاف کر دینا بہتر ہے کہ اس کتاب کے اغراض میں کیا امور شامل ہیں اور کیا امور شامل نہیں ہیں۔ یہاں اس بات کی کوشش نہیں کی گئی ہے کہ برطانیہ یا کسی دوسرے ملک کے موجودہ اجارہ داری والے کاروبار کے عمل درآمد اور ان کے سماجی اثرات کو بیان کیا جائے۔ اس موضوع پر اچھی اچھی کتابیں پہلے ہی سے موجود ہیں۔ اس کتاب کے پڑھنے والوں سے پرزور سفارش کریں گے کہ وہ اجاروں کے طریقِ عمل کے بارے میں اپنی معلومات میں اضافہ کی خاطر دوسری کتابیں بھی پڑھیں[1]۔ اس کتاب میں اجارہ سے متعلق یہ امور بیان کیے جائیں گے: اجارہ سے کیا مراد ہے اور وہ کیا حالات ہیں جن کے تحت اجارے قائم کیے جا سکتے ہیں اور باقی رہ سکتے ہیں۔ اجارہ کی کیا مختلف شکلیں ہوتی ہیں۔ ان کے اچھے اور بُرے پہلو اور یہ کہ مختلف ممالک میں رائے عامہ اور قانون کا اجارہ کے بارے میں کیا اندازِ فکر رہا ہے۔ اس کتاب کی حیثیت گویا ایک کنجی کی ہے جس

---

[1] علی الخصوص یہ دو کتابیں: پی فیٹز جیرلڈ (P. Fitzgerald) کی Industrial Combination in England. اور دوسری کتاب اے ایف لوکاس کی (A.F. Lucas) Industrial Reconstruction and the control of competition.

سے موضوع سے متعلق مباحث کا دروازہ کھولا جا سکتا ہے۔ اجارہ کا مطالعہ کرنے میں ایک مشکل پیش آتی ہے جس سے شروع ہی میں پڑھنے والوں کو متنبہ کر دینا ضروری ہے۔ اجارہ کے سلسلے میں ہر شخص جو بات جاننا چاہتا ہے وہ اس سوال کا جواب ہے کہ "کیا اجارہ ایک اچھی چیز ہے؟" اس سوال کا جواب ایک ماہر معاشیات بہ حیثیت ایک معاشیات داں کے نہیں دے سکتا۔ ایک ماہر معاشیات کا فرض ہے یا ہونا چاہیے کہ وہ منطق کا یا معاشیات میں منطق کے اطلاق کا ماہر ہو۔ علم معاشیات کا جاننے والا نتائج سے بحث کرتا ہے اور مقصد کے حصول کے لیے جو ذرائع درکار ہوں ان سے بحث کرتا ہے۔ خود مقصد کیا ہونا چاہیے یہ اس کی بحث سے خارج ہے۔ گویا اس کی حیثیت جہاز راں کی ہوتی ہے نہ کہ مالک جہاز کی۔ یہ اس کا کام نہیں ہے کہ جہاز کس بندرگاہ کو جائے گا لیکن جب ایک دفعہ منزل متعین ہو گئی تو جہاز راں کا فرض ہے کہ وہ جہاز کو تمام خطرات سے بچاتا ہوا منزل تک پہنچا دے۔

معاشیات داں بہ حیثیت عالم معاشیات، اجاروں کی اچھائی یا برائی کے بارے میں کوئی فیصلہ یا اظہارِ رائے نہیں کر سکتا۔ اس لیے کہ اس فیصلے کا انحصار اس بات پر ہے کہ ہمارے سارے نظامِ معیشت، نظامِ سیاست و معاشرت کی آخری غرض و غایت کیا ہے۔ ان امور کے بارے میں معاشیات والے بھی یقیناً کچھ نہ کچھ رائے رکھتے ہوں گے لیکن ان کو سیاسیات، اخلاقیات اور مذہب والوں کے مقابلے میں کوئی زیادہ حق اس بات کا نہیں پہنچتا کہ اس باب میں کوئی آخری فیصلہ دے سکیں۔ لیکن معاشیات والے ایسے دلائل اکٹھا کر سکتے ہیں جن کی مدد سے ہم اجارہ داروں کے مندرجہ ذیل دعوے کو مسترد کر سکیں ——
اجارہ داروں کا یہ دعویٰ کہ اجارہ کی وجہ سے پورے معاشی نظام کی کارکردگی میں اضافہ ہوتا ہے اولاً پیدائشِ دولت کے لحاظ سے دوسرے منصفانہ تقسیم دولت کے لحاظ سے۔ ان امور کے بارے میں اگر ہم کچھ عارضی نتائج پر بھی پہنچ سکیں تو پھر آخری فیصلہ کرنے میں ان سے بہت کچھ مدد مل سکتی ہے۔

۲- اجارہ کی تعریف

انیسویں صدی کے بارے میں کہا جاتا ہے کہ وہ آزاد مسابقت کا زمانہ تھا اور بیسویں صدی اجارہ داروں کا دور ہے۔ اس بات کی یک گونہ شہادت سے شاید ہی کسی کو اختلاف ہو۔ گزشتہ صدی کے آخری پچیس سال کے دوران پرانے حالات کے بجائے نئے حالات پیدا ہونے شروع ہوئے۔ حالات میں تبدیلی کا یہ رجحان بعض ممالک میں زیادہ نمایاں تھا اور بعض میں کم۔ طاقت ور نیم اجارہ دارانہ کاروبار سے ہم اب اچھی طرح مانوس ہو گئے ہیں۔ لیکن ان کی ابتدا گزشتہ صدی کے اواخر میں امریکہ اور جرمنی سے ہوئی۔ انگلستان میں بھی یہ رجحان پیدا ہو گیا تھا مگر جرمنی اور امریکہ کے مقابلے میں انگلستان اس باب میں پیچھے تھا۔ لفظ اجارہ کا استعمال جب ہم مندرجہ بالا طریقہ پر کرتے ہیں تو ہمارے ذہن میں اس کا مفہوم صاف ہوتا ہے۔ لیکن جب اجارہ دار کے طرزِ عمل سے متعلق دقیق بحثیں کرنی پڑیں تو پھر یہ بات ضروری ہو جاتی ہے کہ ہم اجارہ دار کی کوئی قطعی تعریف متعین کریں۔

چناں چہ یہ سوال پیدا ہوتا ہے کہ اجارہ کیا ہے اور اجارہ دار کون ہوتا ہے؟ اجارہ دار کے بارے میں تو ہم یہ کہہ سکتے ہیں کہ اجارہ دار وہ ہے جو کسی جنس[1] (Commodity) کا تنہا بیچنے والا ہو۔ لیکن اس تعریف نے ہم کو ایک مشکل سے تو نکالا مگر دوسری سخت تر مشکل میں ڈال دیا۔ یعنی جنس سے کیا مراد ہے۔ یہ ایک ناخوش گوار حقیقت ہے کہ جنس کی کوئی پکّی اور آسان تعریف نہ ہے اور نہ ہو سکتی ہے۔ موٹر، وائرلیس یا چاکلیٹ کے کارخانوں کی پیداواریں ایسی نہیں ہوتیں کہ جن کو آسانی سے جنس قرار دیا جا سکے۔ موٹر کے کارخانوں میں چھوٹی بڑی موٹریں بنتی ہیں جن میں یکسانیت نہیں پائی جاتی۔ لہٰذا ان کو ایک جنس نہیں قرار دیا جا سکتا۔ یہی حال

---

[1] جنس (Commodity) کی تعریف کرنے میں جو دشواریاں ہیں اس کے لیے دیکھا جائے، The Structure of Competitive Industry (Cambridge Economic Handbooks) PP 6—13.

وائرلیس سیٹ اور چاکلیٹ کے کارخانوں کا ہے۔ بایں حالات اس کا اندازہ کرنا مشکل ہو جاتا ہے کہ کس قیمت پر کتنی تعداد میں موٹریں خریدی جائیں گی یا اگر فی موٹر اوسط مصارف پیدائش اس قدر ہوں تو بنانے والے کتنی موٹریں بنائیں گے؟

جب دو ماہی گیر جہاز والے ایک ہی قسم کی مچھلیاں پکڑ کر ساحل پر فروخت کرنے لاتے ہیں تو دونوں جہازوں کی پکڑی ہوئی مچھلیاں ایک ہی جنس قرار پاتی ہیں۔ خریدار کی نظر میں دونوں جہازوں کی مچھلی کے درمیان کوئی فرق نہیں ہوتا۔ اس کا نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ ایک جہاز والا اگر اپنی مچھلی کی قیمت میں ذرا سا بھی اضافہ کرے گا تو لوگ اس کی مچھلی کی بجائے اس جہاز والے کی مچھلی پر ٹوٹ پڑیں گے جس نے اپنی مچھلی کی قیمت مروجہ بازاری قیمت سے بڑھنے نہیں دی ہے لیکن حقیقی زندگی میں ایسا نہیں ہوتا ہے۔ ہر تاجر گویا ایک الگ ہی جنس کا فروشندہ ہوتا ہے۔ ایک تاجر کا مال دوسرے تاجر کے مال کا حقیقی بدل بہت کم ہوتا ہے۔ ہر چند کہ دونوں تاجر اپنے مال کے لیے لفظ ایک ہی استعمال کرتے ہوں مثلاً "غلے" کا بیوپاری، کپڑے کا تاجر یا مچھلی کا بیچنے والا۔ لیکن غلے غلے میں فرق ہوتا ہے۔ نام کی یکسانیت کے باوجود جنس ایک نہیں ہوتی لہذا قیمتوں میں بھی فرق ہو جاتا ہے۔ بعض اوقات اجناس میں یہ فرق حقیقی ہوتے ہیں اور بعض اوقات محض خریداروں کے ذہن کی پیداوار ہوتے ہیں کہ فلاں حلوائی کی مٹھائی دوسروں کے مقابلے میں اچھی ہے، یا فلاں باغ کا آم دوسرے باغ کے مقابلے میں بہتر ہوتا ہے لہذا جس باغ کی شہرت اچھی ہے اس باغ کا مالک اپنے باغ کے آم کچھ بڑھ کر بھی مانگے تو خریدار دینے پر تیار ہو جائیں گے۔ ماہی گیر جہازوں کی مندرجہ بالا مثال میں دونوں جہازوں کی پیداوار کو بالکل ہم جنس مانا گیا ہے، لہذا ان میں سے ہر ایک جہاز کی پکڑی ہوئی مچھلیوں کی طلب کی لچک لامحدود ہوگی یعنی ایک جہاز والی مچھلی کی قیمت میں ذرا بھی تغیر ہو تو طلب میں بہت زیادہ تغیر ہو جائے گا۔ اگر قیمت ذرا چڑھے تو بکری بالکل صفر ہو کر رہ جائے گی اس لیے کہ خریدار دوسرے جہاز والی مچھلی پر ٹوٹ پڑیں گے جس کی قیمت نہیں بڑھی ہوگی۔ جب صورت حال یہ ہو تو معاشی زبان میں کہا جاتا ہے مسابقت مکمل ہے۔ لیکن اکثر و بیشتر حالات میں قیمتوں میں تھوڑے بہت اتار چڑھاؤ کا طلب پر اتنا زیادہ اثر نہیں پڑتا

کہ طلب کی لچک کو لا محدود کہا جا سکے جیسا کہ مچھلیوں کی مندرجہ بالا مثال میں ہے جب طلب کی لچک لا محدود نہ ہو تو ہم کہتے ہیں کہ "نامکمل مسابقت" کی صورت ہے۔

مندرجہ بالا مباحث کی روشنی میں اب ہم اگر اجارہ داری کی ایک قطعی تعریف پیش کرنا چاہیں تو یہ کہہ سکتے ہیں کہ ہر تاجر اپنے مال کا اجارہ دار یا تنہا بیچنے والا ہے (مثلاً لپٹن چائے کی اجارہ دار لپٹن کمپنی ہے، بروک بانڈ چائے کی اجارہ دار بروک بانڈ کمپنی ہے یا ڈالڈا وناسپتی تیل کے اجارہ دار ڈالڈا بنانے والے ہیں اور رتھ وناسپتی تیل کے اجارہ دار رتھ وناسپتی بنانے والے ہیں) لہٰذا مسئلہ یہ معلوم کرنا نہیں ہے کہ اجارہ کے مندرجہ بالا مفہوم میں کون اجارہ دار ہے اور کون اجارہ دار نہیں ہے، اہم مسئلہ یہ ہے کہ کن حالات کے تحت اجارہ دار بحیثیت اجارہ دار کے مضبوط پوزیشن میں ہوتا ہے اور کن حالات کے تحت اس کی پوزیشن کمزور ہو جاتی ہے۔ اجارہ دار کی پوزیشن کی مضبوطی اس بات میں ہے کہ اگر اجارہ دار اپنے مال کا دام بڑھا بھی دے تو خریدار اس کے مال کی خریداری ترک نہ کر دیں۔ خریداروں کو برگشتہ کیے بغیر قیمتوں میں کس حد تک ایک اجارہ دار اضافہ کر سکتا ہے اس کا انحصار متعلقہ شے کی طلب کی لچک پر ہے اور کسی شے کی طلب کی لچک اس پر منحصر ہے کہ اس شے کے بدل کے طور پر استعمال میں آنے والی کون کون سی دوسری اشیا بازار میں مل رہی ہیں (مثلاً لپٹن چائے کے بدلے بروک بانڈ چائے، کالٹیکس پٹرول کے بدلے برما شیل کا پٹرول، یا چائے کے بدلے کافی، کافی کے بدلے کوکو وغیرہ وغیرہ۔) لفظ بدل کو اگر ہم وسیع ترین مفہوم میں استعمال کریں تو ہم دیکھیں گے کہ ہر شے جو ہم خریدتے ہیں اس کا کوئی نہ کوئی بدل[1] ضرور موجود ہے۔ لہٰذا اگر ہماری پسندیدہ چیز یا برانڈ کی قیمت ایک خاص حد سے بڑھ جائے تو ہم دوسری چیز یا

---

[1] بعض بدل ایک دوسرے سے بہت قریب ہوتے ہیں مثلاً ایک برانڈ کی چائے دوسرے برانڈ کی چائے کے بہت قریب ہے۔ کافی اس کے مقابلے میں بحیثیت بدل کے اتنا قریب نہیں ہے۔ کوکو اس سے بھی زیادہ دور ہے۔ بورن ویٹا اس سے بھی زیادہ دور ہے۔ یہی حال سگریٹوں، بیڑی، سگار اور حقہ یا محض چلم پینے کا ہے۔

برانڈ کو خریدنے پر مائل ہو جائیں گے۔ قیمتوں میں کس حد تک اضافے کو نظرانداز کرتے ہوئے ہم اپنی پرانی پسندیدہ شے یا برانڈ کی خریداری جاری رکھیں گے اس کا انحصار ہماری پرانی عادتوں اور اس بارے میں لوگوں کی عام روش پر ہے۔

قیمتوں میں اس طرح نسبتاً خفیف اضافے کا ردِ عمل تمام افراد پر یکساں نہیں ہوگا۔ بعض لوگ قیمت میں اضافہ ہوتے ہی کسی شئے بدل کی جانب مائل ہو جائیں گے۔ بعض دوسرے حضرات ممکن ہے خفیف اضافۂ قیمت کو نظرانداز کرتے ہوئے کچھ دیر وضع داری نبھانے کی کوشش کریں۔ زیادہ دولت مند لوگ تھوڑے بہت اضافۂ قیمت کو ممکن ہے خاطر ہی میں نہ لائیں اور خریداری جاری رکھیں۔ لیکن دیر یا سویر ایک وقت ایسا آجاتا ہے جب کہ کسی شے کی قیمتوں میں مزید اضافے کو کوئی بھی نظرانداز نہیں کر سکتا اور دوسری اشیائے بدل کی طرف اس کو متوجہ ہونا پڑتا ہے۔

ظاہر ہے بعض اشیا ایسی ہیں جن کا قریبی بدل پایا جاتا ہے۔ لہٰذا اگر ان اشیا کی قیمت میں ذرا اضافہ ہو تو ہم کو اس بات کی زیادہ ترغیب ہوگی کہ اس کی خریداری چھوڑ کر دوسری شے (جو اس کا قریبی بدل ہے) کی خریداری پر اپنا پیسہ خرچ کریں۔ یعنی بعض چیزیں بہ آسانی ایک دوسرے کے بدلے استعمال کی جا سکتی ہیں لیکن بعض دوسری چیزیں اس طرح بہ آسانی ایک دوسرے کا بدل نہیں ہو سکتیں۔ بعض چیزیں ایک دوسرے کا اس قدر قریبی بدل ہو سکتی ہیں کہ ان میں سے کسی ایک کی قیمت میں ذرا سا بھی اضافہ ہو تو ہم دوسری بدل والی شے کے خریدنے پر آمادہ ہو جاتے ہیں۔ مثلاً مارس نمبر ۸ (Morris Eight) گاڑی اور آسٹین نمبر ۸ (Austen Eight) یا پائی ریڈیو اور مرفی ریڈیو آپس میں ایک دوسرے کے بہت زیادہ قریبی بدل ہیں بہ مقابلہ ایک ریڈیو سٹ اور ایک موٹر گاڑی کے۔ چناں چہ جس چیز کا جتنا زیادہ قریبی بدل دستیاب ہوگا اتنا ہی زیادہ ان اشیا کی طلب لچک دار ہوگی۔ اور کسی شے کی طلب جتنی زیادہ لچک دار ہوگی اتنا ہی زیادہ قیمت بڑھ جانے کے معاملے میں اس شے کے بنانے والے کی پوزیشن کمزور ہوگی۔ تاوقتیکہ مکمل مسابقت کی محدود کرنے والی صورت میں بدل اتنے قریبی اور یکساں ہوں کہ تمام خریداروں کو مکمل طور پر برگشتہ کیے بغیر قیمت میں کوئی بھی اضافہ ممکن نہ ہو

لیکن یہاں پر یہ بات قابلِ غور ہے کہ اگرچہ اکثر و بیشتر شے کا کوئی نہ کوئی بدل ملتا ہے مگر اس میں تسلسل نہیں پایا جاتا۔ مطلب یہ ہے کہ کسی شے کا ایک قریبی بدل تو پایا جاتا ہے مثلاً پام آیو صابن کا بدل پیئرس صابن ہے۔ ان میں کسی ایک صابن کی قیمت میں ذرا قابلِ لحاظ اضافہ ہو تو ہم کالے صابن کو چھوڑ ہرے صابن یا ہرے کو چھوڑ کر کالے کو خریدنے لگیں گے۔ مختلف برانڈ کے صابن تو ایک دوسرے کے قریبی بدل ہیں مگر بہ حیثیت مجموعی جنس صابن کا کوئی بدل جس کو صابن کے بدلے بہ آسانی استعمال کیا جا سکتا ہو نہیں ملتا۔ غور کرنے پر بہت دور کا ایک بدل نظر آتا ہے اور وہ ہے تیل اور کھرچنے (Scraper) جس کا استعمال قدیم روم والے کرتے تھے۔ لیکن آج ہم بہ آسانی اس کے استعمال کی طرف مائل نہ ہوں گے۔ نہانے میں کام آنے والے تمام صابنوں کی قیمت میں قابلِ لحاظ اضافہ بھی ہو جائے تو بھی ہم ان کو چھوڑ کر روم والوں کا قدیم طریقہ استعمال نہیں کریں گے بلکہ صابن ہی استعمال کریں گے۔ مندرجہ بالا بحث سے ہم اس نتیجے پر پہنچتے ہیں کہ ایک تاجر جو بطور بدل استعمال ہونے والی تمام اشیاء کی قیمت کو کنٹرول کر سکے اس کے لیے یہ ممکن ہے کہ وہ اپنی پیداوار کی قیمت میں قابلِ لحاظ اضافہ کر کے خریداروں کا اچھا خاصا استحصال کرے۔ اجارہ کی پوزیشن ان دو باتوں کی موجودگی میں بہت مضبوط ہو جاتی ہے۔ ایک یہ کہ اس کی پیداوار کے متعدد بدل کا نہ پایا جانا اور دوسرے یہ کہ جو قریبی بدل دستیاب ہوں وہ سب اس کے کنٹرول میں ہوں۔ اس صورتِ حال کا نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ اجارہ دار اپنی پیداوار کی قیمت میں قابلِ لحاظ اضافہ کر کے بھی کافی مقدار میں اپنا مال بیچ کر صارفوں سے بہت منافع کما سکتا ہے۔

نہ صرف یہ کہ جنس کی تعریف کرنے میں دشواریاں ہیں بلکہ اس میں بھی دشواریاں ہیں کہ "تنہا بیچنے والے" (The Sole Seller) کی کیا تعریف کی جائے۔ یہ فرض کرنا تو ایک مضحکہ خیز بات ہوگی کہ کوئی تاجر اس وقت تک اجارہ دار نہیں ہو سکتا جب تک کہ رسد پر اس کا مکمل قبضہ نہ ہو۔ یعنی شے متعلقہ یا خدمت متعلقہ سوائے ایک تاجر کے کسی دوسرے کے پاس سے قطعاً نہ مل سکے۔ یہ بھی ایک مضحکہ خیز بات ہوگی اگر ہم کہیں کہ بجلی سپلائی کرنے والی مقامی کمپنی کی حیثیت اجارہ دار کی اس لیے

نہیں ہے کہ اکا دکا لوگوں کے پاس بجلی پیدا کرنے والے اپنے جنریٹر ہیں۔
یہ بھی ایک بے تکی بات ہوگی اگر ہم اعلان کردیں کہ چند تاجر بہ حیثیت مجموعی اجارہ دار کی حیثیت نہیں رکھتے اس لیے کہ ان کو وقتاً فوقتاً اپنا اپنا مال بیچنے کے لیے آپس میں مقابلہ و مسابقت کرتا ہوا دیکھا گیا ہے۔ اجارہ دار اور غیر اجارہ دار کے درمیان خطِ فاصل کے کھینچنے میں دشواری صرف اسی موضوع اجارہ کے ساتھ مخصوص نہیں ہے بلکہ یہ دشواری تو علم معاشیات میں ہر قدم پر پیش آتی ہے بلکہ حقیقت تو یہ ہے کہ بہت سے دوسرے علوم میں بھی یہ دشواری مشترک ہے۔ سچی بات یہ ہے کہ پکے اجارے اور مکمل حالاتِ مسابقت کے درمیان متعدد اور مسلسل مدارج ہیں۔ ٹھیک اسی طرح جس طرح روشنی اور تاریکی کے درمیان، صحت اور مرض کے درمیان۔ اس دشواری کے باوجود اجارہ اور مسابقت کے درمیان جو لازمی فرق ہے وہ نمایاں ہی رہتا ہے۔ اگلے ابواب میں ہمارا زیادہ تعلق انہی دشواریوں سے رہے گا جو اسی تسلسل (یعنی اجارہ اور مسابقت کے درمیان متعدد مدارج کا بہ تسلسل پایا جانا) کی پیداوار ہیں۔

یہ بات تو صاف ظاہر ہے کہ "اجارہ" یا "اجارہ دار" کی کوئی سیدھی سادی تعریف پیش کرنا ناممکن ہے۔ بعض کاروبار میں نیک نامی کی بڑی اہمیت ہوتی ہے اور ان کی نوعیت بھی ایسی ہوتی ہے کہ ان میں نئے لوگوں کا داخلہ مشکل ہوتا ہے (مثلاً جواہرات و زیورات یا نوادرات کی تجارت) ایسے کاروبار میں جو چند کمپنیاں پہلے سے موجود ہوتی ہیں ان کے درمیان آپس کی مسابقت نامکمل (Imperfect Competition) قسم کی ہوتی ہے لہذا ان کے لیے یہ بات ممکن ہوتی ہے کہ ان میں سے کوئی ایک اپنے مال کے دام کو بڑھا کر بھی کم و بیش حسب سابق مقدار میں فروخت کرتا رہے۔ ہم ایسے تاجروں کو بھی اجارہ دار ہی کہیں گے اس لیے کہ اپنے مال کی طلب کو کسی قابلِ لحاظ حد تک متاثر کیے بغیر وہ اپنی قیمتوں میں ایک حد تک اضافہ کر سکتے ہیں۔ جس کاروبار میں نیک نامی کی بھی زیادہ اہمیت نہ ہو اور جہاں اشیائے بدل بھی بہ آسانی ملتی ہوں وہاں اگر مختلف فروشندوں کے درمیان مقابلہ مکمل نہ بھی ہو تو ایسی صورت حال کو ہم مقابلہ ہی کہیں گے نہ کہ اجارہ۔ لہذا اجارہ دار وہ تاجر ہے جو اپنے مال کی قیمت کچھ بڑھا بھی دے تو اس کے مال کی بکری میں کوئی خاص کمی نہ آئے۔

۳۔ قیمت سے متعلق اجارہ دار کی پالیسی

ہم اب تک اس بات سے بحث کر رہے تھے کہ کن حالات میں ایک اجارہ دار قیمت میں اضافہ کر سکتا ہے۔ اس بحث کے سلسلے کو آگے بڑھانے سے پہلے ضروری ہے کہ ہم معلوم کر لیں کہ قیمتوں میں اضافہ اجارہ دار کے لیے کس حد تک فائدہ مند ثابت ہوگا۔ قیمتوں میں اضافہ کی وجہ سے مال کی بکری میں کچھ نہ کچھ کمی تو ضرور ہی واقع ہوگی اور جیسے جیسے قیمتیں بڑھیں گی ویسے ویسے بکری گھٹتی جائے گی اور اگر قیمتوں میں اضافے کا یہ سلسلہ جاری رہا تو قیمتوں کے ایک خاص حد سے آگے بڑھ جانے کے بعد مال کا کوئی خریدار نہ رہے گا۔ ظاہر ہے کہ کوئی اجارہ دار اپنے مال کی قیمت کو اس حد تک نہیں بڑھائے گا کہ بکری بالکل ہی بند ہو جائے اس لیے کہ ایسا کرنے سے اس کا منافع بالکل ختم ہو جائے گا۔ لہذا اجارہ دار اپنی پیداوار کی قیمت ایک ایسی سطح پر مقرر کرے گا جس پر اس کو زیادہ سے زیادہ منافع ملنے کی توقع ہو۔ یہ قیمت نہ بہت اونچی ہوگی اور نہ بہت نیچی بلکہ دونوں کے درمیان میں کہیں پر ہوگی جس کو اجارہ دار اپنے تجربے کی بنا پر معلوم کر لیتا ہے۔

اگر اجارہ دار یہ محسوس کرتا ہے کہ زیادہ مال تیار کر کے زیادہ بیچنے سے مصارف کے مقابلے میں آمدنی زیادہ بڑھے گی تو وہ ایسا ضرور کرے گا اس لیے کہ ایسا کرنے سے بہ حیثیت مجموعی اس کے منافع میں اضافہ ہوگا۔ اس کے برخلاف اگر زیادہ مال تیار کر کے زیادہ بیچنے سے آمدنی کے مقابلے میں مصارف زیادہ تیزی سے بڑھتے ہیں تو ایسا کرنے سے اس کے منافع میں بہ حیثیت مجموعی کمی ہونے لگے گی۔ ان حالات میں اجارہ دار اپنے مال کی پیداوار اس حد تک اور صرف اسی حد تک بڑھائے گا جس حد تک ایسا کرنے سے مصارف میں جو اضافہ ہو رہا ہو وہ آمدنی میں ہونے والے اضافے کے برابر ہو جائے۔ بہ الفاظ دیگر ایک مزید اکائی کی پیداوار سے اس کی آمدنی اور لاگت دونوں ہی میں یکساں اضافہ واقع ہوتا ہے۔

اب ہمارے لیے ضروری ہے کہ ہم اس بات کا زیادہ گہرائی سے مطالعہ کریں کہ آمدنی میں اضافہ اور مصارف میں اضافہ سے ٹھیک ٹھیک کیا مراد ہے۔ فرض کیجیے

ہم سو کرسیوں کی بجائے ایک سو ایک کرسیاں فروخت کریں تو ایسا کرنے سے ہماری خام آمدنی میں کتنا اضافہ ہوگا اگر فی کرسی پانچ پونڈ کے حساب سے ہم جتنی کرسیاں چاہیں بیچ سکیں تو جواب آسان ہے۔ ایک مزید کرسی کے لیے ہم کو مزید پانچ پونڈ ملیں گے۔ لیکن اگر صورتِ حال یہ ہو کر سو کرسیوں کی بجائے ایک سو ایک کرسیاں بیچنے کے لیے قیمت کو فی کرسی پانچ پونڈ سے گھٹا کر ۴ پونڈ ۱۹ شلنگ ۶ پنس کرنے پڑے ایک زائد کرسی بیچنے کی وجہ سے ہم کو صرف ۴ پونڈ ۱۹ شلنگ اور ۶ پنس زاید ملیں گے لیکن دوسری طرف باقی سو کرسیوں میں سے ہر ایک پر بہ مقابلہ سابق کے ۶ پنس کم ملیں گے۔ لہذا ہماری زائد آمدنی کا حساب اس طرح لگانا پڑے گا۔ آمدنی میں اضافہ تو ۴ پونڈ ۱۹ شلنگ اور ۶ پنس کا ہوا لیکن ساتھ ہی ساتھ دوسری طرف ۲ پونڈ ۱۰ شلنگ کی کمی ہوئی۔ جس کا نتیجہ یہ ہوا کہ آمدنی میں خالص اضافہ ۴ پونڈ ۱۹ شلنگ ۶ پنس نہیں بلکہ صرف ۲ پونڈ ۹ شلنگ اور چھ پنس کا ہوا۔ اس خالص اضافے کے لیے حاشیائی آمدنی (Marginal revenue) کی اصطلاح کے استعمال سے سہولت ہوگی۔ کسی خاص مثال کو سامنے رکھے بغیر عام طور پر ہم حاشیائی آمدنی کو اس طرح بیان کرسکتے ہیں: حاشیائی آمدنی مساوی ہے (ن) اکائیاں بیچ کر حاصل ہونے والی جملہ آمدنی کے جس میں سے (ن-۱) اکائیاں بیچ کر حاصل ہونے والی آمدنی منہا کرلی گئی ہو۔

یہ بات بالکل صاف ہے کہ حاشیائی آمدنی کی مقدار کا انحصار دو باتوں پر ہوگا۔ اولاً قیمت پر دوسرے یہ کہ ایک زائد اکائی بیچنے کے لیے قیمت میں کتنی تخفیف کرنی پڑے گی۔ اس دوسری بات کا انحصار طلب کی لچک پر ہے[ط] زائد مال بیچنے کے لیے اگر قیمت میں قابلِ لحاظ حد تک کمی کرنی پڑے تو حاشیائی آمدنی گھٹ کر صفر بھی ہوسکتی ہے یا اس سے بھی کم یعنی منفی۔ اگر سو کی بجائے ایک سو ایک کرسیاں بیچنے کی خاطر جملہ کرسیوں کی قیمت کو پانچ پونڈ فی کرسی کے بجائے صرف ۴ پونڈ ۱۹ شلنگ کرنی پڑے تو حاشیائی آمدنی کا حساب یوں ہوگا: ایک زائد کرسی کی قیمت ۴ پونڈ ۱۹ شلنگ ملی لیکن اسی کے ساتھ زائد اکائی بیچنے کے لیے باقی سو کرسیوں

Principles of Political Economy - Book III Ch. II ط

میں سے ہر ایک کو ۵ پونڈ کی بجائے صرف ۴ پونڈ ۱۹ شلنگ ہی پر بیچنا پڑا۔ لہذا فی کرسی ایک شلنگ کم ملا یعنی جملہ ۱۰۰ شلنگ یا پانچ پونڈ کم ملے۔ اس طرح جملہ آمدنی میں اضافہ تو ہوا صرف ۴ پونڈ ۱۹ شلنگ کا اور کمی ہوگئی پورے ۵ پونڈ کی، یعنی ایک شلنگ کا نقصان۔

ایسی صورت میں کوئی بھی اجارہ دار اپنے مال کی ایک زائد اکائی بیچنے کی کوشش نہیں کرے گا اس لیے کہ ایسا کرنے سے منافع میں اضافہ کی بجائے کمی واقع ہو جائے گی۔ اگر اجارہ دار کے مال کی طلب غیر لچک دار (Inelastic) ہو تو وہ اپنے مال کی پیداوار کو گھٹانا شروع کرے گا یہاں تک کہ طلب لچک دار (elastic) ہو جائے۔ ہر شے کی طلب کا خط (Demand curve) ضروری ہے کہ کسی نہ کسی منزل پر لچکدار ہو ورنہ کمترین پیداوار کی قیمت زیادہ سے زیادہ ہو جائے گی۔ مختلف اوقات میں یہ بات دیکھی جا سکتی ہے کہ ایک اجارہ دار یا ہونے والا اجارہ دار اپنے مال کی رسد کو گھٹا دیتا ہے اس لیے کہ اس تخفیف شدہ مقدار میں مال بیچ کر وہ پہلے کے مقابلے میں بہ حیثیت مجموعی زیادہ نفع کماتا ہے۔ جان اسٹوارٹ مل (John Stuart Mill) نے اپنی کتاب اصولِ معاشیات[1] میں اس بات کو بیان کیا ہے کہ کس طرح ڈچ ایسٹ انڈیا کمپنی (Dutch East India Co.) اس بات پر مجبور ہو جاتی تھی کہ اچھی فصل کے زمانے میں پیداوار کے ایک حصے کو تلف کر دے۔ اگر ڈچ ایسٹ انڈیا کمپنی حاصل شدہ جملہ پیداوار کو بازار میں لے آتی تو یقیناً قیمتیں اتنی گر جاتیں کہ ساری پیداوار کی مجموعی قیمت اس جملہ قیمت سے کم ہوتی جو کم تر مقدار میں پیداوار کو بیچ کر حاصل ہو سکتی تھی۔ حقیقی صورتِ حال کیا ہوتی اس سے قطع نظر ڈچ ایسٹ انڈیا کمپنی والوں کے طرزِ عمل سے یہ ثابت ہے کہ وہ ایسا ہی سمجھتے تھے۔ انھیں حالات کے تحت حالیہ زمانوں میں بھی برازیل میں کافی جلائی گئی اور ممالک متحدہ امریکہ میں سوروں کو تلف کیا گیا۔

Principles of Political Economy – Book III ch. II [1]

۴۔ اوسط لاگت اور حاشیائی لاگت (Average Cost and Marginal Cost)

اب ہم پھر اس سوال کی طرف پلٹتے ہیں کہ آرام کرسیوں کا بنانے والا ہمارا تاجر کس طرح اپنے زاید مصارف (Extra costs) کو اپنی زائد آمدنی (Extra Receipts) کے ساتھ متوازن کرنے کی کوشش کرتا ہے۔ سو عدد کرسیاں تو ۵ پونڈ فی کرسی کے حساب سے بیچی جا سکتی ہیں لیکن ایک سو ایک کرسیاں صرف ۴ پونڈ ۱۹ شلنگ ۶ پنس فی کرسی کے حساب سے ہی بیچی جا سکتی ہیں۔ ایسی صورت میں جیسا کہ ہم معلوم کر چکے ہیں، ہمارے تاجر کی حاشیائی آمدنی (Marginal Revenue) ۲ پونڈ ۹ شلنگ اور ۶ پنس ہوگی جو اس کو ایک سو ایک ویں کرسی بیچ کر حاصل ہوئی تھی۔ سو کے بعد مزید ایک کرسی کے بنانے کے مصارف (Extra costs) اگر ۲ پونڈ ۹ شلنگ ۶ پنس سے کم ہوں گے تو اس زائد کرسی کو بنا کر بیچنے سے اس کے منافع میں اضافہ ہوگا۔ اب سوال یہ پیدا ہوتا ہے کہ زائد مصارف سے ہماری کیا مراد ہے سو کرسیاں بنانے کے کچھ نہ کچھ جملہ مصارف ہوں گے انہی جملہ مصارف میں سو کے بعد ایک زائد کرسی کے بنانے سے جو اضافہ واقع ہوگا اسی کو زاید مصارف کہتے ہیں۔ اسی زائد مصارف کے لیے حاشیائی لاگت (Marginal Costs) کی اصطلاح (Technical term) استعمال کی جاتی ہے۔ کرسیاں بنا کر بیچنے والا ہمارا تاجر اسی حاشیائی لاگت کو حاشیائی آمدنی کے ساتھ متوازن کرنے کی کوشش کرتا ہے۔ اوسط لاگت (Average cost) فی اکائی اور حاشیائی لاگت میں باہمی تعلق پایا جاتا ہے۔ پیداوار میں اضافہ کے ساتھ اوسط لاگت (Average cost) کبھی بڑھتی جاتی ہے اور کبھی گھٹتی جاتی ہے۔ اوسط لاگت کا اس طرح بڑھتے جانا یا گھٹتے جانا بے سبب نہیں ہوتا۔ یہ بڑھنا یا گھٹنا اس وجہ سے ہے کہ ایک مزید اکائی یا ایک زائد کرسی بنانے کی لاگت موجودہ اوسط لاگت کے مقابلے میں بڑھ رہی ہے یا گھٹ رہی ہے۔ ایک معمولی مثال کے ذریعہ اس نکتے کو بآسانی سمجھا جا سکتا ہے۔ کرکٹ کے کھیل میں ہماری رن اوسط فرض کرو کہ ۲۰ ہے۔ اس کے بعد ایک اور زائد اننگ کھیل کر اگر ہم ۲۰ رن سے زائد بنا لیں تو ہمارے رن کی اوسط ۲۰ سے کچھ بڑھ

جائے گا۔ اگر ۲۰ سے کم بنائیں تو اوسط ۲۰ سے کم ہو جائے گی اور اگر ہم اس بار بھی ۲۰ ہی رن بنائیں تو ہماری اوسط نہ بڑھے گی نہ گھٹے گی بلکہ ۲۰ ہی رہے گی[1] اسی اصول کو ہم لاگت (costs) پر بھی لاگو کر سکتے ہیں۔

پیداوار میں اضافہ کے ساتھ ساتھ اوسط لاگت (Average cost) اسی صورت میں کم ہوگی جب کہ حاشیائی لاگت (Marginal cost) اوسط لاگت کے مقابلے میں کم ہو۔ اگر حاشیائی لاگت اوسط لاگت کے مقابلے میں زیادہ ہے تو اوسط لاگت بڑھے گی۔ اگر دونوں برابر ہیں تو اوسط مصارف نہ بڑھیں گے نہ گھٹیں گے بلکہ قائم (Constant) رہیں گے۔

حاشیائی مصارف (Marginal cost) کا ٹھیک ٹھیک مفہوم کیا ہے اس کا انحصار اس بات پر ہوگا کہ ہم ایک قلیل مدت کو سامنے رکھ کر بات کر رہے ہیں یا ایک طویل مدت کو۔ قلیل مدت میں حاشیائی مصارف میں صرف یہ مدیں شامل ہوں گی یعنی زائد خام مال (Raw material) کی قیمت تھوڑی زائد اجرت اور کچھ آلات و اوزار کی فرسودگی جو محض اس وجہ سے لاحق ہوں گی کہ ایک زائد اکائی بنائی گئی۔ ہاں اگر کارخانہ پر پہلے ہی سے بار زیادہ ہو تو ایسی صورت میں قلیل مدتی حاشیائی مصارف میں مندرجہ بالا تین مدوں کے علاوہ کچھ اور مدیں بھی شامل کرنی پڑیں گی۔ مثلاً ممکن ہے کہ مزدوروں کو اوور ٹائم (Overtime Rate of Wages) دینا پڑے نسبتاً کم کارکردگی والے (Efficiency) اسٹاف سے کام لینا پڑے اور کارخانے کے آلات (Equipments) پر بہت زیادہ بار ڈالنا پڑے جس کی وجہ سے ان کی فرسودگی (Depreciation) کی رفتار زیادہ تیز ہو جائے۔ طویل مدت کو اگر ہم سامنے

---

[1] پہلی باری میں ۲۲ رن، دوسری باری میں ۱۸ رن۔ دونوں کا اوسط ۲۰ رن فی باری اب تیسری زائد باری میں فرض کرو ہم نے ۲۶ رن بنائے۔ اس طرح جملہ ۶۶ رن ہوئے اس کا اوسط فی باری ۲۲ رن آتا ہے جو سابقہ اوسط سے ۲ کی حد تک زائد ہے۔ اب فرض کرو تیسری زائد باری میں ہم نے بدقسمتی سے صرف ۱۷ رن بنائے تو ایسی صورت میں جملہ ۵۷ رن ہوں گے جن کا اوسط ۱۹ رن پڑے گا یعنی ۲۰ سے کم۔

رکھیں تو زائد پیداوار حاصل کرنے کے لیے جو زائد مصارف لاحق ہوں گے ان کا شمار کرنے میں ان مدوں کو شامل کرنا پڑے گا : ۱: زائد مشینری (Additional Plant) جو ضروری ہوگی۔ ۲- زائد انتظامی عملے کے مصارف۔ ۳- زائد مال کے بیچنے کے کچھ نہ کچھ زائد مصارف آئیں گے، نیز اس کا بھی خیال رکھنا ہوگا کہ بڑھی ہوئی مقدار میں مال پیدا کرنے کے لیے کارخانے کے بڑے یا چھوٹے پیمانے پر منظم کیے جانے کے مصارفِ پیدائش (Cost of Production) اور کارکردگی (Efficiency) پر کیا اثر پڑتا ہے۔ خلاصہ یہ کہ قلیل مدتی حاشیائی مصارف (Marginal costs) کے مقابلے میں طویل مدتی حاشیائی مصارف عام طور پر زیادہ ہوتے ہیں۔ لیکن بعض اوقات قلیل مدتی حاشیائی مصارف طویل مدتی حاشیائی مصارف سے بڑھ بھی سکتے ہیں۔ اگر موجودہ آلات (Equipment) پر حد سے زیادہ بار ڈال کر قلیل مدت کے دوران زیادہ سے زیادہ پیداوار حاصل کرنے کی کوشش کی جائے تو جیسے جیسے پیداوار بڑھائی جائے گی مصارف حاشیائی مصارف (Marginal costs) بھی بڑھیں گے اور بڑی تیزی کے ساتھ بڑھیں گے یہاں تک کہ اسی قسم کی اور اسی مقدار میں زائد پیداوار کے طویل مدتی حاشیائی ویسے ویسے بھی بڑھ جائیں گے حالاں کہ طویل مدتی حاشیائی مصارف کا حساب کرنے میں کئی ایسے امور شامل ہوتے ہیں جن کا قلیل مدتی حاشیائی مصارف کے حساب کرنے میں شمار نہیں کیا جاتا۔ اسی طرح طویل مدت کے دوران اگر پیداوار کے پیمانے (Scale of out-put) کو متوازن کارکردگی (Optimum Efficiency) کی حد سے بڑھا دیا جائے تو ایسی صورت میں اوسط مصارف کے مقابلے میں حاشیائی مصارف زیادہ ہونے لگیں گے[1]

۵- لاگت اور آمدنی کا توازن (The Balance of Cost and Revenue)

اب ہم بحث کی ایسی منزل پر پہنچ گئے جہاں سے اس بات کا اندازہ لگایا جا

---

[1] حاشیائی مصارف کا اس طرح اتار یا چڑھاؤ (Behaviour) معاشیات کے ایک مشہور قانون یعنی گھٹتی ہوئی پیداوار کا قانون Law of Diminishing Returns or Increasing costs کا نتیجہ ہوتا ہے۔

سکتا ہے کہ ایک اجارہ دار حاشیائی مصارف کو حاشیائی آمدنی کے ساتھ کس طرح متوازن کرتا ہوگا۔ مقدارِ پیداوار میں کبھی ذرا کمی، کبھی ذرا اضافہ کرکے بتدریج اجارہ دار معلوم کر لیتا ہے کہ کس مقدار میں مال بنا کر بیچنے سے اس کو زیادہ سے زیادہ منافع حاصل ہوگا۔ مقدارِ پیداوار میں کبھی ذرا کمی اور کبھی ذرا اضافہ کرتے ہوئے اجارہ دار ایک ایسے مرحلے سے دوچار ہو جاتا ہے جب کہ اس کو ذرا توقف سے کام لیتے ہوئے سوچنا پڑتا ہے کہ اب آگے کیا کرے۔ کرسیوں کا بنانے والا ہمارا تاجر ایک سو ایک کرسیاں بیچ کر ۲ پونڈ ۹ شلنگ ۶ پنس بطور حاشیائی آمدنی کماتا ہے۔ اب اگر اس کے حاشیائی مصارف ٹھیک اس کی حاشیائی آمدنی کے برابر ہوں تو وہ اس سوچ میں پڑ جائے گا کہ سو کے بعد ایک اور زائد کرسی بنا کر بیچی جائے یا نہیں۔ یہاں پر سوال یہ پیدا ہوتا ہے کہ اس زائد کرسی کو وہ کس قیمت پر بیچ سکے گا۔ ظاہر ہے وہ اس کرسی کو ۴ پونڈ ۱۹ شلنگ ۶ پنس کے حساب سے بیچ سکے گا اس لیے کہ اسی قیمت پر (نہ کہ ۵ پونڈ فی کرسی کے حساب سے) بیچنے کی وجہ سے وہ ۱۰۰ کی بجائے ۱۰۱ کرسیاں بیچ سکا تھا اور جس پر اس کو ۲ پونڈ ۹ شلنگ ۶ پنس کی حاشیائی آمدنی ہوئی تھی۔

اس طریقِ کار پر عمل کرنے کے نتیجے کو نیچے دیے ہوئے ٹیبل کے ذریعے واضح کیا جا سکتا ہے۔ ٹیبل نمبر ۱ (الف) پر نظر ڈالنے سے یہ بات معلوم ہوتی ہے کہ مختلف فرضی قیمتوں پر مختلف تعداد میں کرسیوں کے بیچنے کا آمدنی (Receipts) پر کیا اثر پڑتا ہے۔

ٹیبل نمبر ۱ (الف)

کرسیاں	(۱) قیمتِ فروخت پونڈ شلنگ پنس	(۲) جملہ آمدنی پونڈ شلنگ پنس	(۳) حاشیائی آمدنی پونڈ شلنگ پنس
۹۹	۵ — ۰ — ۶	۴۹۷ — ۹ — ۶	۲ — ۱۱ — ۶
۱۰۰	۵ — ۰ — ۰	۵۰۰ — ۰ — ۰	۲ — ۱۰ — ۶
۱۰۱	۴ — ۱۹ — ۶	۵۰۲ — ۹ — ۶	۲ — ۹ — ۶
۱۰۲	۴ — ۱۹ — ۰	۵۰۴ — ۱۸ — ۰	۲ — ۸ — ۶

یہاں پر یہ بات یاد رہے کہ مندرجہ بالا حساب اس مفروضے پر مبنی ہے کہ ۹۸ کرسیاں ۵ پونڈ ایک شلنگ صفر پنس کے حساب سے بیچی جا سکتی ہیں۔

مختلف تعداد میں کرسیاں بیچنے پر قیمت فروخت ، جملہ ریونیو اور حاشیائی ریونیو کیا ہوں گے ان کو ٹیبل نمبر ۱ (الف) میں دکھایا گیا ہے

اب ٹیبل نمبر ۱ (ب) میں انہیں مختلف تعدادوں میں کرسیاں بنا کر بیچنے پر جملہ مصارف (Total Costs) کیا کیا ہوں گے، دیکھے جا سکتے ہیں۔ ان متبادل جملہ مصارف (Total Costs) کا حساب کرتے وقت بعض مفروضوں کو ذہن میں رکھا گیا ہے۔

ٹیبل نمبر ۱ (ب)

کرسیاں	(۳) جملہ مصارف	(۵) حاشیائی مصارف	(۶) منافع
			(۲)-(۴)
۹۹	۴۰۲-۱۰-۰	۲-۱۰-۰ ل؎	۹۴-۱۹-۶
۱۰۰	۴۰۴-۱۹-۹	۲-۹-۹	۹۵-۰-۳
۱۰۱	۴۰۷-۹-۳	۲-۹-۶	۹۵-۰-۳
۱۰۲	۴۰۹-۱۸-۶	۲-۹-۳	۹۴-۱۹-۶

یہ بات صاف ہے کہ لاگت اور طلب کی فرض کی ہوئی حالت میں زیادہ سے زیادہ منافع اسی صورت میں حاصل ہوتا ہے جب کہ مقدار پیداوار (یا کرسیوں کی تعداد) قریب قریب وہ ہو جہاں پر حاشیائی مصارف حاشیائی آمدنی کے برابر ہو جائے۔ ہماری اس مثال میں وہ مقدار پیداوار یا کرسیوں کی وہ تعداد ۱۰۱ ہے۔ اس لیے کہ ۱۰۰ کے بعد بنائی جانے والی ایک زائد کرسی کی وجہ سے مصارف میں ٹھیک اتنا ہی اضافہ ہوتا ہے جتنا اس کرسی کو بیچنے سے آمدنی (Revenue) میں اضافہ ہوتا ہے اس لیے اس ایک

ل؎ بشرطیکہ ۹۸ کرسیوں کے بنانے کے جملہ مصارف کو ہم ۴ سو پونڈ مان لیں۔

زائد کرسی کی وجہ سے منافع میں نہ زیادتی ہوتی ہے نہ کمی۔ لیکن اس کے برخلاف ۹۹ یا ۱۰۲ کرسیاں بنا کر بیچنے سے جملہ منافع گھٹ جاتا ہے۔ پہلی صورت میں اس لیے کہ ۹۹ کرسیوں کے بعد ایک اور کرسی بنا کر بیچی جائے تو ایسا کرنے سے مصارف میں جتنا اضافہ ہوگا اس سے زیادہ اضافہ آمدنی میں ہوگا لہٰذا جملہ منافع میں بھی اضافہ ہوگا۔ دوسری صورت میں اس لیے کہ اگر ۱۰۱ کرسیوں کے بجائے ۱۰۲ کرسیاں بنا کر بیچی جائیں تو اب اس کی وجہ سے آمدنی میں جتنا اضافہ ہوگا مصارف میں اس سے بھی زیادہ اضافہ ہو جائے گا۔ اس کے نتیجہ میں جملہ منافع (Total profit) میں کمی واقع ہو جائے گی۔

۶۔ قیمت پر اجارے کے اثرات (The effect of Monopoly on Price)

یہاں پر یہ بات یاد رکھنی چاہیے کہ اجارہ دار اپنے نفع و نقصان کا باہمی مقابلہ و موازنہ کرکے کسی نتیجہ پر پہنچنے میں بالکل وہی طرزِ عمل اختیار کرتا ہے جو کاروباری لوگوں کا عام طور پر ہوتا ہے۔ مندرجہ بالا مثال میں اجارہ دار اپنے آمد و خرچ (یعنی ایک زائد کرسی بنا کر بیچنے سے جو آمدنی ہوگی اور لاگت میں جو اضافہ ہوگا) کا باہمی مقابلہ و موازنہ کرتا ہے۔ جب یہ دونوں یعنی مزید آمدنی اور مزید لاگت (Extra receipts and Extra cost) ایک دوسرے کے مساوی ہو جاتے ہیں تو وہ مزید کرسیاں بنانے سے باز رہتا ہے۔ مکمل مسابقت (Pure Competition) کے تحت کام کرنے والے کاروباری لوگ بھی ٹھیک اسی طرح آمد و خرچ کا باہمی مقابلہ و موازنہ کرکے کسی ایک نتیجے پر پہنچتے ہیں۔ لیکن مسابقت کی صورتِ حال اور اجارہ کی صورتِ حال کے درمیان ایک بڑا فرق ہے۔ مسابقت کے تحت ہم یہ بات مان لیتے ہیں کہ بیچی جانے والی اشیا کی مروجہ بازاری قیمت کو بیچنے والا گھٹا یا بڑھا نہیں سکتا۔ جو بھی مروجہ بازاری قیمت ہو اس قیمت پر مسابقتی کاروبار کرنے والا آدمی جتنا مال چاہے بنا کر بیچ سکتا ہے۔ اس طرح زیادہ مال بازار میں لانے سے قیمتوں میں کوئی کمی واقع نہ ہوگی۔ مسابقتی تاجر اس مفروضے پر چلتا ہے کہ ایک زائد اکائی بیچنے سے جو زائد آمدنی ہوگی وہ بازاری قیمت کے برابر ہوگی۔

اس لیے وہ اپنے مال کی پیداوار اُس وقت تک بڑھاتا جائے گا جب تک کہ اس کے زائد مصارف (یعنی فرض کرو ۱۰ یونٹ کے بعد گیارھویں کی لاگت، گیارہ کے بعد بارھویں یونٹ کی لاگت اور اسی طرح اس سے آگے) اس کے مال کی بازاری قیمت کے برابر نہ آجائیں۔ چناں چہ مکمل مسابقت (Perfect Competetion) کے تحت حاشیائی مصارف میں یہ رجحان پایا جاتا ہے کہ وہ مال کی بازاری قیمت کے برابر ہو جائیں۔ مسابقت کے تحت کاروبار کرنے والے اور اجارہ دار کے طرزِ عمل میں جو فرق پایا جاتا ہے اس کی اصلی وجہ یہ ہے کہ اپنے اپنے مال کی رسد بڑھانے یا گھٹانے کے بارے میں دونوں کے فیصلوں کا شئے متعلقہ کی مروجہ بازاری قیمت پر ایک ہی طرح کا اثر نہیں پڑتا۔ مسابقتی تاجر اس مفروضے پر چلتا ہے کہ اس کی طرف سے مال کی رسد میں کمی یا زیادتی کیے جانے کا قیمت پر کوئی اثر نہیں پڑے گا۔ اس کے برخلاف اجارہ دار اس مفروضے پر چلتا ہے کہ اس کی طرف سے رسد کو بڑھا یا گھٹا کر شئے متعلقہ کی قیمت کو گھٹایا اور بڑھایا جا سکتا ہے۔ ہر دو طبقے سے تعلق رکھنے والے تاجروں کے اپنے اپنے ان مفروضوں کی کیا اہمیت ہے اور یہ کہ بازاری قیمت پر وہ کس طرح اثر انداز ہوتے ہیں اس پر ہم آگے چل کر غور کریں گے خاص کر مسئلے کے اس پہلو پر کہ کاروبار کی جو ایک درمیانی صورتِ حال ہوتی ہے (یعنی نہ مکمل مسابقت نہ پکا اجارہ) اس کے تحت ان مفروضوں کے کیا اثرات قیمت پر پڑتے ہیں۔

اجارہ دار اپنے مال کی پیداوار روک کر (Limiting his out-put) نفع اجارہ (Monopoly Revenue) حاصل کرتا ہے۔ وہ اپنی پیداوار کو ان دو میں سے کسی ایک طریقے پر عمل کر کے محدود (limit) کر سکتا ہے۔ ایک طریقہ یہ ہے کہ مال کی پیداوار کی ایک حد مقرر کر دی جائے اور اس سے زائد مال نہ بنایا جائے کوئلہ اور تانبائی صنعت والوں نے اور انٹرنیشنل اسٹیل کارٹیل نے اسی طریقے پر عمل کیا۔ رسد کو اس طرح محدود کر دینے سے قیمت بڑھ جاتی ہے اور اگر مقدار پیداوار کا اجارہ دار نے صحیح تعین کیا تو مال کی قیمت اس حد تک بڑھ جاتی ہے کہ بہترین نفع اجارہ (Monopoly profit) ملنے لگتا ہے۔

دوسرا طریقہ یہ ہے کہ اجارہ دار ایسے مال کی قیمت کو اتنا اونچا کر دیتا ہے کہ اس کی وجہ سے مال کی طلب خود بخود محدود ہو جاتی ہے۔ اس کے بعد قیمت میں تھوڑی بہت رد و بدل کے ذریعہ یہ بات معلوم کر لی جاتی ہے کہ کس قیمت پر کتنا مال بیچا جائے تاکہ زیادہ سے زیادہ منافع مل سکے۔ اس طریقۂ کار کو زیادہ تر اجارہ دار اس صورت میں اختیار کرتے ہیں جب ان کے کاروبار کا انتظام ایک ہی ہاتھ میں مرتکز ہو۔ آگے چل کر ہم اس بات پر پھر غور و بحث کریں گے کہ وہ کیا حالات ہیں جن کے تحت اجارہ دار کے لیے کبھی اس پالیسی پر اور کبھی اس پالیسی پر چلنا زیادہ آسان ہوتا ہے۔ فی الوقت تو ہماری بحث کا تعلق اس بدیہی مسئلے سے ہے کہ اجارہ دار یہ نہیں کر سکتا کہ بیک وقت وہ اپنے مال کی قیمت بھی مقرر کرے اور ساتھ ہی جس مقدار میں مال بیچنا چاہتا ہے اس مقدار کا بھی تعین کر کے اتنا مال بیچ لے۔ اگر وہ یہ طے کر لیتا ہے کہ کس مقدار میں مال فروخت کرے گا تو پھر قیمت پر اس کا کنٹرول باقی نہیں رہے گا اس لیے کہ اس کی مقرر کردہ مقدار ایک اور صرف ایک ہی قیمت پر فروخت کی جا سکتی ہے۔ اگر قیمت ذرا بھی بڑھا دی جائے تو مال اجارہ دار کی مقرر کردہ مقدار میں ہرگز فروخت نہ ہوگا۔ اگر اجارہ دار قیمت مقرر کر دینے کی پالیسی پر عمل کرتا ہے تو پھر مقدار فروخت پر اس کو کوئی کنٹرول باقی نہیں رہتا کیوں کہ ہر ایک قیمت پر ایک اور صرف ایک ہی مقدار میں مال بیچا جا سکتا ہے۔ تھوڑی سی مقدار میں بھی زیادہ بیچنے کے لیے قیمت میں کچھ نہ کچھ کمی کرنی پڑے گی ورنہ مقررہ قیمت پر جتنا مال بک گیا اسی پر اجارہ دار کو قناعت کرنی پڑے گی۔ بعض اوقات صورت حال ایسی ہوتی ہے کہ اجارہ داروں کے منتظمین کے لیے یہی آسان ہوتا ہے کہ وہ قیمت اور مقدار پیداوار (Price and output) دونوں کو مقرر کر دیں تاکہ بازار پر اور خود ان کے تحت جو اجارے ہیں ان پر زیادہ بہتر طریقے پر کنٹرول رہ سکے۔ لیکن ان کے لیے لازمی ہے کہ ان دو (تعین قیمت یا تعین مقدار پیداوار) میں سے کسی ایک کو زیادہ اہم مان کر وہ کسی فیصلے پر پہنچیں۔ اگر مقدار پیداوار کا تعین زیادہ اہم ہے اور عملاً رواج بھی یہی ہے تو پھر قیمت کو اس مقدار کے لحاظ سے کم یا زیادہ (Adjust) کرنا پڑے گا۔

اجارہ دار کو نفع اجارہ (Monopoly Profit) اس وجہ سے ملتا ہے کہ وہ مسابقت کے تحت بیچنے والے بیوپاریوں کے مقابلے میں نسبتاً کم مقدار میں مال بازار میں لاتا ہے اور چوں کہ حالات رسد (Conditions of Supply) کو ہم دونوں کے لیے یکساں مان لیتے ہیں اس لیے اجارہ دار کو ایسے مال کی زیادہ قیمت مل جاتی ہے اور قیمت کی یہی زیادتی اس زائد منافع کا باعث ہوتی ہے جس کو نفع اجارہ (Monopoly Profit) کہا جاتا ہے۔ مسابقتی بیوپاریوں کے مقابلے میں ایک اجارہ دار کس حد تک اپنے مال کی پیداوار میں کمی کرے گا اس کا انحصار چند باتوں پر ہے لیکن ان باتوں کی تفصیلی چھان بین اس کتاب کے دائرہ بحث سے باہر ہے۔ البتہ مختصراً ہم یہ بتائیں گے کہ وہ باتیں کیا ہیں جن کو سامنے رکھتے ہوئے اجارہ دار یہ طے کرتا ہے کہ وہ کس مقدار میں مال تیار کرکے بازار میں فروخت کے لیے پیش کرے گا۔ وہ باتیں یہ ہیں: مال کی طلب لچکدار یا غیر لچکدار ہے۔ مال کی طلب میں اضافہ یا کمی بڑھتی لاگت کے قانون (Law of Increasing Cost) کے تحت ممکن ہے یا گھٹتی لاگت (Decreasing Cost) کے تحت۔ نیز اجارہ دار کو یہ بھی دیکھنا پڑتا ہے کہ اس کی پیداوار کا کوئی قریبی بدل (Near Substitute) بازار میں موجود تو نہیں ہے۔ لچکدار طلب (Elastic Demand) کی صورت میں پیداوار کو گھٹا کر قیمتوں میں اضافہ کرنے کی کوشش زیادہ کامیاب نہ ہوگی۔ غیر لچکدار طلب (Inelastic demand) کی صورت میں معاملہ اس کے برعکس ہوگا۔ اگر بڑھتی لاگت کا قانون (Law of Increasing Costs) لاگو ہو رہا ہو تو مقدار پیداوار میں کمی کرنے سے اجارہ دار کے منافع میں کافی اضافہ ہو جائے گا۔

۷- اجارہ تفریق پسند (Discriminating Monopoly)

اب تک ہم یہ مانے ہوئے تھے کہ اجارہ دار اس بات پر مجبور ہوتا ہے کہ اپنا کل مال کسی ایک ہی قیمت پر بیچے۔ لیکن بعض صورتوں میں یہ نہ صرف ممکن ہوتا ہے بلکہ منافع بخش بھی کہ مختلف گاہکوں سے مختلف قیمتیں وصول کی جائیں۔ جہاں لوگ ایک مقام سے دوسرے مقام تک باسانی اور بغیر کوئی خاص خرچ اٹھائے

آجا سکتے ہوں وہاں تو قیمتوں کا فرق زیادہ دن تک برقرار نہیں رہ سکتا، لیکن اس طرح کی نقل و حرکت ہمیشہ ممکن نہیں ہوتی۔ بعض اوقات لوگ ایک جگہ سے دوسری جگہ، جہاں مال کچھ سستا مل رہا ہو اس لیے نہیں جاتے کہ ایسا کرنا بے فائدہ ہوتا ہے۔ صرف پانچ شلنگ بچانے کے لیے دس شلنگ خرچ کرکے مال خریدنے لندن کون جائے گا۔ ایک دوکاندار کے لیے کسی دور دراز مقام سے جہاں دام کچھ کم ہو، مال منگانے میں کیا فائدہ ہے جب کہ جتنے زائد دام اسے ملنے والے ہیں اس سے زیادہ نقل و حمل کے مصارف ہو جائیں۔ بعض اوقات لوگ محض عادتاً جہاں سے خریدتے آئے ہیں اسی پر قائم رہتے ہیں اور دوسری جگہ جہاں ممکن ہے مال کچھ سستا مل جائے، نہیں جاتے۔ ایک ہی قسم کا مال مشرقی لندن میں ایک قیمت پر اور مغربی لندن میں اس سے کچھ زائد قیمت پر بیچا جا سکتا ہے۔ ایسا اس لیے ہے کہ مغربی لندن میں رہنے والوں میں سے ہر ایک کو شاید یہ پسند نہ ہو کہ چند شلنگ بچانے کے لیے وہ اپنے گھر سے (Whitechapel) تک کا سفر اختیار کرے۔ بعض اوقات ایک بازار سے دوسرے بازار تک جانا عملاً (Physically) ممکن نہیں ہوتا۔ جنوبی افریقہ میں سفید رنگ والوں کے مقابلے میں کالے رنگ والوں سے ریل کا کرایہ کم لیا جاتا ہے۔ کرایہ کی اس کمی سے فائدہ اٹھانے کے لیے سفید رنگ والے کالے ہونا بھی چاہیں تو یہ ان کے لیے ممکن نہیں ہے۔ اسی طرح موٹر کار کے پرزوں کے لیے ایک شرح کرایہ اور سوتی کپڑوں کے لیے اس سے کم کرایہ مقرر کیا جا سکتا ہے۔ یہاں بھی سوتی کپڑوں کے کرایوں میں جو کمی ہے اس سے فائدہ اٹھانے کے لیے موٹر کار کے پرزوں کو سوتی کپڑوں کی شکل میں تبدیل کرنا ممکن نہیں ہے۔

بعض صورتوں میں تو اجارہ دار کا اتنا زور چلتا ہے کہ وہ اپنے ہر ایک منفرد گاہک سے ممکنہ بیشترین قیمت وصول کر لیتا ہے۔ اس کی مثال، ہندوستانی بازاروں میں عام طور پر دیکھنے میں آتی ہے جہاں ہر ایک گاہک کو اس کی ضرورت وغیرہ دیکھ کر ایک الگ ہی قیمت بتائی جاتی ہے اور پھر دوکاندار اور خریدار کے درمیان تھوڑی جھک جھک کے بعد دونوں کسی نتیجہ پر پہنچتے ہیں۔ خرید و فروخت کے اس طریقے کے تحت بیچنے والا اگر اجارہ دارانہ پوزیشن میں ہوتا ہے تو وہ اپنے منفرد گاہک سے

اس کی (گاہک کی) حیثیت وغیرہ کے مطابق بیشترین قیمت وصول کرنے میں کامیاب ہوجاتا ہے۔ بعض اوقات اجارہ دار کے لیے منفرد گاہک سے الگ الگ قیمت وصول کرنا تو ممکن نہیں ہوتا لیکن وہ اتنا کرسکتا ہے کہ لوگوں کو چند بڑے بڑے زمروں میں تقسیم کرکے ان میں سے ہر ایک زمرے کے لیے اپنے مال کی الگ الگ قیمت اس طرح مقرر کردے کہ لوگوں میں اس خاص مال کی خریداری کی حد تک یہ تلاش کفایت ایک زمرے سے ٹوٹ کر دوسرے زمرے میں شامل ہونے کا رجحان نہ رہے۔ دوسری صورت کی مثال وہاں دیکھی جاسکتی ہے جہاں مال بنانے والے ملکی بازار اور غیر ملکی بازار میں اپنا مال الگ الگ قیمت پر بیچتے ہیں یا وہاں جہاں جہاز راں کمپنیاں قیمتی مال اور کم قیمت مال کے لیے الگ الگ شرح کرایہ مقرر کرتی ہیں۔ قیمتوں کے معاملے میں خریداروں کے مابین اس طرح کے امتیازی برتاؤ کے اخلاقی پہلو پر ہمیں بعد میں بحث کرنی ہے۔ فی الوقت تو ہمیں یہ دیکھنا ہے کہ ایک اجارہ دار جو اس طرح کی امتیازی پالیسی پر عمل کرنے کی قوت رکھتا ہو وہ کس طرح اپنے مال کی قیمت مقرر کرے گا۔ ہم اس مفروضہ پر چلیں گے جیسا کہ ہم پہلے بھی کر چکے ہیں کہ اجارہ دار کا بس ایک ہی مقصد ہے کہ جلد از جلد زیادہ سے زیادہ منافع کمائے۔

آسانی کی خاطر فرض کرلیں کہ اجارہ دار صرف دو بازاروں کے درمیان قیمتوں کے معاملے میں امتیاز برتنے کی قوت رکھتا ہے۔ اجارہ دار کا مطمح نظر حسب سابق بیشترین منافع کمانا ہے۔ بیشترین منافع اس طرح حاصل ہوگا جس طرح سادہ اجارہ (Simple Monopoly) کے تحت ہم دیکھ چکے ہیں یعنی اس طرح کہ ہر بازار میں ایک زائد اکائی بیچ کر جو حاشیائی آمدنی ہوگی وہ اسی زائد اکائی کے حاشیائی مصارف (Marginal costs) کے برابر ہوگی۔ ایک زائد اکائی پیدا کرنے کے حاشیائی مصارف وہی ہوتے ہیں چاہے وہ زائد اکائی اس بازار میں بیچی جائے یا دوسرے بازار میں۔ یہاں پر نقل و حمل کے مصارف کو نظر انداز کر دیا گیا ہے۔ دو بازاروں میں سے ہر ایک بازار میں حاصل ہونے والی حاشیائی آمدنی ایک دوسرے کے برابر ہونا چاہیے اس لیے کہ حاشیائی آمدنی حاشیائی مصارف کے برابر ہوتی ہے اور جیسا کہ ہم بتا چکے ہیں حاشیائی مصارف وہی آتے ہیں چاہے مال اس بازار کے لیے یا دوسرے بازار کے لیے

بنایا جائے۔ طلب کی لچک (Elasticity of Demand) اگر دونوں بازاروں میں یکساں نہ ہو تو ایسی صورت میں دونوں بازاروں میں دو الگ الگ قیمت پر ہی مال بیچنے سے دونوں جگہ سے حاصل ہونے والی حاشیائی آمدنی ایک دوسرے کے برابر ہو سکتی ہے۔ کم لچک دار طلب کی صورت میں ذرا اونچی قیمتِ معینہ حاشیائی آمدنی سے لاگ کھائے گی۔ لہٰذا جس بازار کی قیمت کم لچک دار ہے وہاں اجارہ دار اپنے مال کی قیمت ذرا زیادہ اور جس بازار میں طلب زیادہ لچک دار ہے وہ ذرا کم وصول کرے گا۔ ایک تاجر جو اندرونِ ملک تو اپنا کوئی مقابل نہیں رکھتا لیکن بیرونِ ملک اس کو کچھ نہ کچھ مقابلے کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ اس کے لیے بیشترین منافع کی صورت یہی ہے کہ جس قیمت پر وہ ایسا مال بیرونِ ملک بیچتا ہے اس سے زیادہ قیمت ملکی گاہکوں سے وصول کرے۔

دو بازاروں کی سیدھی سادی مثال کو تین یا تین سے زائد بازاروں کے مسائل کو سمجھنے کے لیے بہ آسانی منطبق کیا جاسکتا ہے۔ نیز دو بازاروں کی مندرجہ بالا مثال میں یہ مان لیا گیا تھا کہ حاشیائی مصارف دونوں بازاروں میں یکساں ہیں اور نقل و حمل وغیرہ کی وجہ سے مصارف میں جو فرق ہو سکتا ہے اس کو نظر انداز کر دیا گیا تھا اب اگر اس قسم کے مصارف کو بھی ہم اپنے حساب میں شامل کر لیں تو بھی اجارہ دار اسی طرح عمل کرے گا جیسا کہ دو بازار اور یکساں مصارف کی صورت میں ہم نے تجزیہ کرکے بتایا ہے۔ ہر بازار میں چاہے دو بازار ہوں یا دس اجارہ دار اپنے مال کی بس اتنی ہی مقدار بیچے گا کہ اس کے بعد تھوڑی سی مقدار بھی اور بیچنا چاہے تو اس بازار میں اس کا اوسط منافع (Aggregate profit) گھٹ جائے گا۔ اجارہ دار اس بات کی کوشش کرتا ہے کہ ہر بازار میں جو حاشیائی مصارف (مع خرچ نقل و حمل) آرہے ہیں وہ اس بازار سے حاصل ہونے والے حاشیائی آمدنی کے برابر ہوں لیکن چوں کہ ہر بازار میں طلب یکساں طور پر لچک دار نہ ہوگی اس لیے مختلف بازاروں میں قیمتیں نامساوی ہوں گی۔ جس بازار میں کم مال بکتا ہے وہاں وہ نسبتاً زیادہ قیمت وصول کر سکتا ہے۔ لیکن چوں کہ جیسا کہ ہم فرض کرتے آئے ہیں وہ اس بازار میں اس حد تک مال پہنچا چکا ہے جہاں پر حاشیائی آمدنی حاشیائی مصارف کے برابر ہو گئی ہے

اس لیے بظاہر کم منافع والے بازار سے بظاہر زیادہ منافع والے بازار کو مال کی منتقلی اس کے لیے فائدہ مند نہ ہوگی۔ مختلف مقامات پر مختلف قیمتیں وصول کرنے کی صورت میں جو کُل نفع اجارہ (Total Monopoly profit) اجارہ دار کو حاصل ہوگا وہ ہمیشہ اس کُل نفع اجارہ (Total Monopoly profit) سے زیادہ ہوگا جو ہر بازار میں ایک ہی قیمت پر مال بیچنے سے مل سکتا ہو۔

۸۔ اختتامیہ (Conclusion)

اس باب میں ہم نے اس بات کا تجزیہ کرنے کی کوشش کی ہے کہ ایک پکا خود غرض اجارہ دار جو تمام ضروری معلومات بھی اپنے پاس رکھتا ہو اپنے لیے بیشترین فوری منافع کمانے کی خاطر غالباً کیا طرز عمل اختیار کرے گا۔ اجارہ سے متعلق اجارہ دار کی پالیسی (Monopoly policy) اجارہ حاصل کرنا اور اس کو باقی رکھنے کے طریقے وغیرہ کے جیسے تمام سوالات کو فی الوقت ہم نے الگ چھوڑ دیا ہے۔ ہم یہ دیکھ چکے ہیں کہ اجارہ دار قیمتوں اور مقدار فروخت کے درمیان کچھ اس طرح رشتہ قائم کرتا ہے کہ اس کا نتیجہ بیشترین منافع کی صورت میں ظاہر ہوتا ہے۔ ہم یہ بھی معلوم کر چکے ہیں کہ اجارہ دار اپنے مقصد کو پانے کے لیے اپنی پیداوار کو صرف اسی حد تک بڑھاتا ہے جہاں پر پہنچ کر ایک زائد اکائی کو بیچ کر حاصل ہونے والی مزید آمدنی اس اکائی کو بنا کر بازار میں لانے کی وجہ سے عائد ہونے والے مصارف کے برابر ہو۔ ہمیں یہ بھی معلوم ہے کہ اجارہ دار بسا اوقات مختلف بازاروں میں اپنے مال کی مختلف قیمت وصول کرتا ہے اس لیے کہ چند مخصوص حالات کے تحت، جس کا ہم اوپر ذکر کر چکے ہیں بیشترین منافع اجارہ اسی طرح حاصل کیا جا سکتا ہے۔

مکمل مسابقت کی طرح اجارے کا مطالعہ کرنے میں بھی ہمارے بعض مفروضے صد درجہ غیر حقیقی رہے ہیں۔ ہم نے یہ بات مان لی ہے کہ اجارہ دار کو یہ ٹھیک ٹھیک معلوم رہتا ہے کہ بازار کی مروجہ قیمت سے ہٹ کر اگر قیمت مقرر کی جائے تو مال کی طلب پر کیا اثر پڑے گا۔ ہمارا ایک مفروضہ یہ بھی رہا ہے کہ اجارہ دار کی نظر صرف بیشترین منافع کمانے پر رہتی ہے۔ ہم یہ بھی فرض کرتے آئے ہیں کہ اجارہ دار کو غیر معمولی

منافع کماتا ہوا دیکھ کر خریداروں پر کوئی ایسا ردِّ عمل نہ ہوگا کہ جس کی وجہ سے وہ اس کے مال کا بائیکاٹ کرنے پر آمادہ ہو جائیں۔ اگلے ابواب میں ہم کو اس مسئلے پر پھر غور کرنا ہوگا کہ مفروضے ہمارے اخذ کردہ نتائج کو کس حد تک متاثر کرتے ہیں۔ فی الوقت یہی کافی ہے کہ ہم نے مندرجہ بالا مفروضوں کی حدود میں رہتے ہوئے یہ بات واضح کر دی ہے کہ ایک اجارہ دار کا ممکنہ طرزِ عمل کیا ہوگا۔

دوسرا باب

نیم اجارہ[1]

ایک منفرد پیداکار کی پیداوار کی طلب[2]

پچھلے باب میں ہم یہ معلوم کر چکے ہیں کہ ہر فرم قیمتوں سے متعلق اپنی پالیسی کے متعین کرنے میں جہاں تک اس کا بس چلتا ہے ایسا طرزِ عمل اختیار کرتی ہے کہ گویا وہ اپنے مال کی حد تک ایک اجارہ دار کی حیثیت رکھتی ہے۔ یعنی وہ آمدنی کے اضافے کا موازنہ مصارف کے اضافے سے کرتی ہوئی ایک موزوں قیمت پر پہنچنے کی کوشش کرتی ہے۔ ہمیں یہ بھی معلوم ہے کہ مال کی زائد اکائیاں (Additional units) بیچ کر زائد آمدنی کا اصول اس پر منحصر ہے کہ مال کے دام میں کچھ کمی کی جائے جس کے بغیر بکری بڑھ نہیں سکتی۔ بہ الفاظ دیگر طلب کی لچک (Elasticity of demand) پر اس کا انحصار ہے۔ آگے بڑھنے سے پہلے ہمارے لیے اس بات کا اچھی طرح جان لینا ضروری ہے کہ ایک تنہا فرم کے نقطۂ نظر سے فردِ طلب (Schedule of Demand) اور اس کی لچک سے کیا مراد ہے۔

فرض کرو کہ ایک فرم اپنے مال کی قیمت اس خیال سے کم کر دیتی ہے تاکہ زیادہ تعداد میں گاہکوں کو اپنی طرف کھینچ سکے تو اس کی اس کارروائی کی کامیابی کا انحصار ان باتوں پر ہوگا۔ اولاً کچھ اس پر کہ قیمتوں میں کمی کی وجہ سے کس حد تک پرانے گاہک اب زیادہ مقدار میں اس کا مال خریدتے ہیں، یا جو اب تک نہیں

---

[1] QUASI-MONOPOLY

[2] (The Demand for the Output of a Single Producer)

خرید رہے تھے وہ بھی اب خریدنے لگتے ہیں۔ لیکن اس سے بھی زیادہ جس بات پر اس کی کامیابی کا انحصار ہوگا وہ یہ ہے کہ اس فرم کی کارروائی کے جواب میں دوسری فرم کیا کارروائی کرتی ہے۔ فی الوقت ہم اس پر غور کریں گے کہ قیمتوں میں کمی کرکے کوئی ایک مخصوص قصاب کتنی زیادہ مقدار میں دیسی مٹن (home grown mutton) بیچ سکتا ہے۔ یہ زائد مقدار مختلف مفروضوں کے تحت مختلف ہوگی۔ ایک مفروضہ یہ ہوسکتا ہے کہ مختلف قسموں کے گوشت (Meat) کی قیمت جو دوسرے قصاب بیچتے ہیں اسی تناسب سے کم کردی گئی ہو۔ دوسرے یہ کہ تمام قسم کے مٹن (Mutton) جو دوسرے بیچتے ہوں اس کی قیمت تو کم کردی گئی ہو لیکن دیگر اقسام کے تمام گوشت (Meat) کی قیمت میں کوئی تبدیلی نہ ہوئی ہو۔ تیسری صورت یہ ہوسکتی ہے کہ دیسی مٹن کی قیمت تو تمام دوسرے قصابوں نے بھی اسی طرح کم کردی ہو مگر درآمد کیے ہوئے مٹن اور تمام (Meat) کی قیمتیں جوں کی توں رہی ہوں۔ چوتھی صورت یہ ہے کہ تمام دوکانوں میں دیسی مٹن (home grown mutton) کی قیمت اور دیگر تمام قسم کے گوشت کی قیمتوں میں کہیں بھی کوئی تبدیلی واقع نہ ہو۔ ہمارے قصاب کے مٹن کی طلب کی لچک (Elasticity of demand) پہلی صورت میں مقابلتاً بہت کم ہوگی لیکن آخری صورت میں اس کے مٹن کی طلب حددرجہ لچک دار (Elastic) ثابت ہوگی۔ اس مثال کی مدد سے یہ دیکھا جاسکتا ہے کہ فرد طلب (sehedule of demand) جس کی بنا پر ایک فرد (Individual) اپنے فیصلے کرتا ہے اس میں کوئی قطعیت نہیں پائی جاتی۔ پہلی فرم کی کارروائی کے جواب میں دوسری فرم والے کیا کریں گے انھیں مفروضات کو فہرست یا فرد (Sehedule) کہا جاتا ہے۔ دوسری فرم والوں کی طرف سے کی جانے والی جوابی کارروائی کی طرف سے ایک منفرد فرم (Individual fium) کے مال کی طلب کی لچک (Elasticity of demand) متاثر ہوتی ہے۔ اس کی وجہ سے مختلف قیمتوں پر حاصل ہونے والی متوقع حاشیائی آمدنی متاثر ہوتی ہے۔ لہٰذا تعین قیمت کے بارے میں فیصلہ کرتے وقت یہ ساری باتیں اثر انداز ہوتی ہیں۔

۲۔ بلی چوہا اجارہ داری CAT AND MOUSE MONOPOLY

اجارہ یا نیم اجارہ کے تحت قیمت سے متعلق کسی ایک فرم کی پالیسی کو سمجھنے کے لیے اس بات کا خوب اچھی طرح جاننا ہمارے لیے لازمی ہے کہ وہ فرم اپنے قریب ترین حریفوں کے ردعمل کے بارے میں کیا رائے قائم کرتی ہے۔ مندرجہ ذیل مفروضات کے تحت دیگر فرموں کی طرف سے بطور جوابی کارروائی قیمتوں میں کوئی خاص تبدیلی نہ کی جائے گی۔ اگر ایک فرم کے قریبی حریفوں کی تعداد اچھی ہے اور خریدار ایک کے مال پر دوسرے کے مال کو کوئی خاص ترجیح نہیں دیتے ہیں اور قیمت میں معمولی سی کمی سے بکری میں قابلِ لحاظ اضافہ واقع ہوتا ہے اور بکری میں یہ اضافہ اس طرح ہوتا ہے کہ اس کی وجہ سے دوسری فرموں میں سے کسی ایک کی بکری پر بالکل ناقابلِ لحاظ اثر پڑتا ہے تو ان حالات میں یہ سمجھنا قرینِ قیاس ہوگا کہ تمام اشیائے بدل کی قیمتیں جوں کی توں رہیں گی اور قیمت میں کمی کرنے والی فرم کی پیداوار کی طلب بے انتہا لچک دار ہوگی۔ یہ سمجھنا کہ دیگر قیمتیں جوں کی توں رہیں گی ایک ایسا مفروضہ ہے جو مکمل مسابقت کے حالات کے ساتھ مطابقت رکھتا ہے۔

لیکن ہماری یہ فرم اگر ایسی ہے کہ اس جیسی فرموں کی تعداد نسبتاً کم ہے اور اگر اس کو مال کی بکری بڑھانے کے لیے قیمت میں قابلِ لحاظ کمی کرنی پڑتی ہے تو ایسی صورت میں ہم یہ نہیں فرض کرسکتے کہ دوسری فرمیں اپنی پیداوار کی قیمت کو جوں کی توں رہنے دیں گی۔ لہٰذا کسی ایک فرم کی پیداوار کی فردِ طلب (Demand Schedule) حریف فرموں کی ایسی پالیسی کی بنا پر تیار کرنا چاہیے جو زیادہ قرینِ عقل ہو۔

حریف فرموں کی طرف سے جوابی کارروائی کے سلسلے میں طرح طرح کے فیصلے کیے جانے کا امکان ہے۔ کسی ایک فرم کی فرضی فردِ طلب (Demand Schedule) کیا ہوگی اس کا انحصار حریف فرموں کی طرف سے کیے جانے والے متوقع جوابی اقدام پر ہے۔ حریف فرم والے ایک تو یہ کرسکتے ہیں کہ اپنے مال کی پیداوار میں کمی نہ کریں اور جس قیمت پر بھی مال بک سکے بیچتے رہیں۔ دوسرے یہ کرسکتے ہیں جیسا کہ ذکر آچکا ہے کہ اپنی قیمتوں کو جوں کی توں رہنے دیں۔ تیسرے یہ کرسکتے ہیں کہ تخفیفِ

قیمت کے معاملے میں پہل کرنے والی فرم کے اقدام کو سامنے رکھتے ہوئے صرف اتنا ہی مال بنائیں کہ جس کے بیچنے سے زیادہ سے زیادہ منافع ملے۔ چوتھے وہ یہ بھی کر سکتے ہیں کہ اپنی قیمتوں میں اسی تناسب سے کمی کر دیں جس قدر کہ تخفیف کے معاملے میں پہل کرنے والی فرم نے اپنی قیمتوں میں کمی کی ہے۔ حریف فرموں کی طرف سے جوابی کارروائی کے طور پر ان میں سے کسی بھی راہِ عمل کے اختیار کیے جانے کا امکان ہے۔ جو فرم تعینِ قیمت کے باب میں اپنی پالیسی متعین کرنا چاہ رہی ہو اس کے لیے لازم ہے کہ وہ اس جوابی کارروائی کو ذہن میں رکھے جس کا حریف فرموں کی طرف سے سب سے زیادہ امکان نظر آئے۔ لیکن یہ یاد رہے کہ ان میں سے ہر ایک امکانی مفروضے کے تحت خطِ طلب (Demand Curve) کی لچک اور حاشیائی آمدنی جدا جدا ہوں گی۔ ان میں سے ہر ایک مفروضے کے قیمت اور مقدارِ پیداوار پر جو اثرات ہوں گے ان کی تفصیل کی تو یہاں پر گنجائش نہیں لیکن ان مفروضوں میں سے آخری مفروضہ (یعنی کسی ایک فرم کی طرف سے اگر قیمت کم کی جائے تو دوسری فرم والے بھی اپنی قیمتوں میں اس حد تک کمی کر دیں گے) کو مان کر چلنے کی صورت میں جو نتائج پیدا ہو سکتے ہیں ان کی ذرا زیادہ گہرائی کے ساتھ چھان بین شاید خالی از فائدہ نہ ہو جب بھی کوئی ایک فرم اپنی قیمت میں کمی کرنا چاہتی ہے تو اکثر و بیشتر صورتوں میں اس کی طرف سے اسی مفروضے پر چلنے کا قوی امکان ہوتا ہے۔ اگر وہ اس بات کا پکا یقین حاصل کر سکے کہ اس کی طرف سے تخفیفِ قیمت کا جواب دوسرے بھی اسی حد تک تخفیفِ قیمت کے ذریعے دیں گے تو اس کا نتیجہ صرف یہ ہوگا کہ اس کی بکری میں تو کوئی اضافہ نہ ہوگا البتہ منافع میں کمی ضرور آ جائے گی۔ قرینِ قیاس یہی بات معلوم ہوتی ہے کہ وہ قیمت میں تخفیف کرنے سے گریز کرے گا۔ سوا اس کے کہ اس طرح قیمت میں کمی کی وجہ سے بکری میں بہ حیثیت مجموعی اتنا زیادہ اضافہ ہو جائے کہ فی اکائی (Per unit) کم دام وصول کرنے کے باوجود سال بھر کا جملہ منافع بمقابلہ سابق کے زیادہ ہو۔ اگرچہ بیوپار میں اس کے حصے کا تناسب وہی رہ جائے جو پہلے تھا۔

ان حالات میں مسابقتی کاروبار کے تحت جو قیمت قرار پائے گی وہ قیمت اجارہ سے زیادہ بڑھی ہوئی نہ ہوگی اس لیے کہ رشتے متعلقہ کی طلب کی لچک اور

پر کیا اثرات پڑ سکتے ہیں اس لیے کہ بعض اوقات قیمت میں کمی کرنے سے فوری تو کوئی فائدہ نہیں ہوتا لیکن بعد میں آگے چل کر بہت فائدہ حاصل ہوتا ہے۔ ایسا اس وقت ہوتا ہے جب کہ تخفیف قیمت میں پہل کرنے والے بیوپاری کا حجم تجارت میں حصہ دھیرے دھیرے بڑھتے ہوئے کافی بڑھ جائے۔ جن حالات کے تحت تخفیف قیمت ایک منفرد فرم (firm) کے حق میں مفید ثابت ہو سکتی ہے اس کا انحصار صرف حریف فرموں کے متوقع ردِ عمل پر ہی نہیں ہے بلکہ اس پر بھی ہے کہ قیمت میں کمی کی ابتدا کرنے والی فرم کے مصارف پیدائش پر کیا اثر پڑے گا۔ اس لیے کہ مقدار پیداوار میں اضافہ یا کمی کے نتیجہ کے طور پر کبھی مصارف گھٹتے جاتے ہیں اور کبھی بڑھتے جاتے ہیں۔ مقدارِ پیداوار میں اضافہ کی وجہ سے اگر کسی فرم کے مصارف پیدائش میں قابلِ لحاظ کفایت ہو جاتی ہے تو ایسی صورت میں تخفیفِ قیمت کی وجہ سے اس فرم کے منافع (Margin of profit) میں کوئی زیادہ کمی نہ آئے گی۔ لیکن جس فرم کے مصارف میں اس طرح کفایت کی توقع نہ ہو اس کے منافع پر تخفیف قیمت کا برا اثر ضرور پڑے گا۔ لہٰذا جس فرم کے مصارف میں کفایت کا امکان ہو وہ اگر بکری میں تھوڑے اضافے کی خاطر بھی اپنے مال کی قیمت گھٹانے میں حق بجانب ہوگی۔ لیکن جن فرموں کو اس قسم کے کفایت کی توقع نہ ہو ان کے لیے اس سلسلے میں کوئی جوابی اقدام نہ کرنا ہی قابلِ ترجیح ہوگا۔ ان حالات میں جو قیمت بازار میں قرار پائے گی وہ قیمتِ اجارہ نہیں بلکہ اس قیمت سے قریب تر ہوگی جو مسابقت کے تحت ہو سکتی تھی۔ کسی فرم[1] کے لیے تخفیف قیمت اس صورت میں فائدہ مند ہو سکتی ہے جب کہ وہ تخفیف اتنی نمایاں ہو کہ اس کی وجہ سے دوسری فرم کے پرانے گاہک بھی اس کی طرف آ جائیں۔ لیکن چونکہ قیمت میں اتنی نمایاں کمی ممکن ہے غیر منافع بخش ثابت ہو اس لیے کسی فرم کی طرف سے اس سلسلے میں پہل نہیں ہوتی۔ لہٰذا تمام فرم والے ایک ہی قیمت پر اپنا مال بیچتے رہتے ہیں اور اس طرح یہی قیمت مدتوں قائم رہتی ہے۔ حالاں کہ بعض فرم والے چاہیں تو اپنی قیمت

---

[1] ایک خاص فرم کے بارے میں یہ کمی کم از کم ۱۰ فی صد سمجھی جاتی ہے۔

میں تھوڑی بہت کمی بیشی کر سکتے ہیں۔

مندرجہ بالا مباحث سے دو اہم نتیجے نکلتے ہیں۔ ایک یہ کہ اجارہ دارانہ حیثیت رکھنے والے چند بیوپاریوں کے درمیان قیمتوں کے بارے میں کوئی باضابطہ یا غیر رسمی معاہدہ ہو یا بلا کسی ایسے معاہدے کے وہ آپس میں ایک دوسرے کے طرزِ عمل سے متاثر ہوتے ہوں تو ان ہر دو صورتوں میں قیمتِ اجارہ ایک ہی ہو گی۔ لہٰذا ہم یہ فرض نہیں کر سکتے کہ جہاں بیوپاریوں کے درمیان کسی قسم کا معاہدہ نہ ہو وہاں مسابقت کی حالت پائی جائے گی۔ مسابقت یا اجارے کا انحصار اس بات پر ہے کہ ایک بیوپاری دوسرے بیوپاری کے طرزِ عمل کے بارے میں کیا رائے رکھتا ہے نہ کہ ان کے درمیان کسی اعلانیہ یا خفیہ معاہدے پر۔ اس لیے ان کے درمیان کسی خفیہ معاہدے کا سراغ لگانے کی کوشش محض اپنا وقت ضائع کرنا ہے۔ ایسے معاہدوں کا اگر پتہ چلے تو اس سے اجارہ کا ثبوت ضرور ملتا ہے لیکن اگر اس قسم کے معاہدوں کا ثبوت نہ مل سکے تو اس سے ہرگز یہ ثابت نہیں ہوتا کہ اجارہ کا وجود نہیں ہے اس لیے دوسرا نتیجہ جس پر ہم پہنچتے ہیں یہ ہے کہ اگر کہیں اجارہ کا پتا چلے تو اس کا ازالہ اور مسابقت کا قیام اس طرح شاید ممکن نہیں کہ اس اجارے کو توڑ کر چند چھوٹی چھوٹی فرموں کی شکل میں بانٹ دیا جائے۔ ایسا کرنے سے غالباً معاملہ سدھرنے کی بجائے اور بگڑ جائے۔

۴۔ قیمت میں پیش قدمی (PRICE LEADERSHIP)

عملاً یہ بات صاف ظاہر ہے کہ متعدد صنعتوں میں ایک غالب (Predominant) حیثیت رکھنے والی فرم ہی کی طرف سے قیمتوں میں تمام رد و بدل کی ابتدا ہوتی ہے اور دوسری فرمیں عموماً اس فرم کی پیروی کرتے ہوئے اپنے مال کی قیمتیں مقرر کر لیتی ہیں۔ چھوٹی فرم والے بلا چون و چرا جب اس پالیسی پر عمل کرتے ہیں تو ایسی صورت میں جو قیمت بازار میں قرار پائے گی وہ قیمتِ اجارہ سے بہت زیادہ مختلف نہ ہو گی۔ لیکن یہ قیمت پوری صنعت کی مصارف و آمدنی کی بجائے صرف اس بڑی فرم کے مصارف کی بنا پر قرار پائے گی۔ لہٰذا ممکن ہے کہ یہ قیمت اس قیمت سے کسی حد

حاصل ہونے والی حاشیائی آمدنی کے بارے میں ہمارے مفروضے ایسے ہیں کہ ان کو سامنے رکھتے ہوئے اجارہ دار اور مسابقتی بیوپاری دونوں قیمتوں کے معاملے میں کم و بیش ایک ہی فیصلے پر پہنچیں گے

اب تک تو ہم ان ممکنہ مفروضوں کے بارے میں غور و فکر کر رہے تھے جن کو چند مسابقتی کاروبار والے قیمتوں میں کمی کرتے وقت پیش نظر رکھتے ہوں گے لیکن قیمت میں اضافہ کرتے وقت ان کے مفروضے ان مفروضوں سے نسبتاً زیادہ مختلف ہوں گے جو ایک منفرد اجارہ دار مال کی قیمت بڑھاتے وقت اپنے ذہن میں رکھتا ہوگا۔ قیمت میں اضافہ کرتے وقت ایک منفرد بیوپاری اس مفروضے پر چلے گا کہ اس کی جانب سے اضافہ قیمت کا نتیجہ دوسرے حریف بیوپاریوں کی قیمت میں اضافہ کی شکل میں نہیں ظاہر ہوگا بلکہ وہ سابقہ قیمت ہی کو باقی رکھتے ہوئے اپنے مال کی بکری بڑھا کر زیادہ فائدہ کمانے کی کوشش کریں گے۔ اسی مفروضے پر ان صورتوں میں بھی اکثر عمل کیا جاتا ہے جب کہ حریف بیوپاری بھی قیمتوں میں جواباً اضافہ کر کے زیادہ منافع کمانے کی امید رکھتے ہوں۔ وجہ اس کی صاف ہے۔ قیمت میں کمی کی ابتدا کرنے والے بیوپاری کے لیے جملہ کاروبار میں اپنے حصہ رسد کو بڑھا لینے نہ کہ گھٹا لینے کا امکان زیادہ قوی ہوتا ہے۔ اس کے برخلاف قیمت میں اضافہ کی ابتدا کرنے والے بیوپاری کا حصہ رسدی جملہ کاروبار میں وہی نہیں رہے گا جو اضافہ قیمت سے پہلے تھا بلکہ اس کے کم ہو جانے کا امکان زیادہ قوی ہے۔ قیمت میں اضافہ کا فائدہ ایک منفرد بیوپاری کو اسی وقت ہوگا جب کہ جملہ کاروبار میں اس کے حصہ رسد میں کوئی کمی نہ آئے یا بہت ہی خفیف کمی ہو۔ نتیجتاً ہر بیوپاری قیمت بڑھانے میں پہل کرنے سے ہچکچاتا ہے۔ غرضیکہ جب متعدد بیوپاری بلی اور چوہے کی طرح ایک دوسرے پر نگاہ رکھے ہوں تو ایسی صورت میں ایک خاص متوازن قیمت (Equilibrium price) بازار میں قرار پا جائے گی اور ہر فریق اس انتظار میں رہے کا کہ دوسرا اپنی جگہ سے ہلے تو ہم کچھ کریں۔ مسابقتی بیوپاری قیمت میں کمی صرف انہی حالات کے تحت کریں گے جن حالات کے تحت ایک اجارہ دار بھی ایسا ہی کرے گا۔ لیکن قیمتوں میں اضافہ ان تمام حالات کے تحت ممکن ہے نہ کیا جائے جن حالات

کے پیشِ نظر ایک اجارہ دار قیمت میں اضافہ کر دے گا۔ اگر تکنیک میں ترقی (Improvement of Technique) کی وجہ سے شرحِ منافع (Margin of profit) بڑھ جائے تو ہو سکتا ہے کہ ہر منفرد بیوپاری کو ملنے والا جملہ منافع اجارہ کے تحت متوقع منافع کے برابر ہو جائے۔ لیکن جوابی درجوابی کارروائی کے ڈر سے کوئی بیوپاری بھی بکری بڑھانے کے لالچ سے قیمت میں کمی نہیں کرے گا۔ یہاں تک کہ یہ بھی ہو سکتا ہے کہ کمتر منافع پر بیوپاری لوگ قانع رہیں مگر قیمت میں کمی کے ذریعے بکری بڑھا کر ممکنہ بیشترین منافع کمانے کی کوشش نہ کریں۔ ہر بیوپاری اس ڈر سے قیمت نہیں گھٹائے گا کہ کہیں دوسرے بھی ایسا ہی نہ کریں اور اس طرح تخفیفِ قیمت کے معاملے میں آپس کی مقابلہ بازی کہیں حد سے آگے نہ بڑھ جائے۔

مندرجہ بالاقسم کے اجارے کا قیام اس بات پر منحصر ہے کہ ہر بیوپاری اس مفروضے پر چلتا ہے کہ قیمت گھٹا کر جملہ کاروبار میں وہ اپنے حصے کو بڑھا نہیں سکتا۔ اس کے برخلاف مکمل مسابقت کے تحت مفروضہ یہی ہوتا ہے کہ کوئی ایک بیوپاری قیمت میں تھوڑی کمی کر کے اپنی بکری جتنا چاہے بڑھا سکتا ہے یہاں تک کہ سب کے سب خریدار اسی کے پاس سے خریدنے لگیں۔ اور بکری میں یہ اضافہ بلا روک ٹوک بلا تعویق اور مصارف میں بلا کسی زیادتی کے ہو سکتا ہے۔ لیکن یہ ظاہر ہے کہ ایک منفرد بیوپاری جن مفروضوں کو فی الواقع اپنے سامنے رکھے گا وہ غالباً ان دو انتہائی صورتوں کے درمیان کی کوئی راہ ہوگی۔ ان حالات میں قیمت کیا ہوگی اس کا انحصار اس سلسلے میں کیے جانے والے مفروضوں پر ہوگا۔ اگر اختیار کردہ مفروضے اجارے کے تحت اختیار کیے جانے والے مفروضوں سے قریب تر ہوں گے تو قیمت بھی قیمت اجارہ سے قریب تر ہوگی۔ اس کے برخلاف صورت میں قیمت مسابقتی قیمت کے قریب تر ہوگی۔ ان مفروضوں پر صرف اسی بات کا اثر نہیں پڑتا کہ ایک بیوپاری تخفیف و اضافہ قیمت کے سلسلے میں دوسرے حریف بیوپاریوں کے ردِّ عمل کے بارے میں کیا خیال کرتا ہے بلکہ اس کا بھی اثر پڑتا ہے کہ قیمت میں تخفیف یا اضافہ کی وجہ سے اس کے طویل مدتی مسابقتی حیثیت (Long period competetive position)

تک مختلف ہو جو ایک تنہا اجارہ دار پوری صنعت کے مصارف کو سامنے رکھتے ہوئے مقرر کرے گا۔ لیکن اگر صورت حال یہ ہوئی کہ چھوٹی چھوٹی فرم بڑی فرم کی مقرر کردہ قیمت کو قبول کرتے ہوئے اپنے مال کی بکری بڑھانے میں کامیاب ہو جاتی ہیں تو اس کا لازمی نتیجہ یہ ہو گا کہ بڑی فرم کے مال کی بکری کچھ کم ہو جائے گی۔ ہاں، اگر بازار کی جملہ طلب میں اضافہ ہو رہا ہو تو بڑی فرم کے مال کی بکری کا اس طرح کم ہو جانا کوئی ضروری نہیں۔ اگر بڑی فرم یہ دیکھے کہ اس کے مال کی بکری گر رہی ہے تو ممکن ہے اس کو تعین قیمت کے باب میں اپنی پالیسی بدلنی پڑے اور اس خیال سے کہ کھویا ہوا بازار آگے چل کر دوبارہ حاصل ہو جائے اپنی قیمت میں وہ کمی کر دے۔ اس کے برخلاف یہ بھی ممکن ہے کہ وہ قیمت میں کوئی کمی نہ کرے اور جب تک کہ بازار پر اس کی گرفت باقی رہے جتنا منافع کمانا ممکن ہو کمائے۔ ممکن ہے وہ یہ بھی خیال کرے کہ قیمت میں کمی یا بیشی کرنے کا کوئی فائدہ نہ ہو گا اس لیے کہ یا تو اس کے خیال کے مطابق موجودہ قیمت ہی پر بیشترین منافع مل رہا ہے یا اس وجہ سے کہ مقابلے کے امکان کو وہ بالکل ناقابل لحاظ سمجھتا ہے۔

یہ ممکن نہیں کہ ہم ان حالات و شرائط کو یقین کے ساتھ بیان کر سکیں جن کے تحت ایک فرم کو ایسا غلبہ حاصل ہو جاتا ہے کہ تعین قیمت کے مسئلے میں اس کی پالیسی پر دوسری فرموں کو چلنا پڑتا ہے۔ ایک ایسی صنعت جس میں متعدد چھوٹی چھوٹی فرمیں ہوں وہاں جس فرم کو بھی دس فی صد پیداوار پر قبضہ حاصل ہو گا وہ قیمت کے معاملے میں دوسری فرموں کو اپنے پیچھے چلنے پر مجبور کر سکتی ہے۔ یہ واقعہ ہے کہ برطانیہ کی مختلف صنعتوں میں جس فرم کو بھی ۳۰ تا ۵۰ فی صد پیداوار پر کنٹرول حاصل ہے وہ اس اقتدار کا مالک ہے۔ لیکن یہ امر ٹھیک طور سے اب تک نہیں معلوم کیا جا سکا ہے کہ اس قسم کے اقتدار کے لیے مختلف صنعتوں میں پیداوار کی کتنی مقدار پر کنٹرول کا ہونا ضروری ہے۔

ایک طرف مقدار رسد پر صرف اس حد تک کنٹرول کہ قیمت میں رد و بدل کے سلسلے میں پہل کر سکنے کی پوزیشن حاصل ہو جائے اور دوسری طرف مکمل اجارہ داری کی پوزیشن کے درمیان بہت سے مدارج ہیں۔ کسی صنعت میں کسی فرم کو بھی غالب حیثیت حاصل ہو جائے وہ دوسری فرموں کی پیداوار اور ترقی سے اکثر و بیشتر حالات

میں کافی حد تک متاثر ہونے لگتی ہے۔ قیمت کے بارے میں اس کی پالیسی کا رُخ کچھ کچھ اس طرف ہوگا کہ فوری منافع کو جتنا ہو سکے بڑھایا جائے اور کچھ اس طرح کہ صنعت میں اپنے موجودہ مقام کو برقرار رکھا جائے یا اس کو اور اونچا کیا جائے۔ اگر حریف فرمیں اپنی پیداوار میں اضافہ کر دیں تو ایسی صورت میں پہلے مقصد یعنی بیشترین منافع کی خاطر غالب حیثیت رکھنے والی فرم کو قیمت میں کمی کرنی پڑے گی۔ دوسرے مقصد کا جہاں تک تعلق ہے اس کے حصول کے لیے وہ حریف فرموں کے طرزِ عمل کے مقابلے میں قیمت کی ایسی پالیسی (Price policy) اختیار کرے گا جو ایک بہترین جوابی چال کی حیثیت رکھتی ہو۔ لہٰذا غالب حیثیت رکھنے والی فرم کی پالیسی مندرجہ بالا دونوں مقاصد کے زیرِ اثر طے پاتی ہے۔ شاید ہی کوئی اجارہ مکمل اجارے کی حیثیت رکھتا ہے۔ ایسی صورت میں جس پالیسی کی وجہ سے بیشترین فوری منافع کی امید ہو اسی پالیسی کی وجہ سے اکثر و بیشتر حالات میں اجارہ دارانہ پوزیشن ہی کا خاتمہ ہو کر معمولی منافع کمانے کا موقع بھی ہاتھ سے جا سکتا ہے۔ غالب حیثیت رکھنے والی فرم قیمت کو ایک ایسی سطح پر مقرر کرتی ہے کہ حریف فرمیں اس کے گاہکوں کو اپنی طرف نہ کھینچ سکیں۔ یا اگر کچھ گاہک چلے بھی جائیں تو اتنی کم تعداد میں کہ کاروبار پر اس کا کوئی خاص اثر نہ پڑے۔

کئی صنعتوں میں یہ بات دیکھنے میں آتی ہے کہ غالب حیثیت رکھنے والی فرم کا کام غیر ملکی کمپنیاں انجام دیتی ہیں اور انھیں کی طرف سے قیمت میں تمام رد و بدل کی ابتدا ہوتی ہے جس کے نتیجے کے طور پر مقامی فرم والوں کو بھی قیمت میں تبدیلی کرنی پڑتی ہے۔ جہاں کہیں بھی مقامی کمپنیاں اتنی کم تعداد میں ہوں کہ ان کے درمیان آپسی سمجھوتے کے ذریعہ (چاہے یہ سمجھوتا مخفی ہو یا جلی) بہ آسانی اجارہ دارانہ حالات پیدا ہو سکتے ہیں وہاں اجارے کے خلاف تحفظ کا موثر ترین ذریعہ غیر ملکی مقابلہ ہی ہے۔

۴۔ غیر مکمل مسابقت (IMPERFECT COMPETETION)

کاروبار میں مکمل مسابقت اور پکے اجارے کی دو انتہائی صورتیں اگرچہ اصولاً ممکن ہیں لیکن حقیقی زندگی میں اکثر و بیشتر صنعتوں میں آج کل معاملہ ان دونوں کے بین بین نظر آتا ہے جو کبھی ایک سے قریب تر ہوتا ہے اور کبھی دوسرے سے۔

پر کیا اثرات پڑ سکتے ہیں اس لیے کہ بعض اوقات قیمت میں کمی کرنے سے فوری تو کوئی فائدہ نہیں ہوتا لیکن بعد میں آگے چل کر بہت فائدہ حاصل ہوتا ہے۔ ایسا اس وقت ہوتا ہے جب کہ تخفیف قیمت میں پہل کرنے والے بیوپاری کا جملہ تجارت میں حصہ دھیرے دھیرے بڑھتے ہوئے کافی بڑھ جائے۔ جن حالات کے تحت تخفیف قیمت ایک منفرد فرم (firm) کے حق میں مفید ثابت ہو سکتی ہے اس کا انحصار صرف حریف فرموں کے متوقع ردِ عمل پر ہی نہیں ہے بلکہ اس پر بھی ہے کہ قیمت میں کمی کی ابتدا کرنے والی فرم کے مصارف پیدائش پر کیا اثر پڑے گا۔ اس لیے کہ مقدار پیداوار میں اضافہ یا کمی کے نتیجہ کے طور پر کبھی مصارف گھٹتے جاتے ہیں اور کبھی بڑھتے جاتے ہیں۔ مقدارِ پیداوار میں اضافہ کی وجہ سے اگر کسی فرم کے مصارف پیدائش میں قابلِ لحاظ کفایت ہو جاتی ہے تو ایسی صورت میں تخفیفِ قیمت کی وجہ سے اس فرم کے منافع (Margin of profit) میں کوئی زیادہ کمی نہ آئے گی۔ لیکن جس فرم کے مصارف میں اس طرح کفایت کی توقع نہ ہو اس کے منافع پر تخفیف قیمت کا بُرا اثر ضرور پڑے گا۔ لہٰذا جس فرم کے مصارف میں کفایت کا امکان ہو وہ اگر بکری میں تھوڑے اضافے کی خاطر بھی اپنے مال کی قیمت گھٹانے میں حق بجانب ہوگی۔ لیکن جن فرموں کو اس قسم کے کفایت کی توقع نہ ہو ان کے لیے اس سلسلے میں کوئی جوابی اقدام نہ کرنا ہی قابلِ ترجیح ہوگا۔ ان حالات میں جو قیمت بازار میں قرار پائے گی وہ قیمتِ اجارہ نہیں بلکہ اس قیمت سے قریب تر ہوگی جو مسابقت کے تحت ہو سکتی تھی۔ کسی فرم کے لیے تخفیف قیمت اس صورت میں فائدہ مند ہو سکتی ہے جب کہ وہ تخفیف اتنی نمایاں[1] ہو کہ اس کی وجہ سے دوسری فرم کے پرانے گاہک بھی اس کی طرف آ جائیں۔ لیکن چونکہ قیمت میں اتنی نمایاں کمی ممکن ہے غیر منافع بخش ثابت ہو اس لیے کسی فرم کی طرف سے اس سلسلے میں پہل نہیں ہوتی۔ لہٰذا تمام فرم والے ایک ہی قیمت پر اپنا مال بیچتے رہتے ہیں اور اسی طرح یہی قیمت مدتوں قائم رہتی ہے۔ حالاں کہ بعض فرم والے چاہیں تو اپنی قیمت

---

[1] ایک خاص فرم کے بارے میں یہ کمی کم از کم ۱۰ فی صد سمجھی جاتی ہے۔

میں تھوڑی بہت کمی بیشی کر سکتے ہیں۔

مندرجہ بالا مباحث سے دو اہم نتیجے نکلتے ہیں۔ ایک یہ کہ اجارہ دارانہ حیثیت رکھنے والے چند بیوپاریوں کے درمیان قیمتوں کے بارے میں کوئی باضابطہ یا غیر رسمی معاہدہ ہو یا بلا کسی ایسے معاہدے کے وہ آپس میں ایک دوسرے کے طرزِ عمل سے متاثر ہوتے ہوں تو ان ہر دو صورتوں میں قیمتِ اجارہ ایک ہی ہو گی۔ لہٰذا ہم یہ فرض نہیں کر سکتے کہ جہاں بیوپاریوں کے درمیان کسی قسم کا معاہدہ نہ ہو وہاں مسابقت کی حالت پائی جائے گی۔ مسابقت یا اجارے کا انحصار اس بات پر ہے کہ ایک بیوپاری دوسرے بیوپاری کے طرزِ عمل کے بارے میں کیا رائے رکھتا ہے نہ کہ ان کے درمیان کسی اعلانیہ یا خفیہ معاہدے پر۔ اس لیے ان کے درمیان کسی خفیہ معاہدے کا سراغ لگانے کی کوشش محض اپنا وقت ضائع کرنا ہے۔ ایسے معاہدوں کا اگر پتہ چلے تو اس سے اجارہ کا ثبوت ضرور ملتا ہے لیکن اگر اس قسم کے معاہدوں کا ثبوت نہ مل سکے تو اس سے ہرگز یہ ثابت نہیں ہوتا کہ اجارہ کا وجود نہیں ہے اس لیے دوسرا نتیجہ جس پر ہم پہنچتے ہیں یہ ہے کہ اگر کہیں اجارہ کا پتا چلے تو اس کا ازالہ اور مسابقت کا قیام اس طرح شاید ممکن نہیں کہ اس اجارے کو توڑ کر چند چھوٹی چھوٹی فرموں کی شکل میں بانٹ دیا جائے۔ ایسا کرنے سے غالباً معاملہ سدھرنے کی بجائے اور بگڑ جائے۔

۳۔ قیمت میں پیش قدمی (PRICE LEADERSHIP)

عملاً یہ بات صاف ظاہر ہے کہ متعدد صنعتوں میں ایک غالب (Predominant) حیثیت رکھنے والی فرم ہی کی طرف سے قیمتوں میں تمام ردوبدل کی ابتدا ہوتی ہے اور دوسری فرمیں عموماً اس فرم کی پیروی کرتے ہوئے اپنے مال کی قیمتیں مقرر کر لیتی ہیں۔ چھوٹی فرم والے بلا چون و چرا جب اس پالیسی پر عمل کرتے ہیں تو ایسی صورت میں جو قیمت بازار میں قرار پائے گی وہ قیمتِ اجارہ سے بہت زیادہ مختلف نہ ہو گی۔ لیکن یہ قیمت پوری صنعت کی مصارف و آمدنی کی بجائے صرف اس بڑی فرم کے مصارف کی بنا پر قرار پائے گی۔ لہٰذا ممکن ہے کہ یہ قیمت اس قیمت سے کسی حد

تک مختلف ہو جو ایک تنہا اجارہ دار پوری صنعت کے مصارف کو سامنے رکھتے ہوئے مقرر کرے گا۔ لیکن اگر صورتِ حال یہ ہوئی کہ چھوٹی چھوٹی فرم بڑی فرم کی مقرر کردہ قیمت کو قبول کرتے ہوئے اپنے مال کی بکری بڑھانے میں کامیاب ہو جاتی ہیں تو اس کا لازمی نتیجہ یہ ہوگا کہ بڑی فرم کے مال کی بکری کچھ کم ہو جائے گی۔ ہاں، اگر بازار کی جملہ طلب میں اضافہ ہو رہا ہو تو بڑی فرم کے مال کی بکری کا اس طرح کم ہو جانا کوئی ضروری نہیں۔ اگر بڑی فرم یہ دیکھے کہ اس کے مال کی بکری گر رہی ہے تو ممکن ہے اس کو تعینِ قیمت کے باب میں اپنی پالیسی بدلنی پڑے اور اس خیال سے کہ کھویا ہوا بازار آگے چل کر دوبارہ حاصل ہو جائے اپنی قیمت میں وہ کمی کر دے۔ اس کے برخلاف یہ بھی ممکن ہے کہ وہ قیمت میں کوئی کمی نہ کرے اور جب تک کہ بازار پر اس کی گرفت باقی رہے جتنا منافع کمانا ممکن ہو کمائے۔ ممکن ہے وہ یہ بھی خیال کرے کہ قیمت میں کمی یا بیشی کرنے کا کوئی فائدہ نہ ہوگا اس لیے کہ یا تو اس کے خیال کے مطابق موجودہ قیمت ہی پر بیشترین منافع مل رہا ہے یا اس وجہ سے کہ مقابلے کے امکان کو وہ بالکل ناقابلِ لحاظ سمجھتا ہے۔

یہ ممکن نہیں کہ ہم ان حالات و شرائط کو یقین کے ساتھ بیان کر سکیں جن کے تحت ایک فرم کو ایسا غلبہ حاصل ہو جاتا ہے کہ تعینِ قیمت کے مسئلے میں اس کی پالیسی پر دوسری فرموں کو چلنا پڑتا ہے۔ ایک ایسی صنعت جس میں متعدد چھوٹی چھوٹی فرمیں ہوں وہاں جس فرم کو بھی دس فی صد پیداوار پر قبضہ حاصل ہوگا وہ قیمت کے معاملے میں دوسری فرموں کو اپنے پیچھے چلنے پر مجبور کر سکتی ہے۔ یہ واقعہ ہے کہ برطانیہ کی مختلف صنعتوں میں جس فرم کو بھی ۳۰ تا ۵۰ فی صد پیداوار پر کنٹرول حاصل ہے وہ اس اقتدار کا مالک ہے۔ لیکن یہ امر ٹھیک طور سے اب تک نہیں معلوم کیا جا سکا ہے کہ اس قسم کے اقتدار کے لیے مختلف صنعتوں میں پیداوار کی کتنی مقدار پر کنٹرول کا ہونا ضروری ہے۔

ایک طرف مقدارِ رسد پر صرف اس حد تک کنٹرول کہ قیمت میں رد و بدل کے سلسلے میں پہل کر سکنے کی پوزیشن حاصل ہو جائے اور دوسری طرف مکمل اجارہ دارانہ پوزیشن کے درمیان بہت سے مدارج ہیں۔ کسی صنعت میں کسی فرم کو بھی غالب حیثیت حاصل ہو جائے وہ دوسری فرموں کی پیداوار اور ترقی سے اکثر و بیشتر حالات

میں کافی حد تک متاثر ہونے لگتی ہے۔ قیمت کے بارے میں اس کی پالیسی کا رُخ کچھ کچھ اس طرف ہوگا کہ فوری منافع کو جتنا ہو سکے بڑھایا جائے اور کچھ اس طرح کہ صنعت میں اپنے موجودہ مقام کو برقرار رکھا جائے یا اس کو اور اونچا کیا جائے۔ اگر حریف فرمیں اپنی پیداوار میں اضافہ کر دیں تو ایسی صورت میں پہلے مقصد یعنی بیشترین منافع کی خاطر غالب حیثیت رکھنے والی فرم کو قیمت میں کمی کرنی پڑے گی۔ دوسرے مقصد کا جہاں تک تعلق ہے اس کے حصول کے لیے وہ حریف فرموں کے طرزِ عمل کے مقابلے میں قیمت کی ایسی پالیسی (Price policy) اختیار کرے گا جو ایک بہترین جوابی چال کی حیثیت رکھتی ہو۔ لہٰذا غالب حیثیت رکھنے والی فرم کی پالیسی مندرجہ بالا دونوں مقاصد کے زیرِ اثر طے پاتی ہے۔ شاید ہی کوئی اجارہ مکمل اجارے کی حیثیت رکھتا ہے۔ ایسی صورت میں جس پالیسی کی وجہ سے بیشترین فوری منافع کی امید ہو اسی پالیسی کی وجہ سے اکثر و بیشتر حالات میں اجارہ دارانہ پوزیشن ہی کا خاتمہ ہو کر معمولی منافع کمانے کا موقع بھی ہاتھ سے جا سکتا ہے۔ غالب حیثیت رکھنے والی فرم قیمت کو ایک ایسی سطح پر مقرر کرتی ہے کہ حریف فرمیں اس کے گاہکوں کو اپنی طرف نہ کھینچ سکیں۔ یا اگر کچھ گاہک چلے بھی جائیں تو اتنی کم تعداد میں کہ کاروبار پر اس کا کوئی خاص اثر نہ پڑے۔

کئی صنعتوں میں یہ بات دیکھنے میں آتی ہے کہ غالب حیثیت رکھنے والی فرم کا کام غیر ملکی کمپنیاں انجام دیتی ہیں اور انھیں کی طرف سے قیمت میں تمام رد و بدل کی ابتدا ہوتی ہے جس کے نتیجے کے طور پر مقامی فرم والوں کو بھی قیمت میں تبدیلی کرنی پڑتی ہے۔ جہاں کہیں بھی مقامی کمپنیاں اتنی کم تعداد میں ہوں کہ ان کے درمیان آپسی سمجھوتے کے ذریعہ (چاہے یہ سمجھوتا خفی ہو یا جلی) بہ آسانی اجارہ دارانہ حالات پیدا ہو سکتے ہیں وہاں اجارے کے خلاف تحفظ کا موثر ترین ذریعہ غیر ملکی مقابلہ ہی ہے۔

۴۔ غیر مکمل مسابقت (IMPERFECT COMPETETION)

کاروبار میں مکمل مسابقت اور پکے اجارے کی دو انتہائی صورتیں اگرچہ اصولاً ممکن ہیں لیکن حقیقی زندگی میں اکثر و بیشتر صنعتوں میں آج کل معاملہ ان دونوں کے بین بین نظر آتا ہے جو کبھی ایک سے قریب تر ہوتا ہے اور کبھی دوسرے سے۔

مسابقت اور اجارہ کے اختلاف کو پورے طریقے پر ظاہر کرنے کے لیے ایک مزید نکتہ غور طلب رہ جاتا ہے۔ اجارہ، جیسا کہ آگے ہم معلوم کریں گے اس بات پر مبنی ہوتا ہے کہ بعض قدرتی یا مصنوعی دشواریوں کی وجہ سے کسی کاروبار میں نئے آنے والوں کے لیے داخلہ بڑا کٹھن ہوتا ہے۔ اگر یہ داخلہ آسان ہو تو جس کاروبار میں غیر معمولی منافع مل رہا ہو اس میں نئی فرمیں شریک ہو جائیں گی یہاں تک کہ اس کاروبار میں بھی منافع عام سطح تک گر جائے۔ غیر معمولی منافع کی صورت طلب میں اضافے کی وجہ سے پیدا ہو سکتی ہے اور یہ سلسلہ اس طرح چلتا ہے کہ اضافہ طلب کی وجہ سے قیمت مصارف پیدائش کے مقابلے میں زیادہ بڑھ جاتی ہے اور اس بڑھی ہوئی قیمت کی وجہ سے منافع غیر معمولی ملنے لگتا ہے۔ غیر معمولی منافع کو دیکھ کر دوسروں کو اس بات کی ترغیب ہوتی ہے بشرطیکہ ان کی راہ میں کوئی قدرتی یا مصنوعی رکاوٹ نہ ہو کہ وہ بھی اسی کاروبار کو شروع کر دیں۔ چناں چہ منافع اجارہ اسی صورت میں ملتا رہے گا جب کہ لوگ اس غیر معمولی منافع بخش کاروبار میں کسی نہ کسی مشکل کی وجہ سے نیا سرمایہ نہ لگا سکیں۔ ان مشکلات کی نوعیت سے ہمیں فی الوقت کوئی سروکار نہیں۔ بہت ممکن ہے کہ نئے آنے والے پرانے بیوپاریوں کے مقابلے میں کم قیمت پر مال بیچنے کے باوجود سارے گاہکوں کو اپنی طرف نہ کھینچ سکیں لیکن کچھ نہ کچھ خریدار ان کو ضرور مل جائیں گے۔ ایسے میں نئے لوگ اس کاروبار کو اسی وقت شروع کریں گے جب طلب میں اتنا کافی اضافہ ہو گیا ہو کہ ان نئے آنے والوں کو بھی اپنے مال کی کچھ نہ کچھ نکاسی کی امید ہو۔ اس مسئلے پر غور کرتے وقت مندرجہ بالا نکتہ کا ذہن میں رکھنا ضروری ہے۔

چناں چہ ہمیں چند ایسی فرموں پر غور کرنا ہے جنھیں ہم اپنے مقصد کے پیش نظر ایک صنعت کہہ سکیں۔ یہ صنعت اس صورت میں حالت توازن (Equilibrium) میں سمجھی جائے گی اگر مروجہ قیمت پر اس کی پیداوار میں نہ پھیلاؤ کا امکان نظر آئے نہ سکڑاؤ کا۔ لیکن اگر پیداوار میں اضافہ ہوا ہے یا فرموں کی تعداد میں اضافہ ہوا ہے یا دونوں باتیں ہوئی ہیں تو توازن (equilibrium) کی لازماً دو شرطیں ہوں گی۔ پہلی یہ کہ ہر منفرد فرم اس طرح حالت توازن میں ہو کہ پیداوار کو پھیلانے (expand) کا اس میں کوئی رجحان نہ پایا جائے۔ دوسری یہ کہ تمام فرموں کو اتنا منافع مل رہا ہو کہ فرموں کی

مجموعی تعداد جوں کی توں برقرار رہے۔ ہم کو یہ معلوم ہے کہ فرم اس وقت حالتِ توازن میں ہوتی ہے جب حاشیائی مصارف اور حاشیائی آمدنی مساوی ہوں۔ ایسی صورت میں نہ پیداوار میں توسیع کے ذریعہ منافع کو بڑھایا جاسکتا ہے نہ تخفیف کے ذریعہ۔ صنعت اس وقت حالت توازن میں ہوگی جب کہ اس صنعت کی تمام فرموں کو اتنا ہی منافع مل رہا ہو کہ اس کی وجہ سے ان کی تعداد میں کمی یا اضافہ کرنے کی کسی کو ترغیب نہ ہو۔ یعنی جب اس مخصوص صنعت میں نارمل منافع (Normal profit) مل رہا ہو۔ ایک منفرد فرم کو نارمل منافع اس وقت ملتا ہے جب کہ اس کے مصارف پیداوار قیمت کے مساوی ہوں۔ چناں چہ ایک ایسی صنعت جہاں داخلہ میں کوئی رکاوٹ نہ ہو صرف اسی وقت پوری متوازن حالت میں ہوگی جب کہ یہ دونوں باتیں ہوں یعنی حاشیائی آمدنی مساوی ہو حاشیائی مصارف کے اور قیمت مساوی ہو اوسط مصارف کے۔

لیکن ظاہر ہے کہ بعض صورتوں میں ایسا ہو سکتا ہے کہ حاشیائی آمدنی تو حاشیائی مصارف کے برابر ہو لیکن قیمت اوسط مصارف سے زیادہ ہو۔ ایک اجارہ دار کے لیے یہ صورتِ حال بالکل نارمل ہے۔ اب سوال یہ ہے کہ صنعتِ متعلقہ اس قسم کے جزوی توازن (Partial equilibrium) کی حالت سے نکل کر کس طرح مکمل توازن (Complete equilibrium) کے مقام کو پہنچتی ہے۔ نئی فرمیں آئیں گی بشرطیکہ ان کے داخلے پر کوئی روک ٹوک نہ ہو۔ نئی فرموں کے آنے کا اثر یہ پڑے گا کہ پرانی فرموں میں سے ہر ایک کے مال کی طلب کسی بھی ایک قیمت پر وہ نہ رہے گی جو سابق میں ہوتی۔ اور غالباً طلب کی لچک (Elasticity of demand) بھی بدل جائے۔ انفرادی فرموں کے مال کی شرائط طلب (Conditions of demand) میں اس تبدیلی سے ان فرموں کی حاشیائی آمدنی میں فرق واقع ہوگا اور اس طرح حاشیائی آمدنی اور حاشیائی مصارف کے درمیان جو توازن (Equilibrium) تھا وہ ختم ہو جائے گا۔ ان بدلے ہوئے حالات سے مطابقت پیدا کرنے کے لیے پرانی فرمیں اپنی پیداوار میں کمی کرنا شروع کر دیں گی اور جیسے جیسے نئی فرمیں اس کاروبار میں آتی جائیں گی ویسے ویسے 7
پرانی فرمیں جو پہلے سے موجود تھیں اپنی پیداوار میں کمی کرتی جائیں گی اور پیداوار میں یہ کمی

اسی طرح سے کی جائے گی کہ ہر منزل پر حاشیائی آمدنی حاشیائی مصارف کے مساوی رہے۔ لیکن ایسا کرنے کا نتیجہ یہ ہوگا کہ منافع بتدریج گرتا جائے گا اور اس طرح توازن کی دوہری شرطیں بتدریج پوری ہوجائیں گی۔

توازن کی اس دوہری کیفیت سے ایک اور نکتہ کے سمجھنے میں مدد ملتی ہے جس کی اہمیت اس وقت معلوم ہوگی جب ہم اجاروں کی کارکردگی (Efficiency) پر غور کریں گے۔ ہم یہ دیکھ چکے ہیں کہ توازن کی دو شرطیں ہیں ایک یہ کہ حاشیائی مصارف مساوی ہوں حاشیائی آمدنی کے اور دوسری یہ ہے کہ اوسط مصارف مساوی ہوں قیمت کے۔ اب جہاں بھی مسابقت مکمل ہوگی اور اس کی وجہ سے منفرد فرموں کے مال کی طلب لامحدود طریقے پر لچک دار (Infinitely elastic) ہوگی وہاں مال کی ایک زاید اکائی بیچ کر جو آمدنی ہوگی وہ ایک زاید اکائی کی قیمت کے برابر ہوگی۔ یعنی حاشیائی آمدنی مساوی ہوگی قیمت کے۔ لہٰذا حاشیائی مصارف کو لازماً اوسط مصارف کے برابر ہونا چاہیے کیوں کہ اس کے بغیر توازن مکمل نہیں ہو سکتا۔ لیکن ہم یہ دیکھ چکے ہیں کہ جب حاشیائی مصارف اوسط مصارف سے کم ہوں تو اوسط مصارف گرتا جاتا ہے، حاشیائی مصارف اوسط مصارف کے برابر ہو تو اوسط مصارف نہ گرتا ہے نہ بڑھتا ہے حاشیائی مصارف اوسط مصارف سے زائد ہو تو اوسط مصارف بڑھتا جاتا ہے۔ ایک مکمل بازار (Perfect market) میں توازن (Equilibrium) اسی شرط پر منحصر ہے کہ اوسط مصارف کم سے کم (Minimum) سطح پر ہوں، نہ گر رہے ہوں، نہ بڑھ رہے ہوں۔ اس مقدار میں مال وہی فرمیں تیار کریں گی جو متوازن سائز والی (firms of optimum) ہوں گی۔

لیکن ایک ناقص (Imperfect) بازار میں فرمیں متوازن سائز کی ہوں گی ہی نہیں۔ جہاں داخلہ قانوناً ممنوع ہے یا اجارہ داروں نے اپنی خوش تدبیریوں کے ذریعے اس کو ناممکن بنا رکھا ہو وہاں فرمیں متوازن سائز سے یا تو بڑی ہوں گی یا چھوٹی ہوں گی۔ لیکن جہاں ویسے تو داخلے میں کسی قسم کی کوئی رکاوٹ نہ ہو مگر محض مسابقت کے نامکمل ہونے کی وجہ سے فرموں

کی تعداد محدود ہو وہاں ہمیشہ متوازن سائز سے چھوٹے سائز والی فرمیں پائی جائیں گی ۔ اور پوری صنعت کی کارکردگی (Efficiency) بہ حیثیت مجموعی وہ نہ ہوگی جو اس صورت میں ممکن ہوتی جب کہ اس صنعت کو اس طرح منظم کیا جاتا کہ اس میں کام کرنے والی تمام فرمیں متوازن سائز (Optimum size) ہی کی ہوتیں ۔

۵۔ غیر مکمل مسابقت کا عدم استحکام (The Instability of Imperfect Competition)

پچھلے چند پیراگرافوں میں ہم یہ دیکھ چلے ہیں کہ کسی صنعت کے حالتِ توازن میں ہونے کے لیے دو شرطیں پوری ہونی چاہئیں ۔ یعنی یہ کہ منفرد فرم کو اپنے کاروبار کو پھیلانے کی کوئی ترغیب نہ ہو اور دوسرے یہ کہ نئی نئی فرموں کو بھی اس صنعت میں داخل ہونے کی کوئی ترغیب نہ ہو ۔ ان حالات میں توازن (Equilibrium) سے ہماری کیا مراد ہوگی اس بارے میں ہمیں ذرا محتاط رہنے کی ضرورت ہے ۔ اس لیے کہ دراصل بات یہ ہے کہ ایک تیسری شرط بھی پوری ہونی چاہیے یعنی یہ کہ خود درجۂ مقابلہ (Degree of competetion) کا بھی مستحکم (Stable) ہونا ضروری ہے ۔ کاروبار کا پھیلانا ہو سکتا ہے پرانی فرم والوں کے لیے منافع بخش نہ ہو ۔ اسی طرح ہو سکتا ہے کہ نئی نئی فرموں کا داخلہ بھی منافع بخش نظر نہ آئے لیکن باایں ہمہ پرانی فرموں کا باہمی اتحاد (Combination) ممکن ہے منافع بخش ثابت ہو ۔ دو پڑوس کی فرمیں ایسی ہوں کہ وہ آپس میں ایک دوسرے کے مقابلے میں اپنی قیمت کچھ زیادہ نہ بڑھا سکیں (اس لیے کہ ان میں سے اگر ایک اپنی قیمت بڑھائے گا تو خریدار دوسرے سے مال خریدیں گے) ۔ تو ایسی صورت میں وہ الگ رہنے کی بجائے اگر متحد ہو جائیں تو ایک اجارہ کی حیثیت سے ان کی قوت بڑھ جائے گی ۔ ایک دوسرے سے الگ رہ کر کاروبار کرنے میں ان کو یہ بات حاصل نہیں ہو سکتی ۔ اگر ہم یہ بات مان لیں کہ ہر فرم کا واحد مقصد بیشترین منافع کمانا ہے تو پھر ایسی دو فرموں کا بہت

دنوں تک ایک دوسرے سے الگ رہ کر آپس میں مسابقت کیے چلے جانے کی توجیہ نہیں کی جاسکتی۔ اگر یہ صحیح ہے کہ بیشتر ین منافع ہی اصل مقصد ہے تو یہ علیحدہ فرمیں بتدریج ایک دوسرے کے قریب آتی جائیں گی اور اپنی قوتِ اجارہ کو بڑھاتی جائیں گی۔ یہاں تک کہ یہ آپسی اتحاد ممکنہ حد تک مکمل ہو جائے۔ خلاصہ یہ ہے کہ جب تعینِ قیمت سے متعلق پالیسی کے باب میں ایک فرم دوسری فرم کی راہ میں رکاوٹ بنی ہوئی ہوگی اس وقت تک ایسی فرموں کے مابین جتنا زیادہ اتحاد ہوگا اتنا ہی زیادہ یہ ان کے حق میں منافع بخش ثابت ہوگا۔

چناں چہ مکمل اجارے کی صورتِ حال بھی دیرپا ہوتی ہے اور کثیر تعداد میں چھوٹی چھوٹی فرموں کے درمیان مکمل مسابقت کی صورتِ حال بھی بڑی حد تک دیرپا ہوتی ہے۔ اس لیے کہ ایسی چھوٹی چھوٹی فرموں کے درمیان اس درجہ کا آپسی اتحاد جو منافع بخش ثابت ہو کوئی آسان نہیں۔ اس کے برخلاف نامکمل مسابقت کی نوعیت ہی کچھ ایسی ہے کہ اس میں دیرپائی نہیں ہوتی۔ نامکمل مسابقت ایک عارضی صورتِ حال ہے نہ کہ کوئی مستقل متوازن حالت۔ نسبتاً کم منافع بخش ہوتے ہونے بھی بعض اوقات نامکمل مسابقت کیوں باقی رہتی ہے اس کا جواب سوائے اس کے اور کچھ نہیں کہ کاروبار کرنے والے لوگوں کے سامنے ہمیشہ صرف منافع ہی نہیں رہتا، بلکہ دوسرے مقاصد بھی رہتے ہیں۔ علی الخصوص ہمیں ان باتوں کو دیکھنا ہوگا جیسے معاشی اقتدار کی خواہش یا جو اقتدار حاصل ہے اس سے دستبردار نہ ہونے کا جذبہ یا یہ خواہش کہ ایک پرانی فرم کی انفرادیت کو محض کچھ زائد منافع کی لالچ میں قربان نہ کیا جائے۔ چھوٹی فرم کا یہ خوف کہ کہیں اتحاد کی صورت میں اس کو بالکل نہ دبا دیا جائے۔ بعض فرم والوں کی یہ امید کہ کچھ دنوں بعد وہ اپنے حریفوں کو میدان سے نکال بھگائیں گے۔

خواہشِ منافع کے علاوہ یہ دیگر محرکات کتنے طاقت ور ہوں گے، اس کا انحصار اس وقت کے مالی حالات پر ہے۔ اگر زمانہ اچھا ہے، سب

کو خوب منافع مل رہا ہے تو ایسے میں مختلف فرموں کا آپس میں مزید اتحاد (Combination) رک جائے گا۔ نیز زمانہ اگر موافق ہے تو مقابلتاً بڑی فرم والوں کو اتحاد کے ذریعہ حاصل ہونے والی اجارہ دارانہ پوزیشن کے بغیر ہی اتنا منافع مل جاتا ہے کہ جس سے ان کی پیاس بجھ جاتی ہے۔ عارضی قسم کا اتحاد جو پہلے سے اگر موجود بھی ہو تو اچھا زمانہ آتے ہی مددگار ثابت ہونے کی بجائے مزاحم ہونے لگتا ہے۔ لہٰذا عموماً توڑ ہی دیا جاتا ہے۔ لیکن کاروباری لحاظ سے برے زمانے میں آپس میں اتحاد کا جذبہ اتنا قوی ہو جاتا ہے کہ دوسری ساری باتیں اس کے سامنے دب جاتی ہیں۔ اس لیے کہ اگر متحد نہ ہوں تو سب کے سب ختم ہو جائیں۔ اسں طرح تکمیل اجارہ کا سلسلہ چند قدم اور آگے بڑھ جاتا ہے۔

لیکن آگے کی طرف یہی پیش قدمی ایسے حالات کو جنم دیتی ہے کہ ان کی وجہ سے نئی نئی فرمیں بشرطیکہ ان کی راہ میں بڑی بڑی رکاوٹیں نہ ہوں کاروبار میں داخل ہونا شروع کر کے مسابقت کو ایک حد تک پھر بحال کر دیں گی اور اس طرح مسابقت اس کے بعد اتحاد (Combination) اس کے بعد اجارہ اور اجارہ کے بعد پھر مسابقت کا یہ سلسلہ باری باری سے چلتا رہتا ہے جس کو دیکھ کر سیاسیات میں اس کی مماثل صورتِ حال کی طرف دھیان جاتا ہے یعنی جمہوریت، جمہوریت کے بعد الیگارکی (Oligarchy) اس کے بعد استبدادی حکومت (Tyranny) سیاسی اور معاشی دونوں میدانوں میں آج کل سیلاب کا رُخ شخصی طرزِ حکومت (Monarchy) کی طرف ہے۔ لہٰذا یہ ہرگز نہیں سمجھنا چاہیے کہ زمانہ اور مواقع (Opportunities) خود مسابقت کو بحال کر دیں گے۔ جیسا کہ آگے چل کر ہم کو معلوم ہوگا کہ اجارے کے قدم ایک دفعہ اگر جم گئے تو پھر نئی فرم کے داخلے کی راہ میں یہ ایسی رکاوٹیں پیدا کرنے میں کامیاب ہو جاتے ہیں کہ جن کی وجہ سے ان کی اپنی پوزیشن اٹل ہو جاتی ہے۔ البتہ حکومت قوانین کے ذریعہ پھر بھی صارفین (Consumers) اور چھوٹی فرموں کو اجارے کے بُرے اثرات سے بچا سکتی ہے۔ سیاست سے کہیں

بڑھ کر تجارت کے میدان میں اجارہ ہی کاروبار کی وہ شکل ہے جو سب سے زیادہ مضبوط ہوتی ہے اور جس میں سب سے کم بے ثباتی پائی جاتی ہے اور اس کے ساتھ ساتھ خریداروں کے حق میں کم سے کم موافق ہوتی ہے۔ منافع کمانے کا جذبہ (Profit motive) ہی کو سامنے رکھ کر ہم اس بات کا تجزیہ نہیں کر سکتے کہ اجارہ کس ڈھنگ سے قائم ہو جاتا ہے۔ ہم اس کو صرف اسی صورت میں سمجھ سکتے ہیں جب اپنی نظر کو وسعت دیتے ہوئے ہم معاشی اقتدار حاصل کرنے کی کوششوں کو بھی اپنے پیش نظر رکھیں۔

تیسرا باب

اجارہ کی قسمیں

TYPES OF MONOPOLY

۱۔ اجارے کے سرچشمے The Souce of Monopoly

پچھلے باب میں ہم یہ دیکھ چکے ہیں کہ اجارہ داروں کا اقتدار بعض اوقات بالکل ناقابلِ لحاظ ہوتا ہے اور بعض اوقات اچھا خاصا موثر۔ ایسے اجارہ دار جن کی طاقت قریبی اشیائے بدل (Close substitutes) کی دست یابی کی وجہ سے بہت زیادہ محدود ہو کر رہ جاتی ہے ان سے اس کتاب میں ہمارا کچھ زیادہ سروکار نہیں رہے گا۔ ہمارے زیرِ غور جو چیز اصل میں ہے وہ طاقتور اجارہ داروں کا طرزِ عمل (Behaviour) ہے۔ چنانچہ اب "اجارہ" اور "اجارہ دار" کی اصطلاحوں سے بیشتر ہماری مراد ایسے ہی اجارہ دار ہوں گے جن کی طاقت ناقابلِ لحاظ نہیں کہی جا سکتی۔

اجارہ داروں کی طاقت دو باتوں پر منحصر ہوتی ہے۔ ایک اس پر کہ اجارہ دار جو مال بیچتا ہے، اس کا کوئی قریبی بدل بازار میں ملتا ہے یا نہیں۔ دوسرے اس پر کہ قریبی اشیائے بدل اگر مل بھی رہی ہوں تو اجارہ دار کے لیے اس بات کا امکان ہو کہ وہ ایسی تمام اشیا کی جملہ مقدار پیداوار اپنے قبضے میں کر سکے۔ اشیائے بدل کا نہ ملنا خود اس بات پر منحصر ہے کہ لوگ یا تو اس قابل ہی نہ ہوں کہ کسی شے بدل کو استعمال کر سکیں یا یہ کہ وہ اپنی بعض ضروریات کی تسکین کے لیے شے بدل کا استعمال

کرنا ہی نہیں چاہتے[1] بعض ضروریات (Wants) مثلاً غذا، مکان، ادویہ وغیرہ کی ضروریات ایسی ہیں کہ ان کو پورا کرنے کے لیے جو اشیائے بدل مل سکتی ہیں وہ بہت ہی محدود ہیں اور انھیں چند گنی چنی اشیائے بدل میں سے کسی ایک کو استعمال کرنا پڑتا ہے۔ بعض دیگر ضروریات خصوصاً آسایش و تفریح کے لیے متعدد اشیائے بدل میں سے کسی ایک کو استعمال کرکے ضرورت کی تسکین کی جاسکتی ہے۔ پہلی قسم کی ضروریات کے مقابلے میں دوسری قسم کی ضروریات کے لیے بہت ساری قریبی اشیائے بدل عموماً ملتی ہیں جو قریب قریب سب کی سب بہ آسانی ایک دوسرے کے بدل کے طور پر استعمال کی جاتی ہیں۔

اب ہمیں اس پر غور کرنا ہے کہ وہ چند اشیا جو ایک دوسرے کا قریبی بدل ہوں ان کا اجارہ حاصل کرنا کس طرح ممکن ہے۔ ظاہر ہے اجارہ لازماً اس بات پر مبنی ہوگا کہ دوسرے بیوپاری نئی نئی اشیائے بدل دوران اجارہ بازار میں نہ لے آئیں۔ وجہ اس کی یہ ہے کہ اجارہ دار مال روک کر ہی اپنا منافع کماتا ہے اس لیے کہ رسد میں کمی کرکے ہی زیادہ قیمت کا وصول کیا جانا ممکن ہوتا ہے۔ اگر اجارہ دار رسد پر روک نہیں لگا سکتا تو وہ قیمت بھی نہیں بڑھا سکتا۔ رسد پر روک لگا کر قیمت میں اضافہ اس وقت ممکن ہے جب کہ دوسرے بیوپاری فی الفور بازار میں آکر اجارہ دار کے روکے ہوئے مال کی تلافی اپنے مال سے نہ کردیں۔ اس قسم کے اجارہ دار کی اصلی بنیاد کسی صنعت میں داخلہ کی دشواری یا داخلہ کا ناممکن ہونا ہے۔

چار ایسے اسباب دیکھے جاسکتے ہیں جو کسی صنعت میں نئے فرموں کے داخلے کو مشکل بنا دیتے ہیں۔ پہلا سبب قانوناً کسی صنعت میں داخلہ کا ممنوع ہونا

---

[1] مثلاً ایک قسم کے سگریٹ کی بجائے دوسرے قسم کا سگریٹ اس لیے استعمال کرنے کے قابل نہیں ہیں کہ ایسا کرنے سے حلق میں خراش آجاتی ہے۔ لہذا جس قسم کے سگریٹ کے عادی ہیں اس کے علاوہ دوسرے قسم کا سگریٹ استعمال نہیں کرسکتے۔ بعض لوگوں کا اصرار ہوتا ہے کہ وہ پٹن کے بدلے کسی چائے کو منہ ہی نہیں لگائیں گے ہر چند کہ اس میں کوئی نقصان نہ ہو۔ یا کافی کے بدلے چائے ہرگز نہیں پئیں گے — مترجم

ہے۔ دوسرا سبب یہ ہے کہ کوئی اجارہ دار کسی ضروری عامل پیدائش (Factor of production) کی کل رسد پر قابض ہو۔ تیسرا سبب پرانی فرموں کی نیک نامی ہے جس کو زائل کیے بغیر نئی فرمیں اپنا مال بالکل نہیں بیچ سکتیں۔ چوتھا سبب یہ ہے کہ بعض کاروبار چھوٹے پیمانے پر تھوڑے سرمایہ سے اچھی طرح چلائے نہیں جا سکتے۔ جو اجارے اس وقت موجود ہیں ان کے قیام میں ان چاروں اسباب کا ہاتھ رہا ہے۔ لہذا ضروری ہے کہ ان میں سے ہر ایک پر ہم باری باری سے غور کریں۔

جیسا کہ اگلے باب میں ہم کو معلوم ہوگا قانونی ممانعت ایڈورڈ سوم کے زمانے سے لے کر سنہ ۱۶۸۹ء تک جب کہ بل آف رائٹس (Bill of Rights) پاس ہوا تھا مسابقت کو محدود کرنے میں اہم رول ادا کرتی رہی۔ ٹیوڈر خاندان کے بادشاہوں اور علی الخصوص اسٹورٹ (Stuart) خاندان کے بادشاہوں کے زمانے میں اجارہ داری کے اجازت نامے ملتے تھے۔ یہ اجازت نامے کبھی معقول اسباب کی بنا پر اور کبھی نامناسب عنایت کے طور پر عطا کیے جاتے تھے۔ قانونی اجارہ (Statute of Monopolies) کے ذریعہ اسس قسم کے اجازت نامے عطا کیے جانے پر کچھ پابندیاں لگا دی گئی تھیں۔ اس کے بعد بل آف رائٹس (Bill of Rights) کے ذریعہ پارلیمنٹ کی مرضی کے بغیر اسس طرح کے اجازت نامے دیے جانے کے طریقہ کو ہمیشہ کے لیے ختم کر دیا گیا۔ لیکن ان ساری باتوں کے باوجود آج بھی قانونی اجارے (Legal Monopolies) قائم کرنے کی اجازت عام طور پر دے دی جاتی ہے۔ آج کل یہ اجازت نامے اولاً پیٹنٹ[1] (Patent) کے دیے جاتے ہیں تاکہ نئی نئی چیزیں ایجاد کرنے اور پرانی ایجادوں کو بہتر بنانے کی لوگوں کو ترغیب ہو۔ دوسرے یہ اجازت نامے ایسی صنعتوں کے لیے دیے جاتے ہیں جن کے لیے پروفیسر رابرٹ سن (Prof. Robertson) نے آکٹو پائڈ صنعتوں[2] (Octopoid Industries)

---

[1] اسس مسئلے پر دیکھا جائے پروفیسر پلانٹ (A. Plant) کا مضمون مطبوعہ اکنامیکا فروری ۱۹۳۴ء
[2] کنٹرول آف انڈسٹری از ڈی ایچ رابرٹ سن ص ۱۴۰

کی نہایت موزوں اصطلاح گڑھی ہے۔ مثلاً گیس، بجلی، آب رسانی، ریلوے، ٹرامو ے وغیرہ۔ ان صنعتوں کو اس بات کی اجازت دینی پڑتی ہے کہ حسب ضرورت جہاں چاہیں زمین کھودیں، جہاں چاہیں اپنے کھمبے نصب کریں وغیرہ وغیرہ۔ ظاہر ہے اس قسم کے اجازت نامے بڑی احتیاط سے اور کسی ایک ہی کمپنی کو کسی ایک علاقے کے لیے دیے جاتے ہیں۔ حالیہ زمانوں میں پارلیمنٹ نے بعض دوسری صنعتوں کو بھی اجارہ داری کے اجازت نامے عطا کیے ہیں، جیسے سڑکوں کی تعمیر، کوئلے کی کان کنی اور دودھ کی رسد وغیرہ کے لیے۔ یہ اجازت نامے اس لیے دیے گئے ہیں کہ ان کی وجہ سے متعلقہ صنعتوں کی پوزیشن کو بہتر بنانے میں مدد ملے گی یا ان کی وجہ سے معاشی نظام کے استحکام میں اضافہ ہوگا۔ ان کے علاوہ پارلیمان نے اس ملک میں، اور دیگر ملکوں میں وہاں کی حکومتوں نے بعض صنعتوں کا اجارہ اپنے ہاتھ میں رکھا ہے۔ ایسا اس لیے کیا گیا ہے کہ بعض صنعتوں کو حکومت ہی اچھی طرح چلا کر عوام کی بہتر خدمت کر سکتی ہے اور بعض صورتوں میں یہ اجارے حکومت نے محض آمدنی کی خاطر اپنے ہاتھ میں رکھے ہیں مثلاً اس ملک میں ڈاک اور ٹیلی فون کا اجارہ حکومت نے اس لیے اپنے ہاتھ میں رکھا ہے کہ ان محکموں کو سرکار ہی اچھی طرح چلا کر بہتر طور پر عوام کی خدمت کر سکتی ہے۔ لیکن فرانس میں آمدنی کی خاطر حکومت نے تمباکو اور دیا سلائی کی صنعت کو بھی مکمل طور سے اپنے ہاتھ میں لے رکھا ہے۔

کسی صنعت میں نئی فرموں کے داخلے کو محدود کرنے والا دوسرا سبب یہ ہو سکتا ہے کہ بعض اوقات پہلے سے قائم شدہ اجارے کو کسی ضروری عامل پیدائش (Factor of production) پر پورا کنٹرول حاصل ہوتا ہے۔ ایسا اجارہ اس بات پر مبنی ہوتا ہے کہ اجارہ دار کو محنت (Labour) یا کاروباری تنظیم (Management) یا اصل (Capital) یا مطلوبہ خام مال کی رسد پر کنٹرول حاصل ہے۔ یہ عوامل (factors) ایسے ہیں کہ ان میں سے جس پر چاہا جائے کسی حد تک اجارہ دارانہ قبضہ جمایا جا سکتا ہے۔ بعض فرموں کو ماہر مزدور (Skilled labour) پر پورا کنٹرول اس لیے حاصل ہوتا ہے کہ باہمی معاہدے کے ذریعہ ماہر کاری گروں کو دوسرے کارخانوں میں ملازمت اختیار کرنے سے روکا جاتا ہے۔ اس قسم کے معاہدے کاروباری

رازداری کے نام پر طے کیے جاتے ہیں جو کبھی تو حقیقت پر مبنی ہوتے ہیں اور کبھی رازداری کو بہانہ بنا کر ماہر کاری گروں سے اس قسم کا معاہدہ کر لیا جاتا ہے۔ اس نوعیت کا اجارہ جس کی مدد سے نئے آنے والوں کو کاروبار میں بے دھڑک آنے سے روکا جاسکے۔ ٹریڈ یونین یا اسی قسم کی دوسری پیشہ ورانہ انجمنوں مثلاً میڈیکل کونسل وغیرہ کو بھی حاصل ہوتا ہے۔ لیکن یہ ضروری نہیں ہے کہ بہرصورت نئے آنے والوں کے داخلے کو اس سختی سے روکا جائے کہ متعلقہ پیشے میں حاصل ہونے والا معاوضہ خدمت محض مصنوعی طریقے پر بہت اونچا ہو جائے۔ دوسری طرف داخلے پر پابندی بالواسطہ طریقہ پر (Indirectly) بھی لگائی جاسکتی ہے۔ وہ اس طرح کہ خدمات کے لیے معاوضے کی شرح اونچی رکھی جاتی ہے جس کی خلاف ورزی کوئی رکن انجمن نہیں کرتا اس کا نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ اس پیشے والوں کی مانگ کم ہو جاتی ہے۔ لہٰذا لوگ خود ہی اس پیشے کی طرف کم رخ کرتے ہیں۔ اس طرح کا اجارہ مدتوں قائم رہ سکتا ہے بشرطیکہ انجمن صنعت یا پیشہ متعلقہ میں تمام آنے والوں کو ایسے قواعد کا پابند کرسکے۔ دوسری طرف یہ بھی ممکن ہے یہ اجارہ زیادہ دنوں تک نہ چل سکے یہ اس صورت میں ہوگا جب کہ پیشہ ورانہ مہارت پیدا کر کے نئے آنے والے خفیہ طور پر انجمن کی مقرر کردہ شرح سے کم شرح پر معاوضہ قبول کرنا شروع کردیں۔

کسی خاص صنعت کے لیے تنظیمی صلاحیت رکھنے والے تمام لوگوں کی خدمات حاصل کر کے اور اس طرح ان کی خدمات پر کنٹرول کے ذریعہ اجارہ کا قیام اتنا آسان نہیں ہے اس لیے کہ تنظیمی صلاحیت رکھنے والے آج کل آزادانہ طریقے پر ایک صنعت کو چھوڑ کر دوسری صنعت میں منتقل ہوتے رہتے ہیں۔ ایسے زمانوں میں جب کہ کاروبار میں رازداری کو بڑا دخل تھا اور کاروبار کے گر معلوم کرنے کے لیے بہت دنوں تک امیدواری کرنی پڑتی تھی، یہ بات ممکن تھی کہ کاروباری صلاحیت رکھنے والے لوگوں کی کمی کو مصنوعی طریقے پر برقرار رکھا جاسکے۔ کسی ایک مخصوص صنعت کے لیے تنظیمی قابلیت پر اجارہ دارانہ قبضہ تو ذرا مشکل ہی ہے لیکن بحیثیت مجموعی تمام صنعتوں کے لیے اس قسم کی قابلیت پر بعض لوگوں کے خیال کے مطابق چند خاص حالات کے تحت ایک چھوٹا سا گروہ اجارہ دارانہ کنٹرول حاصل کرسکتا ہے

یہ چھوٹا سا گروہ چند ایسے خوش قسمت افراد پر مشتمل ہوتا ہے جو محض حسنِ اتفاق سے اچھے گھرانے میں پیدا ہوئے ہوں یا جنھیں موزوں تعلیم کا موقع مل گیا ہو۔ یہ لوگ اس پوزیشن میں ہوتے ہیں کہ کسی کاروبار کو منافع بخش طریقہ پر چلانے کے لیے جتنے سرمایہ کی ضرورت ہوتی ہے وہ ان کو مل جاتا ہے یا وہ بورڈ آف ڈائرکٹرس کو (Board of Directors) اس بات کا یقین دلانے میں کامیاب ہو جاتے ہیں کہ تنظیم کے لیے جن مفروضہ اوصاف کی ضرورت ہوتی ہے وہ ان کے اندر پائے جاتے ہیں۔

عوامل پیدائش (Factors of production) پر اجارہ دارانہ قبضہ جانے کی عام طور پر پائی جانے والی دو اور صورتیں ہیں جن کا ذکر رہ گیا ہے۔ ایک وہ اجارہ دارانہ اقتدار جو قابلِ حصول سرمایہ (Capital) کی جملہ مقدار کا مالک ہونے کی وجہ سے کسی کو حاصل ہو اور دوسرے خام مال (Raw Material) جن جن ذرائع سے مل سکتا ہو ان سب پر کنٹرول کی وجہ سے بعض اوقات کسی فرم کو اجارہ دارانہ اقتدار حاصل ہو جاتا ہے۔ سرمایہ پر کنٹرول کی وجہ سے جو اجارہ دارانہ پوزیشن حاصل ہوتی ہے وہ دیرپا نہیں ہو سکتی اس لیے کہ بہ حیثیت مجموعی سارے سرمایہ (Capital) پر کسی فرم کا دوامی کنٹرول شاید ہی ممکن ہو۔ اصل (Capital) پر کنٹرول کے ذریعہ حاصل ہونے والا اجارہ محض اس بات پر مبنی ہوتا ہے کہ کسی چیز کو بنانے کے لیے جس قسم کے پلانٹ کی ضرورت ہوتی ہے وہ فی الوقت ایک ہی کمپنی کے قبضے میں ہوتے ہیں۔ نئے آلات (Equipment) کے تیار ہوتے ہی اور کام شروع کرتے ہی عام حالات کے تحت اس قسم کے اجارہ کا خاتمہ لازمی ہے۔ لیکن اس قلیل مدتی کنٹرول کو مختلف ترکیبوں کے ذریعہ جس کا ذکر آگے آئے گا اس مدت سے زیادہ طول دیا جا سکتا ہے جتنی مدت نئے آلات (Equipment) کے تیار کرنے کے لیے درکار ہو۔ ان مختلف ترکیبوں میں ایک یہ ہے کہ ہر ایک منفرد سرمایہ کار (Investor) کے حق میں سرمایہ کاری (Investment) کو اتنا پرخطر (risky) یا غیر منافع بخش کر دیا جائے کہ تمام کاروباری لوگ اس کام میں ہاتھ نہ ڈالنے ہی کو زیادہ قرینِ عقل سمجھنے لگیں۔

جو اجارہ دارانہ اقتدار خام مال کے کنٹرول پر مبنی ہو بعض حالات سے تحت زیادہ دنوں تک قائم رہ سکتا ہے۔ اگر کسی فرم کو متعلقہ خام مال کی ساری مقدار پر جو دنیا میں کہیں سے بھی مل سکتی ہو، کنٹرول حاصل ہے تو ایسا اجارہ دیرپا ثابت ہوگا۔ لیکن یہاں بھی اکثر یہی ہوتا ہے کہ خام مال کے نئے نئے ذرائع دریافت کر لیے جاتے ہیں اور جب ایسا ہوتا ہے تو پھر مندرجہ بالا قسم کا اجارہ ٹوٹ جاتا ہے۔

کسی صنعت میں نئے آنے والوں کی راہ میں رکاوٹ بننے والے چار اسباب میں سے تیسرے اور چوتھے پر بحث باقی رہ گئی ہے۔ کاروباری نیک نامی کو ہم نے تیسرا سبب قرار دیا تھا۔ نئے آنے والوں کے لیے لازمی ہے کہ وہ نئی فرموں کی اس نیک نامی کا کسی طرح ازالہ کریں کیوں کہ ایسا کیے بغیر نووارد بیوپاری اپنا مال نہیں بیچ سکتے۔ نامکمل مسابقت کی سب سے بڑی وجہ اس کاروباری نیک نامی کا وجود ہے اور اسی کے سبب خریدار پرانی فرموں کے بنائے ہوئے مال کے ایسے عادی ہو جاتے ہیں کہ ان کو نئی فرم کے مال کو خریدنے پر آمادہ کرنا نہایت مشکل ہو جاتا ہے اور پھر اس پر کافی وقت اور پیسہ خرچ کرنا پڑتا ہے[ے]۔ نیک نامی بعض اوقات تو کسی حقیقی خوبی کا نتیجہ ہوتی ہے لیکن اکثر یہ نتیجہ ہوتی ہے محض پُراثر خوش کلامی اور اشتہاری دباؤ کا۔ لیکن اس طرح حاصل ہونے والا اقتدار بعض صورتوں میں اتنا موثر ہوتا ہے کہ اس کو کسی طرح بھی ناقابلِ لحاظ قرار نہیں دیا جا سکتا اور مسابقتی اشتہار بازی (Competetive advertising) کے عظیم مصارف کو چھوٹی فرموں کی نشوونما اور توسیع کو روکنے کے لیے بطور ایک موثر حربہ کے استعمال کیا جا سکتا ہے۔

تاہم اجارہ پر اثر انداز ہونے والے چوتھے سبب کا اس نکتے سے قریبی تعلق ہے جس پر ہم ابھی بحث کر چکے ہیں۔ کسی صنعت میں چھوٹے پیمانے پر کاروبار شروع کرنے کی مشکلات یا عدم امکان کی وجہ سے ان فرموں کو اجارہ دارانہ یا نیم اجارہ دارانہ پوزیشن حاصل ہو جاتی ہے جو پہلے سے اس صنعت میں موجود ہوں۔ فی زمانہ بہت

ے Structure of Competetive Industry ص ۱۲۱ - ۱۲۰ ، ۱۹۶۲ء

سی صنعتیں ایسی ہیں جن میں نیک نامی اور بڑے پیمانے پر کاروبار کا چلانا اتنی اہمیت رکھتے ہیں کہ ان کی وجہ سے ایک نئی صنعت کا اس صنعت میں داخل ہو کر اپنی مقدارِ پیداوار کو موزوں ترین نفع بخش مقدار (Optimum) تک فوراً بڑھا لینا عملاً ناممکن (اور حد درجہ پُرخطر (Risky)) ہوتا ہے۔ جہاں کہیں یہ صورتِ حال ہو وہاں پرانی فرموں کی اجارہ دارانہ پوزیشن ٹھوس بنیاد پر قائم رہتی ہے اور ان کو نئے آنے والوں سے مسابقت کا کوئی خطرہ نہیں رہتا۔ اگر ان پرانی فرموں کو مسابقتی انداز میں اپنے اپنے کاروبار کو وسعت دینے سے باز رکھا جا سکے تو سمجھنا چاہیے کہ اجارہ مکمل ہے۔ اجارہ دارانہ پوزیشن کو مستحکم کرنے میں بڑے پیمانے پر کاروبار چلانے کا بڑا اثر پڑتا ہے۔ جب ہم آگے اس مسئلے پر غور کریں گے کہ اجارہ دار اپنی پوزیشن برقرار رکھنے کے لیے کیا کیا طریقے استعمال کرتے ہیں تو اس اثر کی اہمیت کا ہم کو اور زیادہ اندازہ ہو سکے گا۔ چھان بین کے بعد اکثر یہی پتہ چلا ہے کہ اجارہ دار جو جو طریقے اختیار کرتے ہیں ان سب کا مقصد ایک ہی ہوتا ہے یعنی یہ کہ ایسے حالات پیدا کیے جائیں جن کی بدولت چھوٹے پیمانے پر کاروبار کرنے والے موثر طریقے پر اجارہ داروں کے ساتھ مسابقت نہ کر سکیں۔ متوازن (Optimum) اور منافع بخش پیمانہ کاروبار کیا ہوگا اس کا انحصار اس بات پر ہے کہ ایسے مخصوص عمل (Specialist processes) جن سے اچھی طرح پر کام لینے کے لیے کاروبار کا پیمانہ بڑا ہونا چاہیے ان کو درجہ بدرجہ الگ کر کے جدا جدا خصوصی مہارت رکھنے والی چھوٹی چھوٹی فرموں کے ذریعہ ان کے انجام دیے جانے کی کیا سہولتیں موجود ہیں۔ میدانِ مسابقت میں کسی کو نہ آنے دینے کا ایک موثر ترین ذریعہ یہ ہے کہ ان مخصوص عمل (Specialist processes) کو چھوٹے حریفوں (rivals) کے لیے الگ الگ کرنا ناممکن بنا دیا جائے۔

۲۔ اجارہ کے قسموں کی درجہ بندی (A classification of types of Monopoly)

مندرجہ بالا جائزے کی روشنی میں اجاروں کی بہ آسانی درجہ بندی (Classification) کی جا سکتی ہے۔ اولاً اوپر ہم یہ معلوم کر چکے ہیں کہ بعض اجارے دیر پا

ہوتے ہیں اس کے برخلاف بعض اجارے تھوڑے دنوں تک قائم رہ کر ختم ہو جاتے ہیں۔ جونہی نئے آلات (Equipments) بن کر تیار ہو جائیں یا مزدوروں کو تربیت دے دی جائے یا دوسرا ضروری سامان جو پیداواری استعداد (Productive capacity) کو بڑھانے کے لیے درکار ہو ملنے لگے تو ان اجاروں کے ختم ہو جانے کا امکان پیدا ہو جاتا ہے۔ چناں چہ اس بنا پر ہم ایک کو طویل مدتی اجارہ اور دوسرے کو قلیل مدتی اجارہ کہہ کر دونوں کے مابین فرق کر سکتے ہیں۔

دوسرے ہم نے یہ بھی دیکھا ہے کہ بعض اجاروں کو جو اقتدار حاصل ہوتا ہے وہ بڑا وسیع ہوتا ہے۔ اس کے برخلاف بعض دوسروں کو محض مقامی طور پر اجارہ دارانہ پوزیشن حاصل ہوتی ہے اور یہ پوزیشن ان کو اسی وقت تک حاصل رہتی ہے جب تک کہ کسی دوسرے کے لیے باہر سے مال درآمد کرنا منافع بخش نہ ثابت ہو۔ اس دوسری قسم کو ہم بہ آسانی مشروط اجارہ (Conditional Monopoly) کا نام دے سکتے ہیں اور وہ اجارے جن کو باہر سے منگائے ہوئے مال سے مقابلے کا ڈر نہ ہو ان کو ہم غیر مشروط اجارہ (Unconditional monopoly) کہہ سکتے ہیں۔ چوں کہ ایک مشروط اجارے کی نوعیت طویل مدتی بھی ہو سکتی ہے اور قلیل مدتی بھی اس لیے ہم اجاروں کی چار قسمیں بیان کر سکتے ہیں۔

۳۔ طویل مدتی غیر مشروط اجارے

اجاروں کی چار قسمیں قرار دینے کے بعد اب ہم یہ کوشش کریں گے کہ ایسی مثالیں تلاش کی جائیں جو ان چار قسموں میں سے کسی ایک پر منطبق ہو سکیں اور اس کے بعد یہ بھی بتائیں گے کہ ہم نے فلاں اجارے کو کن خصوصیات کی بنا پر چار قسموں میں سے کسی ایک قسم کے مطابق قرار دیا ہے۔ سب سے پہلے طویل مدتی غیر مشروط اجارہ کو لیجیے یعنی ایسا اجارہ جس کو نہ اس کا ڈر ہو کہ دیر سویر نئی فرمیں وجود میں آکر اس کی اجارہ دارانہ حیثیت کو ختم کر دیں گی اور نہ جس کو اس کا خوف ہو کہ قیمتوں میں ایک خاص حد سے اضافہ کی صورت میں غیر ملکی مال سے مقابلہ کرنا پڑے گا۔ اس قسم کے اجارے صرف سرکاری احکام کے تحت ہی قائم کیے جا سکتے ہیں جن

کے ذریعہ ملکی اور غیر ملکی ہر قسم کی مسابقت پر پابندی لگا دی گئی ہو۔ اس قسم کے اجاروں کا دوسرا سبب یہ بھی ہو سکتا ہے کہ خام مال کی جملہ رسد کسی ایک ہی فرم کے کنٹرول میں ہو۔ طویل مدتی اجارے جو (Capital equipment) بھاری آلات یا انتظامی صلاحیت یا محنت (labour) کی رسد پر کنٹرول کے محتاج ہوں، شاذ و نادر ہی قائم ہو پاتے ہیں۔ نیز فی الوقت ہم ایسے قلیل مدتی اجاروں کو بھی خارج از بحث رکھیں گے جنھیں اس وجہ سے کچھ طویل مدت مل جاتی ہے کہ مختلف روا اور ناروا ترکیبوں کے ذریعے نئے آنے والوں کے لیے داخلہ کو دشوار بنا دیا جاتا ہے۔

قانونی اجارے کی وضاحت کرتے ہوئے ہم پوسٹ آفس، ریلوے، گیس یا بجلی سپلائی کرنے والی کمپنیاں، کوئلے کی کان کنی، پیٹنٹ کی ہوئی (Patented) اشیا کی مثالیں پیش کر چکے ہیں۔ اوپر گنائی ہوئی ہر ایک صنعت یا کاروبار میں نئی فرم کا داخلہ اور ان کے لیے مقدارِ پیداوار کے سلسلے میں آزادیٔ عمل کی راہیں کسی نہ کسی سبب مسدود ہوتی ہیں۔ لہٰذا اب ہم طویل مدتی غیر مشروط اجارے کے دوسرے اسباب جو ہو سکتے ہیں ان کی طرف توجہ کریں گے۔ ان دوسرے اسباب میں کمیاب خام مال (Scarce material) سب سے اہم نظر آتا ہے۔ لیکن ایسے خام مال جو اس قدر کمیاب ہوں کہ ان پر بہ آسانی اجارہ دارانہ قبضہ جمایا جا سکتا ہو کم ہی ہیں۔ دوسرے یہ کہ کوئی شے شاید ہی ایسی ناگزیر ہو کہ اس پر اگر کسی کو پورا کنٹرول حاصل ہو جائے تو وہ اجارہ دارانہ اقتدار کا مالک ہو جائے گا۔ جو خام مال نسبتاً کمیاب بھی ہیں ان کی پیداوار بھی کسی ایک ہی ملک تک محدود نہیں ہے۔ نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ ایک ملک کی پیداوار پر کنٹرول کے ذریعے ساری دنیا کی پیداوار پر کنٹرول نہیں حاصل کیا جا سکتا۔ لہٰذا اس قسم کے اجارے عموماً بین الاقوامی کارٹیل (Cartel) کی صورت میں پائے جاتے ہیں۔ لیکن سیاسی و دیگر اسباب کی بنا پر ان کے اندر ثبات نہیں پایا جاتا۔

اس قسم کے اجارے کے سلسلے میں ہم ریڈیم کی مثال پیش کر سکتے ہیں۔ اس کی تاریخ عجیب سی رہی ہے۔ پہلے بوہیمیا (Bohemia) کو، پھر ممالک متحدہ امریکہ کو اور اب بلجین کانگو (Belgian Congo) کو اس معدنی پیداوار کا اجارہ حاصل ہے

۱۹۲۲ء تک اوٹاہ (Utah) اور کولوریڈو (Colorado) ریڈیم کی سربراہی کے اہم ذرائع تھے۔ اسی سال بلجیم والوں نے چنگولوب وے (Chenkolobwe) کے مقام پر ریڈیم کی کان کنی شروع کی۔ اس معدن سے اتنا اچھا مال برآمد ہوا کہ اس کی وجہ سے امریکہ کے ریڈیم کی طلب بالکل ختم ہو گئی اور آخر ش دو سال کے اندر ان کو اپنا کام بند کر دینا پڑا۔ اس کے بعد اگلے چند سال کے دوران میں بلجیم والوں نے اپنی پیداوار کو ۲۰ گرام سالانہ سے بڑھا کر ۶۰ گرام سالانہ تک پہنچا دیا۔ چیکوسلاویکیا اور کناڈا کو چھوڑ کر جہاں ۳ تا ۴ گرام فی ملک پیداوار تھی بلجیم کا ریڈیم کے میدان میں کوئی مدمقابل نہیں رہا۔ لہذا بلجیم والی ریڈیم کمپنی دی یونین منیرے ڈے ہاؤٹ کٹنگا (The Union Miniere de haut Katanga) کے لیے اپنے حسب منشا قیمت کا تعین کرنا ممکن ہو گیا۔ لیکن اس کمپنی نے قیمت بڑھا کر مقرر کرنے کی بجائے درحقیقت قیمت میں قابل لحاظ کمی کر دی۔ یعنی امریکہ ۱۹۲۰ء میں جو قیمت وصول کر رہا تھا بلجیم والی کمپنی ۱۹۲۴ء میں اس کے مقابلے میں صرف ۴۰ فی صد قیمت پر اپنا ریڈیم بیچنے لگی۔ ۳۲-۱۹۲۹ء والی کسادبازاری (depression) کے زمانے میں پیداوار پر روک لگانی پڑی مگر اس کے باوجود بیان کیا جاتا ہے کہ بہت سا ان بکا مال ذخیرہ میں اکٹھا ہو گیا تھا۔

چھپے ہوئے اعداد و شمار کم ملتے ہیں اور مصارف کے بارے میں بالکل ٹھیک ٹھیک معلومات کا بھی فقدان ہی ہے۔ پہلی جنگ عظیم سے کچھ ہی پہلے تخمینہ کیا گیا تھا کہ امریکا میں ریڈیم کے مصارف پیدائش[1] سات پونڈ سات شلنگ فی ملی گرام تھے۔ ایک حالیہ[2] تخمینہ کے مطابق یہ مصارف سات پونڈ فی ملی گرام بتائے گئے ہیں۔ چند در چند پیچیدگیوں کی وجہ سے مصارف پیدائش کا قطعیت کے ساتھ حساب لگانا ناممکن بات ہے۔ ریڈیم کی قیمت کچھ دنوں تک بارہ پونڈ فی ملی گرام تا دس پونڈ فی ملی گرام رہی ہے لیکن ۱۹۳۱ء والی کسادبازاری کے بعد اس کی قیمت کافی گر گئی۔ وجہ یہ

---

[1] دیکھو ریڈیم سب کمیٹی کی رپورٹ کمیٹی آف سول ریسرچ ۱۹۲۹ء

[2] دیکھو فارچون (Fortune) فروری ۱۹۲۴ء

ہے کہ اس مال کا بازار چھوٹا اور غیر یقینی قسم کا ہے لہٰذا اس کی قیمت کا مقدار رسد پر بہت زیادہ انحصار ہے۔ اس بات کی تو کوئی شہادت نہیں ملتی کہ ریڈیم کے اجارہ داروں نے اپنی پوزیشن کا ناجائز استعمال کیا ہو۔ مگر اس میں ذرا شک نہیں کہ ان کو اجارہ دارانہ اقتدار حاصل ہے جس کو وہ حسب رضی جب چاہیں استعمال کر سکتے ہیں۔[1]

خام مال پر مبنی طویل مدتی اجارے کی بہترین بلکہ رومانی مثال میں ہیرے کا کاروبار کرنے والی ڈی بیرس (de Beers) کمپنی کو پیش کیا جا سکتا ہے۔ کمبرلی (Kimberley) کے مقام پر جب پہلی مرتبہ ۱۸۷۰ء میں ہیرے کی دریافت ہوئی تو سمجھا گیا تھا کہ یہ ہیرے صرف اتنی ہی گہرائی تک پائے جائیں گے جہاں تک نرم مٹی پائی جاتی ہے، لہٰذا سارا ذخیرہ جلد ہی برآمد کر لیا جا سکے گا۔ اس سے پہلے ایسا ہی ہوتا رہا تھا۔ لیکن کمبرلی کے مقام پر زیادہ گہرائی تک ہیرا ملتا گیا۔ چناں چہ چھوٹے چھوٹے معدن داں چھوٹی چھوٹی کانوں کی لمبائی ۳۰ فیٹ اور چوڑائی ۲۲ فیٹ ہوا کرتی تھی) کی کھدائی کا طریقہ اختیار کیا گیا اور ۴۰۰ فیٹ کی گہرائی تک کھدائی جاری رکھی گئی۔ لیکن اس طریقے پر کھدائی کا کام جاری رکھنے کی وجہ سے کئی طرح کی مشکلات اٹھ کھڑی ہوئیں۔ مثلاً ان چھوٹی چھوٹی کانوں کے آس پاس کی زمین دھنسنے لگی، راستے منہدم ہو گئے اور کانوں کی دیواریں گرنے لگیں۔ نتیجتاً اتصال آراضی (Consolida-tion of holdings) ضروری ہو گیا۔ ان گنت دشواریوں کے بعد اس مقصد کے حصول میں کامیابی ہو گئی وہ اس طرح کہ بارناٹو (Barnato) گروپ والوں نے روڈس (Rhodes) گروپ والوں کے سامنے ہتھیار ڈال دیے۔ اس کے بعد (de Beers consolidated mines) نے نہ صرف کمبرلی اور ڈی بیرس (de Beers mine) کی کانوں کو اپنے قبضے میں لے لیا بلکہ (Dutoitspan) اور (Bulfontein) کی کانوں کو بھی اپنے زیر انتظام کر لیا۔ پھر باقاعدہ زیر زمین کان کنی

---

[1] ۱۹۳۰ء کے بعد کناڈا میں بھی ریڈیم کی کان کنی شروع ہو گئی اور ۱۹۳۸ء تک سالانہ پیداوار ۷۰ گرام تک بڑھ گئی۔

کا طریقہ رائج کیا گیا۔ اس کی وجہ سے مصارف میں کافی کمی ہوئی۔ وقتاً فوقتاً دوسری کانوں کو خرید کر (de Beers consolidated mines) نے اپنی اجارہ دارانہ پوزیشن کو برقرار رکھا۔ نیز نئی دریافت ہونے والی کانوں پر حقِ شفا (Rights of Pre-emption) کے ذریعہ بھی اجارے کو برقرار رکھنے میں مدد ملی۔

۱۸۹۰ء تک پہنچتے پہنچتے ڈی بیرس کنسولیڈیٹڈ مائن نے دنیا میں ہیرے کی جملہ پیداوار کے ۹۰ فی صد حصے پر اپنا قبضہ جمالیا تھا اور اس طرح قیمتوں پر ان کو پورا کنٹرول حاصل ہوگیا تھا۔ اس کے بعد آئندہ ۴۰ برس تک یعنی ۱۹۲۷ء تک اس کمپنی کے اثر میں کوئی کمی نہیں آئی۔ گو اس میں شک نہیں کہ جرمن جنوب مغربی افریقہ میں ہیرے کی دریافت کی وجہ سے ۱۹۱۳ء تک آتے آتے ہیرے کی تجارت میں ڈی بیرس والوں کا حصہ ۹۰ فی صدی سے گھٹ کر کل ۷۷ فی صد رہ گیا۔ لیکن جملہ مقدارِ فروخت (Total Sales) میں اضافہ ہوتے رہنے کی وجہ سے کمپنی اپنے حصے داروں کو ۱۸۹۷ء سے ۱۹۱۴ء تک برابر ۴۰ فی صدی کے حساب سے باضابطہ منافع ادا کرتی رہی۔

ہیرے کی فروخت کا انتظام مقابلتہً ڈائمنڈ سنڈی کیٹ نامی ایک ادارے کو تفویض کر دیا گیا تھا۔ اسی سنڈی کیٹ کے ذریعہ سارا ہیرا فروخت کیا جاتا تھا۔ مختلف قسم کے پتھروں کو چھانٹ کر بڑے ڈھیر کی شکل میں یہ سنڈی کیٹ فروخت کرتا تھا۔ ۱۸۸۵ء اور ۱۹۱۳ء کے درمیان ہیرے کی قیمت میں برابر اضافہ ہوتا رہا۔ چناں چہ جس ہیرے کی قیمت ۱۸۸۵ء میں فی کیرٹ ۲۰ شلنگ سے بھی کچھ کم ہی تھی وہ ۱۸۸۹ء میں ۳۱ شلنگ فی کیرٹ سے بھی ذرا اوپر ہوگئی۔ اس کے بعد ۱۸۹۸ء تک ذرا کم ہوکر ۲۵ تا ۳۰ شلنگ فی کیرٹ رہی۔ پھر بتدریج بڑھتی ہوئی ۱۹۰۶ء میں ۵۱ شلنگ فی کیرٹ ہوگئی۔ ۱۹۱۳ء میں ۷۵ شلنگ فی کیرٹ تک بڑھ گئی۔ بڑے ذخائر کو اپنے قبضے میں رکھ کر سنڈی کیٹ اس قابل ہو سکا کہ ہیرے کی قیمت کو حسبِ منشا سطح پر برقرار رکھے۔ کسادبازاری (Depression) کے زمانے میں یہ سنڈی کیٹ مال کو روک کر قیمت پر قابو رکھتا جس کا نتیجہ یہ ہوتا کہ اس کے ذخیرہ میں اور اضافہ ہو جاتا۔ جنوبی افریقہ کی کمپنیوں کے علاوہ باہر کی بھی اکثر و بیشتر ہیرا نکالنے والی

کمپنیوں کے آڑھتیے (سیلنگ ایجنٹ) کی حیثیت سے وقتاً فوقتاً یہ سنڈی کیٹ کام کرتا رہا۔

۱۹۰۳ء کے بعد پریمیر کمپنی (Premier mines) کی طرف سے مقابلہ کی وجہ سے اس سنڈی کیٹ کی آمرانہ حیثیت کو ایک عارضی خطرہ پیدا ہوگیا تھا لیکن ۱۹۲۵ء کے بعد سنڈی کیٹ کو اس سے بھی شدید خطرے کا سامنا کرنا پڑا۔ ۱۹۲۵ء میں جنوبی افریقہ سے حاصل ہونے والی ہیرے کی جملہ مقدار پیداوار کا ۹۰ فی صدی حصہ گہری کانوں سے نکالا گیا تھا اور باقی ۱۰ فی صد نرم مٹی والی کانوں میں ملا تھا۔ لچٹن برگ (Lichtanburg) اور ناماکوالینڈ (Namaqualand) کے انتہائی پیداآور علاقوں کی دریافت کے نتیجے کے طور پر نرم مٹی والے علاقوں سے حاصل ہونے والے ہیرے کی پیداوار میں ۱۹۲۶ء تک آتے آتے دس گنا اضافہ ہوگیا تھا۔ گہری کانوں سے حاصل ہونے والے ہیرے کا تناسب گھٹ کر جنوب افریقی یونین کی جملہ پیداوار کا نصف سے ذرا زیادہ رہ گیا اور دنیا کی جملہ پیداوار کا صرف ایک تہائی۔ بازار میں ہیرے کی قیمت کو بہت زیادہ گرنے سے روکنے کے لیے سنڈی کیٹ نے نرم مٹی والے علاقوں سے حاصل شدہ پیداوار کی اندھا دھند خریداری شروع کی۔ بیان کیا جاتا ہے کہ اس طرح سنڈیکیٹ کے پاس ۱۹۲۶ء کے ختم پر ۸,۰۰۰,۰۰۰ پونڈ مالیت کا ہیرا جمع ہوگیا تھا۔ ۱۹۲۹ء کے ختم پر تقریباً ۱۱۲,۰۰۰,۰۰۰ پونڈ کی مالیت کا ذخیرہ سنڈی کیٹ کے پاس تھا۔

ہیرے کی قیمتوں کا اس بری طرح مسلسل گرنا ایک ایسا معاملہ تھا جس کو جنوب افریقی یونین حکومت خاموش تماشائی کی طرح زیادہ دنوں تک نہیں دیکھ سکتی تھی۔ صرف پریمیر کمپنی (Premier mine) کے منافع میں حکومت کا ۶۰ فی صد حصہ تھا۔ اس کے علاوہ دوسری کمپنیوں سے بشکل منافع اور انکم ٹیکس حکومت کو کافی آمدنی تھی۔ چناں چہ ایک قانون (Precious stones Act) کے نام سے جلدی جلدی پاس کیا گیا۔ اس کے بعد نرم مٹی والے علاقوں میں کھدائی کے کام پر رکاوٹ لگانا ممکن ہوگیا۔ اس قانون نے گورنر جنرل کو اس بات کا اختیار دیا کہ دیگر امور کے علاوہ حسب منشا کھدائی کا کام کرنے کے لیے سرٹیفکیٹ کے اجرا کو

وہ محدود کر دے ۔ وہ چاہے تو مزید کھدائی کو بالکل روک دے یا نئی نئی کانوں کی تلاش کو ممنوع قرار دے دے ۔ وہ چاہے تو اس پر بھی پابندی عائد کر سکتا تھا کہ کس مقدار میں کمپنیاں فرداً فرداً یا مجموعی حیثیت سے ہیرے نکالیں گی ۔ گورنر جنرل کو ہیرے کی اقل ترین قیمت مقرر کرنے کا بھی اختیار تھا۔

اس سلسلے میں سب سے پہلے گورنر جنرل نے اپنے نئے حاصل شدہ اختیارات کو کام میں لاتے ہوئے ہیرے کے نئے ذخیروں کی تلاش اور جستجو پر تھوڑے دنوں کے لیے پابندی لگا دی ۔ لیکن پھر فوراً ہی لوگوں کے جذبات کا خیال کرتے ہوئے اور بدامنی کے ڈر سے اس حکم کی عمل آوری میں تھوڑی بہت نرمی کر دی ۔ لیکن اس اثنا میں یہ ہوا کہ ناماکوالینڈ میں جو ذخیرے دریافت ہوئے تھے وہ اتنے زیادہ ہیروں سے بھرپور نکلے کہ اس کا پہلے کسی کو گمان بھی نہ تھا ۔ ان کانوں سے ہیرے کی کثیر مقدار میں پیداوار کی وجہ سے یہ ڈر پیدا ہو گیا کہ کہیں قیمتیں حد سے زیادہ نہ گر جائیں ۔ اس لیے حکومت نے ایک حکم نامے کے ذریعہ ان کانوں کو اپنی تحویل میں لے لینے کا اعلان کر دیا ۔ اس کے بعد اگلے دس مہینوں میں ڈیڑھ لاکھ پونڈ کے صرفے سے حکومت نے ۶۵ لاکھ پونڈ کا ہیرا حاصل کیا ۔ آمدنی اور خرچ کے اس تناسب کو دیکھ کر پیٹنٹ دوائیں بنانے والوں کے منہ سے بھی رال ٹپکنے لگی ۔

نرم مٹی والے علاقوں کی پیداوار میں سنہ ۱۹۲۹ء اور اس کے بعد کے سالوں میں قابل لحاظ کمی کے باوجود (سنہ ۱۹۲۰ء کے مقابلے میں پیداوار بمشکل ½ رہ گئی تھی) معاملہ ڈائمنڈ سنڈی کیٹ کے بس سے باہر ہو گیا ۔ سنہ ۱۹۳۰ء میں جب ڈائمنڈ سنڈی کیٹ کے ساتھ کیے ہوئے راضی نامے کی مدت ختم ہوئی تو اس کے بعد ڈائمنڈ کارپوریشن کے نام سے ایک نیا ادارہ قائم کیا گیا جس کا سرمایہ ایک کروڑ پونڈ تھا ۔ یہ کارپوریشن اس لیے قائم کیا گیا تھا کہ جو بوجھ ڈائمنڈ سنڈی کیٹ کے لیے ناقابل برداشت ہو گیا تھا اس کو وہ اپنے ذمے لے ۔ اس کارپوریشن میں ڈی بیرس کا پچاس فی صد حصہ ہے ۔ اس کے قیام کے تھوڑے ہی دنوں کے بعد ڈی بیرس والوں نے ہیرے کی کان کنی کرنے والی تمام دوسری بڑی کمپنیوں کا انتظام اپنے ہاتھ میں لے لیا ۔ اس سلسلے میں دوسری کمپنیوں اور ڈی بیرس کے مابین نہایت طویل اور پیچیدہ گفت وشنید

کے بعد یہ مرحلہ طے ہوسکا۔ وجہ اس کی یہ ہوئی کہ جنوب افریقی یونین حکومت اس بات پر رضامند نہیں ہو رہی تھی کہ وہ اپنے ناما کوالینڈ کی کانوں کی پیداوار پر کسی قسم کے کوٹے کی پابندی قبول کرے۔ لیکن آخرکار پھر یونین حکومت کو نہایت موافق شرائط کا لالچ دے کر اس بات پر آمادہ کر لیا گیا کہ وہ اس اجارے کے ایک شراکت دار کی حیثیت سے کاروبار میں شامل ہو جائے۔ راضی نامے کے تحت نہ صرف کان کنی کرنے والی تمام بڑی کمپنیوں کے لیے بلکہ ڈائمنڈ کارپوریشن کے لیے بھی پیداوار کا کوٹا مقرر کر دیا گیا۔ ایسا کرنے کی غرض یہ تھی کہ کارپوریشن اپنے ذخائر کی فروخت میں باضابطگی پیدا کر سکے۔

اس مشکل صورتِ حال پر قابو پانے کی مندرجہ بالا کوشش کے دوران کساد بازاری شروع ہو جانے کی وجہ سے مزید بگاڑ پیدا ہو گئے۔ اس کساد بازاری کا نتیجہ یہ ہوا کہ جنوب افریقی ہیروں کی بکری سالانہ ایک کروڑ بیس لاکھ پونڈ سے گھٹ کر صرف پندرہ لاکھ پونڈ مالیت کی رہ گئی۔ کانوں سے ہیرے نکالنے کا کام بالکل بند ہو گیا۔ اس کی وجہ سے جمع شدہ ذخیرے میں ڈھیرے ڈھیرے کمی ہو گئی۔ آخرکار ۱۹۳۴ء میں کان کنی کرنے والوں، جنوب افریقی یونین گورنمنٹ اور جنوب مغربی افریقہ کے ایڈمنسٹریٹر (Administrator) کے درمیان ایک نیا معاہدہ طے پایا، جس کے ذریعہ کارپوریشن کو مزید اختیارات دیے گئے۔ اس نئے معاہدے کے تحت ڈائمنڈ ٹریڈنگ کمپنی کا قیام عمل میں آیا جس کا فرض تھا کہ وہ تمام ہیرے کارپوریشن اور ہیرا کان کنی والی دوسری کمپنیوں کی جانب سے فروخت کرے۔ ڈائمنڈ ٹریڈنگ کمپنی کے بورڈ آف ڈائرکٹرس میں ان سب کو نمائندگی دی گئی تھی جن کے مفادات ہیرے کی تجارت سے وابستہ تھے۔[1]

مندرجہ بالا طریقہ پر صورتِ حال کو قابو میں لانے کی جو کوششیں کی گئیں ان سے ظاہر ہوتا ہے کہ توازن طاقت میں کسی قابل لحاظ تبدیلی کے بغیر ایک اچھا خاصا مستحکم قسم کا

---

[1] جس طرح ریڈیم کے معاملے میں ہوا اسی طرح ہیرے کے معاملے میں بھی دیگر ممالک میں نئی نئی کانوں کی دریافت کی وجہ سے صورت حال بہت کچھ بدل گئی۔ اب جنوبی افریقہ کا اجارہ باقی نہیں رہا۔ جب یہ کتاب لکھی گئی تھی، جس کو کئی سال ہو گئے اس وقت صورت حال وہی تھی جیسی کہ اوپر بیان ہوئی ہے۔

اجارہ پھر دوبارہ قائم ہوگیا اور یونین گورنمنٹ اس بات پر رضامند ہوگئی کہ وہ ہیرا نکالنے والوں سے تعین قیمت کے معاملے میں تعاون کرے گی اور اس کوشش میں ان کا ساتھ دے گی کہ ہیرے کی قیمت کو ہیرا نکالنے کے مصارف سے قریب تر رکھنے پر بہت زور نہ دیا جائے۔ ہیرے کے اجارے کی داستان سے طویل مدتی اجارے کے بارے میں بہت سی باتوں کی وضاحت میں مدد ملتی ہے۔ اولاً جو اجارہ سابقت پر کسی قانونی رکاوٹ کے بغیر محض خام مال کے کنٹرول پر منحصر ہوگا اس کا مستقبل حد درجہ غیر یقینی ہوگا اس لیے کہ قانونی رکاوٹ کی عدم موجودگی میں کسی وقت بھی اور کسی سمت سے مسابقت کرنے والے میدان میں اتر سکتے ہیں۔ دوسرے لفظوں میں ہم کہہ سکتے ہیں کہ ایسے اجارہ داروں کو شاذ ہی اس بات کا یقین ہو سکتا ہے کہ ان کا اجارہ واقعی طویل مدتی اجارہ ہے۔

حسن اتفاق اور حسن تدبیر کی وجہ سے ہو سکتا ہے کہ ایسے اجاروں کی عمر کچھ دراز ہو جائے جیسا کہ ہیرے کے معاملے میں ۱۸۸۶ء تا ۱۹۲۷ء ہوتا رہا، مگر اس طرح کے غیر یقینی حالات کو پالیسی کی بنیاد نہیں بنایا جا سکتا۔ قیمت سے متعلق پالیسی کا مسئلہ اس صورت میں بھی آسان نہیں ہوتا جب کہ پیش نظر مقصد صرف بیشترین منافع کمانا ہی ہو۔ اس لیے کہ یہ فیصلہ کرنا قریب قریب ناممکن ہو جاتا ہے کہ قیمت سے متعلق کس قسم کی پالیسی اختیار کرنے سے زیادہ سے زیادہ منافع کمایا جا سکتا ہے۔ آیا یہ پالیسی اختیار کی جائے کہ جب تک مسابقت والے میدان میں نہیں اترتے ہیں اس وقت تک اونچی سے اونچی قیمت وصول کر کے جہاں تک ہو سکے خوب کمایا جائے یا یہ پالیسی اختیار کی جائے کہ قیمتیں مناسب سطح پر قائم رکھی جائیں تاکہ مسابقت کرنے والے اگر میدان میں آئیں بھی تو تاخیر سے آئیں۔

دوسری بات جو اس داستان سے واضح ہو کر سامنے آتی ہے وہ یہ ہے کہ وقت گزرنے کے ساتھ اجارہ کی نوعیت بھی بدل سکتی ہے۔ مثلاً ایک اجارہ جو ابتداً طویل مدتی غیر محدود اجارے کی حیثیت رکھتا تھا، ہو سکتا ہے کہ قلیل مدتی غیر محدود اجارے میں بدل جائے اس لیے کہ جس بنا پر اس کو ابتداً طویل مدتی غیر محدود اجارہ سمجھا جا رہا تھا وہ بنا ہی وقت گزرنے کے ساتھ ختم ہو چکی ہو۔ اور جب مسابقت والے میدان میں آ چکے ہوں تو جو شروع میں طویل مدتی غیر محدود اجارہ تھا وہ محض ایک مسابقتی فرم ہو کر رہ جائے گا یا حد سے حد ایک نیم اجارہ (Quasi Monopoly)

کی حیثیت میں باقی رہ جائے گا۔ تیسری بات جو واضح ہو کر سامنے آتی ہے وہ یہ ہے کہ خام مال پر مبنی طویل مدتی اور غیر مشروط اجارہ کے لیے جو لازمی شرائط ہیں وہ شاذ و نادر ہی پائی جا سکتی ہیں۔ اس لیے کہ بہت کم ہی معدنی پیداواریں ایسی نایاب ہیں کہ ان پر پورے بھروسے کے ساتھ کسی کا کنٹرول قائم ہو سکے۔ اکثر و بیشتر یہی ہوتا آیا ہے جیسا کہ ریڈیم کے معاملے میں ہوا (اور جیسا کہ تانبے کے معاملے میں بھی ہوا) کہ اجارہ کی وجہ سے ہی دوسروں کو نئے ذخائر دریافت کرنے کی ترغیب ہوتی ہے۔ اور نتیجتاً نئے ذخائر مل ہی جاتے ہیں اور اس طرح اجارہ ختم ہو جاتا ہے اور مقابلہ و مسابقت کی نوبت آجاتی ہے۔ دوسری طرف یہ بھی ایک حقیقت ہے کہ خام مال کے طور پر کام میں آنے والی زرعی پیداواروں میں چند ہی ایسی ہیں کہ ان کی اتنی بڑی مقدار پر کسی کو کنٹرول حاصل ہو جائے جو طویل مدتی غیر مشروط اجارے کے لیے کافی ہو سکے۔ اس قسم کی زرعی پیداوار کی گنی چنی ایک آدھ مثالیں ملتی ہیں مثلاً مصر یا سی آئی لینڈ (Sea Island) کی روئی[1] بعض خاص فصلوں کے لیے مخصوص آب و ہوا کی ضرورت ہے جس کے بغیر وہ ٹھیک سے نہیں اگ سکتیں۔ لیکن اس خاص زرعی پیداوار مثلاً اس خاص روئی اور دیگر عام قسم کی روئی میں ہو سکتا ہے کہ اتنا معمولی فرق ہو کہ اس کی بنا پر اجارہ دار کو دوسروں کے مقابلے میں بہت قلیل منافع زائد مل رہا ہو۔ اگر صورتِ حال واقعی یہی ہو تو ایسے میں پیداوار اگانے والے کے حق میں اکثر یہی بات بہتر ہوگی کہ جتنا زیادہ ممکن ہو سکے وہ پیداوار حاصل کرے بشرطیکہ شے متعلقہ کی بازار میں اتنی قلت ہو کہ اجارہ دار کو اس کی وجہ سے تھوڑا سا منافع زائد مل سکے۔

۴۔ طویل مدتی مشروط اجارے (Long term Conditional Monopoly.)

اب ہم دوسری قسم والے اجارے کی مثالیں تلاش کرنے کی کوشش کریں گے۔ یعنی ایسا اجارہ جس کو گرچہ اس بات کا خطرہ تو نہیں ہے کہ نئے آلات

---

[1] جوٹ کی سب سے نمایاں مثال کی طرف سے صنعت کو معلوم ہوتا ہے کہ زوال ہوگیا۔

(equipment) کے تیار ہونے اور ان کی مدد سے رسد میں اضافہ ہوتے ہی وہ ختم ہو جائے گا۔ لیکن یہ خطرہ ضرور لگا رہتا ہے کہ اگر قیمت ایک خاص حد سے اوپر ہو جائے تو دور دراز علاقوں سے قریبی اشیائے بدل بازار میں آجائیں گی اور اس طرح اس کی اجارہ دارانہ پوزیشن کمزور پڑ جائے گی۔ اس قسم کے اجارے کی ایک مشہور مثال انگلستان کی کوئلے کی صنعت کی اس وقت سے چلی آرہی ہے جب کہ ۱۹۳۰ء میں کول مائن ایکٹ پاس ہوا تھا۔ اس قانون کے تحت اجازت بھی تھی اور ضروری بھی قرار دیا گیا تھا کہ کوئلے کی پیداوار کو کوٹے کے ذریعے محدود کرنے اور اقل ترین قیمتیں مقرر کرنے کے لیے ایک تنظیم (Organisation) بنائی جائے۔ برطانیہ میں کوئلہ نکالنے والی ہر کمپنی پر اس قانون کی پابندی لازمی ہے لیکن کوئلہ باہر سے منگایا جا سکتا ہے اور واقعتاً بعض اوقات پولینڈ سے منگایا بھی گیا ہے اس لیے ہم کہہ سکتے ہیں کہ اصولی اعتبار سے (Theoretically) برطانیہ میں مندرجہ بالا تنظیم (Organisation) کی اجارہ دارانہ حیثیت غیر محدود نہ تھی۔ لیکن عملاً یہ ایک طاقت ور تنظیم ہے جو بہت کچھ اجارہ دارانہ اختیارات رکھتی ہے۔ کیوں کہ یہ بات صاف ظاہر ہے کہ ایک مشروط اجارے کے اقتدار کا انحصار اس پر ہوگا کہ بدل کے طور پر کام میں آنے والی چیز کی قیمت کیا ہے۔ دوسرے یہ کہ اس چیز کو بازار میں لانے کے مصارف بشمول مصارف نقل و حمل و محصول درآمد کیا ہیں۔ کوئلہ ایک کم قیمت مگر وزنی پیداوار ہے۔ اس کے نقل و حمل کے مصارف بہت ہوتے ہیں۔ اس لیے کوئلے کے معاملے میں اجارہ دار کی پوزیشن بہت زیادہ مضبوط ہوتی ہے۔ مصارف نقل و حمل کی زیادتی کی وجہ سے باہر سے مال منگا کر کسی کے لیے میدانِ مسابقت میں اترنا آسان نہیں ہوتا۔ اس کے برخلاف اگر کسی کو ہلکی مگر قیمتی شئے کا اجارہ حاصل ہو تو اس کی پوزیشن اتنی مضبوط نہیں ہوگی۔ درآمد پر پابندی عائد کیے جانے سے پہلے جرمنی میں بھی کوئلے کی تجارت میں اسی قسم کی اجارہ دارانہ صورتِ حال موجود تھی۔ رینش وسٹفالین سنڈیکیٹ (Rhenish-Westpholian Syndicate) کو اسی قسم کا اجارہ حاصل تھا جو اس بات سے مشروط تھا کہ برطانیہ سے کوئلہ درآمد کر کے جرمنی کے بعض علاقوں میں کوئلہ کی رسد میں اضافہ کیا جا سکتا تھا۔

ایک طویل مدتی مشروط اجارہ کا انحصار ان تین باتوں میں سے کسی ایک پر ہو سکتا ہے۔ نئے آنے والوں کا داخلہ قانوناً ممنوع ہو، جیسا کہ برطانیہ میں کوئلے کی تجارت کے معاملے میں تھا۔ دوسری صورت یہ ہے کہ مقامی طریقے پر جن جن ذرائع سے رسد حاصل ہو سکے ان سب پر کسی کا کنٹرول ہو مگر دور دراز علاقوں سے مال کے منگائے جانے پر کوئی رکاوٹ نہ ہو۔ جرمن پوٹاش سنڈی کیٹ کو اسی قسم کا اجارہ حاصل تھا۔ تیسری صورت یہ ہے کہ کسی فرم کو بڑے پیمانے پر کاروبار کا اتنا فائدہ ہو کہ اس کے مقابلے میں میدانِ مسابقت میں کسی نئی فرم کا داخلہ ناممکن ہو۔ بڑے پیمانے پر کاروبار کے غیر معمولی فوائد ان باتوں کا نتیجہ ہو سکتے ہیں۔ ہو سکتا ہے کہ بڑے پیمانے کی وجہ سے تکنیکی اعتبار سے مصارف میں بہت کچھ کفایت کی صورت نکل آتی ہو۔ مثلاً اس طرح کہ بہت بڑی مقدار میں معیاری پیداوار (Standard product) کا بنانا عموماً دیکھا گیا ہے کہ سستا پڑتا ہے۔ یا اس طرح کہ بڑے پیمانے کی وجہ سے وسائل پیدائش کا زیادہ بہتر انتظام والنصرام ممکن ہوتا ہے۔ بڑے پیمانے پر کاروبار کرنے والوں کو مال بیچنے کے مصارف میں بھی بہت کچھ کفایت ہو جاتی ہے یا یہ کہ اپنا مال بیچنے کے سلسلے میں اشتہارات و دیگر انتظامات پر جو کثیر رقمیں بڑے پیمانے پر کاروبار والے خرچ کر سکتے ہیں وہ چھوٹے پیمانے پر کاروبار والوں کے لیے ناممکن ہوتا ہے۔ لہٰذا وہ میدانِ مسابقت میں ٹھہر نہیں سکتے۔

چناں چہ چند سال پہلے کی بات ہے کہ امپیریل تماکو کمپنی (Imperial Tobacco Company) کے بارے میں اس خیال کا اظہار کیا گیا تھا[1] اس عظیم پیمانے پر کاروبار کی وجہ سے خریداروں پر اس کی گرفت اتنی سخت ہے اور اس کے وسائل اتنے وسیع ہیں کہ اگر یہ چاہے تو چند دنوں کے لیے مال کو اتنا سستا کر کے بیچ سکتی ہے کہ گرچہ اس کو کچھ منافع نہ ملے مگر اس کے نتیجے کے طور پر میدان مسابقت سے تمام دوسرے حریفوں کو نکل جانے پر مجبور ہونا پڑے۔ اور اس طرح

---

[1] صنعت تماکو سے متعلق رپورٹ بابت ۱۹۲۰ء صہ۳ جس کو فٹز جیرلڈ نے (Industrial Combination in England) میں نقل کیا ہے۔ صہ ۱۲۴

سارے کا سارا بازار یا قریب قریب سارا بازار اس کے اجارے کے تحت آجائے[1] ڈنلپ ربر کمپنی (Dunlop Rubber Co.) یونائیٹڈ ڈیریز (United Dairies) اور پٹرول بیچنے والی بڑی کمپنیوں کے اجارہ دارانہ اقتدار کا راز یہی ہے کہ چھوٹے پیمانے پر کاروبار کی کارکردگی کم ہوتی ہے۔

میسرز جے اینڈ پی کوٹس (Messrs J and P. Coats) کو ہم ایک ایسے اجارے کی بہترین مثال کے طور پر پیش کر سکتے ہیں جس کا انحصار ان دو باتوں پر ہو۔ ایک یہ کہ بڑے پیمانے پر کاروبار کے فوائد (Advantages) اور دوسرے یہ کہ وہ مشکلات جن کا سامنے آنے والوں کو سامنا کرنا پڑتا ہے۔ اس کمپنی کا تعلق سلائی کے لیے دھاگا (Sewing-Cotton) بنانے سے ہے۔ اس کی ملکیت اور نگرانی میں متعدد ذیلی کمپنیاں ہیں۔ فروخت پیداوار کے لیے اس کا ایک مرکزی ادارہ (Central Agency) ہے۔ ممالک غیر میں اس کی شاخیں ہیں۔ ان ساری باتوں کا نتیجہ یہ ہے کہ یہ کمپنی اس پوری تجارت پر چھائی ہوئی ہے۔ ایک تخمینے کے مطابق ۱۹۲۰ء میں برطانیہ میں استعمال ہونے والے جملہ دھاگے کا ۸۰ فی صدی حصہ اس کمپنی میں تیار ہوتا تھا۔ قانون منافع خوری (Profiteering Act.) بابتہ ۱۹۱۹ء اور ۱۹۲۰ء کے تحت جو کمیٹی قائم کی گئی تھی اس نے اس کمپنی کے طریقۂ کاروبار سے متعلق تین جدا جدا رپورٹیں پیش کیں۔ اس کمیٹی کا جس مسئلے سے خاص تعلق تھا (یعنی ریل (reel) کی قیمت، دوسرے یہ کہ منافع کا حساب واجبی طریقے پر لگایا جاتا ہے کہ نہیں خصوصاً روئی کی اداشدہ قیمتوں کو پیشِ نظر رکھتے ہوئے یا اس قیمت کے پیش نظر جس قیمت پر فی الحال کھلے بازار میں روئی خریدی جا سکتی ہے) اگرچہ وہ بہت اہم ہیں اور ان صنعتوں میں اکثر پائے جاتے ہیں، جہاں ذخیرہ شدہ مال کی بڑی اہمیت ہے

---

[1] عجیب اتفاق ہے کہ ٹھیک آج کل (۱۹۷۰ء) اسی تمباکو کمپنی کے ہاتھوں اور اس کے اجارہ دارانہ ہتھکنڈوں کی وجہ سے ہندوستان کی مقامی سگریٹ کمپنیوں کو بڑی دشواریوں کا سامنا کرنا پڑ رہا ہے۔ اس کمپنی نے سال بھر پہلے ہندوستان میں اپنا نام (I.T.C) Indian Tobacco Company رکھ لیا ہے۔

مگر اس وقت ہمیں ان سے سروکار نہیں۔ ہمیں جس امر سے سروکار ہے وہ اس سوال کا جواب ہے کہ غیر معمولی منافع کے باوجود نئی کمپنیاں اس کاروبار کی طرف کیوں نہیں آنے پاتیں۔ ایک حد تک اس کی وجہ یہ ہوگی کہ مرکزی ادارہ (Central Agency) اور ڈریپرس چیمبر آف ٹریڈ (Draper's Chamber of Trade) کے مابین ایک معاہدہ تھا جس کی رو سے ڈریپرس اس بات کے پابند تھے کہ مسابقت کرنے والوں کے مال پر بھی اسی حساب سے منافع وصول کریں جس حساب سے کہ وہ میسرز کوٹس کے مال پر منافع وصول کرتے ہیں۔ ایسا نہ کرنے کی صورت میں سنٹرل ایجنسی کو اختیار تھا کہ وہ ان کے کھاتے اپنے پاس بند کرکے ان کو مال سپلائی کرنا روک دے۔ بظاہر ایسا معلوم ہوتا ہے کہ خود ڈریپرس کی درخواست پر معاہدے میں یہ شرط رکھ کر اس کو نافذ کیا جاتا تھا ڈریپرس کی غرض اس سے یہ تھی کہ قیمت گھٹانے کے معاملے میں تاجروں کو آپس میں مقابلے بازی سے روکا جائے۔ لیکن اس کا اثر درحقیقت یہ ہوا کہ نئے آنے والوں کی راہ میں کچھ رکاوٹیں پیدا ہو گئیں۔ پھر بھی مسرز کوٹس کی اجارہ دارانہ پوزیشن کے قیام میں جو بات سب سے زیادہ اہمیت رکھتی ہے وہ بڑے پیمانے پر کاروبار کی وجہ سے مصارفِ پیدائش (Manufacturing Costs) کی کفایت ہے۔ زیادہ تعجب تو اس پر ہے کہ مصارف میں یہ کفایت ایسی صورت میں بھی ان کو حاصل ہے جب کہ سلائی کا دھاگا بنانے کے لیے جتنی روئی کا وہ سوت استعمال کرتے ہیں اس کے صرف ایک تہائی حصے کی وہ اپنے یہاں کتائی کرتے ہیں۔ پہلی کمیٹی نے اپنی رپورٹ میں اس خیال کا اظہار کیا کہ اگر قیمتوں کو موجودہ $\frac{1}{2}$ پنس فی ریل (Reel) کی سطح سے بھی اوپر بڑھا دیا جائے تو بھی (Messrs Coats) کثیر مقدار میں اپنا مال بیچ سکیں گے۔ اس کے تین اسباب کمیٹی کی رپورٹ میں بتائے گئے تھے۔ ایک تو یہ کہ ان کے پاس اتنا کثیر سرمایہ ہے کہ اس کی مدد سے وہ بروقت خام مال خرید لیتے ہیں۔ دوسرے یہ کہ ان کا سارا انتظام نہایت ماہرانہ انداز پر چلایا جاتا ہے اور تیسرے ان کے کتائی کے شعبے کی کارکردگی (Efficiency)۔ کوٹس (Coats) کے مقابلے میں کاروبار کرنے والی چند بڑی کمپنیوں نے کمیٹی کو بتایا کہ چھ لڑی (Six cord) والا

دھاگا بنا کر بیچنے پر ان کو اسی وقت منافع مل سکتا ہے جب کہ ان کا مال بازار میں ایک شلنگ فی ریل کے حساب سے بکے مگر کوٹس (Coats) والے یہی مال ½ ۲ پنس فی ریل کے حساب سے بیچ رہے ہیں۔ یقیناً یہ بات درست ہے کہ کوٹس والے جو اتنا سستا مال بیچ رہے تھے تو یہ ایک حد تک نتیجہ تھا اس بات کا کہ انھوں نے بہت بڑی مقدار میں شروع ہی میں روئی خرید لی تھی اور اس طرح ایک جو کم مول لے لیا تھا۔ جب روئی کی قیمت بازار میں بڑھنے لگی تو خوش قسمتی سے ان کے پاس پہلے کا خریدا ہوا سستا خام مال موجود تھا جس کی وجہ سے ان کے مصارف پیدائش دوسروں کے مقابلے میں کم رہے لہٰذا مقابلتاً کم قیمت پر مال بیچ کر بھی وہ منافع کما سکے۔ لیکن سستا مال بیچ سکنے کی وجہ وہ کفایت (Economy) ہے جو بڑے پیمانے پر کاروبار کرنے والوں کو حاصل ہوتی ہے۔

۵۔ قلیل مدتی غیر مشروط اجارے (Short-term Unconditional Monopoly)

ان اجاروں کا اجارہ دارانہ اقتدار بس اسی وقت تک رہتا ہے جب تک کہ نئے کارخانے قائم ہو کر کام نہ شروع کر دیں۔ لیکن نئے کارخانوں کے قائم ہونے میں کچھ دیر لگتی ہے۔ لہٰذا اس قلیل مدت کے دوران جب تک کہ ابھی نئے کارخانے اپنا مال بازار میں نہیں لا سکے ہیں۔ ان کی اجارہ دارانہ حیثیت مکمل یا کافی حد تک مکمل ہے۔ اس قسم کے اجارے کا انحصار اس بات پر ہوتا ہے کہ متعلقہ مال کی دنیا بھر میں ملنے والی ساری مقدار کے بہت بڑے حصے پر اس کا کنٹرول ہو۔ یہ کنٹرول ان دو میں سے کسی ایک وجہ سے ہو سکتا ہے۔ ایک یہ کہ تمام کارخانوں پر اس کا قبضہ ہو یا بصورت دیگر یہ کہ خام مال کے تمام Sources پر ان کو کنٹرول حاصل ہو۔ اس قسم کے اجارے میں بین الاقوامی کارٹیل اور مقدار پیداوار پر تحدید عائد کرنے والی اسکیموں کی چند مشہور مثالیں وہ معاہدے ہیں جو شکر، ربر، ٹن اور تانبا کے سلسلے میں طے پائے۔ جن کارٹیل کا اوپر ذکر کیا گیا ہے ان میں کوئی بھی اس پوزیشن میں نہ تھا کہ ایک طرف تو وہ اپنی پیداوار کی قیمت میں کافی اضافہ بھی کر دے اور دوسری طرف نئے آنے والوں کو بھی میدانِ مسابقت میں اترنے سے روک سکے۔ اگر قیمتوں

میں یہ اضافہ عارضی قسم کا ہو جس کا طویل مدتی نارمل منافع پر کوئی اثر نہ پڑے تو پھر نئے آنے والوں کو اس کاروبار میں اپنا سرمایہ لگانے کی ترغیب نہ ہوگی۔ لہذا اس قسم کے اجاروں کو قلیل مدت کے دوران اس بات کا موقع حاصل رہتا ہے کہ بلا خوفِ مسابقت قیمتوں میں حسبِ منشا اچھا خاصا اضافہ کرسکیں اور خصوصاً کساد بازاری کے زمانے میں اس طرح قیمتوں میں اضافہ کرکے جب تک چل سکے کچھ منافع کما لیا جاسکتا ہے اس لیے کہ ان دنوں میں منافع عموماً نارمل سطح سے بھی کم ملنے لگتا ہے۔ لہذا پہلے سے موجود کمپنیوں کے لیے یہ ممکن ہوتا ہے کہ جب تک نئے کارخانے میدان میں نہ آتے ہوں اس وقت تک قیمتوں کو اتنی اونچی رکھیں کہ ان کو نارمل منافع مل سکے۔

اس طرح کی قلیل مدتی اجارہ دارانہ پوزیشن کب تک قائم رہ سکے گی اس کا انحصار اس بات پر ہے کہ میدانِ مسابقت میں نئے آنے والوں کو اپنا مال بازار میں لانے کے لیے کتنی مدت درکار ہوتی ہے۔ ربر کی کاشت میں تو سات سال میں جاکر ربر کا پودا اس قابل ہوتا ہے کہ اس سے ربر نکالا جاسکے اور یہ پودے اپنی پوری پیداوار کو پہنچنے کے لیے تو اور بھی زیادہ عرصہ لیتے ہیں۔ اس طرح ایک قلیل مدتی اجارے کو آٹھ دس سال کا اچھا خاصا موقع رہتا ہے کہ وہ اس دوران اپنے اجارہ دارانہ پوزیشن سے فائدہ اٹھاتے ہوئے خوب منافع کمائے۔ اس قسم کے خوب منافع کو دیکھ کر دوسروں کو اس میدان میں آنے کی ایسی زبردست ترغیب ہوتی ہے کہ تھوڑے دنوں بعد نہ صرف یہ کہ پرانے کاروبار والوں کی اجارہ دارانہ پوزیشن برباد ہوکر رہ جاتی ہے، بلکہ برسوں کے لیے منافع کا ملنا بھی بالکل بند ہوجاتا ہے۔ ربر کی پیداوار پر روک لگانے کی اسکیم (Stevenson Scheme) کے عمل درآمد از سنہ ۱۹۲۲ء تا سنہ ۱۹۲۸ء سے مندرجہ بالا صورتِ حال پر پوری روشنی پڑتی ہے[1] کارٹیل قسم کے اجارہ دارانہ معاہدوں میں شریک

---

[1] دیکھو جے۔ ڈبلیو رو (J.W. Rowe) کی کتاب نامی Market and Men ص ۱۵۱ تا ۱۲۲

کمپنیوں کے علاوہ کچھ اور کمپنیاں اگر موجود ہوں تو ایسی صورت میں کارٹیل والوں کے منافع کو دیکھ کر پیداوار کو بڑھانے میں اتنی مدت نہیں لگتی جتنی کہ اس صورت میں لگے گی جب کہ نئی کمپنی اور نئے کارخانے قائم کیے بغیر پیداوار میں اضافہ ممکن نہ ہو۔ معاہدہ کارٹیل سے باہر والی کمپنیوں کے پاس جس قدر زیادہ غیر مستعمل وسائل موجود ہوں گے اسی قدر جلد وہ نیا مال بناکر بازار میں مقابلہ و مسابقت کے لیے لے آئیں گے۔ مثلاً معدنی پیداوار کے شعبے میں اگر مال محض اس وجہ سے کم بن رہا ہو کہ ابھی کھدائی کا کام پوری طرح ترقی یافتہ حالت کو نہیں پہنچا ہے تو ایسی صورت میں کام کی رفتار کو تیز کرکے پیداوار میں جلد اضافہ کیا جا سکتا ہے۔ اسی طرح ربر وغیرہ کے باغات (Plantation) کی پیداوار کی حد تک بعض اوقات یہ ممکن ہوتا ہے کہ آئندہ نقصان کے خیال کو اگر نظر انداز کر دیا جائے تو فوری طور پر عارضی مدت کے لیے پیداوار میں اضافہ کیا جاسکتا ہے۔ جہاں جہاں اس کا امکان ہوگا وہاں اس طرح پیداوار میں فوری اضافہ کر دیا جائے گا۔ غرض خلاصہ یہ کہ قلیل مدتی غیر مشروط اجارے کی مدتِ عمر کے بہت ہی مختصر ہونے کا امکان ہے۔ نیز اس قسم کے قلیل مدتی اجارہ کی وجہ سے دوسروں کو میدانِ مسابقت میں اترنے کی جو زبردست ترغیب ہوتی ہے اور جس کی وجہ سے پیداوار میں اضافہ اور نتیجتاً قیمت میں بڑی کمی کرنی پڑتی ہے، اس کا اثر یہ ہوتا ہے کہ اس قسم کے اجاروں کا بہ حیثیت مجموعی کوئی فائدہ نظر نہیں آتا، بلکہ ہو سکتا ہے کہ منافع کے مقابلے میں نقصان کا پلڑ بھاری رہے۔

۴۔ قلیل مدتی مشروط اجارے (Short term Conditional Monopolies.)

اب ہم سب سے آخر میں ایسے اجاروں پر غور کریں گے جن کا اقتدار ان باتوں کی وجہ سے محدود ہوتا ہے کہ اولاً ایسے اجارے اگر اپنے مال کی قیمت کو نارمل سطح سے قابلِ لحاظ حد تک اوپر بڑھائیں تو ایسی صورت میں یہ امر یقینی ہے کہ کچھ دنوں بعد نئے لوگ میدانِ مسابقت میں آجائیں گے۔

دوسرے یہ کہ قیمتوں میں اگر اتنا اضافہ کر دیا جائے کہ باہر سے مال منگانا ہی سستا پڑے تو لوگ باہر سے مال منگانے لگیں گے اور اس طرح اجارہ ختم ہو جائے گا۔ اسی قسم کے اجارے سب سے بڑی مقدار میں پائے جاتے ہیں اور عام حالات کے تحت اجاروں کی کمزور ترین قسم یہی ہے۔ لیکن جہاں حکومت اس قسم کے اجاروں کو درآمدات پر بھاری محصول لگا کر سہولت بہم پہنچاتی ہے وہاں یہ اجارے (کارٹیل وغیرہ کے طرز کے) خصوصاً کسادبازاری کے زمانے میں اپنے ممبروں کو اچھا منافع دلانے کی کافی طاقت رکھتے ہیں۔

اجارے کی اس قسم میں وہ تمام چھوٹی چھوٹی مقامی گروہ بندیاں شامل ہیں جس کا رواج مالکان ہوٹل بیکری والوں، کوئلے کے تاجروں وغیرہ کے درمیان پایا جاتا ہے۔ اس میں بہت سارے نیم اجارے (Quasi-monopolies) بھی شامل ہیں جو محصول درآمد کی آڑ میں مقابلے سے بچے رہتے ہیں۔ لیکن یہ اگر قیمتوں کو بہت بڑھادیں تو محصول درآمد کے باوجود باہر سے منگائے ہوئے مال کے ساتھ مسابقت کو روکا نہیں جا سکتا۔ اس میں وہ اجارہ دارانہ گروہ بندیاں بھی شامل ہیں جن کو قومی سطح پر منظم کیا گیا ہو۔ ایسی گروہ بندیوں کی مثال میں ہم تعمیری سامان سپلائی کرنے والوں کے مابین اجارہ دارانہ معاہدوں کو پیش کرسکتے ہیں[1]۔ تعمیری سامان باہر سے منگایا جا سکتا ہے مگر مصارفِ نقل وحمل کی زیادتی کی وجہ سے عموماً نہیں منگایا جاتا اس لیے مقامی سپلائی کرنے والے آپس میں معاہدہ کرکے ایک اجارے یا نیم اجارے کی شکل اختیار کرلیتے ہیں۔ جرمنی میں کوئلے کی تجارت کے میدان میں اس قسم کے کارٹیل بڑی تعداد میں موجود رہے ہیں۔

۷۔ درجہ بندی کی مشکلات (Difficulties of Classification)

اجاروں کی جو مختلف شکلیں اوپر بتائی گئی ہیں ان کو کسی طرح بھی قطعی نہیں

---

[1] دیکھو رپورٹ کمیٹی برائے ٹرسٹ ۲۵-۶-۵ Report of the Committee on Trust

سمجھا جا سکتا اس لیے کہ بعض اوقات قطعیت کے ساتھ یہ بتانا بہت مشکل ہو جاتا ہے کہ ایک مخصوص اجارہ آیا طویل مدتی اجارہ ہے یا قلیل مدتی۔ علی الخصوص اگر کسی اجارہ کا انحصار اس بات پر ہے کہ چھوٹے پیمانے پر کاروبار کرنے والے اس میدان میں نہیں آ سکتے تو مسئلہ اور مشکل ہو جاتا ہے اس لیے کہ چھوٹے پیمانے پر کاروبار کی مشکلات کا صحیح اندازہ دشوار ہے۔ اگر یہ مشکلات بہت زیادہ ہوں تو ایسا اجارہ طویل مدت تک برقرار رہ سکتا ہے ورنہ قلیل مدت کے اندر ہی مقابلے والے میدان میں اتر آئیں گے اور اس طرح اجارہ ٹوٹ جائے گا۔ ان حالات میں کسی مخصوص اجارہ دار کے بارے میں یہ بتانا کہ آیا اس کا اجارہ طویل مدتی نوعیت کا ہے یا قلیل مدتی نوعیت کا بہت مشکل ہو جاتا ہے۔ ایسے اجارہ دار کی اجارہ دارانہ پوزیشن کا خود اس بات پر بھی انحصار ہوتا ہے کہ چھوٹے پیمانے پر میدان مقابلہ میں اترنے والوں کے ساتھ اس کا برتاؤ کیسا ہے۔

نیز اجارہ دار کی پالیسی بھی اس بات پر اثر انداز ہوتی ہے کہ اس اجارے کو کس زمرے میں ڈالا جائے۔ اس نکتے کی وضاحت ہم مندرجہ ذیل مثال کی مدد سے کریں گے۔

(Copper Exporters Incorporated) کی کوشش مابین ۱۹۲۶ء و ۱۹۳۲ء تو شاید یہی رہی کہ تانبے کے تمام وسائل (Sources) کے کنٹرول کے ذریعہ طویل مدتی غیر مشروط اجارہ قائم کیا جائے مگر عملاً جس پالیسی کے تحت اس اجارے کو چلایا گیا اس کا نتیجہ یہ ہوا کہ اس کی حیثیت ایک قلیل مدتی مشروط اجارے کی ہو کر رہ گئی۔

مزید برآں قانونی اجاروں کی صورت میں بھی متعدد صورتوں میں ان کا اقتدار کلی غیر مشروط اور غیر محدود نہیں ہوتا۔ ان قانونی اجاروں کو یہ امکان پیش نظر رکھنا پڑتا ہے کہ سیاسی تائید جو ان کو حاصل ہے وہ ہمیشہ حاصل نہ رہے۔ لہذا وہ اپنے مال کی قیمت مقرر کرنے میں عوام کے جذبات کو بالکل نظرانداز نہیں کر سکتے نیز یہ بھی ہو سکتا ہے کہ قیمت سے متعلق اجارے دار کی جو پالیسی ہے اس کی غرض صرف یہی ہو کہ زیادہ سے زیادہ فوری منافع کما لیا جائے بلکہ اس کی ایک

بڑی غرض یہ بھی ہو کہ منافع کے ساتھ ساتھ کاروبار برابر چلتا رہے۔ اس کے علاوہ قانونی اجاروں کے اقتدار پر بعض عوامل براہِ راست بھی اثر انداز ہوتے ہیں جن کا ذکر ہم آگے کریں گے۔

اوپر جو اجاروں کی مختلف قسمیں بتائی گئی ہیں وہ گرچہ نہ قطعی ہیں اور نہ مستقل۔ لیکن ان کی مدد سے ہم کو اس بات کے سمجھنے میں مدد ملتی ہے کہ کیوں بعض اجاروں کی پوزیشن مضبوط ہوتی ہے اور بعض کی کمزور۔ اس کے علاوہ اس تقسیم کو اس مطالعے کا ضروری مقدمہ سمجھا جا سکتا ہے جو ہم آگے صفحات میں کرنے والے ہیں۔ آگے ہم بتانے والے ہیں کہ اجارہ دار اپنی پوزیشن کو مضبوط بنانے اور اپنی مدت عمر کو دراز کرنے کے لیے کیا کیا طریقے اختیار کرتے ہیں۔

چوتھا باب

اجارے قائم کرنا یا ان کی میعادِ کارگزاری میں اضافہ کرنے کے طریقے

۱۔ تعارف

پچھلے باب میں ہم نے ان مختلف بنیادوں کی جانچ پڑتال کی جن پر اجارے قائم کیے جا سکتے ہیں اور پھر مختلف قسم کے اجاروں کو بھی دیکھا گیا جو ان بنیادوں پر قائم کیے جاتے ہیں۔ علی الخصوص یہ بات ہم نے دیکھی کہ بعض اجارے طویل مدتی قسم کے اور بعض قلیل مدتی قسم کے ہوتے ہیں۔ اس باب میں ہم ان باتوں پر غور کریں گے۔ اولاً یہ کہ اجارہ دار اور ایسی فرم جو اجارہ دارانہ پوزیشن حاصل کرنے کے قریب پہنچ چکے ہوں، کن طریقوں کی مدد سے اپنی پوزیشن کو مستحکم کرنے کے قابل ہو جاتے ہیں۔ دوسرے یہ کہ کس حد تک اپنی اجارہ دارانہ پوزیشن میں کچھ ردّ و بدل کرنا پڑتا ہے تاکہ قلیل مدتی اجارہ طویل مدتی حیثیت اختیار کرے۔

مندرجہ بالا مقاصد کو حاصل کرنے کے لیے جو طریقے اختیار کیے جاتے ہیں ان کی اگر چھان بین کی جائے تو پتہ چلے گا کہ ان میں سے اکثر کی غرض یہ ہوتی ہے کہ نئے لوگوں کو متعلقہ صنعت میں داخل ہونے سے روکا جائے۔ داخلے کو روکنے کی جو تدبیر اختیار کی جاتی ہے وہ یہ ہے کہ کاروبار کے منافع بخش پیمانے کو اتنا بڑا کر دیا جائے کہ نئے آنے والوں کے لیے اس عظیم پیمانے پر کاروبار کرنا قریب قریب

ناممکن ہو جائے۔ اگر اجارہ دار ان تدبیروں سے کام نہ لیتے تو کم سرمایہ سے نسبتاً چھوٹے پیمانے پر بھی صنعتِ متعلقہ میں کاروبار شروع کرکے متوقع منافع کمایا جاسکتا تھا۔ اجارہ داروں کے جن ہتھکنڈوں سے اس وقت ہمارا سروکار ہے وہ دل چسپ بھی ہیں اور اہم بھی۔ اس لیے کہ جن حکومتوں نے اپنے علاقوں میں اجاروں کے قائم ہونے کو روکنا چاہا ہے انھوں نے مندرجہ بالا قسم کی ناواجب (Unfair) تدبیروں کے اختیار کیے جانے ہی کو ممنوع قرار دے کر اپنا منشا پورا کرنے کی کوشش کی ہے۔ ان تدبیروں پر جب ہم غور کریں گے تو یہ بات صاف نظر آئے گی کہ ناواجب طریقے کی تعریف بیان کرنا کس قدر مشکل امر ہے۔ ایک ہی فعل کے واجب یا ناواجب ہونے کا انحصار بعض اوقات فاعل کی نیت پر ہوتا ہے اور نیت کا معاملہ ایسا ہوتا ہے کہ جس کو صحت کے ساتھ جاننے کا ہمارے پاس کوئی خارجی ذریعہ نہیں ہے۔

۲- عمودی ادغام (Vertical Integration)

اکثر و بیشتر اشیاء بنانے میں کئی مراحل طے کرنے پڑتے ہیں تب کہیں جاکر چیز تیار ہوکر اس قابل ہوتی ہے کہ اس کو فروخت کے لیے بازار میں پیش کیا جائے۔ عام مسابقتی حالات کے تحت جب کوئی ایک مرحلۂ کار (Process) ایسا ہو کہ اس کو کارکردگی (efficiency) کے ساتھ پورا کرنے کے لیے مقابلتاً بہت بڑے پیمانے کا کاروبار (Large scale production) ضروری ہو تو یہ مرحلہ مخصوص (Process) دیگر مرحلوں سے الگ ہو کر کسی خصوصی مہارت رکھنے والی فرم کے حوالے ہو جاتا ہے جو دیگر کارخانوں کی خاطر بڑے پیمانے پر اس مخصوص مرحلۂ کار کو انجام دیتے ہیں۔ لیکن کسی وجہ سے اگر ایک مشکل مرحلۂ کار (Process) کا دیگر مرحلوں سے جدا کیا جانا ممکن نہ ہو تو ایسی صورت میں اس کاروبار کے میدان میں نئے آنے والوں کا داخلہ اسی وقت ممکن ہے جب کہ یہ نئے آنے والے اپنا کاروبار شروع ہی سے اتنے بڑے پیمانے پر چلائیں کہ وہ اس مشکل مرحلۂ کار کو بھی کارکردگی کے ساتھ انجام دے سکیں، تب ہی جاکر پرانی

فرموں کو ان نئے آنے والوں کی طرف سے مسابقت کے خطرے کا سامنا کرنا پڑے گا۔ لیکن یہ بات ظاہر ہے کہ نیا کاروبار شروع کرنے کے لیے جتنا زیادہ سرمایہ درکار ہوگا اور نئی فرم کی پیداوار میں بمقابلہ موجودہ پیداوار کے جتنا زیادہ اضافہ متوقع ہوگا، اتنا ہی کم اس بات کا امکان ہوگا کہ کسی کو میدانِ مسابقت میں اترنے کی ترغیب ہو اور اسی لحاظ سے موجودہ فرموں کی نیم اجارہ دارانہ پوزیشن زیادہ دیرپا ثابت ہوگی۔

دو طریقوں کی مدد سے عمودی اتصال (Vertical Integration) کو روکنے کی کوشش کی جاتی ہے۔ ایک یہ کہ مشکل مرحلہ کار کے لیے جو علیحدہ فرم قائم ہو اس کو اپنے میں ملا لیا جائے۔ اور دوسروں کو اس کی خدمات سے استفادہ کا موقع نہ دیا جائے۔ دوسرا طریقہ یہ اختیار کیا جاتا ہے کہ مخصوص اور مشکل مرحلہ کار کے لیے جو جداگانہ فرم (disintegrated firm) قائم ہے اس کے ساتھ کچھ معاہدے کر لیے جائیں۔ بعض اوقات یہ دھمکی بھی دی جاتی ہے کہ وہ اگر نئے آنے والوں کو بھی اپنی خدمات سے استفادہ کا موقع دے گا تو پرانی فرمیں اس کا بائیکاٹ کریں گی۔ پرانی فرم والوں کی خدمات انجام دیتے رہنے ہی میں اگر زیادہ فائدہ ہوگا تو ایسی صورت میں ظاہر ہے یہ دھمکی اپنا اثر دکھائے بغیر نہیں رہ سکتی۔

علیحدہ فرم (disintegrated firm) کے ساتھ عمودی ادغام (Vertical integration) اس صورت میں بہت کارگر ہوتا ہے جب کہ علیحدہ فرم کو قدرتی یا مصنوعی طور پر اجارہ دارانہ پوزیشن حاصل ہو۔ برطانیہ اور امریکہ دونوں ملکوں کے لوہے اور فولاد کی بعض فرموں کو جو نیم اجارہ دارانہ پوزیشن حاصل رہی ہے اس کی بڑی وجہ ان کا وہ عمودی ادغام ہے جو انھوں نے لوہے کی کان کنی کرنے والی ایسی کمپنیوں سے کر رکھے تھے جن کی ملکیت میں غیر معمولی طور پر اچھے معدنی ذخائر تھے۔ متعدد صورتوں میں شراب کے کارخانوں کو مقامی قسم کا اجارہ محض اس وجہ سے حاصل رہا کہ ان شراب خانوں اور اجازت یافتہ شراب نوشی کے اڈوں کے مابین عمودی ادغام موجود تھا۔ اجارہ کی بنیاد یہ امر ہے کہ ہر شخص جانتا ہے کہ اجازت نامہ جاری کرنے والے عہدے دار یہ اجازت نامے نئے آنے والوں کے

نام بادلِ ناخواستہ اور بہ مشکل ہی جاری کرتے ہیں۔

علیحدہ فرم کو اگر قدرتی وسائل کا یا قانونی قسم کا اجارہ نہ بھی حاصل ہو جب بھی اس کے ساتھ ادغام (Integration) کر کے اجارے کے جو فوائد ہیں وہ کافی حد تک حاصل کیے جاسکتے ہیں مگر شرط اس کی یہ ہے کہ متعلقہ کاروبار کی نوعیت ایسی ہو کہ بڑے پیمانے پر شروع کیے بغیر اس میں کامیابی ممکن نہیں۔ نیز یہ کہ متوازن فرم (Optimum firm) بھی اس صنعت میں جملہ پیداوار کے مقابلے میں بہ لحاظ اپنے سائز کے خاصی بڑی ہو۔ چناں چہ ممالک متحدہ امریکہ میں تانبا نکالنے والی بڑی کمپنیوں کو دوسرے ممالک کی کمپنیوں کے مقابلے میں کچھ دنوں محض اس وجہ سے کافی فوائد حاصل رہے کہ ان کے اور تانبا صاف (Refine) کرنے والوں اور تانبا استعمال کرنے والوں کے درمیان مکمل اتحاد تھا۔ خود برطانیہ میں بھی موٹر بنانے والے بڑے کارخانوں کی مسابقتی صلاحیت ادغام مکرر (reintegration) کی وجہ سے اور مضبوط ہو گئی۔ اس لیے کہ یہ کارخانے جیسے جیسے ترقی کرتے گئے، ویسے ویسے موٹر کے بہت سے کل پرزے، جو وہ پہلے بنے بنائے خرید لیتے تھے، بتدریج خود ہی بنانے لگے مثلاً ریڈیے ٹر (Radiator) کرینک شافٹ گیرس (gears) وغیرہ نتیجہ اس کا یہ ہوا کہ صرف ان پرزوں کی بنانے والی خصوصی فرمیں اب اپنا کاروبار مقابلتاً چھوٹے پیمانے پر چلا رہی ہیں جس کی وجہ سے صنعت موٹر سازی میں چھوٹے نئے آنے والی کو وہ کل پرزے اتنے سستے داموں پر نہیں مل سکتے جتنے سستے وہ ان بڑے کارخانوں کو پڑتے ہیں، جو خود ہی ان کل پرزوں کو اپنے کارخانوں میں بڑے پیمانے پر تیار کرتے ہیں۔ لہٰذا نئے آنے والوں کا داخلہ مشکل ہے اور اس طرح پرانی فرم کو عمودی ادغام (Vertical Integration) کی وجہ سے اجارے کی حیثیت حاصل ہو جاتی ہے۔

۳۔ عمودی انتشار کی روک
The Prevention of Vertical disintegration

عمودی ادغام کے بدل کے طور پر، جیسا کہ ہم کو معلوم ہے، یہ طریقہ بھی اختیار کیا جا سکتا ہے کہ نئے آنے والوں کو خصوصی مہارت رکھنے والی علیحدہ قائم شدہ

فرم کی خدمات سے استفادہ نہ کرنے دیا جائے۔ یہ اس طرح کیا جاسکتا ہے کہ علیحدہ قائم شدہ فرم سے کہہ دیا جائے کہ اگر وہ نئے آنے والوں کی خدمت انجام دے گی تو پرانے کاروباری لوگ اس سے کام نہیں لیں گے۔ اس طریقۂ کار کی ایک بدلی ہوئی شکل یہ بھی ہے کہ صارفین (Consumers) سے یہ کہہ دیا جائے کہ یا تو وہ ہمیشہ پرانے کارخانوں کے بنے ہوئے مال خریدیں یا ہمیشہ نئے کارخانہ والوں کا مال خریدیں۔ کبھی اِن سے اور کبھی اُن سے خریدنے کی اجازت نہیں دی جائے گی۔

مختلف تجارتی میدان میں مندرجہ بالا اغراض کے لیے جو طریقۂ کار اختیار کیے جائیں گے وہ ظاہر ہے ایک دوسرے سے کچھ نہ کچھ مختلف ضرور ہوں گے۔ سلسلۂ کاروبار میں جس مرحلۂ کار کو اکثر و بیشتر صورت میں دیگر مرحلوں سے الگ کر دینے کی ضرورت پڑتی ہے وہ فروخت پیداوار کا مرحلہ ہے۔ مال تیار کرنے والی فرم کے لیے اپنی پیداوار کے فروخت کا بھی خود ہی انتظام کرنا بیشتر صنعتوں میں ان کی طاقت سے باہر ہوتا ہے۔ یہی وجہ ہے کہ خوردہ فروشی کا کام قریب قریب ہر جگہ مال بنانے والے اور فروخت کے ابتدائی مرحلوں سے علیحدہ نظر آتا ہے۔ لہٰذا خوردہ فروش تاجروں کے توسط سے مال کی بکری پر روک لگا کر نئے آنے والوں کے داخلہ پر نہایت موثر تحدید عائد کی جاسکتی ہے۔

یہ امر واضح ہے کہ مال بنانے والا ایک بیوپاری جو پہلے سے کاروبار کر رہا ہو وہ عمودی اتحاد سے قطع نظر جو تدبیر اختیار کر سکتا ہے، وہ صرف یہ تدبیر ہے: یعنی اپنے مال کے خوردہ فروش تاجروں سے مال بنانے والا بیوپاری کہہ دے کہ ان کو دو باتوں میں سے کسی ایک کو اختیار کرنا پڑے گا۔ یا تو خوردہ فروش صرف اس کے مال (مال بنانے والے کا مال) کو بیچیں یا اس کا مال ان کو بالکل نہیں دیا جائے گا۔ اس دھمکی کے کارگر ہونے کا انحصار اس بات پر ہے کہ خوردہ فروش تاجر صرف نئے کارخانوں کے بنے ہوئے مال کو بیچ کر میدانِ مقابلہ میں ٹھہر سکتے ہیں کہ نہیں۔ اس طرح میدانِ مقابلہ میں ٹھہر سکنے کا انحصار خود چند دوسری باتوں پر ہے۔ اولاً اس بات پر کہ اس خاص کاروبار میں تاجروں کی دوکانیں کتنی بڑی ہیں۔ دوسرے اس بات پر کہ مماثل نوعیت والی کیا کیا چیزیں خوردہ فروشی کے لیے بآسانی

ایسے کارخانوں سے حاصل کی جا سکتی ہیں جو اجارہ دارانہ نوعیت کے نہ ہوں۔ تیسرے اس بات پر کہ عام قسم کی دکانوں (Unspecialized Shops) کے توسط سے مال کی بکری کے کیا امکانات ہیں یا بصورت دیگر دوسرے قسم کی خصوصی دکان (of another specialized character) کے ذریعے فروخت کے کیا امکانات ہیں۔ چوتھے اس بات پر کہ شے متعلقہ کی خرید کے سلسلے میں خریدار کس چلن کا عادی ہے۔ مندرجہ بالا امور کی معقولیت کو ان چند مثالوں کے ذریعہ بہترین طریقہ پر سمجھا جا سکتا ہے۔

اس صدی کے آغاز پر ممالک متحدہ امریکہ میں اس کا عام طور پر عملدرآمد تھا کہ مال بنانے والے کارخانے، بیچنے والے ایجنٹوں سے ایک ایسا معاہدہ کر لیتے تھے، جس کے تحت بیچنے والے ایجنٹ اس بات کے پابند ہوتے تھے کہ وہ صرف اسی کمپنی کا مال فروخت کریں گے جس سے ان کا معاہدہ ہے۔ بعض صورتوں میں یہ آج تک باقی ہے۔ چناں چہ فورڈ موٹر کمپنی والے اب تک اس بات پر اصرار کرتے ہیں کہ ان کی موٹر بیچنے والے کوئی اور دوسری موٹر نہ بیچیں۔ اس قسم کے معاہدوں کی چند خوبیاں ضرور ہیں مثلاً بیچنے والے جب صرف ایک مال بیچیں گے تو وہ اس مال کی بکری بڑھانے پر پوری توجہ دیں گے۔ ظاہر ہے جب کوئی تاجر مختلف کمپنیوں کے مال بیچتا ہے تو وہ کسی ایک کمپنی کے مال پر اس طرح پوری توجہ نہیں دے سکتا۔ انٹرنیشنل ہارویسٹر کمپنی (International Harvester Company) نے بھی ۱۹۰۵ء سے پہلے کے دور میں اس قسم کے معاہدے کر رکھے تھے۔ زراعتی مشینری بیچنے والے جن تاجروں کے ساتھ کمپنی مذکور کے ایسے معاہدے تھے ان تاجروں کے لیے یہ بات ممنوع تھی کہ وہ کسی اور کمپنی کی بنی ہوئی زراعتی مشینری خریدیں۔ انٹرنیشنل ہارویسٹر کمپنی کے یہ معاہدے اپنے مقصد کے حصول میں بڑے موثر ثابت ہوئے اس لیے کہ ان کی مدد سے زراعتی مشینری بنانے والے نئے کارخانوں کو اپنا مال بیچنا دشوار ہو گیا۔ ایسا کیوں ہوا اس کے اسباب بالکل سیدھے سادے ہیں۔ ظاہر ہے چھوٹے شہروں اور قصبوں میں چند ہی تاجر اتنے بڑے ہوتے ہیں کہ وہ زراعتی مشنری کی خرید و فروخت کا کام کر سکیں۔ نیز زراعتی مشنری کی خرید و

فروخت کا کام کر سکیں نیز زراعتی مشنری کی خرید و فروخت کے ساتھ ساتھ بالکل جداگانہ نوعیت کی کسی دوسری پیداوار کو بہ آسانی سلایا نہیں جا سکتا۔ انٹرنیشنل ہاروسٹر کمپنی کو اپنی بعض پیداوار کے سلسلے میں مسابقت کا سامنا کرنا پڑتا تھا، مگر بعض پیداواریں اس کی ایسی تھیں جو اور کسی کے پاس سے نہیں مل سکتی تھیں۔ اس کا نتیجہ یہ ہوتا تھا کہ زراعتی مشنری بیچنے والے جو تاجر اس کمپنی کا مال نہیں فروخت کرتے ان کے لیے یہ بات ممکن نہ تھی کہ وہ اپنے گاہکوں کو تمام قسم کی زراعتی مشنری (The whole range of farm Equipment) فراہم کر سکیں۔ اس کمپنی پر یہ الزام تھا کہ وہ زراعتی مشنری کے تاجروں کو بعض مشنری اسی شرط پر فراہم کرتی تھی کہ وہ تاجر اس کمپنی کی بنی ہوئی بعض دوسری قسم کی مشنریوں کے لیے بھی آرڈر دیں۔ اس طرح یہ کمپنی (full line forcing) مجبور کرنے کے طریقے پر کامیابی سے عمل پیرا رہی جس کا مطلب یہ تھا کہ "لو تو ہمارا سب مال لو ورنہ ہمارے یہاں سے کچھ نہیں ملے گا۔" چوں کہ بعض ضروری مشنری اس کے سوا اور کہیں سے ملنی مشکل تھی اس لیے تاجروں کو مجبوراً اسی کمپنی سے تمام قسم کی زراعتی مشنری حاصل کرنی پڑتی تھی۔

ممالک متحدہ امریکہ کی تمباکو ٹرسٹ (Tobacco Trust) نے بھی اسی قسم کے تخصیصی معاہدے (Exclusive agreement) کر رکھے تھے مگر اس کو انٹرنیشنل ہاروسٹر کمپنی کی جیسی کامیابی نہیں نصیب ہوئی۔ اگرچہ اس سے بھی انکار ممکن نہیں کہ کچھ نہ کچھ اثر ضرور اس کا ہوا۔ پوری کامیابی نہ ہونے کی وجہ یہ ہے کہ تمباکو اور سگریٹ بیچنے والے ہزاروں ہوتے ہیں۔ چھوٹے شہروں اور قصبوں تک میں سگریٹ تمباکو بیچنے والی متعدد دکانیں ہوتی ہیں شاید کہ کسی اور مال کی چھوٹی چھوٹی دکانیں اتنی زیادہ تعداد میں نہ ملیں۔ برانڈ لگائے ہوئے (Branded) تمباکو اور سگریٹ کے بیچنے کے لیے کسی خاص مہارت کی بھی ضرورت نہیں۔ بہت سے دوسرے بیوپار کے ساتھ بہ آسانی اس کاروبار کو بھی چلایا جا سکتا ہے۔ لہٰذا ایک یا دو دکانیں جو جملہ اشیائے فروخت کا صرف ۲۰ فی صد بھی بیچتی ہوں تو وہ اچھا خاصا منافع کما سکتی ہیں۔ سگریٹ وغیرہ چوں کہ بار بار خریدے جاتے ہیں اس لیے پینے والوں کو یہ بات اچھی طرح معلوم اور یاد رہتی ہے کہ ان کی پسند کا

سگریٹ یا تمباکو کہاں ملتا ہے۔ اس صورتِ حال کا نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ بہت ساری دکانیں ٹرسٹ (Trust) کو چھوڑ کر کسی دوسری سگریٹ کمپنی کے مال کو بیچ کر بھی اپنا متوقع منافع کماتے ہوئے باقی رہ سکتی ہیں۔ ٹرسٹ کے باہر سگریٹ کمپنیوں کی تعداد جتنی زیادہ ہوگی اتنا ہی زیادہ اس بات کا امکان ہوگا کہ ان باہر والی کمپنیوں کے مال کی نکاسی کی راہ بہ آسانی نکل آئے۔

اس کے برخلاف برطانیہ میں ریلوے کمپنیوں نے جب اس طریقے پر عمل کیا تو وہ بہت کامیاب رہیں۔ ان ریلوے کمپنیوں نے ریلوے ٹکٹ بیچنے والی ایجنسیوں کو بعض مخصوص راستوں کے لیے ہوائی جہاز کا ٹکٹ بیچنے کی اجازت دینے سے انکار کر دیا۔ لہٰذا ان راستوں کے لیے ہوائی جہاز کا ٹکٹ چوں کہ بآسانی نہیں مل سکتا تھا اس لیے گاہے گاہے سفر کرنے والوں کو مجبوراً ریل ہی سے سفر کرنا پڑتا۔ اس لیے کہ اس قسم کے اتفاقیہ طور پر سفر کرنے والوں کے لیے یہ معلوم کرنا مشکل ہی معلوم ہوتا ہے کہ ریلوے ٹکٹ بیچنے والی مشہور و معروف ایجنسیوں کے پاس اگر کسی مخصوص مقام کے لیے ہوائی جہاز کا ٹکٹ نہ مل سکے تو پھر کہاں سے حاصل کیا جائے۔ لیکن یہی طریقہ ایسے مسافروں کے مقابلے میں کارگر نہیں ثابت ہوگا جو برابر سفر کرتے رہتے ہیں۔ اس لیے کہ برابر سفر کرنے والوں کو یہ بات معلوم ہی ہو جائے گی کہ ریلوے ایجنسیوں کے علاوہ اور کہاں سے ہوائی جہاز کا ٹکٹ خریدا جا سکتا ہے۔

فروخت پیداوار کے معاملے میں تو یہ بات بہت عام طور پر دیکھنے میں آتی ہے کہ بڑے بیوپاری ایسے طریقے اختیار کرتے ہیں جن کا نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ مختلف مراحلِ فروخت کے لیے علیحدہ علیحدہ چھوٹے چھوٹے بیوپاریوں کا میدانِ مسابقت میں ٹھہرنا مشکل ہو جاتا ہے۔ لیکن مال بنانے کے معاملے میں بھی اس قسم کے طریقوں کے اختیار کیے جانے کی مثالیں بالکل نایاب نہیں ہیں۔ دی ایسٹ مین کوڈک کمپنی (The Eastman Kodak Co.) نے فرانس اور جرمنی کی فوٹوگرافک کا کاغذ بنانے والی واحد (ایک فرانس کی اور ایک جرمن کی) کمپنیوں سے کچھ دنوں کے لیے یہ معاہدہ کر لیا تھا کہ ان کمپنیوں کا بنایا ہوا فوٹوگرافک کاغذ صرف کوڈک کمپنی

ہی کے توسط سے ممالک متحدہ امریکہ کو درآمد کیا جائے گا۔ کچھ دوسری مثالیں ایسی بھی ملتی ہیں جہاں ایسے معاہدے کر لیے گئے جن کی رو سے بعض نئی قسم کی تمام سبزی صرف ایک ہی بیوپاری کے توسط سے کچھ دنوں تک بازار میں فروخت کے لیے پیش کی جائے اور اس طرح دوسروں کو میدانِ مقابلہ میں آنے سے روک دیا گیا۔

۴۔ ملتوی ریبیٹ (Deferred Rebates)

ملتوی ریبیٹ کا طریقہ جہازراں کمپنیوں کی انجمن (Shipping Conference) کی خاص ایجاد ہے۔ اس کے تحت جہازوں سے سفر کرنے والوں اور سامان بھیجنے منگانے والوں کو ریبیٹ دیا جاتا ہے بشرطیکہ وہ کچھ دنوں تک مسلسل مثلاً چھ مہینے یا سال بھر تک کانفرنس ہی کے جہاز کا استعمال کریں۔ پہلے چھ مہینے یا سال بھر تک ایسا کرنے سے جہاز استعمال کرنے والے تاجر یا مسافر ریبیٹ کے مستحق قرار پاتے ہیں۔ اس کے بعد وہ مزید اتنے ہی دنوں کے لیے وہ اگر کانفرنس ہی کے جہاز کا استعمال کریں تو ریبیٹ کی یہ رقم ان کو نقد ادا کر دی جاتی ہے یا ان کے کھاتے میں جمع کر دی جاتی ہے۔ یہ عموماً کرائے کا ۱۰ فی صد ہوتا ہے۔ یعنی کسی نے جہاز کا کرایہ سو روپیہ ادا کیا ہو تو دس روپے اس کو واپس مل جاتے ہیں۔ ایسی مختلف جہازراں کانفرنس ہیں مثلاً مغربی افریقی کانفرنس (West African Conference) جنوبی امریکن کانفرنس (American Conference) وغیرہ وغیرہ۔ ہر کانفرنس کی یہی کوشش ہوتی ہے کہ جہاں تک ہو سکے اپنے ممبروں کے لیے زیادہ سے زیادہ گاہک حاصل کیے جائیں۔ اس مقصد کے حصول کے لیے مختلف کانفرنس والے مختلف طریقے اختیار کرتے ہیں۔ مگر سب میں جو چیز مشترک ہے وہ گاہکوں کی وفاداری کی بنا پر ایک خاص شرح سے کرایہ میں رعایت ہے۔

بعد میں ملنے والے ریبیٹ کے ذریعہ کی اچھائی اور برائی پر کافی بحث و مباحثے ہوتے رہے ہیں۔ غور سے دیکھیں تو معلوم ہوگا کہ کانفرنس جو طریقہ اختیار کرتی ہے اس کا خلاصہ یہ ہوتا ہے کہ وہ جہاز استعمال کرنے والے تاجروں سے کہہ دیتی ہے کہ یا تو وہ تاجر صرف کانفرنس ہی کے جہازوں کے ذریعے اپنا مالِ تجارت

برابر بھیجیں منگائیں اور اس طرح دس فی صد ریبیٹ حاصل کیا کریں یا پھر جس کمپنی کے جہاز سے ان کا جی چاہے اپنا مال بھیجیں منگائیں مگر اس صورت میں وہ ریبیٹ کے مستحق نہیں قرار پائیں گے۔ کانفرنس کی عائد کردہ پابندی اگر نہ قبول کی جائے تو ریبیٹ سے ہاتھ دھونا پڑتا ہے، ہر چند کہ تاجر کانفرنس کے جہازوں کے ذریعے بھی اپنا مال بھیجتے منگاتے ہوں۔ ان حالات میں اگر تاجروں کو یہ محسوس ہو کہ بہ حیثیت مجموعی ریبیٹ کے باوجود کانفرنس کی عائد کردہ پابندی قبول کرنے سے مصارف میں کوئی کمی نہیں ہوتی تو وہ اسی کو پسند کریں گے کہ پابندی نہ قبول کی جائے اور اپنی سہولت کے مطابق جس جہاز سے چاہیں اپنا مال بھیجیں منگائیں۔ یہ صورت اس وقت پیدا ہوتی ہے جب کانفرنس کی ممبر کمپنیوں کے علاوہ دوسری جہاز راں کمپنیاں کرایہ میں اتنی رعایت دیتی ہیں کہ اس کی وجہ سے ریبیٹ کی محرومی کی تلافی ہو جاتی ہے۔ کانفرنس کے حامیوں کا یہ کہنا ہے کہ باضابطگی اور پابندی کے ساتھ جہازوں کا چلانا اس وقت تک ممکن نہیں جب تک کہ جہاز استعمال کرنے والوں پر اس قسم کی کوئی پابندی نہ لگائی جائے۔ ان کے خیال میں باضابطگی اور پابندیٔ اوقات کے ساتھ جہازوں کی آمد و رفت کے جو فوائد ہیں ان کا حساب صرف یہ دیکھ کر نہیں لگایا جا سکتا کہ جہاز نے کتنے ٹرپ کیے اور کتنا سامان اور کتنے مسافروں کو لایا اور لے جایا گیا۔ جہازوں کی روانگی اور پہنچنے کے بارے میں اطمینان اور ایک مقررہ کرایہ کی وجہ سے صنعت و تجارت کو بڑا فروغ حاصل ہوتا ہے جو بغیر ان سہولتوں کے ممکن نہیں۔ اس اطمینان کا ایک فائدہ یہ بھی ہوتا ہے کہ تاجروں کو مال کا بڑا ذخیرہ اپنے پاس نہیں رکھنا پڑتا اس لیے کہ ان کو یقین رہتا ہے کہ فلاں تاریخ تک نیا اسٹاک آ جائے گا۔ اس طرح ان کو سود کی بچت ہوتی ہے اور یہ خطرہ بھی نہیں رہتا کہ اگر مال زیادہ دن تک ان کے ذخیرہ میں رہ گیا تو کہیں خراب یا پرانا نہ ہو جائے۔

کانفرنس کے مخالفین کا کہنا ہے کہ اس طریقے کے جو فوائد بیان کیے جاتے ہیں ان کی حیثیت فریبِ نظر سے زیادہ نہیں۔ خالی جہازوں کا محض باضابطگی اور پابندیٔ وقت کی خاطر چلانا ایک ایسی فضول خرچی ہے جو وہ نہیں کرنا چاہتے۔ کانفرنس نے کرایہ میں کمی کے بجائے رفتار میں اضافہ اور آرام و آسائش فراہم کرنے کے میدان

میں مسابقت پر دوسری جہازراں کمپنیوں کو مجبور کر دیا جس کا نتیجہ یہ نکلا کہ رفتار اور سامانِ عیش کی فراہمی پر ضرورت سے زیادہ توجہ دی جانے لگی۔ کانفرنس کی ممبر جہازراں کمپنیاں باضابطہ سروس تو خیر کیا فراہم کرتیں، وہ ایسے وقت میں خدمات کی فراہمی میں ناکام رہیں جب کہ ان خدمات کی بڑی مانگ تھی۔ عین وقت پر ان کی اس ناکامی کا نتیجہ یہ ہوا کہ بہت سارا مال وقت پر روانہ نہیں کیا جاسکا اور اس طرح تاجروں کو منافع کمانے کے مواقع سے محروم ہونا پڑا۔

کانفرنس کے حامی اس طریقہ کے جن فوائد کا دعویٰ کرتے ہیں ان کو اگر مان بھی لیا جائے جب بھی اگر دیکھا جائے تو پتہ چلے گا کہ ان کانفرنسوں نے اپنی اجارہ دارانہ پوزیشن سے فائدہ اٹھاتے ہوئے اپنے گاہکوں کو کوئی خاص سہولت تو نہیں بہم پہنچائی البتہ من مانے طریقے پر بڑھا چڑھا کر کرایہ خوب وصول کیا۔ کساد بازاری کے حالیہ زمانوں میں ان کانفرنسوں کے حق میں ایک نیا وجہ جواز نکالا گیا ہے جس کا آج سے ۲۵ سال پہلے ذکر سننے میں نہیں آتا تھا۔ وہ یہ ہے کہ جہاز رانی کے کاروبار میں حالیہ (سنہ ۱۹۲۹-۳۳ء) کساد بازاری کی وجہ سے جو بٹنا پڑی اس کے اثر کو کم کرنے میں جہازراں کمپنیوں کا کانفرنس کی صورت میں آپسی اتحاد بہت مددگار ثابت ہوا۔ یہ دعویٰ کہاں تک درست ہے اس کی جانچ پڑتال کو فی الوقت ملتوی کرتے ہوئے آگے آنے والے ایک باب میں ہم اس کو پھر اٹھائیں گے۔

بعد میں ملنے والے ریبیٹ کے طریقہ کا استعمال صرف جہازراں کمپنیوں کی کانفرنس ہی کی حد تک محدود نہیں ہے۔ جن دوسرے کاروباری میدان میں بھی اس کا استعمال کیا گیا ہے اس کی صرف ایک مثال ہم اس وقت پیش کریں گے نیشنل لائٹ کاسٹنگ ایسوسی ایشن (National Light Casting Association) نے بھی اس طریقے کو استعمال کیا ہے۔ ان کی غرض بھی یہی تھی کہ خریداروں کو اس بات پر آمادہ کیا جائے کہ وہ اس ایسوسی ایشن کے ممبروں کے سوا اور کسی سے مال نہ خریدیں۔

۵۔ جبری طریقہ (Full Line Forcing)

اس طریقہ (Full line Forcing) کا ذکر ضمناً اوپر آچکا ہے۔ اس اصطلاح

کا استعمال سب سے پہلے مال کی بکری بڑھانے کے اس طریقے کے لیے کیا گیا جو انٹرنیشنل ہارویسٹر کمپنی کے گشتی ایجنٹوں نے اختیار کر رکھی تھی[1] جن بیوپاریوں کو اس کمپنی نے اپنی ایجنسی دے رکھی تھی ان سے کہا جاتا تھا کہ ان کی ایجنسی اسی صورت میں آگے برقرار رہے گی جب کہ وہ کمپنی کی تیار کردہ دوسری قسم کی مشنریوں کے لیے بھی آرڈر دیں۔ لیکن اس پالیسی (full line forcing) کی سب سے زیادہ مشہور شکل وہ ہے جس پر یونائیٹڈ شو مشنری کمپنی (United Shoe Machinery Co.) نے عمل کیا۔ یہ کمپنی کئی کمپنیوں کے باہمی اتحاد کے ذریعے وجود میں آئی تھی۔ ان میں سے ہر ایک کمپنی کو کسی نہ کسی خاص قسم کی مشنری کے بنانے کا پیٹنٹ رائٹ (Patent Right) حاصل تھا۔ یہ کمپنی اپنی مشنری بیچنے کے بجائے پٹے (leaae) پر دیتی تھی۔ ان میں سے بعض مشنریوں کا اچھا بدل تو دوسرے کارخانوں سے ملتا تھا، بعض کی یہ صورت تھی کہ جتنی مدت کے لیے پیٹنٹ رائٹ دیا گیا تھا وہ مدت ختم ہو چکی تھی۔ لیکن اس کمپنی کی بنائی ہوئی بعض مشینیں خصوصاً دیرپا قسم والی ایسی تھیں جن کا بدل کوئی دوسری کمپنی نہیں فراہم کر سکتی تھی۔ لہذا جب یہ خاص مشین گھس کر بے کار ہو جائے تو اس کے بدلے پھر اس کمپنی ہی سے نئی مشین پٹے پر حاصل کرنا لازم ہو جاتا تھا۔ اپنی دیرپا قسم والی مشین کو پٹے پر دیتے وقت ہی کمپنی یہ معاہدہ کر لیتی تھی کہ اس کی دیرپا مشین کی استعمال کرنے والی فرم یونائیٹڈ شو کمپنی کی مشین کے ساتھ کسی دوسری کمپنی کی بنی ہوئی مشنری نہیں استعمال کریں گی۔ اس طرح یہ کمپنی اپنی دیرپا قسم والی مشین کے استعمال کرنے والوں کو اس بات پر مجبور کر دیتی تھی کہ وہ از اول تا آخر اسی کمپنی کی بنائی ہوئی تمام اقسام کی مشینوں کو استعمال کریں۔ اسی کا نام ہے فل لائن فورسنگ

forcing to use the full line of its machinery

جس وقت یونائٹڈ شو کمپنی اس طریقے پر عمل پیرا تھی اس وقت میدانِ مسابقت میں کوئی کمپنی بھی ایسی نہ تھی جو متبادل مشنری کا مکمل سیٹ (set) فراہم کر سکتی ہو اور

---

[1] کمشنر آف کارپوریشن کی رپورٹ جس کو Stevens نے Competition کے صفحہ ۷۰ پر نقل کیا ہے۔

اس طرح مسابقت کے موقع کو ختم کر دیا گیا۔ ایک کارخانے نے جب واقعی متبادل مشنری کا مکمل سٹ تیار کرنے میں کامیابی حاصل کر لی تو کاروباری ضروریات کے لیے قرض (Credit) حاصل کرنے کے تمام دروازے اس پر مسدود کر دیے گئے اور اس طرح اس کو مجبور کر دیا گیا کہ وہ ان کے (United Shoe Co) ہاتھوں بک جائے[1] ایک اجارہ دار چاہے اس کا اجارہ کسی قسم کا بھی کیوں نہ ہو از اوّل تا آخر (Full line forcing) اپنا ہی مال خریدنے پر گاہکوں کو مجبور کر سکتا ہے۔ لیکن ایک زمانہ میں اس کا سب سے زیادہ رواج انھیں اجارہ داروں میں تھا جن کے اجارے کی بنیاد پیٹنٹ رائٹ پر تھی۔ خرید و فروخت یا پٹے کے سلسلے میں طے شدہ معاہدوں میں اس قسم کی پابندی عائد کرنے والی دفعات (Tying Clauses) کا شامل کیا جانا برطانیہ میں قانوناً جائز ہے[2] مگر ممالک متحدہ امریکہ میں کلیٹن ایکٹ (Clayton Act) کے تحت اس کو خلاف قانون قرار دے دیا گیا ہے۔

۴۔ مقامی تخفیفِ قیمت (Local Price Cutting)

ہم یہ دیکھ چکے ہیں کہ عمودی انتشار (Vertical disintegration) کو وقوع پذیر ہونے سے روک کر کس طرح مسابقت کی مشکلات کو بڑھایا جاتا ہے۔ مسابقت کے مواقع کو محدود کرنے کے لیے جو دوسرے ہتھکنڈے اختیار کیے جاتے ہیں ان میں زیادہ اہم وہ طریقہ ہے جس کے نتیجے کے طور پر مسابقت صرف چند ایسی بڑی فرموں کے درمیان محدود ہو کر رہ جاتی ہے، جن کی مالی حالت بہت مضبوط ہو۔ اجارہ دار یا نیم اجارہ دار یو پاریوں کو جب مسابقت کا خطرہ درپیش ہوتا ہے تو سب سے بڑا حربہ جو وہ استعمال کرتے ہیں وہ اپنے حریفوں کے مقابلے میں قیمتوں میں غیر معمولی کمی کرنے کا حربہ ہے۔ جب کبھی مسابقت دو ایسی فرموں کے درمیان ہو جو کم و بیش

---

[1] تفصیل کے لیے دیکھیے Jones کی کتاب The Trust Problem in the United States صفحہ ۱۴۴ تا ۱۸۵

[2] United Shoe Machinery Co. of Canada versus Brunel (1909)

مساوی سائز اور دیگر حیثیت سے بھی مساوی حیثیت کی ہوں تو پھران کے درمیان تخفیفِ قیمت کی جنگ کا شروع ہوجانا ناگزیر ہوجاتا ہے اور آخر میں چل کران دونوں میں جو زیادہ طاقتور اور زیادہ کارکرد (Efficient) ہو وہی میدان میں باقی رہ جاتا ہے۔ لیکن جب بھی مسابقت دو ایسی فرموں کے درمیان ہو جس میں ایک کافی بڑی اور مالی لحاظ سے بہت مستحکم ہو اور دوسری چھوٹی اور کمزور تو ایسے میں لازمی طور پر چھوٹی فرم کو ہار ماننی پڑتی ہے۔ مگر یہ ہار اس بات کا ہرگز ثبوت نہیں ہے کہ چھوٹی فرم کارکردگی کے لحاظ سے بھی ادنیٰ تھی۔ چھوٹی فرموں کا حلقۂ عمل بھی محدود ہوتا ہے اور ان کی پیداواریں بھی چند اشیا کی حد تک محدود ہوتی ہیں لہٰذا بڑی فرم والے صرف ان اشیا اور ان بازاروں کی حد تک جہاں چھوٹی فرم سے ان کو مسابقت کرنی پڑتی ہے، اپنے مال کی قیمت میں غیر معمولی کمی کرکے چھوٹی فرم کو بہت زیادہ نقصان پہنچا سکتے ہیں اور اپنے نقصان کی تلافی کے لیے ان اشیا کی جن میں اور ان بازاروں میں جہاں مسابقت نہ ہو بہت اونچی قیمت وصول کرلیتے ہیں۔

بڑی فرم والے اپنی پیداوار کی قیمتوں میں کئی طرح پر تخفیف کرتے ہیں۔ کبھی تو وہ صرف مقامی طور پر اپنی تمام پیداواروں کی قیمت میں تخفیف کردیتے ہیں، کبھی وہ اپنی بعض پیداواروں کی قیمت میں عام تخفیف کردیتے ہیں اور ہر مقام پر اور ہر بازار میں ان کی وہی قیمت وصول کرتے ہیں۔ یہ عام تخفیف اپنی ایسی پیداواروں میں کرتے ہیں جن کے بیچنے میں چھوٹی فرموں سے سخت مسابقت کا سامنا ہو، یا تخفیفِ قیمت کے لیے ایسی پیداواروں کا انتخاب کرتے ہیں جو چھوٹی فرم والوں کے لیے سب سے زیادہ منافع بخش لائن (line) ہو۔ اور کبھی یہ بھی کرتے ہیں کہ ان مخصوص پیداواروں کی قیمت میں صرف مقامی طور پر کمی کردیتے ہیں۔ تخفیفِ قیمت کے سلسلے میں ان مختلف طریقوں پر عمل کیے جانے کی متعدد مثالیں پیش کی جاسکتی ہیں۔ اسٹینڈرڈ آئل کمپنی (Standard oil Company) اپنی زندگی کے اوائل حصے میں انھیں ہتھکنڈوں سے کام لے کر اپنے مقامی حریفوں کو تباہ کرنے میں کامیاب ہوتی رہی۔

لیکن اس طرح مقامی طور پر قیمتوں میں تخفیف کرنے میں اکثر چند مشکلات کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ ہوسکتا ہے کہ کسی ملک میں قیمتوں میں ان مقاصد کے لیے بہت زیادہ کمی

کرنا قانوناً ممنوع ہو۔ یہ نہ صرف ممکن ہے بلکہ واقعہ بھی ہے کہ ایسے اجارہ داروں کے خلاف جو مسابقت کو مٹانا چاہتے ہوں، لوگوں میں عام جذبۂ نفرت پایا جاتا ہے اور لوگوں کو حقیقتِ حال کا علم ہو جانے پر بہت ممکن ہے کہ وہ چھوٹے بیوپاریوں کی حمایت میں اٹھ کھڑے ہوں۔ بعض ایسی پیداواریں ہیں جو ملک بھر میں مشہور ہوتی ہیں اور ان کی قیمت سب ہی کو معلوم ہوتی ہے۔ اگر عارضی اور مقامی طور پر ان کی قیمتیں کم بھی کر دی جائیں تو پرانی قیمتیں بہ آسانی بحال کی جا سکتی ہیں۔ ایسی اشیا کی قیمتوں میں بھی کمی کرنا مشکل ہی ہوتا ہے۔ جب کبھی قیمتوں میں تخفیف کرنے کے معاملے میں ان میں سے کسی ایک یا ساری مشکلات کا سامنا ہوتا ہے تو پھر بڑے بیوپاری قیمتوں میں تخفیف کے چھپے طریقے اختیار کرتے ہیں۔

ان چھپے طریقوں میں سب سے زیادہ عام طور پر جو طریقہ استعمال کیا جاتا ہے وہ سستے برانڈ (Fighting Brand) کا حربہ ہے۔ چناں چہ امریکن تمباکو کمپنی (American Tobacco Co.) اس طریقے کی مدد سے پلگ تمباکو (Plug Tobacco) کی تجارت میں بزور گھس پڑی۔ اپنے سستے برانڈ کا نام بھی اس کمپنی نے (Battle Axe) رکھا تھا۔ اپنے اس خاص برانڈ کو کمپنی اتنا سستا کر کے بیچتی تھی کہ اس کے مقابلہ میں اس کمپنی کے تمام بڑے بڑے حریفوں کو شکست اٹھانی پڑی۔ ایسٹ مین کوڈک کمپنی (Eastmen Kodak Company) اور نیشنل کیش رجسٹر کمپنی (National Cash Register Co) نے بھی سستے برانڈ کے حربہ کا استعمال کیا تھا۔ اسی سے بالکل ملتا جلتا طریقہ جہاز راں کمپنیوں کی انجمنوں (Shipping Conferences) نے بھی استعمال کیا ہے، یعنی سستے جہاز (Fighting Ship) کا طریقہ۔ اس طریقہ کے تحت ایک ایک جہاز کو غیر منافع بخش حد تک کم کرایہ پر چلایا جاتا ہے تاکہ انجمن کے باہر جو جہاز راں کمپنی رہ گئی ہے، اس کے قدم اکھڑ جائیں۔ بسیں چلانے والی بڑی کمپنیوں نے بھی کم و بیش یہی طریقے اختیار کیے ہیں۔ یہ بڑی کمپنیاں اپنی ایک یا دو بسوں کو حریف کمپنی کی بسوں کے پیچھے سایہ کی طرح لگا دیتی ہیں تاکہ جہاں تک ہو سکے مال اور مسافر کو یہ اپنی طرف کھینچ لیں اور اس طرح آخر کار حریف کمپنی کو نقصان کا سامنا کرنا پڑے۔ اکثر و بیشتر صورتوں میں ان سستے برانڈ کو خسارہ اٹھا کر ہی بنایا

جاتا ہے اور انھیں بازاروں میں ان کو بیچا جاتا ہے جہاں مسابقت کا سامنا ہو۔ سستے برانڈ کب بنائے جائیں اس بارے میں بعض اوقات کمپنیاں اپنے ایجنٹوں کو بڑی تفصیلی ہدایات دیتی ہیں تاکہ منافع بخش قیمتوں پر بکنے والے مال کی پیداوار کو دھکا نہ پہنچے۔

قیمتوں میں امتیاز برتنے کے مندرجہ بالا طریقوں کے خلاف جہاں قانونی رکاوٹ ہو یا جہاں اجاروں کے خلاف رائے عامہ بہت سخت ہو، وہاں حصول مقصد کے لیے ایک متبادل طریقہ اختیار کیا جاتا ہے اور یہ ہے نقلی آزاد کمپنیوں (Bogus Independent Companies) کا طریقہ۔ اسٹینڈرڈ آئل کمپنی (Standard Oil Company) نے پٹرول بیچنے کی تجارت پر اپنا قبضہ جمانے کی مہم کے ابتدائی ایام میں معلوم ہوتا ہے کہ اس طریقہ کا کچھ کچھ استعمال کیا تھا۔ امریکن تمباکو کمپنی نے (American Tobacco Company) تو کہا جاتا ہے کہ وسیع پیمانے پر اس حربہ کو استعمال کیا تھا[1] رائے عامہ کی مخالفت اور مزدور یونین کے مطالبوں سے بچنے کے لیے یہ کمپنی بہت سے ایسے کارخانوں کو چلاتی رہی جن کے بارے میں ظاہر یہ کیا گیا تھا کہ وہ ٹرسٹ سے خارج ہیں۔ مسافر بسوں کو چلانے والی مختلف کمپنیوں کو متحد کر کے اجارہ دارانہ پوزیشن حاصل کرنے کی جب کوشش جاری تھی تو اس وقت انگلستان میں بھی اس طریقہ کو استعمال کیا گیا تھا۔ بڑی بس کمپنیاں متعدد راستوں پر بناوٹی "رہزن" (Pirates) بسیں چلاتی تھیں[2]

یہ بات بالکل ظاہر ہے کہ مندرجہ بالا قسم کے اجارہ دارانہ حربوں کا استعمال خطرناک اسی وقت ثابت ہوتا ہے جب کہ مسابقت دو ایسی فرموں کے درمیان ہو جن میں ایک بڑی ہو اور بہت وسیع بازار میں اس کا کاروبار پھیلا ہوا ہو اور دوسری چھوٹی ہو اور محدود بازار میں کاروبار کر رہی ہو۔ ورنہ قیمتوں میں کمی کر کے اپنے حریف کو شکست دینے کی کوشش ایک عام بات ہے اور اس میں بجائے خود کوئی خرابی نہیں بلکہ

---

[1] دیکھو Stevens Jones کی کتاب Unfair Competition op.cit. P.151 ص ۲۲

[2] نیم اجارہ دارانہ حیثیت رکھنے والی بڑی کمپنیوں (جہاز والی اور بس والی دونوں) نے چھوٹی کمپنی والے جہازوں کو اور بسوں کو "پائرٹ" کا نام دے رکھا تھا۔ مطلب یہ کہ اصل تو بڑی کمپنیاں ہیں۔ چھوٹی کمپنیاں گویا رہزنی کرتے ہوئے ان کے مسافروں کو اچک لیتی ہیں۔

واقعہ یہ ہے کہ جب کسی پرانے بیوپاری کو کسی نئے بیوپاری سے مسابقت کرنی پڑتی ہے تو پرانا بیوپاری اس بات پر مجبور ہو جاتا ہے کہ وہ قیمت کے حربے کو استعمال کرے۔ لیکن اس کے برخلاف جب اجارہ دارانہ حیثیت رکھنے والے بڑے بیوپاری ایک جگہ کی غیر معمولی کمائی کو دوسری جگہ اس لیے استعمال کرتے ہیں تاکہ چھوٹے بیوپاریوں کا خاتمہ کر کے اس بازار میں بھی اپنا اجارہ دوبارہ قائم کر لیں تو پھر اس طرزِ عمل کو یہ کہہ کر حق بجانب نہیں قرار دیا جا سکتا کہ اس کی وجہ سے صارفین (Consumers) کو فائدہ پہنچتا ہے۔

یہی وجہ ہے کہ بعض ممالک نے مختلف مقامات پر ایک ہی مال کی الگ الگ قیمتیں وصول کرنے کے طریقے (Price Discrimination) کو اپنے یہاں ممنوع قرار دے دیا ہے۔ البتہ اختلافِ مقام کی وجہ سے مصارف میں بھی اختلاف ہو تو اس حد تک زاید یا کم قیمت وصول کرنے کی اجازت ہوتی ہے۔ اگر تمام امور کو سامنے رکھ کر دیکھا جائے تو ہو سکتا ہے کہ یہی پالیسی بہترین پالیسی نظر آئے۔ مگر یاد رہے کہ یہ پالیسی فائدہ مند اور نقصان رساں دونوں ثابت ہو سکتی ہے۔ بہت ممکن ہے کہ قیمت کے معاملے میں تھوڑی بہت امتیازی پالیسی اختیار کیے بغیر بعض صورتوں میں کام بالکل ہی چل نہ سکے اور اکثر ایسا ہوا بھی ہے۔ مثلاً دیہاتی علاقوں میں پریکٹس کرنے والے ڈاکٹر کے لیے یہ بہت مشکل ہے کہ جب جب وہ مریض کو دیکھنے کے لیے جائے تو ہر بار ایک ہی معین فیس وصول کرے۔ اگر وہ فیس کے معاملے میں اس طرح یکسانیت برتنے کی کوشش کرے گا تو ممکن ہے اس کی گزر بسر نہ ہو سکے۔ اسی طرح غیر ترقی یافتہ علاقوں میں ریلوے کمپنیاں بھی ہر حال میں سامان لانے لے جانے کے لیے ایک ہی یکساں شرح سے کرایہ نہیں وصول کر سکتیں۔ اگر ایسا کریں گی تو ان کو نقصان اٹھانا پڑے گا۔ قیمتوں میں امتیاز کے بغیر اگر کچھ کام چل بھی سکے جب بھی بعض اوقات سب کے حق میں بہتر یہی ہوتا ہے کہ امتیاز برتا جائے یعنی جو گاہک کم دام دے سکیں ان سے کم دام لیے جائیں اور جو زیادہ دینے کی صلاحیت رکھتے ہوں ان سے زیادہ وصول کیا جائے۔ ایسا اس صورت میں ہوتا ہے جب زیادہ تعداد میں گاہکوں کی خاطر بڑے پیمانے پر مال تیار کرنے یا خدمات فراہم کرنے کی وجہ سے مصارفِ پیدائش میں قابلِ لحاظ

کمی کی گنجائش ہو۔ چناں چہ بجلی کے معاملے میں ان گاہکوں سے کم شرح پر کرایہ وصول کرنا جو استری چلانے، پانی گرم کرنے اور اسی قسم کے دیگر اغراض کے لیے بجلی استعمال کرتے ہیں سب کے حق میں مفید ثابت ہوتا ہے۔ جو لوگ بجلی صرف روشنی، پنکھا اور ریڈیو کے لیے استعمال کرتے ہیں ان سے عموماً زیادہ شرح سے کرایہ وصول کیا جاتا ہے۔ لیکن یہاں پر یہ بات یاد رکھنے کی ہے کہ استری وغیرہ کے لیے بجلی فراہم کرنے کی وجہ سے بڑے پیمانے پر کاروبار قائم کیا گیا جس کا نتیجہ مصارف پیدائش میں قابل لحاظ کمی کی صورت میں ظاہر ہوا۔ اگر صرف روشنی، پنکھا اور ریڈیو کے لیے بجلی تیار کرنی ہوتی تو مصارف زیادہ ہوتے اور موجودہ کرایے کے مقابلے میں روشنی پنکھا والوں کو زیادہ کرایہ دینا پڑتا۔ اس طرح جن سے کم کرایہ لیا جاتا ہے وہ بھی فائدے میں رہتے ہیں اور جن سے بظاہر زیادہ لیا جاتا ہے وہ بھی اگر غور سے دیکھا جائے تو فائدے میں رہتے ہیں۔

۷- ناواجب طریقے (Unfair Practices)

اب تک جن طریقوں پر ہم غور و بحث کر چکے ہیں ان کی نوعیت کچھ ایسی رہی ہے کہ ہم ان طریقوں کو بالکل صاف صاف انداز میں برا نہیں کہہ سکتے۔ عمودی ادغام (Vertical Integration) تفاعلی طور پر قیمتوں میں کمی و رکاوٹی معاہدے (Restrictive Contracts) خصوصی ایجنسیاں (Special Agencies) اور ڈیفررڈ ربیٹ (Deferred Rebates) ان میں سے ہر ایک اپنے محل و موقع کے لحاظ سے واجبی قرار دیے جا سکتے ہیں لیکن ان کے علاوہ بہت سے دوسرے طریقے ہیں جن کو اجارہ داروں نے اپنے حریفوں کو تباہ و برباد کرنے کے لیے استعمال کیا ہے۔ ان دوسرے طریقوں کو کسی طرح حق بجانب نہیں قرار دیا جا سکتا۔ مدمقابل فرم کے مال کو غلط رنگ میں پیش کرنے کی مختلف صورتیں اختیار کی گئی ہیں۔ کبھی تو حریف کے مال پر "جنک ۵ سینٹس" (Junk, 5 cents) کا لیبل لگا کر اس کی نمائش کی گئی۔ بعض اوقات حریف کی دیانت داری یا اس کے مال کے اچھے قسم کے ہونے یا نہ ہونے کو جان بوجھ کر غلط رنگ میں پیش کیا گیا۔ مدمقابل والی فرم

کے ملازموں کو مختلف اغراض کے لیے رشوت دینے کا حربہ بھی اجارہ داروں نے، استعمال کیا ہے۔ یہ رشوت کبھی اس لیے دی گئی کہ کاروباری راز معلوم کیا جائے، کبھی اس لیے کہ گاہکوں کی شناخت کے بارے میں معلومات حاصل کی جائیں، یا کبھی ٹنڈرس (Tenders) معلوم کرنے کے لیے اور کبھی اس لیے بھی کہ حریف کے ملازمین کو ورغلا کر ترکِ ملازمت پر آمادہ کر لیا جائے اور غالباً رشوت دینے کے طریقے کو سب سے زیادہ جس غرض کے لیے استعمال کیا گیا ہے وہ ڈیزائن بنانے والوں (Designers) کو رشوت دے کر ان سے غلط کام لینا ہے۔

گاہکوں کو یا ملازمین کو یا خام مال یا قرضہ سپلائی کرنے والوں کو بعض صورتوں میں ڈرانے دھمکانے کی بھی کوششیں کی گئیں۔ کبھی ان اجارہ داروں نے چھوٹے بیوپاریوں کو طول طویل مقدمہ بازیوں میں پھنسا کر بھی ان کا دیوالہ نکال دیا ہے۔ منافقت بازی کے ان طریقوں میں جن کا اجارہ دار استعمال کرتے آئے ہیں بعض طریقے ایسے بھی ہیں جو عام ملکی قانون کے تحت بھی ناجائز ہیں، مثلاً کسی کے چال چلن کے بارے میں جھوٹا پروپگنڈا کرنا۔ لیکن اکثر و بیشتر صورتوں میں ان قوانین کا نافذ کیا جانا دشوار ہوتا ہے اس لیے کہ معقول شہادت نہیں مل پاتی۔ نیز قبل اس کے کہ کوئی قانونی کارروائی کی جائے ناقابلِ تلافی نقصان پہنچ چکتا ہے۔

غلط قسم کے طریقوں کی (Unfair Practice) ایک اور شکل ہے جس کا ممالک متحدہ امریکہ میں اجاروں کو فروغ دینے میں بڑا ہاتھ رہا[1]۔ اس طریقے کے تحت رشوت دے کر یا ڈرا دھمکا کر عوامی ذرائع نقل و حمل (Public Carriers) یا سرکاری سہولتوں (Public Utilities) سے ناواجبی طور سے کم کرایہ پر کام نکالا جاتا ہے۔ گزشتہ صدی کی ساتویں دہائی کے دوران ممالک متحدہ امریکہ میں ریلوں کے کرایہ کا کوئی ایسا طریقہ رائج نہیں تھا، جس کے تحت کثیر مقدار میں مال بھیجنے والے یا باضابطگی کے ساتھ برابر مال بھیجنے والے کارخانوں سے اعلانیہ طور پر خصوصی رعایتی کرایہ وصول کیا جاتا ہو۔ ایسے کارخانوں سے خفیہ

---

[1] دیکھیے اس کتاب کے صفحات ۲۵۶ - ۲۵۱

طور پر کرایہ میں رعایت کی جاتی تھی۔ اور اسی رعایت کی وجہ سے ان کارخانوں کی مسابقتی قوت (Competitive Strength) بہت بڑھ گئی تھی۔ کوئی ریلوے کمپنی یہ نہیں چاہتی تھی کہ بڑے بیوپاری اس سے برگشتہ ہو جائیں۔ لہٰذا ان کی نظر میں بڑے بیوپاریوں کے برگشتہ ہو جانے کے خطرے کی بے انتہا اہمیت تھی۔ یہی وجہ ہے کہ جب کرایہ میں کسی کو بھی خصوصی رعایت دینے کے طریقے کو قانوناً ممنوع کر دیا گیا یا اس قسم کی رعایت کو خارج از معاہدہ رکھا گیا تب بھی ریلوے کمپنیاں اپنے بڑے کرایہ داروں کے ساتھ رعایت کرنے پر اپنے کو مجبور پاتی تھیں بعض اوقات تو کرایوں میں اتنی رعایت کرنی پڑتی تھی کہ اس کی وجہ سے ریلوے کمپنیوں کو عارضی طور پر اپنے بنیادی مصارف کو پورا کرنا بھی مشکل ہو جاتا تھا۔

آگے آنے والے ابواب کے مطالعے سے ہم کو یہ معلوم ہوگا کہ اجارے قائم کرنے کے لیے غلط قسم کے طریقوں کو روکنے کے لیے ہر ملک نے الگ ہی الگ اقدامات کیے ہیں۔ لیکن غلط قسم کے طریقوں کے خلاف عدالتی چارہ جوئی سے پہلے ضروری ہے کہ ان کی ٹھیک ٹھیک تعریف پیش کی جائے مگر یہ کام کسی طرح آسان نہیں۔

مسابقت کی غرض ہی یہ ہوتی ہے کہ حریف کو مالی نقصان پہنچایا جائے۔ اور اس کے منافع کو کم کرتے کرتے اتنا کم کر دیا جائے کہ وہ میدان چھوڑ کر بھاگ جانے پر مجبور ہو جائے۔ بعض مسابقتی طریقے حریفوں کے حق میں جلد مالی نقصان کا باعث ہوتے ہیں۔ لیکن صرف اتنی بات اس کے لیے کافی نہیں کہ ان طریقوں کو غیر قانونی قرار دے دیا جائے۔ اس مشکل Dilemma کی بہترین مثال وہ طریقے ہیں جو صدر روزویلٹ نے ممالک متحدہ امریکہ میں عارضی قسم کے اجاروں کو قائم کرنے کے لیے استعمال کیے تھے تاکہ کساد بازاری کے زمانے میں قیمتوں کو گرنے سے روکا جا سکے۔ حالاں کہ عارضی قسم کے ان اجاروں کا سارا ڈھانچا اس نظام پر مبنی تھا جو کاروبار میں غلط قسم کے طریقوں کے استعمال کو روکنے کے لیے بنایا گیا تھا۔ غلط قسم کے طریقوں کے مفہوم میں قیمتوں میں ایسی مسابقتی تخفیف کو بھی شامل کر لیا گیا جو سب کے حق میں تباہ کن ہو۔ چناں چہ ان ساری کارروائیوں

کا خلاصہ یہ ہے کہ ہم ایک طرف اگر موجودہ فرم کو متوقع اجارہ داروں (Poten-tial monopolists) کے حملوں سے بچانے کی بہت زیادہ کوشش کریں گے تو اس کا نتیجہ یہ ہوگا کہ ایک قسم کے اجارے کو قائم ہونے سے روک کر ہم دوسرے قسم کے اجارے کے قیام میں مدد و معاون ثابت ہوں گے۔

کسی کاروباری طریقے کے واجبی یا ناواجبی ہونے کو جانچنے کی معاشی نقطۂ نظر سے صرف ایک ہی کسوٹی ہے اور وہ یہ کہ اس طریقے کے استعمال کی وجہ سے آیا مہنگی چیز کے بدلے اب سستی چیز ملنے لگی یا سستی کے بدلے اب مہنگی چیز لوگوں کو خریدنی پڑ رہی ہے۔ عوام کو اس کا حق پہنچتا ہے کہ وہ اپنی ضروریات کی چیزیں اس بیوپاری سے خریدیں، جو سب سے کم دام پر مال فراہم کرتا ہو۔ لہٰذا جو امر بھی عوام کے اس حق کو متاثر کرے اس کو یقیناً غیر قانونی قرار دے دینا چاہیئے لیکن اس کسوٹی کو اگر مان لیا جائے تو ہم دیکھیں گے کہ ایک ہی طریقہ کار جو کارکرد بیوپاری کے ہاتھوں میں واجبی نظر آتا ہے وہی ایک نااہل بیوپاری کے ہاتھوں میں جاکر ناواجبی قرار پائے گا۔ مزید برآں اکثر و بیشتر جو زیادہ مستعد بیوپاری ہوتا ہے وہی آگے چل کر اجارے دار بن جاتا ہے اس لیے کہ مستعد ہونے کی وجہ سے اس کے مصارفِ پیدائش کم ہوتے ہیں۔ اب وہ اپنی مستعدی کا استعمال کس طرح کرتا ہے اس بارے میں صورتِ حال ذرا غیر یقینی سی رہتی ہے۔ نیز ہم اگر یہ سمجھتے ہیں کہ اجاروں کو کنٹرول کرکے دولت کی عدم مساوات کو کم کیا جا سکتا ہے تو ناواجب مسابقت کو جانچنے کی کسوٹی بھی بدلنی پڑے گی۔ اسی طرح اگر ہم اجاروں سے ڈرتے ہیں یا ہم اس بات کو ترجیح دیتے ہیں کہ معاشی نظم کو کم صلاحیت رکھنے والے چھوٹے چھوٹے بیوپاریوں کے ذریعہ ہی استحکام عطا کیا جائے۔ اور چند دیو ہیکل کمپنیوں کے ہاتھوں میں معاشی اقتدار کے اکٹھا ہو جانے کو روکا جائے تو ایسی صورت میں بھی ہم کو غلط یا صحیح طریقہ کار کو جانچنے کے لیے الگ ہی کسوٹی اختیار کرنی پڑے گی۔ لیکن اگر اہلِ معاشیات جانچ کی ان کسوٹیوں کو مان بھی لیں تو اربابِ قانون ان کو نہیں مانیں گے۔ قانون دان تو کوئی بین ثبوت چاہے گا۔ ایک قانون والے کے لیے یہ ممکن نہیں کہ وہ فاعل کی نیت کی کھوج لگا کر اس کی بنا پر واجب یا ناواجب ہونے کا فیصلہ صادر کرے۔

قانون داں سے ہم اس کی توقع نہیں کر سکتے کہ وہ یہ بتائے کہ کوئی فرم کس نیت سے اجارہ دارانہ اقتدار حاصل کرنے کے لیے کسی خاص ہتھکنڈے کا استعمال کر رہی ہے لہٰذا غلط قسم کے طریقوں کی تعریف کرنا بڑی حد تک ایک من مانی بات ہو کر رہ جاتی ہے اور جو بھی تعریف اس کی پیش کی جائے وہ اس بارے میں زمانے کے چلے ہوئے خیالات اور احساسات کے ہی عکس ہوں گے اور ان ہی کی بنا پر بعض طریقوں کو واجبی قرار دیا جائے گا اور بعض دوسرے طریقوں کو ناواجبی قرار دے کر ان کو ممنوع کر دینا ہی بہتر سمجھا جائے گا۔

پانچواں باب

اجارہ دارانہ تنظیم کی شکلیں

۱۔ تعارف

پچھلے دو ابواب میں ہم دیکھ چکے ہیں کہ اجاروں کو کئی قسموں میں بانٹا جاسکتا ہے یہ تقسیم دو بنیادوں پر کی جاتی ہے۔ ایک اجاروں کی میعاد پر اور دوسرے اجارہ دارانہ اقتدار کے ماخذ کی بنیاد پر۔ اجاروں کی ان قسموں سے ملتی جلتی تنظیم (Organization) کی بھی چند شکلیں (forms) ہیں جن کو اجارہ دار اپنی ضرورت کے مطابق اختیار کرسکتے ہیں۔ تنظیم کی ان مختلف شکلوں کا تفصیلی مطالعہ شروع کرنے سے پہلے یہ ضروری ہے کہ مندرجہ ذیل مسئلے پر کچھ عام گفتگو کرلی جائے۔ وہ مسئلہ یہ ہے کہ کسی فرم کے لیے کون سی خاص تنظیمی شکل کا اختیار کرنا لازمی ہوتا ہے۔ کوئی فرم بھی ہو، اس کی تنظیم کے لازماً دو پہلو ہوتے ہیں۔ ایک تو تکنیکل کنٹرول اور انتظامی پہلو جس کے لحاظ سے یہ کوئی ضروری نہیں کہ فرم کو مختلف تکنیکل پلانٹ یا شعبوں میں بانٹ دیا جائے۔ نیز یہ بھی ضروری نہیں ہے کہ یہ پلانٹ اور شعبے ایک دوسرے سے دور الگ الگ مقامات پر ہوں۔ ایک ہی پلانٹ کے مختلف حصوں کے درمیان اور پھر مختلف پلانٹ کے درمیان تکنیکی تعاون یا عمل (Techical co-ordination) کی ضرورت کی وجہ سے بہت سارے انتظامی مسائل اٹھ کھڑے ہوتے ہیں۔

ایک فرم کے لیے یہ بھی لازم ہے کہ وہ مالیاتی لحاظ سے بھی منظم ہو۔ اگر متعلقہ فرم صرف ایک ہی یونٹ پر مشتمل ہو تو ممکن ہے کہ یہ ایک پرائیویٹ فرم ہو جو محدود

ذمہ داری والے قوانین کے دائرۂ عمل سے باہر ہو لیکن یہ بھی ممکن ہے کہ یہ ایک پرائیویٹ کمپنی ہو اور یہ بھی ممکن ہے کہ یہ ایک پبلک کمپنی ہو۔ اس کے برخلاف اگر متعلقہ فرم چند یونٹ پر مشتمل ہے تو ہو سکتا ہے کہ اس کے ہر یونٹ کے لیے علیحدہ مالیاتی حساب وکتاب رکھا جاتا ہو تاکہ ہر یونٹ کے لیے محدود ذمہ داری کے فوائد حاصل کیے جائیں۔ یا یہ بھی ہو سکتا ہے کہ سب یونٹوں کے لیے مالیاتی حساب وکتاب مشترکہ طور پر رکھا جاتا ہو۔ حساب وکتاب علیحدہ رکھے جانے کی صورت میں فرم کی مختلف یونٹوں کے درمیان مالیاتی تعاون عمل (financial co-ordination) محض غیر رسمی قسم کا ہو سکتا ہے جیسا انٹرلاکنگ ڈائریکٹریٹ (Inter locking directorate) کے توسط سے ہوتا ہے یا پھر باضابطہ رسمی قسم کا بھی ہو سکتا ہے۔ یہ رسمی تعاون عمل ہولڈنگ کمپنی (holding Company) وغیرہ کے ذریعے اوپر سے عائد کیا جاتا ہے۔

اجارہ دارانہ تنظیم کی جو بھی شکلیں ہیں ان کا اصل تعلق تو مالیاتی معاملوں سے ہوتا ہے لیکن کچھ حد تک فنی پہلو سے بھی یہ متعلق ہوتے ہیں۔ ان دو باتوں میں سے کس کو زیادہ وزن دیا جا رہا ہے اس کا انحصار اجارے کی متوقع میعادِ حیات پر ہے۔ قلیل مدتی نوعیت کے اجارے کی صورت میں منافع بڑھانے اور مجتمع کرنے کو اصل مقصد قرار دیا جائے گا جو ایک مالیاتی مسئلہ ہے۔ طویل مدتی اجارے کے تحت بھی زیادہ سے زیادہ منافع کمانے کی کوشش کی جاتی ہے۔ مگر یہاں پر مصارفِ پیدائش میں کمی کے ذریعے اس مقصد کو حاصل کیا جاتا ہے لیکن تنظیم کی مختلف شکلوں میں سے کسی ایک کا انتخاب ہمیشہ بالکل آزادانہ طریقے پر محض مالی نفع ونقصان ہی سامنے رکھتے ہوئے نہیں کیا جاتا۔ وجہ اس کی یہ ہے کہ اکثر وبیشتر ممالک میں قانون کے ذریعے تنظیم کی بعض خاص شکلوں کا اختیار کیا جانا مشکل بنا دیا گیا ہے۔ دیگر حالات میں یکسانیت کے باوجود ہو سکتا ہے کہ محض ملکی قوانین میں اختلاف کی وجہ سے جرمنی، ممالک متحدہ امریکہ اور برطانیہ میں اجاروں کی تنظیم کی شکلیں ایک دوسرے سے مختلف ہوں۔

اجارہ دارانہ تنظیم کے مسائل اور متعدد یونٹ انتظام (Multiple plant.

کے مسائل میں عموماً ایک فرق پایا جاتا ہے جو بنیادی اہمیت کا (Undertaking) حامل ہے۔ ایک ہی انتظام کے تحت کام کرنے والے مختلف یونٹوں کے درمیان باہمی رقابتیں ہو سکتی ہیں اور واقعتاً ہوتی بھی ہیں لیکن ساتھ ہی ساتھ ہمارا یہ مفروضہ بھی غلط نہ ہوگا کہ ہر یونٹ کا انفرادی مفاد پورے انڈرٹیکنگ کے مفاد سے پورے طور پر ہم آہنگ ہوتا ہے لیکن اجارے کے تحت صورت حال اکثر اس کے برعکس ہوتی ہے۔ کبھی ایسا ہوتا ہے کہ اجارے میں جو کمپنیاں شامل ہیں ان میں سے کسی ایک کا مفاد دیگر شرکا کے مفاد سے ٹکراتا ہے۔ لہٰذا اندرونی کشمکش کو روکنے کے لیے اصول اور ضابطہ اور ان ضابطوں کو نافذ کرنے کے لیے قوت کا ہونا ضروری ہے۔ ان ضابطوں کی وہاں زیادہ ضرورت ہوتی ہے جہاں اجارہ کا مقصد قیمت بڑھا کر صرف منافع کمانا ہی ہو۔ اجارے کی جن قسموں کے تحت زیادہ منافع کی لالچ میں مقدار پیداوار کو گھٹانے کی ترغیب نہ ہوتی ہو وہاں ان ضابطوں اور اصولوں کی اتنی زیادہ ضرورت نہیں محسوس کی جاتی۔

۲۔ تنظیم کی قلیل المدت شکلیں (Short term forms of Organization)

سب سے پہلے ہم تنظیم (Organization) کی ان شکلوں (forms) پر غور کریں گے جو عارضی نوعیت کی ہوتی ہیں اور اسی لیے ان کو باضابطہ رسمی طور پر اختیار نہیں کیا جاتا[1]۔ تنظیم کی ان شکلوں کو جب بھی چاہا جائے [illegible] کر ختم کیا جا سکتا ہے یا بعض صورتوں میں ان کو ایک معین مدت کے لیے ہی اختیار

---

[1] تنظیم کی مختلف شکلوں کا جو تجزیہ یہاں پیش کیا جا رہا ہے وہ بورڈ آف ٹریڈ کی تیار کردہ اسکیم کے عین مطابق ہے۔ بورڈ آف ٹریڈ نے یہ اسکیم بالفور کمیٹی کے ایما پر تیار کی تھی اور کمیٹی (Factors in Industrial and Commercial Efficiency) صنعتی اور تجارتی کارکردگی کے عوامل صہ۱۰۔ ان شکلوں میں سے ہر شکل کی تشریح و توجیہ بھی لفظ بہ لفظ اسی رپورٹ سے نقل کر دی گئی ہے۔ اس کے لیے ایچ۔ ایم۔ اسٹیشنری آفس کے کنٹرولر کی اجازت لے لی گئی تھی۔ مختلف شکلوں کی مثالیں جہاں تک ہو سکا ہے فٹز جیرالڈ کی (Industrial Combination in England) سے لی گئی ہیں۔ پڑھنے والوں کو چاہیے کہ مزید معلومات کے لیے اسی کتاب کو یا دوسری متعلقہ کتابوں کو پڑھیں۔

کیا جاتا ہے جس کے بعد وہ خود بخود ختم ہو جاتی ہیں۔ لہٰذا ان عارضی شکلوں کی وجہ سے عموماً فرم کے تکنیکی انتظامی ڈھانچے میں کوئی دیر پا تبدیلی نہیں ہونے پاتی جس کی وجہ یہ ہے کہ عام طور پر یہ بات فرض کر لی جاتی ہے کہ آگے چل کر آپسی مسابقت پھر شروع ہو جانے والی ہے۔ لیکن اس بات کا امکان غالب اگر نہیں ہو جب بھی اجارہ دارانہ معاہدوں میں شامل کسی ایک فرم کی یہ صلاحیت کہ وہ الگ ہو کر آزادانہ طریقے پر اپنے کاروبار کو بخوبی چلا سکتی ہے، اجاروں کے اندرونی سیاست میں بڑی اہمیت کی حامل ہوتی ہے۔

1۔ غیر رسمی معاہدے (Informal Undertaking or Gentleman's Agreements)

بعض اوقات مسابقت کرنے والی فرمیں مندرجہ بالا قسم کا سمجھوتہ آپس میں کر لیتے ہیں جس کی رو سے وہ یا تو قیمتوں کے بارے میں کوئی سمجھوتا کر لیتے ہیں یا بازار کو مختلف علاقوں میں بانٹ کر ہر ایک اپنے لیے کسی علاقے کو مخصوص کر لیتا ہے جہاں کسی دوسرے سے اس کو مسابقت کا سامنا نہیں کرنا پڑتا۔ ایسے معاہدوں کا بہت زیادہ رواج مقامی نوعیت رکھنے والے کاروبار میں پایا جاتا ہے مثلاً بیکنگ، درزی کا پیشہ، جوتوں کی مرمت کا کام، دودھ کی خوردہ فروشی (مارکیٹنگ بورڈ کے قیام سے پہلے تک) کوئلہ کی خوردہ فروشی، موٹروں کا یا کشتیوں کا یا ٹینس کورٹ (Tennis Court) کا کرایہ پر چلانا لیکن کہیں کہیں ایسے معاہدے ان فرموں نے بھی آپس میں کیے ہیں جن کے کاروبار مقامی نوعیت کے نہیں بلکہ سارے ملک میں پھیلے ہوتے ہیں۔ نیز یہ کہ اس کی مثالیں کسی ایک کاروبار میں نہیں، بلکہ قریب قریب ہر قسم کے کاروباری میدان میں مل جائیں گی۔ چناں چہ پٹرول کی قیمت کے بارے میں پٹرول بیچنے والی بڑی بڑی کمپنیوں نے آپس میں غیر رسمی سمجھوتا کر رکھا ہے۔ لوہا اور فولاد کا سامان بنانے والوں کے مابین قیمتوں کے بارے میں ایسے سمجھوتے کیے گئے ہیں اور ان لوگوں نے تو یہ سمجھوتا بھی کیا ہے کہ ہر بیوپاری صرف اپنے ہی علاقے کو مال سپلائی کرے گا۔ کیبل بنانے والوں کی انجمن[1] (The Cable Makers Association) نے بھی غیر رسمی سمجھوتے کے ذریعہ قیمتوں

1۔ Fitzgerald op. cit. P. 122

کو اپنے قابو میں رکھنے کی کوشش کی ہے۔ سمجھوتے کی بہت زیادہ چلی ہوئی اس شکل کی ان گنت مثالیں پیش کی جا سکتی ہیں۔ بعض اوقات یہ سمجھوتا سوچ سمجھ کر کیا جاتا ہے اور اس کی حیثیت قریب قریب باضابطہ طور پر کیے ہوئے غیر رسمی سمجھوتے کی ہو جاتی ہے۔ بعض اوقات یہ سمجھوتے اس قدر غیر محسوس طور پر طے پا جاتے ہیں کہ سمجھوتہ کرنے والوں کو اس کی خبر تک نہیں ہوتی اور اگر ان سے پوچھا جائے تو وہ اس کے وجود تک سے انکار کریں گے۔ چناں چہ بعض پیشوں میں فیس کی ایک خاص شرح روایتاً بندھ گئی ہے، اسی طرح بعض خدمات کا معاوضہ بھی مقرر ہو گیا ہے۔ جو لوگ ان پیشوں میں ہیں اور جو ان خدمات کو انجام دیتے ہیں ان کے ذہن میں اجارہ دارانہ سمجھوتے جیسی کوئی چیز نہیں ہوتی لیکن عملاً نتیجہ اس کا وہی ہوتا ہے جو عمداً کیے ہوئے سمجھوتے کا ہو سکتا ہے۔ بعض اوقات یہی دیکھا گیا ہے کہ کوئی بیوپاری بھی قیمت گھٹانے کا خیال نہیں کرتا[1] اس لیے کہ ہر ایک محسوس کرتا ہے کہ قیمتوں کا اس طرح کم کرنا کسی کے حق میں مفید نہیں۔ اس طرز عمل کے نتیجے میں بھی ایک اجارہ دارانہ صورت حال پیدا ہو جاتی ہے۔ ہر چند کہ متعلقہ بیوپاریوں نے اس بارے میں کوئی سوچی سمجھی ہوئی کوشش نہ کی ہو۔

II ۔ قیمتوں کو منضبط کرنے کی انجمن (Association for Regulating Prices.)

اس شکل کے تحت جو معاہدے مسابقت کرنے والے پیدا کاروں اور تاجروں کے درمیان طے پاتے ہیں ذرا باضابطہ اور رسمی قسم کے ہوتے ہیں۔ اس قسم کے سمجھوتوں میں جو بیوپاری شریک ہوتے ہیں وہ اپنی باضابطہ ایک انجمن بنا لیتے ہیں۔ یہ انجمن اقل ترین قیمتیں مقرر کر دیتی ہے۔ ہر ممبر اس کا پابند ہوتا ہے کہ وہ اسی قیمت پر اپنا مال بیچے گا۔ اس قسم کے سمجھوتے کی بھی متعدد مثالیں ملتی ہیں۔ سنہ ۱۹۳۰ء والے قانون سے پہلے کوئلے کے بیوپاریوں نے بعض اضلاع میں اسی قسم کی انجمنیں بنا رکھی تھیں۔ جہاز رانوں کی انجمنوں (Shipping Conferences) نے بھی خاص خاص

---

[1] Fitzgerald op. cit. P. 170.

بندرگاہوں کے درمیان کرایوں کی شرح مقرر کر رکھی تھی[1] سلفرک ایسڈ انجمن (Sulphuric Acid Association) اس لیے تھی کہ سلفرک ایسڈ کی قیمتوں میں آتار چڑھاؤ کو قابو میں رکھے [2]۔ ۱۹۳۳ء میں فیڈریشن آف ماسٹر کوٹن اسپنرس انجمن (Federation of Master Coton Spinners' Association) نے دھاگوں کی اقل ترین قیمت فروخت کو مقرر کرنے کی کوشش کی تھی[3]

III - پیداوار منضبط کرنے کی انجمن (Association for Regulating Output.)

تنظیم کی ایک اور بھی سادہ قسم کی شکل یہ ہے کہ آپس میں مسابقت کرنے والے سارے بیوپاری اپنی ایک انجمن بنالیں۔ ایسی انجمن کساد بازاری کے زمانے میں اس لیے بنائی جاتی ہے تاکہ تمام ممبر اپنے اپنے کارخانوں سے پورا کام نہ لے کر صرف ایک محدود مقدار میں مال تیار کریں اور اس طرح پیداوار پر کنٹرول کے ذریعہ یا تو قیمتوں میں اضافہ کیا جاسکے، یا قیمتوں کو گرنے سے روکا جاسکے۔ کبھی یہ شکل بھی اختیار کی جاتی ہے کہ انجمن نے ہر ممبر کے لیے پیداوار کی ایک مقدار معین کر دی جاتی ہے اور یہ توقع کی جاتی ہے کہ کوئی بھی اپنی مقررہ حد سے تجاوز نہیں کرے گا۔ کارخانے کی ساری مشینری سے کام نہ لینے یا ساری مشینری سے کام لیتے ہوئے اوقات کار میں کمی کی مثال میں ہم اس چند روزہ معاہدے کو پیش کرسکتے ہیں جو ۱۹۲۴-۲۵ء میں روئی کی صنعت والوں نے آپس میں کیا تھا[4] کم و بیش اسی قسم کا طریق کار اسکاٹش کول فیلڈ (Scottish coal field) والوں نے ۱۹۲۸ء میں اختیار کیا تھا۔ اس اسکیم کے تحت یہ طے پایا تھا کہ جو کوئلہ بھی کان سے نکالا جائے گا اس پر فی ٹن کے حساب سے ایک خاص شرح سے محصول وصول کیا جائے گا۔ اس طرح جو آمدنی ہوگی اس کی مدد سے ان مالکان معدن کے نقصانات کی تلافی کی

---

[1] Fitzgerald op. cit. P. 170

[2] ایضاً ص۸۴ [3] ایضاً ص۹۱

[4] ایضاً ص۹۱

جائے گی جنھوں نے باہمی معاہدوں کی رو سے کوئلہ نکالنے کے کام کو عارضی طور پر ملتوی کر رکھا ہے۔ مقدار پیداوار پر پابندی لگانے کی متعدد مثالیں دیکھنے میں آئی ہیں اور حالیہ زمانوں میں بکثرت ایسے معاہدے کیے گئے چنانچہ سنہ ۱۷۹۰ - ۱۸۴۰ء کے دوران نیوکاسل کول ونڈ (Newcastle Coal Vend) نے ہر کان کے لیے ایک ونڈ مقرر کر دیا تھا۔ ایسا کرنے میں ایک طرف معدنوں کی پیداواری استعداد اور دوسری طرف لندن مارکیٹ کی طلب کو سامنے رکھا گیا تھا۔ جرمنی میں شروع کے کوئلہ کارٹیل نے اور برطانوی کوئلہ کان قانون (British Coal Mines Act) بابت سنہ ۱۹۳۰ء نے ایسا ہی طریقہ اختیار کیا تھا[۱] ربر، شکر، تانبا، ٹن اور زنک (Zinc) کی پیداواروں کو مختلف اوقات میں اسی طرح کنٹرول کرنے کی کوشش کی گئی ہے۔

IV۔ پولنگ انجمن (Polling Association)

پولنگ انجمن کی ایک عام صورت وہ ہے جس کے تحت انجمن کا ہر ممبر اپنے تیار کردہ مال پر فی ٹن کے حساب سے ایک معین اور مساوی شرح کے مطابق کچھ رقم ادا کرتا ہے جو پول میں جمع کر لی جاتی ہے اور اس کے بعد ہر تھوڑے تھوڑے معینہ وقفے سے اس جمع شدہ رقم کا ایک حصہ تمام ممبروں کے درمیان مساوی طریقے پر تقسیم کر دیا جاتا ہے اور باقی حصے کو ایک مدِ محفوظ (Reserve fund) میں جمع رکھا جاتا ہے۔ پول ہی کی ایک اور ذرا زیادہ پیچیدہ شکل وہ انتظام بھی ہے جس کے تحت ہر ممبر بیوپاری کل پیداوار کا صرف ایک معین حصہ ہی تیار کرتا ہے۔ الگ الگ بیوپاریوں کے لیے انجمن سابقہ تجربوں کی روشنی میں الگ الگ فی صد کا تعین کرتی ہے۔ اگر کوئی بیوپاری اپنی معینہ فی صد سے بڑھ کر مال بنا لیتا ہے تو اسی زاید مقدار پیداوار کے تناسب سے اس کو ایک رقم ادا کرنی پڑتی ہے جو پول میں

---

[۱] Fitzgerald op. cit pp. 164-69 تانبا وغیرہ کے لیے دیکھیے J. W. Rowe کی کتاب Markets and Men Passim

شامل کر دی جاتی ہے۔ اگر کوئی بیوپاری اپنی معینہ فی صد سے کم مقدار میں مال تیار کرتا ہے تو اسے پول سے کچھ رقم ادا کر دی جاتی ہے، جس کے حساب کرنے کا طریقہ باہمی سمجھوتے کے ذریعے طے کیا جاتا ہے۔ مگر یہ کوئی ضروری نہیں کہ دونوں صورتوں میں یعنی وصول کرنے اور دینے میں ایک ہی طریقہ اختیار کیا جائے۔ بعض اوقات پولنگ انجمن کی طرف سے قیمتیں بھی مقرر کی جاتی ہیں، جن میں کمی یا زیادتی کی ممبروں کو اجازت نہیں ہوتی۔

پول میں جمع شدہ رقم کی ممبروں کے درمیان مساویانہ تقسیم کی مثالیں بیشک ملتی ہیں مگر شاذونادر[1]۔ ریلوے کمپنیوں کے مابین جس معاہدے کے تحت بعض منافعوں کو ایک معینہ تناسب سے آپس میں تقسیم کر لیا جاتا ہے اس کو ہم پول میں جمع شدہ رقم کی مساویانہ تقسیم کی قریب ترین مثال قرار دے سکتے ہیں۔ پولنگ معاہدوں کی اس شکل کی تو بہت سی مثالیں ملتی ہیں، جن کے تحت انجمن کے ممبروں کو پورے کاروبار میں ان کے اپنے اپنے حصہ رسد کے تناسب سے یا تو رقم دی جاتی یا ان سے لی جاتی ہے۔ دی نارتھ آف آئرلینڈ کارن ملرز انجمن[2] (The North of Ireland Millers Association) دی نیشنل لائٹ کاسٹنگ انجمن (The National Light Casting Association) اور دی بڈسٹیڈ میکرس فیڈریشن[3] (The Beadstead Makers Federation) اس قسم کے پولنگ انجمنوں کی نمایاں مثالوں میں سے صرف چند ہیں۔ اس قسم کی تنظیم متعدد نوعیت کی صنعتوں میں پائی جاتی ہے مثلاً ٹن پلیٹ، کٹ وائر نیل (Cut wire nails) اور مٹی کے پائپ (Clay drain pipes) کی صنعتوں میں۔ جرمنی کے کارٹیل

---

[1] قانون منافع خوری (Profiteering Act, 1919) بابتہ ۱۹۱۹ء کے تحت جن صنعتوں کا سروے کیا گیا تھا ان میں اس کی کوئی مثال نہیں ملتی اور نہ میکراسٹی (Macrosty) یا فٹز جیرالڈ (Fitzgerald) نے ان کی کوئی مثال پیش کی ہے۔

[2] دیکھو میکراسٹی Macrosty op. cit. p 22 اور pp. 353–9

[3] (British) Imperial Tobacco Company

(Cartels) اور سنڈی کیٹ (Syndicates) میں بھی پولنگ سے متعلق اسی نوعیت کے مگر ذرا زیادہ تفصیلی معاہدے پائے جاتے ہیں۔

V۔ ٹھیکہ تقسیم انجمن (Association for Allocating Contracts.)

اس قسم کی انجمن ان بعض صنعتوں میں پائی جاتی ہیں جہاں کام بذریعہ ٹنڈر الاٹ کیا جاتا ہے۔ اس امر کا فیصلہ انجمن کرتی ہے کہ فلاں ٹھیکہ ممبروں میں سے کس کو قبول کرنا ہے۔ یہ فیصلہ ہو جانے کے بعد یا تو دوسرے ممبر بیچ میں آتے ہی نہیں یا اگر آتے بھی ہیں تو بہت اونچا ٹنڈر پیش کرتے ہیں۔ بعض صورتوں میں یہ بھی کیا جاتا ہے کہ ہر ممبر کے لیے الگ الگ علاقہ مخصوص کر دیا جاتا ہے۔ کاسٹ آئرن پائپ انجمن (Cast Iron Pipe Association) کا طریقہ یہ ہے کہ اس کی طرف سے یہ بات طے کر دی جاتی ہے کہ اگلا ٹھیکہ کس ممبر کو ملے گا اور اس کے بعد انجمن ممبر کمپنی کو یہ ہدایت کر دیتی ہے کہ اقل ترین اجرت پر کام انجام دینے کے لیے ٹنڈر پیش کرے۔ جغرافیائی بنیاد پر ممبروں کے درمیان علاقوں کی تقسیم متعدد بین الاقوامی معاہدۂ اتحاد (International Combines) کے ذریعہ کی گئی ہے۔ چناں چہ امپیریل تماکو کمپنی (برطانوی) اور امریکن تماکو ٹرسٹ (American Tobacco Trust) میں شامل کمپنیاں[1] جن ملکوں میں اپنا مال برآمد کرتی ہیں ان کی طرف سے مال کی بکری میں تال میل رکھنے کا کام برطانوی۔ امریکی تماکو کمپنی (British-American Tobacco Company) انجام دیتی ہے اور ملکی بازار ملکی کمپنیوں کے لیے مختص رکھا گیا ہے۔ اسی قسم کے دوسرے معاہدوں کے ذریعہ بازار کے مفہوم کو متعین کرنے کی کوشش کی گئی ہے تاکہ بارودی اشیا اور سمنٹ کے بیوپار میں بین الاقوامی مسابقت بازی کو روکا جائے یا اس کی شدت کو کم کیا جائے۔

اب تک ہمارا سروکار اجارہ دارانہ تنظیم (Monopoly Organization) کی شکلوں (forms.) سے تھا۔ اس بحث میں ہر منفرد فرم کی اندرونی تنظیم (Internal

---

[1] The (British) Imperial Tobacco Company

(Organization) کا ذکر بشکل ہی کبھی آیا ہے۔ مختلف آزاد کمپنیاں آپس میں اجارہ دارانہ نوعیت کے معاہدے کے باوجود نہ صرف یہ کہ تکنیکی اور مالیاتی معاملات میں اپنی آزادی برقرار رکھتی ہیں بلکہ فروخت پیداوار کے لیے ہر ایک منفرد کمپنی اپنے عملے کو بھی برسرِ خدمت رہنے دیتی ہے۔ اوپر بیان کیے ہوئے آخری زمرے میں جس کے تحت ٹھیکے یا علاقے مخصوص (Allocate) کیے جاتے ہیں وہاں فروخت کے معاملے میں آپسی مسابقت بیشک کچھ کم ہو جاتی ہے لیکن جن صنعتوں میں ٹنڈر کے طریقے کا عملدرآمد ہے وہاں فروخت پیداوار کے لیے الگ الگ عملا اس قدر کثرت سے نہیں پایا جاتا، جس قدر ان صنعتوں میں جہاں ٹنڈر کے بجائے دوسرے طریقوں کے ذریعہ فروخت پیداوار کا انتظام کیا جاتا ہے۔ اور علاقوں کے مختص (Allocate) کیے جانے والے طریقے کے تحت تو ہر علاقے میں فروخت پیداوار کے لیے جو انتظامی ڈھانچا ہوتا ہے۔ اس پر ان معاہدوں کا کوئی اثر نہیں پڑتا۔ لہٰذا عارضی نوعیت رکھنے والی انجمنوں (Associations) کی اصل خصوصیت (Essential - Characteristic) یہ ہے کہ صنعت کا مسابقتی ڈھانچہ (Competitive Structure) برقرار رہتا ہے۔ البتہ ایک مرکزی تنظیم کے تحت سب ممبر کمپنیاں آجاتی ہیں جو ان کے مابین مسابقت کو کچھ نہ کچھ ضرور کم کر دیتی ہیں۔ لیکن اتنا بھی اسی صورت میں ہوتا ہے جب کہ معاہدہ باضابطہ اور رسمی قسم کا ہو۔ مسابقت کو عموماً دو طرح پر کم کرنے کی کوشش کی جاتی ہے۔ ایک تو یہ کہ معاہدے میں شامل کمپنیوں کو قیمت میں تخفیف کی اجازت نہیں ہوتی۔ اس کا نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ ان کے پاس مسابقت کے لیے صرف دو حربے رہ جاتے ہیں۔ ایک یہ کہ انجمن ہی کی مقرر کردہ قیمت پر بہتر سے بہتر مال بنا کر دوسروں کے مقابلے میں اپنے مال کی بکری زیادہ سے زیادہ بڑھانے کی کوشش کی جائے، دوسرے یہ کہ اشتہار بازی کے ذریعہ اسی مقصد کو حاصل کرنے کی کوشش کی جائے۔ مسابقت کو کم کرنے کے لیے ایک دوسرا طریقہ یہ ہے کہ زائد مال بیچ کر جو حاشیائی آمدنی حاصل ہوئی ہو اس کو کم کر دیا جائے۔ مختلف قسم کی پولنگ کا جو

بیان اوپر آچکا ہے اسس کی یہی غرض ہوتی ہے۔

۳۔ اجارے کی عبوری قسمیں (Transitional forms of Monopoly)

محض عارضی نوعیت کی قلیل مدتی انجمنوں اور طویل مدتی قسم کے اجاروں کے بین بین تنظیم کی کئی اور شکلیں بھی پائی جاتی ہیں۔ یہ شکلیں گرچہ عملاً بعض اوقات دیرپا ثابت ہوئی ہیں لیکن اصلاً ان کی نوعیت عارضی ہی ہوتی ہے۔ ان شکلوں کے تحت اجارہ دارانہ اغراض کے لیے جو انجمنیں بنائی جاتی ہیں وہ دراصل چند آزاد (fundamentally Independent) بیوپاریوں کی انجمنیں ہوتی ہیں۔ ان انجمنوں کی جو کمپنیاں ممبر ہوتی ہیں وہ فنی اور مالیاتی اعتبار سے اپنا علیحدہ وجود برقرار رکھتی ہیں۔ اسس قسم کی جو اجارہ دارانہ انجمن ہوتی ہے اس کے اندر ممبروں کے مفادات میں برابر ٹکراؤ جاری رہتا ہے۔ اندر ہی اندر جوڑ توڑ چلتی رہتی ہے اور وقتاً فوقتاً آپس میں پھوٹ پڑجاتی ہے اور انجمن ٹوٹ جاتی ہے لیکن اتنی بات ضرور ہے کہ اس قسم کی انجمن کے ممبروں کو بھی اپنی مسابقتی حیثیت کو کچھ نہ کچھ قربان کرنا پڑتا ہے۔ خصوصاً فروخت پیداوار کے معاملے میں ان کو آزادیِ عمل سے ہاتھ دھونا پڑتا ہے۔ اس خصوصی معاملے کی حد تک جو اقدامات کیے جاتے ہیں وہ فریقین مشترکہ طور پر کرتی ہیں۔

بعض اوقات تنظیم کی یہ شکلیں نہ صرف اصولاً بلکہ عملاً بھی عارضی ہی مدت کے لیے اختیار کی جاتی ہیں جو آزمائش مسابقت کرنے والی فرموں کے درمیان مکمل اتحاد (Consolidation) کی صورت اختیار کرلیتی ہیں۔ بعض اوقات اور علی الخصوص جرمنی میں یہ انجمن بہ مقابلہ دیگر قسم کی قلیل مدتی انجمنوں کے زیادہ دیرپا ثابت ہوئی ہے۔ اسس لیے کہ تجربہ سے یہ بات ثابت ہے کہ خالص قلیل مدتی نوعیت رکھنے والی انجمن بے انتہا کمزور ہوتی ہے اسس لیے کہ معاہدے میں کوئی ایسی دفعہ نہیں ہوتی جس کی مدد سے ممبروں کو شرکت پر مجبور کیا جاسکے[1] مال بنانے اور مال بیچنے پر جب کسی باہمی معاہدے کے تحت یہ کمپنیاں پابندی قبول کرتی ہیں تو ایسی صورت میں سب سے زیادہ فائدے میں وہ

---

[1] دیکھیے اس کتاب کے صفحات ۲۹۰—۲۹۲

کمپنی رہے گی جو معاہدے میں شامل نہ ہوئی ہو۔ جرمنی ایک ایسا ملک ہے جہاں تجارتی آزادی کی راہ میں رکاوٹ ڈالنے والے معاہدوں کا نافذ کرنا کوئی زیادہ دشوار امر نہیں[1] لہذا جرمنی میں اس مسئلے کو اس طرح حل کیا گیا ہے کہ تمام بیوپاریوں کو اس بات کا پابند کر دیا جاتا ہے کہ وہ اپنا سارا مال (یا اپنے سارے مال کا ایک معینہ حصہ) ایک سیلنگ ایجنسی (Selling Agency) کے ہاتھوں فروخت کریں گے۔ یہ سیلنگ ایجنسی انجمن کے ممبروں کی جانب سے فروخت پیداوار کا کام کئی برس تک انجام دیتی رہتی ہے۔ ممالک متحدہ امریکہ میں تجارتی آزادی میں رکاوٹ ڈالنے والے معاہدوں کا نافذ کرنا ہمیشہ دشوار رہا ہے اور حالیہ زمانے میں تو ان کو غیر قانونی بھی قرار دے دیا گیا ہے[2] لہذا اس ملک میں انھیں عارضی نوعیت رکھنے والی تنظیمی شکلوں (Transitional forms of Associations) کو اختیار کر کے قانونی دشواریوں پر قابو پانے کی کوشش کی گئی ہے تاکہ قیمت اور پیداوار کے معاملے میں بیوپاریوں پر کچھ پابندیاں عائد کی جا سکیں۔ ممالک متحدہ امریکہ میں ان کو قلیل مدتی قسم کے اجاروں کے ظاہرہ طور پر بدل کی حیثیت سے کام میں لایا گیا ہے مگر جوں ہی کہ ان کی غیر قانونی حیثیت ثابت ہو گئی، ان کو ختم کرنا پڑا اور ایسا اکثر ہوا ہے۔

VI۔ فروخت ایجنسی (The Selling Agency.)

ایک ہی چیز بنانے والی چند کمپنیاں کبھی ایسا بھی کرتی ہیں کہ اپنا سارا مال فروخت کے لیے کسی ایک مشترکہ ایجنسی کے حوالے کر دیتی ہیں۔ اس کی غرض یہ ہوتی ہے کہ قیمتوں میں تخفیف کے معاملے میں باہمی مسابقت بازی سے بچا جائے، لیکن مقدار پیداوار پر اس انتظام کے تحت کوئی ضروری نہیں کہ پابندی لگائی گئی ہو۔ سلائی کا دھاگا بنانے والی دو کمپنیوں یعنی جے اینڈ پی کوٹس (J and P Coats) اور (English Sewing Cotton Co.) کے مابین فروخت پیداوار سے متعلق اسی قسم کا

---

[1] دیکھیے اس کتاب کا صفحہ ۲۸۲
[2] ص ۲۵۹-۲۶۱

انتظام پایا جاتا ہے۔ یہ دونوں کمپنیاں اپنا اپنا بنایا ہوا مال ایک سنٹرل ایجنسی کے حوالے کر دیتی ہیں جو ان کی طرف سے چند مخصوص بازاروں میں مال کے بیچنے کا بندوبست کرتی ہے۔ اس سلسلے میں دلچسپ بات یہ ہے کہ مرکزی تاگا ایجنسی (Central Thread Agency) جے اینڈ پی کوٹس (J. and P. Coats) کے نام سے قائم ہونے والے اجارہ دارانہ انضمام (A algamation) سے پہلے بھی موجود تھی اور فروخت پیداوار کا بندوبست کرتی تھی۔ اس وقت یہ مرکزی ایجنسی اس کام کو ان فرموں کی طرف سے انجام دیتی تھی جنھوں نے آپس میں انضمام (Amalgamation) کے ذریعے جے اینڈ پی کوٹس (J. and P. Coats) کا نام اختیار کیا۔[1] چناں چہ یہاں پر ہم کو ایک ایسی مثال ملتی ہے جہاں سنٹرل سیلنگ ایجنسی (Central Selling Agency) جو پہلے متعدد فرموں کے مال کو بیچنے کا بندوبست کرتی تھی اب صرف دو بڑی فرموں یعنی جے اینڈ پی کوٹس (J and P. Coats) اور انگلش سوئنگ کاٹن کمپنی (English Sewing Cotton Company) کی جانب سے اس خدمت کو انجام دینے لگی۔ اس کا لازمی نتیجہ یہ ہوا ہوگا کہ بازار پر سیلنگ ایجنسی کا کنٹرول زیادہ مکمل ہو گیا ہوگا۔

VII۔ فروخت سنڈی کیٹ میں شریک کارٹیل (The Participating Cartel with Selling Syndicate.)

تنظیم کی اس شکل کو جرمنی میں متعدد صنعتوں کے لیے اختیار کیا گیا تھا۔ اس تنظیم کا لب لباب یہ ہے کہ باہمی مسابقت کرنے والے بیوپاری آپس میں رضامندی کے ذریعہ ایک معینہ مدت کے لیے فروخت پیداوار کی خاطر اپنی مشترکہ سیلنگ ایجنسی قائم کر لیتے ہیں۔ یہ سیلنگ ایجنسی صرف انھیں بیوپاریوں کا مال بیچتی ہے جنھوں نے اسے قائم کیا ہے۔ ایجنسی قائم کرنے والے تمام بیوپاریوں کے لیے کل پیداوار کا ایک حصہ مختص کر دیا جاتا ہے جس سے زائد مال کوئی بیوپاری نہیں تیار کر سکتا جو زاید مال تیار کر لیتے ہیں ان کو جرمانہ ادا کرنا پڑتا ہے۔ جو اپنے مختص کیے ہوئے

---

[1] دیکھیے میکراسٹی (Macrosty) op. cit p. 126.

(Un

حصے سے بھی کم مال تیار کرتے ہیں ان کو کچھ رقم بطور تلافی ملتی ہے ۔ اس قسم کی سیلنگ ایجنسی یا سنڈی کیٹ کی بہ حیثیت ایک کمپنی کے رجسٹری کروائی جاتی ہے ۔ اس کے حصہ دار کو مقدار پیداوار کی بنا پر ووٹ (Vote) دینے کا حق ہوتا ہے ۔ سنڈی کیٹ کے ممبر مصارف پیدائش کے برابر اپنے مال کی قیمت مقرر کرکے سارا مال سنڈی کیٹ کے ہاتھوں ایک ایسی فرضی قیمت (Accounting price) پر بیچ دیتے ہیں جو مصارف پیدائش سے عموماً زیادہ ہوتی ہے ۔ اس کے بعد سنڈی کیٹ جو زیادہ سے زیادہ قیمت مل سکے اس پر مال بیچنا شروع کرتی ہے ۔ حالات کو دیکھتے ہوئے الگ الگ بازاروں میں سنڈی کیٹ الگ الگ قیمتیں وصول کرتی ہے کہیں کم کہیں زیادہ مگر عام طور پر اوپر بتائی ہوئی فرضی قیمت سے کم دام پر کہیں بھی نہیں بیچتی ۔ جرمنی کے بعض کارٹیل کی ایک خصوصیت یہ بھی رہی ہے کہ برآمد کیے جانے والے سامان پر وہ کچھ مالی امداد (Subsidy) دیتے تھے ۔ جنگ سے پہلے ، خاص کر کساد بازاری کے زمانے میں اس کا رواج زیادہ تھا ۔ اس سلسلے میں اشتال ورکس دربانڈ (Stahlwerksverband) نامی کارٹیل کا نام سب سے نمایاں نظر آتا ہے ۔ تنظیم کی اس شکل کی مثالیں جرمنی میں بکثرت ملتی ہیں ۔ جن میں کی بہترین مثال رینش وسٹا فیلین کوئلہ کارٹیل (Rhenis Westaphalian Cool Cartel) کی ہے جس کا بیان آگے آنے والے ایک باب میں کیا گیا ہے[1] جرمن سیلنگ ایجنسی یا کارٹیل کے نمونے پر اس ملک میں بھی کارٹیل کے جیسی تنظیمیں قائم کرنے کی متعدد کوششیں حالیہ زمانوں میں کی گئی ہیں ۔ علی الخصوص سنہ ۱۹۳۰ء کے قانون کے تحت کوئلہ کی صنعت کے لیے جو اسکیم نافذ کی گئی تھی وہ اسی ضمن میں آتی ہے ۔ اس اسکیم میں بعد کو چل کر اس طرح رد و بدل کیا گیا کہ سیلنگ ایجنسی کو بھی اس میں شامل کر لیا گیا ۔ دوسری نمایاں مثال نمک کی تجارت میں ملتی ہے جہاں نمک بنانے والے بیوپاریوں نے "نمک بنانے والوں کی انجمن"[2] (Salt Menu-fecturers Association) کے نام کے تحت اپنے کو متحد کر لیا تھا ۔ سنہ ۱۹۰۶ء میں اس

---

[1] دیکھیے اس کتاب کے صفحات ص ‎۲۸۶--۲۹۰‎

[2] فٹز جیرالڈ (fitzgerald) op. cit P. 37

انجمن نے ایک سیلنگ سنڈی کیٹ یعنی شمال مغربی نمک کمپنی (The North - Western Salt Co.) کے ہاتھ ایک مقررہ قیمت پر اپنا مال فروخت کر دینے کا معاہدہ کر لیا تھا۔ پھر سنڈی کیٹ جو بہتر سے بہتر قیمت مل سکتی ہو اس پر مال کو بیچنے کی کوشش کرتی اور منافع ایک طے شدہ اصول کے تحت تقسیم کر دیا جاتا۔

شریک کارٹیل کی قسمیں (Variations of the participating Cartels with Selling Syndicates)

فروخت پیداوار کے کام کو مشترکہ طریقے پر انجام دینے کے لیے کارٹیل یا سنڈی کیٹ وغیرہ کے نام سے اجارہ دارانہ نوعیت کی جو تنظیمیں مقرر کی جاتی ہیں، ان میں کنٹرول کے اعتبار سے اختلاف پایا جاتا ہے۔ بعض سنڈی کیٹ ایسے نظر آتے ہیں جو کافی حد تک آزادانہ طریقے پر اپنے کام کو انجام دیتے ہیں۔ لیکن بعض سنڈیکیٹ ایسے بھی ہو سکتے ہیں جو اپنے ممبروں میں سے کسی ایک ممبر یا چند مخصوص ممبروں کے ایک گروپ کے زیر اثر آجائیں۔ کسی کارٹیل پر کوئی ایک ممبر کس طرح چھا جاتا ہے اس کی مثال میں ہم جرمنی کی عظیم ویرائنگٹی اسٹال ورکے۔اے۔جی (Vereinigte Stahlwerke A.G.) کی تاریخ کو پیش کر سکتے ہیں۔ اس کا تعلق لوہا اور فولاد کے بیوپار سے تھا۔ ۱۹۲۶ء میں معمولی لوہا (Pigiron) کچے فولاد اور اے پروڈیوسرس (A - Producers) سنڈی کیٹوں میں اس کمپنی کی شرکت ۵۰ فی صدی سے ذرا کم ہی تھی۔ ۱۹۳۵ء میں اس کمپنی کی پیداواری استعداد ایسی تھی کہ یہ ۳۶ ملین ٹن کوئلہ نکال سکتی تھی اور ۱۰ ملین ٹن کوک ۷ء۹ ملین ٹن لوہا اور ۲۵ء۹ ملین ٹن فولاد تیار کر سکتی تھی۔ اس کے علاوہ قسم قسم کا فنشنگ پلانٹ (Finishing Plant) بھی بنا سکتی تھی۔[1] جن سنڈی کیٹوں کی یہ کمپنی ممبر تھی، ان سب کے معاملات پر اس کا بھاری اثر تھا اس لیے کہ اس کمپنی کی اپنی سرگرمیاں بہت زیادہ مضبوط اور آپس میں ایک دوسرے سے ہم آہنگ تھیں۔ پوٹاش کارٹیل میں بھی یہی ہوا کہ ایک ممبر کمپنی یعنی ونٹرشال کمپنی

---

[1] دیکھو لیوی Industrial Germany صفحہ ۵۵ اور لیفمان (Lifeman) کی Concerns and Trust.- pp. 251—4

(Winlesshall Concern) پورے کارٹیل پر چھائی رہی۔ ونٹرشال کمپنی (Winter-shall Concern) دوسروں کو اپنے میں ضم کرتے ہوئے بتدریج اتنا بڑھ گئی کہ ۱۹۳۲ء میں پوٹاش سنڈی کیٹ (Potash Syndicate) کے ذریعہ فروخت ہونے والی کل مقدارِ پیداوار کا اہم فی صد حصہ اس کے قبضے میں آچکا تھا۔ وقتاً فوقتاً اس کے کچھ آثار دیکھنے میں آئے کہ بعض دوسرے گروپ والوں نے اس کی کوشش کی کہ ایک حریف تنظیم قائم کرکے پوری صنعت سے متعلق پالیسی کے تعین میں ونٹرشال کے اثرات کا تدارک کیا جائے۔

IX- مفاد کا مالیاتی اشتراک (Financial Community of Interest) (Interessengemeinschaft.)

تنظیم کی اس شکل کے تحت دو یا دو سے زائد کمپنیاں اس بات پر رضامند ہوجاتی ہیں کہ چند سال کے لیے (کبھی تو پچاس سال تک کے لیے) سب ممبر کمپنیاں اپنا اپنا سارا منافع ایک مشترکہ پول میں جمع کردیں گی اور اس کے بعد پہلے سے طے کیے ہوئے حساب کے مطابق پھر ان کو آپس میں بانٹ لیں گی۔ قانوناً تو اس تنظیم کی نوعیت عارضی ہوتی ہے ممبر کمپنیاں اپنا علیٰحدہ وجود اور اپنا الگ الگ انتظامی ڈھانچا برقرار رکھتی ہیں لیکن مشترکہ کمیٹیوں (Joint Committees) کے توسط سے ان کے درمیان بہت قریبی تعاونِ عمل ممکن ہوتا ہے۔ تجربے سے یہ بات معلوم ہوتی ہے کہ اس نوعیت کی تنظیم میں یہ رجحان پایا جاتا ہے کہ آگے چل کر زیادہ مکمل اتحاد کی شکل اختیار کرے۔ اس کا بہت زیادہ چلن جرمنی میں ہے۔ اس کی متعدد مثالیں اس ملک میں ملتی ہیں۔ لیکن سب سے نمایاں مثال کیمیائی صنعت میں پائی جاتی ہے، جہاں آئی۔ جی۔ فاربن (I. G. Farben) نے اپنے لیے اسی قسم کا مقام پیدا کرلیا ہے جو برطانیہ عظمیٰ میں امپیریل کیمیکل انڈسٹریز (Imperial Chemical Industries) کو حاصل ہے۔ جرمن کمپنیوں کا یہ اتحاد شروع میں پچاس سال کے لیے اپنے منافع کو ایک پول میں جمع کرنے کے لیے تھا۔ ایسے متعدد معاہدے ایک کے بعد ایک کیے گئے۔ پھر بتدریج دو بڑے گروپ بنے۔ آخرش ۱۹۱۶ء میں ان دونوں کے درمیان ایک تازہ آئی۔ جی معاہدہ طے پایا۔ لیکن ۱۹۲۵ء میں اس کے بجائے ایک

اور معاہدہ طے ہوا جس کے تحت ممبر کمپنیوں سے ایک نے اپنا سرمایہ بڑھالیا یا اپنے حصوں کا دوسری کمپنیوں سے تبادلہ کرلیا۔ لیکن پرانا نام جواب گمراہ کن تھا باقی رہا یعنی (Interessengeinschaft Farbenindustrie Aktiengesell schaft) بعض صورتوں میں آئی جی (I.G.) معاہدے صرف منافع ہی سے متعلق نہیں ہوتے بلکہ ان میں یہ امور بھی شامل ہوتے ہیں مثلاً کاروباری راز، حقوق پیٹنٹ، معلومات کا تبادلہ اور کافی حد تک فنی اور مالیاتی تعاونِ عمل۔

۴۔ اجارے کی طویل المدت شکلیں (The Long-term Forms of Monopoly)

عارضی نوعیت رکھنے والی شکلوں اور طویل مدتی شکلوں کے مابین کوئی واضح حدفاصل نہیں پائی جاتی۔ پہلی قسم کا حال ہم بیان کرچکے ہیں اور اب دوسری قسم یعنی طویل مدتی شکلوں کو ہم بیان کریں گے۔ بعض صورتوں میں تو ایسا بھی ہوا کہ اجارہ دارانہ معاہدوں کی نوعیت گرچہ عارضی تھی مگر نصف صدی سے زاید عرصے تک کم و بیش تسلسل کے ساتھ عمل ہوتا رہا جیسا کہ رینش وسٹفالین کوئلہ کارٹیل (Rhenish-Westphalian Coal Cartel) کی مثال سے ثابت ہے۔ عارضی قسم کے معاہدوں اور طویل مدتی معاہدوں میں اصل فرق کا انحصار تو اس بات پر ہوتا ہے کہ کارٹیل وغیرہ قسم کی انجمنوں میں شرکت کے بعد منفرد کمپنیوں کا مسابقتی ڈھانچہ (Competitive Structure) برقرار رہتا ہے کہ نہیں۔ اگر برقرار رہتا ہے تو سمجھنا چاہیے کہ معاہدہ عارضی نوعیت کا ہے اور انجمن کے ممبر جب چاہیں اس کو ختم کرسکتے ہیں۔ یہ بات اپنی جگہ پر صحیح ضرور ہے لیکن اس سلسلے میں عارضی قسم کی انجمنوں کو توڑ دینے کے جو محرکات (Motives) ہوتے ہیں ان کو بھی ہم نظر انداز نہیں کرسکتے۔ اس لیے کہ ایسا ہوسکتا ہے کہ اصولاً انجمن کی نوعیت عارضی ہو لیکن ممبروں کو اس کو باقی رکھنے ہی میں اپنا فائدہ نظر آئے اور اس طرح عارضی نوعیت کی ایک انجمن اتنے دنوں تک باقی رہ جائے کہ اس کو عارضی کے بجائے طویل مدتی شمار کرنا زیادہ درست معلوم ہو۔ اسی بنا پر انٹیں (Interessengemeinschaft) طویل مدتی قسم میں شمار کرنا چاہیے لیکن ایسا نہیں کیا جاتا ہے۔ اس کے دو اسباب ہیں۔ ایک

تو یہ کہ اصولاً یہ شکل طویل مدتی نہیں ہے۔ دوسرے یہ کہ تنظیم کی یہ شکل جہاں جہاں پائی جاتی ہے وہاں زیادہ تر نہ صرف اصولاً بلکہ عملاً بھی قلیل مدتی ہی ہوتی ہے۔ اکا دکا مثالیں ایسی ملتی ہیں جب کہ عارضی نوعیت کے باوجود سالہا سال تک معاہدہ برقرار رہا۔

طویل مدتی شکل کی حسب ذیل قسمیں بیان کی جا سکتی ہیں۔

X- ووٹنگ ٹرسٹ The Voting Trust.

تنظیم کی یہ شکل ایک زمانے میں ممالک متحدہ امریکہ میں بہت مقبول رہی یہاں تک کہ عدالتوں نے اس کو غیر قانونی قرار دے دیا۔ آپس میں مسابقت کرنے والی متعدد کمپنیوں نے یہ طے کیا کہ وہ اپنے تمام حصص (Stocks) ٹرسٹیوں (Trustees) کی ایک جماعت کے حوالے کر دیں جس کے بدلے ان کو ٹرسٹ سرٹیفکیٹ (Trust Certificate) مل جائے گا۔ ان ٹرسٹ سرٹیفکیٹ کی مالیت ان کمپنیوں کی جائداد کے برابر ہوگی۔ چناں چہ اس معاہدے کے تحت ٹرسٹیوں کو معاہدے میں شریک تمام کمپنیوں کے کاروبار پر پورا کنٹرول حاصل ہو جاتا تھا۔ بہ اعتبار نظریہ تنظیم کی اس شکل کو دوامی قرار دیا جاتا ہے۔ اس کی سب سے مانوس مثال اسٹینڈرڈ تیل کمپنی (Standard Oil Co.) کی ہے جس نے اس شکل کو سنہ ۱۸۷۹-۹۲ء کے دوران اختیار کیا تھا[1]۔ انہی برسوں میں دوسری امریکی صنعتوں سے تعلق رکھنے والے کافی تعداد میں اجارہ داروں نے بھی اس کو اختیار کیا تھا۔ چناں چہ شکر صاف کرنے کی صنعت، شراب کی کشید، جست بنانے کی صنعت کارڈیج (Cordage) اور السی کے تیل کی صنعتوں میں ٹرسٹ معاہدے طے پائے۔ اسٹینڈرڈ آئل ٹرسٹ کے مقدمے میں سپریم کورٹ نے سنہ ۱۸۹۲ء میں تنظیم کی اس شکل کو غیر قانونی قرار دے دیا۔ اسی کے بعد ممالک متحدہ میں بتدریج اس کی جگہ تنظیم کی دوسری شکلوں، علی الخصوص ہولڈنگ کمپنی (holding Company) نے لے لی۔ ٹرسٹ کی یہ تنظیمی شکل دراصل وکیلوں نے اس لیے ایجاد کی تھی کہ ممالکِ

---

[1] دیکھیے اس کتاب کے صفحات ص ۲۵۹ - ۲۶۰

متحدہ کے رائج الوقت قوانین کی وجہ سے پیدا ہونے والی دشواریوں پر قابو پا یا جا سکے۔ لیکن دیگر ممالک میں تنظیم کی بعینہٖ اسی شکل (Voting trust) کا رواج شاذ و نادر ہی پایا جاتا ہے۔ البتہ دی نوبل ڈائنا مائٹ ٹرسٹ کمپنی (The Noble Dyna-mite Trust Co.) کی بے شک یہی شکل تھی۔ یہ کمپنی برطانیہ اور جرمنی کے ڈائنا مائٹ بنانے والوں کے مابین تال میل بنائے رکھنے کے لیے قائم کی گئی تھی۔ اس کمپنی نے ذیلی کمپنیوں کو ٹرسٹ سرٹیفکیٹ دے کر ان کے حصے (Shares) خود اپنے نام منتقل کروا لیے تھے[1]۔ ممالک متحدہ میں اجاروں کی بدنامی ایک ایسے وقت میں اپنے نقطۂ عروج کو پہنچ چکی تھی جب کہ "ٹرسٹ" پورے ملک پر چھایا ہوا تھا۔ اس کا نتیجہ یہ ہوا کہ اجارہ دارانہ تنظیم کی ہر اس شکل کے ساتھ "ٹرسٹ" کو جوڑنے کا رواج پڑ گیا جس میں کسی نہ کسی درجہ میں مالیاتی گٹھ جوڑ پایا جاتا ہو۔ پر اب تنظیم کی جن شکلوں کو "ٹرسٹ" کہا جاتا ہے وہ ان دو زمروں میں سے کسی ایک سے تعلق رکھتی ہیں جس کا حال ہم نیچے بیان کریں گے۔

XI حصص کی ادلا بدلی (Exchange of Shares)

دو یا دو سے زاید کمپنیاں اپنے حصص کا آپس میں ایک دوسرے سے تبادلہ کر کے اپنے کو ایک دوسرے کی قسمت سے وابستہ کر سکتی ہیں۔ اس کا ٹھیک ٹھیک اثر کیا ہوگا یہ تو اس بات پر منحصر ہے کہ معاہدہ میں شامل مختلف کمپنیاں کس سائز کی ہیں اور انھوں نے کتنی تعداد میں اور کس تناسب سے اپنے اپنے حصص کا باہمی تبادلہ کیا ہے۔ اگر معاہدے میں شامل کمپنیوں میں سے ایک کمپنی بہت بڑی ہو اور اسی نے دوسری چھوٹی کمپنیوں کے کل یا اکثر و بیشتر حصے خرید لیے ہوں تو ایسی صورت میں چھوٹی کمپنیوں کی حیثیت طفیلیوں کی سی ہو کر رہ جاتی ہے گرچہ نظم و نسق میں تھوڑا بہت دخل ان کو بھی رہتا ہے۔ اپنے اپنے منافعوں کو ایک مشترک ذخیرہ میں جمع کرنے کی خاطر چند کمپنیاں آپس میں مل کر باہمی تبادلۂ حصص کا ایسا معاہدہ

---

[1] دیکھو لیفمان op.cit. p. 314

کبھی کبھار مستقل اساس پر کرلیتی ہیں۔ لیکن اکثر صورتوں میں اس قسم کا معاہدہ ایک عارضی انتظام کے طور پر طے پاتا ہے تاکہ آگے چل کر ان دو میں سے کسی ایک طویل مدتی شکل کو اختیار کر لیا جائے۔

XII ہولڈنگ کمپنیاں (Holding Companies)

کاروباری اتحاد قائم کرنے کی ایک اور صورت یہ ہے کہ چند کمپنیاں باہمی معاہدے کے ذریعہ اپنے اپنے حصص (کل یا اپنے اپنے حصوں کی اکثریت) ایک الگ کمپنی کے ہاتھ بیچ دیں۔ یہ الگ کمپنی پہلے سے بھی ہو سکتی ہے اور اگر نہ ہو تو خاص اسی غرض کے لیے از سر نو قائم کی جا سکتی ہے۔ اس طرح جو الگ کمپنی ہوگی وہی ہولڈنگ کمپنی کہلاتی ہے۔ اپنے حصص بیچنے والی انفرادی کمپنیوں کو اس ہولڈنگ کمپنی کا حصہ دار قرار دے دیا جاتا ہے۔ حصص بیچنے کا معاوضہ اسی شکل میں ان کو ادا کیا جاتا ہے۔ جدا جدا کمپنیاں بھی اپنی جگہ پر باقی رہتی ہیں اور ان کو کچھ نہ کچھ حد تک اندرونی خودمختاری بھی حاصل رہتی ہے۔ مگر عام پالیسی پر کنٹرول ہولڈنگ کمپنی ہی کا ہوتا ہے جو تمام ممبروں کے مشترکہ مفاد کو سامنے رکھتے ہوئے اپنے فرائض انجام دیتی ہے۔ طویل مدتی قسم کی جتنی تنظیمی شکلیں دیکھنے میں آتی ہیں ان میں سب سے زیادہ رواج اسی کا ہے۔ اس کی مقبولیت کے یہ اسباب ہیں: اولاً اس کے اندر لچک (flexi-bility) پائی جاتی ہے، دوئم ممبر کمپنیوں کی محدود ذمہ داری (Limited Liabi-bility) کے جو فوائد ہیں وہ بھی اپنی جگہ برقرار رہتے ہیں، تیسرے یہ کہ تمام ضروری امور میں ہولڈنگ کمپنی ممبر کمپنیوں کے درمیان تال میل رکھتے ہوئے منفرد کمپنیوں کے مقابلے میں سب کے مشترکہ مفاد کے مطابق کام کرتی ہے۔ ایک زمانے میں ممالک متحدہ امریکہ میں تو اس کا بہت رواج تھا۔ دی اسٹینڈرڈ آئل کمپنی آف نیوجرسی (The Standard Oil Co. of NewJersey) ایک ہولڈنگ کمپنی تھی جو مختلف ریاستوں کی اسٹینڈرڈ آئل کمپنیوں (Standard Oil Companies) کو کنٹرول کرتی تھی۔ سیموئیل انسل (Samuel Insul) اور دی وین شورنگنس (The Van Schweringens) جیسے سرمایہ فراہم کرنے کا کاروبار کرنے والے بیوپاریوں (financier) کی قائم

کی ہوئی ہولڈنگ کمپنیاں پچھلے حالیہ زمانوں میں کافی بدنام ہوئیں۔ برطانیہ عظمیٰ
میں بھی ہولڈنگ کمپنی کے طریقے کو وسیع پیمانے پر کام میں لایا گیا ہے۔ چناں چہ
امل گیمیٹڈ انتھراسائٹ کولیریز لمیٹڈ (Amalgamated Anthracite Collieries Limited)
ایک ہولڈنگ کمپنی ہی ہے جس کا تعلق کوئلے کی تجارت سے رہا ہے۔ یہ کمپنی کل
مقدار پیداوار کا دو تہائی حصہ پیدا کر رہی تھی۔ اسی طرح چند اور مشہور ہولڈنگ
کمپنیوں کے نام یہ ہیں، امپیریل کیمکل انڈسٹریز (Imperial Chemical Industries)
فولاد کی صنعت میں یونائیٹڈ اسٹیل کمپنی (United Steel Company)
گسٹ کین اور بالڈونس (Guestkeen and Baldwins) ڈیوڈ کالویل
(David Calville) اور ویکرس (Vackers)۔ ہوائی جہاز بنانے کی صنعت میں
ہاکر سڈلی (Hawker Siddeley) گراموفون اور ریڈیو بنانے کی صنعت میں الکٹرک
اور میوزیکل انڈسٹریز (Electric & Musical Industries.) اور روڈ ٹرانسپورٹ
کے کاروبار میں ٹیلنگ اور برٹش آٹوموبائل ٹریکشن (Tilling and British
Automobile Traction)۔

XIII اتصال یا انضمام (Consolidations or Mergers)

دو یا دو سے زاید کمپنیاں جب اس طرح ایک دوسرے میں ضم ہو جاتی
ہیں کہ ان کا علیحدہ علیحدہ انفرادی وجود ختم ہو کر ایک نئی کمپنی وجود میں آجاتی ہے
تو اس صورت کو انصال (Consolidations) یا انضمام (Merger) کہتے ہیں۔ تنظیم کی
شکل کی کئی مثالیں پائی جاتی ہیں مگر اس میں صرف چند ہی اتنی بڑی ہیں کہ وہ سارا
متعلقہ صنعت پر چھائی ہوئی ہوں۔ امپیریل تباکو کمپنی (Imperial Tobacco Co)
پائپ بنانے کی صنعت میں اسٹیورٹ اور لائڈس (Stewart and Lloyds)
یا شکر صاف کرنے کی صنعت میں ٹیٹ اور لائل (Tate and Lyle)، گیس اسٹو
(Gass Stove) کی صنعت میں ریڈیشن (Radiation) شراب کشی میں دی ڈسٹلر
کمپنی (The Distiller Co.) سائیکل کی زنجیر اور دوسری قسم کی زنجیر بنانے کی صنعت
میں رینولڈ اور کاونٹری چین کمپنی (Renold and Coventry Chain Co) اور

لندن ٹرانسپورٹ بورڈ (London Transport Board) اصل میں انضمام اور اتصال (merger and Consolidation) ہی کی مثالیں ہیں۔ لیکن عمل درآمد کا جہاں تک تعلق ہے یہ چیز شاذونادر ہی دیکھنے میں آتی ہے کہ کاروباری کمپنیاں تنظیم کی کسی ایک ہی شکل کو ہمیشہ اختیار کرتی ہوں۔ نہ صرف یہ کہ وہ ان شکلوں کو وقتاً فوقتاً بدلتی رہتی ہیں بلکہ یہ بھی کرتی ہیں کہ ایک ہی وقت میں انفرادی کمپنیاں اپنی تنظیم کے مختلف حصوں کے ساتھ مختلف نوعیت کے رشتے برقرار رکھتی ہیں۔ جس میمورنڈم[1] سے ہم نے اوپر کی تفصیلات نقل کی ہیں اس کے مصنف نے خود لکھا ہے کہ چند ہی برطانوی ٹرسٹ ایسے ہیں جو اوپر بتائی قسموں میں سے بالکل کسی ایک کے مانند ہوں۔ چند فرمیں تو ایسی ہیں جو آپس میں محض اس لیے بندھی ہوئی ہیں کہ انھوں نے حصص کا تبادلہ کر رکھا ہے۔ چند محض ہولڈنگ کمپنی کی حیثیت رکھتی ہیں اور چند ایسی ہیں جو بالکل ایک دوسرے سے ملی ہوئی ہیں۔ بہت سی ایسی بھی ہیں جو کچھ حد تک تو ہولڈنگ کمپنی معلوم ہوتی ہیں اور کچھ حد تک متصل شدہ (Consolidated) نظر آتی ہیں۔ ساتھ ہی یہ بھی ممکن ہے کہ ان فرموں نے اپنے کو دوسری کمپنیوں سے بھی مختلف ڈھنگ سے وابستہ کر رکھا ہو مثلاً تبادلۂ حصص (Exchange of Shares) کے ذریعہ یا انٹرلاکنگ ڈائرکٹریٹ (Interlocking Directorate) کے ذریعہ۔

۵۔ کسی شکل کے اختیار کرنے کے اسباب (Reasons for the adoption of particular Forms)

اجارہ دارانہ تنظیم کی مختلف شکلوں کا مکمل جائزہ (Survey) لے چکنے کے بعد کیا فی الجملہ طور پر ہم یہ بتا سکتے ہیں کہ وہ کیا حالات ہیں جن کے تحت تنظیم کی ان شکلوں میں سے کسی ایک مخصوص شکل کے اختیار کیے جانے کا قرینہ زیادہ پایا جاتا ہو۔

---

[1] بالفور کمیٹی برائے صنعت و تجارت، صنعتی و تجارتی کارکردگی کے عوامل ص ۷۶
Balfour Committee on Industry and Trade, Factors in Industrial and Commercial Efficiency, p. 76.

اس قسم کے کسی عام اصول کے بیان کرنے کی اگر ہمیں کوشش کرنی ہے تو یہ کام بڑی احتیاط سے کرنے کا ہے۔ وجہ اس کی یہ ہے کہ جن شکلوں کو جن اسباب کی بنا پر اختیار کیا جاتا ہے ان اسباب میں معاشی پہلو سے زیادہ قانونی پہلو غالب ہوتا ہے۔ بعض ملکوں میں تنظیم کی بعض شکلیں دوسری شکلوں کے مقابلے میں زیادہ چھائی ہوئی رہتی ہیں۔ اس کی بڑی وجہ یہ ہے کہ تنظیم کی بعض شکلوں پر بڑی قانونی داروگیر تھی۔ اس کے برخلاف بعض دیگر شکلیں اس داروگیر سے مستثنا تھیں، وہ زیادہ مقبول ہو گئیں۔ اسی طرح بعض اجارہ دارانہ معاہدے ایسے ہوتے ہیں کہ ان کو بہ آسانی نافذ کیا جا سکتا ہے۔ بعض ایسے نہیں ہوتے۔ لہٰذا تنظیمی شکلوں کے انتخاب میں مسئلے کا یہ پہلو بھی اہم رہا ہے۔ نیز جہاں قانونی پہلو اہم نہ بھی ہو وہاں دوسرے غیر معاشی عوامل (Factors) ہو سکتا ہے کہ سامنے آ جائیں۔ کاروباری اتحاد کے میدان میں جن حضرات نے نمایاں خدمات انجام دی ہیں ان کی محض ذاتی پسند یا ناپسند کو بھی اس باب میں بڑا دخل رہا ہے۔ بعض کو مکمل انضمام (mergers and fusions) پسند تھا، بعض ہمیشہ ہولڈنگ کمپنی والی شکل کو ترجیح دیتے تھے۔ تنظیم کی ایک شکل مثلاً ٹرسٹ کے مقابلے میں دوسری شکل مثلاً کارٹیل کو ترجیح دینے کی بعض اوقات محض یہ وجہ ہوتی ہے کہ گفت و شنید کرنے والوں میں زیادہ سربرآوردہ شخصیت کا مالک ان دو میں سے ایک کو کسی اپنی انفرادی پسند کی وجہ سے ترجیح دیتا ہے۔ اگر یہ سربرآوردہ شخصیت بیچ میں نہ ہوتی تو غالباً فیصلہ کچھ اور ہی ہوتا۔

لیکن اگر ہم ذرا احتیاط سے دیکھیں تو معلوم ہوگا کہ اجاروں کی مختلف قسموں کے ساتھ موٹے طور پر میل کھانے والی اجارہ دارانہ تنظیم کی بھی مختلف شکلیں پائی جاتی ہیں۔ چناں چہ یہ بات ظاہر ہے کہ میعادی معاہدے کسی نہ کسی وجہ سے ہی لوگ آپس میں کرتے ہوں گے اور تھوڑے دنوں بعد پھر کسی نہ کسی وجہ سے ہی بعض مفروضہ حالات کے تحت انجمن کی رکنیت سے خود کو آزاد کر لیتے ہوں گے۔ مال بنانے والے بیوپاری، خاص کر جن کے مصارف

کم ہوں وہ مال کی پیداوار پر تحدید کی کسی اسکیم میں صرف کساد بازاری ہی کے زمانے میں شریک ہوں گے جب کہ مقدور بھر مال بنا کر منافع بخش قیمت پر پورے مال کی نکاسی ناممکن ہو چکی ہو۔ ان حالات میں وہ عام طور پر معاہدے کے تحت عائد شدہ پابندی کو آزادیٔ عمل پر ترجیح دیں گے[1] اگر اس کا امکان ہو کہ کم قیمت پر مال تیار کرنے والے بیوپاریوں کی طرف سے مسابقت از سرِ نو پھر شروع ہو جائے گی تو ایسی صورت میں لوگ میعادی معاہدہ اتحاد والا طریقہ اختیار کرنا چاہیں گے یعنی جہاں نئے آنے والوں کے داخلے کو روکنا مشکل یا ناممکن ہو اور ساتھ ہی اس کا بھی امکان ہو کہ نئے آنے والوں کے مصارف زائد ہونے کے بجائے اُلٹے اور کم ہی ہوں۔

زیادہ مصارف اور کم مصارف پر مال بنانے والے بیوپاریوں کے مصارف پیدائش کے مابین اگر قابلِ لحاظ فرق ہو تو ایسی صورت میں ایک کم لاگت پیداکار (a low cost producer.) یہ چاہے گا کہ معاہدۂ اتحاد کے باوجود آزادیٔ عمل کا امکان باقی رہے۔ کم قیمتوں کے دوران اس کا فائدہ اسی میں ہوگا کہ پیداوار پر پابندی عائد کیے جانے کی اسکیم میں شریک رہے اور اپنے ساز و سامان کے استعمال میں کفایت شعاری سے کام لے۔ لیکن جب طلب میں اضافہ ہوگا تو پھر بیش لاگت اور کم لاگت پیداکاروں کے مفادات میں ٹکراؤ ناگزیر ہو جائے گا۔ مثال کے طور پر تانبا تیار کرنے والے ایک ایسے کم لاگت پیداکار کو لو جو پیداوار پر پابندی عائد کرنے کی اسکیم میں شریک ہو۔ جس بیوپاری کے مقدم مصارف (Prime Cost.) فرض کرو کہ بیس پونڈ ہیں تو وہ اس بات کو ترجیح دے گا کہ مال کی قیمت ۴۰ پونڈ کر کے اس کو سو کا کوٹا دیا جائے نہ کہ مال کی قیمت ۵۰ پونڈ رکھ کر اس کو صرف ۶۰ کا کوٹا دیا جائے۔ جس بیوپاری کے مقدم مصارف صرف ۲۵ پونڈ ہوں گے وہ دونوں صورتوں میں سے کسی ایک کو بھی ترجیح نہیں دے گا۔ جس بیوپاری کے مقدم مصارف

---

[1] اس مسئلے پر نہایت اچھی بحث کے لیے ہے۔ ڈبلیو. رو، مارکیٹ اینڈ مین (Market and Men) کا باب ۸ پورا۔

۳۶ پونڈ ہوں گے وہ ۴۰ پونڈ کی بجائے ۵۰ پونڈ کے حساب سے مال بیچ کر دوگنا سے زیادہ منافع کمائے گا۔ معاہدۂ اتحاد سے الگ ہو جانے کا اختیار اور پھر یہ دھمکی دینے کی قوت کہ اگر بنیادی کوٹے میں اضافہ نہ کیا گیا تو وہ الگ ہو جائیں گے، وہ ایسے امور ہیں جن کی وجہ سے ایک کم لاگت پیداکار انجمن میں عارضی طور پر شریک ہو جانے پر آمادہ ہو جاتا ہے ورنہ وہ اس قسم کی انجمنوں میں شریک ہی نہیں ہوتا۔

انجمن سے الگ ہو جانے کا اختیار پیداکاران حالات میں بھی اپنے ہاتھ میں رکھنا چاہیں گے، جب کہ انجمن کے ممبروں میں متعدد ایسی فرم شریک ہوں، جن کی پیداواریں بالکل ہم جنس شکل کی نہ ہوں یا جن کے مال ایک ہی بازار میں نہ بکتے ہوں، اس لیے کہ جب صورتِ حال یہ ہو تو مختلف بازار کے تقاضے مختلف ہوں گے۔ ایک بازار کے حالات کا تقاضا یہ ہوگا کہ پیداوار پر پابندی اور قیمت پر کنٹرول کیا جائے، لیکن ہو سکتا ہے کہ دوسرے بازار کے حالات بالکل جداگانہ ہوں جہاں پیداوار پر پابندی اور قیمت پر کنٹرول کی پالیسی بالکل قابلِ اطلاق نہ ہو۔ لہٰذا پیداکار چاہیں گے کہ معاہدہ کی پابندیوں سے آزاد ہو جانے کا امکان باقی رکھا جائے۔ اس قسم کے مسائل اکثر وہیں اٹھ کھڑے ہوتے ہیں جہاں بعض کارخانے تو اندرونِ ملک بازار کے لیے مال تیار کرتے ہیں اور بعض غیر ممالک کو برآمد کے لیے مال بناتے ہیں۔ بعض جرمنی کارٹیل کے ممبروں کے درمیان اس مسئلے نے بڑی شدید صورت اختیار کر لی تھی۔ ذرا غور سے دیکھنے پر نظر آئے گا کہ معیادی انجمنیں عام طور پر قلیل مدتی قسم والے اجاروں سے تعلق رکھنے والی ہوتی ہیں۔ اجارے کی بنیادیں جتنی مستحکم ہوں گی اتنی ہی کم اجارے کی متوقع مدت عمر ہوگی اور اس کا اتنا ہی زیادہ امکان ہوگا کہ پیداکار حسب ضرورت اپنے لیے ختم کی جا سکنے والی (Terminable) قسم کی کوئی انجمن بنا لیں۔ اس کے برخلاف اجارے کی متوقع مدتِ عمر جتنی زیادہ لمبی ہوتی جائے گی، اتنی ہی زیادہ اس بات کی ترغیب ہوگی کہ مختلف فرم والے کسی نہ کسی عبوری (Transitional) شکل والی تنظیم سے وابستہ رہنے پر رضامند ہو جائیں۔ 7
یہ عارضی شکلیں بعض اوقات کسی نہ کسی قسم کی چھپی مسابقت (Concealed Competition)

سے نجات پانے کے لیے اختیار کی گئی ہیں۔ یہ کوئی شاذ و نادر پیش آنے والی بات نہیں ہے کہ بعض وقت قیمتوں کے بارے میں تو از روئے معاہدہ باہمی مسابقت کا سلسلہ ختم ہوگیا مگر مال کی خوبی، فوری سپلائی اور دیگر سہولتوں کا جہاں تک تعلق ہے بیوپاریوں کے درمیان مسابقت برابر جاری رہی۔ چناں چہ شرح کرایہ کے معاملے میں تو ریلوے کمپنیوں نے ایک بار ایک ہی کرایہ وصول کرنے کا فیصلہ کرلیا مگر اسی معاہدے کے نتیجے کے طور پر دوسری سہولتوں کی فراہمی کے معاملے میں کافی مسابقت شروع ہوگئی۔ یہی صورتِ حال جہازراں کمپنیوں کے ساتھ بھی پیش آئی۔ اس نوعیت کی مسابقت (Concealed Competition) سے بچ نکلنے کے لیے بعض اوقات منافع پولنگ (Profit pooling) معاہدے کا طریقہ اختیار کیا گیا اور بعض اوقات "اشتراکِ مفاد" (Community of Interest) قسم والا معاہدہ آپس میں طے پایا۔ عارضی نوعیت والی تنظیمی شکلوں کے نشو و نما کی جزوی طور پر اس سے توجیہہ ہوتی ہے۔ مگر ان کا ایک دوسرا محرک بھی رہا ہے اور جو اکثر زیادہ اہم رہا ہے۔ جیسا کہ ہم دیکھ چکے ہیں کہ سب سے فائدہ مند پوزیشن میں تو وہ فرم ہوتی ہے جو پابندیِ پیداوار کے معاہدے سے باہر رہتے ہوئے اچھی قیمتوں (Improved prices) کو تو قبول کرلیتا ہے مگر اپنی مقدارِ پیداوار پر پابندی کا پابند نہیں ہوتا۔ ممبر فرموں کو اس قسم کے داؤ پیچ سے باز رکھنے کی ضرورت ہی نے زیادہ سخت اور غیر لچک دار قسم کے معاہدۂ اتحاد کو بڑھاوا دیا ہے۔ جیسا کہ ایک اگلے باب کے مطالعے سے ہم کو معلوم ہوگا کہ دراصل یہی ضرورت تھی جس نے جرمنی میں سخت اور غیر لچکدار قسم کے معاہدوں کو جنم دیا اور جرمنی ہی ایک ایسا ملک تھا جہاں کا قانون ان معاہدوں کے نفاذ میں ممد و معاون ثابت ہوا۔ لیکن یہاں پر غیر لچک دار قسم کے معاہدوں کا استعمال ایک ایسی صورتِ حال سے نبٹنے کے لیے کیا گیا جو درحقیقت معیاری معاہدوں کی مقتضی تھی۔ نتیجہ اس کا یہ ہوا کہ تنظیم کی یہ عارضی شکلیں (Transitional forms) حد درجہ غیر مستحکم (Unstable) ہوگئیں۔ آگے ہم کو معلوم ہوگا کہ ان معاہدوں کا اثر یہ ہوا کہ جب بھی نارضامند شرکا کو علیحدگی اختیار کرنے سے روکنے کی کوشش کی گئی تو تجدیدِ معاہدہ

کے وقت صنعتی بحران کی کیفیت ہو گئی۔ انتشار اور افتراق کے امکانی خطرے نے ہمیشہ سیاسی مداخلت کو دعوت دی یہاں تک کہ جرمنی اور انگلستان دونوں ملکوں میں انجمن کی یہ عارضی شکلیں سرکاری سہارے کی محتاج ہو کر رہ گئیں۔

اب ان کے بعد چار طویل مدتی تنظیمی شکلوں کا ذکر باقی رہ گیا ہے۔ ان میں سے دو اہم ہیں اور دو غیر اہم۔ دی ووٹنگ ٹرسٹ (The voting trust) جیسا کہ ہم کو معلوم ہے وکیلوں کی نکالی ہوئی ایک ترکیب تھی جو زیادہ دنوں نہیں چل سکی۔ تبادلۂ حصص کے طریقے کو بہ مشکل ہی تنظیم کی ایک شکل قرار دیا جا سکتا ہے۔ یہ طریقہ عموماً ہولڈنگ کمپنی (Holding Company) اور انضمام (merger) کی دو طویل مدتی شکلوں میں سے کسی ایک تک پہنچنے کے لیے واسطے کے طور پر اختیار کیا جاتا ہے۔

مندرجہ بالا پہلی یا دوسری شکل اسی وقت اختیار کی جاتی ہے جب کاروباری لوگ یہ محسوس کرتے ہیں کہ اس قسم کے اتحاد کے ذریعہ فنی کفایت شعاری (technical economies) حاصل کی جا سکتی ہیں اس لیے کہ اتحاد کے بعد معاہدۂ اتحاد میں شامل تمام کمپنیوں کو از سرِ نو منظم کر کے فنی کفایت شعاری (Technical economies) کا حصول ممکن ہو جاتا ہے۔ اب ان دو شکلوں یعنی ہولڈنگ کمپنی اور انضمام (merger) کے مابین ایک کو دوسرے پر ترجیح دینے کے کئی اسباب ہو سکتے ہیں۔ ہولڈنگ کمپنی ان تین امور میں سے کسی ایک یا تینوں کو انجام دے سکتی ہے۔ ہولڈنگ کمپنی کے ذریعہ متعدد جدا جدا کارخانوں کے انتظام کو ایک مرکز کے تحت لا کر چلایا جا سکتا ہے۔ مختلف کارخانوں کی طرف سے ایک مرکزی انجمن فروخت پیداوار کی حیثیت سے بھی ہولڈنگ کمپنی خدمات انجام دے سکتی ہے۔ اس حیثیت میں ہولڈنگ کمپنی ایک طرف مقدار پیداوار پر کنٹرول کرتی ہے تو دوسری طرف تیار شدہ مال کی نکاسی کی بھی ذمہ دار ہوتی ہے۔ یا ہولڈنگ کمپنی ایک مالیاتی ترکیب (financial device) کے طور پر استعمال کی جا سکتی ہے جس کی غرض یہ ہوتی ہے کہ ہولڈنگ کمپنی کے ممبروں کو بھی محدود ذمہ داری (limited liability) کے اصول سے مستفید ہونے کا موقع دیا جائے اس

لیے کہ بعض اوقات کمپنیاں اتنی چھوٹی ہوتی ہیں کہ فرداً فرداً اگر وہ چاہیں تو ان کو قانوناً محدود ذمہ داری کے اصول سے مستفید ہونے کا موقع نہیں دیا جاسکتا۔ ایک بڑی ہولڈنگ کمپنی کا جزو ہونے کی حیثیت سے ان کو یہ موقع مل جاتا ہے۔ پہلے دو کام تو ایسے ہیں کہ ضرورت پڑنے پر انضمام (merger) کے تحت بھی خصوصی شعبوں کے ذریعہ انجام دیے جاسکتے ہیں۔ صرف تیسری صورت ہی ایسی ہے جس کے پیشِ نظر ہولڈنگ کمپنی قابلِ ترجیح قرار پاتی ہے۔ لیکن یہ بات یاد رکھنی چاہیے کہ ہولڈنگ کمپنی والی شکل کا اختیار کرنا بہ ہمہ وجوہ آسان تر ہوتا ہے لہٰذا قدرتاً لوگ اسی طرف راغب ہوتے ہیں۔ البتہ جب پرانی کمپنیوں کو ختم کرکے ایک نئے مقام پر نئے نام سے بہت بڑے کاروباری ادارے کا قیام منظور ہو تو ہولڈنگ کمپنی کے مقابلے میں انضمام (merger) کو ترجیح دی جاتی ہے۔

ہولڈنگ کمپنی کو مزید برتری ان صنعتوں میں بھی حاصل رہتی ہے جہاں کاروباری نیک نامی کا تعلق اس توجیہ اور طریقِ کار سے ہوتا ہے جس سے مال کے بنانے میں کام لیا جاتا ہے۔ مثلاً موٹر گاڑیاں اور گراموفون بنانے کی صنعت۔ اس کے برخلاف سگریٹ اور سیمنٹ کی صنعت میں اہم چیز خام مال کا انتخاب ہوتا ہے۔ غالباً یہی وجہ ہے کہ روٹس (Rootes) اور الکٹریکل و میوزیکل انڈسٹریز لمیٹڈ (Electrical and Musical Industries Ltd.) جن کا تعلق پہلی دو صنعتوں سے ہے، ہولڈنگ کمپنیاں ہیں۔ اس کے برخلاف امپیریل تمباکو کمپنی (Imperial Tobacco Company) اور اسوشی ایٹڈ پورٹ لینڈ سمنٹ مینوفیکچررس لمیٹڈ (Associated Portland Cement Manu-facturer Limited) نے انضمام کی شکل اختیار کی۔ ہولڈنگ کمپنی کے تحت ممبر کارخانوں کی انفرادیت اور ان کی نیک نامی جوں کی توں برقرار رہتی ہے اور نہ صرف یہ بلکہ ہولڈنگ کمپنی اپنے ممبروں کو پرائیویٹ کمپنی کا درجہ عطا کرکے ان کو مزید آزادیِ عمل اور اپنے اپنے معاملات میں رازداری برتنے کا حق دے دیتی ہے، جیسا کہ ای۔ایم آئی (E.M.I.) کے ممبر کمپنیوں کے

معاملے میں ہوا تھا۔

انتظام میں مرکزیت کی خاطر ہولڈنگ کمپنی کا رواج زیادہ ان صنعتوں میں ملے گا جہاں انتظامی نقطۂ نظر سے متوازن اکائی (Optimum Unit) اس سے بڑی ہو جتنی کہ پیداواری اور فنی (Technical Production) نقطۂ نظر سے ہونی چاہیے۔ یا پھر اس کا رواج ان صنعتوں میں زیادہ نظر آئے گا جہاں مصارفِ نقل و حمل زیادہ ہوں۔ مصارفِ نقل و حمل کی زیادتی کی وجہ سے بعض دفعہ مجبوراً متوازن سائز سے کم سائز والے متعدد کارخانے قائم کرنے پڑتے ہیں تاکہ ہر کارخانہ اپنے متعلقہ بازار سے زیادہ دور نہ ہو۔ فروختِ پیداوار میں مرکزیت پیدا کرنے کی خاطر ہولڈنگ کمپنی کا طریقہ ہر اس صنعت میں اختیار کیا جائے گا جہاں مال تیار کرنے کے لیے تو چھوٹے کارخانے موزوں ہوں، لیکن فروختِ پیداوار کے لیے بڑے پیمانے پر کاروبار کا کرنا ضروری ہو۔ محدود ذمہ داری کی (Limited Liability) تقسیم در تقسیم (Subdivision) کی خاطر بھی ہولڈنگ کمپنی کے طریقہ کا رواج ان صنعتوں میں پایا جاتا ہے جہاں ہولڈنگ کمپنی کے مختلف ممبروں کے متوقع نفع و نقصان کا اندازہ ایک دوسرے سے بالکل الگ الگ ہو۔ یہی صورتِ حال وہاں ہوگی جہاں کمپنیوں کا اتحاد عمودی (lateral) نوعیت کا ہونے کے ساتھ افقی (horizontal) نوعیت کا بھی ہو اور یہ باہمی اتحاد نہ صرف مماثل قسم کے کارخانوں کی حد تک محدود ہو بلکہ غیر مماثل کاروبار تک پھیلا ہوا ہو۔ اس قسم کا افقی (Horizontal) اتحاد کان کنی کی صنعت میں عموماً پایا جاتا ہے جہاں فنی اسباب کی بنا پر مختلف معدنوں کے سائز قدرتاً مختلف ہوتے ہیں۔ یہی صورتِ حال وہاں بھی ہوگی جہاں پیدائش کے نئے نئے طریقے (Technique) ابھی تجربہ کی منزل سے گزر رہے ہوں، یا جہاں فیشن کمائی کو اس طرح متاثر کر رہا ہو کہ بآسانی اس کی تلافی نہ ہو سکے۔ شاید اسی لیے متعدد جہاز راں کمپنیاں بکثرت اس پر عمل پیرا نظر آتی ہیں کہ صرف معدودے چند جہازوں کو لے کر الگ الگ کمپنیاں بنا لیتی ہیں اور یہی صورتِ حال وہاں بھی ہوگی جہاں مختلف کمپنیاں جغرافیائی لحاظ سے الگ الگ بازاروں میں

اپنا مال بیچ رہی ہوں اور جہاں ایک کو جن جن دشواریوں کا سامنا ہو اس کی وجہ سے دوسروں پر کوئی خاص بڑا اثر نہ پڑ رہا ہو۔

اس کے برخلاف مکمل انضمام (Complete merger) کا بہت زیادہ امکان ان حالات کے تحت نظر آئے گا۔ یعنی جہاں صرف افقی (horizontal) نوعیت والا اتحاد پایا جاتا ہو، جہاں ہر کارخانے کی پیداوار مماثل قسم کے بازار میں فروخت ہوتی ہو اور جہاں تکنیکل پالیسی کی غایت ہی یہ ہو کہ الگ الگ جو پلانٹ ہیں ان سب کو ایک واحد پلانٹ کی شکل میں مرتکز کر دیا جائے۔ کچھ کچھ یہ رجحان بھی نظر آتا ہے کہ ہولڈنگ کمپنی کی نسبتاً کم دیرپا شکل انضمام (merger) کی نسبتاً زیادہ دیرپا شکل میں تبدیل کر دی جاتی ہے۔ لیکن ہولڈنگ کمپنی اپنی چند در چند خوبیوں کی وجہ سے زمانۂ حال کے صنعتی نظام پر چھائی ہوئی ہے۔ ہولڈنگ کمپنی زیادہ لچک دار ہوتی ہے اس کے اندر تحفظ (Security) زیادہ ہے، اس میں پیچیدگی نہیں ہے۔ مالیاتی اسکیم بازوں کے لیے تو ہولڈنگ کمپنی کی یہی ایک خوبی کافی و شافی ہے کہ اس کے توسط سے وہ مختلف کمپنیوں کے چند حصص پر قبضہ کے ذریعہ لاکھوں پر کنٹرول حاصل کر سکتے ہیں۔ ہولڈنگ کمپنی اجارہ دارانہ تنظیم کی قلیل مدتی شکلوں اور انضمام (merger) کے بین بین ایک صورت ہے۔ اجارہ دارانہ تنظیم کی قلیل مدتی شکلوں کے تحت ممبر کمپنیوں کی انفرادیت اپنی جگہ برقرار رہتی ہے۔ ہولڈنگ کمپنی کے تحت بھی انفرادیت بالکل ختم نہیں ہو جاتی۔ انضمام کے تحت انفرادیت کا بالکل خاتمہ ہو کر مکمل مرکزیت پیدا ہو جاتی ہے۔ ہولڈنگ کمپنی کے تحت انفرادیت کو بالکل مٹائے بغیر مرکزیت کے جو فوائد ہیں وہ بڑی حد تک حاصل ہو جاتے ہیں۔ ہولڈنگ کمپنی کا کوئی ممبر ہو سکتا ہے کہ ذرا اڑیل قسم کا ہو اور معاہدۂ اتحاد پر پورا پورا عمل نہ کرتا ہو۔ ایسی صورت میں اس کو کچھ دنوں کے لیے اپنے حال پر چھوڑ دیا جا سکتا ہے۔ یہاں تک کہ کاروبار پر ہولڈنگ کمپنی کی گرفت اتنی مضبوط ہو جائے کہ اڑیل قسم کے ممبر کو بتدریج تعاونِ عمل پر مجبور کیا جا سکے۔ لیکن یہ سہولت ہولڈنگ کمپنی ہی کے تحت ممکن ہے۔

چھٹا باب

اجارہ اور صنعتی کارکردگی

۱۔ کچھ استقرائی انکوائریاں

اگر ہمیں اس بات پر سوچ بچار کرنا ہے کہ آیا اجارہ صنعتی تنظیم کی ایک خاطر خواہ شکل ہے کہ نہیں تو ہمیں اس سوال کو اٹھانا پڑے گا کہ تنظیم کی متبادل (Alternatives) شکلوں کے مقابلے میں بہ لحاظ کارکردگی اجارے کی کیا حیثیت ہے۔ کارکردگی سے مراد یہاں پر پیدائش دولت کے معاملے میں کارکردگی ہے۔ اس سوال کا جواب ان دو میں سے کسی ایک طریقہ پر دیا جا سکتا ہے۔ اولاً اس طریقے پر ہم اس سوال کا جواب معلوم کر سکتے ہیں کہ موجودہ اجاروں کے تحت مصارف پیدائش میں کس حد تک کمی واقع ہو سکی ہے جو تنظیم کی دوسری شکلوں کے تحت ممکن نہ ہوتی۔ دوسرا طریقہ یہ ہے کہ ہم عقل کی مدد سے یہ قیاس کرنے کی کوشش کریں کہ حصولِ کارکردگی کے جو محرکات یا مصارف میں کمی کرنے کے جو مواقع اجارے کے تحت ہوتے ہیں وہ مسابقتی انتظام کے تحت نہیں پائے جاتے۔

اجاروں کی کارکردگی اور ان کی کامیابی کا بڑے وسیع پیمانے پر اور بہت ہی بارور قسم کے مطالعے ممالک متحدہ امریکہ میں کیے گئے ہیں۔[1] نیشنل انڈسٹریل کانفرنس

---

[1] دیکھو خصوصاً نیشنل انڈسٹریل کانفرنس بورڈ کی Mergers in Industry اور Livermore کا مضمون مطبوعہ Quarterly Journal of Economics Nov. 1935.

بورڈ نے کم و بیش سولہ صنعتوں کا مطالعہ کرنے کے بعد یہ معلوم کیا کہ ان صنعتوں میں مکمل قسم کے اجارہ دارانہ تنظیم کے تحت چلائے جانے والے کارخانوں میں فی مزدور پیداداری کیا ہے اور آزاد انفرادی نوعیت والی فرم میں فی مزدور پیداواری کا کیا حال ہے۔ یہ اعداد و شمار ۱۹۲۰ء تا ۱۹۲۶ء کے لیے فراہم کیے گئے تھے۔ اس چھان بین کو ظاہر ہے انھیں کمپنیوں کی حد تک محدود رکھنا پڑا جن کی پیداوار کافی میعاری تھیں، جس کی وجہ سے ان کا باہمی تقابل ممکن تھا۔ چناں چہ فولاد کی صنعت میں اس مطالعے کو صرف فولاد ہی کی حد تک محدود رکھا گیا اور پیداوار کا شمار ٹن کے حساب سے کیا گیا۔ سولہ میں سے گیارہ صنعتوں میں پتہ چلا کہ اجاروں کی کارکردگی ۱۹۲۶ء میں بہ مقابلہ دوسروں کے بہتر رہی۔ ان میں بھی چھ صنعتوں میں اجاروں کی برتری بہت نمایاں تھی۔ پانچ میں اتنی نمایاں نہ تھی۔ چناں چہ سولہ صنعتوں کی جو چھان بین کی گئی تو پتہ چلا کہ چھ صنعتوں میں اجاروں کو کافی فائدہ تھا۔ پانچ میں تھوڑا فائدہ تھا اور باقی پانچ میں وہی منفرد کمپنیاں فائدے میں تھیں جو آزاد رہ کر کام کر رہی تھیں۔ اجارہ دارانہ تنظیموں کو سب سے زیادہ فائدہ دھاتوں کو صاف کرنے (Metal refining) اور معدنی پیداوار کو کچے مال کے طور پر استعمال کرنے والے کاروبار میں تھا۔ دھات کا مختلف سامان بنانے والی صنعتوں میں آزاد کمپنیوں کو برتری حاصل تھی۔ اس کے علاوہ مخلوط گروپ (Miscellaneous Group.) میں جن صنعتوں کو شامل کیا گیا تھا ان میں سے بھی ایک میں آزاد کمپنیوں کو برتری حاصل تھی۔ اجاروں کو وہاں برتری حاصل تھی جہاں مختلف مقامی بازاروں کو مال سربراہ کرنے والے مختلف اور منتشر کارخانوں کو ایک مرکزی انتظام کے تحت لے لیا گیا تھا۔ منفرد آزاد کمپنیاں وہاں بہتر پوزیشن میں تھیں جہاں مال کی نکاسی کے لیے ساری توجہ ایک ہی مقامی بازار پر مرکوز کرنی پڑتی ہے۔ ان آزاد کمپنیوں کے زیر اہتمام کارخانے بھی ذرا بڑے قسم کے تھے۔ ان حالات میں ٹکنیکل مزدوروں کی (Technical Workers.) فی کس مقدار پیداوار کی پیمائش سے یہ توقع نہیں رکھنا چاہیے کہ وہ کسی برتری کو ظاہر کر سکے گی۔

اس طرح جو مواد اکٹھا کیا گیا اس کی مدد سے یہ بھی ممکن ہو سکا کہ اس بات کی پیمائش کی جائے کہ اجاروں کے زیر انتظام کارخانوں اور آزاد کمپنیوں کے زیرِ انتظام کارخانوں کی فی کس پیداوار میں کیا تبدیلیاں پچھلے چند برسوں کے دوران ہوتی رہی ہیں۔ یہ پیمائش اٹھارہ صنعتوں میں کی گئی۔ لیکن ان اعداد و شمار کو استعمال کرنے میں بڑی احتیاط کی ضرورت ہے۔ اس لیے کہ بہت سے دیگر عوامل بھی پیداوری پر اثر انداز ہوتے ہیں مثلاً کارخانے کی پیداواری استعداد اور مقدار پیداوار کے مابین پایا جانے والا رشتہ، مزدوروں کی قلت یا کثرت کا اثر بھی کارندوں کی محنت اور کوشش پر پڑتا ہے۔ بعض اوقات یہ بھی ہوتا ہے کہ کام کی تکمیل کے لیے بڑی طویل مدت درکار ہوتی ہے لیکن اس طویل مدت میں کچھ وقت ایسا آتا ہے کہ کام کا بیشتر حصہ اسی زمانے میں انجام پاتا ہے۔ مزید برآں کارخانے کی از سرِ نو تعمیر کے زمانے میں اکثر یہ ہوتا ہے کہ سارا نظام درہم برہم ہو جاتا ہے خصوصاً تکمیلِ کار سے ایک آدھ سال پہلے عموماً یہ صورت حال پیش آتی ہے۔ چناں چہ ان دنوں مال تیار کرنے والے مزدوروں اور کارخانے کی تعمیرِ نو میں لگے ہوئے مزدوروں کے مابین شماریاتی تفریق (Statistical seperation) کوئی آسان کام نہیں۔ بہر کیف اس سلسلے میں جو بھی تحقیقات کی گئیں اس کے نتائج سے یہ ظاہر ہوتا ہے کہ نو صنعتوں میں اجارہ دارانہ انتظام کے تحت ٹکنیکل ترقی زیادہ نمایاں رہی۔ چار صنعتوں میں آزاد کمپنیوں کے تحت ٹکنیکل ترقی ہو سکی اور پانچ صنعتوں میں ہر دو انتظام کے تحت کوئی خاص ٹکنیکل ترقی نہ ہو سکی۔ ان اعداد و شمار سے بظاہر اس خیال کی تائید ہوتی ہے کہ صنعتی اجاروں کی وجہ سے ٹکنیکل ترقی میں کوئی رکاوٹ نہیں پڑی ہے۔ بلکہ اس کے برخلاف وقت بچانے والے نئے نئے طریقوں کا تجربہ کرنے اور ان کو اختیار کرنے کے معاملے میں یہ سب سے آگے آگے رہے ہیں۔

صنعتی انضمام (Industrial mergers.) کی کامیابی کو ہم ان کے مالیاتی کارناموں سے بھی جانچ سکتے ہیں۔ لیکن یہاں پر بھی ہمیں نتائج کے اخذ کرنے میں بڑی احتیاط برتنی پڑے گی، اس لیے کہ منافع صرف اس فرق کا پیمانہ ہے جو مصارفِ پیدائش اور قیمتِ پیداوار کے مابین واقع ہوتا ہے۔ گرچہ یہ

ضروری ہے کہ قیمتیں اگر پہلے سے مقرر ہوں تو ایسی صورت میں اونچا منافع کم مصارف اور اونچی صنعتی کارکردگی کو ظاہر کرے گا۔ لیکن جہاں اجارے کا سوال ہو وہاں صورتِ حال ذرا بدل جاتی ہے اس لیے کہ اجارے دار قیمت پر کچھ نہ کچھ کنٹرول رکھتا ہے لہٰذا اونچا منافع ہو سکتا ہے کہ اونچی کارکردگی کو ظاہر کرنے کی بجائے محض خریداروں کے استحصال (exploitation) کا آئینہ دار ہو۔ انضماموں (mergers) کی کامیابی پر جس مصنف[1] نے ابھی حال میں سب سے اچھا کام کیا ہے وہ اس بات سے انکار کرتا ہے کہ جن اجاروں کے معاملات کی اس نے جانچ پڑتال کی ان کی کامیابی پیٹنٹ رائٹ یا غلط قسم کی کارروائیوں کا نتیجہ قرار دیا جا سکتا ہے۔ لیکن بایں ہمہ جہاں آمدنیوں میں معمولی سا فرق ہو وہاں یہ بتانا کہ قیمتوں کا یہ ہلکا سا فرق کس حد تک متعلقہ فرم کی اجارہ دارانہ پوزیشن کا نتیجہ ہے، قریب قریب ناممکن ہو جاتا ہے۔ اس کے علاوہ یہ خیال بھی رہے کہ انضمام کے وقت معاہدۂ انضمام میں شریک کمپنیوں کے سرمایہ کو محض ظاہری طور پر بڑھا کر دکھایا جاتا ہے۔ اس مصنوعی طور پر بڑھائے گئے سرمایہ کی بنا پر اگر شرحِ منافع کا حساب لگایا جائے گا تو ظاہر ہے کہ نہایت گمراہ کن نتائج حاصل ہوں گے۔ اس سلسلے میں بھی مصنف مذکور کا کہنا ہے کہ انضمام کے وقت جو سرمائے کو ظاہری طور پر ذرا بڑھا کر دکھایا گیا تھا وہ اتنا کم تھا کہ اس کی کوئی اہمیت نہیں، یا بصورتِ دیگر اگر بڑھا کر دکھایا بھی گیا تھا تو اب اس مصنوعی زیادتی سرمایہ کا ازالہ کر دیا گیا ہے جس کا نتیجہ یہ ہوا کہ اب اثاثوں کی حقیقی مالیت سے بھی کم مالیت بتائی جاتی ہے۔

مندرجہ بالا طریقے پر حقیقی صورتِ حال کی چھان بین سے پہلے لوگوں کو اس کا یقین تھا کہ ۱۸۸۸ء اور ۱۹۰۵ء کے درمیان صنعتی اتحاد (Industrial combination) کے نتائج افسوسناک حد تک مایوس کن رہے ہیں۔ لیکن حقیقی صورتِ حال کی جب تحقیقات کی گئی تو معلوم ہوا کہ لوگوں کا یقین بالکل

---

[1] پروفیسر ایس۔ لیورمور Quarterly Journal of Economics Nov. 1935. pp 68-96

خلاف واقع تھا۔ پتہ چلا کہ متحد شدہ کمپنیاں عام کمپنیوں کے مقابلے میں بحیثیت مجموعی زیادہ کامیاب رہی تھیں۔ اس دور سے تعلق رکھنے والے ۳۲۸ انضاموں کے حالات کی چھان بین کی گئی تھی۔ ان کو دو زمروں میں بانٹ دیا گیا تھا۔ پہلے زمرے میں ان کو رکھا گیا تھا جن کو کچھ اجارہ دارانہ اقتدار حاصل تھا۔ یا جن کی متعلقہ صنعتوں میں غالب حیثیت تھی۔ دوسرے زمرے میں ان کو رکھا گیا تھا جن کی ایسی کوئی حیثیت نہیں تھی اور ان میں اور دوسری عام فرموں میں کوئی خاص فرق نہ تھا۔ ان دونوں زمروں والی فرموں کی تین حیثیتوں سے الگ الگ چھان بین کی گئی۔ کامیاب، ناکام اور تیسرے وہ درمیانی جو کامیابی اور ناکامی کی ملی جلی داستان ہے۔ پہلے زمرے میں چالیس فی صد انضمام ناکام رہے۔ دوسرے میں ناکامی کا تناسب ۴۵ فی صد تھا۔ کامیاب انضاموں کا تناسب ۴۹ فی صد پہلے زمرے میں اور ۴۸ فی صد دوسرے میں تھا۔ درمیانی زمرے میں یہی تناسب گیارہ فیصد اور چھ فی صد تھا۔ پہلے زمرے کے ۷۶ کامیاب انضاموں میں دس ایسے تھے جنہوں نے شاندار کامیابی حاصل کی تھی۔ اور دس ایسے تھے جن میں نئی جان ڈال کر کامیابی حاصل کی جا سکی۔ ان انضاموں کے منافعوں کا امریکہ میں صنعتی منافع کے جنرل انڈکس سے مقابلہ و موازنہ کیا گیا تو معلوم ہوا کہ ۱۹۱۹ء اور ۱۹۲۲ء کے درمیان ان انضاموں کا منافع عام صنعتی منافع کے مقابلے میں کم تھا۔ اس کے بعد ۱۹۳۲ء تک ان انضاموں نے عام صنعتی منافع کے مقابلے میں کافی بہتر منافع کمایا۔ البتہ ۱۹۲۹ء کے بارے میں یہی بات نہیں کہی جا سکتی۔ مگر ۱۹۲۹ء ایک غیر معمولی قسم کا ناموافق سال تھا۔ مندرجہ بالا دونوں تحقیقاتوں سے یہ ظاہر ہوتا ہے کہ منافع کمانے کی صلاحیت اور کارکردگی کے لحاظ سے اجاروں میں اور عام نوعیت کے کاروبار میں کوئی زیادہ فرق نہیں ہے۔ لیکن یہ دونوں تحقیقات اتنے زیادہ مفروضوں پر مبنی ہیں کہ ان پر بھروسا کرتے ہوئے بڑی ہچکچاہٹ محسوس ہوتی ہے۔ چند مفروضے یہ ہیں: مقدار پیداوار کی پیمائش کے بارے میں مفروضہ، اجارہ دارانہ پوزیشن کس حد تک استحصال کا باعث رہی۔ ضم شدہ اور آزاد کمپنیوں کے اثاثوں کی مالیت کا اندازہ کن اصولوں کی روشنی میں لگایا گیا۔

۲۔ مسئلے کا استخراجی پہلو (A deductive approach to the problem)

مندرجہ بالا طریقے پر حقیقی صورتِ حال کی بر سرِ موقع تحقیقات کے نتائج تو اس قدر غیر یقینی ہیں کہ ان پر مکمل بھروسا نہیں کیا جا سکتا۔ لہٰذا ہم عقل اور قیاس کی مدد سے بھی یہ معلوم کرنے کی کوشش کریں گے کہ دراصل واقعہ کیا ہے مثلاً یہ بات عقلاً کس حد تک قرینِ قیاس ہو سکتی ہے کہ اجارے کے تحت ایسے محرکات یا مواقع پائے جاتے ہیں جن کی وجہ سے ان کی کارکردگی مسابقتی اساس پر منظم صنعتوں کی کارکردگی کے مقابلے میں زیادہ ہوتی ہے۔ اتنی بات تو بغیر کسی خاص تحقیقات کے محض عقلاً کہی جا سکتی ہے کہ جہاں بازار کی ساری ضروریات پوری کرنے کے لیے ایک واحد متوازن فرم (a Single optimum firm) کافی سے زیادہ ہو وہاں اجارہ دارانہ تنظیم ہی پیدائش دولت کے معاملے میں اعلیٰ ترین کارکردگی کی ضامن ہوگی۔ جہاں کہیں بھی یہ صورت ہو وہاں اجارے کی شکل میں منظم بڑے یونٹ کو مسابقت کے تحت چلائے جانے والے چھوٹے یونٹوں کے مقابلے میں برتری حاصل رہے گی۔ یہ برتری فنی (Technical) اعتبار سے بھی ہوگی اور انتظامی اعتبار سے بھی۔ مثلاً خرید و فروخت میں اجارے کے مصارف نسبتاً کم ہوں گے۔ حسبِ ضرورت قرضہ حاصل کرنے میں بھی اجارے کو کم شرح پر قرض مل سکے گا۔ کاروبار کے اتار چڑھاؤ سے ہم آہنگی پیدا کرنے میں بھی اجارہ دار زیادہ بہتر پوزیشن میں ہوتا ہے۔ چناں چہ عقلاً یہ نتیجہ صاف نکلتا ہے کہ جس کسی خاص صنعت میں متوازن فرم (optimum firm) جتنی زیادہ بڑی ہوگی، اتنا ہی زیادہ اس بات کا امکان ہوگا کہ اس صنعت میں اجارہ دارانہ تنظیم کارکرد (effic-ient)۔ پیمانے پر پیدائشِ دولت کے لیے شرطاً لازم ہوگی۔

فنی اعتبار سے پیدائش دولت کے متوازن پیمانے (Optimum Sca-le of technical production) کا انحصار چند باتوں پر ہے۔ کچھ اس پر ہے کہ تقسیم عمل کے کیا مواقع ہیں، کچھ اس پر کہ کیا کاروبار کی نوعیت ایسی تو نہیں ہے کہ کارکردگی کے لیے بڑے سائز کے کارخانے ضروری ہیں، یا یہ کہ

کسی نہ کسی سبب کی بنا پر چھوٹے کارخانوں کے مقابلے میں بڑے کارخانے کافی حد تک زیادہ کارکرد ثابت ہوتے ہیں۔ بڑے سائز کی وجہ سے مصارفِ پیدائش میں جو کفایتیں واقع ہوتی ہیں، ان کی ایک انتہائی قسم کی مثال کے طور پر پبلک یوٹیلیٹیز (Public Utilities) کو ہم پیش کر سکتے ہیں۔ آب رسانی کے لیے اگر ایک مرکزی انتظام کی بجائے کئی کمپنیوں کو یہ کام سونپ دیا جائے تو اس کی وجہ سے غیر ضروری طور پر ایک پائپ لائن کے بجائے ہر کمپنی اپنا الگ پائپ لائن ڈالے گی اور اس طرح خواہ مخواہ محنت اور پیسہ برباد ہوگا۔ اس کے علاوہ مختلف کمپنیوں کی طرف سے زیر زمین پائپ ڈالنے کے لیے وقتاً فوقتاً سڑکوں پر آمد و رفت میں مزاحمت ہوگی۔ اس قسم کے "ہشت پائی" (Octopoid) اجاروں میں آب رسانی کے علاوہ گیس، بجلی، ٹیلی فون اور ٹیلی گراف کی مانوس مثالیں ملتی ہیں۔ ٹراموے (Tramway) کو بھی اس میں شامل کرنے کے معقول اسباب موجود ہیں اور بعض صورتوں میں ریلوے کو بھی۔

مندرجہ بالا سیدھی سادی مثالوں کے علاوہ دیگر صورتوں میں ہو سکتا ہے کہ متوازن فرم کی صلاحیت کار اس سے کہیں زیادہ ہو جتنی کہ کسی ایک معین بازار کی ضروریات کی تکمیل کے لیے ہونی چاہیے۔ اور اس کا امکان محض اس وجہ سے ہے کہ بڑی فرم کو ٹکنیکل اور دوسری قسم کی کفایتیں حاصل رہتی ہیں۔ ان حالات میں اجارہ کے قائم ہو سکنے یا نہ ہو سکنے کا انحصار بڑی حد تک بازار کی وسعت پر ہوگا۔ لیکن کچھ حد تک اس کا انحصار ان اسباب پر بھی ہوگا جن کی وجہ سے متوازن فرم ہمیشہ بڑی ہی ہوتی ہے۔ اگر ہم یہ فرض کر لیں کہ انتظامی اور مالیاتی کنٹرول کے لحاظ سے فرم کی جو اکائی (Unit) ہوگی وہی پیدائش دولت کے لحاظ سے بھی ہوگی۔ اور جس کے نتیجے کے طور پر ہر پلانٹ کی حیثیت ایک علاحدہ فرم کی ہو تو ایسی صورت میں اس بات کا انحصار مصارف نقل و حمل پر ہوگا کہ ایک فرم کتنی دور دور تک اپنے مال کی سربراہی کر سکتی ہے۔ بہ الفاظِ دیگر ایک فرم کے تحت بازار کی وسعت کیا ہوگی۔ مصارفِ پیدائش کے مقابلے میں جس فرم کے مصارف نقل و حمل زیادہ ہوں گے وہ فرم دور دراز بازاروں تک

اپنا مال بکری کے لیے نہیں بھیج سکے گی۔ یعنی ایسی فرم کا بازار زیادہ وسیع نہیں ہوگا۔ ساتھ ہی یہ بھی قرین قیاس ہے کہ ان حالات کے تحت اگر کوئی فرم اجارے کی حیثیت رکھتی ہے تو اس کی پوزیشن اپنے متعلقہ بازار میں زیادہ مضبوط ہوگی۔

لیکن اگر مصارف میں کفایت کا انحصار فنی اعتبار سے پیدائش دولت کے پیمانے کے بجائے وسیع تر انتظامی یا مالیاتی کنٹرول یا بڑے پیمانے پر خرید و فروخت کی سہولتوں پر ہوگا تو پھر کارکردگی کے لیے فرم کا اجارہ دارانہ پوزیشن میں ہونا کوئی ضروری نہیں۔ وجہ اس کی یہ ہے کہ ہر فرم پیدائش دولت کے نقطۂ نظر سے الگ الگ رہتے ہوئے متوازن سائز کو پہنچ سکے گا اور انتظامی و مالیاتی نقطۂ نظر سے متوازن سائز کے لیے ایک ہی انتظامیہ حسب ضرورت اپنے زیر انتظام ایک سے زیادہ کارخانے کھول سکتا ہے۔ چناں چہ یہ بات قریب قریب قطعاً درست ہے کہ بعض کاروبار میں اعلیٰ ترین کارکردگی کے لیے اجارہ ضروری نہیں۔ ایسے کاروبار میں خوردہ فروشی کے چین ریٹیل اسٹورس (Chain Retail Stores) شامل ہیں۔

بعض مصنفین نے اس طرف اشارہ کیا ہے کہ چند خاص صنعتوں میں یا عام صنعتی کاروبار میں پیدائش دولت کا متوازن پیمانہ بے انتہا بڑا ہوتا ہے۔ اس کا نتیجہ یہ ہے کہ پیدائش دولت کے پیمانے میں اضافے کے ساتھ ساتھ مصارف میں مسلسل کمی ہوتی جاتی ہے۔ ان مصنفین کی یہ بات اگر صحیح ہوتی تو اس کا لازمی نتیجہ یہ ہونا چاہیے تھا کہ دو چھوٹے کارخانوں کے مقابلے میں ایک بڑے کارخانے کی کارکردگی ہمیشہ زیادہ ہوتی۔ لہٰذا اس قسم کے حالات کے تحت مسابقتی کاروبار کے مقابلہ میں اجارہ دارانہ کاروبار کو برتری حاصل رہتی۔ لیکن یہاں پر ہمیں اپنے آپ سے یہ سوال پوچھنا چاہیے کہ کارکردگی (efficiency) سے ہماری ٹھیک ٹھیک مراد کیا ہے؟ ہو سکتا ہے کہ آج کی تنظیم اور تربیت کے لحاظ سے دو چھوٹے کارخانوں کے مقابلے میں ایک بڑے کارخانے کی کارکردگی زیادہ ہو۔ لیکن کارکردگی کا تصور کوئی جامد تصور نہیں ہے۔ کارکردگی کے تصور میں بدلتے ہوئے حالات کے ساتھ مسلسل مطابقت پیدا کیے چلے جانے کی قوت بھی شامل ہے۔ ہو سکتا ہے

کہ ایک بڑا پرانا کارخانہ بدلتے ہوئے حالات کے ساتھ اپنے کو بدلنے کی قابلیت نہ رکھتا ہو۔ حالات کی تغیر پذیری کے پیش نظر ایک طویل مدت کو سامنے رکھتے ہوئے اگر دیکھا جائے تو محسوس ہوگا کہ اوسطاً اعلیٰ کارکردگی اسی وقت حاصل ہو سکے گی جب کہ متعلقہ صنعت ہمیشہ دو ایسے کارخانوں پر مشتمل ہو جن میں سے ایک پرانا کارخانہ اور ایک نیا کارخانہ ہو اور ان دونوں میں برتری حاصل کرنے کے لیے کشمکش جاری ہو۔ اس کے برخلاف اگر پوری صنعت پر ایک ہی کارخانہ چھایا ہوا ہو جو اپنے زمانہ عروج میں تو اعلیٰ کارکردگی کے مقام پر تھا مگر بعد کو بہت نیچے گر گیا تو سمجھ لینا چاہیے کہ کارکردگی کا اوسط معیار اچھا نہیں رہے گا۔ مندرجہ بالا بیان کے حقیقت پر مبنی ہونے کے باوجود ایسی مثالیں بھی ملتی ہیں جہاں کہ بعض بہت بڑے کارخانوں نے حیرت ناک طور پر قوتِ حیات کا مظاہرہ کیا ہے۔ انھوں نے اپنی پوزیشن کو اپنی ترقی کی راہ میں حائل نہیں ہونے دیا بلکہ اس سے فائدہ اٹھاتے ہوئے کام کے نئے طریقے دریافت کیے اور نئے کارخانے قائم کرنے کے لیے موزوں تر مقامات کا انتخاب کیا۔ لہٰذا اس بارے میں کوئی مفید کلیہ نہیں اخذ کیا جا سکتا۔ بڑے کارخانوں کو اعلیٰ کارکردگی کا نمونہ قرار دیتے ہوئے ہم نہ ان کی تعریف ہی کر سکتے ہیں نہ ان کو جمود کی طرف لے جانے والا کہہ کر بالکل ہی برا قرار دے سکتے ہیں۔

اب تک تو ہمارا سروکار مصارف میں صرف اس نوعیت کی کفایتوں سے رہا ہے جو اجارہ اور کسی بڑے صنعتی نظام کے مابین مشترک ہوتے ہیں۔ اب تک صرف انھیں کفایتوں پر ہم نے غور و بحث کی جو مماثل سائز کی کسی فرم کو بھی حاصل ہوتی ہیں۔ ان کفایتوں کا ناتا اجارہ سے صرف اس وجہ سے جڑ گیا کہ اجارہ کے بغیر ان صورتوں میں پیدائشِ دولت و فروختِ پیداوار کے نقطۂ نظر سے متوازن سائز کو پہنچنا عام طور پر ممکن نہ تھا۔ اگر بازار زیادہ وسیع ہو جائے تو اجارے کے بغیر بھی وہ کفایتیں باقی رہیں گی۔ اب ہم اس پر غور کریں گے کہ محض اجارے کی وجہ سے مصارف میں کیا کیا کفایتیں ہو سکتی ہیں۔ مطلب یہ کہ اگر اجارہ نہ ہو تو بڑی سے بڑی فرم کو بھی وہ کفایتیں حاصل نہیں ہو سکتیں۔

۳۔ اجارہ داریوں کی ٹکنیکی کفایتیں (Technical economies of monopolies.)

اگر ان ممکن کفایتوں کو چند قسموں میں بانٹ دیا جائے تو اس کی وجہ سے اس مسئلے پر بحث میں آسانی ہوگی۔ وہ چند قسمیں یہ ہو سکتی ہیں : فنی کفایتیں (Technical economies) انتظامی کفایتیں (Economies of management) مالی نوعیت کی کفایتیں (Economies of financial character) اور خام مال کے خریدنے اور تیار شدہ مال کے بیچنے میں حاصل ہونے والی کفایتیں۔ ان پر یکے بعد دیگرے بحث کی جائے گی۔ لیکن یہ یاد رہے کہ ان قسموں کے درمیان کسی واضح خط فاصل کا کھینچنا ممکن نہیں۔ علی الخصوص انتظام کار کے عام مسائل اور فنی اعتبار سے پیدائشِ دولت کے مسائل کے مابین تو تفریق اور بھی مشکل ہے۔ جوکھم کے تعلق سے اجارے کے تحت حاصل ہونے والی کفایتوں سے کتاب کے اس باب میں بحث نہیں کی جائے گی۔ اجارے کی موجودگی کسی خاص صنعت یا عام صنعتوں کے حق میں باعثِ استحکام ہو سکتی ہے کہ نہیں، اس وسیع تر مسئلے کو ہم نے بعد کے ایک باب کے لیے رکھ چھوڑا ہے۔ لیکن جوکھم (Risk) میں جو کمی ہو جاتی ہے اس کا اثر اجارہ کی وجہ سے حاصل ہونے والی کفایتوں پر ٹکنیکل تنظیم (Technical organisation) کاروبار کی دفتری تنظیم، قرض حاصل کرنے کے مصارف یا فروخت پیداوار کے توسط سے پڑتا ہے۔ اس لیے کہ ان تمام امور میں مسابقتی پیداکار کے مقابلے میں اجارہ دار کے مصارف عموماً کچھ نہ کچھ کم ضرور ہوتے ہیں۔ ان امور کو علحدہ کرکے ہم نے ان پر بحث نہیں کی ہے بلکہ جس منزل پر ان کا ذکر آگیا ہے وہیں پر ہم نے ان سے بحث کر لی ہے۔

چناں چہ سب سے پہلے ہم اجارے کی ٹکنیکل کفایتوں کی بحث چھیڑیں گے۔ کیا مسابقتی کاروبار کے مقابلے میں اجارے کے تحت فنی اعتبار سے پیدائشِ دولت کا کام زیادہ مکمل طریقے پر ایک ہی متوازن ساز کے کارخانے میں مرتکز ہو جاتا ہے؟ قبل اس کے کہ اس سوال کا جواب دیا جا سکے، لازم ہے کہ دو اور سوال پوچھ لیے جائیں۔ کس قسم کا اجارہ ہمارے ذہن میں ہے کس قسم کا مسابقتی کاروبار ہمارے ذہن میں ہے؟ بسبب

سے پہلے قلیل مدتی قسم والے اجارے کو لیجیے جس کی بنیاد کوٹا (Quata) اور تحدید پیداوار پر ہوتی ہے۔ مسابقتی کاروبار کے مقابلے میں فنی اعتبار سے ایسے اجارے کی کارکردگی کمتر درجے کی ہوگی۔ مسابقتی کاروبار کے تحت زیادہ مصارف والے کارخانے کو بند کرنا پڑے گا اور بازار کی ساری ضروریات صرف وہ کارخانے پوری کرسکیں گے جن کے مصارف کم ہیں۔ لہٰذا صرف اعلیٰ ترین کارکردگی والے کارخانے ہی میدان میں رہ جائیں گے۔ مندرجہ بالا قسم کے اجارے کے تحت باہمی معاہدے کی وجہ سے وہ کارخانے بھی اپنا کام جاری رکھتے ہیں جن کے مصارف زیادہ ہوں اور کم مصارف والے کارخانے کوٹا اور پیداوار پر تحدید کی وجہ سے اپنی پوری پیداواری صلاحیت کے مطابق مال تیار نہیں کرسکتے۔ یہاں پر ایک ایسی صورت بھی ممکن ہے جب کہ اجارے کو مسابقتی کاروبار پر برتری حاصل ہوسکتی ہے۔ ایسا اس وقت ہوگا جب کہ اجارے کے تحت تو یہ ممکن ہو کہ کوئی نئی مشین (Equipment) استعمال کی جائے لیکن اجارے کے بغیر وہ دستیاب نہ ہوسکے۔ اس بحث کو، کہ کیا ایسا ممکن بھی ہے، فی الوقت ہم ملتوی رکھیں گے[ـلـه]

لیکن جہاں زیادہ طویل مدتی قسم کے اجارے زیر غور ہوں وہاں اس سوال کا جواب دینا اتنا آسان نہیں ہے۔ اس مسئلے پر غور کرنے کا سب سے سیدھا سادا طریقہ یہ ہوگا کہ ہم اس قسم کے دونوں انتظامی ڈھانچوں کا باہمی مقابلہ وموازنہ کریں جو مکمل مسابقت اور زیر نظر نوعیت والے اجارے کے تحت قائم ہوسکتے۔ مکمل مسابقت کے تحت یہ بات متوقع ہوگی کہ ہر کارخانہ اور ہر فرم ایسی سائز کی ہوگی کہ ان کے لیے بڑے پیمانے (Large Scale) کی اندرونی کفایتوں (Internal economies) سے مزید مستفید ہونے کے امکانات بالکل ختم ہو چکے ہوں گے۔ سوا اس کے کہ بازار اتنا وسیع ہو کہ سب کارخانوں کی ساری پیداوار

ـلـه ڈائگرام کے ذریعے اس خیال کو اس طرح ظاہر کیا جاسکتا ہے۔ تحدیدی اسکیمیں اس طرح توازن (Equilibrium) پیدا کرتی ہیں کہ رسد کو پہلے سے طے شدہ قیمت پر وہاں تک بڑھنے دیتی ہیں جہاں پر کہ رسد اس طے شدہ قیمت پر طلب کے برابر ہو جائے۔

کی کھپت ہو رہی ہو۔ بعض مدارج کار کو الگ کر لینے سے کفایتیں حاصل کرنی مقصود ہوں تو مکمل مسابقت کے تحت ایسا کر لیا جائے گا۔ لیکن جب تک مسابقت مکمل نہ ہو اس وقت تک قرین قیاس یہی ہے کہ فرمیں متوازن سائز سے چھوٹی ہی ہوں گی۔ اس لیے مختلف مدارج کار کو ایک دوسرے سے الگ کر کے ساری توجہ کسی ایک پر لگا دینے کے نتیجے کے طور پر ہر حال میں مصارفِ فروخت و مصارفِ نقل و حمل کے علاوہ دیگر مصارف میں کمی نہ ہو سکے گی۔ مکمل طور پر انضمام شدہ اور مربوط قسم کے اجارے کے تحت متوقع بات تو یہی ہے کہ مکمل مسابقت والے حالات دوبارہ پیدا ہو جائیں گے اس لیے کہ اجارہ دار کو چاہے کیسی قیمت بھی مل رہی ہو اس کا فائدہ اسی میں ہوگا کہ وہ اپنے مصارفِ پیدائش کو گھٹا کر کم سے کم کرنے کی کوشش کرے۔ اگر کوئی ایک پلانٹ کسی دوسرے پلانٹ کے مقابلے میں سستا مال بنا رہا ہو تو اس کا امکان غالب ہے کہ کم مصارف والے پلانٹ کو اس کی پوری صلاحیتِ کار کے مطابق مال بنا کر سپلائی کرنے کے لیے آرڈر ملیں گے۔

جو کفایتیں تخصیص کار (Specialization) کی وجہ سے حاصل کی جا سکتی ہوں تو ایسی کفایتوں کو اجارہ دار بہ آسانی حاصل کر سکتا ہے۔ اس ارتکازِ کار اور تخصیص کار (Concentration and Specialization) کی وسعت اجارہ اور مکمل مسابقت کے تحت ایک ہی رہے گی، چاہے مدت کوئی بھی ہمارے سامنے ہو، طویل یا قلیل۔ طویل مدت یعنی اتنی بڑی مدت کہ جس کے دوران پرانی مشنری کے فرسودہ ہو جانے کا امکان ہو اور جس کہ ہٹا کر نئی مشنری لائی جا سکے۔ قلیل مدت سے یہاں مراد ایسی قلیل مدت ہے کہ جس کے دوران صرف مصارف مقدم (Prime cost) ہی میں بہترین کفایت کی اہمیت ہو۔ ان دو مدتوں کے درمیان کی بھی ایک مدت ہو سکتی ہے یعنی ایک ایسی مدت کہ جس کے دوران اگر کارخانہ نقصان پر چل رہا ہو تو اس کو بند کر دینا پڑے۔ اس مدت کے دوران بھی ارتکازِ کار اور تخصیصِ کار کی وسعت وہی رہے گی جیسا کہ طویل مدت اور قلیل مدت کے دوران بتائی گئی ہے۔

اب تک تو ہمارا سروکار صرف اس امر سے رہا ہے کہ فنی اعتبار سے انتظامی ڈھانچہ کس نوعیت کا ہوگا۔ اب اس کے بعد ہمارے سامنے یہ امر تحقیق طلب ہے کہ

آیا اجارہ دار بھی اسی تیزی کے ساتھ طریق کار میں اصلاح و ترقی (Improvement in technique) کو اختیار کرے گا جس تیزی کے ساتھ مسابقت کے تحت یہ کام ہوتا ہے۔ یہاں پھر ہمیں اپنی بحث کو صرف اس مسئلے کی حد تک محدود رکھنا پڑے گا کہ آیا اجارے کے تحت ایسا کرنے کے مواقع اور محرکات موجود ہوتے ہیں کہ نہیں۔ ساتھ ہی یہ بات بھی یاد رکھنی چاہیے کہ اگر ان مواقع اور محرکات کی موجودگی ثابت بھی ہو جائے تو اس سے یہ ثابت نہیں ہوتا کہ ان کے مطابق موثر اقدامات بھی کیے جائیں گے۔ لہذا مناسب معلوم ہوتا ہے کہ اس مسئلے پر بحث کے آغاز میں ہم یہ دریافت کرنے کی کوشش کریں کہ وہ کیا حالات ہیں جن کے تحت ایک فرم عموماً اس بات پر آمادہ ہو جاتی ہے کہ وہ پرانی مشنری کو ہٹا کر اس کی جگہ نئی مشنری لے آئے۔ ایسا کرنا صرف اسی صورت میں نفع بخش ثابت ہوگا جب کہ نئی مشنری کی مدد سے مطلوبہ مقدار میں مال تیار کرنے کے جملہ مصارف اس مصارفِ مقدم سے بھی کم ہوں جو پرانی مشنری سے کام لینے کی صورت میں عائد ہوں گے۔ نئی مشنری کے جملہ مصارف میں اس شرح منافع کو بھی شامل رکھا گیا ہے جو اس کو خریدنے مد لگائے ہوئے سرمایہ پر ملنی چاہیے۔ وجہ اس کی یہ ہے کہ پرانی مشنری تو موجود ہی رہتی ہے چاہے اس پر کچھ منافع مل رہا ہو یا نہ مل رہا ہو۔ پرانی مشنری سے کام لینے پر مصارفِ مقدم نئی مشنری کے جملہ مصارف سے اگر کم ہوں تو ایسی صورت میں نئی مشنری کے استعمال کی وجہ سے حاصل ہونے والا زائد منافع (Additional profit) اتنا نہ ہوگا کہ جس سے سود کی پابجائی ہو سکے یعنی وہ سود جو نئی مشنری کے خریدنے میں لگائے ہوئے سرمایہ پر ادا کرنا پڑے گا۔ جو باتیں اوپر کہی گئی ہیں ان کے بیان کرنے میں بہت محتاط رہنے کی ضرورت ہے۔ مثلاً پرانی مشنری کے مصارفِ مقدم اور نئی کے جملہ مصارف سے ہماری کیا مراد ہے، مصارفِ مقدم میں ان تمام مصارف کو لازمی طور پر شامل کرنا پڑے گا جو پرانی مشنری کی صفائی اور مرمت کے لیے ضروری ہوں۔ پرانے جہاز، پرانی موٹر گاڑیاں وغیرہ کو خارج از استعمال کر دینے کی عملاً بڑی وجہ یہی ہوتی ہے کہ جیسے جیسے وہ پرانی ہوتی جاتی ہیں ویسے ہی ویسے ان کی صفائی اور مرمت کے مصارف بڑھتے جاتے ہیں۔ یہاں

تک کہ یہی بہتر نظر آتا ہے کہ ان کو مسترد کر کے نئی مشنری یا گاڑی خرید لی جائے۔ مندرجہ بالا نکتے کے علاوہ ایک دوسرا نکتہ بھی پیش نظر ہے اور وہ یہ ہے کہ نئی مشنری کی قیمت سے اتنی رقم منہا کر لینی چاہیے جو پرانی مشنری یا گاڑی کو محض ردی سامان کے طور پر بیچ کر حاصل ہوئی ہو۔

جہاں تک کہ مندرجہ بالا امور کا تعلق ہے تو ہم کہہ سکتے ہیں کہ ان کو سامنے رکھتے ہوئے اجارہ دار بھی ٹھیک وہی کرے گا جس کی توقع مسابقتی بیوپاری سے کی جا سکتی ہے۔ لیکن یہاں پر ایک مزید نکتہ بھی ہے جس پر غور کرنے کی ضرورت ہے۔ ہو سکتا ہے کہ مشنری کا منافع بخش ثابت ہونا اس بات پر مبنی ہو کہ پیداوار اور بکری میں اضافہ کی توقع ہے۔ چناں چہ بکری میں جس قدر جلد اضافہ متوقع ہوگا اتنی ہی پھرتی کے ساتھ نئی مشنری منگالی جائے گی۔ بکری کے جلد بڑھنے کا انحصار ان باتوں پر ہے اولاً اس پر کہ بازار کس حد تک مکمل (Perfect) ہے، دوسرے اس پر کہ تجارتی ساکھ (Good will)، مصارفِ اشتہار، مصارفِ نقل و حمل اور مصارفِ فروخت بہت زیادہ اہمیت نہ رکھتے ہوں، بازار جتنا مکمل ہوگا اور مندرجہ بالا دیگر امور کی اہمیت جتنی کم ہوگی اتنی ہی آسانی کے ساتھ مال کی بکری میں اضافہ ممکن ہوگا۔ لہٰذا اجارے کے تحت جو حالات ہیں وہ مسابقت کے تحت پائے جانے والے حالات سے جتنا قریب ہوں گے اتنا ہی زیادہ جلد اجارہ دار اپنے زیر انتظام کارخانے میں نئی مشنری بڑھائے گا۔ لیکن جو اجارہ دار کوٹا کا پابند ہو وہ مسابقتی پیداکار کے مقابلے میں سست رفتاری کے ساتھ اس قسم کے نئے ترقی یافتہ طریقوں کو اختیار کرے گا۔ ایک ایسی اجارہ دارانہ تنظیم جس کے مختلف شعبے ایک دوسرے کے ساتھ اچھی طرح مربوط ہوں وہ ممکن ہے کہ یہ محسوس کرے کہ نئے ترقی یافتہ طریقوں کو فی الفور اختیار کر لینے میں ہی زیادہ فائدہ ہے۔ نیز یہ بھی ایک حقیقت ہے کہ مکمل مسابقت کے تحت تو اس بات کا یقین رہتا ہے کہ جو مشنری اور دیگر ساز و سامان ہیں ان سے برابر کام لیا جاتا رہے گا اور ان کے بے کار پڑے رہنے کی کبھی نوبت نہیں آئے گی۔ لیکن اس طرح کا یقین صرف اسی اجارے کے تحت ممکن ہے جو مندرجہ بالا طریقے پر منظم اور

خوب اچھی طرح مربوط ہو۔ چھوٹے کے مقابلے میں ایک بڑے ٹکنیکل یونٹ کی کارکردگی ہو سکتا ہے کہ زیادہ ہو لیکن ایسا ہونا کوئی ضروری نہیں ہے۔ اس لیے ہر حال میں یہ نتیجہ نہیں نکالا جا سکتا کہ طویل مدت کے دوران جب کہ چھوٹے اور بڑے دونوں یونٹ اپنی پوری صلاحیت کے مطابق کام کر رہے ہوں تو پیمانۂ کار میں اضافے کے ساتھ مصارف پیدائش میں لازمی طور پر کمی ہوتی ہی جائے گی۔ لیکن بلا لحاظ اس کے کہ ٹکنیکل یونٹ کا سائز کیا ہے یہ بات اپنی جگہ قرینِ قیاس نظر آتی ہے کہ پیداوار میں اضافے کے ساتھ اوسط مصارف میں کمی آتی جائے گی۔ یہ کمی اسی وقت ہوگی جب کہ مصارف کا حساب کرنے میں مالی اور ٹکنیکل مصارف کو معین مان کر اضافہ شدہ پیداوار پر ان کو پھیلا دیا جائے۔ اوسط مصارف کے اس طرح کم ہو جانے کی دوسری شرط یہ بھی ہے کہ پیداوار میں جو اضافہ ہو وہ ٹکنیکل یونٹ کی معینہ صلاحیت کے اندر رہتے ہوئے واقع ہو۔ خلاصہ یہ کہ کسی مشنری و ساز و سامان سے اس کی پوری صلاحیت کے مطابق کام لینے میں ہمیشہ زیادہ فائدہ ہے۔ بعض مصارف کے معین ہونے کی وجہ سے اس طرح کے جو فوائد ہوتے ہیں ان فوائد میں ٹکنیکل اسباب کی وجہ سے حاصل ہونے والے فوائد بھی کبھی شامل ہو جاتے ہیں اور اس طرح دہرا فائدہ رہتا ہے۔ فولاد کی صنعت میں ایسا عام طور پر ہوتا ہے اس لیے کہ ٹکنیکل لحاظ سے فولاد کے کارخانوں میں مختلف مدارجِ کار کے توازن کا ہونا ضروری ہوتا ہے جس کے بغیر مصارف میں خواہ مخواہ اضافہ ہو جاتا ہے۔ نیز ان کارخانوں میں جب ایک بار کام شروع ہو گیا تو پھر بلا انقطاع تمام مراحلِ کار سے گزرنے ہی میں فائدہ رہتا ہے ورنہ مصارفِ پیدائش میں غیر ضروری طور پر اضافہ ہو جائے گا۔ لیکن جو صنعت نامکمل مسابقت کے تحت چل رہی ہو وہاں اس طرح بلا انقطاع پوری صلاحیت کے مطابق کام کا جاری رکھنا دشوار ہوتا ہے، اس لیے کہ لوگوں کے مذاق میں تبدیلیاں ہوتی رہتی ہیں، نیز دیگر حالات کبھی اس فرم کے موافق ہوتے ہیں تو کبھی دوسرے کے موافق ہو جاتے ہیں نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ ہر فرم اپنے اپنے حالات کے مطابق زیادہ سے زیادہ مال تیار کر کے

جتنا فائدہ ہوسکے اٹھا لینے کی کوشش کرتی ہے۔ حالات کے ناموافق ہوتے ہی یا فیشن کے بدلتے ہی پیداوار میں کمی کر دینی پڑتی ہے اور اس طرح کارخانے سے اس کی پوری صلاحیت کے مطابق کام لینا ممکن نہیں رہتا۔ مزید برآں پیداکاروں کو اس کا بھی خیال کرنا پڑتا ہے کہ غیر متوقع طور پر اگر بکری میں اضافہ ہوجائے تو اس وقت کیا کریں گے۔ ایسی غیر متوقع صورتِ حال سے کامیابی کے ساتھ نمٹنے کے لیے اکثر کارخانے اپنی تھوڑی سی استعداد بچا رکھتے ہیں تاکہ وقتِ ضرورت وہ کام آئے اور اگر حالات متقضی ہوں تو کاروبار کو مستقل طور پر بآسانی پھیلایا جاسکے۔ اس طرح کارخانوں کی بچی ہوئی استعداد پر لگے ہوئے سرمایہ کی عمومی مقدار (Aggregate) ہوسکتا ہے کہ کافی زیادہ ہو، خصوصاً اس سرمایہ کے مقابلے میں جو صنعتِ متعلقہ کی مطلوبہ مقدار میں پیداوار کے لیے درکار ہوتا، بشرطیکہ تمام کارخانے بلا انقطاع کام کرتے رہیں۔ ناکمل مسابقت کی وجہ سے کبھی ایسا بھی ہوتا ہے کہ غیر ضروری طور پر متعدد کارخانے پائے جاتے ہیں جن میں سے کوئی بھی اس قابل نہیں ہوتا کہ اپنی پوری صلاحیت کے مطابق مال بنا کر بیچ سکے لہٰذا ہر ایک کارخانے کی صلاحیت کا ایک حصہ بے کار پڑا رہتا ہے اور اس طرح اس حد تک سرمایہ غیر ضروری طور پر پھنسا رہتا ہے۔ لہٰذا اس کا امکان ہے کہ اس طور پر جو سرمایہ بے کار پھنسا ہوا ہے اس کی مقدار اور زیادہ ہو۔ چناں چہ ممالک متحدہ کا اسٹیل کارپوریشن (United States Steel Corporation.) جب قائم ہوا تو اس وقت جج گیری نے (Judge Gary) اندازہ لگایا تھا کہ اس کارپوریشن کو بہ مقابلہ سابق کے اب ۵۰ فی صد کم سرمایہ کی ضرورت ہے۔ یعنی جب کارپوریشن میں شامل کمپنیاں ایک دوسرے سے الگ آزاد حیثیت میں کام کر رہی تھیں۔ اس کے مقابلے میں یہ تو غالباً ایک انتہائی مثال تھی جو پیش کی گئی اور ایسے اجاروں کی تعداد زیادہ نہ ہوگی جن کے تحت بعض مخصوص پلانٹ کو واقعی مشغول رہنے کا موقع ملا ہو۔ لیکن اس میں شک نہیں کہ بھرپور استعداد کے مطابق کام کرتے رہنے کی خواہش ہی دیگر محرکات کے مقابلے میں سب سے طاقت ور محرک ہے جو مختلف فرم کو باہمی اتحاد پر آمادہ کر دیتا ہے۔ اس قسم کے معاہدوں میں شرکت کی

وجہ سے متعدد اسباب کی بنا پر مصارفِ پیدائش میں کمی کی صورت میں بھی فوائد حاصل ہوتے ہیں۔ کس فرم کو کون سا مال اور کن کن مقداروں میں تیار کرنا ہے اس بارے میں تذبذب باقی نہیں رہتا۔ اس طرح تذبذب کا ازالہ بجائے خود غیر معمولی طور پر مصارف میں کمی کا باعث ہو جاتا ہے اس لیے کہ وسائل کا صرف اسی مقدار میں استعمال کیا جاتا ہے جتنا پہلے سے مقررہ مقدار میں مال تیار کرنے کے لیے ضروری ہو۔ اور جو مال تیار ہوتا ہے اس کی نکاسی میں بھی کوئی دقت نہیں ہوتی۔ ان فوائد کے علاوہ اجارہ دارانہ تنظیم کا ان حالات میں ایک مزید فائدہ یہ بھی ہے کہ ایک اجارہ ایسی مشنری کو بھی اپنے کارخانے میں منافع بخش طریقے پر نصب کر سکتا ہے جس کے ذرا جلد متروک ہو جانے کا امکان بطور خاص موجود ہو۔ مسابقتی بیوپاری ایسا کرنے میں ہچکچائے گا۔

اجارہ دار کو ایک مزید ٹکنیکل فائدہ بھی حاصل ہے جسے بیان کر دینا چاہیے۔ جو اجارہ طویل مدت سے قائم ہو اور جو سابق کی باہمی رقابتوں اور جھگڑوں کا ازالہ کرنے میں کامیاب ہو گیا ہو وہ اس پوزیشن میں آجاتا ہے کہ اپنے زیرِ انتظام مختلف کارخانوں کو ایک دوسرے کے فنی معلومات اور تجربوں سے مستفید ہو جانے کا موقع فراہم کرے۔ اس کا تقاضا تو یہ ہونا چاہیے تھا کہ مسابقت کے مقابلے میں اجارے کے تحت ہر منفرد فرم کے فنی معلومات اور تجربے زیادہ وسیع تر ہوں۔ لیکن ہو سکتا ہے کہ درحقیقت یہ بات نہ ہو۔ اس کے کئی اسباب ہیں۔ اولاً اس لیے کہ طویل مدت کے باوجود اجارہ کا مستقبل کسی نہ کسی حد تک غیر یقینی ہو۔ ان حالات میں اجارے کے تحت جو مختلف کارخانے ہیں ان کے مابین معلومات کا آزادانہ تبادلہ نہ ہو سکے گا۔ دوسرے یہ کہ جس زمانے میں ٹکنیک میں تیزی سے ترقی ہو رہی ہو اس زمانے میں نہ صرف اجارہ بلکہ مسابقتی بیوپاریوں کو بھی معلومات کے باہمی تبادلے میں اپنا فائدہ نظر آئے گا۔ چناں چہ ہم دیکھتے ہیں کہ امریکا کے صنعت کار اپنے تنظیمی ڈھانچے، ٹکنیک اور مصارف سے متعلق اعداد و شمار و دیگر معلومات کو بالکل برضا و رغبت چھاپتے رہتے ہیں۔ ان کو یہ بھروسہ رہتا ہے کہ وہ بھی دوسروں کی معلومات سے اتنا ہی فائدہ اٹھا سکتے ہیں جتنا کہ دوسرے

ان کی شایع کردہ معلومات سے فائدہ اٹھا سکیں گے۔ یورپ کے صنعت کاروں میں یہ بات نظر نہیں آتی۔ جب ترقی بڑی تیز رفتاری کے ساتھ جاری ہو تو اس کی کیا اہمیت کہ ہمارے آج کے کام کی دوسروں کو خبر ہو جائے بشرطیکہ کل جو ہم کرنے والے ہیں اس کی کسی کو خبر نہ ہونے پائے۔

مندرجہ بالا مباحث کے خلاصے کے طور پر بہ حیثیت مجموعی یہ کہا جا سکتا ہے کہ مسابقتی فرموں کے مقابلے میں مکمل طور پر ضم شدہ اجارہ فنی کارکردگی کے لحاظ سے برتر ہوگا۔ لیکن اگر مسابقت اتنی مکمل ہے کہ اس کے بغیر بھی وہی سارے فوائد بھرپور طریقے پر حاصل ہوں جو مکمل طور پر ضم شدہ اجارے کے تحت ہوتے ہیں تو ایسی صورت میں ممکن ہے کہ اجارے کی برتری باقی نہ رہے۔ لیکن عملاً یہی دیکھنے میں آیا ہے کہ مسابقت شاید ہی کبھی اتنی مکمل ہوتی ہے۔ پر جن اجاروں کے تحت صرف قیمت اور کوٹا کو معین کیا جاتا ہے ان کی فنی کارکردگی مسابقتی فرموں سے کم ہوتی ہے۔ درمیانی قسم کے اجاروں کے تحت بھی انتظامی وحدت اور تخصیص کار کے سارے فوائد تو نہیں لیکن کچھ نہ کچھ فوائد ضرور حاصل ہوتے ہیں۔ اس لحاظ سے مسابقتی کاروبار کے مقابلے میں ان اجاروں کی حیثیت کا انحصار اس بات پر ہوگا کہ انتظامی وحدت اور تخصیص کار کے فوائد کس حد تک ان کو حاصل ہیں اور کس حد تک نہیں حاصل ہیں۔

۴۔ نئے ڈیزائن کا اجرا (The Introduction of new Design)

پچھلے سکشن میں جب ہم ٹکنیکل لحاظ سے ترقی یافتہ مشنری و دیگر آلات کے اختیار کیے جانے پر سوچ بچار کر رہے تھے تو ہمارے سامنے یہ مفروضہ تھا کہ ان ترقی یافتہ مشنری کی مدد سے جو سامان پیدا کیا جائے گا وہ بالکل اسی قسم کا ہوگا۔ جیسا کہ پرانی وضع کی مشنریوں کی مدد سے تیار کیا جا رہا تھا۔ لہذا فرم کے منتظمین پرانی مشنری کے بدلے نئی وضع کی مشنری اگر استعمال کرنے کا خیال بھی کرتے ہیں تو صرف مصارفِ پیدائش میں کمی کی خاطر۔ اب اس سکشن میں ہم اس بات پر غور کریں گے کہ ایک اجارہ دار کا طرزِ عمل کیا ہوگا اگر اس کے سامنے یہ مسئلہ

ہو کر نئے قسم کا مال تیار کرنے کی خاطر نئی قسم کی مشنری و دیگر آلات بھی ضروری ہیں یہ بات اکثر سننے میں آتی ہے کہ اجارہ دار مال کے بنانے میں جدت طرازی کو ہر طرح دبانے کی کوشش کرتے ہیں تاکہ ان کا پرانے ڈھنگ کا مال بکتا رہے اور اس طرح پبلک کو نئے اور بہتر قسم کے مال سے محروم رہنا پڑتا ہے۔ اگر اجارہ دار بیچ میں نہ ہوتے تو نئے اور اچھے ڈھنگ سے بنائے ہوئے مال بلا روک ٹوک بازار میں آجاتے۔ لہٰذا یہ معلوم کرنا بڑا اہم ہو جاتا ہے کہ کیا ایسا کرنے میں واقعی اجارہ دار کا فائدہ ہوتا ہے؟

سب سے پہلے ہم ان عام حالات کی جانچ کریں گے جن کے تحت کسی فرم کے لیے یہ بات منافع بخش ہوگی کہ وہ ایک پرانے طرز کے مال کے بدل کے طور پر کوئی نیا مال بازار میں لائے، ایسا نیا مال جس کے بنانے کے جملہ حقوق متعلقہ فرم نے حاصل کر لیے ہوں۔ نئے مال کو بطور بدل کے بازار میں لانے سے پہلے جن امور کو سامنے رکھا جائے گا وہ آمد و خرچ کا باہمی موازنہ ہے۔ بہ الفاظ دیگر نئے مال کو بازار میں پیش کرنے کی وجہ سے آمدنی اور خرچ پر کیا اثرات پڑیں گے۔ آمدنی پر ہو سکتا ہے کہ ان دو میں سے کسی ایک یا ان دونوں طریقوں سے اچھا اثر پڑے۔ کچھ دنوں تک ممکن ہے نئے مال کی بکری سے بہ مقابلہ سابق کے فی اکائی زیادہ آمدنی حاصل ہوتی رہے۔ یہ بھی ممکن ہے کہ نئے مال کی وجہ سے بہ مقابلہ سابق کے مال کی بکری بڑھ جائے۔ مصارف میں اس طرح کمی ہو سکتی ہے کہ نئے مال کے بنانے میں صرفہ کم آتا ہے یا یہ کہ نئے مال کی وجہ سے پیمانۂ کار اتنا بڑا ہو جائے کہ اس کی وجہ سے مصارف میں بہ حیثیت مجموعی کمی آجائے۔ ان حالات میں متعلقہ فرم نئے مال کو بازار میں اسی وقت لائے گی جب کہ ایسا کرنے سے بہ مقابلہ سابق کے آمدنی اتنی بڑھے کہ ان مدات کی پابجائی ہو سکے۔ یعنی پرانے طرز والے مال کی تیاری ترک کر کے نئی وضع کا مال بنانے کے فنی مصارف، نئے آلات و اوزار کی خریداری پر لگائے ہوئے سرمایہ پر سود اور پھر مطالبات فرسودگی (depreciation charges)، نئے مال کی تشہیر پر عائد ہونے والے مصارف جو شروع شروع میں بالکل ضروری ہوتے ہیں، نئے مال

کی تیاری میں جو زائد مصارفِ مقدم[1] برداشت کرنے پڑے۔ ایک انتہائی مثال یہ بھی ہو سکتی ہے کہ نئے طرز والا مال بنانے کے لیے ایک بالکل نیا کارخانہ ہی کھولا جائے ایسی صورت میں پوری متوقع آمدنی کا پورے متوقع مصارف سے موازنہ کر کے کوئی فیصلہ کیا جا سکے گا۔

اگر موجودہ منافع کے کم اور متوقع منافع کے زیادہ ہونے کا امکان ہو تو ایسی صورت میں اس کا امکان غالب رہے گا کہ پیدا کار نیا مال بازار میں لے آئیں۔ کساد بازاری کے زمانے میں کوئی فرم بھی پوری استعداد کے مطابق کام نہیں کرتی۔ سابقت بھی شدید تر ہو جاتی ہے، منافع بھی کم ملتا ہے۔ جب حالات اس قسم کے ہوں تو نئے مال کو بازار میں لا کر بیشترین فوائد حاصل کرنے کے امکانات پیدا ہو جاتے ہیں۔ یہی وجہ ہے کہ امریکا اور انگلستان کی موٹر کمپنیوں نے موٹریں بنانے پر جتنی جدت طرازیاں ۱۹۳۲ء والی کساد بازاری کے زمانے میں کیں اتنی نہ اس سے پہلے کبھی کی تھیں اور نہ اس کے بعد چند سالوں تک۔ اس لیے کہ ۱۹۳۲ء والی کساد بازاری سے پہلے اور اس کے بعد پرانے نمونے (old models) والی گاڑیوں پر ہی زیادہ منافع کی امید تھی۔ لیکن یہاں پر یہ بات یاد رکھنی چاہیے کہ نئے نمونے کی وجہ سے متوقع منافع کا انحصار دوسری فرم والوں کے طرزِ عمل پر ہوگا۔ اگر سبھی فرمیں نئے نمونے کی مماثل قیمت والی گاڑیاں بازار میں لے آئیں گی تو منافع اتنا زیادہ نہ ہوگا جتنا سمجھا گیا تھا۔ اس کے برخلاف اگر کوئی فرم بھی نئے نمونے کی گاڑیاں نہ بنائے تو نقصان بھی سب کا کم ہوگا۔ یہی وجہ ہے کہ جب زمانہ موافق ہو اور منافع حسبِ دل خواہ مل رہا ہو تو کسی فرم کو بھی اس کی ترغیب نہیں ہوتی کہ وہ پرانے نمونے کو ترک کرے۔ نہ صرف یہ بلکہ ان حالات میں حریف فرم والے پبلک میں زوروں سے اس کا پروپگنڈا بھی کرتے ہیں کہ نت نئے نمونوں کے مقابلے میں باضابطگی کے ساتھ تدریجی ترقی ہی میں سب

---

[1] اگر نئے مال کے مصارفِ مقدم پرانے مال کے مصارفِ مقدم سے کم ہیں تو ظاہر ہے کہ زائد مصارف کی بجائے تخفیف مصارف کی صورت پیدا ہو جائے گی۔

کا بھلا ہے اور دلچسپ تماشا تو یہ ہے کہ یہ پروپیگنڈا بظاہر پبلک میں کیا جاتا ہے مگر روئے سخن ان فرم والوں کا دراصل خود ایک دوسرے کی طرف ہوتا ہے۔

پیٹنٹ اگر پکے قسم کا نہ ہو تو پھر بازار میں نیا مال لانے کا محرک ذرا کمزور پڑ جاتا ہے۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ پیٹنٹ کی نوعیت کمزور ہونے کی وجہ سے حقوقِ پیٹنٹ رکھنے والی فرم زیادہ دنوں تک تنہا اس نئے مال کو بیچ کر زائد منافع نہیں کما سکتی۔ اس کے علاوہ حقوقِ پیٹنٹ کا منوانا اس قدر مشکل ہوتا ہے اور اس سلسلے میں قانونی چارہ جوئی کے مصارف اتنے زیادہ ہوتے ہیں کہ بعض صنعت والوں نے تو پیٹنٹ کے معاملے میں باہمی مسابقت کی بجائے باہمی اشتراک اور تعاونِ عمل ہی کو ترجیح دینا پسند کیا۔

اب ہم اس پر غور کریں گے کہ مندرجہ بالا امور پر ایک مخصوص صورت حال کے کیا اثرات پڑیں گے۔ یعنی اگر نئے طرز والے مال کا پیٹنٹ ایک ایسی فرم کو حاصل ہے جس کو پرانی طرز والے مال کا بھی اجارہ حاصل تھا اور جو دوسروں کو میدانِ مقابلہ میں اترنے سے روک بھی سکتا ہے۔ اس مخصوص صورتِ حال کے تحت بھی اجارہ دار انھیں باتوں کو پیشِ نظر رکھے گا جن کا ہم اوپر ذکر کر آئے ہیں البتہ ان مختلف امور کو کیا اہمیت دی جائے ان میں شاید کچھ فرق آجائے۔ مثلاً آمدنی کی طرف سے اگر ہم اس مسئلے پر غور کریں تو پتہ چلے گا کہ یہ اجارہ دار اپنی آمدنی کا حساب لگانے میں ذرا مختلف طریقۂ کار اختیار کرے گا یعنی پرانے مال پر جو نقصان برداشت کرنے پڑتے ہیں ان کی منہائی کے بعد ہی آمدنی کا صحیح اندازہ ہو سکتا ہے، اور وہ بھی کسی ایک پلانٹ کا بنا ہوا پرانا مال ہی نہیں بلکہ متعلقہ فرم کے تحت جتنے بھی پلانٹ ہیں سب کے بنائے ہوئے پرانے طرز کے مال پر جو نقصانات ہو رہے ہیں، ان کو اس آمدنی سے منہا کیا جائے گا، جو نئے پیٹنٹ مال کو بیچ کر حاصل ہو رہی ہو۔ مصارفِ پیدائش کی طرف سے اگر دیکھا جائے تو یہ پتہ چلے گا کہ نئے مال کو بازار میں لانے کی وجہ سے پرانے طرز والے مال کی بکری گھٹ گئی۔ لہذا اس کی پیداوار بھی گھٹانی پڑی۔ پیداوار گھٹانے کی وجہ سے لازماً بعض عدم کفایات برداشت کرنی پڑتی ہیں، بہ الفاظِ دیگر مصارف میں کچھ اضافہ ہو جاتا ہے۔ اجارہ دار

اپنے ناقص پلانٹ کو اگر بند کرکے صورتِ حال کا مقابلہ کرے تو عدم کفایت کی نوبت نہیں آنے پائے گی۔

چناں چہ ہم اس نتیجہ پر پہنچتے ہیں کہ اجارے کے تحت نت نئے مال تیار کرنے کا محرک اتنا قوی نہیں ہوتا جتنا کہ مسابقت کے تحت ممکن نظر آتا ہے لیکن اجارے کو اس لحاظ سے لکیر کا فقیر مان کر برا بھلا کہنے سے پہلے ہمارے لیے یہ ضروری ہے کہ ہم اس پر ذرا غور کرلیں کہ عوام کا فائدہ کس میں ہے۔ ہر روز کی جدت طرازی یا فرم کی قدامت پرستی میں؟ ہر ایک فرد یہ چاہتا ہے کہ بازار میں ایسی اشیا اس کو مل جایا کریں جو اس کی ضروریات اور مذاق کے عین مطابق ہوں۔ لیکن پیدائشِ دولت کی کارکردگی کی خاطر ایک خاص معیاری قسم کا مال تیار کرنا پڑتا ہے۔ لہٰذا افراد کو لازماً ایسی اشیا خریدنی پڑتی ہیں جو صرف ان کی ضروریات اور ان کے مذاق کے مطابق ہوتی ہیں۔ یہ بھی ظاہر ہے کہ بالکل ایک ہی معیاری قسم کا مال تیار کرنے کی بجائے لوگوں کی پسند اور ناپسند کا خیال کرتے ہوئے مال کے رنگ و روپ کو کچھ نہ کچھ ایک دوسرے سے الگ رکھنا ہی پڑتا ہے۔ اب سوال یہ پیدا ہوتا ہے کہ مال کی تیاری میں لوگوں کی پسند اور ناپسند کی کس حد تک رعایت رکھی جائے۔ رنگ و روپ کے لحاظ سے ایک نیا مال بازار میں لانا اسی وقت قابلِ قبول ہوگا جب کہ اس نئے مال سے حاصل ہونے والی زائد تشفی اس کے مصارفِ پیدائش سے زیادہ ہو۔ لیکن یہ زائد تشفی اور زائد مصارف کیا ہیں۔ ان کو ٹھیک ٹھیک بیان کرنا یا ان کو ناپنا کوئی آسان کام نہیں۔ شے متعلقہ کے خریدنے سے حاصل ہونے والی زائد تشفی کا انحصار بڑی حد تک اس پر ہے کہ تشفی کے بارے میں ہمارا خیال کیا ہے۔ کیا ہم خریدار کی فوری حرکت کو اس کی دیرینہ خواہش کا آئینہ قرار دیں گے۔ یہ اعتراض اکثر سننے میں آتا ہے کہ مسابقت کے تحت خواہ مخواہ بھی نت نئے رنگ کے مال بازار میں پیش کیے جاتے ہیں اور زبردست اشتہار بازی کے زور سے لوگوں کو ان کے خریدنے پر آمادہ کرلیا جاتا ہے۔ حالاں کہ ایسا کرنے میں فائدہ تو کجا لوگوں کا نقصان ہی ہو۔ اگر خریداروں کے بارے میں ہمارا یہ خیال ہے کہ ان کا یہ رویّہ ہمیشہ معقولیت ہی

پر مبنی ہوتا ہے تو ان کے عمل سے یہ ثابت ہونا چاہیے کہ جہاں پر وہ زائد خرچ کر رہے ہیں وہاں ان کو کم از کم اسی حد تک زائد تشفی بھی حاصل ہو رہی ہے لیکن مسابقت کو بے کار اور لایعنی ہم اسی وقت قرار دے سکتے ہیں جب کہ ہم یہ مان لیں کہ خریدار لوگوں کا طرزِ عمل بعض اوقات خلافِ عقل بھی ہوتا ہے اور جو قیمت وہ ادا کرتے ہیں ضروری نہیں کہ وہ خریدی جانے والی چیز سے حاصل ہونے والی متوقع تشفی کے برابر ہو۔ بعض مصنفین خریداروں کے طرزِ عمل کا کبھی کبھی خلافِ عقل ہونا تسلیم کرتے ہیں؛ اس لیے ان کا کہنا ہے کہ اجارہ دار جب اپنی کارکردگی میں اضافہ کی خاطر کسی نہ کسی حد تک ایک ہی معیاری قسم کا مال لوگوں کے سر تھوپتا ہے تو وہ لوگوں کو کوئی نقصان نہیں پہنچاتا۔ مسابقت کے تحت خواہ مخواہ لوگ نت نئے رنگ و روپ والے مال کے پیچھے بھاگتے ہیں اور کچھ زائد قیمت بھی دینے پر آمادہ ہوجاتے ہیں حالاں کہ ان کو اس کے بدلے کوئی زائد تشفی حاصل نہیں ہوتی۔

اب ایک دوسرا نکتہ رہ گیا ہے جو ہماری توجہ کا طالب ہے۔ ہم نے یہ بات کہی تھی کہ ایک نئے مال کا بازار میں لانا اسی وقت قابلِ قبول ہوگا جب کہ اس نئے مال سے حاصل ہونے والی زائد تشفی اس کے بنانے پر عائد ہونے والے زائد مصارف سے زیادہ ہو لیکن مسابقتی قیمتوں کی دنیا میں عملاً ایسا انتظام کرنا ممکن نہیں ہوتا جس کے نتیجے کے طور پر حاشیائی خریدار کو صرف اسی قدر قیمت زائد ادا کرنی پڑے جس قدر کہ مال کی ایک زائد یونٹ کے بنانے پر صرف ہوا ہو۔ اس دشواری کی ایک وجہ یہ ہے کہ بعض اوقات پیداوار میں اضافہ کے ساتھ ساتھ مصارف میں کمی ہوتی جاتی ہے۔ خریدار عام طور پر جو قیمت ادا کرتا ہے وہ شے متعلقہ کے اوسط مصارفِ پیدائش کے لگ بھگ برابر ہوا کرتی ہے۔ اس کا نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ معیاری مال کے خریدنے میں حاشیائی خریدار کو اتنا فائدہ نہیں محسوس ہوتا جتنا کہ ہونا چاہیے۔ لہٰذا ایک منفرد فرم کے مقابلے میں ایک اجارہ دار کا طرزِ عمل قومی نقطۂ نظر سے اگر دیکھا جائے تو زیادہ پسندیدہ ہوگا بشرطیکہ منفرد فرم نامکمل مسابقت کے تحت کام کر رہی ہو۔

اب تک تو یہ دیکھا گیا کہ کسی نئے مال کو بازار میں پیش کرنے کے معاملے میں

باہمی مسابقت کرنے والی فرموں کے ایک جتھے کے مقابلے میں اجارہ دار زیادہ ہچکچاہٹ محسوس کرتا ہے۔ لیکن اگر اجارہ دار کو یہ پتا چل جائے کہ نئے مال کو بازار میں لانے سے فائدہ ہوگا تو مسابقتی فرم کے مقابلے میں اجارہ دار زیادہ پھرتی کے ساتھ نئے مال کو بازار میں لائے گا۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ اجارہ کے تحت نئے مال کا حق پیٹنٹ سب پلانٹ کے مابین مشترک ہوتا ہے۔ نیز اجارہ دار کے زیرانتظام چوں کہ ایک سے زائد پلانٹ ہوتے ہیں اس لیے مقدار طلب کے مطابق مال تیار کرنے کے معاملے میں اس پر زیادہ رکاوٹ بھی نہیں ہوتی۔ تیسرے یہ کہ اجارہ دار کو کسی جانب سے چوں کہ مسابقت اور اشتہار بازی کا ڈر نہیں ہوتا اس لیے نئے مال کی بکری کو فروغ دینے میں اتنی زیادہ دشواری بھی پیش نہیں آتی

مندرجہ بالا مباحث میں شروع سے آخر تک یہ بات مان لی گئی تھی کہ نئے مال کے بنانے کا طریقہ تو دریافت شدہ موجود تھا چاہے عملاً اس کی شکل کچھ ہی ہو لیکن اس امکان کو بھی سامنے رکھنا مناسب معلوم ہوتا ہے کہ جو طریقے معلوم نہ تھے وہ دریافت کر لیے جائیں۔ نئے طریقوں کی دریافت کو دو حصوں میں بعض دفعہ بانٹا گیا ہے۔ ایک بے ساختہ دریافت، دوسرے بالارادہ دریافت۔ مارکونی (Marconi) کے ہاتھوں لاسلکی (Wireless) کی دریافت کو پہلی قسم میں شمار کیا جاتا ہے۔ دوسری قسم میں وہ دریافتیں ہیں جو متعدد دماغوں کی انتھک کوششوں کا نتیجہ ہوتی ہیں۔ صنعتوں میں متعدد اسباب کی بنا پر پیچیدہ مسائل پیدا ہوتے رہتے ہیں۔ بعض دفعہ یہ مسائل پیمانۂ کار میں تبدیلی اور بعض دفعہ عام فنی ترقیوں کے نتیجے کے طور پر پیدا ہوتے رہتے ہیں۔ ان مسائل کو حل کرنے کی خاطر نئے طریقۂ کار دریافت کرنے پڑتے ہیں۔ پہلی قسم والی دریافتوں پر اجارے کا کوئی ایسا اثر نہیں پڑ سکتا جس کی پیش قیاسی کی جا سکے۔ دوسری قسم والی دریافتوں پر اجارے کے دو متضاد اثرات پڑیں گے۔ بہت بڑے پیمانے پر چلائے جانے والے اجاروں کی وجہ سے پیدائشِ دولت اور تنظیم سے متعلق نئے نئے مسائل پیدا ہو سکتے ہیں اور اس کا بھی قرینہ غالب ہے کہ ان کا حل دریافت کر لیا جائے گا۔ نیز بڑے پیمانے کے ریسرچ پروجکٹ جس کے لیے ماہرین کی

خدمات حاصل کی گئی ہوں، اس کے نتائج ہی کچھ اور ہوں گے۔ مالی مشکلات میں مبتلا چھوٹے پیمانے پر کی جانے والی ریسرچ وہ نتائج کبھی پیدا نہیں کر سکتی۔ لیکن دوسری طرف یہ بھی صحیح ہے کہ بعض دفعہ چھوٹی آزاد فرم کے تحت نئے نئے تجربوں کے کرنے میں زیادہ دل چسپی لی جاتی ہے۔ وجہ یہ ہے کہ ان فرموں کے مالکوں کو بورڈ آف ڈائریکٹرس کی منظوری وغیرہ کے جھگڑوں میں نہیں پڑنا پڑتا۔ نیز ان کو یہ بھی امید رہتی ہے کہ نئے نئے تجربوں سے جو بھی فائدہ ہوگا وہ پورے کا پورا انھیں کو ملے گا۔ غالباً یہی وجہ ہے کہ جو صنعتیں تیز رفتار فنی ترقی کے دور سے گزر رہی ہیں ان میں چھوٹے کارخانے ہی چھائے ہوئے ہیں۔ چند سال پہلے ریڈیو کی صنعت میں اور بیس پچیس سال پہلے موٹر کے کاروبار میں یہی صورتِ حال واقع تھی۔

۵۔ انتظامی مسائل (Problems of Management)

اجاروں کے انتظام کے تعلق سے دو بڑے سوال قابلِ غور رہ جاتے ہیں۔ پہلا سوال یہ ہے کہ کیا یہ صحیح ہے کہ اجارے کے تحت منتظمین کار کے سر ایسی وسیع اور بھاری ذمہ داریاں آپڑتی ہیں کہ جن کو وہ موثر طریقے پر انجام نہیں دے سکتے۔ دوسرا سوال یہ ہے کہ آیا محض اجارے کی وجہ سے انتظامی مسائل میں مزید الجھاؤ اور مزید آسانی پیدا ہوتی ہے؟

کاروباری تنظیم کوئی ایک مسئلہ نہیں ہوتا بلکہ متعدد مسائل کا مجموعہ ہوا کرتا ہے۔ لیکن ہمارے پیشِ نظر اغراض کی خاطر ان کو تین موٹے موٹے حصوں میں بانٹا جا سکتا ہے۔ فنی کنٹرول کے مسائل، مالی کنٹرول کے مسائل، عام نوعیت کے دیگر کاروباری مسائل۔ عام نوعیت کے دیگر مسائل میں سب سے نمایاں مسئلہ یہ فیصلہ کرنا رہتا ہے کہ کاروبار کے پیمانے میں تبدیلی کی جائے یا نہیں۔ علی الخصوص اگر پیمانۂ کار میں توسیع کا مسئلہ درپیش ہو۔

اجارے کی وجہ سے فنی کنٹرول کے پیمانے میں تو کسی تبدیلی کی ضرورت نہیں ہوتی۔ انضمام کی شکل میں جو اجارے قائم کیے جاتے ہیں، ان کے تحت پیدائش

دولت کے سارے کاروبار کے زیادہ بڑے کارخانوں میں مرتکز ہو جانے کا امکان ضرور رہتا ہے اور پیدائش دولت کے کام میں اس مرکزیت کی وجہ سے فنی نقطۂ نظر سے انتظام کار کے نئے مسائل پیدا ہو سکتے ہیں۔ زیادہ بڑے بڑے کارخانوں میں کام کے اکٹھا ہو جانے کی کیا حد ہو گی؟ اس کا انحصار ان دو باتوں پر ہے ایک اس پر کہ بازار کتنے وسیع علاقوں پر پھیلا ہوا ہے، دوسرے اس بات پر کہ مختلف فرم کے انضمام کی وجہ سے جو ایک بڑی فرم وجود میں آئی ہے وہ اتنی بڑی نہ ہو کہ اس کا کنٹرول منتظمین اجارہ کے قابو سے باہر ہو جائے۔ مختلف فرموں کے انضمام سے جو ایک بڑی فرم وجود میں آتی ہے خود اس کے سائز کا انحصار اجارے کے تحت آ جانے والے مختلف پلانٹ کے کاموں کا باضابطگی سے بلا روک ٹوک چلتے رہنے پر ہے اور اس پر بھی کہ ایک آدھ پلانٹ کے اندر پائی جانے والی بے ضابطگی (Irregularity) کی وجہ سے پیدا ہونے والے مسائل کو کس حد تک دور کیا جا سکتا ہے۔ یہ بات عام طور پر مان لی گئی ہے کہ ایک انتظام کے تحت کاروبار کے پیمانے کو غیر محدود طریقے پر نہیں پھیلایا جا سکتا۔ اگر ایسا کیا گیا تو فنی نقطۂ نظر سے کاروبار پر موثر نگرانی ممکن نہ ہو سکے گی۔ اسی طرح اس کی بھی ایک حد ہے کہ ایک مرکزی تنظیم کاروباری اکائیوں کی کتنی تعداد کو ان میں باہمی تعاون عمل پیدا کرتے ہوئے بیک وقت موثر طریقے پر کنٹرول کر سکتی ہے۔ بات دراصل یہ ہے کہ موثر نگرانی کے لیے گہری واقفیت ضروری ہوتی ہے لیکن اگر زیر نظر اکائیوں کی تعداد ایک خاص حد سے آگے بڑھ جائے تو پھر سب کے حالات سے گہری واقفیت اور ان کے مسائل کا ٹھیک ٹھیک سمجھنا ناممکن ہو جاتا ہے۔ لیکن اگر انتظامی امور کو ایک ہاتھ میں رکھتے ہوئے فنی کنٹرول کو ہر منفرد پلانٹ کے ہی ذمہ رکھا جائے تو پھر متعدد پلانٹ کے مابین تعاون عمل کا برقرار رکھنا مقابلتاً آسان ہو جاتا ہے۔ اس طرح فنی کنٹرول کو ہر منفرد اکائی کے تحت رہنے دینے سے صرف انتظامی امور کو ایک مرکز کے تحت کر دینے کی دشواریاں کم ہو جاتی ہیں۔ لیکن یاد رہے کہ فنی کنٹرول کو تو الگ الگ رکھا جا سکتا ہے مگر مالیاتی کنٹرول اور تاجرانہ خدمات کو اس طرح ٹکڑے ٹکڑے نہیں کیا جا سکتا۔ اس لیے کہ ان امور

میں کیے جانے والے فیصلوں کی نوعیت ایسی ہوتی ہے کہ ایک اجارے کے تحت جتنی بھی کاروباری اکائیاں ہوتی ہیں ان سب پر ان کا یکساں طور پر اطلاق ہوتا ہے۔ قیمت اور مقدارِ پیداوار کا تعین کاروبار میں توسیع یا کٹوتی وغیرہ ایسے امور ہیں کہ ان کے بارے میں جو فیصلے کیے جائیں ان کا سارے کاروبار سے لازماً طور پر یکساں تعلق ہونا چاہیے۔ ہولڈنگ کمپنی کی شکل میں جو اجارے پائے جاتے ہیں ان میں یہ ایک مزید مسئلہ پیدا ہو جاتا ہے۔ یعنی یہ کہ حاصل شدہ آمدنی کا کتنا حصہ بطور منافع کے حصہ داروں میں بانٹ دیا جائے اور کتنا حصہ کاروبار کو زیادہ مستحکم کرنے پر لگایا جائے۔ اس بارے میں بھی جو فیصلہ کیا جائے وہ ہولڈنگ کمپنی کے زیرِ نگرانی تمام اکائیوں کے لیے مشترک فیصلہ ہونا چاہیے۔ گرچہ یہ ضروری نہیں کہ ہر ذیلی کمپنی کی حاصل شدہ آمدنی کو ایک ہی تناسب سے تقسیم منافع اور دیگر اغراض کے مابین بانٹا جائے لیکن اس قسم کے فیصلے آسان نہیں ہوتے۔ خصوصاً جب کہ کاروبار میں کروڑوں روپیہ لگا ہوا ہو اور ہزاروں ملازمین کام کر رہے ہوں۔ ان حالات میں صحیح نتائج پر پہنچنے کے لیے متعدد پلانٹوں اور بازاروں کے بارے میں ٹھیک ٹھیک اور گہری واقفیت لازمی حیثیت رکھتی ہے۔ پر یہ شرط اتنی کڑی ہے کہ پوری کرنے میں اچھے اچھوں کو پسینہ چھوٹ جائے۔ اس کے علاوہ بعض اجارے ایسے ہوتے ہیں جن کا مستقبل غیر یقینی ہوتا ہے۔ ان اجاروں کے تحت مندرجہ ذیل امور سے متعلق فیصلوں کا کرنا کہیں زیادہ مشکل اور احساسِ ذمہ داری کا طالب ہوتا ہے۔ مثلاً یہ کہ خود اجارے کی بقا کے لیے کیا تدبیریں اختیار کی جائیں، حکومت اور ملازمین کارخانہ کے ساتھ تعلقات کو کس طرح خوش اسلوبی کے ساتھ نبھایا جائے، غیر ملکی حریفوں سے کس طرح مقابلہ کیا جائے۔ ان مقاصد کے حصول کے لیے جن اوصاف کی ضرورت ہے وہ بہت کم ہی لوگوں کے حصے میں آئی ہے۔ یہ اور بات ہے کہ ان اوصاف میں سے بعض کا شمار اوصافِ حمیدہ میں نہ ہو۔

یہ کہنا تو حماقت ہوگی کہ ایسے افراد مل ہی نہیں سکتے کہ ان بڑے اور دوررس فیصلوں کو کرنے کی اہلیت رکھتے ہوں۔ امریکی ٹرسٹ کی تاریخ سے پوری طرح اور انگلستان و جرمن اجاروں کی تاریخ سے بھی بڑی حد تک یہ ثابت ہو چکا ہے

کہ ایسے افراد مل سکتے ہیں جو نہ صرف بڑے بڑے اجاروں کو قائم کرتے ہیں بلکہ ان کو اچھی طرح کنٹرول بھی کر سکتے ہیں۔ لیکن اس کے باوجود یہ بات اپنی جگہ پر بھی درست ہے کہ ایسے غیر معمولی صلاحیت والے افراد بہ آسانی و بکثرت نہیں ملتے۔ خصوصاً ملازمین اجارہ کے ماتحت طبقے سے کسی ایسے لائق آدمی کا ملنا اور بھی دشوار ہوتا ہے۔ ٹرسٹ کے ساتھ جو چند بڑے نام ہمارے دماغ میں وابستہ ہو گئے ہیں وہ ٹرسٹ کے قائم کرنے والے بھی تھے اور اس کے چلانے والے بھی۔ یہ چند بڑے کاروباری لوگ متعلقہ صنعتوں میں اس وقت آئے جب کہ ابھی ان صنعتوں پر کسی کا اجارہ دارانہ قبضہ نہیں ہونے پایا تھا۔ لہٰذا ان صنعتوں میں ترقی کرنے اور جوہر دکھانے کے وسیع مواقع موجود تھے۔ یہی وجہ ہے کہ اپنے بل بوتے پر آگے بڑھنے کی صلاحیت رکھنے والے لوگ اس کی طرف کھنچ آئے۔ لیکن جب یہ صنعتیں اجارے کے تحت آجاتی ہیں تو پھر ان کا چلانا ایک روٹین کا تابع ہو کر رہ جاتا ہے۔ لہٰذا غیر معمولی صلاحیت رکھنے والی مہم پسند طبیعتوں کے لیے ان میں کوئی کشش باقی نہیں رہتی[1] یہ لوگ تو کاروبار کے ایسے مواقع کو ترجیح دیں گے جہاں ہمت و جرأت سے کام لینے والوں کے لیے لامحدود انعامات کے امکانات ابھی باقی ہیں۔

گو اس میں شک نہیں کہ جب کوئی صنعت تنظیم کے مختلف مراحل سے گزرتی ہوئی آخرکار اجارے کے تحت آجاتی ہے تو پھر اس کو چلانے کے لیے مہم جوئی کی صفات رکھنے والے لیڈروں کی نہیں بلکہ سیول سرونٹ کی صفات رکھنے والوں کی ضرورت ہوتی ہے۔ اگر یہ واقعی صحیح ہے تو پھر اجارے کے تحت آجانے والی صنعتیں اپنی توانائی اور کارکردگی میں کوئی کمی محسوس کیے بغیر کچھ دنوں تک چل سکتی ہیں۔ لیکن ہر تنظیم کی تاریخ میں کبھی نہ کبھی ایسا وقت ضرور آتا ہے جب اس کو نئے چیلنجوں کا مقابلہ کرنا پڑتا ہے۔ اس سے وہ بھی مستثنا نہیں ہیں جن کے

---

[1] بقول علامہ اقبالؔ

خطر پسند طبیعت کو سازگار نہیں
وہ گلستاں کہ جہاں گھات میں نہ ہو صیّاد

انتظامی امور ایک بندھے ٹکے دستور العمل کے مطابق مزے میں چل رہے ہوں مثلاً ریلوے کمپنیوں کو روڈ ٹرانسپورٹ کے چیلنج کا سامنا کرنا پڑا اور پرانی کمپنیوں کے فرسودہ نظام میں پھر سے جان ڈالنے کے لیے نئی امنگ رکھنے والی قیادت کی ضرورت محسوس کی گئی۔

ان وسیع تر مسائل کے تعلق سے ایک منفرد فرم کے مقابلے میں ملک گیر اہمیت اور وسعت رکھنے والے اجارے کے نظم و نسق کا کام بہت زیادہ پیچیدہ ہوتا ہے۔ لیکن روزمرہ کے انتظامی امور کی حد تک تو اجارہ کی وجہ سے کام پیچیدہ ہونے کی بجائے اور آسان تر ہو جاتا ہے۔ وجہ اس کی یہ ہے کہ نظم و نسق (management) ہم جس کو کہتے ہیں اس کا اصل تعلق غیر یقینی حالات اور نت نئی تبدیلیوں سے پیدا ہونے والے مسائل سے ہے۔ ایک ایسا زمانہ تھا جب کہ لوگوں کو نئے حالات کا شاذ و نادر ہی سامنا کرنا پڑتا تھا۔ اور جو نئی تبدیلیاں کبھی وقتاً فوقتاً پذیر بھی ہوتیں تو ان کی نوعیت ایسی تھی کہ جن کی پیش قیاسی کی جا سکتی تھی۔ ایسے زمانے میں نظم و نسق کا کام بہت زیادہ آسان تھا۔ لیکن اب یہ کام بہت زیادہ مشکل اور پیچیدہ ہو گیا ہے اس لیے آج کل ہر روز حالات بدلتے رہتے ہیں اور اس طرح بدلتے رہیں کہ ان کی نوعیت کے بارے میں پیش قیاسی دشوار ہے۔ لہٰذا ان حالات میں اجارے کی وجہ سے نظم و نسق کا کام کچھ آسان ہو جاتا ہے اس لیے کہ اجارے کے تحت تبدیلیوں کی رفتار بھی ذرا کم ہو جاتی ہے اور وہ اتنا زیادہ غیر یقینی بھی نہیں ہوتیں۔

اگر ہم ایک ایسی صنعت کو پیش نظر رکھیں جو متعدد فرموں پر مشتمل ہے تو ہم محسوس کریں گے کہ بہ حیثیت مجموعی پوری صنعت کے مقابلے میں انفرادی فرم کو زیادہ مشکل مسائل کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ علی الخصوص وہ مسائل جو غیر یقینی حالات کی وجہ سے رونما ہوتے ہیں۔ یہ تو اندازہ لگایا جا سکتا ہے کہ اگلے سال کم و بیش کتنے ریڈیو سٹ کی مانگ ہوگی لیکن اس کا اندازہ لگانا بے انتہا دشوار ہے کہ کوئی ایک منفرد کارخانہ اس جملہ مانگ کے کتنے حصے کی پابجائی کر سکے گا۔ اجارہ دار کا تعلق صرف اول الذکر مسئلے سے ہے، مسابقتی پیدا کار کا آخر الذکر سے۔ اس بارے میں حالات جتنا غیر یقینی ہوں گے اسی لحاظ سے نظم و نسق کے تمام مسائل

دشوار تر ہو جائیں گے۔

مثلاً طلب میں اضافہ کے پیش نظر رسد میں توسیع کی خاطر قیمتی مشنری کا خریدنا یا فیکٹری کے لیے نئی عمارت کا بنوانا جوکھم سے خالی نہیں۔ اس لیے کہ ہو سکتا ہے کہ طلب میں جو اضافہ ہوا ہے وہ محض عارضی ثابت ہو اور تھوڑے دنوں بعد یہ پتا چلے کہ قیمتی مشنری خریدنے یا نئی عمارت بنوانے کا جو فیصلہ کیا گیا تھا وہ غلط تھا۔ لہٰذا یہ بہت ممکن ہے کہ طلب میں محض عارضی قسم کے اضافے کو دیکھتے ہوئے نئی مشنری یا نئی عمارت کا نہ بنوانا ہی تاجر کے حق میں مفید ہو۔ لیکن دوسری طرف اس کا بھی امکان ہے کہ پیدا وار میں تیزی سے اضافہ کر کے ان کو کچھ دنوں سستے داموں بیچ کر لوگوں کو اس مال سے روشناس کروایا جائے تاکہ آگے چل کر اس کا فائدہ ہو۔ ایک منفرد فرم کے لیے ایسے موقعوں میں کسی فیصلے پر پہنچنا نہایت دشوار امر ہوتا ہے اس لیے کہ ایک منفرد فرم اس بات کا ٹھیک ٹھیک اندازہ نہیں لگا سکتی کہ آگے چل کر خریداروں کی کتنی بڑی تعداد میں سے کتنی بڑی تعداد کو وہ اپنی طرف کھینچ سکے گا۔ اس صورتِ حال میں ایک مزید پیچیدگی اس وجہ سے بھی پیدا ہو جاتی ہے کہ آئندہ ہونے والی تبدیلی اور نئے ایجادات کے بارے میں پہلے سے کوئی رائے قطعیت کے ساتھ قائم نہیں کی جا سکتی۔ ہم دیکھ چکے ہیں کہ اجارہ دار بعض دفعہ متوقع تبدیلی کی رفتار کو کنٹرول کر سکتا ہے۔ وہ چاہے تو تبدیلی کی رفتار کو تیز کر دے اور چاہے تو ان کی رفتار کو سست کر دے۔ یہ تو شاید ہی کوئی اجارہ دار پورے وثوق کے ساتھ کہہ سکے کہ نئی ایجادات کی وجہ سے اس کے مال کی طلب پر کبھی اثر نہیں پڑے گا اور نہ کبھی اس کی مشنری فرسودہ ہوگی۔ ہاں یہ ضرور ہے کہ ایک منفرد بیوپاری کے مقابلے میں اس لحاظ سے اجارہ دار بہتر پوزیشن میں ہوتا ہے۔ ان تمام باتوں کا نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ اجارے کے تحت جو منفرد پلانٹ ہو اس کے نظم و نسق کو چلانے میں فیصلے کرتے وقت اتنی زیادہ دشواریوں کا سامنا نہیں کرنا پڑتا جتنا کہ اس صورت میں جب کہ فرم مسابقت کے تحت کام کر رہی ہو واقفیت اور تجربہ کے باہمی لین دین کی وجہ سے اجارہ دار کا کام ہو سکتا ہے اور بھی آسان ہو جائے۔ اس طرح کا باہمی لین دین کس طور پر ہوتا ہے اس پر ہم پہلے ہی بحث

کر چکے ہیں۔

مستقل حیثیت رکھنے والا ایک پکا اجارہ اپنے کام کو اس طور پر بھی آسان کر سکتا ہے یعنی ایک مرکزی دفتر کی جانب سے زیرِ انتظام سب الگ الگ پلانٹوں کو مال کی تیاری کے بارے میں آرڈر دے دیے جائیں۔ پھر یہ الگ الگ پلانٹ بلا انقطاع اور باضابطہ کام کی وجہ سے کم سے کم مصارف پر سامان تیار کرنے کی کوشش کریں۔ لیکن جیسا کہ ہمیں معلوم ہے بہت سے اجارے ایسے ہیں جن کی یہ حیثیت نہیں ہوتی۔ یہ اجارے عارضی نوعیت کے ہوتے ہیں اور ان میں جو کمپنیاں شامل ہوتی ہیں وہ اپنی انفرادیت کو برقرار رکھتی ہیں۔ وہ اس کے لیے بھی تیار رہتی ہیں کہ انھیں کبھی مسابقت کے تحت کام کرنا پڑے گا تو کبھی باہمی تعاونِ عمل ہی ان کے حق میں مفید ہوگا۔ اس قسم کے اجاروں کے تحت نظم و نسق کو چلانے کا کام کم از کم اتنا ہی دشوار ہوتا ہے جتنا مسابقت کے تحت۔ مسابقت کے تحت اگر مختلف فرم کو آپس میں معاشی کشمکش کا سامنا کرنا پڑتا ہے تو اس قسم کے ڈھیلے اجاروں کے تحت مختلف ارکان اجارے کے مابین سیاسی نوعیت کی رسہ کشی جاری رہتی ہے۔ اجارے کے ایسے مصارف جن کے مصارف پیدائش دوسروں کے مقابلے میں کم ہوں ان کی یہ کوشش ہوتی ہے کہ ان کو زیادہ مقدار میں مال بنا کر بیچنے کی اجازت دی جائے۔ ان کا کہنا یہ ہوتا ہے کہ وہ اجارے کی تحدیدی اسکیم میں شامل ہوئے بغیر بھی اپنا سامان کافی مقدار میں بنا کر بیچ سکتے تھے اس لیے کہ ان کے مصارفِ پیدائش کم ہیں لہٰذا وہ اپنا مال سستے داموں بیچ کر دوسروں پر سبقت لے جاتے بلکہ یہ کم مصارف والے پیدا کار تو بعض حالات میں یہ بھی چاہتے ہیں کہ اجارے کو ختم کر کے تھوڑے دنوں کے لیے مسابقت بحال کر دی جائے۔ جن پیدا کاروں کے مصارف پیدائش زیادہ ہوتے ہیں وہ چاہتے ہیں کہ قیمتیں اتنی رکھی جائیں کہ ان کے زائد مصارف کی پابجائی ہو سکے۔ مگر ساتھ ہی وہ کم مصارف والے پیدا کار کو اتنا زیادہ مقدار میں مال تیار کرنے کی اجازت دینے کے حق میں نہیں ہوتے جتنا کہ وہ چاہتا ہے۔ ان اجاروں میں حق رائے دہی کا انحصار کبھی ممبر کمپنیوں کی مقدار پیداوار پر ہوتا ہے۔ رائے دہی کے اس طریقے کے تحت اگر اکثریت ایسے کارخانوں کی ہو جن کے مصارف پیدائش زیادہ ہیں تو

پھر دونوں گروہ (کم مصارف والے کارخانے اور زیادہ مصارف والے کارخانے) کے درمیان کشمکش، داؤں پیچ اور چھوٹ بڑھ کے جو معاملات پیش آتے ہیں اس کی مثال مسابقتی کاروبار کے تحت بمشکل ہی مل سکے گی۔

چناں چہ بعض لحاظ سے کاروباری نظم و نسق چلانے کا کام مسابقت کے مقابلے میں اجارے کے تحت آسان تر بھی ہوتا ہے اور بعض لحاظ سے دشوار تر بھی۔ لیکن آسان تر ہونے کی صورت میں بھی یہ بات خود بخود ثابت نہیں ہوجاتی کہ کام واقعی اچھی طرح انجام بھی دیا جائے گا۔ وجہ اس کی یہ ہے کہ اجارے کے تحت جس آسانی سے منافع مل جاتا ہے وہ کارکنانِ اجارہ کو خوابِ غفلت میں مبتلا کرسکتا ہے۔ نیز یہ بھی ہوسکتا ہے کہ آسانی سے منافع کمانے کی وجہ سے کارکردگی کے اعلیٰ ترین معیار کو پہنچنے کا جذبہ کمزور پڑ جائے۔ اس میں شک نہیں کہ نقصانِ واقعی یا خوفِ نقصان ایسی صلاحیتوں کو بروئے کار لاتا ہے جو زمانۂ خوش حالی میں انسان کے اندر دبی پڑی رہتی ہیں۔ ایسے اجاروں کی تعداد کم نہیں جو اپنے اجارہ دارانہ پوزیشن کا فائدہ غیر معمولی منافع کی شکل میں کمانے کی بجائے کام میں سہل انگاری یا لکیر کا فقیر بنے رہنے میں جو آرام ہے اس کی شکل ہی میں حاصل کرنے کو ترجیح دیتے ہیں۔ مسابقت میں چوں کہ بوتۂ حیات کی سی کشمکش کا سامنا کرنا پڑتا ہے اس لیے ممکن ہے کہ شکل کام بھی اوسطاً زیادہ بہتر طریقے پر انجام دیا جائے۔

۶۔ اجاروں کی مالی کفایات

(The Financial economies of Monopolies)

اب آگے ہمیں اس بات پر غور کرنا ہے کہ آیا سرمایے کی فراہمی finance کے نقطۂ نظر سے کیا اجارے کو کچھ ایسی سہولتیں حاصل ہوتی ہیں جس سے مساوی سائز کے ہونے کے باوجود وہ فرم محروم رہتی ہے جو اجارے سے باہر ہو۔ اس سوال کا تعلق صرف سرمایہ لگانے ہی سے نہیں ہے بلکہ اس کا تعلق اس بات سے بھی ہے کہ اپنے منافع سے کون کون کتنی کتنی رقمیں کاروبار کی بقا اور ترقی پر خرچ کرسکتا ہے۔ اجارے کے حق میں کبھی کبھی یہ کہا جاتا ہے کہ اجارہ دار اتنا کافی منافع کماتا ہے کہ اس کی مدد سے وہ اپنے کارخانے کو از سرِ نو لیس (Re-equip.)

کرکے آخرکار مصارفِ پیدائش اور قیمت کو گھٹا سکتا ہے۔ مسابقت کے تحت نہ اتنا زیادہ منافع ملتا اور نہ باہر سے سرمایہ حاصل کرنا کوئی آسان کام ہوتا۔ اس دلیل کو مان لینے سے پہلے اس کی جانچ ضروری ہے۔

کاروبار کی ترقی پر کچھ زائد رقمیں لگانے سے اگر یہ نتیجہ متوقع ہے کہ آخر میں چل کر مصارفِ پیدائش کم ہو جائیں گے تو یہ اسی صورت میں ممکن ہے جب کہ اپنے ہی کاروبار میں روپیہ کا لگانا زیادہ منافع بخش ثابت ہو بہ مقابلہ اس کے کہ اس روپے کو سودی تمسکات کے خریدنے میں لگایا جائے۔ بالفاظ دیگر اپنے کاروبار میں لگانے سے حاصل ہونے والا متوقع شرحِ منافع بازار کی مروجہ شرحِ سود سے زیادہ ہونا چاہیے۔ اگر ایسا نہ ہوگا تو ایک کاروباری آدمی چاہے وہ اجارہ دار ہو، چاہے مسابقتی پیداکار اپنا روپیہ سودی تمسکات وغیرہ کے خریدنے پر لگانا زیادہ پسند کرے گا۔ اگر یہ صورت حال ہے تو اس کا مطلب یہ ہے کہ شرحِ سود کم ہے اور سود پر رقم بہ آسانی حاصل کرکے کاروبار میں لگاکر منافع کمایا جاسکتا ہے۔ لہٰذا ہر کاروباری آدمی اسی طریقے کو ترجیح دے گا نہ کہ اس پیچیدہ طریقے کو کہ اپنے ہی منافع سے تھوڑی تھوڑی رقم جمع کرکے پھر اس کو اپنے ہی کاروبار پر لگا دیا جائے۔ اس پیچیدہ طریقے کو اختیار کرنے کی ضرورت اس وقت پڑ جائے گی جب کہ کاروبار میں روپیہ لگانے والی پبلک (Investing public) اپنی رقموں پر بہت اونچی شرحِ سود کی طلب گار ہو۔ اس سے بھی اونچی جس شرحِ منافع کی امید پر کمپنی کے ڈائرکٹر صاحبان منافع کے ایک حصے کو دوبارہ لگانے پر تیار ہو جاتے ہیں۔ اس صورتِ حال کے رونما ہونے کا ان دو میں سے کوئی ایک سبب ہو سکتا ہے۔ پہلا سبب یہ ہو سکتا ہے کہ پبلک بلا کسی معقول وجہ کے ایسی صنعت میں اپنا پیسہ لگانے سے پیچھے ہٹ رہی ہو جو فی الوقت نقصان سے چل رہی ہو۔ بے شک یہ درست ہے کہ آدمی اپنا سرمایہ کاروباری جوکھم میں اسی وقت لگائے گا جب کہ مروجہ شرحِ سود کے مقابلے میں متوقع شرحِ منافع زیادہ ہو لیکن سرمایہ لگانے والے عام لوگ اس شرحِ منافع کو دیکھ کر کوئی فیصلہ کرتے ہیں جو صنعت میں فی الوقت لگے ہوئے سرمایہ پر اوسطاً مل رہا ہو۔ اگر متعلقہ صنعت میں اونچی شرح سے منافع مل رہا ہو تو کمپنی کے حصوں کی قیمت بڑھتی جائے

گی۔ یہاں تک کہ نئے حصص کے خریدنے پر بھی لوگ خوشی خوشی تیار ہو جائیں یہ بات قریب قریب بلا استثنا صحیح ہے کہ جو صنعتیں منافع بخش ہوں اس میں ضرورت سے زیادہ سرمایہ لگا دیا جاتا ہے اور جہاں نقصان ہو رہا ہو وہاں ضرورت بھر بھی سرمایہ نہیں لگایا جاتا۔ لہٰذا ہو سکتا ہے کہ عارضی طور پر بھی ملنے والا منافع مطلوبہ رقم کے حصول میں ایک فرم کے لیے مددگار ثابت ہو ورنہ کسی اور دوسری طرح یہ رقم نہیں مل سکتی تھی۔

دوسرا سبب جس سے اجارے کے تحت مزید سرمایہ کاری کا کام اور آسان ہو جاتا ہے وہ یہ ہے یعنی اجارے کے تحت بہ کثرت ایسی مثالیں ملتی ہیں جب کہ مقابلتاً کم متوقع منافع کے باوجود سرمایہ دوبارہ لگایا گیا۔ اگر فرم کو باہر سے سرمایہ حاصل کرنا ہوتا تو اتنے کم سود پر اس کا ملنا ممکن نہ تھا۔ اس طرح مقابلتاً کم متوقع شرح منافع کے باوجود کاروبار میں اپنا سرمایہ لگانے کی وجہ یہ ہے کہ ڈائرکٹر صاحبان کو خود نفع ونقصان کے امکانات کا زیادہ بہتر علم ہوتا ہے۔ ایسا کرنے کی ایک وجہ یہ بھی ہو سکتی ہے کہ جہاں نقصان ہوا ہے وہیں مزید سرمایہ لگا کر نہ صرف موجودہ پونجی پر منافع حاصل کیا جا سکے بلکہ سابقہ نقصانات کی بھی تلافی ہو کر فرم کی بگڑتی ہوئی قسمت پھر سے سدھر جائے۔ یا ایک وجہ اس عام اصول کی پیروی بھی ہو سکتی ہے یعنی ہر سرمایہ کار (Investor) جو کسی اسکیم پر اپنی پونجی لگانا چاہ رہا ہو اس کو جوکھم کے ان دو عناصر (elements) کو آنکنا (Assess) پڑے گا۔ پہلا عنصر تو خود متعلقہ اسکیم کی نوعیت میں مضمر ہوتا ہے دوسرا عنصر قرض لینے والوں کی ممکنہ نااہلی اور "قصداً" بدانتظامی کی پیداوار ہوتا ہے۔ جو فرم اپنے ہی منافع کو اپنے کاروبار پر لگا رہی ہو وہ دوسرے عنصر کو اتنی اہمیت نہیں دے گی جتنی کہ دوسرے لوگ۔

اوپر جو باتیں بیان کی گئی ہیں ان سے ممکن ہے یہ ظاہر ہوتا ہو کہ ضرورت پڑنے پر بیوپاری اگر چاہیں تو اپنے کو اجارے کی شکل میں منظم کر کے بعض دفعہ مزید سرمایہ حاصل کر سکتے ہیں لیکن اس سے یہ کسی طرح عیاں نہیں ہوتا کہ یہ چیز صارفین کے حق میں بھی مفید ہو گی اگر متعلقہ فرم کے ڈائرکٹر صاحبان یہ چاہیں کہ جو زائد سرمایہ ان کے حوالے کیا گیا ہے اس پر کچھ متوقع منافع (prospective return) ان کو ملنا

چاہیے ورنہ وہ اس رقم کو نئے آلات (equipments) پر لگانے کی بجائے سودی تمسکات کے خریدنے پر لگا دیں گے۔ اگر صورتِ حال واقعی یہی ہو تو ایسے میں بیچارے صارفین کے لیے معاشی نقطۂ نظر سے زیادہ بہتر یہی ہے کہ وہ اپنی رقم براہِ راست نئے حصص (Capital Issues) کے خریدنے پر لگائیں نہ کہ وہ اپنی رقم ان لوگوں کے حوالے کر دیں جو اس کو سودی تمسکات میں لگا کر اس پر سود کمائیں گے۔ مسئلہ کا اصل حل تو یہ ہے کہ سرمایہ کاری کے لیے پورا تشفی بخش انتظام کیا جائے۔ جب تک یہ نہ ہو سکے گا اس وقت تک صارفین کے حق میں یہی بات بہتر ہوگی کہ پرانے ڈائریکٹر صاحبان کے ہاتھ میں جو فرم ہے اس کا دیوالہ نکل جائے اور اس کے اثاثہ جات کو وہ لوگ خرید لیں جو اس کو جدید بنانے کے لیے تیار ہوں۔

کساد بازاری کے زمانے میں فرم کیسے اپنے کو موت سے بچا سکیں گی۔

یہ ایک اہم سوال ہوتا ہے۔ اس سوال کی وجہ سے مندرجہ بالا مسئلے سے ملتا جلتا ایک اور مزید مسئلہ اٹھ کھڑا ہوتا ہے۔ دلیل یہ پیش کی جاتی ہے کہ اگر کساد بازاری کے زمانے میں محض اجارہ ہی کی وجہ سے بہت سی فرمیں تباہ ہونے سے بچ جاتی ہیں۔ پھر جب اچھا زمانہ واپس آتا ہے تو مال کی طلب میں اضافہ ہوتا ہے اور یہ فرمیں پھر مفید خدمات انجام دینے لگتی ہیں۔ کساد بازاری کے زمانے میں اگر اجارہ کی مدد سے ان کو نہ بچایا جاتا تو پھر اچھے زمانے میں مال کی بڑھی ہوئی طلب کی کس طرح پابجائی ہو سکتی۔ لہٰذا ہمیں پھر اس مسئلے کی توجیہ کرنا ہے کہ سرمایہ کاریوں ایسی خدمات فراہم کرنے سے پیچھے ہٹتا نظر آتا ہے جو پبلک کے حق میں ہو اور جو ممکن ہے کہ خود اس کے حق میں بھی ہو۔

فرض کرو کہ ایک فرم ہے جو کساد بازاری کے زمانے میں نقصان پر چل رہی ہے۔ اس فرم کو یہ فیصلہ کرنا ہے کہ آیا یہ اپنا کاروبار عارضی طور پر بند کر دے یا مستقل طور پر بند کر دے یا مختصر پیمانے پر اس طرح جاری رکھے کہ جس میں نقصان کم سے کم ہو۔ جذباتی وابستگی اور انسانی ہمدردی کا بھی اس قسم کے فیصلوں کے کرنے میں عموماً بڑا دخل ہوتا ہے۔ لیکن بعض دفعہ مشکلات اس کی اجازت نہیں

دیتیں کہ فیصلوں کے کرنے میں ان کو بھی ملحوظ رکھا جائے۔ ان حالات میں نقصان میں چلنے والی فرم کے منتظمین کارخانے کو چالو رکھنے کے مالی نقصانات کا ان مصارف سے مقابلہ و موازنہ کریں گے جو دیکھ بھال کے سلسلے میں ان کو برداشت کرنے ہی پڑیں گے۔ اگر چالو رکھنے کا نقصان بند رکھ کر دیکھ بھال کے مصارف سے کم ہے تو چالو رکھنے کی کوشش کی جا سکے گی۔ کارخانے کو عارضی طور پر بند کر دینے کا فیصلہ کرنے سے پہلے ان امور پر بھی غور کر لینا ہوگا کہ اگر کارخانے کو دوبارہ کھولنا پڑا تو اس کے کیا مصارف ہوں گے۔ ان مصارف کا حساب لگانے میں فنی اور انتظامی دونوں قسم کے مصارف کو سامنے رکھنا پڑے گا۔ کارخانہ بند کر دینے کی وجہ سے جو گاہک ہاتھ سے نکل گئے ہوں ان کو پھر سے اپنی طرف راغب کرنے میں جو زائد صرفہ آئے گا اس کو بھی حساب میں لینا پڑے گا۔ چالو رکھنے یا عارضی طور پر بند کرنے کے علاوہ تیسری صورت یہ ہے کہ کارخانے کو مستقلاً بند کر دیا جائے۔ پہلی دو صورتوں کا اس تیسری صورت سے موازنہ کرنے میں پہلے اس سوال کو طے کرنا ہوگا کہ بہتر زمانہ پلٹنے پر کارخانہ کا بیکار پڑا ہوا ساز و سامان جس قیمت پر فروخت ہو سکے گا کیا وہ قیمت اس ساز و سامان کو بہ دوران کساد بازاری ٹھیک ٹھیک رکھنے پر ہونے والے مصارف (بہ شمول سود) سے زائد ہوگی۔ اگر زائد ہوگی تو اس ساز و سامان کو بہ دوران کساد بازاری درست اور ٹھیک حالت میں رکھا جائے گا۔ اب یہ کام چاہے کارخانے کے موجودہ مالک کریں یا سٹہ باز جس نے اس ساز و سامان کو اس امید پر خرید لیا ہو کہ اچھا زمانہ آنے پر کچھ منافع کے ساتھ وہ اس کو بیچ لے گا۔ اگر ایسی ساز و سامان کو ٹھیک ٹھاک حالت میں رکھنا بے سود ہو تو پھر اس کی خاطر مصارف برداشت کرنا بے معنی سی بات ہوگی۔ چناں چہ گھوم پھر کر بات پھر وہیں آ جاتی ہے جہاں یہ سوال پیدا ہوتا ہے کہ جن کارخانوں کو دوران کساد بازاری بہر حال سنبھالے رہنے ہی میں فائدہ ہے، کیا ان کی نگہداشت کے لیے مطلوبہ رقمیں مہیا ہوں سکیں گی۔

یہ بات تو عیاں ہے کہ اس قسم کے کارخانوں کے موجودہ مالکان کا ممکن ہے دیوالہ نکل چکا ہو۔ لہٰذا وہ اس پر مجبور ہو چکے ہوں کہ اپنے کارخانوں کی

نگہداشت سے دست بردار ہو جائیں یا ان کو بیچ دیں حالاں کہ وہ جان رہے ہوں کہ کارخانوں کو اپنے قبضے میں رکھتے ہوئے ان کی نگہداشت کرنے ہی میں آگے چل کر فائدہ ہوتا۔ ایسا وقت ہو گا جب کہ موجودہ مالکوں کو قرض پر رقم نہ مل سکے۔ ان کو قرض نہ مل سکنے کے کئی اسباب ہو سکتے ہیں۔ بہت ممکن ہے بنک یا قرض کا لین دین کرنے والے دوسرے ادارے مختلف وجوہ کی بنا پر ان کو قرض نہ دینا چاہیں حالانکہ قرض دینا بظاہر حق بجانب نظر آرہا ہو۔ ایک وجہ یہ ہو سکتی ہے کہ بنک یا دیگر اداروں کو متعلقہ صنعت کی آئندہ امکانی ترقی کا صحیح اندازہ نہ ہو۔ لہذا وہ طلب میں اضافے کے امکانات کو گھٹا کر دیکھیں۔ دوسری وجہ یہ ہو سکتی ہے کہ بنک اور دیگر مالیاتی ادارے (financial Institutions) اس کو محسوس تو کریں کہ بعض فرم کی مدد کی جانی چاہیے مگر تا وقتیکہ کہ ان کے درمیان تعاون نہ ہو کسی ایک بنک یا مالیاتی ادارے کا قرض دینے پر تیار ہو جانا حق بجانب نہ ہو گا۔ اس لیے کہ قرض دینے میں جو جوکھم ہے وہ اسی کو اکیلے برداشت کرنا پڑے گا اور ہو سکتا ہے کہ یہ اس کی برداشت سے باہر ثابت ہو۔

مگر یہ مسئلہ ان دو میں سے کسی ایک طریقہ پر خود بخود غالباً حل ہو جائے۔ اولاً ہو سکتا ہے کہ موجودہ منتظمین اپنے وسائل کو از سر نو منظم کرنے پر مجبور ہو جائیں یا یہ کہ ان کا بالکل دیوالہ نکل جائے اور نئے لوگ اس جائداد کو حاصل کریں جو ان کے ہاتھ میں آکر موجودہ بار سے پاک ہو۔ لہذا وہ اس کاروبار کو چالو رکھ سکیں دوسرے یہ مسئلہ اس طرح خود بخود حل ہو سکتا ہے کہ جیسے جیسے کارخانے بند ہوتے جائیں گے ویسے ہی ویسے باقی ماندہ کارخانوں کی کامیابی کے فوری اور مستقل امکانات روشن تر ہوتے جائیں گے۔ لہذا ان باقی ماندہ کارخانوں کو قرض ملنے کے زیادہ بہتر مواقع حاصل رہیں گے۔ صارفین کے نقطہ نظر سے جو چیز بہتر ہے وہ موجودہ مشنری و دیگر ساز و سامان کو ضائع ہونے سے بچانا ہے نہ کہ موجودہ کمپنی اور اس کی مالیاتی تنظیم کا بچایا جانا۔ ایسے حالات کا پایا جانا ناقابل تصور نہیں جن کے تحت پرانی کمپنیوں کے ٹوٹ جانے کی وجہ سے پوری صنعت کی قوت پیداواری میں بہت کمی آجائے اور جن حالات میں نئے سرمایہ کا حصول مشکل ہو جائے۔ لیکن

اس میں شک نہیں کہ ایسے حالات شاذونادر ہی پیش آتے ہیں اور یہ تو بہرحال ہوگا ہی کہ ان حالات میں جو سخت جان کمپنیاں ٹوٹ جانے سے بچ جائیں گی وہ اچھا خاصا معاوضہ کما لیں گی۔ لیکن مندرجہ بالا صورتِ حال کی طرح یہاں بھی قرض ملنے کی سہولتوں میں اضافے کے ذریعہ درپیش مشکلات کا زیادہ بہتر طریقہ پر مقابلہ کیا جا سکتا ہے نہ کہ صارفین کے فوری استحصال کے ذریعہ اور غلط یا صحیح طور پر یہ کہتے ہوئے کہ اس میں صارفین ہی کا فائدہ ہے۔

مالیاتی مسائل کا ایک اور پہلو ہے جس کی جانچ پڑتال کی ضرورت ہے گرم بازاری کے زمانے میں کاروباری لوگوں کی آمدنی زیادہ ہوجاتی ہے، سرد بازاری میں آمدنی گھٹ جاتی ہے۔ اجارہ دار اگر چاہے تو ان دونوں آمدنیوں کے فرق کو کم کر سکتا ہے اور منافع بخش حدود میں رہتے ہوئے مختلف کارخانوں کی پیداوار میں اضافی ردِّ عمل کی ضرورت سے اپنے کو بچا سکتا ہے۔ اس کا مطلب نہ صرف یہ ہوتا ہے کہ مسابقتی بیوپاری کے مقابلے میں اجارہ دار کم مقدار میں اصل capital استعمال کرتا ہے بلکہ جو اصل وہ استعمال کرتا ہے اس کے پورے یا جزوی طور پر ضائع جانے کا امکان بھی کم رہتا ہے اور ساتھ ہی اس اصل پر حاصل ہونے والی آمدنی میں بھی زیادہ اتار چڑھاؤ نہیں ہوتا۔ اس لیے اجارہ دار کو کم شرح سود پر قرض مل جاتا ہے۔ مسابقت کی حالت میں چوں کہ جوکھم زیادہ ہوتا ہے اس لیے مسابقتی بیوپاری کو شرح سود بھی زیادہ دینی پڑتی ہے۔ مسابقت کی حالت میں یہ خطرہ لگا رہتا ہے کہ کہیں متعلقہ صنعت کی پیداوار کی پبلک میں کوئی مانگ ہی نہ ہو، یا اس صنعت میں ضرورت سے زیادہ سرمایہ لگا دیا گیا ہو۔ مسابقت کے تحت چوں کہ متعدد فرمیں ایک دوسرے سے برسرِپیکار رہتی ہیں جن میں بعض زیادہ کامیاب، بعض کم کامیاب۔ اسی طرح ناکامی کے لحاظ سے بھی سب یکساں حالات سے دوچار نہیں ہوتیں۔ نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ سود پر قرض دینے والوں کو ایک مزید جوکھم کا سامنا کرنا پڑتا ہے، یعنی یہ قرض کہیں ایسی فرم کو نہ دے دیا جائے جو میدانِ مسابقت میں سب سے پیچھے رہ جائے۔ اگر صنعت اجارے کے تحت آگئی ہو تو پھر یہ خطرہ باقی نہیں رہتا۔

حکومت کو حق اجارہ عطا کرنے پر آمادہ کرنے کے لیے بطور دلیل کے اس کو استعمال کیا جاتا ہے خصوصاً وہاں جہاں بہت بڑی مقدار میں سرمایہ لگانے کی ضرورت ہو مگر جس ترقیاتی پروجکٹ پر سرمایہ لگایا جا رہا ہے اس کا مستقبل ذرا غیر یقینی ہی قسم کا ہو۔

مندرجہ بالا امور کا اثر عموماً صرف اس شرح سود پر پڑے گا جو اجارے دار کو قرض حاصل کرنے کی صورت میں ادا کرنی پڑتی ہے، چاہے یہ سودی تمسکات (Debentures.) بیچ کر حاصل کیا گیا ہو یا بنک سے لیا گیا ہو یا کسی اور ذریعہ سے حاصل کیا گیا ہو۔ عام حصوں (Ordinary Shares) پر جو منافع ملتا ہے اس پر کوئی اثر نہ پڑے گا۔ عام حصوں پر جو منافع ملتا ہے اس میں فراہمی اصل کا معاوضہ، خطرہ برداشت کرنے کا معاوضہ، اور اجارے کی صورت میں تھوڑا سا منافع اجارہ شامل رہتا ہے۔ اجارے کے تحت خطرہ برداشت کرنے کا معاوضہ کم ہو جاتا ہے، مگر منافع اجارہ شامل کیا جاتا ہے، جو مسابقت کے تحت نہیں حاصل ہوتا۔ اجارے کے تحت خطرہ چوں کہ کم رہتا ہے اس لیے یہ بات ناممکن نہیں کہ اس کی وجہ سے تیار شدہ مال کی قیمت بھی کم لگائی جائے۔ یہ کمی نہ صرف مکمل اجارہ بلکہ نیم اجارہ کے تحت بھی ہو سکتی ہے۔ گرم بازاری کے زمانے میں یہ ممکن نہیں ہوتا کہ بعض صنعتوں میں نئے آنے والوں کو داخلے سے روکا جا سکے ان کے آجانے سے اجارہ بالکل تو ختم نہیں ہو جاتا مگر ناقص اور ادھورا قسم کا ہو کر ضرور رہ جاتا ہے۔ ناموافق زمانہ یا کساد بازاری کے آنے پر کارٹیل وغیرہ قسم کے اجاروں کے تحت جو فرمیں ہوتی ہیں ان کی قیمتوں میں اور آمدنی میں اتنا زیادہ اتار چڑھاؤ نہیں ہونے پاتا جتنا کہ آزاد کمپنیوں کی قیمتوں اور آمدنیوں میں ہوتا ہے۔ لہذا نیم اجارے کے تحت جو فرمیں بھی ہوں گی، ان کی اوسط آمدنی عام متوقع سطح سے بہت زیادہ نہ ہوگی۔ لیکن چوں کہ ان فرموں کو نقصان اٹھانے کا خطرہ مقابلتاً کم رہتا ہے، اس لیے متوقع منافع کے کم ہونے کے باوجود ان کو کافی مقدار میں سرمایہ مل جانے کا امکان رہتا ہے۔

۷۔ خرید کی کفایتیں (Economies of buying)

خام مال و مشنری وغیرہ کے خریدنے میں اجارہ دار کو کچھ کفایتیں حاصل رہتی ہیں مگر وہ کفایتیں ایسی ہیں جس سے ہر وہ بیوپاری مستفید ہوتا ہے جس کا کاروبار غیر معمولی طور پر بڑے پیمانے کا ہو۔ بڑے پیمانے پر کاروبار کی وجہ سے یہ بہت بڑی مقدار میں مال کی سربراہی کے لیے آرڈر دیتے ہیں۔ بڑی مقدار میں مال سربراہ کرنے کی وجہ سے سربراہ کرنے والوں کو بھی لاگت کم آتی ہے۔ اس لیے وہ کچھ کم دام پر بڑے کاروبار والوں کو مال دینے کے لیے تیار ہو جاتے ہیں۔ قطع نظر ان کفایتوں کے جو اجارے کے ساتھ مخصوص نہیں کچھ ایسے فوائد بھی ہیں جو صرف اجارہ دار ہی کو مال خریدنے کی صورت میں حاصل ہوتے ہیں۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ متعلقہ مال کا اجارہ دار ہی واحد خریدار ہو اور اس کا بھی امکان ہے کہ بعض درجے کے مزدوروں کو ملازم رکھنے میں بھی یہی صورتِ حال ہو۔

ایک تنہا خریدار (monopsonist) مال کی خرید کے لیے آرڈر تو اسی طرح دے گا جس طرح عام خریدار دیتے ہیں مگر بعض دفع اس کے نتائج مختلف ہوں گے۔ جب ہم مقررہ قیمت پر مال خریدتے ہیں تو ہم اس کا خیال نہیں کرتے کہ ہماری مقدار خرید کا قیمت پر کیا اثر پڑے گا۔ لیکن کبھی کبھی، جس کی نوبت شاذ و نادر ہی آتی ہے، ہم اس کا خیال کرتے ہیں۔ مثلاً نوٹ کا کاغذ خریدنے میں اس لیے کہ یہاں پر ہماری حیثیت تنہا خریدار (monopsonist) کی ہوتی ہے۔ اجارہ دار اگر تنہا خریدار (monopsonist) کی حیثیت بھی رکھتا ہو تو وہ اپنے حق میں فائدہ بخش طریقے پر اس اصول کو استعمال کرے گا۔ اگر اجارہ دار کوئی ایسی چیز خریدتا ہے، جس کی خریداری میں اضافہ کے ساتھ اس کی قیمت میں بھی اضافہ ہوتا ہے تو ان حالات میں متعلقہ مال کی خریداری کو گھٹا کر اس کی قیمت بھی گھٹائی جا سکتی ہے۔ جن چیزوں کی قیمتیں اس طرح پر زیادہ تیزی کے ساتھ بڑھتی ہیں ان کی خریداری کم کرکے اور جن کی قیمتیں اتنا تیزی کے ساتھ اس طرح نہیں بڑھتیں ان کو زیادہ مقدار میں خرید کر اجارہ دار اپنے جملہ صرف (expenditure) میں

کمی کر سکتا ہے۔ اس اہم نقطہ سے قطع نظر بھی اجارہ دار کی قوت محض اس وجہ سے بھی بڑھ جاتی ہے کہ وہ بازار میں بعض دفعہ تنہا خریدار کی حیثیت بھی رکھتا ہے ہماری سودا کرنے (Bargaining) کی قوت اس صورت میں زیادہ ہوتی ہے۔ جب ہم اپنے مال کو اس بازار میں نہ سہی کسی دوسرے بازار میں لے جاکر بیچ سکیں لیکن اگر ہمارے مال کا صرف ایک ہی خریدار ہو تو پھر اس کے مقابلے میں بہ حیثیت فروشندے کے ہماری حیثیت بہت کمزور ہو جائے گی۔ اس لیے کہ وہ اگر ہمارا مال نہ خریدے تو پھر ہمارا مال فروخت ہی نہیں ہو سکے گا۔ لہٰذا ان حالات میں ہم کو اپنے گاہک سے دب کر معاملہ کرنا پڑے گا۔ حقیقت تو یہ ہے کہ خرید کے معاملے میں واحد خریدار (monopsonist) کی پوزیشن نہ صرف طاقت ور ہوتی ہے بلکہ بیشتر صورتوں میں بے انتہا طاقت ور ہوتی ہے۔ اجارہ دار اگر تنہا خریدار بھی ہو تو مفاد عامہ کو دو طرح نقصان پہنچاتا ہے۔ ایک اس طرح کہ بہ حیثیت اجارہ دار وہ صارفین سے زیادہ قیمت وصول کرتا ہے دوسرے اس طرح کہ بہ حیثیت تنہا خریدار کے وہ خام مال و دیگر بنیادی پیداوار کے غریب اور غیر منظم پیداکنندوں سے بہت کم دام پر ان کا مال خرید لیتا ہے۔ چناں چہ مارشل نے نصف صدی پہلے جو بات کہی تھی اس میں آج بھی بڑی صداقت ہے۔

"کاروباری اتحاد کی سب سے ظالمانہ شکل انگلستان میں غالباً وہ ہے جس کے تحت مچھلی، دودھ، تری، پھل ترکاریاں ان کے پیدا کرنے والوں سے اکٹھا خرید لی جاتی ہیں اور پھر اس کے بعد انھیں چیزوں کو صارفین کے ہاتھوں خوردہ طریقے پر بیچا جاتا ہے۔ اس طریقۂ کار کی وجہ سے تاجر کے مقابلے میں مال کے حقیقی پیدا کرنے والوں اور صارفین دونوں کی پوزیشن بہت کمزور ہو جاتی ہے۔"

شاید یہ بات ہمیں یاد ہو کہ اجارے کے خلاف سب سے پہلے جو شکایت کی گئی وہ مال کے حقیقی پیداکنندوں نے تاجروں کے اس گروہ کے خلاف کی تھی جو ان پیداکنندوں کو اس بات پر مجبور کرنا چاہتے تھے (جیسا کہ اسٹینڈرڈ آئل کمپنی کر رہی تھی) کہ وہ اپنا مال ایک مخصوص اجارے کو بیچیں۔ شاید ہمیں وہ دیرینہ شکایت بھی یاد

ہو جو اس ملک میں تجارتی جتھہ بندیوں اور خاص کر زرعی بازار میں اس قسم کی جتھہ بندیوں کے خلاف پائی جاتی تھی۔ ان ساری باتوں کے باوجود تعجب تو اس پر ہے کہ اجارے کے اس پہلو کو کچھ دنوں پہلے تک ماہرین علم معاشیات قریب قریب بالکل نظر انداز کیے ہوئے تھے۔ اور تا حال اس بارے میں کوئی سرکاری یا غیر سرکاری انکوائری نہیں ہوئی ہے۔ موجودہ زمانے میں اس قسم کی انکوائری کی ضرورت اور شدت سے محسوس کی جا رہی ہے۔ وجہ اس کی یہ ہوئی کہ آج کل بعض میدانِ تجارت میں مال بنانے والوں کے مقابلے میں اس مال کے خوردہ فروش بیوپاریوں کے کاروبار کا پیمانہ بہت بڑھ گیا ہے۔ چناں چہ یہ شکایت آج کل کی جا رہی ہے کہ بڑے خوردہ فروش بیوپاری مال بنانے والوں سے ان کا مال اونے پونے خرید لیتے ہیں۔ جب کسی بڑے اسٹور کی طرف سے آرڈرس کی وجہ سے مال بنانے والے چھوٹے بیوپاریوں کو مسلسل کام ملتا رہا ہو تو اس کے نتیجے کے طور پر مصارفِ پیدائش میں کمی ہوتی۔ یہ کمی اس صورت میں خاص کر ہوگی جب بنایا جانے والا مال اسٹینڈرڈ قسم کا ہو۔ ان حالات میں انصاف کا تقاضا تو یہ ہے کہ مصارف میں اس کمی کا فائدہ کسی واجبی بنیاد پر طرفین میں تقسیم ہو۔ لیکن اگر مال بنانے والا بیوپاری چھوٹا ہے اور اپنے مال کی نکاسی کے لیے کسی بڑے تاجر کا محتاج ہے تو یہ بات ذرا مشکل ہی معلوم ہوتی ہے کہ اس کو ہمیشہ اپنی پیداوار کی واجبی قیمت مل سکے۔

۸۔ اجارہ اور مصارفِ فروخت (Monopoly and Marketing cost)

اب ہم اس بات پر غور کریں گے کہ فروخت پیداوار پر جو مصارف ہوتے ہیں اس پر اجارے کا کیا اثر پڑتا ہے۔ کسی کاروبار سے متعلق چند فرمیں اگر آپس میں متحد ہو جائیں تو اس کی وجہ سے فروختِ پیداوار کے مسائل میں اکثر و بیشتر صورتوں میں کچھ نہ کچھ کمی ہوگی۔ ایسا اس لیے ہوتا ہے کہ فروختِ پیداوار کا متوازن پیمانہ بہت بڑا ہوتا ہے۔ خصوصاً ان چیزوں کے بیچنے میں جہاں مال کی اچھائی کی بنا پر فرموں کے مابین باہمی مسابقت ضروری ہوتی ہے۔ فروخت شدنی مال کی مقدار جتنی زیادہ ہوگی اتنی ہی زیادہ کارکردگی کے ساتھ اس کو بازار کے طول و عرض میں بیچا جا سکے گا

اور اس بہتر کارکردگی کے باوجود مصارفِ فروخت فی اکائی کم آئیں گے۔ مزید برآں بکری کے کام کا پیمانہ جب بڑھے گا تو یہ بات قرینِ قیاس ہے کہ مال بنانے والا یہ محسوس کرے کہ مال کا براہِ راست خود بیچنا زیادہ منافع بخش ثابت ہوگا۔ اس کی وجہ سے کام کرنے والوں کی تعداد میں تو کوئی خاص کفایت نہ ہوگی گرچہ امکان اس کا ضرور رہتا ہے لیکن مال کے بیچنے کا انتظام مال بنانے والے اگر خود سنبھال لیں تو اس کی وجہ سے تھوک فروشوں سے معاملہ کرنے کا ایک مرحلہ درمیان سے نکل جائے گا۔ طریقۂ فروخت میں یہ تبدیلی عموماً اس طور پر بتدریج وقوع پذیر ہوتی ہے۔ یعنی پہلے آزاد تھوک بیوپاری اپنی آزادی کھو کر مال بنانے والی فرم کا نیم آزاد ایجنٹ بن جاتا ہے اور آخر میں چل کر محض ایک نمائندہ کی حیثیت اس کی رہ جاتی ہے۔ اس صورتِ حال کے رونما ہونے کی وجہ سے نہ صرف فروختِ پیداوار کے مصارف میں کمی ہوتی ہے بلکہ فروخت کا کام بھی بہتر طریقے پر انجام پاتا ہے۔ اس لیے کہ خوردہ فروشوں کے ہاتھوں مال بیچنے میں بڑی چستی و تندہی سے کام لیتے ہیں۔ وہ دیکھتے ہیں کہ ان کے لیے سوائے اس کے اور کوئی چارۂ کار نہیں۔ نیز (Sales-man) کا ذاتی فائدہ بھی اسی میں ہوتا ہے کہ وہ ایسا ہی کریں۔ خوردہ فروشوں اور مال بنانے والوں کے درمیان اس طرح قریبی ربط کی وجہ سے دونوں کو فائدہ پہنچتا ہے۔ خوردہ فروش اپنی دکان کے نمایاں مقامات پر مال رکھنے کی اجازت دے کر مال کو پبلک میں روشناس کروانے میں مدد دیتا ہے۔ اس کے بدلے میں مال بنانے والے دکان کی سجاوٹ کے ماہرین کو بھیج کر چھوٹے خوردہ فروشوں کی دکانوں کو بھی بالکل جدید طرز پر سجانے میں مدد پہنچاتے ہیں۔ نیز مال بنانے والے مقامی طور پر زوردار اشتہار بازی کے ذریعے خوردہ فروشوں کی بکری بڑھانے میں بھی مددگار ثابت ہوتے ہیں۔

مندرجہ بالا دیگر معاملات کے مانند اس معاملے میں بھی ہم اب تک صرف ان فوائد سے بحث کرتے رہے ہیں جو ہر بڑی فرم کو حاصل رہتے ہیں، چاہے وہ فرم اجارہ دارانہ نوعیت کی ہو یا نہ ہو۔ لیکن اگر ہم ان اثرات کی طرف رجوع کریں جو محض اجارہ کی وجہ سے فروخت پیداوار کے مصارف پر پڑتے ہیں تو وہ

متضاد اثرات کام کرتے ہوئے نظر آئیں گے۔ پہلی بات تو یہ ہے کہ اجارے کی وجہ سے بیچنے میں سبقت لے جانے کی خاطر جو خرچہ برداشت کرنا پڑتا ہے اس میں کمی آجاتی ہے۔ اشتہار کے اور بکری کے مصارف، اسلحہ بندی کے مصارف سے بہت مشابہ ہیں۔ اس مد پر آپ کا خرچ لازمی طور پر آپ کے حریف کے خرچ پر منحصر ہوتا ہے اور اس کی کارکردگی ہمیشہ اضافی نہ کہ قطعی نوعیت کی ہوتی ہے۔ گو اس میں شک نہیں کہ اجارہ کی صورت میں بھی اشتہار پر کچھ نہ کچھ خرچ کرنا پڑتا ہے تاکہ خریداروں کو اشیا کی قیمت، ان کی خوبی، اور وہ اشیا کہاں کہاں سے دستیاب ہوسکتی ہیں وغیرہ جیسے امور سے باخبر رکھا جاسکے۔ لیکن ایسا سمجھنے کی کوئی وجہ نظر نہیں آتی کہ نامکمل مسابقت کے تحت اشتہار کے مصارف صرف انھیں امور کی حد تک ضروری ہوں گے جن کا اوپر ابھی ذکر کیا گیا ہے۔ ہاں اجارے کے تحت بے شک اشتہار کے مصارف صرف ان ہی امور کے لیے ضروری ہوں گے اس لیے کہ یہاں پر وہ دقت نہ ہوگی جو مسابقت کے تحت ہوتی ہے۔ یعنی ایک کمپنی کو دوسری کمپنی کے مقابلے میں اپنا مماثل مال بیچنے کی دقت۔

اوپر جو بات کہی گئی وہ عام طور پر درست ہے۔ مگر اس کا ہر حال میں صحیح ہونا ضروری نہیں ہے۔ ہم یہ دیکھ چکے ہیں کہ بہترا اجارے صرف اسی بنا پر قائم ہیں کہ اس صنعت میں نئے آنے والوں کا داخلہ مشکل ہے۔ ان حالات میں اجارے کی بقا کا انحصار اسی بات پر رہ جاتا ہے کہ مصارفِ اشتہار یا مصارفِ فروخت کو اتنا اونچا رکھا جائے کہ کسی نٹ پونجیے کو اس میدان میں قدم رکھنے کی ہمت ہی نہ پڑے اور اگر پڑے بھی تو پنپنے نہ پائے اور جلدی ہی مٹ جائے۔ جہاں کہیں بھی یہ صورتِ حال ہوگی وہاں اجارے کے تحت بھی اشتہار بازی کے مصارف کافی زیادہ ہوں گے بلکہ مسابقت کے مقابلے میں بھی ممکن ہے زیادہ ہوں اور نہ صرف ان دنوں میں جب کہ اجارہ قائم کرنے کی کوشش کی جارہی ہو بلکہ اس کے بعد کے ایام میں بھی اجارہ دار اشتہار پر بے دریغ خرچ کرتے ہیں اس لیے پس وپیش نہیں کرے گا کہ منافع اجارہ کی وجہ سے اس کو تلافی کی امید رہتی ہے۔

۹۔ کچھ نتائج (Some Conclusions)

اس باب میں ہم نے ان محرکات اور مواقع کا تقابلی مطالعہ کرنے کی کوشش کی ہے جو مصارف میں کمی کے لیے ایک طرف اجارہ دار کو تو دوسری طرف مسابقتی حالات کے تحت کام کرنے والے بیوپاریوں کو حاصل ہوتے ہیں۔ بحیثیت مجموعی ہم یہ نتیجہ اخذ کر چکے ہیں کہ ایسے طویل مدتی اجاروں کے تحت جہاں مختلف کمپنیاں اپنی انفرادیت کھو کر آپس میں ایک دوسرے کے ساتھ بالکل ضم ہو جاتی ہیں، وہاں ان محرکات کی حد تک بعینہٖ پھر وہی حالات عود کر آتے ہیں جو مکمل مسابقت کے تحت پائے جاتے تھے۔ یعنی ایک معینہ مقدارِ پیداوار کے جو مصارف مکمل مسابقت کے تحت تھے وہی مندرجہ بالا نوعیت والے اجارے کے تحت بھی ہوں گے۔ لیکن مکمل قسم والے اجارے کے تحت کچھ مزید کفایتیں بھی ہو سکتی ہیں۔ مثلاً خام مال ممکن ہے مقابلتاً کم نرخ پر اجارے دار کو مل جائے۔ اجارے کی وجہ سے کاروباری جوکھم میں بھی ممکن ہے کچھ کمی ہو جائے۔ ان فوائد کی وجہ سے ایک اجارہ دار ایسی قیمتی مشنری وغیرہ کا استعمال کر سکتا ہے جن کا استعمال کرنا مسابقتی پیداکار کے لیے مناسب نہ ہو۔ ناکمل مسابقت میں جس قسم کے حالات عموماً پائے جاتے ہیں ان کے معاملے میں بھی مکمل ضم شدہ اجارہ نہ صرف امور مندرجہ بالا کے لحاظ سے برتر پوزیشن میں ہوتا ہے بلکہ اس کے علاوہ اس بات کا بھی امکان رہتا ہے کہ اجارے کے زیرِ انتظام کارخانے اپنے متوازن سائز سے زیادہ قریب پہنچ سکیں۔ اور اپنے پلانٹ سے زیادہ بھرپور طریقے پر استفادہ کر سکیں نیز فروختِ پیداوار کے مصارف میں بھی اجارہ دار کچھ کفایت کر سکتا ہے جو مسابقت کے تحت ممکن نہیں۔ ان فوائد کے مقابلے میں ان نقصانات کو بھی دیکھنا چاہیے جو اجارہ ہی کی وجہ سے لاحق ہو سکتے ہیں۔ مثلاً ہو سکتا ہے کہ اجارے کی وجہ سے کاروبار اتنا پھیل جائے کہ اس کو پوری طرح کارکردگی کے ساتھ چلانا دشوار ہو جائے۔ یہ بھی دیکھا گیا ہے کہ اجارے کچھ دنوں بعد لکیر کے فقیر ہو کر رہ جاتے ہیں اور بدلتے ہوئے حالات سے مطابقت پیدا کرنے کی صلاحیت کم کر دیتے ہیں۔

بعض اجارے جیسا کہ ہمیں معلوم ہے صرف اس غرض سے قائم کیے جاتے ہیں تاکہ

مقدار پیداوار پر پابندی عائد کی جا سکے۔ اجارے میں شامل کمپنیاں اپنا علیحدہ وجود برقرار رکھتی ہیں۔ مختلف ممبر کمپنیوں کے لیے پیداوار کا جو کوٹا مقرر کیا جاتا ہے وہ اس بنا پر نہیں کہ کس فرم کے مصارفِ پیدائش سب سے کم ہیں بلکہ کوٹے کی اصل غرض یہ ہوتی ہے کہ جملہ مقدارِ پیداوار جو مقرر کی گئی ہے اس کو سب ممبروں کے درمیان اس طور پر بانٹ دیا جائے کہ مسابقت کے تحت خود بہ خود یہ چیز ممکن نہ ہوتی۔ اس نوعیت والے اجارے مسابقت کے مقابلے میں یقیناً کم کارکردگی کے حامل ہوں گے چاہے ان اجاروں کی ظاہری شکل کچھ ہی کیوں نہ ہو۔ اجارے کی وجہ سے جو خاص کفایتیں حاصل ہوتی ہیں ان کو چھوڑ کر بقیہ اور تمام لحاظ سے بہ ہر صورت یہ اجارے مسابقت کے مقابلے میں کمتر کارکردگی دکھا سکیں گے۔ لہٰذا اصل مسئلہ یہ ہے کہ ہم کس نوعیت کی مسابقت اور کس قسم کے اجارے پر غور و خوض کر رہے ہیں اس کو دیکھا جائے۔ جو مسابقت نمایاں طور پر نامکمل ہو اس کو ہٹا کر اگر اس کی بجائے نہایت پختہ قسم کا اجارہ قائم کیا جائے تو ایسی صورت میں اجارہ زیادہ کارکرد ثابت ہوگا۔ مکمل مسابقتی حالات جہاں موجود ہوں وہاں ذرا ڈھیلے قسم کا اجارہ کم کارکرد ثابت ہوگا۔ جب تک اجارے کی نوعیت اور مسابقت کی وسعت کے بارے میں ہمارے پاس تفصیلی معلومات نہ ہو اس وقت تک ہم یہ نہیں بتا سکتے کہ ان دونوں میں کون کم اور کون زیادہ کارکردگی کا حامل ہوگا۔

ساتواں باب

اجارے اور صنعتی استحکام

۱۔ تعارف

اکثر اس بات کی وکالت کی جاتی ہے کہ صنعتی استحکام کی خاطر اجارے خاص کر قائم کیے جائیں اور اگر موجود ہوں تو ان کو دبانے کی بجائے بڑھاوا دیا جائے۔ لیکن اگر اجاروں کی وجہ سے صنعتی استحکام کس طرح پیدا ہو سکتا ہے اس کی عموماً وضاحت نہیں کی جاتی۔ لہٰذا یہ مسئلہ غور طلب رہ جاتا ہے کہ اجارے کس حد تک صنعتی استحکام پیدا کرنے کی صلاحیت رکھتے ہیں اور دوسرے یہ کہ صنعتی استحکام ان کے حق میں کس طرح مفید ہو سکتا ہے۔ یہاں پر شروع ہی میں اس بات کو زیادہ قطعیت کے ساتھ واضح کر دینا ضروری ہے کہ اس بارے میں ہماری تحقیق کا دائرہ کس حد تک وسیع رہے گا۔ سب سے پہلے ہم یہی معلوم کرنے کی کوشش کر سکتے ہیں کہ کسی صنعت میں اگر اجارہ قائم ہو جائے تو کیا اس کی وجہ سے صنعت میں استحکام پیدا ہو جائے گا اور کیا یہ استحکام اس طرح تو نہ پیدا ہوگا کہ اس کے نتیجے کے طور پر دوسری صنعتوں کا استحکام زائل ہو جائے۔ دوسرے ہم یہ معلوم کرنے کی کوشش کر سکتے ہیں کہ کیا ایک صنعت میں اجارے کی موجودگی تمام صنعت میں استحکام کا باعث ہو سکتی ہے۔ تیسرے ہم یہ معلوم کرنے کی بھی کوشش کر سکتے ہیں کہ کیا ایک عام اجارہ دارانہ نظام تمام صنعتوں میں استحکام پیدا کر سکتا ہے۔ ان تینوں سوالوں میں سے ہر ایک کو باری باری سے دو الگ

مسئلوں کی شکل میں تقسیم کر دینا پڑے گا۔ پہلا دریافت طلب مسئلہ یہ ہے کہ کیا ایک مدتِ معینہ کے دوران مسابقت کے مقابلے میں اجارہ کے تحت صنعتی استحکام زیادہ قرینِ قیاس ہو گا۔ متبادل سوال کے طور پر ہم یہ بھی پوچھ سکتے ہیں کہ کیا اگر مذکورہ بالا مدتِ معینہ کے بیچ میں مسابقت کی جگہ اجارہ لے لے تو اس کی وجہ سے صنعت میں زیادہ استحکام آجائے گا۔ یہ سوالات بالکل واضح نوعیت کے ہیں اور اس کا امکان ہے کہ ان کے جوابات میں اختلاف پایا جائے۔ آخر میں یہ بات بھی ہمیں صاف کر دینی پڑے گی کہ استحکام سے ہماری کیا مراد ہے۔ کبھی اس لفظ سے قیمتوں کا استحکام، کبھی حقیقی مقدار پیداوار کا استحکام، کبھی خام آمدنی (Gross earnings) کا اور کبھی خالص آمدنی (Net earnings) کا استحکام مراد لیا جاتا ہے۔ فی الوقت ہمارا تعلق زیادہ تر حقیقی مقدارِ پیداوار اور روزگار (employment) کے استحکام سے رہے گا۔

۲. کسی صنعت کے مستحکم ہو جانے کے بعد اس پر اجارے کے اثرات

Effects of Monopoly in one Industry on the Stability of that Industry.

لہٰذا ہم اپنے پہلے مسئلے سے اس بحث کا آغاز کریں گے یعنی یہ معلوم کرنے کی کوشش کریں گے کہ اجارہ کس حد تک ایک صنعت میں استحکام پیدا کرنے کی قوت رکھتا ہے۔ جو صنعت ہمارے زیرِ غور ہوگی اس کے بارے میں ہم یہ فرض کریں گے کہ ملک کے پورے صنعتی نظام کے مقابلے میں وہ صنعت کوئی زیادہ بڑی حیثیت نہیں رکھتی۔ اس مفروضے پر ہم اس لیے چلیں گے کہ خود اس صنعت کی طلب پر اس کے پیدا ہونے والے بالواسطہ اثرات کو نظر انداز کرنا غیر مناسب نہ ہو۔ ذرا سا غور کرنے پر یہ صورتِ حال صاف نظر آئے گی یعنی ہمارے پیشِ نظر جو صنعت ہے اس میں اگر طلب میں اس طرح اُتار اور چڑھاؤ ہو کہ کبھی تو پورا خطِ طلب (demand curve) اوپر اٹھ جائے اور کبھی پورا نیچے اتر آئے، تو قیمت کو متعین رکھنے کی کوشش کرنے والے اجارے کے تحت اچھے زمانوں میں مقدارِ پیداوار

زیادہ ہو گی اور بُرے زمانے میں کم۔ اوپر کی طرف اٹھتا ہوا خطِ رسد (Supply curve) رکھنے والی فرموں کے تحت مقدارِ پیداوار اچھے زمانوں میں نہ اتنا زیادہ ہو سکے گی اور نہ بُرے زمانوں میں اتنا کم۔ یہ بات بالکل ظاہر ہے کہ مندرجہ بالا تجزیہ ان تمام حالات میں صادق آئے گا جہاں طلب کے اتار چڑھاؤ کا وصول کی جانے والی قیمت سے کوئی سروکار نہ ہو۔ لیکن اگر قیمت متعین کیے جانے کی وجہ سے ہی طلب کے اتار چڑھاؤ کی وسعت (range) خود ہی کم ہو جائے تو پھر یہ تجزیہ ممکن ہے صادق آئے اور ممکن ہے نہ بھی صادق آئے۔ اس نکتہ پر ذرا تفصیل کے ساتھ ہم کو پھر غور کرنا ہی ہے۔ مندرجہ بالا صورتِ حال کے مقابلے میں ایک صورت یہ بھی ہے کہ اگر طلب کا اتار چڑھاؤ وصول کی جانے والی قیمت کے اثر سے آزاد ہو تو ان حالات میں اجارہ دار کی جانب سے مقدارِ پیداوار کے متعین کیے جانے کا نتیجہ یہ ہوگا کہ اجارہ دار کو بہ مقابلہ سابقہ حالات کے اچھے زمانوں میں زیادہ اور ناموافق زمانوں میں کم قیمت ملے گی۔ اگر خطِ طلب میں اسی نوعیت کا اتار چڑھاؤ باقی رہے تو ایسے میں قیمت کو مستحکم کرنے کی جو کوشش بھی کی جائے گی اس کے نتیجہ میں مقدارِ پیداوار میں زیادہ اتار چڑھاؤ پیدا ہوگا اور مقدارِ پیداوار کو مستحکم کرنے کی جو کوشش بھی کی جائے گی تو اس کے نتیجے کے طور پر قیمت میں زیادہ اتار چڑھاؤ ہوگا۔ ان حالات کے علاوہ دیگر صورتوں میں مقدارِ پیداوار یا قیمت میں اتنا زیادہ اتار چڑھاؤ نہ ہوگا۔ لیکن اس کا یہ مطلب نہیں کہ اجارے دار اگر چاہے بھی تو کسی صنعت میں استحکام پیدا نہیں کر سکتا۔ اگر بہ ہمہ وجوہ نہ سہی تو بعض حیثیتوں سے ضرور ایسا کر سکتا ہے۔ اوپر جو بات بیان کی گئی ہے اس کا صرف مطلب یہ ہے کہ اجارہ دار اگر ایک لحاظ سے (مثلاً قیمت میں) استحکام پیدا کرے گا تو اس کا یہی فعل دوسرے لحاظ سے (مثلاً مقدارِ پیداوار میں) عدمِ استحکام پیدا کرنے کا باعث ہو جائے گا۔

جو اجارہ کسی صنعت کی خام آمدنی یا خالص آمدنی میں استحکام پیدا کرنا چاہ رہا ہو اس کو اپنے مقصد میں پوری نہیں، تو کم سے کم تھوڑی بہت کامیابی کی امید ضرور رہتی ہے بلکہ بعض دفعہ تو غیر ارادی طور پر بھی اجارہ دار خام آمدنیوں

یا خالص آمدنیوں میں کچھ نہ کچھ استحکام پیدا کر دیتا ہے۔ یہ غیر ارادی استحکام اس وقت واقع ہوتا ہے جب اجارہ دار اپنے اقتدار کا استعمال گرم بازاری کے مقابلے میں کساد بازاری کے زمانے میں زیادہ حد تک کرتا ہے۔ لیکن معمولاً آمدنیوں میں جس حد تک اس طرح پر استحکام واقع ہوگا اسی حد تک مقدارِ پیداوار کے استحکام میں کمی ہو جائے گی۔

اب ہمیں یہ دیکھنا ہے کہ مسابقت کے تحت وہ کون سے محرکات کار فرما ہوں گے جن کے نتیجے کے طور پر مقدارِ پیداوار کو سال بہ سال ایک ہی سطح پر برقرار رکھنا ممکن ہو۔ پہلا محرک تو یہ ہوگا کہ پیداوار کو ایک ہی سطح پر برقرار رکھنے کی وجہ سے بالائی مصارف (overhead costs) میں کفایت ہو جائے گی اگر مشنری وغیرہ سے بلا روک ٹوک برابر کام لیا جاتا رہے تو ایک معین مقدارِ پیداوار حاصل کرنے کے لیے نسبتاً کم ساز و سامان کافی ہوں گے۔ ورنہ خواہ مخواہ زیادہ ساز و سامان رکھنا پڑتا ہے جو کبھی معطل پڑے رہتے ہیں اور کبھی خوب زوروں پر ان سے کام لینا پڑتا ہے۔ طلب جب ٹھنڈی پڑتی ہے تو یہ ان کے تعطل کا زمانہ ہوتا ہے۔ پھر جب بازار میں گرما گرمی آتی ہے تو ان سے زوروں پر کام لیا جاتا ہے۔ اب یہ دیکھنا ہے کہ قیمت میں کمی اور زیادتی کرکے یہ بات کس حد تک ممکن ہوگی کہ صارفین کو ہر زمانہ میں ایک ہی مقدار کے خریدنے پر آمادہ کیا جا سکے تاکہ کارخانوں کو اپنی مقدارِ پیداوار میں کمی یا زیادتی کرتے رہنے کی ضرورت نہ پڑے اور اس طرح نسبتاً کم ساز و سامان سے ان کا کام چلتا رہے جو ظاہر ہے مصارف پیدائش میں کفایت کا باعث ہوگا۔ فرض کرو کہ کسی صنعت میں کام کرنے والی متعدد فرمیں مجموعی طور پر ایک معینہ مقدارِ پیداوار سال بہ سال پیدا کرتی ہیں۔ ایک ایسی معینہ مقدار پیداوار جس کو بیچ کر اس کی قیمت سے اچھے اور بُرے ہر دو زمانوں میں حاشیائی مصارفِ پیدائش کی بھی پابجائی ہو جاتی ہو۔ جس کا نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ پوری صنعت میں مشینیں (equipments) برابر اور بھرپور طریقے پر کام کرتی رہتی ہیں اس لیے کہ گرم بازاری کے دنوں میں اس معین مقدار پیداوار کی طلب زیادہ ہوگی۔ لہٰذا قیمت اچھی ملے گی۔ لیکن جب گرم بازاری ذرا کم ہوگی تو طلب بھی

گھٹ جائے گی لہٰذا اس ساری معین مقدار پیداوار کو بیچنے کے لیے نسبتاً کم قیمت قبول کرنی پڑے گی۔ اسی طرح منافع اور طویل مدتی بالائی مصارف (Overhead costs) کی پابجائی کے لیے ایک الگ رکھی جانے والی رقم بھی کبھی کافی زیادہ ہوگی اور کبھی اتنی زیادہ نہ ہوگی۔ بلکہ یہاں تک بھی ممکن ہے کہ طویل مدتی بالائی مصارف (Overhead Costs) کے لیے صرف اچھے زمانوں ہی میں رقم الگ کی جا سکے اور ناموافق زمانوں میں اس مد کے لیے کوئی رقم الگ نہ رکھی جا سکے۔ نیز یہ بھی ممکن ہے کہ ناموافق زمانوں میں چالو بالائی مصارف (Overhead Costs) کی پابجائی کے لیے فرم کو نقصان اٹھانا پڑے اور وہ بھی اس طرح کہ فرم کی آمد و خرچ تو برابر ہو جائے مگر رواں مصارف (Overhead costs) پر خرچ ہونے والی پوری رقم فرم کو اپنی جیب سے نکالنی پڑے۔

اب ہم اس پر غور کریں گے کہ وہ کیا حالات ہیں جن کے تحت ان فرموں میں سے کوئی ایک فرم یا چند فرمیں گرم بازاری کے دنوں کی بڑھی ہوئی طلب کے پیشِ نظر اپنی پیداواری صلاحیت میں اضافہ کرنے کو اپنے حق میں منافع بخش پائیں گی۔ ہر چند کہ ان کو یہ بھی معلوم ہو کہ ناموافق زمانہ آنے پر ان کے کارخانے بڑی حد تک بے کار پڑے رہیں گے۔ ظاہر ہے پیداواری صلاحیت میں اس طرح پر اضافہ کیا جانا اسی وقت فائدہ بخش ثابت ہوگا جب کہ گرم بازاری کے زمانے کی کمائی ناموافق زمانوں کے نقصان کی نہ صرف تلافی کر سکے بلکہ اس سے کچھ زیادہ ہی ہو لہٰذا یہ ضروری ہے کہ اچھے زمانوں میں پیدا کی جانے والی زائد مقدار پیداوار کی متوقع قیمت کم از کم اتنی ہو کہ اس زائد مقدار کی وجہ سے جو زائد مصارف لاحق ہوں ان کی پوری پوری پابجائی ہو سکے۔ ہو سکتا ہے کہ بعض لوگ یہ خیال کریں کہ یہ بات اس صورت میں غلط ثابت ہو جائے گی جہاں کسی صنعت میں کام کرنے والی فرمیں اتنی تعداد میں ہوں کہ ان میں سے ہر ایک اپنے تئیں یہ سمجھے بیٹھی ہو کہ وہ جتنا مال چاہے بنا کر بازاری قیمت پر بیچ سکتی ہے چاہے زمانہ موافق ہو یا ناموافق۔ نیز یہ بھی سمجھتی ہو کہ دوسروں کا چاہے جو حشر بھی ہو وہ خود تو برابر اپنے کارخانے کو اس کی پوری صلاحیت کے مطابق چالو رکھ سکے گی۔ مال کی طلب جس زمانے میں

بہت زیادہ ہوتی ہے اس زمانے میں بڑھی ہوئی طلب کو پورا کرنے کے لیے اگر بعض فرمیں اپنی پیداوار میں اضافہ کر دیا کریں اور اس اضافہ کی وجہ سے دوسری فرموں کے پے در پے تسلسل کے ساتھ کام کرتے رہنا اور بھی دشوار ہو جائے تو ایسی صورت میں گرم بازاری اور کساد بازاری کے زمانوں کی، بہ حیثیت مجموعی، جو آمدنی ان کی قرار پائے گی وہ اور کم ہو جائے گی۔ نیز اصل پر جو معاوضہ مل رہا تھا اس کا اوسط بھی کم ہو جائے گا۔ آخر میں چل کر اس کا نتیجہ یہ ہوگا کہ پرانے سازو سامان کے فرسودہ ہونے پر ان کی جگہ نئے سازو سامان نہیں خریدے جائیں گے۔ اور اس طرح اس صنعت میں مقدارِ پیداوار بہ حیثیت مجموعی اتنی کم ہو جائے گی کہ گرم بازاری کے زمانہ کی زائد پیداوار کی وجہ سے عائد ہونے والے زائد مصارفِ پیدائش کی پوری پوری پابجائی ہو جائے۔

پیداواری صلاحیت میں اضافہ کا ایک اور نتیجہ بھی ہوتا ہے جو یہاں پر قابلِ توجہ ہے۔ گرم بازاری کے زمانے میں بڑھی ہوئی طلب کو پورا کرنے کے لیے اگر آلات اور مشینوں (equipments) میں اضافہ کیا جائے گا تو یہ اضافہ شدہ سامان (equipments) گرم بازاری کے ختم ہو جانے پر بھی موجود رہے گا۔ اس کا نتیجہ یہ ہوگا کہ کساد بازاری کے زمانے میں بھی مقدار پیداوار مقابلتاً کچھ زیادہ ہوگی اور اس بڑھی ہوئی مقدار پیداوار کو فروخت کرنے کے لیے اس قیمت سے کم قیمت قبول کرنی پڑے گی جس قیمت کی امید میں مال تیار کیا گیا تھا[1] چناں چہ اوسط آمدنی اپنی سابقہ اونچی سطح پر اسی وقت برقرار رہ سکے گی جب گرم بازاری کے زمانے کی آمدنی اتنی زیادہ ہو کہ اس کی مدد سے کساد بازاری کے زمانے میں آمدنی میں جو کمی آجاتی ہے اس کی تلافی ہو جائے۔

اب تک جو طریقۂ استدلال ہمارا رہا ہے، اس سے ظاہر ہے کہ مسابقت کے تحت جب طلب میں اضافہ ہوگا تو اس کے نتیجے میں قیمت بھی بڑھ جائے

---

[1] ڈائگرام کی رو سے اس کا مطلب یہ ہے کہ صنعت متعلقہ کے لیے بہ حیثیت مجموعی قلیل مدتی خطِ رسد نیچے اتر آئے گا۔

گی اور اتنی بڑھے گی کہ زیادہ مقدار میں مال بنانے کی وجہ سے عائد ہونے والے زائد مصارف پیدائش کی اس سے پوری پوری پابجائی ہو جائے یعنی یہ زاید مصارف ان خریداروں کو برداشت کرنے پڑیں گے جو اس وقت مال خرید رہے ہوں۔ جو خریدار طلب کی کمی کے زمانے میں مال کے خریدنے میں دیر کرے گا اور اس وقت خریدے گا جب طلب میں اضافہ ہو چکا ہو تو ایسے خریداروں کو زیادہ قیمت ادا کرنی ہی پڑے گی۔ یہ زیادہ قیمت اتنی زیادہ ہوگی کہ اس کی وجہ سے مال بنانے والے کے مصارف میں فوری اضافے کی تلافی ہو جائے اور یہ فوری اضافہ منتقلیٔ طلب کا نتیجہ ہوتا ہے یعنی مال آج کی بجائے کل خریدنا یا طلب کرنا۔ اس کے برخلاف جو خریدار کمی طلب کے زمانے میں مال خریدے گا اس کو کم قیمت پر مال مل جائے گا۔ مال بنانے والے کم قیمت اس لیے قبول کر لیتے ہیں کیوں کہ کم طلبی کے زمانے میں ان کے مصارف بھی کم ہوتے ہیں۔ مصارف میں یہ کمی اس وجہ سے ہوتی ہے کہ ان دنوں میں اس کی مشینیں اور آلات (equipments) پورے طور پر مشغول نہیں رہتے لیکن جو مصارف مال بنانے والوں کو برداشت کرنے پڑتے ہیں ان کے علاوہ بھی کچھ اہم مصارف ہیں یہ اہم مصارف معاشرہ برداشت کرتا ہے۔ ان مصارف کو بھی حساب میں شامل رکھنا ضروری ہے۔ پہلی بات تو یہ ہے کہ بہت سی اشیا اور خدمات ایسی ہیں کہ ان کی قیمت ہر مرحلے پر ان کے حاشیائی مصارفِ پیدائش کے برابر کیے چلا جانا عملاً ناممکن ہوتا ہے۔ چناں چہ اگر یہ بات درست بھی ہو کہ سڑکوں سے حاصل ہونے والی آمدنی اتنی تھی کہ جس سے سڑک بنانے کے سارے مصارف پورے ہو گئے ہوں پھر بھی یہ ممکن ہے کہ سخت ہجوم کے زمانے میں صورتِ حال سے نمٹنے کے لیے سڑک چوڑی کرنے پر جو مصارف آئے ہوں ان کی پابجائی زائد آمدنی سے نہ ہو سکے۔ ریل، ٹیلی فون اور دوسری عوامی خدمات (Public utilities) پر بھی یہ بات ناقابلِ اطلاق نہ سمجھی جائے گی۔ لہذا خوب چہل پہل کے دنوں اور کم چہل پہل کے دنوں کے مابین ٹرانک کو مساوی کرنے کی ترغیب ممکن ہے کافی قوی ثابت ہو۔

لیکن اس سے بھی کہیں زیادہ اہم وہ مصارف ہیں جو سوسائٹی کو بیروزگاری

کی وجہ سے پیدا ہونے والے مسائل کی صورت میں برداشت کرنے پڑتے ہیں۔ ایک خاص مقدار میں مال اگر بلا تسلسل کے پیدا کیا جائے تو اس کے لیے نہ صرف زائد مشینیں درکار ہوں گی، بلکہ زائد کام کرنے والوں کی بھی ضرورت پڑے گی۔ اسی مقدار میں مال اگر تسلسل کے ساتھ پیدا کیا جائے تو کم مشینوں اور مقابلتاً تھوڑے مزدوروں سے کام چل جائے گا۔ ناموافق زمانوں میں مال کی طلب کم کر کے لوگ گرم بازاری کے زمانے میں اگر اپنی طلب بڑھائیں گے تو اس کی وجہ سے بیروزگاری بھی بڑھے گی۔ بیروزگار لوگوں کے مصائب میں بھی اضافہ ہوگا اور ان بیروزگاروں کی امداد پر حکومت کو بھی زیادہ خرچ کرنا پڑے گا۔ ان مصارف کے بہت ہی قلیل حصے کا بار آجروں (employers) کو اٹھانا پڑتا ہے۔ اچھے زمانوں اور ناموافق زمانوں کی مروجہ قیمتوں میں جو فرق ہوا کرتا ہے اس فرق پر اس بار کا اثر شاذ و نادر ہی کبھی ظاہر ہو پاتا ہے۔

اگر طلب کو اچھے اور ناموافق زمانوں کے مابین قابلِ انتقال سمجھا جائے تو ایسی صورت میں ایک اور مزید نکتہ غور طلب رہ جاتا ہے۔ پست روزگاری (low employment) کے زمانے میں اگر اضافہ طلب واقع ہو تو اس کی وجہ سے آمدنی اور خرچ دونوں میں مزید اضافہ ہوگا۔ اور یہ اضافہ ایک ایسے وقت میں ہوگا جب کہ اس کی ضرورت بڑی شدت کے ساتھ محسوس کی جاتی ہے۔ لیکن اس کا ایک دوسرا نتیجہ یہ بھی ہوگا کہ کاروباری سرگرمی کے دنوں میں ذیلی روزگار (Secondary employment) کے مواقع کم ہو جائیں گے۔ پر یہ مواقع ایسے وقت میں کم ہوں گے جب کہ ان کا کم ہونا ہی مطلوب ہوتا ہے۔ لہٰذا طلب کا اس طرح گرم بازاری کے زمانے سے مقابلتاً کم سرگرمی کے زمانے کو منتقل کیا جانا معاشرے کے حق میں بہ حیثیت مجموعی کافی فائدہ بخش ثابت ہو سکتا ہے۔ اگر یہ مان بھی لیں کہ کمیِ طلب کے دنوں میں قیمتیں اتنی کم ہو جاتی ہیں کہ مصارف میں کمی کا کوئی فائدہ مال بنانے والوں کو نہیں ہوتا۔ پھر بھی ایسا خیال کرنے کے کوئی اسباب نظر نہیں آتے کہ گرتی ہوئی قیمتوں کی وجہ سے معاشرے کو پہنچنے والے فائدے کا بھی پورا پورا ازالہ ہو جاتا ہے۔

طلب کی ایک اکائی کو گرم بازاری کے زمانے سے مقابلتاً کم سرگرمی والے زمانے میں منتقل کرنا بے شک معاشرے کے حق میں فائدہ مند ہوتا ہے لیکن یہ کہنا دشوار ہے کہ اصولاً طلب کو اس طرح پر منتقل کرنے کی ترغیب معاشرے کو حاصل ہونے والے فائدے کے برابر ہوتی ہے۔ بہرکیف اس بارے میں حقیقت حال جو بھی ہو لیکن یہ بات اپنی جگہ پر درست ہے کہ طلب کو اس طرح پر منتقل کرنے کی ترغیب عملاً ناکافی طریقے پر روبہ کار نظر آتی ہے۔ یہ ناکافی طریقے پر روبہ کار کیوں نظر آتی ہے اس کی کئی وجوہ ہیں۔ اولاً آمدنی میں کمی آجانے کی وجہ سے خرچ میں بھی لوگوں کو کمی کرنی پڑتی ہے۔ دوسرے یہ کہ طلب کو آج پوری کرنے کی بجائے کل پر ٹالنے میں کچھ خطرات بھی ہیں۔ ایسا کرنے میں لوگوں کو اس بات کی پیش قیاسی کرنی پڑتی ہے کہ "کل" (جو ممکن ہے کافی دنوں کے بعد آئے) طلب کے رجحانات کیا رہیں گے۔ تیسرے یہ کہ آگے قیمتیں کیا رہیں گی اس بارے میں پوری صحت کے ساتھ پیش بینی ممکن بھی ہو، جب بھی طلب کا اتار چڑھاؤ اس سے کم ہی ہوگا جتنا کہ فی الوقت وہ واقع ہے۔ لہذا اسی کے نتیجے کے طور پر قیمتوں کی رفتار بھی وہ نہیں ہوگی جو فی الوقت ہے۔ اور یہ تو اس وقت ہوگا جب کہ مستقبل کے بارے میں پوری پوری صحت کے ساتھ پیش قیاسی ممکن ہو، ورنہ مسئلہ اور بھی دشوار ہو جاتا ہے۔ آگے قیمتوں میں کس قسم کا اتار چڑھاؤ ہوگا اس بارے میں علم اگر کامل ہو تو اس بات کی کافی ترغیب ہوگی کہ آج کی طلب کو کل پر ٹال دیا جائے لیکن علم ناقص ہو تو یہ ترغیب ناکافی ہوگی۔ اب یہاں پر یہ ایک نیا سوال پیدا ہوتا ہے۔ فرض کرو کہ اجارے کے تحت طلب کی منتقلی سے مالی فائدہ کی تو نسبتاً کم ہی امید ہو، مگر آئندہ قیمتوں کا زیادہ صحت کے ساتھ اندازہ لگایا جا سکتا ہے۔ کیا ایسی صورت میں کم مالی فائدے کے باوجود محض بہتر پیش قیاسی کی وجہ سے طلب کو منتقل کرنے کی ترغیب زیادہ قوت کے ساتھ روبہ عمل آئے گی؟

۲۔ اجارہ داروں کو پیداوار کو مستحکم کرنے کی ترغیب

Monopolists' incentive to stabilise Output

ہم یہ دیکھ چکے ہیں کہ مفاد عامہ کا تقاضا تو یہ ہے کہ مقدار پیداوار میں اس سے

زیادہ استحکام ہونا چاہیے جتنا کہ مسابقت کے تحت واقع ہونا چاہیے۔ لہذا یہ معلوم کرنا بڑی اہمیت کا حامل ہے کہ ایک اجارہ دار کس حد تک اس پر آمادہ ہوگا کہ مقدار پیداوار میں استحکام پیدا کیا جائے۔ اس سلسلے میں ہم سب سے پہلے ایک کھلی ہوئی حقیقت کو زور دے کر بیان کریں گے اور وہ حقیقت یہ ہے کہ اجارہ دار اپنا منافع پیداوار کو محدود رکھ کر حاصل کرتا ہے۔ اجارہ دار اگر خوش حالی اور کساد بازاری دونوں زمانوں میں اپنی مقدارِ پیداوار کو مسابقتی مقدار پیداوار کے مقابلہ میں ایک معینہ تناسب سے کم رکھتا ہے تو ایسی صورت میں مقدارِ پیداوار میں ہونے والی مطلق تبدیلی (Absolute change) تو بے شک کم ہوگی مگر بہ لحاظ تناسب یہ تبدیلی اتنی ہی ہوگی جتنی کہ مسابقت کے تحت ہوتی۔ لیکن اجارہ دار اگر اپنی مقدارِ پیداوار کو کسی نہ کسی وجہ سے مسابقتی پیداوار کے مقابلے میں ایک معین تناسب سے کم نہ رکھے تو ایسی صورت میں اجارے کے تحت مقدار پیداوار میں ہونے والے اتار چڑھاؤ کا تناسب اتنا زیادہ نہ ہوگا جتنا کہ مسابقت کے تحت ہوتا۔ اجارہ دار کے اس طرزِ عمل کی کئی وجہیں ہوسکتی ہیں۔ مثلاً اجارہ دارانہ اقتدار کا مختلف وقتوں میں بہ مقابلہ مسابقتی پیداکاروں کے مختلف طریقے پر استعمال یا حالاتِ طلب یا مصارفِ پیدائش کی کیفیت کو دیکھتے ہوئے اجارہ دار کا ردِّ عمل وہی نہ ہو جو مسابقتی بیوپاریوں کا مماثل حالات و کیفیات کے پیشِ نظر ہوتا۔ مسابقتی بیوپاری کے مقابلے میں اجارہ دار کی پیداوار بہر حال کم رہتی ہے چاہے زمانہ اچھا ہو یا ناموافق۔ لیکن ہوسکتا ہے کہ کساد بازاری کے زمانے میں اجارہ دار اپنی پیداوار بہت کم کردے۔ یوں گرم بازاری کے دنوں میں بھی وہ اپنی پیداوار بہ مقابلہ مسابقتی حالات کے کم ہی رکھتا ہے لیکن یہ ضروری نہیں کہ اسی تناسب سے کم رکھے جس تناسب سے کساد بازاری میں پیداوار کم رکھی گئی تھی۔ اگر صورتِ حال واقعی یہی ہو تو ایسے میں اجارے کی موجودگی کی وجہ سے مقدارِ پیداوار میں ہونے والی تبدیلیوں کا تناسب بڑھ جائے گا۔ برعکس صورتِ حال ہو تو اجارے کی موجودگی مقدار پیداوار میں اتار چڑھاؤ کے اس تناسب کو کم کردے گی۔

ایک خاص فردِ طلب (demand Schedule) کے پیشِ نظر اجارہ دار

کا جو طرز عمل ہوگا اب ہم اس پر غور کریں گے۔ ہماری اس بحث سے متعلق ایک بات ایسی ہے جو مقدارِ پیداوار کو کچھ اور زیادہ مستحکم کرنے کے معاملے میں اجارہ دار کی بہت افزائی کرے گی۔ فرض کرو کہ ایک مسابقتی فرم ہے۔ وہ اس بات پر سوچ بچار کر رہی ہے کہ مال سپلائی کرنے کے لیے جو آرڈر آیا ہے اس کو فی الوقت واپس کر دیا جائے تو اس کے کیا نتائج ہوں گے۔ آرڈر واپس کرنے سے پہلے ہمارے مسابقتی بیوپاری کو ان امکانات کو سامنے رکھنا ہوگا۔ آرڈر واپس کر دینے کی صورت میں آرڈر دینے والا چاہے تو فوراً وہی مال کسی دوسرے سے خرید سکتا ہے۔ یا چاہے تو اب یا بعد میں چل کر کوئی دوسرا مال خرید سکتا ہے، یا تھوڑے دنوں کے بعد وہی مال کسی دوسرے سے خرید سکتا ہے۔ آخری صورت یہ ہے کہ تھوڑے دنوں بعد وہی مال اسی فرم سے خریدے جس نے کچھ دنوں پہلے مال سپلائی کرنے سے معذرت کر لی تھی۔ ان امکانات کے پیش نظر اس بات کا بہت ہی کم امکان ہے کہ واپس کیا ہوا آرڈر پھر دوبارہ اسی فرم کو ملے جس نے پہلے اسے واپس کر دیا تھا۔ لیکن فرم کو اگر اجارہ حاصل ہے تو واپس کیے ہوئے آرڈر کے کچھ دنوں بعد پھر دوبارہ اسی کے پاس آنے کی کافی امید رہتی ہے۔ اجارہ دار کے لیے یہ ممکن بھی ہے اور اکثر ایسا ہوتا بھی ہے کہ وہ مسابقتی بیوپاری کے مقابلے میں مال کی سربراہی میں کم پھرتی دکھاتا ہے۔ خلاصہ یہ کہ ایک قلیل مدتی فرد طلب (Short period demand schedule) کے پیش نظر ایک اجارہ دار کا ردِّ عمل مسابقتی بیوپاریوں کے ردِّ عمل سے بہت مختلف ہوگا۔ لہٰذا ان دونوں کے ردِّ عمل کو بالکل مماثل یا ناتبدیل پذیر سمجھنا گمراہ کن ثابت ہوگا۔ ہاں مگر یہ یاد رہے کہ اجارہ دار آج کی طلب کو کل پر بعض دفعہ ٹالنے کی قوت تو رکھتا ہے مگر ایسا کرنے کی صورت میں اس کو اکثر مقابلتاً گھٹتی ہوئی قیمت پر اپنا مال بیچنا پڑے گا۔ آج کی طلب کو آئندہ پر اسی صورت میں اٹھا رکھا جائے گا جب کہ ایسا کرنے کی وجہ سے مصارف میں متوقع (Prospective) اور شمار شدہ (discounted) بچت آمدنی میں ہونے والے متوقع اور شمار شدہ (discounted) نقصان سے بڑھ جائے۔ یعنی اجارہ دار مندرجہ بالا صورتِ حال میں اسی اصول پر عمل کرے گا جس اصول پر امتیازی اجارہ دار (discriminating

(monopolist) عمل کرتا ہے۔ فرق صرف یہ ہے کہ امتیازی اجارہ دار ایسے مختلف بازاروں اور خریداروں کے درمیان امتیاز برتتا ہے جو جغرافیائی لحاظ سے ایک دوسرے سے جدا ہوتے ہیں۔ ہمارے پیشِ نظر موجودہ اجارہ دار یہی امتیاز ایسے مختلف بازاروں اور خریداروں کے مابین برتتا ہے جو بہ لحاظ زمانہ ایک دوسرے سے جُدا ہوتے ہیں۔

مصارف کے معاملے میں بھی اجارہ دار کا طرزِ عمل ایک مسابقتی فرم کے طرزِ عمل سے مختلف ہوگا۔ ہر حیثیت سے نہ بھی ہو تو بعض حیثیتوں سے ضرور ہوگا۔ ہم یہ پہلے ہی معلوم کر چکے ہیں کہ ایک مسابقتی فرم ان زائد مصارف کو اپنے شمار میں نہیں لے گا جو روزگار میں بے ضابطگی آجانے کی وجہ سے معاشرے کو برداشت کرنے پڑتے ہیں۔ اور یہ بھی سچ ہے کہ اجارہ دار بھی اس قسم کے مصارف کا بار دوسروں پر ڈال دے گا بجز اس صورت کے جہاں وہ ارادتاً انسانی ہمدردی کی خاطر ایسا کرنے سے احتراز کرے۔ چناں چہ بعض اجارے ایسے ہیں جو اپنی اجارہ دارانہ پوزیشن کا فائدہ اٹھاتے ہوئے اپنے مزدوروں کے لیے بہتر حالات یا باضابطہ روزگار فراہم کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔ لیکن اس کی کوئی ضمانت نہیں کہ وہ ایسا کرتے ہی رہیں گے۔ ہاں اجرتوں سے متعلق ایسی ایک بات ضرور ہے جس کی وجہ سے مسابقتی بیوپاریوں کے مقابلے میں اجارہ دار یہ زیادہ پسند کرے گا کہ مزدوروں کو باضابطگی کے ساتھ برابر روزگار ملتا رہے۔ اجرتوں کا تعین جن اثرات کے تحت عمل میں آتا ہے ان پر مسابقتی پیداکار کو کوئی اختیار نہیں ہوتا لیکن اجارہ کے تحت اجرتوں کی سطح کا انحصار اس پر بھی ہوتا ہے کہ اجارہ دار کس تعداد میں مزدوروں کو رکھنا چاہتا ہے۔ خاص کر ایسے مزدور جن کی مہارت سے صرف اجارہ دار ہی کے کارخانے میں کام لیا جا سکتا ہو۔ گرم بازاری کے زمانے میں جو مروجہ اجرت ہوگی، وہی ایک منفرد فرم کو ادا کرنی پڑے گی ورنہ اس کو مزدور نہیں ملیں گے۔ یہ منفرد فرم اگر اپنا کاروبار کچھ سمیٹ بھی لے تو اس کا مروجہ شرح اجرت پر کوئی اثر نہیں پڑے گا۔ عام گرم بازاری کی وجہ سے اگر اجرتیں بڑھ گئی ہیں تو وہ بڑھی ہی رہیں گی۔ ان حالات میں ایک منفرد بیوپاری کی حیثیت اکیلے

چنے کی ہوتی ہے۔ لیکن اجارہ دار اپنی پیداوار کو کم کر کے گرم بازاری کے زمانے میں بھی اجرتوں کو بڑھنے سے روک سکتا ہے۔ اور آگے جب کساد بازاری کا زمانہ آئے تو اس وقت بہتر روزگار اور ممکن ہے زیادہ اجرت دے سکے۔

مصارفِ پیدائش سے متعلق یہ طرزِ عمل یقیناً صرف انھیں مسائل تک محدود نہ ہوگا جو مصارفِ محنت کی وجہ سے پیدا ہوتے ہیں۔ اگر سازوسامان (capital equipments) یا خام مال کی طلب میں اچانک اضافہ کی وجہ سے ان کی قیمتیں بڑھ جائیں تو اجارہ داران چیزوں کی خریداری کم کر کے بڑھی ہوئی قیمت ادا کرنے سے اپنے کو بچائے گا۔ اور اس طرح سابقہ قیمت پر ہی وہ اپنی ضرورت بھر سازوسامان خریدے گا۔ بازار کی جملہ طلب اور کارخانوں کی جملہ پیداواری استعداد کے بارے میں اجارہ دار زیادہ واقفیت رکھتا ہے۔ اس واقفیت کی وجہ سے بھی اس کو مدد ملتی ہے۔ لہٰذا گرم بازاری کے زمانے کی بڑھی ہوئی قیمتوں پر حد سے زیادہ آرڈر لینے سے وہ احتراز کرتا ہے۔

ان امور کی وجہ سے گرم بازاری میں اجارہ دار پیداوار میں اضافہ کے لیے اتنا زیادہ فکرمند نہیں ہوتا جتنا کہ مسابقتی پیداکار ہوگا۔ اسی لیے اجارے کے تحت گرم بازاری اور کساد بازاری کے زمانوں کی پیداوار میں فرق بھی کم ہوتا ہے۔ لیکن اس نکتے کو بیان کرنے میں اگر ہم مبالغہ سے کام لیں تو یہ ہماری غلطی ہوگی۔ اس لیے کہ یہاں پر یہ سوال پیدا ہوتا ہے کہ دونوں زمانوں کی پیداوار کے درمیان فرق میں یہ کمی (یعنی equalizing effect) کتنے دنوں تک چل سکے گی۔ موسمی حالات وغیرہ کی وجہ سے پیداوار میں قلیل مدتی اتار چڑھاؤ ہوا کرتا ہے۔ اگر ہمارے سامنے یہی قلیل مدتی اتار چڑھاؤ ہے تو اس اتار چڑھاؤ میں مندرجہ بالا اسباب کی وجہ سے بہت ممکن ہے کمی واقع ہو جائے۔ لیکن ہمارے سامنے اگر پیداوار کا وہ اتار چڑھاؤ ہے جو تجارتی چکر کی وجہ سے واقع ہوتا ہے تو پھر شاید ہی کوئی ایسا محرک نظر آئے جو اجارہ دار کو اس بات پر آمادہ کر سکے کہ وہ پیداوار میں بہر حال ممکنہ حد تک استحکام برقرار رکھنے کی کوشش کرے۔ مثلاً ۱۹۲۹ء یا ۱۹۳۰ء سے ۱۹۳۳ء کو طلب کی منتقلی شاید ہی ممکن ہو۔ تجارتی چکر (Trade cycle).

والی کساد بازاری میں قیمتوں، شرح سود اور متوقع طلب کے رجحانات اس قدر غیر یقینی ہو جاتے ہیں کہ مستقبل کے بارے میں کسی قسم کی پیش قیاسی نہیں کی جا سکتی۔ چناں چہ ان حالات میں کسی صنعت میں اگر قیمتیں تھوڑا بہت نیچے اوپر ہوں تو اس کی وجہ سے دوسری صنعتوں کی طلب پر کوئی اچھا اثر نہیں پڑ سکتا، خصوصاً کساد بازاری کے اس دور میں جب عام طلب اپنی پستی کی انتہا کو پہنچی ہوئی ہو۔

ایک اور لحاظ سے بھی اجارہ دار کا طریقۂ غور و فکر سابقتی فرم کے طریقۂ غور و فکر سے مختلف ہوگا۔ جس کسی صنعت میں نئے آنے والوں کے داخلے میں کوئی رکاوٹ نہ ہو اس صنعت میں کام کرنے والی ایک تنہا فرم جب یہ فیصلہ کرنا چاہتی ہے کہ کیا قیمت میں تخفیف کرنا منافع بخش ثابت ہوگا یا نہیں تو اس کے آگے دو متبادل راہیں کھلی ہوتی ہیں۔ ایک یہ کہ فی الوقت کچھ زائد منافع کما لیا جائے، چاہے اس کا نتیجہ یہی کیوں نہ نکلے کہ تھوڑے دنوں کے اندر نئی فرمیں اس صنعت میں گھس پڑیں اور پرانی فرم کی نیک نامی ہمیشہ کے لیے مٹ جائے۔ دوسرے یہ کہ قیمت میں کمی کرنے پر راضی ہو جائے مگر اس کے نتیجے کے طور پر کاروبار میں اپنا مقام باقی رکھے اور بہت نہیں تو اچھا خاصا منافع برابر کماتی رہے۔ مندرجہ بالا قسم کا فیصلہ کرتے وقت متعلقہ فرم کے لیے لازم ہو جاتا ہے کہ وہ آئندہ ہونے والے متوقع منافع کو آج کی روشنی میں دیکھے، اس لیے کہ آئندہ کا ایک روپیہ آج کی روشنی میں ایک روپیہ سے کچھ کم نظر آئے گا۔ کل کا ایک روپیہ آج کی روشنی میں کس قدر کم نظر آئے گا، اس کا انحصار فرم کی مالی حالت پر ہے۔ اگر فرم کی مالی حالت بہت اچھی ہے تو بہت ممکن ہے کہ آئندہ کا منافع آج کے منافع کے برابر اس کو نظر آئے۔ اگر حالت سقیم ہے تو آئندہ کا بہت زیادہ منافع آج کے بہت تھوڑے منافع کے ہم پلہ سمجھا جائے گا۔ میدانِ مسابقت میں کسی ایک فرم کو مسابقت کا بہت زیادہ خطرہ کساد بازاری کے زمانے میں عموماً لگا رہتا ہے۔ گرم بازاری کے زمانے میں ممکن ہے مسابقتی فرم یہ خیال کرے کہ قیمت کے معاملے میں اس کے پُر احتیاط رویّہ کے اثر کو دوسری مسابقتی فرمیں اپنے غیر محتاط رویّہ کی وجہ سے زائل کر دیں۔ خصوصاً

اس صورت میں اس کا امکان اور زیادہ ہوتا ہے، جب نئے فرموں کا میدان میں آجانا یقینی ہو۔ چناں چہ ایسی صورت میں کسی ایک فرم کا محتاط رویّہ بے اثر ہو کر رہ جائے گا۔ اس کے برخلاف اجارہ دار مسابقت کا خطرہ کساد بازاری میں کم اور گرم بازاری میں زیادہ محسوس کرتا ہے۔ اجارہ دار اگر مال کی سربراہی نہ کر سکے تو ہو سکتا ہے کہ کوئی دوسری نئی فرم اس خدمت کو انجام دینے کے لیے میدان میں اتر آئے۔ دوسری طرف یہ بھی ممکن ہے کہ اگر اجارہ دار خوب منافع کما رہا ہو تو اس کو دیکھ کر دوسرے کاروباری لوگ اس میدان میں آنے کی کوشش کریں۔ اجارہ دار کی طرف سے مال کی سربراہی میں معذرت کے مقابلے میں کثیر منافع اگر زیادہ موثر ثابت ہو یعنی دوسروں کی مسابقت آمادہ کرنے میں زیادہ موثر ہو تو ایسی صورت میں ممکن ہے اجارہ دار گرم بازاری میں قیمت کو کم اور کساد بازاری میں زیادہ رکھنا پسند کرے۔ جس حد تک وہ ایسا کرے گا اسی حد تک وہ کساد بازاری اور گرم بازاری کے مابین غالباً زیادہ اتار چڑھاؤ پیدا کرنے کا باعث ہو۔

۴۔ قیمتوں کے استحکام کے ممکن اثرات

The Probable effects Stabilizing Prices.

اب ہم پھر اس امکان کی طرف رجوع کرتے ہیں جس کا پچھلے صفحات میں صرف ذکر کیا گیا تھا۔ اس بات کی طرف اشارہ کیا گیا تھا کہ طلب کو ایک وقت سے دوسرے وقت پر ڈالنے کی ترغیب بعض صورتوں میں ناکافی ہوتی ہے لیکن اگر معلومات میں اضافہ ہو جائے تو پھر یہ ترغیب کافی موثر ثابت ہو سکتی ہے۔ اجارہ دار کے اقتدار میں منجملہ اور باتوں کے یہ بھی شامل ہے کہ وہ قیمتوں میں اگر چاہے تو استحکام پیدا کر سکتا ہے اور اس مجوزہ استحکام کو مشتہر بھی کر سکتا ہے بشرطیکہ ایسا کرنا اس کو نفع بخش نظر آئے۔ چوں کہ اجارہ دار ایسا کر سکتا ہے اس لیے اس کے اس فعل کے اثرات پر ایک نظر ڈالنا خالی از اہمیت نہیں۔ کہا یہ جاتا ہے کہ قیمتوں میں اس طرح کے استحکام کا نتیجہ مقدارِ پیداوار میں عدم استحکام کی شکل میں ظاہر ہوگا۔ یعنی پیداوار میں بہت زیادہ اتار چڑھاؤ ہونے لگے گا۔ قیمتوں کے اتار چڑھاؤ کو اگر نہ روکا جائے تو پھر مقدارِ پیداوار میں اتنا زیادہ اونچ نیچ نہ ہوگا۔ لیکن جو نکتہ یہاں پر دریافت طلب ہے اسے ہم اس طرح بیان کر سکتے ہیں۔ آیا قیمتوں میں استحکام پیدا کرنے کی وجہ

سے طلب کے اتار چڑھاؤ کا فصل (emplitude) اس حد تک کم ہو جاتا ہے کہ اس کے نتیجے کے طور پر مقدارِ پیداوار کا اتار چڑھاؤ بھی بہ مقابلۂ مسابقت اجارے کے تحت اور کم، نہ کہ زیادہ ہو جاتا ہے۔ اسی پالیسی پر عمل کرتے ہوئے ممالک متحدہ اسٹیل کارپوریشن نے فولاد کی سلاخوں (steel nails) کی قیمت کو سنہ ۱۹۰۱ء اور سنہ ۱۹۱۶ء کے درمیان زائد از پندرہ سال تک فی ٹن ۲۸ ڈالر کی سطح پر برقرار رکھا۔

قیمت میں ٹھہراؤ پیدا کرنے کے اثرات کو بہ آسانی دو زمروں میں اکٹھا کر کے بیان کیا جا سکتا ہے۔ پہلے زمرے میں ہم ان اثرات کو رکھیں گے جو پیش قیاسی اور استوا کا نتیجہ ہوا کرتے ہیں۔ دوسرے زمرے میں وہ اثرات آئیں گے جن کا تعلق جملہ مقدار طلب (Total volume of Production) سے ہوتا ہے۔ کسی فرم کی طرف قیمت میں کمی کیے جانے کا فوری اثر کیا ہوگا۔ اس بارے میں شروع میں کچھ کہنا آسان نہیں۔ مال کے سستا ہو جانے کا پہلا اثر تو یہ ہوگا کہ اب اس کو کچھ وہ لوگ بھی خرید سکنے کے قابل ہو جائیں گے جو پہلے مہنگا ہونے کی وجہ سے نہیں خریدتے تھے۔ اور اس طرح شئے متعلقہ کی طلب میں معمولی طویل مدت (Ordinary long-period) کے دوران ایک نئی جان پڑ جائے گی۔ دوسرے یہ کہ کل تک ٹھہرنے کے بجائے کچھ لوگ آج ہی اس مال کو طلب کر لیں گے۔ بشرطیکہ لوگوں کو یہ عام خیال ہو کہ آج کے مقابلے میں کل قیمت کچھ زیادہ ہی ہو جائے گی۔ اس کے برخلاف لوگ اگر یہ سمجھیں کہ قیمت کچھ اور گرے گی تو ایسی صورت میں طلب بڑھنے کی بجائے ممکن ہے اور گھٹ جائے اور قیمت میں مزید کمی کی امید میں لوگ اپنی طلب کو ملتوی رکھیں۔ چند مزید نکتوں کو بھی اگر ہم اپنے سامنے رکھیں تو دیکھیں گے کہ طلب کے گھٹ جانے ہی کا امکان زیادہ قوی نظر آتا ہے۔ قیمت میں کمی کیے جانے کو بعض اوقات صارفین اس بات کی علامت سمجھتے ہیں کہ مال کی بکری نہیں ہو رہی تھی۔ لہٰذا دام کم کر کے بکری بڑھانے کی کوشش کی جا رہی ہے۔ اسی وجہ سے وہ مال کی خوبی پر شک و شبہ کرنے لگتے ہیں۔ قیمت میں کمی کیے جانے کو بعض اوقات فرم کی مالی کمزوری کی بھی علامت سمجھا جاتا ہے اور اس کو دیوالیہ کی سمت میں پہلا قدم سمجھا جاتا ہے۔ لہٰذا جہاں وقتاً فوقتاً درست

(Service) کی اور فالتو پرزوں (spare parts) کے دستیاب ہوتے رہنے کی اہمیت ہو وہاں قیمت میں کمی کی وجہ سے غالباً ہے کہ بکری اور گھٹ جائے، لیکن امور بالا کو ملحوظ رکھنے کی وجہ سے جو اثرات مترتب ہوتے ہیں، ان کی نوعیت قلیل مدتی ہوتی ہے۔ بہ اعتبار مقدار بھی ان کی اہمیت ہر ایک صنعت کے لیے الگ ہی الگ ہوگی۔ ان امور کو سامنے رکھنے کی وجہ سے مسابقتی صنعت میں یہ فیصلہ کرنا بڑا دشوار ہو جاتا ہے کہ قیمت کب اور کتنی گھٹائی جائے۔ بعض اوقات یہ بھی ہوتا ہے کہ قیمت میں تخفیف کا اعلان کرنے کے بعد کارخانہ دار اپنے ان گاہکوں کو کچھ رعایت دے دیتا ہے جنھوں نے تخفیف قیمت سے پہلے اونچی قیمت پر اس کا مال خریدا ہو۔ جب کارخانہ دار کی طرف سے اس طرح کی رعایت ملنے کی امید ہو تب قیمتوں میں تخفیف ایک قسم کی اچھی خاصی سرمایہ کاری کی حیثیت اختیار کر لیتی ہے جس کے نتیجے کے طور پر آگے اور زیادہ منافع ملنے کا امکان پیدا ہو جاتا ہے۔

اجارہ دار چاہے تو اپنے کو اس غیر یقینی صورت حال سے بچا سکتا ہے۔ اجارہ دار جتنا زیادہ اپنی طاقت ور پوزیشن کے لیے مشہور ہوگا اتنا ہی زیادہ اس بات کا امکان ہوگا کہ قیمت میں ٹھہراؤ پیدا کرنے کی پالیسی کی وجہ سے مال کی سپلائی کے لیے ملنے والے آرڈر میں اتار چڑھاؤ کم ہو جائے، یہاں تک کہ اس کا پورا پورا فائدہ صارفین کو پہنچ سکے۔

قیمت میں استحکام کے دوسرے اثر کا تعلق طلب کی مقدار (volume of demand) کے سوال سے ہے۔ کئی ایک ایسی صورتیں ہیں کہ جن میں اوسطاً زیادہ قیمت کے باوجود طلب بجائے کم ہونے کے اور زیادہ ہو جاتی ہے۔ مثلاً بعض مشہور خدمات ایسی ہیں جو ایک مقررہ قیمت پر باضابطگی کے ساتھ حاصل کی جا سکتی ہیں۔ اس کے برخلاف بعض دیگر خدمات ایسی ہیں جو نہ باضابطی کے ساتھ حاصل کی جا سکتی ہیں اور نہ ان کی قیمت ہی ایک حال پر رہتی ہے۔ ان حالات میں طلب اس خدمت کی زیادہ ہوگی جو باضابطگی کے ساتھ اور مقررہ قیمت پر حاصل کی جا سکتی ہو۔ ہرچند کہ بے ضابطگی کے ساتھ اور متغیر قیمت پر ملنے والی خدمت کی اوسط قیمت کم

ہی کیوں نہ ہو۔ چناں چہ یہی وجہ ہے کہ بعض اوقات یہ دلیل پیش کی جاتی ہے کہ جہازراں کانفرنس (Shipping Conferences) نے ایک مقررہ کرائے پر باضابطگی کے ساتھ خدمات فراہم کرنے میں مدد کرکے کاروبار کو جتنی ترقی دی وہ بے ضابطہ اور غیر یقینی خدمات کی صورت میں ممکن نہ تھی۔ یہ ایک ایسی دلیل ہے جس میں کچھ نہ کچھ وزن ضرور ہے۔ نیز بسا اوقات اس بارے میں بھی فیصلے کرنے پڑتے ہیں کہ حرارت یا قوتِ محرکہ حاصل کرنے کے لیے کون سا وسیلہ اختیار کیا جائے۔ بھاپ، بجلی یا گیس اس بارے میں صحیح فیصلہ کرنے کے لیے کوئلہ (بھاپ کے لیے) بجلی اور گیس کی قیمتوں میں متوقع اتار چڑھاؤ کو سامنے رکھنا پڑتا ہے اور وہ بھی آئندہ ماہ دو ماہ کے اندر ہونے والے متوقع اتار چڑھاؤ نہیں بلکہ سال دو سال یا اس سے بھی زائد عرصے کے دوران متوقع رجحان کو سامنے رکھنا پڑتا ہے۔ بہتری کی صورتوں میں بمقابلۂ عدم یقین کے ایک جانی پہچانی برائی کو قابلِ ترجیح سمجھا جاتا ہے بشرطیکہ وہ جانی پہچانی ہوئی برائی کوئی بڑی برائی نہ ہو۔ اسی لیے یہ ممکن ہے کہ قیمت میں ٹھہراؤ پیدا کرنے کی پالیسی کی وجہ سے طلب میں اضافہ ہو اور یہ اضافہ برقرار بھی رہے۔ ہر چند کہ خریداروں کو پیداکار کی اس پالیسی کی وجہ سے اوسطاً زیادہ قیمت ادا کرنی پڑ رہی ہو۔

قیمت میں ٹھہراؤ پیدا کرنے کی وجہ سے مقدارِ پیداوار اور روزگار کی سطح میں اتار چڑھاؤ کا رجحان عموماً بڑھ جاتا ہے۔ تاجر طبقہ چوں کہ بہتری کی صورتوں میں قیمت کے بارے میں اپنی پالیسی متعین کرتے وقت مندرجہ بالا امور کو بھی ملحوظ رکھتا ہے اس لیے ممکن ہے کہ اس کے نتیجے کے طور پر مقدارِ پیداوار اور روزگار کی سطح میں اتار چڑھاؤ کا یہ رجحان کچھ کم ہو جائے بلکہ بعض انتہائی صورت ایسی بھی ممکن ہے کہ قیمت میں ٹھہراؤ پیدا کرنے کے نتیجے میں پیداوار اور روزگار کا اتار چڑھاؤ بڑھنے کی بجائے اور الٹا کم ہو جائے۔ لیکن ظاہر ہے کہ اس کا بہت کچھ انحصار بازار کی نوعیت پر ہے۔ جس بازار میں خریدار کے پاس پیسہ بھی وافر اور اس کی مالی حالت بھی ٹھوس ہو اس بازار میں (جیسا کہ فولاد کی سلاخوں کے بازار کا حال تھا) اس قسم کا استحکام پیدا کرنا زیادہ آسان ہوتا ہے۔ یعنی قیمت میں ٹھہراؤ کی

وجہ سے حجم طلب پر کوئی بڑا اثر نہیں پڑتا۔ لیکن اس قسم کا استحکام اس بازار میں دشوار ہوتا ہے جہاں آمدنی میں تبدیلیوں کی وجہ سے مجبوراً طلب کو ملتوی کرنا پڑتا ہے۔ جس بازار میں زیادہ تر طلب انھیں چیزوں کی ہوتی ہے جو پرانے سامان کے از کار رفتہ ہو جانے کی وجہ سے درکار ہوا کرتی ہیں اس بازار میں استحکام کا پیدا ہونا زیادہ قرین قیاس ہوتا ہے اور جہاں مبہم قسم کی ضروریات میں توسیع کے لیے بیشتر اشیا طلب کی جاتی ہوں وہاں استحکام کا پیدا ہونا اتنا زیادہ قرین قیاس نہیں ہوتا۔

یہ بھی یاد رہے کہ بہت سی صورتیں ایسی ہیں جہاں وقت خرید کے تعین میں قیمتوں کے آئندہ رجحان کے ساتھ ساتھ سرمایہ کی دستیابی اور دستیابی کی شرطوں کی بھی مساوی اہمیت ہوتی ہے۔ ان تمام باتوں کو سامنے رکھتے ہوئے غور کیا جائے تو معلوم ہوگا کہ گنے چنے چند ہی مواقع ایسے ہوں گے جب کہ اجارے کے تحت قابلِ لحاظ حد تک استحکام کا پیدا کیا جانا ممکن ہو سکتا ہو۔

۵۔ دلائلِ مندرجہ بالا کا خلاصہ

اجارہ اور صنعتی استحکام کے مابین جو رشتہ پایا جاتا ہے اس کے صرف ایک محدود پہلو سے ہمارا سروکار اب تک رہا ہے یعنی اس سے کہ ایک صنعت میں جو اجارہ قائم ہے وہ اس صنعت میں کس حد تک استحکام پیدا کرنے کی طاقت رکھتا ہے۔ بلا لحاظ اس کے کہ ایک مخصوص صنعت میں اس طرح استحکام پیدا کیے جانے کے کیا ممکنہ اثرات دوسری صنعتوں پر پڑیں گے۔ نیز اس بات پر ہم پھر زور دیں گے کہ مسئلہ زیر بحث اصلاً اب تک صرف اس مفروضے تک محدود تھا جس سے ہم نے اپنی بحث کا آغاز کیا تھا۔ یعنی مفروضہ یہ تھا کہ ہمارے پیش نظر جو صنعت ہے وہ بہ حیثیت مجموعی پورے صنعتی نظام کے مقابلے میں بہت چھوٹی ہے۔ لہٰذا اس کے پیشِ نظر صنعت میں سرگرمیوں کے اتار چڑھاؤ کے دوسری تمام صنعتوں کی مجموعی سرگرمیوں پر جو بھی اثرات پڑیں گے وہ ناقابلِ لحاظ ہوں گے اور اس وجہ سے بازار کی کل طلب پر بھی اس کے اثرات ناقابلِ لحاظ

ہی رہیں گے۔ درحقیقت ہم یہ فرض کرتے آئے ہیں کہ ہمارے زیرِ بحث جو ایک صنعت ہے، اس کی پیداوار کی طلب معین ہے اور نہ صرف فی الفور طور پر معین ہے بلکہ آگے بھی برسوں معین رہے گی۔ یہ مفروضہ اس لیے اختیار کیا گیا تاکہ ہم یہ پوچھ سکیں کہ آیا ایک معینہ مقدار میں حاصل کی جانے والی اس صنعت کی کل پیداوار آگے آنے والے برسوں پر تشفی بخش طریقے سے پھیلا کر فروخت کی جا سکے گی کہ نہیں۔ اس محدود قسم کی چھان بین کے نتائج کو ہم نہ تو پورے صنعتی نظام کے لیے اور نہ پورے نظامِ معیشت کے لیے قابلِ اطلاق سمجھ سکتے ہیں۔ بلکہ پورے نظامِ معیشت پر تو اس کا اطلاق اور بھی بعید از قیاس ہوگا۔ ایک حد تک ان غیر حقیقی مفروضوں کی مدد سے حالات کی چھان بین کے بعد ہم اس نتیجے پر پہنچتے ہیں کہ مال کی پیداوار کا کسی نہ کسی حد تک مستحکم کیا جانا اچھی بات ہے لیکن اگر کاروبار کو مسابقت کے لیے بالکل آزاد چھوڑ دیا جائے تو محدود قسم کا استحکام پیدا نہیں ہو سکتا۔ اجارہ کے تحت بعض ترغیبیں ایسی ہوں گی جو اجارہ دار کو اس بات پر آمادہ کریں گی کہ وہ مسابقتی حالات کے مقابلے میں اپنی پیداوار کو زیادہ مستحکم رکھے۔ اس کے برخلاف بعض ترغیبیں ایسی بھی ہوں گی جن کا اثر اس کے برعکس ہوگا۔ اگر اجارہ دار کو اس کا ڈر کم ہو کہ دوسرے میدانِ مسابقت میں اتر آئیں گے تو وہ اپنے اجارہ دارانہ اقتدار کا زیادہ حد تک استعمال کرے گا۔ جیسا کہ تجربے سے بھی ثابت ہے یعنی کساد بازاری کے زمانہ میں اجارہ دارانہ اقتدار کا زیادہ استعمال کیا جاتا ہے اور گرم بازاری میں اتنا نہیں۔ اجارے جس حد تک مندرجہ بالا طریقے پر عمل کریں گے اسی حد تک ان کے عمل کا نتیجہ یہ ہوگا کہ مقدارِ پیداوار کی باضابطگی کم ہو جائے گی بشرطیکہ فردِ طلب (demand schedule) اس اثنا میں اپنے حال پر ہی برقرار رہے۔ نیز یہ بھی ہو سکتا ہے کہ کساد بازاری میں اجارے کو بعض دفعہ اتنا نافع مل رہا ہو کہ اس کی وجہ سے آئندہ کے آرڈر کو آج ہی حاصل کرنے کی کوئی ایسی خاص شدید ضرورت محسوس نہ کی جائے۔ اس صورتِ حال کا نتیجہ بھی وہی ہوگا یعنی مقدارِ پیداوار کی باضابطگی کم ہو جائے گی۔ لیکن اگر گرم بازاری کے زمانے میں اجارے دار یہ محسوس کریں کہ

کسی آرڈر کو اس وقت قبول کرنے سے انکار کا نتیجہ لازمی طریقے پر یہ نہیں ہوگا کہ وہ آرڈر ہمیشہ کے لیے ہاتھ سے نکل جائے تو ان کے طرزِ عمل کا نتیجہ یہ ہوگا کہ مقدارِ پیداوار میں زیادہ باضابطگی آجائے گی۔ قیمتوں میں ٹھہراؤ برقرار رکھنے کی پالیسی کا اثر خریداری کی التوا پر پڑتا ہے اور پھر اس کا نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ طلب کے اتار چڑھاؤ میں کمی آجاتی ہے۔ اگر صورتِ حال یہی ہو تو قیمتوں میں ٹھہراؤ کی پالیسی کے ذریعہ بھی اجارے مقدار پیداوار کی باضابطگی کو بڑھا دیں گے۔ گرم بازاری کے زمانے میں مقدار پیداوار میں اضافہ کی وجہ سے اگر محنت، خام مال یا مشنری وغیرہ کی قیمتوں میں بھی اضافہ کا ڈر ہو تو ایسی صورت میں بھی اجارے کے تحت پیداوار میں زیادہ باضابطگی رہے گی۔ لیکن ہم قبل از وقت یہ نہیں بتا سکتے کہ ان عوامل میں سے کون سے عوامل کی غالب حیثیت رہے گی۔

مندرجہ بالا بحث کا قریب قریب سارے کا سارا تعلق اس بات سے رہا ہے کہ جاری اجارے کے اثرات کا جاری مسابقتی حالات (Continued competition) کے اثرات سے موازنہ کیا جائے۔ لیکن حالیہ زمانوں میں اس بحث و مباحثہ کا عملاً زیادہ تعلق اس سے رہا ہے کہ مسابقتی حالات جو پہلے سے موجود ہوں ان کی بجائے اگر اجارہ اچانک قائم کر دیا جائے تو کیا ہوگا۔ اکثر و بیشتر دلائل جن سے یہ ظاہر ہوتا ہے کہ دیرپا نوعیت کے اجارے کا اثر یہ ہوگا کہ مقدارِ پیداوار میں اتار چڑھاؤ بڑھ جائے گا ان کا اطلاق زیادہ قوت کے ساتھ اس اجارے پر ہوتا ہے جو کساد بازاری کے زمانے میں مسابقتی حالات کے بدل کے طور پر قائم کیا گیا ہو۔ اس کے برخلاف جن حالات میں دیرینہ اجارہ پیداوار میں استحکام کا باعث ہوا کرتا ہے ان حالات میں شاید ہی کبھی، یا غالباً کبھی بھی ایسا نہیں ہوتا کہ اچانک طور پر قائم کردہ اجارہ ان اثرات کو قوی تر کر دے۔ ایک ایسی مدت جو دونوں قسم کے حالات پر مشتمل ہو اس مدت کے دوران مسابقت کے بدلے اجارے کا قیام شاذ و نادر ہی پیداوار کو مستحکم کر سکے گا۔

۶-اجارہ اور عام صنعتی استحکام (Monopoly and General Industrial Stability.)

جن صنعتوں میں اجارہ قائم ہو ان صنعتوں میں اجارے کی وجہ سے بعض لحاظ سے استحکام پیدا ہونے کے کیا امکانات ہو سکتے ہیں، اب تک ہمارا تعلق اسی سوال سے رہا ہے۔ اب ہم دوسرے سوال کی طرف متوجہ ہوں گے یعنی یہ سوال کہ آیا ایک صنعت میں اجارے کی وجہ سے پورے صنعتی نظام کو مستحکم کرنے میں کچھ مدد مل سکتی ہے۔ ایک صنعت اگر پوری معیشت کے مقابلے میں بہت چھوٹی ہو تو مقابلتاً چھوٹی صنعت کی سرگرمیوں کا شاید کوئی اثر اس کی پیداوار کی طلب پر نہ پڑے۔ لہذا ہم ان اثرات کو اگر نظر انداز کرتے ہوئے چلیں تو ایسا کرنا غیر مناسب نہ ہوگا۔ لیکن جب ہمارے زیرِ غور پوری معیشت ہو تو پھر بحث کا سب سے زیادہ تعلق اس بات سے ہوتا ہے کہ طلب تسلسل کے ساتھ کس سطح پر قائم رہتی ہے۔ کسی خاص مدت کے دوران کل مقدارِ پیداوار کو کم و بیش معین مانتے ہوئے عام معاشی سرگرمی کے مسئلے پر طلب کو ایک وقت سے دوسرے وقت کو منتقل کیے جانے کی بنا پر اب ہم بحث نہیں کر سکتے۔ وجہ اس کی یہ ہے کہ گرم بازاری کے زمانے میں بیشترین پیداوار جو پوری معیشت سے حاصل کی جا سکتی ہے وہ صرف اتنی ہی ہوگی جتنا کہ پیداوار کے ذرائع اور رسائل (Productive Resources) ملک میں موجود ہوں اس سے زیادہ نہیں ہو سکتی۔ یہاں پر ہمارے مباحث سے جو بات براہِ راست متعلق ہے وہ یہ ہے کہ کساد بازاری کے زمانے میں معاشی سرگرمیوں کی سطح کتنی نیچی ہوگی اور دوسرے یہ کہ گرم بازاری کی اونچی سطح اور کساد بازاری کی پست سطح کو ملا کر دیکھا جائے تو معاشی سرگرمیوں کی اوسط سطح کیا رہے گی۔ نیز یہ کہ ممکنہ حد تک بیشترین سرگرمی کی بہ نسبت واقعی سرگرمی کی سطح کیا رہتی ہے۔

اکثر یہ دلیل پیش کی جاتی ہے کہ اگر مال پیدا کرنے والی انجمن، مثلاً ربڑ والوں کی انجمن اپنا اجارہ قائم کرے، تو اس کے نتیجے کے طور پر ان تمام لوگوں کی آمدنیوں میں اضافہ ہو جائے گا جو اس کاروبار میں لگے ہوئے ہوں گے۔ آمدنی میں اضافہ

کی وجہ سے دوسری اشیا کی خریداری پر وہ زیادہ خرچ کریں گے۔ لہذا بے روزگار لوگوں کی کل تعداد بہ مقابلہ سابق کے کم ہو جائے گی۔ انھیں دلائل کی بنا پر اجارہ کو اچھا ثابت کرنے کی کوشش کی جاتی ہے۔ اس طریقۂ استدلال میں، جیسا کہ بیان بھی کیا جا چکا ہے ایک اہم نکتے کو فراموش کر دیا جاتا ہے۔ یہ سچ ہے کہ ربر اگانے والوں کی آمدنی بڑھ جائے گی مگر ساتھ ہی ربر اور ربر کا بنا ہوا سامان استعمال کرنے والوں کو زیادہ قیمت دینی پڑے گی جس کی وجہ سے ان کی آمدنی میں گویا ایک طرح کی کمی آ جائے گی۔ ربر اگانے والوں کو جتنا فائدہ ہوگا اتنا ہی ربر استعمال کرنے والوں کو نقصان ہوگا۔ اگر ربر اگانے والے اور ربر استعمال کرنے والے دونوں طبقے اپنی آمدنیاں پوری کی پوری خرچ ہی کر دیتے ہوں تو اس کا صرف یہی نتیجہ ہوگا کہ قوتِ خرید ایک طبقے کے ہاتھ سے نکل کر دوسرے طبقے کے ہاتھ کر منتقل ہو جائے گی۔ بعض صورتوں میں ممکن ہے کہ از روئے انصاف تو اس طرح کی منتقلی قابلِ اعتراض نہ ٹھہرے[1] لیکن روزگار پر اچھا اثر اس کا صرف اسی وقت مترتب ہوگا جب کہ کسی نہ کسی وجہ سے ربر اگانے والوں کی جانب سے جب فرض کرو کہ سو روپیہ خرچ کیا جاتا ہے تو زیادہ تعداد میں لوگوں کو روزگار ملتا ہے لیکن جب وہی سو روپیہ ربر استعمال کرنے والے خرچ کرتے ہیں تو نسبتاً کم تعداد میں لوگوں کو روزگار فراہم ہوتا ہے۔ دو ہی اسباب ایسے ہیں کہ جن میں سے کسی ایک سبب کی وجہ سے طریقۂ خرچ کا اثر روزگار پر پڑ سکتا ہے۔ یعنی ایک طریقے پر روپیہ اگر خرچ کیا جائے تو کم روزگار فراہم ہوگا لیکن دوسرے طریقے پر خرچ کیا جائے تو کچھ زیادہ تعداد میں روزگار لوگوں کے لیے فراہم ہو سکے گا۔ پہلی صورت یہ ہے کہ خرچ کردہ روپیہ آگے نہ خرچ کیا جائے بلکہ روک لیا جائے اور پس انداز کر دیا جائے۔ اس روپے کا روزگار پر اب کوئی اثر نہ پڑے گا۔ لیکن اسی روپے کو اگر اس طرح روک لیا جائے بلکہ خرچ کی صورت میں آگے بڑھنے دیا جائے تو ایسا کرنے سے روزگار کے زیادہ مواقع

---

[1] دیکھیے اس کتاب کے صفحات ۲۱۰ - ۲۱۹

پیدا ہوں گے لہٰذا خرچ کردہ روپیہ اگر ایسے لوگوں کے ہاتھ میں جاتا ہے جو خرچ زیادہ اور بچت کم کرتے ہیں تو یہ روزگار میں اضافہ کا باعث ہوگا۔ دوسری صورت یہ ہے کہ بعض اشیا ایسی ہیں کہ ان کے استعمال کی وجہ سے کچھ زائد آمدنی اور خرچ کی راہ نکل آتی ہے۔ مثلاً بعض اشیائے ضرورت کو بنانے کے لیے مشنری بلڈنگ وغیرہ کی شکل میں نیا سرمایہ (New Capital) درکار ہوتا ہے۔ اس سرمائے کی تعمیر پر بھی کافی خرچ کرنا پڑتا ہے۔ اس طرح مزید خرچ، مزید آمدنی اور پھر مزید روزگار کے مواقع فراہم ہو جاتے ہیں۔ اصل کی تعمیر پر ہونے والا یہ خرچ اس کے علاوہ ہے جو چالو ضروریات کی تکمیل کے لیے اپنی آخری شکل میں تیار شدہ مال (Finished Product) کی خریداری پر خرچ کیا جاتا ہے۔

نئے اصل کی تعمیر پر خرچ میں اضافہ کا امکان کن حالات میں رہتا ہے، یہ نکتہ کچھ زیادہ واضح طور پر نہیں سمجھا جا سکا ہے۔ فالتو استعداد (Surplus-capacity) رکھنے والی صنعتوں کو طلب سے ناکافی استعداد رکھنے والی صنعتوں کی طرف اگر منتقل کر دیا جائے تو اس کے نتیجے کے طور پر سرمایہ کاری (Invest-ment) میں اضافہ ہوگا اس لیے کہ ناکافی استعداد والی صنعتیں نئی طلب کی تکمیل کے لیے اپنی پیداواری استعداد میں اضافہ کی کوشش کریں گی۔ لیکن اس سے یہ کسی طرح ثابت نہیں ہوتا کہ طلب کی اس طور پر منتقلی کا اسی صورت میں زیادہ امکان ہے جب کہ آمدنی کو زر استعمال کرنے والوں کے ہاتھ سے زر اگانے والوں کے ہاتھوں میں منتقل کیا جائے گا، اور اس کے برعکس سمت میں منتقلی سے غالباً ایسا نہ ہوگا۔ بلکہ ہمیں اس امکان کو بھی پیش نظر رکھنا چاہیے کہ جس طرح کا بھی طلب میں اضافہ ہوگا اس کی وجہ سے سرمایہ کاری کی ہمت افزائی ہوگی۔ لیکن یہ تبدیلیاں صرف اسی صورت میں سرمایہ کاری کو بڑھاوا دیں گی جب کہ نئی پیدا شدہ طلب کے نسبتاً مستقل ہونے کا یقین ہو۔ طلب کی منتقلی اگر اس طرح شروع ہو جائے کہ کبھی اس طبقے کے حق میں اور کبھی اس طبقے کے حق میں مفید ہو رہی ہو تو ان حالات میں نئے اصل کی تعمیر پر روپیہ لگانے کو کاروباری لوگ نامناسب خیال کریں گے بالخصوص جب کہ اس طرح پر

ہونے والی الٹ پھیر کا پہلے سے بھی کچھ اندازہ لگایا جا سکتا ہو۔ ایسی صورت حال میں کسی ایک فریق کی آمدنی میں استحکام پیدا کرنے کا ممکن ہے یہ نتیجہ ہو کہ ان کے خرچ میں زیادہ باضابطگی آجائے اور پھر اس باضابطگی کے نتیجے میں ان لوگوں کی سرمایہ کاری میں اضافہ ہو جو ان کی خاطر اشیائے صرف پیدا کر رہے تھے.

ہم یہ دیکھ چکے ہیں کہ اگر آمدنی زیادہ بچت کرنے والے طبقے سے کم بچت کرنے والے طبقے کی طرف منتقل کر دی جائے تو اس کے نتیجے میں جو متبادل صورت حال رونما ہوتی ہے وہ روزگار میں اضافہ ہے بشرطیکہ اس منتقلی کا سرمایہ کاری پر کوئی اثر نہ پڑے۔ یہاں پھر یہ مشکل ہے کہ ایک خاص طریقہ پر آمدنی کی منتقلی کی وجہ سے جس قسم کے اثرات کے ظاہر ہونے کا امکان غالب رہتا ہے اس کے بارے میں یقین کے ساتھ کچھ نہیں کہا جا سکتا۔ لیکن طویل مدت اگر سامنے ہو تو یہ بات بڑی حد تک یقین کے ساتھ فرض کی جا سکتی ہے کہ غریب طبقے سے امیر طبقے کی طرف منتقلی کی صورت میں پس اندازی بڑھے گی اور امیر طبقے سے غریب طبقے کی طرف منتقلی کی صورت میں پس اندازی گھٹ جائے گی۔ قلیل مدت کے دوران کیا اثرات ہوں گے ان کے بارے میں اس یقین کے ساتھ کچھ نہیں کہا جا سکتا۔ مثلاً آمدنی اگر امیر طبقے کے ہاتھ سے نکل کر ایسے غریب کے ہاتھوں میں آجائے جو بری طرح مقروض ہوں تو اس منتقلی کے نتیجے میں پس اندازی ممکن ہے بڑھ جائے۔ مزید برآں یہ سمجھنے کے بھی معقول اسباب موجود ہیں کہ لوگ سب سے زیادہ اسی وقت پس انداز کرتے ہیں جب ان کی آمدنی میں اچانک غیر متوقع اضافہ واقع ہو جاتا ہے۔ تھوڑے دنوں بعد لوگ اپنے معیارِ زندگی کو اپنی بڑھی ہوئی آمدنی کے لحاظ سے اونچی کر لیتے ہیں۔ لیکن جب تک ایسا نہ ہو سکا ہو اس وقت تک ممکن ہے امیر طبقے سے غریب طبقے کو آمدنی کی منتقلی کی وجہ سے شرح پس اندازی میں اضافہ ہو جائے۔ وجہ اس کی یہ ہے کہ امیر طبقے والوں کو نہ صرف یہ کہ اپنی پس اندازی کم کرنی پڑے گی بلکہ ان کو اپنا خرچ بھی گھٹانا پڑے گا۔ لیکن غریب طبقے اپنی بڑھی ہوئی آمدنی

کو اس لیے خرچ نہ کر سکیں گے کہ وہ اپنی پرانی سیدھی سادی عادتوں کو فوراً بدل نہیں سکتے۔ یہ بات اس صورت میں اور زیادہ قرین قیاس ہوگی جب کہ امیر طبقہ اپنی بیشتر بچتوں کو بیمہ پریمیم وغیرہ ادا کرنے کے لیے استعمال کرتے ہوں اس لیے کہ پریمیم تو ہر حال میں ادا کرنا ہی پڑے گا۔ اب ایسے میں آمدنی اگر کم ہو جائے تو لازماً خرچ ہی کو کم کرنا پڑے گا۔ ان امکانات کو گرچہ نظر انداز تو نہیں کیا جا سکتا مگر عام طور پر ہمارا یہ فرض کرنا غلط نہ ہوگا کہ آمدنی اگر امیر طبقے سے غریب طبقوں کی طرف منتقل ہو گی تو اس کے نتیجے میں پس اندازی کم ہو جائے گی۔

اگر ہمارے ذہن میں کاروبار یا صنعت کا ایسا تصور ہو جس میں مال بنانے والے، مال بیچنے والے تاجر اور صارفین سب شامل ہوں تو پس اندازی کے گھٹنے یا بڑھنے کا انحصار بڑی حد تک اس بات پر ہوگا کہ شے متعلقہ کی قیمت میں تخفیف کا فائدہ کس حد تک آخری خریدار (Ultimate consumer) کو پہنچ پاتا ہے۔ اگر ایک اجارہ دار اپنی پالیسی کی وجہ سے مال بیچنے والے تاجروں کے منافع (Margin of profit) کو اور اس شرح سود کو جو تاجر لوگ بنک اوور ڈرافٹ (Bank over draft) کو چکاتے وقت ادا کرتے ہیں، گھٹانے میں کامیاب ہو جائے تو غالباً اس کے نتیجے میں صارفین کے چالو خرچ میں اضافہ ہو جائے اور پھر اس اضافہ کی وجہ سے روزگار میں بھی اضافہ ہو۔ اس کے برخلاف اگر اجارہ دار کی پالیسی کی وجہ سے مال بنانے والے اپنی بچتیں بڑھانے اور قرضوں کو چکانے کے قابل ہو جائیں اور دوسری طرف صارفین کے خرچ میں کمی آ جائے تو ممکن ہے اس کے نتیجے کے طور پر روزگار میں کمی آ جائے۔

خلاصہ اس ساری بحث کا یہ ہے کہ ایسا کوئی کلیہ نظر نہیں آتا جو تمام قسم کے اجاروں پر صادق آتا ہو۔ اس لیے ضروری ہے کہ اس طریقۂ کار کے ذریعہ جو بتایا جا چکا ہے، ہر معاملے کا علیحدہ علیحدہ تجزیہ کیا جائے۔ لیکن ایک یا دو باتیں ایسی ہیں جو عمومی حیثیت رکھتی ہیں۔ اجارہ دار اگر کساد بازاری میں پس اندازی کو گھٹانے اور گرم بازاری میں بڑھانے کا

باعث ہو رہے ہوں تو اس کا نتیجہ یہ ہوگا کہ ہمارے پیشِ نظر مفہوم کے لحاظ سے طلب کے استحکام میں اتنا اضافہ ہوگا جتنا کہ کسی دوسری حالت میں ممکن نہیں۔ یہ مقصد صرف اسی وقت حاصل ہوگا جب کہ کساد بازاری میں آمدنی زیادہ محتاط لوگوں سے کم محتاط لوگوں کی طرف منتقل کی جائے۔ یہ کہنا اگر صحیح ہے کہ کساد بازاری کے زمانے میں قیمت اجارہ بہ نسبت مسابقتی قیمت کے اونچی ہوتی ہے (گرم بازاری میں بعض دفعہ مسابقتی قیمت سے کم ہو) تو پھر طلب کے استحکام میں اسی وقت اضافہ ہوگا جب کہ بمقابلہ عام صارفین کے اجارہ دار خرچ کے معاملے میں کم محتاط ہو۔ وسیع تر مفہوم میں اس کا مطلب یہ ہوگا کہ زراعت کرنے والے غریب طبقہ کی پیداوار کی قیمتوں کو اجارہ دارانہ کارروائی کے ذریعہ اگر بحال رکھا جائے تو یہ فائدہ مند ثابت ہوگا لیکن مقابلتاً خوش حال طبقے کی طرف سے اگر اجارہ دارانہ کارروائی اختیار کی جائے تو اس کا امکان کم ہے کہ طلب کے استحکام کو بڑھا دا ملے اور اس کا امکان زیادہ ہے کہ اتار چڑھاؤ (fluctuation) بڑھ جائے۔

اعداد و شمار سے بظاہر ایسا معلوم ہوتا ہے کہ جسمانی محنت کرنے والے مزدوروں[1] (Manual workers) اور دیگر کارندوں کو برطانوی قومی آمدنی میں جو حصہ ملتا ہے وہ باعتبار تناسب کے پچھلی نصف صدی کے دوران حیرت ناک طریقے پر جوں کا توں رہا ہے لیکن مجموعی آمدنی تیزی سے بڑھتی رہی ہے۔ لہٰذا کل کے مقابلے میں قابلِ التوا خرچ کا تناسب بڑھ گیا ہے اور اسی لحاظ سے معاشی نظام میں اتار چڑھاؤ پیدا کرنے والے اثرات کو قبول کرنے کی صلاحیت بڑھ گئی ہے۔ اس کے علاوہ یہ بھی معلوم ہوتا ہے کہ صنعتوں کا کنٹرول بتدریج چند ہاتھوں میں مرکوز ہوتا گیا ہے اور اصل کی مقدار فی کس بڑھتی گئی ہے۔ اس رجحان کے ساتھ ساتھ قومی آمدنی میں اصل کو جو حصہ ملتا ہے اس کا تناسب اپنی جگہ پر برقرار

---

[1] ان کے مقابلے میں وہ لوگ ہیں جو دماغی محنت کر کے کماتے ہیں۔

رہا ہے۔ لیکن اس تناسب کی برقراری اجارہ دارانہ نوعیت کے کنٹرول میں اضافہ کے ذریعہ ممکن ہو سکی ہے۔ آمدنی کے تناسب کو برقرار رکھنے کے لیے اجارہ دارانہ ڈھنگ پر جو کارروائیاں کی گئیں، ان کا نتیجہ یہ ہوا کہ مقدار پیداوار میں وہ استحکام برقرار نہ رکھا جا سکا جو ممکن تھا۔

۷۔ بعض زیادہ پیچیدہ معاملات (Certain more Complex considerations)

چند ذرا زیادہ پیچیدہ مسائل اور ہیں جو اس بات کے مستحق ہیں کہ ان کا بھی ذکر کیا جائے۔ بعض صنعتیں زیادہ اشیائے اصل فراہم کرتی ہیں۔ ایسی صنعتوں میں اگر اجارہ کا عمل دخل زیادہ ہو اور اجارہ دارانہ اقتدار کا استعمال بھی گرم بازاری کے مقابلے میں کساد بازاری کے زمانے میں زیادہ حد تک کیا جاتا ہو تو اس کے نتیجے میں کساد بازاری میں سرمایہ کاری کی ہمت شکنی ہوگی (قطع نظر ان اثرات کے جو قیمت کے استحکام پر مترتب ہوں گے اور جن پر بحث کی جا چکی ہے) اور اس طرح عین کساد بازاری کے دوران بے روزگاری میں مزید اضافہ ہوگا۔ مسابقتی حالات کے تحت اشیائے اصل کی طلب میں کمی کی وجہ سے ان کی قیمتوں میں بھی کمی آجانے کا امکان رہتا ہے۔ اس لیے گرتی ہوئی قیمتوں سے فائدہ اٹھانے کی خاطر ممکن ہے بعض کارخانے دار عین اسی وقت اپنی از کار رفتہ مشنریوں کے بدلے نئی مشنری خریدنے کا فیصلہ کریں یا اپنے کارخانے کو توسیع دینے کے لیے نئی مشنری خریدیں۔ ان کارخانہ داروں کے خرچ میں اضافہ کی وجہ سے دوسروں کی آمدنی اور معاشی سرگرمی میں اضافہ ہوگا۔ اجارہ دارانہ نظام کے تحت سرگرمیوں میں اس طرح کے پھیلاؤ کے رجحان کے کمزور پڑنے کا زیادہ امکان رہتا ہے۔ چناں چہ اس کی وجہ سے کساد بازاری ختم ہو کر گرم بازاری کے شروع ہونے میں تبدیل ہو جاتی ہے۔

کسی ایک چھوٹی صنعت کے احوال کا تجزیہ کرنے میں تو یہ بات باعثِ سہولت ہوتی ہے کہ ایک خاص مدت کے دوران مجموعی طلب کو معین مان کر اس پر بحث کی جائے کہ وقتاً فوقتاً اس مدت کے دوران طلب کس طرح گھٹتی بڑھتی

رہتی ہے۔ لیکن جب کل طلب (Total demand) زیر بحث ہو تو پھر اس کے مجموعے (Aggregate) کو اس طرح پر معین مان کر چلنا ناممکن ہو جاتا ہے اور نتیجتاً یہ فرض کرنا بھی ناممکن ہو جاتا ہے کہ اگر کوئی امر اس آن طلب میں تخفیف کا باعث ہو رہا ہے تو دوسری آن وہی امر اس طلب میں اسی حد تک اضافہ کا باعث ثابت ہوگا۔ آج آمدنی میں کمی کی وجہ سے لوگوں نے اگر اشیا و خدمات کا استعمال کم کر دیا ہے تو اس کا یہ ہرگز مطلب نہیں کہ کل وہ اس قابل ہو جائیں گے کہ ان چیزوں کا زیادہ استعمال کر سکیں۔ اسی طرح یہ سمجھنا بھی صحیح نہیں ہوگا کہ اس سال چوں کہ سرمایہ کاری کم ہوئی لہٰذا اگلے سال زیادہ ہوگی۔ ہر وہ چیز جو سرد بازاری کے دنوں میں اشیائے اصل (Investment goods) کے مصارف میں اضافہ اور سرمایہ کاری میں تخفیف کا باعث ہوگی اس کا اثر افزائش پذیر (Cumulative) رجحان کا حامل ہوگا۔ اس لیے کہ اشیائے اصل بنانے والوں کی آمدنی میں کمی کی وجہ سے ان کے صرف (Consumption) میں بھی کمی آجائے گی۔ ان کے صرف میں کمی آجانے سے پھر سرمایہ کاری میں مزید کمی آجائے گی کیوں کہ اشیائے صرف (Con-sumption goods) کی مانگ پوری کرنے کے لیے وہ اشیا بنانی پڑتی ہیں اور ان کو بنانے کے لیے کارخانے وغیرہ کھولنے پڑتے ہیں یا دوسرے لفظوں میں سرمایہ کاری کرنی پڑتی ہے۔ اجارہ کا رواج فی الواقع انھیں صنعتوں میں زیادہ عام ہے جو اشیائے اصل کے بنانے میں لگی ہوئی ہیں۔ کیوں کہ سرمایہ کاری کے اتار چڑھاؤ کی وجہ سے ان صنعتوں کو طلب اور خالص آمدنی میں ہونے والی غیر معمولی تبدیلیوں کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ قیمتوں کے استحکام کا سرمایہ کاری کی رفتار پر جو کچھ بھی اثر پڑتا ہو اس کے ماسوا اگر دیکھا جائے تو معلوم ہوگا کہ ان صنعتوں میں اجارے کے عام طور پر پائے جانے کی وجہ سے صنعتی پیداوار کا اتار چڑھاؤ لازمی طور پر اور بڑھ جائے گا۔

۱۰۔ عام نتائج (General Conclusions)

پیش نظر باب میں اس بات کی کوشش کی گئی ہے کہ ان تمام دلائل کی کھوج

نگاگران کی قدر و قیمت کا پورا پورا اندازہ لگایا جائے، جن سے اس دعوے کو تقویت پہنچتی ہو کہ اجارے صنعتوں میں استحکام کا باعث ہوتے ہیں، چاہے یہ بات صرف ان ہی صنعتوں کی حد تک صحیح ہو جہاں اجارے قائم ہیں یا بہ حیثیت مجموعی تمام صنعتوں پر اس کا اطلاق ہوتا ہو۔ وہ ساری باتیں جو اس سلسلے میں کہی جاسکتی ہیں ان کے کہہ چکنے کے بعد ہم دیکھتے ہیں کہ اجارے کے مندرجہ بالا دعوے کی تائید میں بہت ہی کمزور شہادتیں پیش کی جاسکتی ہیں یعنی اجاروں کا یہ دعوی قوی دلائل سے ثابت نہیں ہو پاتا کہ ان کی وجہ سے صنعتی پیداوار میں استحکام بڑھتا ہے

بعض غیر معمولی حالات میں ہو سکتا ہے کہ اجارہ اپنے زیر انتظام صنعت واحد کی پیداوار اور روزگار کو کچھ حد تک مستحکم کرے لیکن یہ بات بہت زیادہ بعید از قیاس ہوگی کہ اجارہ کا بہ حیثیت مجموعی اثر نہ صرف اس کے زیر انتظام صنعتِ واحد پر بلکہ پورے صنعتی نظام پر اضافۂ استحکام کی سمت میں ہو، بلکہ واقعہ یہ ہے کہ اجارے کی موجودگی کئی لحاظ سے ممکن ہے پیداوار کے اتار چڑھاؤ کو اور بڑھادے، علی الخصوص اس صورت میں جب کہ اجارہ داراز اقتدار کا استعمال بہ مقابلہ گرم بازاری کے کساد بازاری میں زیادہ کیا جاتا ہو۔ دوران کساد بازاری اگر اجارہ قائم کیا جائے تو پیداوار میں اتار چڑھاؤ کے بڑھ جانے کا اور زیادہ امکان ہوگا۔ اجارہ دار طبقہ بلاشبہ اتنا طاقت در ہوتا ہے کہ اگر وہ چاہے تو آمدنی کی تقسیم کو اس طرح بدل سکتا ہے، جو اس کے حق میں مفید ہو (آمدنی کی تقسیم کو اس طرح پر بدلنے سے جو مسائل پیدا ہوتے ہیں ان پر اگلے صفحات میں بحث کی جائے گی۔) بہ مقابلہ گرم بازاری کے کساد بازاری کے دنوں میں اس طاقت سے اگر زیادہ کام لیا جائے گا تو اس کے نتیجے میں اجارہ دار طبقہ اپنی آمدنی کو کچھ حد تک مستحکم کرنے میں ممکن ہے کامیاب ہو جائے لیکن یہ بات بھی تسلیم کرنی پڑے گی کہ اجارہ دار طبقے کے اس طرزِ عمل کی وجہ سے خود اس کی پیداوار اور دوسروں کی آمدنی و خوش حالی میں اتار چڑھاؤ بڑھ جائے گا۔

ہمارا اخذ کردہ یہ نتیجہ بجائے خود اجارے کے حق میں ایک سنگین ترین الزام کی حیثیت رکھتا ہے اس لیے کہ یہ بات بھی فراموش نہیں کرنی چاہیے کہ آجر

(enlrepreneur) کے حق میں سب سے بڑی وجہ جواز یہی بیان کی جاتی ہے کہ وہ صنعتی پیداوار کے خطرات کو برداشت کرتا ہے۔ اگر اجارہ قائم کرکے ان خطرات کو دوسروں کے سر ڈالنے کی کوشش کی گئی تو اس کے نتیجے میں آجر کا وجود فالتو ہو کر رہ جائے گا اور اس کا وہی حشر ہوگا جو تمام فالتو اعضا کے لیے مقدر ہے۔ یعنی اس کی جگہ کوئی نیا عضو پیدا ہو جائے گا جو خطرات برداشت کرنے کے کام کو زیادہ بہتر طریقے پر انجام دے سکے گا۔ لہٰذا جو حضرات اجارے کے ذریعے سرمایہ دارانہ نظام (Capitalism) کو بچانا چاہتے ہیں، وہی دراصل اس نظام کو تباہ و برباد کرنے والوں میں سب سے آگے آگے ہیں۔

آٹھواں باب

اجارہ کا کنٹرول

۱۔ اجارہ بنیادی طور سے تقسیمِ دولت کا مسئلہ ہے Monopoly is largely a problem of distribution of wealth.

اب تک ہمارا تعلق ان دو باتوں سے تھا: اولاً یہ کہ اجارہ داروں کو اگر پوری پوری آزادی حاصل ہو تو وہ کس طریقے پر اپنے مال کی قیمتیں معین کریں گے۔ دوسرے یہ کہ پیدائشِ دولت کے میدان میں بہ اعتبار کارکردگی اجارہ دارانہ تنظیم کی کیا حیثیت ہے۔ اب ہمیں اس پر غور کرنا ہے کہ اجاروں پر کنٹرول قائم کرنا کس حد تک ضروری ہے اور ساتھ ہی اس پر بھی کہ اس کنٹرول کی کیا صورتیں ہونی چاہئیں ہم یہ دیکھ چکے ہیں کہ اجارہ دار اور دیگر پیدا کاروں میں صرف مدارج کا فرق ہے اس لیے کہ مال بنانے والا ہر پیداکار اپنی پیداوار کی حد تک اجارہ دار کی حیثیت رکھتا ہے۔ بایں معنی ہم دیکھ چکے ہیں کہ بعض صورتوں میں اجارہ دار کی حیثیت بالکل ناقابلِ لحاظ ہو گی۔ مکمل مسابقت کی انتہائی صورت میں بالکل معدوم ہو جائے گی یا بعض صورتوں میں یہ قوت اچھی خاصی حد تک موثر ہو گی، خصوصاً ان صورتوں میں جب کہ کسی بیوپاری کو ایسی چیز کا اجارہ حاصل ہو جائے جو ایک طرف ضروریات میں شامل ہو اور دوسری طرف آسانی سے ان کا کوئی بدل نہ مل سکے۔

آگے بڑھنے سے پہلے ضروری ہے کہ اجارے کی وجہ سے جو نقصانات ہوتے ہیں، ان کا ذرا زیادہ گہرائی کے ساتھ تجزیہ کر لیا جائے۔ اجارہ اور مسابقتی

فرموں کے مصارفِ پیدائش میں جو تعلق پایا جاتا ہے اس کی چھان بین ہم نے ایک پچھلے باب میں کی تھی۔ ہر صورت میں تو نہیں، لیکن بعض صورتوں میں ہم نے دیکھا تھا کہ مسابقتی فرموں کے ایک گروہ کے مقابلے میں اجارہ زیادہ کارکرد ہوسکتا ہے۔ اگر واقع ایسا ہے تو اس کا مطلب یہ ہوگا کہ اجارے کے تحت مقابلتہً کم ذرائع اور وسائل سے اسی معینہ مقدار میں پیداوار حاصل کی جاسکتی ہے۔ جس مقدار میں پیداوار حاصل کرنے کے لیے مسابقت کے تحت زیادہ ذرائع اور وسائل خرچ کرنے پڑیں گے۔ لیکن چوں کہ اجارہ دار پیداوار کی قیمت کو بڑھا دیتا ہے اس لیے ان ذرائع اور وسائل کو ان کی طرف سے انجام دی جانے والی خدمات کا معاوضہ نسبتاً زیادہ مل جائے گا جو مسابقت کے تحت ممکن نہ تھا۔ اس طرح کچھ قوتِ خرید صارفین کے ہاتھ سے نکل کر اجارہ کے زیرِ انتظام تیار شدہ اشیا کے پیدا کرنے والوں کی طرف منتقل ہو جائے گی۔ چناں چہ معاشرہ بحیثیت مجموعی فائدے میں رہے گا۔ اس لیے کہ ان اشیاء کے تیار کرنے میں کم ذرائع اور وسائل استعمال کرنے کی ضرورت پڑی۔ مسابقت کے تحت اسی مقدار میں انھیں اشیا کی تیاری پر زیادہ ذرائع اور وسائل لگانے پڑتے۔ لیکن ساتھ ہی معاشرہ ایک دوسرے لحاظ سے گھاٹے میں بھی رہے گا اس لیے کہ قوتِ خرید کی ایک طبقے سے دوسرے طبقے کو منتقلی عمل میں آئی اور یہ گھاٹا اسی حد تک ہوگا جس حد تک یہ منتقلی عمل میں آئی ہوگی۔ واقعہ یہ ہے کہ اجارے کی وجہ سے جو سائل پیدا ہوتے ہیں، ان کا زیادہ تر تعلق دولت کی بہتر یا ناقص تقسیم کے سوال سے ہے۔

اگر ہم ایک ایسے اجارے کو توڑ کر جو زیادہ کارکرد ہو، مسابقتی حالات پیدا کریں گے، تو ہمارے اس عمل سے ایک برائی کا تو شاید ازالہ ہو جائے یعنی دولت کی ناقص تقسیم کی برائی کا، لیکن ساتھ ہی ایک دوسری برائی اٹھ کھڑی ہوگی یعنی پیدائش دولت میں ناقص کارکردگی۔ ہمارا یہ فعل اسی وقت حق بہ جانب [illegible] جا سکے گا، جب ہم یہ ثابت کردیں کہ ناقص کارکردگی کے مقابلے میں ناقص [illegible] دولت والی برائی زیادہ بڑی برائی تھی [illegible]

[illegible]

پیداوار کی ایک مقدارِ معین کے حاصل کرنے میں اجارہ کس حد تک نقصان رساں ثابت ہوگا اس کا انحصار اولاً اس پر ہے کہ اجارہ دار کس قدر ناواجبی منافع اجارہ کما رہا ہے اور دوسرے اس پر کہ اس ناواجبی آمدنی کا کتنا حصہ محاصل (Taxes) کے ذریعہ یا کسی اور ذریعہ سے اجارہ دار سے دوبارہ وصول کر لیا جاتا ہے۔ جن ممالک کا مالیاتی نظام ایسا ہو کہ اس کی مدد سے اجارہ داروں کے منافع کا ایک بڑا حصہ حکومت وصول کر لیتی ہے اور ان کو رفاہِ عامّہ کے کاموں پر خرچ کرتی ہے یا اس کی وجہ سے دوسروں کو محاصل میں رعایت دیتی ہے تو ایسے ممالک میں اجاروں کو ختم ہی کر دینے کی اتنی زیادہ ترغیب نہیں ہوگی جتنی کہ ان ممالک میں جہاں اجارہ داروں پر بھاری محاصل عائد نہ کیے جا سکتے ہوں، یا ان ممالک میں جہاں غیر ملکی اجارہ دار لوٹ مچائے ہوئے ہوں اور جو اپنے غیر معمولی منافع اجارہ کے ایک معتدبہ حصے کو محصول ادا کیے بغیر دوسرے ممالک کو منتقل کرنے میں کامیاب ہو جاتے ہیں۔

لیکن سب منافع اجارہ ناواجبی نہیں ہوتا چناں چہ ایک زمانہ سے یہ بات تسلیم کی جاتی رہی ہے کہ مزدور سبھاؤں کی وجہ سے جو زائد اجرت مزدوروں کو مل جاتی ہے اس کی وجہ سے تقسیم دولت میں خرابی کی بجائے الٹے اور اصلاح واقع ہوتی ہے۔ یہی حال غریب کسانوں کا ہے جو بعض اوقات اپنی اجارہ دارانہ قسم کی انجمنوں کے ذریعے اپنی پیداوار کی کچھ بہتر قیمت حاصل کرنے میں کامیاب ہو جاتے ہیں۔ لہٰذا اس نقطۂ نظر سے دیکھا جائے تو محسوس ہوگا کہ اجارہ ہر حال میں نامطلوب نہیں ہوتا بلکہ بعض صورتوں میں عین مطلوب ہو سکتا ہے۔ کوئی ایک مخصوص اجارہ مطلوب یا نامطلوب ہے اس سوال کے جواب کا انحصار بڑی حد تک اس بات پر ہوگا کہ اجارہ کی وجہ سے حاصل ہونے والی زائد آمدنی (Monopoly revenue) کی شرکائے اجارہ کے مابین کس طور پر تقسیم عمل میں آتی ہے۔

منافع اجارہ اصل میں تو ان لوگوں کو پہنچتا ہے جو آجرانہ خدمات (entrepreneurial) انجام دیتے اور کاروباری خطرات برداشت کرتے ہیں۔ دیگر

عواملِ پیدائش یعنی زمین (Land) محنت (Labour) اور اصل (Capital) کو ان کا اپنا اپنا حصّہ ملنے کے بعد جو بچ رہتا ہے وہ آجرین کو ملتا ہے۔ اسی لیے ان کو صنعت کی بچی کھچی آمدنی کا حصّہ دار (Residuary legatee of Industry) کہا جاتا ہے تمام مصارفِ پیدائش ادا کر دینے کے بعد جو زائد بچ رہے وہ ان کا حصّہ ہوتا ہے۔ ان کے حصّے میں ایک اور ذریعہ سے بھی اضافہ ہو سکتا ہے۔ متعدد صورتوں میں ایسا ہوتا ہے کہ بعض خاص مہارت رکھنے والے مزدوروں کو صرف انھیں کے یا زیادہ تر انھیں کے پاس روزگار مل سکتا ہے۔ ان حالات میں اجارہ دار اگر اپنے مال کی قیمت میں اضافے کی خاطر مقدارِ پیداوار کو گھٹا دے گا تو ظاہر ہے اس کی وجہ سے کچھ مزدور بے کار ہو جائیں گے۔ نتیجہ یہ ہوگا کہ اجارہ دار کو ممکن ہے کچھ کم اُجرت پر مطلوبہ تعداد میں مزدور مل جائیں گے۔ صورتِ حال اگر واقعی ایسی ہی ہو تو اجارہ دار اپنی مقدارِ پیداوار کا تعین کرنے میں اس بات کو دیکھے گا کہ اس کے عمل کا اجرت اور دیگر مصارفِ پیدائش پر کیا اثر پڑتا ہے اور ان کی روشنی میں وہ ایسی مقدار میں پیداوار حاصل کرنے کی کوشش کرے گا جو بیشترین منافع دلا سکے۔ اس نکتے کو پچھلے باب میں واضح کیا جا چکا ہے۔ غرض یہ کہ اجارہ دار محنت (Labour) اور دیگر عوامل پیدائش کا استحصال کرنے کی خاص صلاحیتوں کا مالک ہوتا ہے اور اس طرح وہ نہ صرف پورا منافع اجارہ کو ہی ہتھیا لیتا ہے بلکہ بعض اوقات دوسرے عوامل پیدائش کا حق مار کر اپنی جیب گرم کرتا ہے۔

گرچہ اس میں شک نہیں کہ اجارہ داروں کو وہ طاقت حاصل رہتی ہے جس کا اوپر ذکر کیا گیا ہے اور ایسی مثالیں بھی پیش کی جا سکتی ہیں جب کہ اس طاقت کا استعمال بھی کیا گیا ہے لیکن اس کے باوجود یہ کہنا سچائی سے بہت بعید ہوگا کہ اجارے کے تحت بہ مقابلہ مسابقت کے اجرتیں عموماً کم ہوتی تھیں۔ یہ بھی صحیح نہیں ہے کہ اجارہ دار ہمیشہ پورا منافع اجارہ خود ہی ہتھیا لیتا ہے یا اس کو حصہ داروں (Share-holders) کے مابین تقسیم کر دیتا ہے اور نتیجتاً دیگر عوامل پیدائش کو منافع اجارہ میں سے کچھ نہیں مل پاتا۔ انگلستان کے بجٹوں کا جسمر

(employees) کی ایک بڑی تعداد محض اس وجہ سے بہتر اجرت اور بہتر شرائطِ کار (Conditions of work) فراہم کر سکتی ہے کہ ان کو کسی نہ کسی حد تک کچھ اجارہ دارانہ حیثیت حاصل تھی۔ ایسے ڈائریکٹر صاحبان کی کمی نہیں جن کو زائد تقسیم شدنی منافع (Surplus profit available for distribution) کو بطور انعام بانٹ دینے کے معاملے میں اپنے جانے پہچانے مزدوروں کی اتنی ہی فکر رہتی ہے، جتنی کہ حصہ داروں کی، جن سے کہ ان کو ذاتی واقفیت نہیں ہوتی۔ جہاں اجارے کا انحصار تجارتی نیک نامی پر ہو، وہاں ایک اچھے آجر کی حیثیت سے شہرت کی بڑی اہمیت ہے اور یہ نیک نامی متعلق فرم کے حق میں بڑا قیمتی اثاثہ ثابت ہو سکتا ہے۔ اجرتوں کو اگر اتنا بڑھا دیا جائے کہ صرف بڑی فرم ہی کے لیے ان اجرتوں پر مزدوروں کو ملازم رکھنا ممکن ہو تو اس کی وجہ سے نئے بیوپاریوں کے لیے یلغار کر کے کسی کاروباری میدان میں گھس آنا دوگونہ دشوار ہو جاتا ہے۔ اس طرح خود غرضی بھی اچھے آجرین کی اچھی نیت کو مزید تقویت پہنچاتی ہے۔ کسی ایک صنعت میں کام کرنے والے مزدوروں کو اس طور پر فائدہ پہنچایا جا سکتا ہے لیکن تمام صنعتوں میں بہ یک وقت یہ ممکن نہیں۔ نیز کسی ایک صنعت کے مزدوروں کو جو فائدہ پہنچتا ہے تو اس کے نتیجے میں دوسری صنعتوں میں کام کرنے والے مزدوروں کو بہ حیثیت صارفین کے نقصان اٹھانا پڑتا ہے۔ اگر تمام صنعتوں میں اجارہ قائم ہو جائے تو اس کی وجہ سے اجارہ دار کو جو فوائد بھی حاصل ہوں گے وہ قوم کے دوسرے طبقوں کا نقصان کر کے حاصل ہوں گے اور ان دوسرے طبقوں میں اجارے کے تحت کام کرنے والے مزدور بھی شامل ہوں گے۔

اگر ہم ایک لمحے کے لیے تصویر کے دوسرے رُخ پر لنظر ڈالیں تو بہ آسانی دیکھ سکیں گے کہ شدید مسابقت والی صنعت میں کوئی آجر بھی دوسرے آجروں سے بڑھ کر اجرت یا بہتر شرائطِ ملازمت نہیں پیش کر سکتا۔ اگر وہ ایسا کرے گا تو اس کا خاتمہ لازمی ہے۔ مسابقت کا تقاضا ہے کہ کوئی بیوپاری بھی محض ایک اچھا آجر بننے کی خاطر اپنی استعداد سے بڑھ کر اجرت وغیرہ دینے کی کوشش نہ کرے بلکہ سب اس آجر کی تقلید کریں جو کم سے کم اجرت پر اپنے مزدوروں سے کام لیتا ہو۔ ہاں البتہ ضمیر،

قانون اور مزدور سبھاؤں کو نظرانداز کیے بغیر جس حد تک یہ ممکن ہو سکے۔ چناں چہ جن صنعتوں میں مسابقت کسی نہ کسی وجہ سے بہت سخت ہو، وہاں اجرتوں اور دیگر آلاتِ کار پر دباؤ کے ناقابلِ برداشت حد تک بڑھ جانے کا امکان رہتا ہے۔ علی الخصوص حالاتِ کار نا واجبی طور پر خراب ہو جاتے ہیں۔ دوسری صنعتیں جہاں مسابقت اتنی سخت نہ ہو وہاں حالات کچھ بہتر ہوتے ہیں۔ یہ سچ ہے کہ ایک گھٹتی ہوئی صنعت (Contracting Industry) میں اجرتیں اور روزگار کے مواقع ایسے ہونے چاہئیں کہ نئے آنے والے کو اس صنعت میں آنے کی ہمت نہ پڑے اور جو اس صنعت کو چھوڑ کر نکل جانا چاہتے ہوں ان کو نکل جانے کے معاملے میں ہر طرح کی ہمت افزائی ہو۔ لیکن ایسا سمجھنے کی کوئی وجہ نہیں کہ جن صنعتوں میں مقابلہ سخت ہو وہاں اجرتیں اور روزگار کے مواقع ایک ایسی سطح پر آ کر ٹھہر جائیں گے کہ دونوں سمتوں میں ان کا دباؤ پڑ سکے۔ یعنی نئے آنے والوں کی ہمت شکنی اور نکل جانے والوں کی ہمت افزائی کے سمتوں میں۔

جہاں بے انتہا شدید مقابلے کی وجہ سے اجرتوں میں کمی اور دیگر حالاتِ کار میں خرابی پیدا ہو رہی ہو وہاں قیامِ اجارہ کے حق میں بہت کچھ کہنے کی گنجائش نکل آتی ہے کوئلہ کان قانون بابت ۱۹۳۰ء (Coal mines act of 1930) کے تحت عطا کردہ اختیارات کی حمایت کرنے میں، ممکن ہے بہت سے لوگ ہچکچائیں۔ مگر یہی لوگ میرے خیال میں ہو سکتا ہے کہ مندرجہ بالا اسباب کی بنا پر ان اختیارات کو حق بجانب ٹھہرائیں۔ اسی طرح ان اجارہ دارانہ اختیارات کے حق میں بھی بہت کچھ کہا جا سکتا ہے جو ممالک متحدہ اور اس ملک کے فلاکت زدہ کسانوں کو عطا کیے گئے تھے۔ ان مخصوص حالات میں اجارہ کا قیام حق بجانب ٹھہرایا جا سکتا ہے یا نہیں اس سے قطع نظر بھی دیکھیں تو معلوم ہوگا کہ بعض حالات میں اجارہ کی وجہ سے تقسیم دولت میں خرابی پیدا ہونے کی بجائے الٹی اور اصلاح کی امید کی جا سکتی ہے۔

لیکن یہ استثنائی صورتیں ہیں۔ عام حالات میں اجارے کی نوعیت ہی کچھ ایسی ہوتی ہے کہ اس کی وجہ سے دولت کی غلط تقسیم عمل میں آتی ہے۔ یعنی آمدنی غریب طبقے کے ہاتھ سے نکل کر خوشحال طبقے کو پہنچتی ہے۔ محاصل کے ذریعہ خوشحال طبقے

کے ہاتھ سے کچھ رقم واپس حاصل کر لی جا سکتی ہے۔ لیکن ان ساری رقموں کو وصول کرنا ممکن نہیں جو غیر مستحق طریقے پر غریبوں کے ہاتھ سے نکل کر خوشحال طبقے والوں کو پہنچتی ہوں۔ محصول آمدنی کا کوئی ایسا قانون بنانا مشکل ہے جس کے ذریعہ ان رقموں کا اچھا خاصا بڑا حصہ واپس وصول کیا جا سکے۔ اس بارے میں جو قانون بھی بنایا جائے گا اس کی زد میں دیگر صنعتوں اور اداروں کے دوسرے ذرائع بھی خواہ مخواہ آجائیں گے۔ غرض خلاصہ یہ کہ اجارے کی وجہ سے نقصان کا ہونا تو ہر حال میں لازمی ہے البتہ بعض صورتوں میں نقصان کے مقابلے میں اجارہ کے فوائد زیادہ ہوں۔ ایسا اس وقت ہوگا جب اجارہ دار پیدائش دولت کے لیے زیادہ کارکرد طریقے اختیار کرے گا۔ لیکن اجارہ دار اگر ایسے طریقۂ پیدائش اختیار کرتا ہے جو کارکردگی میں ادنیٰ ہوں تو پھر اجارے کی وجہ سے ہونے والے نقصان کی تلافی نہ ہو سکے گی۔

۲- اجارہ داری کی وجہ سے پیداواری وسائل کی ناقص تقسیم عمل میں آتی ہے۔

(Monopoly causes mal-distribution of productive resources)

اجارے پر ہم اب تک منتقلی دولت کا ایک سبب ہونے کی حیثیت سے غور کر رہے تھے۔ اور ہم نے دیکھا تھا کہ اس طرح کی منتقلی کبھی نامطلوب اور کبھی مطلوب ہو سکتی ہے لیکن اجارے کے اثرات یہیں پر ختم نہیں ہو جاتے۔ محاصل کے ذریعہ اگر پورے کا پورا منافع اجارہ وصول کر کے دوبارہ تقسیم بھی کر دیا جائے، جب بھی حالاتِ مسابقت پوری طرح بحال نہیں ہو سکتے۔ اس لیے کہ اجارہ دار منافع اجارہ اپنی پیداوار کو محدود کر کے حاصل کرتا ہے۔ چناں چہ ناقص تقسیم دولت کے تمام اثرات کا ازالہ کر بھی دیا جائے جب بھی پیدائش دولت کے ذرائع اور وسائل کی ناقص تقسیم کے اثرات پھر بھی باقی ہی رہ جائیں گے۔

اب ہم ان دونوں مقدار پیداوار کا باہمی مقابلہ کریں گے جو اجارے کے تحت حاصل کی جائے گی اور جو مقدار ہمارے خیال میں مفاد عامہ کی خاطر حاصل کی جانی چاہیے۔ مفاد عامہ کا تقاضا یہ ہوتا ہے کہ پیداوار اس مقدار تک جاری رکھی جائے جب تک

کہ ایک مزید اکائی کا حاشیائی افادہ اس مزید اکائی کے حاشیائی مصارف کے ٹھیک مساوی نہ ہو جائے۔ حاشیائی مصارف سے یہاں پر مراد سوسائٹی پر عاید ہونے والے حاشیائی مصارف ہیں۔ اجارے کے تحت پیداوار اس حد تک بڑھائی جائے گی جہاں پر پہنچ کر ایک زائد اکائی کو بیچ کر حاصل ہونے والی آمدنی یعنی حاشیائی آمدنی مساوی ہو جاتی ہے۔ اجارہ دار کے اس حاشیائی مصارف کے جو ایک مزید اکائی پیدا کرنے کی وجہ سے برداشت کرنا پڑے۔ اس طرح اجارے کے تحت مقدار پیداوار اتنی زیادہ کبھی نہیں ہو سکتی جتنی کہ مفادِ عامہ کی خاطر ہونی چاہیے۔ چناں چہ جس معاشرے میں بعض اشیا اجارے کے تحت پیدا کی جاتی ہوں اور بعض دیگر اشیا مسابقت کے تحت تو وہاں یہی دیکھنے میں آئے گا کہ اجارہ دار مقابلتاً کم مقدار میں اور مسابقت والے مقابلتاً زائد از ضرورت مقدار میں مال تیار کر رہے ہیں۔ اس کا نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ لوگوں کو اپنی ایک معینہ آمدنی سے جتنا افادہ حاصل ہونا تھا اتنا نہیں ہو پاتا۔ اگر پیدائشِ دولت کی کارکردگی دونوں صورتوں میں مساوی ہو اور قیمت اجارہ وصول نہ کی جا رہی ہو تو اجارے کے تحت لوگوں کو اپنی ایک معینہ آمدنی سے ممکنہ حد تک بیشترین منافع حاصل ہو سکے گا۔

لیکن یہ استدلال فیصلہ کن حیثیت نہیں رکھتا۔ مفادِ عامہ کے لحاظ سے مقدار پیداوار کیا ہونی چاہیے اس پر پورے وثوق کے ساتھ بحث و مباحثہ ناممکن ہے۔ اس لیے کہ جس دنیا میں ہم رہتے ہیں وہاں لوگوں کے مذاق میں اختلافات ہیں، ان کی آمدنیاں مختلف ہیں۔ ہاتھ میں آنے والی ایک شلنگ کا افادہ یا ہاتھ سے جانے والی ایک شلنگ کا افادہ منفی ایک امیر آدمی اور ایک غریب آدمی کے لیے یکساں نہیں ہوگا۔ فرض کرو ایک غریب آدمی نے کوئی چیز بنا کر منافع بخش قیمت پر امیر کے ہاتھ بیچ دیا۔ لیکن اس چیز کے بنانے میں غریب آدمی کا افادۂ منفی اسی چیز کے استعمال کرنے والے امیر آدمی کے حاصل کردہ افادہ سے ممکن ہے بہت زیادہ ہو۔ اس کے برخلاف امیر آدمی کی بنائی ہوئی کوئی شے اگر غریب آدمی خرید کر استعمال کرے تو غریبوں کو حاصل ہونے والا افادہ اس منفی افادہ سے کہیں زیادہ ہوگا جو امیر آدمی کو اس شے کے پیدا کرنے میں برداشت کرنا پڑا ہو۔ بلکہ یہاں تک بھی ممکن ہے

کہ امیر کو اگر نقصان بھی ہو رہا ہو تو غریب طبقے کے حق میں بہ حیثیت مجموعی اس نقصان کی تلافی ہو جائے۔ مذکورہ بالا پہلی صورت میں اجارہ دار کا طرزِ عمل مفادِ عامّہ سے قریب تر اور دوسری صورت میں اور زیادہ بعید تر ہوگا۔

اس کے علاوہ ایک اور پیچیدگی ہے۔ اجارہ دار جب اسی پیداوار کو محدود کرتا ہے تو مزدور بھی کم تعداد میں ملازم رکھتا ہے اور دیگر عوامل پیدائش کا بھی کم مقدار میں استعمال کرتا ہے لیکن ان میں سے سب کے مستقلاً بیکار رہنے کا کوئی امکان نہیں۔ آگے چل کر بتدریج یہی عوامل پیدائش بہ شمول مزدور ان پیشوں کی طرف کھنچ کر چلے جائیں گے جہاں ان کو بیشترین معاوضہ ملنے کی امید ہوگی اور اس طرح زیرِ اجارہ صنعتوں میں بھی مختلف عوامل پیدائش کو ملنے والے معاوضے اسی سطح پر آجائیں گے جو دوسری صنعتوں میں ہوں گے۔ لیکن قلیل مدت کے دوران جیسا کہ ہم دیکھ چکے ہیں ان عوامل کو ممکن ہے بہت کم معاوضہ پر زیرِ اجارہ صنعت ہی میں کام کرنا پڑے اور اگر عوامل پیدائش کے لیے نقل مقام و پیشہ بہت دشوار ہو تو ممکن ہے مزدور اس قدر سستے ہو جائیں کہ پھر مزدوروں کو اجارہ دار کے یہاں روزگار مل جائے۔ اس قلیل مدت میں مقدارِ پیداوار ممکن ہے کم و بیش اتنی ہی ہو جائے جتنی کہ ہونی چاہیے لیکن پیداوار مطلوبہ سطح پر محض اس وجہ سے برقرار رہ سکی کہ اجرتیں بہت کم ہو گئی تھیں۔ ایسا ہونا اس وقت اور زیادہ قرینِ قیاس ہو جاتا ہے جب مسابقتی فرموں کے مقابلے میں اجارے کی کارکردگی بڑھ کر ہو۔

ایک ایسی دنیا میں جہاں اجارہ ہی اجارہ ہو وہاں ذرائع اور وسائل کی تقسیم وہی نہیں ہوگی، جس کی توقع ایک مسابقت والی دنیا میں کی جا سکتی ہے۔ اس کی ایک وجہ تو یہ ہے کہ مصارف کو بڑھتا ہوا دیکھ کر اجارہ دار اور مسابقتی پیداکار دونوں ایک ہی طرح کا طرزِ فکر و عمل اختیار نہیں کرتے۔ طرزِ فکر و عمل کا یہ فرق خود نتیجہ ہے اس بات کا کہ یہ دونوں طبقے کسی مخصوص جدول طلب کو ایک ہی نظر سے نہیں دیکھتے۔ ایک مسابقتی فرم کی نظر میں بازار کی مروجہ قیمت حاشیائی آمدنی کی حیثیت رکھتی ہے جو پیداوار میں اضافہ کر کے حاصل کی جا سکتی ہے[1] اجارہ دار اس حاشیائی آمدنی

---

[1] دیکھیے اس کتاب کے صفحات ۳۳ - ۳۴

سے متاثر ہوگا جو شئے متعلقہ کی بہ حیثیت مجموعی طلب کی لچک (Elasticity of demand for the product as a whole) سے لاگ کھاتا ہو۔ چناں چہ ایک ایسی دنیا میں جہاں مسابقت مکمل ہو وہاں بڑے پیمانے پر پیدائش کی کفایتوں کے بغیر حاشیائی آمدنی مساوی ہوگی قیمت کے۔ لیکن اجارہ داروں کی دنیا میں ہر اجارہ دار معینہ معاوضوں کی خاطر پیداوار کو محدود اور نسبتاً کم تعداد میں مزدور اور نسبتاً کم مقدار میں دیگر عوامل پیدائش استعمال کرنے کا خواہش مند ہوگا۔ لیکن جیسا کہ ہم کو معلوم ہے یہ بات قرینِ قیاس نہیں کہ بیکار پڑے ہوئے عوامل پیدائش (Unemployed factors) بیکار ہی پڑے رہیں گے۔ بیکار پڑے رہنے کی بجائے کم معاوضوں پر کام کرنے کے لیے وہ تیار ہو جائیں گے۔ ان کے دوبارہ کام پر لگ جانے کا انحصار اس بات پر ہوگا کہ حاشیائی مصارف کے مقابلے میں حاشیائی آمدنی کس حد تک زیادہ ہے۔ ظاہر ہے کہ یہاں پر حاشیائی مصارف کا حساب کرنے میں عوامل پیدائش کو ادا کیے جانے والے تخفیف شدہ معاوضوں کو اجارہ دار اپنے سامنے رکھے گا۔ جن صنعتوں میں طلب زیادہ لچک دار ہوگی[1] ان میں حاشیائی آمدنی زیادہ ہوگی اور انھیں صنعتوں کے پھیلنے بڑھنے کا زیادہ امکان ہوگا یعنی ان صنعتوں کے مقابلے میں زیادہ جن میں حاشیائی آمدنی نسبتاً کم ہے۔ صنعتوں کے اس طرح پھیلنے بڑھنے کا سلسلہ اس وقت جاری رہے گا تا این کہ تمام صنعتوں میں حاشیائی مصارف حاشیائی آمدنی کے برابر ہو جائیں جیسا کہ حالتِ توازن (equilibrium) میں ہوتا ہے۔ لیکن ایسا سمجھنے کی کوئی وجہ نظر نہیں آتی کہ اس قسم کی تبدیلی کے نتیجے کے طور پر عام حالات کے تحت سوسائٹی کی فلاح و بہبود میں بہ حیثیت مجموعی اضافہ ہوگا۔ اگر ہم لوگوں کی آمدنیوں اور زر (money) کے حاشیائی افادہ (marginal utility) کو بھی ملحوظ رکھ کر دیکھیں، جب بھی اس بارے میں کوئی فرق نہیں پڑے گا[2]

---

[1] دیکھیے اس کتاب کے صفحات ۲۵ - ۲۶

[2] " " " " ۲۲۳ - ۲۲۴

موازنہ کی یہ دشواریاں گرچہ اپنی جگہ پر بالکل درست ہیں لیکن پھر بھی موٹے طریقے پر ہم اتنا ضرور کہہ سکتے ہیں کہ اجارہ دار جس مقدار میں مال سربراہ کرتا ہے وہ اس مقدار سے کم ہوتی ہے جتنی کہ مفادِ عامہ کے پیشِ نظر ہونی چاہیے۔ لہٰذا اجاروں کی وجہ سے لوگوں کو اس مقدار میں افادہ نہیں حاصل ہوتا جتنا کہ تمام متعلقہ حالات کو دیکھتے ہوئے ہونا چاہیے۔ متعلقہ حالات میں یہ دو باتیں خاص ہیں یعنی لوگوں کی آمدنی کیا ہے دوسرے یہ کہ پیدائشِ دولت میں کارکردگی کیسی تھی۔ یساوی آمدنی اور مساوی کارکردگی کے ساتھ مسابقتی حالات میں لوگوں کو زیادہ افادہ حاصل ہونے کا امکان رہتا۔ چناں چہ حل اہمیت کا حامل جو مسئلہ ہمارے سامنے ہے وہ یہ ہے کہ کیا اجارے کی وجہ سے حاصل ہونے والی فنی کارکردگی (technical efficiency) کے فوائد کو بغیر کسی دوسرے نقصان کے پایا جا سکتا ہے یا نہیں۔ اجارے کی وجہ سے دوسرے نقصانات دولت اور پیدائشِ دولت کے ذرائع اور وسائل کی ناقص تقسیم کی شکل میں ظاہر ہوتے ہیں۔ نیز اجارے کی وجہ سے فنی کارکردگی کے فوائد کا ہمیشہ حاصل ہونا بھی ضروری نہیں۔

۲۔ انضباط کے طریقے (Methods of Control.

ناجائز مسابقت کی روک تھام The Suppression of unfair Competition.)

اجارے چوں کہ ان دو طریقوں پر عموماً نقصان پہنچا سکتے ہیں اس لیے ہمیں چاہیے کہ ان کی سرگرمیوں پر نگرانی رکھیں۔ ایک ایسی نگرانی جو کبھی نرم قسم کی ہو لیکن کبھی کبھار کڑی نگرانی کی بھی ضرورت پڑے گی۔ اگلے تین ابواب میں ہم نگرانی کے ان طریقوں پر بحث کریں گے جو ممالک متحدہ، جرمنی اور برطانیہ عظمیٰ میں اختیار کیے گئے ہیں اور پھر ہم دیکھیں گے کہ آئندہ کے لیے اس سلسلہ نگرانی پالیسی کے طے کرنے میں ان ملکوں کی کامیابی یا ناکامی سے کیا رہ نمائی حاصل ہو سکتی ہے۔ لیکن ان کا تفصیلی مطالعہ شروع کرنے سے پہلے یہ امر خالی از افادہ نہ ہوگا کہ ہم عمومی انداز میں ان طریقوں پر غور کرتے چلیں جو اب تک کام میں لائے گئے یا لائے جا سکتے

ہیں۔ ہم اس مطالعے کا آغاز اس طرح کر سکتے ہیں کہ پہلے ان دو متبادل صورتوں پر غور کرلیں یعنی ایک یہ کہ اجاروں کو قائم ہونے سے روکنے کی پالیسی اور دوسرے یہ پالیسی کہ اجاروں کو قائم ہونے تو دیا جائے مگر ان کو ضابطہ اور قانون کا پابند رکھا جائے۔ پہلی پالیسی نہ صرف نقصانات کو مٹانے والی ہے بلکہ ان فوائد کو بھی مٹاتی ہے جو بعض صورتوں میں اجارے کی وجہ سے حاصل ہوتے ہیں۔ دوسری پالیسی کی غرض یہ ہے کہ فوائد کو باقی رکھتے ہوئے نقصانات کو کم سے کم کرنے کی کوشش کی جائے۔

پہلے ہم اجاروں کو قائم ہونے سے روکنے والی تدبیروں کا مطالعہ کریں گے

اجاروں کو قائم ہونے سے روکنے کا پہلا طریقہ یہ ہو سکتا ہے کہ ان ترکیبوں کو خلاف قانون قرار دے دیا جائے، جن کے ذریعہ یا تو مسابقت کرنے والوں کو بازار سے نکال بھگایا جاتا ہے یا ان صنعتوں میں نئے آنے والوں کے داخلے کو روکا جاتا ہے، جہاں اجارہ قائم ہو چکا ہو۔ یہ ترکیبیں کیا ہیں اور حصولِ مقصد کے لیے ان کو کس طرح کام میں لایا جاتا ہے، ان سے ایک پچھلے باب میں ہم واقف ہو چکے ہیں۔ بعض معاہدوں کے ذریعہ اجارہ دار اپنا مال صرف ایسی دوکانوں کو فروخت کے لیے سپلائی کرتے ہیں جو اس شرط کو قبول کرتے ہیں کہ وہ کسی دوسرے کا بنایا ہوا مال نہیں فروخت کریں گے۔ قانون کے ذریعہ ایسے تمام معاہدوں کو بے اثر کر دیا جا سکتا ہے۔ قیمتوں میں امتیاز کے ذریعہ بھی مسابقت کرنے والوں کو تباہ و برباد کرنے کی کوشش کی جاتی ہے۔ اس طریقے کو بالکل ممنوع قرار دے دیا جا سکتا ہے۔ دوسروں کے بنائے ہوئے مماثل قسم کے مال کو غلط رنگ میں پیش کرنے کی کوششوں کو غیر قانونی ٹھہرایا جا سکتا ہے اور اس طرح ان طریقوں کے ذریعہ مسابقت کا امکان پیدا کر کے بعض خاص قسم کے اجاروں کی طاقت کو کچھ حد تک توڑا جا سکتا ہے۔ مزید برآں مسابقت کے صرف غلط طریقوں پر پابندی لگانے کی وجہ سے فرموں کے مابین ایسے اتحاد کی گنجائش باقی رہتی ہے جو سب کے حق میں مفید ہو۔

مسابقت کے ان کھلے ہوئے غلط طریقوں کو غیر قانونی قرار دینا ایک ایسی بات ہے جس کا پسندیدہ ہونا شک و شبہ سے بالاتر ہے۔ لیکن کنٹرول کا اکیلا یہی

ایک طریقہ شاذ و نادر ہی کافی ثابت ہو۔ بہت سے طاقت ور اجارے ایسے ہیں جن کی قوت کا انحصار اس قسم کے حربوں پر اگر ہے بھی تو بہت ہی تھوڑی حد تک ہے۔ نیز جیسا کہ ہم دیکھ چکے ہیں کہ غلط قسم کی کارروائی کی ٹھیک ٹھیک تعریف پیش کرنا کسی طرح بھی آسان کام نہیں اور بغیر ایسی تعریف کے اس بارے میں کوئی قانون نہیں بنایا جا سکتا۔ یہ کہنا تو آسان ہے کہ بعض حالات میں امتیازی قیمتیں (discriminating prices) ایک کمزور مگر بالقوی کارکر دحریف کو بازار سے مار بھگانے کے لیے بطور حربہ کے استعمال کی جا سکتی ہیں لیکن چند دیگر صورتوں میں امتیازی قیمتوں کے بغیر بعض ضروری خدمات (مثلاً دیہاتوں میں ڈاکٹروں کی خدمات) کا حصول ممکن ہی نہیں۔ اس طرح قیمتیں وصول کرنے کے معاملے میں لوگوں کے درمیان امتیاز برتنے کا طریقہ کہیں پسندیدہ تو کہیں ناپسندیدہ ہو سکتا ہے۔ اس لیے ناروا کارروائی کی تعریف کرنے میں ظاہری عمل کے علاوہ نیت کو بھی سامنے رکھنا پڑے گا اور نیت کا سوال ایسا ہے کہ اس کو عدالت کے سامنے ثابت کرنے میں طرح طرح کی پیچیدگیاں ناگزیر طور پر اٹھ کھڑی ہوں گی۔

اگر یہ مان بھی لیا جائے کہ ناروا کارروائیوں کو دور کیا جا سکتا ہے، جب بھی یہ دعویٰ صحیح نہیں ہوگا کہ ایسی صورت میں کاروباری اتحاد صرف وہیں قائم ہو سکے گا جہاں اس کو کارکردگی کی خاطر حق بہ جانب ٹھہرایا جا سکے۔ وجہ اس کی یہ ہے کہ کاروباری اتحاد کے لیے جو چیز محرک بنتی ہے وہ منافع میں اضافے کی خواہش ہے۔ اگر مکمل مسابقت کی حالت پائی جائے اور کاروباری اتحاد کے ذریعہ کسی فرم کے لیے اپنی قیمتوں میں اضافہ ممکن نہ ہو تو ان حالات میں بے شک اتحاد وہیں وقوع پذیر ہوگا جہاں اتحاد کی وجہ سے کارکردگی میں اضافہ ہو رہا ہو۔ لیکن نامکمل بازار میں جہاں اتحاد کے ذریعہ قیمتوں میں اضافہ ممکن ہو وہاں اتحاد قائم ہو سکتا ہے بلا لحاظ اس کے کہ کارکردگی میں اس کی وجہ سے اضافہ ہو رہا ہے یا نہیں۔ بلکہ حقیقت تو یہ ہے کہ ان حالات میں بعض دفعہ مصارفِ پیدائش کے بڑھنے کے باوجود اتحاد قائم ہو سکتا ہے بہ شرطیکہ مصارف والا اضافہ منافع اجارہ کم رہے چناں چہ جس صنعت میں اس قسم کی نامکمل مسابقت ہو کہ کسی دو فرموں کے باہمی انضمام

(Amalgamation) کی وجہ سے مسابقت اور بھی زیادہ نا مکمل ہو جائے اور منافع اجارہ بڑھ جائے تو اس صنعت میں مکمل اجارہ سے پیچھے کوئی مقام توازن (Posi-tion of equilibrium) نہ ہوگا۔

۴۔ اجارے کا ٹوٹنا (The Break-up of Monopolies)

ایک دوسرا طریقہ جو اجارے کے خمیازے سے بچنے کے لیے کام میں لایا گیا ہے، وہ یہ ہے کہ اجارے کی تمام شکلوں کو ناجائز قرار دے دیا جائے چاہے وہ ٹرسٹ کی شکل ہو یا ہولڈنگ کمپنی کی شکل ہو یا اور جو بھی کوئی شکل اجارہ دارانہ تنظیمیں اختیار کریں[1] لیکن یہاں پر بھی مشکلات اٹھ کھڑی ہوتی ہیں پہلی بات تو یہ ہے کہ جب عدالت اور کمپنی کے وکیل کے درمیان عقل و ذہانت کی کشمکش چلتی ہے تو وکیل ہمیشہ ایک قدم آگے رہتا ہے اور اس طرح ہر اعتراض کا کوئی نہ کوئی جواب ڈھونڈ نکالتا ہی ہے۔ لیکن اس طریقہ کی یعنی اجارے کی تمام شکلوں کو ناجائز قرار دے دینے کی ایک بڑی خوبی یہ ہے کہ اس کی وجہ سے اجارے کی ان تمام عارضی شکلوں کو بہ آسانی خلاف قانون قرار دیا جا سکتا ہے، جو قیمتوں میں اضافہ کی تو کوشش بہت کرتی ہیں، لیکن کارکردگی بڑھانے کے لیے گویا کچھ نہیں کرتیں۔ چوں کہ اجارے کی عارضی شکلوں کو بہ آسانی خلاف قانون قرار دیا جا سکتا ہے اس لیے کمپنیوں کو اتحاد کی خاطر دوسری شکلوں مثلاً مکمل انضمام (Complete fusion) کی طرف جانا پڑتا ہے۔ مکمل انضمام کی صورت میں قانون کی زد میں آنے کا خطرہ کم سے کم رہتا ہے۔ لیکن اس کے باوجود اجارے کی انہیں شکلوں کے تحت فنی ترقی (Technical Improvement) سے زیادہ سے زیادہ استفادہ ممکن ہوتا ہے۔

لیکن اجارے کے اثرات کو کم کرنے کا یہ طریقہ اگر دیکھا جائے تو ایک مغالطہ پر مبنی نظر آئے گا، بجز اس صورت کے جب کہ اس کو عارضی شکل والے

---

[1] بہ ہر رنگے کہ خواہی جامہ پوشی من انداز قدت را می شناسم (مترجم)

اجاروں کے خلاف استعمال کیا جا رہا ہو۔ یہ شاید ہی کبھی یا غالباً کبھی بھی ممکن نہیں ہوتا کہ ایک اجارے کو توڑ کر بہت سی چھوٹی چھوٹی کمپنیاں قائم کر دی جائیں تاکہ مکمل ترین مسابقت کے تحت حالات عود کر آئیں۔ اجاروں کو توڑنے کی جب کوشش کی جاتی ہے تو اس کا جو نتیجہ نکلتا ہے وہ یہ ہے کہ ایک بڑا اجارہ ٹوٹ کر صرف چند منفرد اکائیوں (Individual units) کی شکل میں تقسیم ہو جاتا ہے لیکن جیسا کہ ہم دیکھ چکے ہیں کہ چند گنی چنی فرموں کے مابین مسابقت ان گنت فرموں کے مابین مسابقت سے بالکل مختلف چیز ہے۔ ان چند گنی چنی فرموں میں سے ہر ایک کی قیمت سے متعلق پالیسی اس پر منحصر ہوتی ہے کہ حالات میں تبدیلی کی صورت میں دوسروں کے ردعمل کے بارے میں ان کا کیا خیال ہے۔ ان مفروضوں سے ہٹ کر قیمت متعین کی ہی نہیں جا سکتی۔ ان مفروضوں میں سے بعض مفروضے ایسے ہو سکتے ہیں کہ ان کی بنا پر جو قیمت متعین کی جائے گی وہ قریب قریب وہی ہو جو اجارے کی صورت میں ہوتی۔ اور جہاں قانون کے ذریعہ اجارے کو ہٹا کر اس کی جگہ مسابقت لائی گئی ہو وہاں کی چند فرموں کی پالیسی میں ایسی ہم آہنگی بعید از قیاس بھی نہیں کہ جس کے نتیجے میں وہی ہو جو اجارہ باقی رہنے کی صورت میں ہوتا۔ لہٰذا یہ امر حد درجہ غیر یقینی ہے کہ اجاروں کو توڑنے کی پالیسی اپنے مقصد میں کبھی کامیاب ہو سکتی ہے۔

۵۔ اجاروں کا انضباط (Regulation of Monopolies)

تیسری صورت یہ ہے کہ اجاروں کے وجود کو تسلیم کرتے ہوئے ان کو ضابطے کا پابند کرنے کی کوشش کی جائے اور اجارہ دارانہ اقتدار کے استعمال میں بے اعتدالی سے ان کو باز رکھا جائے۔ ضابطہ کا پابند کرنے کا سب سے پہلا ذریعہ تشہیر ہے۔ اجارہ دارانہ معاہدوں سے متعلق یا منافع کے بارے میں تمام واقعات سے اگر لوگوں کو واقف کرایا جاتا رہے تو اجارہ دار کے لیے یہ ضروری ہو جائے گا کہ وہ اپنی اختیار کردہ کارروائیوں کو عوام کے سامنے حق بجانب ٹھہرانے کی کوشش کرے۔ لہٰذا اجارہ دارانہ اقتدار کا غلط استعمال اکثر صورتوں میں مشکل ہو جائے گا۔ تشہیر کے اس حربے کی اہمیت مختلف ملکوں میں ایک

دوسرے سے کافی مختلف نظر آتی ہے۔ بعض ملکوں میں رائے عامّہ اس قدر طاقت ور ہے کہ اس کے ڈر سے اجارہ دار قابل اعتراض طریقوں کے اختیار کرنے سے ہچکچاتا ہے۔ بعض دیگر ملکوں میں کھلے بندوں اجارہ دار مفاد عامّہ کے حق میں نقصان رساں کارروائیاں کرتے رہے اور عوامی شور و غل کی کوئی پروا نہ کی۔ جہاں اجارے کا انحصار کسی حد تک یا پورے طور پر نیک نامی پر ہو وہاں تشہیر کی وجہ سے اس میں کافی کمی آجاتی ہے۔ مزید برآں غیر معمولی منافعوں کی لوگوں کو خبر ہو جانے کی صورت میں ممکن ہے جو سابقت دبی ہوئی تھی وہ روبہ کار آجائے یا اس کا امکان زیادہ بڑھ جائے کہ قیمتوں کے معاملے میں اجارہ دار کو بھی اپنی بھلائی معتدل پالیسی ہی پر عمل کرنے میں نظر آئے۔

دوسرے یہ کیا جا سکتا ہے کہ قیمتوں کے تعین کے لیے ضابطے بنانے کی کوشش کی جائے۔ اس کی ایک صورت تو یہ ہے کہ حد سے زیادہ اونچی قیمتوں کو ممنوع قرار دے کر اس کا تصفیہ عدالتوں پر چھوڑ دیا جائے کہ کسی خاص فرم کی معین کردہ قیمت حد سے بڑھی ہوئی ہے کہ نہیں۔ یا دوسری صورت یہ ہو سکتی ہے کہ قیمتوں کی بیشترین حد مقرر کر دی جائے جس سے تجاوز کی فی الوقت اجازت نہ ہو۔

اجاروں کو ضابطہ کا پابند کرنے کا تیسرا طریقہ منافع پر کنٹرول عاید کرنا ہے۔ اس کے ذریعے اصل پر ملنے والے معاوضے کی شرح (Rate of nelunn of capital) کو محدود کیا جا سکتا ہے۔ یہ تحدید قطعی صورت میں ہی عائد کی جا سکتی ہے یعنی یہ کہ معاوضے کی شرح ۳، ۴ یا ۵ فی صد سے زیادہ نہ ہوگی۔ یا یہ کیا جا سکتا ہے کہ مقررہ شرح معاوضہ سے تجاوز کی اجازت تو ہو مگر اس شرط پر کہ شے متعلقہ یا خدمت متعلقہ جس قیمت پر صارفین کو فراہم کی جا رہی ہے اس میں کمی کی جائے۔

قیمتوں کو بلاواسطہ یا بالواسطہ طریقے پر ضابطہ کے تحت لانے کی کوشش یا منافعوں کو منضبط کرنے کی کوشش دراصل ایک ہی موضوع کے مختلف روپ ہیں اور ان سب کے نفاذ میں ایک ہی نوعیت کی مشکلات کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔

اس قسم کے ضابطے اسی وقت موثر ثابت ہوں گے جب یہ بتانا ممکن ہو کہ واجبی قیمت کیا ہے اور یہ کہ اس قیمت کو بہ حیثیت بیشترین قیمت کے مقرر کیا جا سکے۔ ان دونوں میں سے کوئی بات بھی اس وقت تک طے نہیں کی جا سکتی جب تک کہ پہلے یہ نہ بتایا جائے کہ کاروبار میں لگائے ہوئے سرمائے پر ملنے والے واجبی معاوضے کی کیا حد ہونی چاہیے۔ لیکن کاروبار میں لگائے ہوئے سرمایہ سے ہماری کیا مراد ہے؟[1] اگر اس سے سرمایہ (Capital) کی موجودہ قدر (Value) مراد لی جائے تو ہم کسی معقول نتیجے پر نہیں پہنچ سکیں گے۔ اس لیے کہ قدر کا تعین خود موجودہ یا متوقع شرح معاوضہ کو جاریہ شرح سود کے حساب سے جمع کر کے (Capitalige) کیا جاتا ہے۔ لہذا ضرورت اس بات کی ہے کہ ہم درحقیقت لگائے ہوئے سرمائے (Actual capital Invested.) کو لیں۔ لیکن پھر وہی مشکل ہے کہ یہ کام نہ سیدھا سادہ ہے اور نہ قطعیت کے ساتھ یہ معلوم کیا جا سکتا ہے کہ درحقیقت لگایا ہوا سرمایہ کیا ہے اور کس قدر ہے۔ اگر مختلف کمپنیوں کے مالک آپس میں مل کر ایک اجارہ قائم کرنا چاہیں تو ان کے لیے یہ ممکن ہوتا ہے کہ موجودہ پلانٹ کو وہ محض دکھانے کی خاطر بہت اونچی قیمتوں پر اس نئی فرم کے نام پر خرید لیں جو اجارے کی شکل میں قائم کیا گیا ہے۔ اس کا نتیجہ یہ ہوگا کہ سرمایہ کی مقدار اجارے کے حساب کتاب میں بہت زیادہ درج کی جائے گی۔ حالاں کہ درحقیقت وہ زیادہ نہ ہوگی اور ان پر ملنے والا منافع بالکل نارمل منافع ہوگا۔ عمارت اور مشنری وغیرہ جیسی مدات پر عائد ہونے والے حقیقی خرچ کو بھی اگر ہم کاروبار میں لگائے ہوئے سرمائے کا انڈکس مان لیں جب بھی ہماری مشکلات دور نہیں ہوتیں۔ مشنری وغیرہ تیار ہونے کے بعد اگر قیمتوں میں قابلِ لحاظ تغیر ہوا ہو، جیسا کہ ہو سکتا ہے تو پھر حساب کتاب میں اس کی رعایت رکھنی ہوگی پر یہ کوئی آسان کام نہیں۔ اگر کاروبار کے چند ابتدائی سال میں منافع نہ ملا ہو یا نارمل سے کم ملا ہو تو اس مدت کو سرمایہ کاری کی مدت

---

[1] اس پر زیادہ سیر حاصل بحث کے لیے دیکھا جائے A.C. Pigov: Economics of Welfare ; fourth edition pp 367 et seq.

(Period of Investment) شمار کرتے ہوئے اس کی بھی رعایت رکھنی پڑے گی۔ ان مشکلات اور دیگر مشکلات کی وجہ سے واجبی قیمت اور سرمایہ پر نارمل معاوضے کا تعین حد درجہ غیر یقینی ہو جاتا ہے۔ اور اس طرح قیمت اجارہ کو اگر ضابطے کے تحت اسی وقت لانا ممکن ہو جب کہ اجارہ دار ہوشیار ترین مسابقتی بیوپاری کے مقابلے میں بہت بڑھ چڑھ کر منافع کما رہا ہو تو پھر ایسی پابندی سے اجارہ دار کو شاید ہی کچھ نقصان پہنچے۔ بااین ہمہ ایسے مواقع آسکتے ہیں جب کہ ان ساری دشواریوں کے باوجود ضابطہ عائد کرنے کی ضرورت محسوس کی جائے۔ ایسی صورت میں ہمارے لیے لازم ہو جاتا ہے کہ جس حد تک ممکن ہو سکے قیمتوں کو مقرر کرنے کی کوشش کریں۔

قیمتوں کو ضابطے کے تحت رکھنے کا جو طریقہ ہے اس کی ایک خوبی ہے جس کو اچھی طرح سمجھنا خالی از افادہ نہیں۔ اجارہ کا، جیسا کہ ہم دیکھ چکے ہیں پیدائش دولت کے ذرائع اور وسائل اور دولت کی تقسیم پر بڑا اثر پڑتا ہے۔ قیمتوں کو مقرر کرنے کی وجہ سے ان خرابیوں کا تھوڑا بہت ازالہ ہو جاتا ہے۔ ایسا کیوں ہوتا ہے اس کا سمجھنا دشوار نہیں۔ اجارہ دار جو زائد منافع کماتا ہے وہ اپنی پیداوار کو محدود کرکے کماتا ہے۔ اس لیے کہ پیداوار کو محدود کرنے کی وجہ سے ہی وہ اپنے مال کی قیمت بڑھا کر وصول کر سکتا ہے۔ اب اگر قیمتوں کو ایک خاص حد سے زائد بڑھانے کی اجازت نہ ہو تو پھر پیداوار کو محدود کرنے کا مقصد ہی فوت ہو جائے گا۔ ان حالات میں اکثر یہی ہوگا کہ اجارہ دار کو بیشترین منافع اسی صورت میں ملے گا جب کہ وہ زیادہ سے زیادہ مقدار میں مال بنا کر مقررہ قیمت پر فروخت کرنے کی کوشش کرے۔

۴۔ معاشی اقتدار کا مسئلہ

ایک اور قابلِ غور بات ایسی ہے جس کے پیشِ نظر اجاروں پر کچھ نہ کچھ نگرانی کی ضرورت مزید شدت کے ساتھ محسوس کی جاتی ہے۔ پیمانۂ کاروبار میں متواتر اضافہ ہوتا رہا ہے۔ اس کا نتیجہ یہ ہوا ہے کہ اب کاروباری اکائیاں (Units)

مثلاً فیکٹری، فولاد کا کارخانہ، لوہے یا کوئلے وغیرہ کی کان بہت بڑی ہوا کرتی ہیں خصوصاً ایسی سماجی تنظیم (Social organization) کی اکائیوں کے مقابلے میں جیسے کہ ایک قصبہ یا ایک گاؤں۔ یہی وجہ ہے کہ ایک بڑی کمپنی اپنے علاقے میں معاشی زندگی کے سارے ذرائع اور وسائل کو کنٹرول کرتی ہے۔ ایسی بڑی کمپنیاں زیادہ تر بھاری صنعتوں میں پائی جاتی ہیں۔ ایسی بڑی کمپنیوں کو وقفہ وقفہ سے یہ مسئلہ درپیش ہوتا ہے کہ کبھی ان کو نیا پلانٹ تعمیر کرنا پڑتا ہے یا کبھی پرانے کارخانوں کو بالکل بند کر کے ساری پیداوار صرف چند مقابلتاً نئے کارخانوں سے حاصل کرنی پڑتی ہے۔ کچھ حد تک ہو سکتا ہے کمپنی کو ایسے فیصلوں سے مفر نہیں۔ کوئلہ یا لوہا کے ذخائر ہو سکتا ہے ختم ہو گئے ہوں یا ان کارخانوں کا موزوں ترین محل وقوع بدل گیا ہو، اس لیے کہ دوسری جگہوں پر نئے کان دریافت ہوئے ہوں یا پیدائش دولت کی ٹکنیک بدل گئی ہو۔ لیکن یہ بات نہیں ہے کہ آئندہ کا مقام پیداوار اکثر صورتوں میں انوکھے طریقے پر (Uniquely) متعین ہوتا ہو۔ کسی نہ کسی مقام پر تو ارتکاز ضروری ہے۔ لیکن جہاں پر ارتکاز ضروری ہوگا اس مقام کا انتخاب کئی ایک موزوں مقامات میں سے کرنا پڑتا ہے

جہاں یہ صورتِ حال ہو، وہاں نہ صرف اس کا خیال رکھنا پڑتا ہے کہ کس مقام پر سامان اکٹھا کرنا یا کس مقام سے بازار تک تیار مال کو پہنچانا ذرا سستا پڑے گا بلکہ دیگر امور کو بھی پیش نظر رکھنا پڑتا ہے۔ ایک فرد کے نقطۂ نظر سے تو اس کا شمار ترقی میں ہوگا اگر وہ کچھ مزدوروں کو برطرف کر کے مقدارِ پیداوار میں کمی کیے بغیر اپنے مصارف کو کم کرنے میں کامیاب ہو جائے۔ لیکن بہ حیثیت مجموعی پورے معاشرے کی ترقی کے لیے ضروری ہے کہ برطرف شدہ مزدور بھی کہیں اور روزگار سے لگ جائیں اور پیدائش دولت میں اضافے کا باعث ثابت ہوں۔ لہٰذا سماجی نقطۂ نظر سے اس کا معلوم کرنا ضروری ہوتا ہے کہ جو مزدور ایک کاروبار سے نکل رہے ہیں وہ کہیں اور معقول روزگار پالیں گے کہ نہیں۔ اور نہ صرف یہ بلکہ اس کا معلوم کرنا بھی ضروری ہوتا ہے کہ برطرف شدہ مزدوروں کو جس مقام پر نیا روزگار ملے گا وہاں مکانات، اسکول، دواخانے اور آمدورفت

کی سہولتیں مہیا ہوں گی کہ نہیں ۔ ان امور کو ملحوظ رکھنے کی وجہ سے اگر متعلقہ صنعت کو تھوڑا بہت نقصان برداشت کرنا پڑے تو اس میں کچھ حرج نہیں اس لیے کہ سوسائٹی کا بھلا اسی میں ہے کہ ایسا کیا جائے ۔

بنیادی پیداوار (Primary products) والے کارخانوں کو کسی ایک ہی جگہ پر قائم کرنے کی بجائے ان کو مختلف مقامات پر قائم کرنے میں مقابلتاً زیادہ فوائد ہیں ۔ یہ فوائد اس وقت اور زیادہ محسوس ہوں گے جب ہم ضمنی روزگار (Secondary Employment) کے مواقع کو بھی سامنے رکھ کر ان کے اثرات پر غور کریں گے ۔ بعض صنعتوں کے محل وقوع کے لیے کسی خاص مقام کا انتخاب محض اس لیے کیا جاتا ہے کہ ان صنعتوں میں کام آنے والا کچا مال وغیرہ وہیں وافر مقدار میں پایا جاتا ہے ۔ لیکن ایسی صنعتیں اور ان میں خصوصاً وہ جو پورے ملک یا ایک وسیع بازار کے لیے مال بناتی ہوں بہت زیادہ تعداد میں نہیں پائی جاتیں بلکہ بہ حیثیت مجموعی ساری معاشی سرگرمیوں کے مقابلے میں ان صنعتوں کا تناسب چالیس فی صد سے زیادہ نہیں ۔ باقی ساٹھ فی صد کا تعلق زیادہ تر مقامی خدمات اور پیشوں سے ہوتا ہے جو مقامی ضرورت کے لیے اشیا فراہم کرتے ہیں ۔ ان مقامی خدمات اور پیشہ والوں کی قسمت اس بڑی بنیادی صنعت کی سرگرمی کے ساتھ بندھی رہتی ہے جس کے سہارے گویا یہ زندہ رہتے ہیں ۔ ملک کے مختلف علاقوں کے مابین صنعتی کارخانوں کی متوازن تقسیم (Optimum distibution) کے بارے میں فیصلہ کرتے وقت حکومت کو بھی ان اثرات کو سامنے رکھنا پڑے گا جو اس کی بعض پالیسیوں کی وجہ سے مقامی ضمنی سرگرمیوں پر پڑ سکتے ہیں ۔ نیز ان مصارف کو بھی ملحوظ رکھنا پڑے گا جو نقل مقام ، تبدیلی پیشہ اور تداخل (Transition) کی وجہ سے لاحق ہوا کرتے ہیں ۔

بڑی کمپنیاں سیاسی لحاظ سے بھی بعض اوقات بہت طاقت ور ہو جاتی ہیں اور اپنی سیاسی طاقت کو غیر ذمہ دارانہ طریقے پر استعمال کرنا چاہتی ہیں ۔ لیکن یہ ایک ایسا مسئلہ ہے جو صرف اجارہ دارانہ کمپنیوں ہی کی حد تک نہیں پایا جاتا مثلاً کان کنی کی صنعت میں شدید مسابقت کے باوجود یہ صورت حال پائی جا سکتی ہے

پر یہ ضرور ہے کہ جہاں اجارہ ہو وہاں یہ مسئلہ اور شدید نوعیت اختیار کر سکتا ہے۔ اولاً وجہ اس کی یہ ہے کہ اجارہ دار زائد منافع کمانے کے لیے جو طریقہ اختیار کرتا ہے وہ ہے پیداوار کو محدود کرنے کا طریقہ۔ پیداوار کو محدود کرنے کی خاطر ہو سکتا ہے کہ اجارہ دار کارخانے کے ان حصوں کو بند ہی کر دے جو منافع کے معاملے میں سب سے پیچھے ہوں۔ دوسری وجہ یہ ہے کہ جیسا کہ پچھلے باب میں ہم دیکھ چکے ہیں کہ پیداوار کا ارتکاز (Concentration) اور کام میں تخصیص کار (specialization) ضم شدہ قسم (merger) والے اجارے میں زیادہ آسانی کے ساتھ ممکن ہوتا ہے۔

جہاں کہیں بھی یہ مسئلہ موجود ہو وہاں اس سے بہ آسانی نمٹنے کے لیے محصول یا مالی امداد والا عام طریقہ کافی نہیں ثابت ہوتا۔ ان حربوں کے استعمال کے لیے لازم ہے کہ معقول، ٹھوس اور ایسی بنیاد ہو جس کی پیش قیاسی کی جا سکے لیکن بعض علاقے ایسے ہو سکتے ہیں جہاں کسی کارخانے کے بند کیے جانے پر محصول کا تعین یا اس کی وصولی قریب قریب ناممکن ہو۔ سمجھانے بجھانے کا راست طریقہ بھی کام میں لایا جا سکتا ہے جیسا کہ بعض دفعہ برطانیہ کے ان علاقوں میں کیا گیا جہاں کے لوگ معاشی حالات سے بڑی پست حالت میں تھے۔ ان علاقوں کو برطانیہ کے مخصوص علاقوں (Special Areas in Great Britain) کے نام سے یاد کیا جاتا ہے۔ لیکن یہ طریقہ بھی شاید ہی کبھی کارگر ثابت ہوا ہو۔ خواہ کوئی طریقہ بھی اختیار کیوں نہ کیا جائے ان باتوں کے مابین ٹکراؤ ضروری ہے یعنی منافع کے متلاشی اجارہ دار کے مفاد اور تحفظ کی متلاشی سوسائٹی کے مابین تحفظ کے علاوہ مفادِ عامہ اس کا بھی مقتضی ہوتا ہے کہ جو تبدیلیاں ناگزیر ہوں ان کو اس ڈھنگ سے وقوع پذیر ہونے دیا جائے کہ اس کی وجہ سے لوگوں کو کم سے کم تکلیف اٹھانی پڑے۔

چناں چہ نہ صرف قیمت اور منافع پر کنٹرول کے معاملے میں بلکہ عام معاشی آزادی کے معاملے میں بھی اجاروں کے لیے دو ہی راستے کھلے ہوئے ہیں۔ یا تو یہ کہ سیاسی کنٹرول کو خوشی خوشی قبول کر لیا جائے ورنہ مزاحمت کے لیے تیار

ہو جائیں۔ ان حالات میں اجاروں کو جتنی زیادہ قوت حاصل رہے گی اتنی ہی زیادہ ان کو اس بات کی آزادی رہے گی کہ وہ حسب منشا جس قدر چاہیں منافع کمائیں گرچہ یہ ضرور ہے کہ لامحدود منافع کوئی بھی نہیں کما سکتا، خواہ حالات کتنے ہی اس کے موافق کیوں نہ ہوں۔ لیکن یہ ہرگز نہیں سمجھنا چاہیے کہ ہر جگہ کا ہر اجارہ دار بس اسی دُھن میں لگا رہتا ہے کہ کس طرح سوسائٹی کو زیادہ سے زیادہ نقصان پہنچایا جائے بلکہ امر واقعہ یہ ہے کہ اجارے کی موجودگی کی وجہ سے کمپنیوں پر مسابقتی دباؤ کم رہتا ہے اس لیے یہ بات ان کے لیے آسان ہوتی ہے کہ وہ ذاتی منافع کے علاوہ دیگر وسیع تر مسائل کو بھی سامنے رکھتے ہوئے اپنی پالیسی کا تعین کریں۔ لیکن یہ بھی صحیح ہے کہ بعض دفعہ ہو سکتا ہے کہ اجارہ دار کے حق میں پیداوار کو محدود اور کسی ایک یا ایک آدھ مقام پر مرتکز کرنا زیادہ منافع بخش ہو۔ لیکن حکومت کی پالیسی یہ ہو کہ بیشترین مقدار میں پیداوار حاصل کی جائے اور معاشی سرگرمیوں کو مرتکز کرنے کی بجائے منتشر کرنے کی کوشش کی جائے خصوصاً پس ماندہ علاقوں میں کارخانوں کے قیام میں مدد دی جائے تاکہ وہاں کے رہنے والوں کو کارخانوں میں اور اس کی وجہ سے دیگر ذیلی پیشوں میں روزگار مل سکے۔ جہاں حکومت اور اجارہ کی پالیسی میں اس قسم کا تصادم ہوتا ہے وہاں اجاروں کی سیاسی قوت اہمیت اختیار کر لیتی ہے۔

بہت بڑے پیمانے پر کاروبار کرنے والوں کی سیاسی قوت ایک حد تک اس بات میں پنہاں ہوتی ہے کہ وہ تسلسل روزگار میں حائل ہو کر صنعتی نظام میں عارضی طور پر حائل ہو سکتے ہیں یا اس میں کہ وہ اپنی سرمایہ کاری میں اضافہ کر کے روزگار کے مزید مواقع فراہم کر سکتے ہیں۔ ان کی سیاسی قوت کچھ حد تک اس پر بھی منحصر ہوتی ہے کہ وہ رائے عامّہ کو اپنے مطلب کے موافق ڈھال سکتے ہیں۔ یہ کام براہِ راست بھی کیا جاتا ہے اور بذریعہ پریس بھی۔ لیکن اکثر صورتوں میں یہ کارروائیاں جان بوجھ کر عوام کے خلاف نہیں کی جاتیں۔ بلکہ حقیقت یہ ہے کہ مختلف طریقوں سے لوگوں کو یہ بات ذہن نشین کرانے کی کوشش کی جاتی ہے کہ منافع کا لالچ ہی وہ چیز ہے جس کی وجہ سے بڑے بڑے کاروبار شروع کیے جاتے ہیں۔ جس میں لوگوں کو روزگار ملتا ہے اور پیدائش دولت میں اضافہ ہوتا

ہے۔ اگر منافع کا لالچ نہ ہو تو قومی مفاد کو دھکا پہنچے گا، اس لیے کہ بغیر اس لالچ کے کوئی بھی اپنا وقت اور اپنا سرمایہ کاروبار میں نہیں لگائے گا۔ اس لیے بعض صورتوں میں ممکن ہے کہ حکومت کوئی ایسی کارروائی نہ کرنا چاہے جس کی وجہ سے منافع پر بُرا اثر پڑنے کا امکان ہو اور نہ منافع کے سہارے چلنے والے موجودہ نظام کو ہٹا کر کوئی ایسا نظام لانا پسند کرے جس میں ذاتی منافع کا سوال خارج از بحث ہو جائے۔ اس منفی پالیسی پر عمل کا مطلب یہ ہوگا کہ حکومت اپنی نیک نیتی کے باوجود کاروباری طبقے کے پروپگنڈے کے اثر میں آگئی ہے اور اس معاملے میں تمام تعصبات اور روایات بھی حکومت کی قوت فیصلہ کو مزید تقویت پہنچائیں گے۔

انیسویں اور بیسویں صدیوں کے دوران لوگوں کے حق رائے دہی اور سیاسی اقتدار کی بنیادیں برابر توسیع ہوتی رہی، لیکن ساتھ ہی ساتھ اسی دوران معاشی اقتدار سمٹ کر صرف چند بڑے اور غیر ذمہ دار سرمایہ داروں کے ہاتھ میں آگیا۔ سرمایہ داروں کا یہ گروہ کتنا چھوٹا اور کس حد تک غیر ذمہ دار ہو سکتا ہے، اس کا پتہ ان چند واقعات سے لگایا جا سکتا ہے، جن کا تعلق امریکا میں صنعتی کنٹرول سے ہے[۱] ۱۹۲۹ء میں دو سو عظیم ترین بنکاری کرنے والی کمپنیوں نے ۴۹٫۲ فی صد کمپنی دولت (Corpo-rate Wealth) پر قبضہ کر رکھا تھا اور بنکاری سے باہر جتنی کاروباری آمدنی تھی اس میں سے ۴۳٫۲ فی صد انہیں کو مل رہی تھی۔ لیکن حقیقت میں ان کی آمدنی ۴۳٫۲ فی صد سے بھی زیادہ ہوگی۔ اس لیے کہ اپنی ماتحت کمپنیوں کا انکم ٹیکس سے متعلق حساب ان دو میں سے بہت سی کمپنیاں علیحدہ طور پر داخل کرتی تھیں چنانچہ اندازہ ہے کہ یہ کم سے کم ۴۵ فی صد ضرور ہوگا۔ بنکاری سے باہر تمام کمپنیوں کے اثاثہ جات (Assets) میں ۱۹۲۹ء سے پہلے بیس سال کے دوران جتنا اضافہ ہوا

---

[۱] دیکھو اے۔ اے برلی (A.A. Berle) اور جی۔ سی۔ مینس (G.C. Means) کی Modern Corporation and Private property ۱۔ اس کا خلاصہ ایف۔ ایل۔ آلن (F.L. Allen) کی کتاب (Lords of Creation) میں بھی ملے گا۔ ص۲۲۹ تا ص۲۳۴

تھا اس میں سے نصف انھیں دو سو عظیم ترین کمپنیوں کے حصوں پر مشتمل تھا۔ ان عظیم ترین دو سو کمپنیوں کا انتظام لگ بھگ دو ہزار ڈائرکٹروں کے ہاتھ میں تھا۔ ان ڈائرکٹروں میں سے چند کا تقرر وہ سرمایہ دار کرتا ہے جو متعلقہ کمپنی کے بیشتر حصوں کا مالک ہوتا ہے۔ لہٰذا یہ ڈائرکٹر اسی کے اشارے پر چلتے ہیں۔ ذاتی یا خانگی ملکیت کے تحت پائی جانے والی ایسی بڑی کمپنیاں یا کارپوریشن کم ہی تعداد میں پائی جاتی ہیں۔ فورڈ موٹر کمپنی جدید امریکہ کی اس بارے میں نمائندگی نہیں کرتی۔ ان عظیم ترین کمپنیوں کے تحت جتنا سرمایہ ہے اس کا صرف چار فی صد خانگی ملکیت والی کمپنیوں کے ہاتھ میں ہوگا۔ حصوں کی اکثریت پر مالکانہ قبضہ کے ذریعہ کنٹرول کی مثال اور بھی کم ملتی ہے۔ یعنی صرف دو فی صد سرمایہ اس طرح کے کنٹرول کے تحت ہوگا۔ اس سے زیادہ سرمایہ پر یعنی چودہ فی صد سرمایہ پر توان کا کنٹرول ہے، جو پچاس فی صد سے بھی کم حصص کے مالک ہیں۔ لگ بھگ ۲½ فی صد سرمایہ پر دوسرے طریقوں کی مدد سے کنٹرول کیا گیا مثلاً ایسا قانون حیلہ جس کی وجہ سے تمام اقتدار صرف چند لوگوں کے ہاتھوں میں سمٹ کر آجاتا ہے۔ عام طور پر اس سلسلے میں جو حیلہ اختیار کیا جاتا ہے وہ 'پیرامیڈنگ' (Pyramiding) یا 'اہرام سازی' ہے لیکن ان دو سو سے زائد کمپنیوں کا سرمایہ جو مختلف شکلوں میں پایا جاتا ہے اس کے پچاس فی صد سے کافی زائد حصے، یعنی قریب ۸۵ فی صد پر ان لوگوں کا کنٹرول نہیں ہے جو بڑی تعداد میں حصص کے مالک ہیں بلکہ اس چھوٹے سے گروہ کا کنٹرول ہے جو کسی نہ کسی کمپنی کے انتظامی ڈھانچے پر قابض ہے اور جس کو صرف نہایت غیر معمولی حالات کے اندر ہی ہٹایا جا سکتا ہے۔ ان بڑے بڑے کارپوریشن کے حصص تو ان لوگوں نے خرید رکھے ہیں جن کی تعداد اچھی خاصی بڑی ہے۔ ایک زمانہ میں تو یونائٹڈ اسٹیٹس اسٹیل کارپوریشن کے حصہ داروں کی تعداد ۱۸۲۵۸۵ تھی۔ اس میں ۱۲۰۹۱۸ معمولی حصوں کے مالک بھی شامل ہیں۔ سب سے زیادہ حصص جو کسی ایک حصہ دار کے پاس تھے وہ بھی سارے حصص کے پورے ایک فی صد نہ تھے یعنی ایک فی صد کا تین چوتھائی حصہ۔ ڈائرکٹر صاحبان جس میں بڑے حصے دار بھی شامل تھے، صرف ۱٫۴ فی صد حصص کے مالک تھے اور

حصوں کا ۱۲۹ فی صد ان کی ملکیت میں تھا۔ یہ اعداد و شمار نہ صرف امریکی بلکہ برطانوی صنعتوں میں زیادہ تر جو حقیقی صورتِ حال ہے اس کی نمائندگی کرتے ہیں۔ لیکن اس کے باوجود یہ ڈائرکٹرز حضرات خود ہی اپنے آپ کو ڈائرکٹر مقرر کر لیتے ہیں اور پھر اس جگہ پر مستقلاً جمے رہنے کے لیے رات دن کوشاں رہتے ہیں اس لیے کہ ان کا انتخاب عملاً ایک پراکسی کمیٹی (Proxy Committee) کے ذریعہ کیا جاتا ہے مگر اس "پراکسی کمیٹی" کا انتخاب خود یہ ڈائرکٹرز صاحبان کرتے ہیں۔ جب یہ حالات ہوں تو ان کی برطرفی کی نوبت اسی صورت میں آسکتی ہے جب کہ انھوں نے اپنی مسلسل اور بدترین قسم کی بدنظمیوں کی وجہ سے جذبات کو بری طرح مشتعل کر دیا ہو۔ بورڈ آف ڈائرکٹرز کی از سرِ نو تنظیم کا آغاز اسی وقت ہو سکتا ہے جب بنک والوں اور تمسک داروں (Debenture holders.) میں سراسیمگی پھیل جائے۔

لیکن اس کا ہرگز یہ مطلب نہیں کہ کمپنیوں کی ملکیت جن لوگوں کے ہاتھ میں ہوتی ہے ان کے ہاتھ میں کمپنیوں کا کنٹرول نہیں ہوتا۔ اور یہ کہ جن کے ہاتھ میں کنٹرول ہوتا ہے، وہ ہمیشہ مالکوں کے مفاد کے خلاف کام کرتے ہیں۔ جن کے ہاتھ میں کنٹرول ہے وہ اگر حصوں کی کافی تعداد کے مالک بھی ہوں تو بھی بہ حیثیت حصہ دار کے ان کو وہی کرنا پڑے گا جو دیگر حصہ داروں کے حق میں بھی مفید ہو، ہر چند کہ حصوں کا بڑا تناسب دیگر حصہ داروں ہی کی ملکیت میں کیوں نہ ہو۔ لیکن امریکہ میں جن لوگوں نے اس مسئلے کا مطالعہ کیا ہے ان کے خیال میں متعدد مثالیں ایسی ہیں۔ جہاں کنٹرول والوں اور تمام حصہ داروں کے مفاد میں کافی تفاوت ہو سکتا ہے۔ کنٹرول والوں کو ممکن ہے ایک نوعیت والے حصوں کے مقابلے میں دوسری نوعیت کے حصوں سے زیادہ دل چسپی ہو۔ یہ بھی ممکن ہے کہ کسی ذیلی کمپنی سے ان کا مفاد وابستہ ہو، یا کسی ایسی فرم سے ان کا تعلق ہو جو اصل کارپوریشن (Main Corporation) سے خرید یا فروخت کا معاملہ کیا کرتا ہو۔ یہاں تک کہ یہ بھی ممکن ہے کہ کنٹرول والے اصل کارپوریشن کا دیوالہ نکال کر اپنا الو سیدھا کر لیں۔ بعض اوقات ملازمین کی تنخواہ مقرر کرنے میں وہ ضرورت

سے زیادہ فراخ دلی سے کام لینے میں بھی دریغ نہیں کرتے، بشرطیکہ ان کو اسی میں اپنا فائدہ نظر آئے۔ اپنی فنی شہرت (Technical reputation) کی خاطر آلاتِ اصل (Capital equipment) پر وہ بعض خواہ مخواہ پانی کی طرح پیسہ بہانے سے بھی شاید دریغ نہیں کرتے۔ یا اس مقصد کو حاصل کرنے کے لیے غیر ضروری طریقہ پر اچھے سے اچھا مال بازار میں پیش کرنے کی کوشش کرتے ہیں اور اس کے لیے جو صرفہ بھی آرہا ہو اس کا بار کمپنی پر ڈالنے سے پیچھے نہیں ہٹتے۔

لیکن اس قسم کا تصادم مفاد اور منتظمین کی امانتی ذمہ داری کا سوال اس وقت اور زیادہ شدت اختیار کر لیتا ہے، جب کمپنی کے حصوں کی خرید و فروخت کا مسئلہ ڈائرکٹروں کے سامنے ہوتا ہے۔ کمپنی قانون کے تحت موجودہ منتظمین کو کافی اختیارات حاصل رہتے ہیں جن کو استعمال کرتے ہوئے وہ ایک حصہ دار کے مقابلے میں دوسرے حصے دار کو فائدہ پہنچا سکتے ہیں۔ ایسا کرنے کے لیے کئی ایک الگ الگ طریقے استعمال کیے جا سکتے ہیں۔ کبھی اس کے لیے بعض خاص قسم کے حصوں کی تعداد کو دوسرے قسم کے حصوں کی تعداد کے مقابلے میں بڑھا دیا جاتا ہے۔ کبھی اس غرض کے لیے یہ کیا جاتا ہے کہ حصص ماقبل (Prior Stocks) پر منافع کی ادائی کو روک کر پھر کسی ایک سال کے دوران اکٹھا طور پر ادا کر دیا جاتا ہے تاکہ ملتوی حصص (Deferred Stocks.) والے فائدے میں رہیں۔ ان ساری باتوں کا نتیجہ یہ ہوا ہے کہ صنعتی کاروبار میں ایک نیا مسئلہ ابھر آیا ہے۔ پہلے یہ کہا جاتا تھا کہ "جس کے سر خطرہ ہوگا اسی کے ہاتھ میں کنٹرول بھی ہوگا" لیکن اب اس بیان کو حقیقت سے دور کا بھی واسطہ نہیں رہا ہے۔ چاہے ہم خطرے سے مراد صرف وہی خطرہ کیوں نہ لیں جس کا تعلق سرمایہ کو کسی کاروبار میں لگانے سے ہوا کرتا ہے۔ مزید برآں اب اسی پر اعتراضات کیے جا رہے ہیں جس بنیاد پر کمپنی کے منافعوں کی تقسیم عمل میں آتی ہے۔ سوال یہ اٹھایا جا رہا ہے کہ منافع کس بات کا معاوضہ ہے۔ کیا یہ خطرہ مول لینے یا انتظار کشی کا معاوضہ ہے یا بڑے کام انجام

دینے کے لیے باصلاحیت لوگوں کو آمادہ کرنے کے لیے اس کا ادا کیا جانا ضروری ہے اگر خطرہ اور انتظار کشی پر لوگوں کو آمادہ کرنے کے لیے لوگوں کو منافع دینا ضروری ہے تو پھر حصہ داروں کا حصہ ہونا چاہیے۔ اگر لوگوں کو بڑے کام انجام دینے پر آمادہ کرنے کے لیے یہ ضروری ہے، تو پھر اس کا جتنا زیادہ حصہ کنٹرول کرنے والوں کو ملے گا اتنا ہی اچھا ہے۔ جہاں کہیں منافع صرف اتنا ہی مل رہا ہو جتنا عام طور پر مسابقت کے تحت ملا کرتا ہے تو پھر ان دونوں طبقوں کو بس اتنا ہی اس میں سے مل سکے گا جتنا ان کو کاروبار میں شریک رہنے پر آمادہ کرنے کے لیے ضروری ہوگا۔ لیکن اصل سوال یہ ہے کہ جہاں منافع اجارہ مل رہا ہو وہاں یہ زائد منافع کس کو پہنچے گا۔ ایسا سمجھنے کی تو شاید ہی کوئی وجہ نظر آئے کہ ان دو طبقوں کے مفاد میں تصادم کی وجہ سے صارفین یا ملازمین کمپنی فائدے میں رہیں گے۔ اب رہے حصہ داران اور کنٹرول والے تو ان کے مابین اس زائد منافع کی تقسیم کا انحصار کچھ حد تک کنٹرول والوں کی دیانت داری پر ہوگا اور کچھ حد تک اس پر کہ ان دونوں کے محرکات میں کس حد تک اختلاف ہے۔ اکثر و بیشتر صورتوں میں کنٹرول والوں کے حق میں بھی وہی بات فائدے مند ہوگی جس میں حصہ داروں کا فائدہ ہوگا۔ لیکن ایک اچھی خاصی تعداد میں ایسے اجارے بھی مل جائیں گے جس میں کنٹرول پر قابض چھوٹا سا گروہ اپنے معاشی اقتدار کو من مانے طریقے پر استعمال کر رہا ہو۔ ایسے اجاروں کو ضابطے کے تحت لانا چوں کہ ضروری ہے لہٰذا اجاروں کو قانون کا پابند کرنے کی تائید میں جتنے دلائل ہیں ان کو اس سے مزید تقویت پہنچتی ہے۔

۷۔ نجی اجارے کا کوئی بدل (The replacement of private monopoly by some alternatives.)

یہ بات اب بالکل صاف ہو کر سامنے آگئی ہے کہ جس دنیا میں ہم بستے ہیں، وہاں سرمایہ کے مالک اور اس کو کنٹرول کرنے والے ایک طرف ہیں اور دوسری طرف صارفین اور محنت کش طبقے ہیں اور طرفین کے مفاد میں ایک بنیادی تضاد پایا جاتا ہے۔ اس کے علاوہ سرمایہ کے مالک اور سرمایہ کو کنٹرول کرنے والے کے مابین جو تصادم مفاد ہے وہ مزید برآں ہے اور اس کی وجہ

سے صورتِ حال میں کوئی سدھار نہیں پیدا ہوتا بلکہ اور پیچیدگیاں بڑھتی ہیں جن کی خاطر کاروبار میں سرکاری مداخلت اور ضروری ہو جاتی ہے۔ ان میں جو بڑا مسئلہ ہے، اس کے حل کے لیے ہم ان دو میں سے کوئی ایک راہ اختیار کر سکتے ہیں۔ ایک راہ تو وہی پرانی راہ ہے کہ محصول اور مالی امداد کے ذریعے یا بعض کارروائیوں کو غیر قانونی قرار دے کر ہم غلط روش پر چلنے والے اجاروں کو سیدھی راہ اختیار کرنے کی ترغیب دے سکتے ہیں۔ یہ پالیسی کس حد تک کامیاب یا ناکام رہے گی اس کا اندازہ تو ہم کو اگلے تین ابواب کے مطالعے سے ہی ہوگا، جن میں ان کوششوں پر روشنی ڈالی گئی ہے جو اب تک اس سلسلے میں استعمال کی جاتی رہی ہیں۔ دوسری راہ جو اختیار کی جا سکتی ہے وہ یہ ہے کہ کاروبار کا انتظام ایک ایسے بورڈ کے حوالے کر دیا جائے جس میں مالکینِ سرمایہ اور صارفین دونوں کو نمائندگی دی گئی ہو تاکہ کاروبار چلانے میں صرف سرمایہ دار طبقے کے مفاد پر ضرورت سے زیادہ زور نہ دیا جائے۔ سرکاری محکمے کے ایک ذیلی شاخ کی حیثیت سے ایسا بورڈ قائم کیا جا سکتا ہے۔ یا ایک آزاد ادارے کی حیثیت سے اس کا قیام عمل میں لایا جا سکتا ہے جس پر سرکار کا کوئی کنٹرول نہ ہو۔

بعض دفعہ ہو سکتا ہے کہ اجارہ دار قیمت اور مقدار پیداوار ہر دو معاملے میں محض اس وجہ سے میانہ روی کی پالیسی پر چلے کہ بے اعتدالی کی صورت میں کاروبار کی ملکیت چھن جانے کا خطرہ ہو اور وہ اس طرح کہ حکومت زبردستی کاروبار کو ایک ایسی قیمت پر خریدے جو محض ازسرِ نو قیام کارخانہ کی چالو لاگت کے برابر ہو۔ پیداوار اور بکری گھٹا کر قیمت میں اضافہ کرنا اگر زیادہ مشکل ہو جائے تو پھر اجارہ دار کو اپنا فائدہ اسی میں نظر آئے گا کہ پیداوار ہی میں اضافہ کیا جائے۔ حکومت مسابقتی قیمت اور بعض صورتوں میں مسابقتی پیداوار کا مقصد ایک دوسرے طریقے سے بھی حاصل کر سکتی ہے۔ وہ طریقہ یہ ہے کہ حکومت اجاروں کو خود چلانے کی بجائے، ان میں جو لازمی طور پر اجارہ دارانہ نوعیت کی خدمات انجام دیتی ہیں، ان کو ٹنڈر کا تابع کر دے اور اس فرم کے ٹنڈر کو

قبول کرے جو سب سے کم دام پر متعلقہ خدمت فراہم کر رہا ہو۔

لیکن بسا اوقات یہ طریقے ناکافی ثابت ہوتے ہیں یا ان کو لاگو نہیں کیا جا سکتا۔ لہٰذا حکومت کے لیے ضروری ہو جاتا ہے کہ وہ اس خدمت کی فراہمی کی ذمہ داری خود اپنے سر لے۔ قومی حکومت یا مقامی حکومتوں مثلاً میونسپلٹی وغیرہ کے لیے ایسا کرنا کہاں تک کہاں مناسب ہوگا، یہ ایک ایسا مسئلہ ہے جس پر پوری گفتگو اس کتاب کے دائرۂ بحث سے خارج ہے اور نہ عام نوعیت کی کوئی مفید مطلب بات اس سلسلے میں کہی جا سکتی ہے۔ حالیہ زمانہ میں شاید ہی کوئی صنعت ایسی ہو جس میں کسی نہ کسی ملک میں قومی حکومت یا مقامی حکومتوں نے کاروبار نہ شروع کیا ہو۔ اس لیے اب ہم میں سے اکثر کو ان عمومی نوعیت کی باتوں کو دہرانے میں بڑی ہچکچاہٹ محسوس ہوگی جو سرکاری یا خانگی کاروبار کے نقائص کے سلسلے میں آج سے دس بارہ سال پہلے کہی جاتی تھیں۔ کاروباری جرأت مندی دکھانے میں خانگی بیوپاریوں کے مقابلے میں سرکار کبھی پیچھے نہیں رہی ہے۔ بجلی کی سربراہی کو قومیانے کی تجویزیں اکثر سننے میں آتی ہیں۔ وجہ اس کی یہ بتائی جاتی ہے کہ ایسا کرنے سے بجلی کی سربراہی کو توسیع دینے میں سرعت پیدا ہوگی اور قیمت بھی کم ہو جائے گی۔ صنعتی کارخانوں کے مسلسل بڑھتے ہوئے پیمانۂ کار کا نتیجہ یہ ہوا ہے کہ اب ان کے طریقۂ کار اور حکومت کے طریقۂ کار میں بہت کم فرق رہ گیا ہے۔ دونوں جگہ اب ایک ہی قسم کی دفتریت دیکھنے میں آتی ہے اور اعلیٰ خدمت پر تقرر کے معاملے میں بھی کمپنیاں قرابت داری کا اب اتنا لحاظ نہیں رکھتیں۔ کئی مخصوص ادارے جو حالیہ زمانوں میں قائم کیے گئے ہیں، ان کے اور سرکاری دفاتر کے مابین طریقۂ کار میں اور زیادہ مماثلت پائی جاتی ہے۔ ایسے اداروں میں وائرلیس براڈ کاسٹنگ اور لندن ٹرانسپورٹ والے ادارے شامل ہیں۔ ان اداروں پر گرچہ پارلیمنٹ کا کنٹرول ہے لیکن اس بات کی پوری کوشش کی جاتی ہے کہ انھیں سیاست سے جہاں تک ہو سکے دور رکھا جائے۔

ان اداروں کی ترقی اور ان کی تعداد میں اضافہ ہمارے لیے بے انتہا دلچسپی کا باعث ہے، اس لیے کہ غیر جانب دار لوگوں کو اب بھی اس پر بڑا

شک وشبہ ہے کہ کاروباری اداروں پر سرکاری ملکیت اور کنٹرول کس طرح کامیاب ثابت ہوگا۔ ان کا کہنا ہے کہ پارلیمنٹ اور میونسپلٹی وغیرہ میں پارٹیوں کی پوزیشن برابر بدلتی رہتی ہے۔ کبھی اس پارٹی کی حکومت ہوتی ہے کبھی اس پارٹی کی۔ سرکاری ملکیت اور کنٹرول کے مخالفین کو اس پر شک وشبہ نہیں ہے کہ سرکار صنعتی اداروں کو چلا سکتی ہے یا نہیں بلکہ ان کے اعتراض کی اصل بنیاد وہی ہے جس کا ذکر اوپر کیا جا چکا ہے یعنی پارلیمنٹ وغیرہ میں پارٹی پوزیشنوں کا برابر بدلتے رہنا۔ کاروباری انتظام کی اگر کوئی ایسی شکل اختیار کی جائے جس کے تحت پالیسی میں بھی تسلسل باقی رہے اور ساتھ ہی ساتھ کمپنی کے حصہ داروں کے علاوہ وسیع تر معاشرتی مفاد کو بھی سامنے رکھا جاسکے تو انتظام کار کی یہ شکل ایسے بہت سے لوگوں کو پسند آئے گی جو محرک منافع (motive of profit) کو ہٹا کر اس کی جگہ خدمتِ خلق کو کاروبار کا نصب العین بنانے کی ضرورت اتنی زیادہ شدت کے ساتھ نہیں محسوس کرتے۔

حکومت کے زیر انتظام چلائے جانے والے اجارے کی ایک خاص خوبی یہ ہے کہ اس کے تحت پیدا کرنے والوں (Producers) اور مال خریدنے والوں کے مفادات میں حسب خواہش مصالحت پیدا کی جاسکتی ہے۔ مگر اس کا شمار خوبی میں اسی وقت کیا جائے گا جب کہ حکومت کے زیر انتظام اجارہ اسی کارکردگی کے ساتھ کام کر رہا ہو جس کارکردگی کے ساتھ خانگی انتظام کے تحت کام کرتا۔ مقدارِ پیداوار کو ایک ایسی سطح پر رکھا جاسکتا ہے، جس سطح پر کل آمدنی بس اتنی ہو کہ اس سے تمام مصارف کی پابجائی ہوجائے، یا ایسی سطح پر کہ آمدنی مصارف سے کم ہو (اس صورتِ حال میں مالی امداد دینی پڑتی ہے) یا ایسی سطح پر کہ آمدنی مصارف سے زیادہ ہو۔ ان تینوں میں سے کوئی بھی صورت حسب ضرورت اختیار کی جاسکتی ہے۔

عام یا کسی خاص معاملے کی حد تک صنعتوں میں سرکاری مداخلت کے لیے اگر ہم زیادہ فکرمند نہ ہوں تو صارفین کی انجمن امداد باہمی کے ذریعے اجارے کے نتائج سے بچنے کی کوشش کی جاسکتی ہے۔ صارفین کی انجمن امداد باہمی دونوں طبقوں یعنی مال بنا کر بیچنے والوں اور اس مال کے خریداروں کے مفادات

کی محافظ ہوتی ہے۔ لہٰذا ایک ایسی انجمن کے لیے ایک طبقے کو فائدہ پہنچانے کے لیے دوسرے طبقے کو نقصان پہنچانے کی تدابیر سوچنے اور ان کو رو بہ عمل لانے کا سوال خارج از بحث ہو جاتا ہے۔ نیز انجمن امداد باہمی کے تحت جس قسم کا انتظامی ڈھانچہ درکار ہوتا ہے اس کی وجہ سے مصارف میں کفایت برتنے کی بطور خاص گنجائش نکل آتی ہے۔ صارفین کی ایک بڑی امداد باہمی تنظیم کے لیے یہ بات ممکن ہوتی ہے کہ وہ معیاری قسم کا مال بنانے والے کارخانوں کی پیداوار نہایت اچھی قیمت پر مدتوں خریدتی رہے۔ اچھی قیمت پر مال کی نکاسی کے یقین کی وجہ سے مصارفِ پیدائش میں بہت کچھ کمی کے مواقع نکل آتے ہیں۔ تھوک فروش انجمن امداد باہمی (Co-operative wholesales society) مال بنانے کے لیے خود اپنے کارخانے بھی کھول رہی ہے۔ لہٰذا اجارہ داروں کو اس کا خیال بھی رکھنا پڑتا ہے کہ اگر انھوں نے حد سے زیادہ لالچ سے کام لیا تو انجمن امداد باہمی ان کا مال خریدنے کی بجائے کہیں اپنا کارخانہ خود نہ کھول لے۔ یہ امکان بجائے خود اجارہ داروں کو استحصال (exploitation) سے باز رکھتا ہے۔ لہٰذا انجمن امداد باہمی کو واقعتاً اپنا کارخانہ کھولنے کی شاید ضرورت ہی نہ پڑے۔ انھیں اسباب کی وجہ سے اس کا جاننا خالی از دلچسپی نہیں کہ اس کے معاشی نظام کے تحت امداد باہمی کے ذریعے پیدا شدہ مال کی تقسیم باشندگانِ ملک کے مابین کس طرح عمل میں آتی ہے۔ نیز یہ کہ اجارے کے برے اثرات کا ازالہ کرنے میں تحریک امداد باہمی نے سوئڈن (Sweden) میں کیا کارہائے نمایاں انجام دیے ہیں۔

بظاہر ایسا معلوم ہوتا ہے کہ تحریک امداد باہمی ان اعلیٰ مقاصد کو پانے میں پوری طرح کامیاب نہ ہو سکی ہے۔ شاید اس کی وجہ یہ ہے کہ تحریکِ امداد باہمی کو اپنی جمہوری روایات بہت عزیز رہی ہیں۔ اسی لیے ماتحت شاخوں کے معاملات میں مرکزی انجمن مداخلت نہیں کرتی ہے۔ لیکن اس کی وجہ سے فروختِ پیداوار بڑے پیمانے پر (Large scale marketing) کے بہت سے فوائد سے امدادِ باہمی کی انجمنوں کو ہاتھ دھونا پڑا۔ حالاں کہ بڑے چین اسٹورس (Chain stores) والوں نے ان مواقع سے خوب فائدہ اٹھایا۔ اسی جمہوریت پسند پالیسی کا ایک نتیجہ

یہ بھی ہوا کہ تحریک امداد باہمی کو ایک طرف بہت زیادہ حد تک ممبروں کی وفاداری پر بھروسا کرنا پڑا تو دوسری طرف ٹھوس فوائد سے کافی حد تک دست برداری اختیار کرنی پڑی۔ حالیہ زمانوں میں ایک خوش آئند تبدیلی یہ ہوئی ہے کہ لوگ تحریک امداد باہمی کے فرائض پر از سرِ نو سوچ بچار کرنے لگے ہیں۔ اس سے یہ امید بندھتی ہے کہ امدادِ باہمی کی تحریک پھر ایک بار اجارہ دارانہ لوٹ کھسوٹ کے خلاف لوگوں کی ٹھوس حفاظت کا سامان بہم پہنچا سکے۔ جیسا کہ اپنے شروع کے دور میں یہ تحریک کر چکی ہے جب کہ زمامِ کار با ہمت پیش رَووں کے ہاتھ میں تھی۔

نواں باب

اجارے سے متعلق ممالکِ متحدہ امریکہ کے قوانین

ا۔ ممالکِ متحدہ امریکہ میں اجاروں کی قوت کی وجہیں

ممالک متحدہ امریکہ میں اجاروں نے جو شدید صورت اختیار کر لی ہے اور جیسے مشکل مسائل پیدا کر دیے ہیں اس کی مثال کسی اور دوسرے ملک میں نہیں ملتی۔ اس کی کئی وجہیں ہوئی ہیں۔ امریکہ اور دنیا کے دیگر ممالک کے درمیان عظیم الشان فاصلہ ہے۔ اس کی وجہ سے امریکہ کے مقامی اجاروں کو باہر کی دنیا سے اتنی زیادہ مسابقت نہیں کرنی پڑی۔ ٹارف (Tarif) سے متعلق حکومت امریکہ کی پالیسی نے بھی خارجی مسابقت کے امکان کو اور بھی کم کر دیا۔ امریکہ کی آبادکاری کے ابتدائی ادوار میں جس قسم کے تجارتی اخلاق کو روا سمجھا گیا وہ دنیا کے پرانے آباد اور رچے جمائے ملکوں میں شاید قابل برداشت نہ ہوتا۔ ناروا تجارتی طریقوں کے خلاف سوشل بائیکاٹ کا حربہ اگر استعمال بھی کیا گیا تو کچھ زیادہ موثر نہ ثابت ہو سکا۔ ایک ایسے ملک میں جو مقابلتاً ابھی غریب ہی تھا وہاں اجارہ دارانہ قیمتوں کو دیکھ کر دوسروں کو میدان مسابقت میں اترنے کی اتنی ترغیب بھی نہیں ہوتی تھی۔ کسی صنعت میں غیر معمولی منافع کی وجہ سے باہر کے سرمایہ دار فی الفور اپنا سرمایہ لے کر امریکہ دوڑ پڑتے۔ جن کے پاس زائد سرمایہ ہوتا ان کو خود اپنے ہی کاروبار میں خوب نفع بخش سرمایہ کاری کی اتنی گنجائش ہوتی کہ وہ دوسری طرف توجہ نہیں کرتے۔ ریاستی حکومتوں اور وفاقی حکومت کے دہرے حلقۂ اقتدار کی وجہ سے بھی اجاروں کے فروغ میں مدد ملی۔ اجارہ داروں

کی کارروائیوں سے جس ریاست کو فائدہ ہوتا وہ ریاست ان کو دبانے کی بجائے الٹے اور ان کی پشت پناہی کرتی۔ پھر اس بارے میں بھی کبھی کبھی شبہ پیدا ہو جاتا کہ کسی معاملے میں ریاستی حکومت کو ہاتھ ڈالنا چاہیے یا وفاقی (Federal) حکومت کو مداخلت کرنی چاہیے۔ اس صورتِ حال کی وجہ سے بھی اجارے دار بعض اوقات قانون کی گرفت سے بچ نکلتے۔ بنکوں نے بھی امریکہ میں صنعتی اتحاد کے قیام میں ہاتھ بٹایا۔ دنیا کے دیگر ممالک میں وہاں کی روایات اور حالات دونوں ہی بنکوں کو اس کی اجازت نہیں دیتے۔ ایک نئے ملک میں خام مال کے معلوم ذخائر پر اجارہ دارانہ قبضہ جمانا نسبتاً آسان ہوتا ہے اس لیے کہ ملکیت زمین وغیرہ کا مسئلہ نئے ملکوں میں اتنا زیادہ پختہ طریقے پر طے شدہ نہیں ہوتا جتنا کہ پرانے ملکوں میں ہوتا ہے۔ پرانے ملکوں کے باشندوں کو اپنی زمین اور زیرِ زمین ذخائر کی قدر و قیمت کا زیادہ صحیح اندازہ ہوتا ہے۔

لیکن ان سب اسباب کے مقابلہ میں سب سے زیادہ اہم سبب یہ رہا ہے کہ کم و بیش ۱۸۷۰ء تا ۱۸۹۰ء کے دوران امریکہ کاروبار کو بڑی بڑی اکائیوں کی شکل میں منظم کرنے کے معاملے میں پیش پیش تھا۔ اجاروں کا قیام بطور ایک تحریک کے جو وہاں پھیل پڑا اس کی بڑی وجہ یہ ہوئی کہ جدید قسم کی زیادہ کارکرد کاروباری تنظیم کے طریقوں نے فرسودہ طرز پر چلائے جانے والے چھوٹے چھوٹے کاروبار کو ناگزیر طور پر دبا کر رکھ دیا۔ لیکن اس فطری ارتقا کو ایک اور اہم سبب نے مزید تقویت پہنچائی اور اس کی رفتار میں سرعت پیدا کر دی۔ اجارے سے ہٹ کر بھی صنعتی اتحاد کے فوائد پر لوگوں کو عام بھروسا تھا۔ اس بھروسے کی وجہ سے متحد شدہ فرموں کی قدروں (Values) میں بے حد اضافہ ہو گیا۔ اس صورتِ حال نے کمپنی قائم کرنے والوں (Company promoters) کو اس بات کا موقع فراہم کیا کہ وہ کمپنی کے حصوں کی قیمت میں مصنوعی اضافہ کر کے ان کو بیچ کر خوب منافع کمائیں۔

۲۔ اسٹنڈرڈ آئل کمپنی کی تاریخ سے مذکورہ بالا بیان کی توضیح

حکومتِ وقت کو جس قسم کے مسائل کا سامنا ہوتا ہے، ان کو سمجھنے میں بڑی

آسانی ہو جائے گی اگر ہم قیام اجارہ کے سلسلے میں تاریخ کی نمایاں کوششوں کو اپنے ذہن میں بطور پس منظر کے رکھیں۔ اس لیے کہ قیام اجارہ کی خاطر جو طریقے کام میں لائے گئے وہ بعد کو بنائے جانے والے قوانین کی تشریح و توضیح میں بڑے ممد و معاون ثابت ہوں گے۔ ایک آدم خور کی حیثیت سے جو اجارے کی تصویر لوگوں کے ذہن میں تھی اس کا نمائندہ اسٹینڈرڈ آئل کمپنی اور مسٹر جے۔ ڈی۔ راکفیلر کی ذات کو سمجھا جاتا ہے۔ تحقیقات کے بعد جو باتیں اس کمپنی کے بارے میں سامنے آئیں انھیں کی وجہ سے اجاروں پر سرکاری کنٹرول قائم کرنے کے لیے قوانین بنانے کی نوبت آئی چنانچہ نیچے ہم اس کمپنی کی تاریخ پر مختصراً نظر ڈالیں گے۔

جون۔ ڈی۔ راکفیلر کو پہلے پہل کلیولینڈ کے ایک تاجر کے یہاں منشی گیری کی ملازمت ملی۔ ۱۸۵۸ء میں اٹھارہ سال کی عمر میں اس نے اور ایک انگریز نامی موریس کلارک نے مل کر تھوک فروشی کا کاروبار شروع کیا۔ اس کے بعد آنے والے چند سالوں میں ان دونوں نے اپنے کاروبار کو اچھا خاصا بڑھا لیا۔ اس ترقی میں ایک طرف راکفیلر (Rockefeller) کی قوت کار اور اہلیت کو بڑا دخل رہا تو دوسری طرف خانہ جنگی نے بھی اس میں مدد کی۔ ٹی ٹوس ویل (Titusville) کے مقام پر ۱۸۵۹ء میں جب پہلی دفعہ تیل ملا تو اس کی وجہ سے شہر کلیولینڈ بھی تیل صاف کرنے کا ایک بڑا مرکز بن گیا۔ یہ شہر ٹی ٹوس ویل سے نوّے میل دور ایری جھیل (Lake Erie) کے کنارے پر آباد ہے اور تین ریلوے کمپنیوں کی لائنیں یہاں سے گزرتی ہیں چند سال تک یہ دونوں ساتھی اس علاقے کی تیز رفتار صنعتی ترقی کو محض خاموش تماشائی کی حیثیت سے دیکھتے رہے۔ یہ دوسروں کی بنتی اور بگڑتی ہوئی قسمتوں کا بھی اسی طرح صرف مشاہدہ کرتے رہے۔ اس کے بعد ۱۸۶۲ء میں سموئیل اینڈروز (Samuel Andrews) نامی ایک اور نوجوان نے ان کو اس بات پر آمادہ کر لیا کہ وہ اس کی مالی امداد کو پہنچیں اور اس کے تیل صاف کرنے والے چھوٹے سے کارخانے کے لیے کچھ سرمایہ فراہم کریں۔ اینڈروز گرچہ بہت غریب تھا لیکن میکانی معاملات میں وہ بلا کا ذہین تھا۔ وہ اور راکفیلر دونوں ان لوگوں میں سے تھے جنھوں نے بڑے پیمانے پر تیل صاف کرنے کے عظیم فوائد کا سب سے پہلے اندازہ لگایا۔ ان کا

کاروبار تیزی سے ترقی کرنے لگا۔ ۱۸۶۵ء میں راکفیلر نے تیل کے کاروبار میں کلارک (Clark) سے اس کا حصہ خرید لیا اور دیگر پیداوار کے کاروبار میں اپنا حصہ کلارک کے ہاتھ بیچ دیا۔ ۱۸۷۰ء میں راکفیلر اور اینڈروز نے راکفیلر کے چھوٹے بھائی ولیم (William) اور تین دوسرے اشخاص کے ساتھ مل کر اسٹینڈرڈ آئل کمپنی آف اوہائیو (Standard oil company of Ohio) قائم کی۔ یہ نئی کمپنی اپنے ایک ملین ڈالر سرمایہ کے ساتھ کلیولینڈ کی اور غالباً پورے ممالک متحدہ امریکہ کی سب سے بڑی تیل صاف کرنے والی کمپنی تھی۔ سارے ملک میں جتنا تیل کل مقدار میں صاف ہوتا تھا اس کا صرف تین فی صد حصہ اس کمپنی میں صاف کیا جاتا تھا۔ نیز یہ کمپنی اپنے دیگر حریفوں کے مقابلے میں نمایاں طریقے پر زیادہ طاقت ور بھی نہ تھی۔ اس کے باوجود ۱۸۷۹ء تک آتے آتے اس کمپنی میں تیل کی کل پیداوار کا ۹۵ فی صد حصہ صاف کیا جانے لگا۔ اسی دس سالہ دور کی برق رفتار ترقی کی مدد سے ان طریقوں کی اچھی طرح وضاحت ہوسکتی ہے جو اجاروں نے اس اثنا میں اختیار کیے تھے۔

راکفیلر نے، نہ اس وقت نہ بعد میں، چل کر کبھی اس بات کی کوشش کی کہ خام تیل (Crude oil) کی پیداوار پر اپنا کنٹرول قائم کرے۔ تیل کے کنوئیں بہت وسیع علاقوں میں پھیلے ہوئے تھے اور ان کا مستقبل بھی بہت غیر یقینی تھا۔ اس لیے ان پر اجارہ دارانہ قبضہ جمانا نہایت دشوار امر تھا۔ اسٹینڈرڈ آئل کمپنی کی اجارہ دارانہ حیثیت کا اصل ماخذ نقل و حمل اور فروخت پیداوار پر کنٹرول تھا۔ نئی کمپنی کی رجسٹری کے اٹھارہ ماہ کے اندر ذرائع نقل و حمل اور فروخت پیداوار کے انتظامات پر قبضہ جمانے کی مہم کا آغاز کر دیا گیا۔ اس مہم کا پہلا مقصد یہ تھا کہ خود کلیولینڈ کی تمام ریفائنریز (Refineries) کو اپنے کنٹرول میں لایا جائے۔ ان ریفائنریز میں کل پیداوار کا چوتھائی حصہ تیل صاف کیا جا رہا تھا۔ اور ان کو سخت مسابقت کا بھی سامنا کرنا پڑ رہا تھا۔ اس مسابقت میں وہ ریفائنریز بھی شامل تھیں، جو تیل والے علاقے (Oil Region) میں کام کر رہی تھیں اور وہ بھی جو نیویارک اور پٹس برگ میں تھیں۔

کلیولینڈ کے اپنے حریفوں کو زیرنگیں کرنے کے لیے راکفیلر اور اس کے دستِ راست فلاگلر (Flagler) نے نامساوی ریلوے کرایہ ری بیٹ (Unequal railway freight rebate) کا حربہ استعمال کیا۔ اس زمانے میں ریلوے کے اربابِ انتظام ایسے کرایوں کا اعلان کیا کرتے تھے جس کو صرف کمزور اور بے وقوف گاہک ہی ادا کرتا۔ طاقتور اور ہوشیار گاہک خفیہ طور پر رعایتی کرایوں کا ریلوے والوں سے مطالبہ کیا کرتے اور اس میں ان کو کامیابی بھی ہو جاتی۔ ان دنوں یہ طریقہ نہ خلافِ قانون تھا نہ مروجہ تجارتی دستورالعمل کے خلاف پڑتا تھا۔ ریلوے کمپنیوں کا خیال تھا کہ اپنے معاملات کو حسبِ منشا نمٹانے کی ان کو ٹھیک اسی طرح آزادی حاصل ہے جس طرح یہ آزادی کسی دوسرے شہری کو حاصل رہتی ہے۔ راکفیلر کو پچھلے چند برسوں سے کچھ رعایتیں ملی ہوئی تھیں جس سے وہ مستفید ہو رہا تھا۔ لیکن اسٹنڈرڈ آئل کمپنی ایک نئے قسم کا ری بیٹ حاصل کرنے میں کامیاب ہو گئی۔ ایک ایسا ری بیٹ جس کی نظیر شاید ہی مل سکے۔

تین ریلوے لائنیں اور ایک آبی راستہ یعنی ایری جھیل اور ویلینڈ نہر (Welland canal) کلیولینڈ کو مشرقی بازاروں اور برآمدی بازاروں سے براہ نیویارک ملاتی تھیں۔ ریلوے کمپنیوں میں مسابقت چل رہی تھی۔ ایک سلیقہ مند آدمی ریلوے کمپنیوں کی اس باہمی مسابقت بازی سے کافی فائدہ اٹھا سکتا تھا خصوصاً اگر کثیر مقدار میں وہ سامان بھیجتا منگاتا رہتا ہو۔ کچھ دنوں تک اسی پر عمل کیا جاتا رہا لیکن اس کے بعد فلاگلر اور راکفیلر نے ریلوے کمپنیوں کے نمائندوں کے ساتھ مل کر ایک نئی عظیم الشان اسکیم تیار کی۔ ان کے سامنے دو مقاصد تھے۔ پہلا مقصد یہ تھا کہ جہاں تک ہو سکے تیل صاف کرنے والوں کے مابین جو غیر ضروری مسابقت جاری ہے اس کو دور یا کم کیا جائے، وجہ یہ تھی کہ تیل صاف کرنے والے کارخانوں کی صلاحیت میں ضرورت سے زیادہ اضافہ ہو گیا تھا۔ لہذا باہمی معاہدہ کے ذریعے فالتو پیداوار پر روک لگانے کی کوشش کی گئی۔ دوسرا مقصد یہ تھا کہ ساحلِ سمندر تک تیل لے جانے والی ریلوے کمپنیوں کے مابین مسابقت کو کسی نہ کسی سمجھوتے کے ذریعہ دور کیا جائے۔ مثلاً یہ سمجھوتہ کہ سب ریلوے کمپنیاں ایک ہی شرح سے کرایہ

وصول کریں گی۔ اب اس کی وجہ سے کسی کمپنی کو اس کا مستحقہ منافع نہ ل سکے تو ایسی صورت میں سب مل کر اس کے نقصان کی تلافی کردیں گی۔ اس سمجھوتے کا تعلق تیل کی بار برداری اور اس سے حاصل ہونے والے منافع سے تھا۔ اس مقصد کو سامنے رکھتے ہوئے ان لوگوں نے ایک پرانی کمپنی کا کنٹرول حاصل کرلیا یہ کمپنی ایک ایسے نام سے مشہور تھی جو نام اس کے لیے کچھ زیادہ موزوں نہیں معلوم ہوتا لیکن اس کمپنی میں ایک بڑی خوبی یہ تھی کہ اس کا چارٹر کچھ غیر متعین قسم کا تھا۔

وہ اسکیم یہ تھی۔ تیل کی بار برداری کے کرائے کو قریب قریب دوگونہ کرکے تمام دیگر تیل بھیجنے والوں کے حق میں نافذ کردیا گیا۔ لیکن کلیولینڈ کی اسٹنڈرڈ آئل اور بعض دوسری مقامی و غیر مقامی کمپنیوں کے لیے نئے کرائے کا قریب ۴۵ فی صد حصہ ری بیٹ کے طور پر واپس کیا جانا طے پایا۔ معاہدے میں شریک ریلوے کمپنیاں ۴۵ فی صد کا یہ ری بیٹ تیل کی اس ساری مقدار کی بنا پر ادا کریں گی جس کی بار برداری نہ صرف ان کمپنیوں نے بلکہ دوسری حریف کمپنیوں نے بھی کی ہو۔ البتہ ری بیٹ صرف انھیں تیل کمپنیوں کو ملے گا جو معاملے میں شریک ہوں گی۔

قرائن سے ایسا معلوم ہوتا ہے کہ ریلوے کے کم از کم چند بڑے عہدے داروں کا یہ خیال تھا کہ تمام ریفائنریز جو اس وقت تھیں ان سب کو آزادانہ طور پر شرکت کا موقع دیا جائے گا۔ لیکن امر واقعہ یہ ہے کہ ری بیٹ کے اس طریقے کو راک فیلر نے ایک حربے کے طور پر استعمال کیا، جس کی مدد سے مناسب قسم کی قیمتوں کو من مانی شرطوں پر اتحاد کے لیے مجبور کردیا گیا۔ چناں چہ مندرجہ بالا قسم کے ری بیٹ والے معاہدے پر دستخط کے تین مہینوں کے اندر کلیولینڈ کی ۲۶ میں سے ۲۱ ریفائنریز کو راکفیلر نے اپنے قبضے میں کرلیا۔ مگر ہوا یہ کہ محض اتفاقاً قبل از وقت ریلوے ریٹ سے متعلق مذکورہ بالا معاہدے کا راز افشا ہوگیا۔ ایسا ہوتے ہی اس کے خلاف اس قدر شور و ہنگامہ مچایا گیا کہ ریلوے

---

[1] South Improvement Company

کمپنیاں South Improvement Company کے ساتھ کیے ہوئے اپنے معاہدے سے مکر گئیں اور یہ طے کر لیا کہ آئندہ اس قسم کا خصوصی اور خفیہ ریبیٹ کسی کو نہیں دیں گی۔ اس کے علاوہ South Improvement Company کا چارٹر بھی چھن گیا۔

لیکن اس طور پر بظاہر زک اٹھانے کے باوجود راکفیلر اور اس کے ساتھیوں نے تھوڑے عرصے کے اندر سارے ملک کی ریفائننگ کی استعداد (Refining Capicity) کو اپنے قبضے میں لے لیا۔ اس کے علاوہ ایک ہی مہینے کے اندر ریلوے کمپنیاں اسٹنڈرڈ آئل کو پھر خصوصی رعایتیں دینے لگیں۔ حالاں کہ تیل نکالنے والی کمپنیوں سے ان کا وعدہ تھا کہ اس قسم کی رعایت اب کسی کو نہیں دی جائے گی۔ دوسری ریفائنریز کو اپنے قبضے میں کرنے کی اس کمپنی نے پھر کوشش شروع کر دی۔ خفیہ طریقوں سے حصولِ مقصد میں ناکام ہو کر اب وہ لوگ کھلے بندوں ڈورے ڈالنے پر اتر آئے۔ نیشنل ریفائنرز اسوسی ایشن (National Refiners Association) کے نام سے انھوں نے ایک انجمن بنائی اور ہر پانچ میں سے چار ریفائنریز کو اس کا ممبر بنانے میں کامیاب ہو گئے۔ لیکن جب عارضی طور پر کساد بازاری کے حالات پیدا ہوئے تو متعدد ارکان انجمن سے الگ ہو گئے اور اپنی اپنی پیداوار کو انجمن کی طرف سے مقرر کردہ حدود کے اندر رکھنے سے انکار کر دیا۔

اس کے بعد دوسرا قدم یہ تھا کہ ریلوے کمپنیوں سے ایک ایسا معاہدہ کر لیا جائے جس کی رو سے نزدیکی یا دوری کا لحاظ کیے بغیر پورے ریفائننگ علاقوں کو مصارفِ نقل و حمل کی حد تک ایک ہی سطح پر لے آیا جائے۔ حالاں کہ یہ علاقہ بہت وسیع تھا مثلاً کلیولینڈ، پٹس برگ (Pitts.burg)، نیویارک اور دیگر تیل والے علاقے۔ یعنی ان میں سے بعض علاقے بازار سے قریب پڑتے تھے اور بعض دور۔ البتہ یہ ضرور ہے کہ مصارفِ نقل و حمل کے سلسلے میں اس معاہدے کا تعلق صرف مشرقی بازاروں تک تیل کے پہنچانے سے تھا۔ یہ کام جب پورا ہو گیا تو راکفیلر نے تیل پیدا کرنے والے دوسرے مراکز کے بڑے بڑے پیداکاروں

سے سلسلہ جنبانی شروع کی اور سنٹرل اسوسی ایشن آف ریفائنرس قائم کرنے کے بہانے ان کو اپنی کمپنی کے ساتھ وابستہ کرلینے میں کامیابی حاصل کرلی۔ ان پیداکاروں کو اس نے اسٹنڈرڈ آئل میں حصہ دار بنالیا لیکن اکثر صورتوں میں نظم ونسق کو اصل مالکوں کے ہاتھ میں رہنے دیا۔ ایکمے آئل کمپنی (Acme Oil Company) کے ذریعہ اس نے تیل والے علاقوں کی متعدد خود مختار ریفائنریز پر اپنا کنٹرول قائم کرلیا۔ اس مرتبہ راکفیلر کی کامیابی مکمل اور مستقل نوعیت کی ثابت ہوئی۔ اب وہ اس پوزیشن میں تھا کہ اپنے زیر نگرانی کمپنیوں کی پیداوار کا تعین کرسکے اور ان کی طرف سے ریلوے کرائے کے معاملے میں گفت وشنید کرسکے۔

لیکن تیل نکالنے والے مابقی خود مختار ریفائنریز نے فوراً ہی ہتھیار نہیں ڈال دیے۔ ان کو زیر کرنے کے لیے کئی اور جنگیں لڑنی پڑیں۔ ان لڑائیوں میں سب سے سخت معرکہ تیل کی بار برداری کے ایک نئے طریقے کے ساتھ پیش آیا یعنی پائپ لائن (Pipe line) کے ساتھ۔ ان کا استعمال شروع ہی سے ہوتا رہا تھا مگر صرف تھوڑے فاصلوں کے لیے یعنی ریفائنریز سے ریلوے اسٹیشنوں تک تاکہ وہاں سے پھر ریل کے ذریعہ تیل آگے بھیجا جاسکے۔ اب طویل فاصلوں کے لیے بھی تیل کی پائپ لائن کی تعمیر شروع کی گئی۔ ریل کمپنی والوں نے پائپ لائنوں کی سخت مخالفت کی۔ پائپ لائنوں کو چوں کہ حق فوقیت (Right of emin-ent domain) عطا نہیں کیا گیا تھا اس لیے ریل کمپنیاں پائپ لائنوں کو اپنی پٹری کے نیچے سے لے جانے کی اجازت نہ دے کر مزاحم ہوسکتی تھیں کیوں کہ کبھی اس کی ضرورت پڑتی تھی کہ پائپ لائن ریل پٹری کے نیچے سے گزرتے ہوئے آگے ڈالی جائے۔ اسٹنڈرڈ آئل کمپنی کی طرف سے شہ پاکر ریل کمپنیوں نے واقعی میں مزاحمت شروع کردی۔ اس اثنا میں اسٹنڈرڈ آئل نے تیزی کے ساتھ اپنی پائپ لائنیں ڈالنی شروع کردیں اور اپنے اثر ورسوخ سے کام لیتے ہوئے ریل کمپنیوں کو اس بات پر آمادہ کرلیا کہ اسٹنڈرڈ آئل کی حریف فرموں کے لیے تیل کی بار برداری کی خاطر ٹینک گاڑیوں (Tankers) کی فراہمی کو غیر یقینی اور ناکافی کردیا جائے۔

پائپ لائن کمپنیوں میں سب سے طاقتور ایمپائر ٹرانسپورٹیشن کمپنی (Empire Transportation Company) تھی۔ پنسلوانیہ ریل روڈ (Pensylvania Railroad) کے سلسلے میں اس کمپنی کو ترقی دینے میں بڑی لیاقت وقابلیت سے کام لیا گیا تھا۔ اسٹینڈرڈ والوں کی تنظیم (Organization) کے دباؤ سے مجبور ہو کر اس کو بھی تیل صاف کرنے کی صنعت میں ہاتھ ڈالنا پڑا۔ اس میدان میں اترتے ہی اسٹینڈرڈ آئل کے حق میں یہ کمپنی ایک راست چیلنج کی حیثیت سے ابھری۔ راکفیلر نے حریف ریلوے کمپنیوں کو سمجھا بجھا کر اس بات پر آمادہ کر لیا کہ پنسلوانیہ کو شکست دینے میں وہ اس کی مدد کریں۔ شرح کرایہ میں اچانک زبردست کمی کر دیے جانے کی وجہ سے پنسلوانیہ کو نافع ملنا بالکل بند ہو گیا۔ اسی زمانے میں اس کمپنی کے مزدوروں نے محض اتفاقی طور پر ہڑتال کر دی۔ آخر نتیجہ یہ ہوا کہ پنسلوانیہ ریل روڈ کمپنی کو گھٹنے ٹیک دینے پڑے۔ یہ نہ صرف اس بات پر مجبور ہو گئی کہ ایمپائر ٹرانسپورٹیشن کمپنی کی حمایت سے ہاتھ اٹھائے بلکہ یہ بھی کہ ایمپائر ٹرانسپورٹیشن کمپنی کو خرید کر اسے اسٹینڈرڈ آئل کے حوالے کر دے۔

لیکن ابھی بھی خود مختار کمپنیوں کو آخری شکست نہیں دی جا سکی تھی۔ ایک کمپنی اس غرض کے لیے قائم کی گئی کہ جو کام اب تک ناممکن سمجھا جاتا تھا اس کو ممکن کر دکھائے۔ یعنی تیل کو پائپ لائنوں کے ذریعے پمپ کر کے الگھانی پہاڑوں کو (Alleghamy) پار کرتے ہوئے سمندر تک پہنچایا جائے۔ بالکل خلاف توقع اس میں کامیابی ہو گئی اور اس طرح اسٹینڈرڈ آئل کی اجارہ دارانہ پوزیشن پھر ایک بار خطرے میں پڑ گئی۔ مگر خاموشی کے ساتھ اسٹینڈرڈ آئل نے ساحل سمندر پر جتنی خود مختار ریفائنریز تھیں سب کو خرید لیا۔ انھیں ریفائنریز کو مال سپلائی کرنے کے لیے وہ پائپ لائن ڈالی گئی تھی۔ ٹائڈ واٹر پائپ کمپنی (Tide water Pipe Company) نے بطور جوابی کارروائی کے اپنی ریفائنریز بنالیں تو اسٹینڈرڈ آئل نے چوری چھپے اس کمپنی کے حصوں کی اتنی کافی تعداد کو خریدنے میں کامیابی حاصل کر لی کہ اس کی آزادی ختم ہو کر رہ گئی۔

جس قسم کے داؤ پیچ کی مدد سے یہ اجارہ قائم ہوا تھا انھیں کی مدد سے پھر

اس کو برقرار بھی رکھا گیا۔ اسٹنڈرڈ آئل کا ریل کمپنیوں پر جو اثر تھا اس سے کام لیتے ہوئے حریف فرموں کے تیل کی باربرداری کو غیر یقینی، بے ضابطہ اور مہنگا کر دیا گیا۔ نئی پائپ لائن کی تعمیر میں روڑے اٹکانے کے لیے ہر قسم کے حیلے سے کام لیا گیا۔ اس کے علاوہ چوں کہ تھوک فروش دھیرے دھیرے اس میدان سے نکل گئے اس لیے اسٹنڈرڈ آئل کی اجارہ دارانہ پوزیشن اور بھی مضبوط ہو گئی۔ وجہ اس کی یہ ہوئی کہ خوردہ فروشی کا کام بھی یہ کمپنی خود کرنے لگی اور روز بروز زیادہ سے زیادہ تعداد میں صارفین کو براہِ راست تیل مہیا کرتی گئی۔ تیل کے یہ خوردہ فروش بازار سے اس طرح نہیں نکلے کہ بہتر کارکردگی رکھنے والی فرم کی طرف سے مسابقت کے دباؤ کو برداشت نہ کرتے ہوئے ان کو آہستہ آہستہ اپنا کاروبار بند ہی کر دینا پڑا۔ بلکہ ان کے خلاف یہ حربہ استعمال کیا گیا کہ مقامی بازار میں تیل کی قیمت کو بہت زیادہ گرا دیا گیا، جو بہت زود اثر اور کارگر ثابت ہوا۔ نتیجہ یہ نکلا کہ خوردہ فروشی کا قریب قریب نوّے فی صد بیوپار بھی اسٹنڈرڈ آئل کے ہاتھ میں آ گیا۔ جب فی الواقع اجارہ وجود میں آ گیا تو پھر اس کی بقا کے لیے ایک نہایت مکمل قسم کا خفیہ خبر رسانی کا نظام (Remarkabily perfect Intelligence System.) قائم کیا گیا۔ اس نظام کی مدد سے حریفوں کے متعلق ہر قسم کی معلومات حاصل کر لی جاتی اور پھر اس معلومات کی روشنی میں غیر حقیقی قسم کی آزاد کمپنیوں (Bogus Independents) کی حقیقی قسم کی آزاد کمپنیوں کے ساتھ شدید ترین مسابقت کے لیے میدان میں لایا جاتا۔ یہ نقلی کمپنیاں بھی وہی حربہ استعمال کرتیں جس کی مدد سے اجاروں کو وجود میں لانا ممکن ہو سکا تھا۔ یعنی قیمتوں کو اتنا نیچے گرا دینا کہ حریف اس قیمت پر مال بیچ ہی نہ سکے اور میدان چھوڑ کر بھاگ جائے۔

اسٹنڈرڈ آئل اور آزاد کمپنیوں کی باہمی کارکردگی کی پیمائش ایک مشکل امر ہے۔ لیکن اتنی بات یقینی ہے کہ ابتدائی زمانوں میں بھی اور بعد میں چل کر بھی راکفیلر کی حیرت ناک تنظیمی قابلیت کی وجہ سے اسٹنڈرڈ آئل کو تیل صاف کرنے کے مصارف میں کافی کفایت ہوتی رہی۔ تیل بیچنے کے لیے بڑے پیمانے پر اپنا انتظام آپ کرنے کی وجہ سے اسٹنڈرڈ آئل کو مزید کفایتیں حاصل کرنے کے وسیع

مواقع مل گئے اور ان موقعوں سے پورا پورا فائدہ اٹھایا گیا۔ لیکن تیل کی قیمت کو ہمیشہ اس نارمل قیمت سے اوپر رکھا گیا، جس قیمت پر چھوٹی کمپنیاں بھی تیل بیچ کر کے اپنا نارمل منافع کما سکتی تھیں۔ اسٹنڈرڈ آئل کمپنی کے اختیار کردہ طریقوں کے نتائج کا ناپ تول اگر قیمت کو دیکھتے ہوئے کیا جائے تو پتہ چلے گا کہ حاصل شدہ کفایتوں کا سارا فائدہ صرف کمپنی کے حصہ داروں کی جیب میں گیا اور نہ صرف یہ بلکہ سستے داموں خام مال خریدنے کے بھی سارے فوائد حصے داروں ہی کو پہنچے۔ اسٹنڈرڈ آئل چونکہ اجارہ دارانہ حیثیت رکھنے والی ایک بہت بڑی کمپنی تھی، اس لیے تیل نکالنے والی چھوٹی کمپنیوں سے اپنی شرائط منوا لیتی اور "نسبتاً" کم دام پر ان سے خام مال حاصل کر لیتی۔

مسابقت کے یہ طریقے تجارتی اخلاق کے لحاظ سے ممکن ہے اس وقت قابلِ نفرین نہ سمجھے جاتے ہوں لیکن پھر بھی عوام ان کو قابلِ لعنت و ملامت ضرور سمجھتے تھے اور یہ لعنت و ملامت نہ صرف ان اضلاع میں کی جاتی جن کو راکفیلر کے بڑھتے ہوئے اقتدار کی وجہ سے دھکا پہنچا تھا بلکہ ملک کے طول و عرض میں لوگ لعنت و ملامت کر رہے تھے۔ یہ بات شاید درست ہو کہ اسی قسم کے مسابقتی طریقوں پر چلنے والی بہت سی دوسری کمپنیوں کے مقابلے میں اسٹنڈرڈ آئل زیادہ بدنام ہو رہی تھی۔ لیکن امر واقعہ یہ ہے کہ دوسروں کے مقابلے میں اس کی حیثیت کئی لحاظ سے ایک کمتر برائی کی تھی۔ دوسروں نے تو حصص کی قیمتوں کو مصنوعی طریقے پر بڑھا کر اور چھوٹے اتحاد قائم کر کے فائدے اٹھائے تھے اس کے برخلاف راکفیلر اور اس کے ساتھیوں نے ایک بہت بڑی صنعت کو جو اب تک ملک میں نہ تھی قائم کر کے اس کو کارکردگی کے نمایاں مقام پر پہنچایا۔ ان لوگوں کے خلاف اس زمانے کی بہت سی شکایتیں نا واجبی نظر آئیں گی۔ اگر ہم ان کو آج کل کے نقطۂ نگاہ سے جانچیں۔ اس لیے کہ راکفیلر کی یہ حیثیت کہ وہ ایک بڑا اجارہ دار ہے۔ جس کے ہاتھوں صارفین کو نقصان پہنچ رہا ہے اس کی زندگی کا صرف ایک جزوی پہلو ہے۔ سب سے زیادہ مخالفانہ ہنگامہ آرائی ان کی طرف سے کی گئی جن کو اسٹنڈرڈ آئل کے اجارہ کی وجہ سے اپنا کاروبار بند کرنا پڑا۔ لیکن یہاں پر اس کا

یاد رکھنا خالی از اہمیت نہیں کہ راکفیلر کی ذات تیل کی صنعت میں اس عظیم تحریک کی مجسم نمائندہ تھی جس کو عظیم صنعتی تحریک (The great Industrial Movement) کہا جاتا ہے اس لیے کہ اس تبدیلی کا آغاز ۱۸۷۰ء تا ۱۸۹۰ء کے دوران ہی ہوا جس کے نتیجے کے طور پر چھوٹے گھریلو کاروبار (Small family business) کی جگہ اعلا معیار پر منظم بڑے بڑے کارپوریشن نے لے لی۔ اب انھیں بڑے بڑے کارپوریشن کو متوازن سائز والی فرم میں شمار کیا جاتا ہے اور ہر جگہ اسی سائز کو پہنچنے کی کوشش کی جا رہی ہے۔ اجاروں کے خلاف جو واجبی اعتراضات کیے جا رہے تھے اس میں ان لوگوں نے بھی سُر میں سُر ملا لی جو وقت کو پیچھے لوٹانے کے آرزومند تھے۔ راکفیلر کی خطا عجلت پسندی تھی۔ اس کی یہ عادت تھی کہ وہ اپنے مقصد کو پہنچنے کے لیے ہمیشہ قریب ترین رستہ کا انتخاب کرتا اور ایسا کرنے میں وہ ان حربوں کو بھی استعمال کرنے سے نہیں چوکتا جن کی اخلاقی حیثیت مشتبہ ہوتی۔ حالاں کہ راکفیلر اگر عجلت پسندی سے کام نہ بھی لیتا تو زمانے کے ہاتھوں ذرا سست رفتاری کے ساتھ ہی سہی مگر وہ مقاصد حاصل ہو کر رہتے۔

۲۔ شرمن ایکٹ (The Sherman Act.)

اجاروں کی بے جا دخل اندازی کے خلاف قانونی مدافعت کا سلسلہ پہلے پہل الگ الگ ریاستوں میں شروع ہوا۔ خصوصی قانون سازی سے پہلے اجارے صرف اسی قانون کے تحت قابلِ گرفت تھے جس کو ممالک متحدہ نے اصلاً انگلستان سے اخذ کیا تھا۔ لیکن حقِ معاہدہ کو محدود کرنے کی خاطر اس قانون کی تعبیر میں انگلستان کے مقابلے میں وہاں زیادہ وسعت نظری سے کام لیا گیا۔ کامن لا (Common law) کے تحت ہر وہ معاہدہ کالعدم قرار پاتا جس کی غرض یہ ہوتی کہ پیداوار کو محدود کیا جائے اور بازار کو آپس میں بانٹ لیا جائے۔ منافع کو یکجا کر کے تقسیم کیا جائے اور اسی قسم کے دوسرے معاہدے کیے جائیں۔ [illegible]

[illegible] (Trade [illegible]) [illegible] رکاوٹ [illegible]

[illegible]

یہ ہے کہ ان معاہدوں کو عدالتوں کے ذریعے نافذ نہیں کروایا جا سکتا تھا مگر بجائے خود وہ ممنوع نہیں تھے۔ اس طرح اجاروں پر صرف اسی صورت میں پابندی تھی جب کہ وہ مسابقتی بیوپاریوں کی ایک ڈھیلی ڈھالی سی انجمن کی شکل میں قائم ہوں اور وہ بھی صرف اسی حد تک جس حد تک کہ پیداکاروں کے انفرادی مفادات میں اختلاف پایا جاتا ہو۔

کامن لا (Common law) کی ان پابندیوں کے علاوہ کئی ریاستوں میں از روئے دستور (Constitution) اجاروں کو خلاف قانون قرار دے دیا گیا تھا اور ایسے کاروباری اتحاد کو بھی خلاف قانون قرار دیا گیا تھا جس کی وجہ سے تجارتی آزادی میں رکاوٹ پڑتی ہو۔ سنہ ۱۸۸۹ء میں چار ریاستوں نے اجارہ کے خلاف الگ قانون بنائے۔ ان کی پیروی کرتے ہوئے سنہ ۱۸۹۰ء میں دو اور ریاستوں نے ایسا ہی کیا۔ یہ قانون خاص کر اس لیے بنایا گیا تھا کہ ٹرسٹ (Trust) کو قائم نہ ہونے دیا جائے۔ سنہ ۱۸۷۹ء میں جب راکفیلر نے تیس سے زائد جدا جدا کمپنیوں کا کنٹرول حاصل کر لیا تو ان کے نظم و نسق کو مربوط طریقہ پر چلانے کا مسئلہ اٹھ کھڑا ہوا۔ اس کو حل کرنے کے لیے ایک تیز فہم وکیل نے ٹرسٹ کی ترکیب بتائی۔ اس نے بتایا کہ ۹ ٹرسٹی ان تمام افراد کی جائداد کو اپنے زیر نگرانی لے کر ان کا انتظام چلا سکتے ہیں جو افراد اسٹنڈرڈ آئل کے اتحاد (Combination) میں شامل ہیں۔ اس لیے ان تمام افراد کو کرنا یہ تھا کہ ان میں سے ہر ایک فرد اپنی اپنی جائداد (property) کی مالیت کے تناسب سے نو ٹرسٹیوں کے نام ٹرسٹ سرٹیفکیٹ جاری کر دیں پھر ٹرسٹی حضرات (Trustees) اپنی صوابدید پر منافعوں کو مالکین کے مابین تقسیم کرنے کا فیصلہ کریں گے۔ کنٹرول کے اس طریقے کو سب سے پہلے اسٹنڈرڈ آئل نے اپنایا۔ اس کے فوراً بعد ہی دوسری صنعتوں میں بھی اس کی نقل کی گئی۔ اور اس طرح تیزی کے ساتھ نئے نئے ٹرسٹ آئے دن قائم ہونے لگے۔ گویا ایک تحریک کی حیثیت سے سنہ ۱۸۸۰ء تا سنہ ۱۸۹۰ء کے درمیان اس کا رواج سارے ملک میں پھیل گیا۔

لیکن اس کے خلاف فوراً لوگوں کے جذبات بھڑک اٹھے چھوٹے

کاروبار والے اس لیے اس کے مخالف تھے کہ ٹرسٹیوں کی وجہ سے ان کو خطرہ تھا کہ ٹرسٹ والے گھٹیا مال اور مہنگا مول کے اصول پر عمل کر کے ان کا استحصال (Exploitation) کریں گے۔ چناں چہ کاروباری اتحاد کی ان شکلوں پر کنٹرول قائم کرنے کے لیے کانگرس نے وہ قانون پاس کیا جس کو شرمن اینٹی ٹرسٹ ایکٹ (Sherman Anti Trust Act.) کے نام سے لوگ جانتے ہیں۔ اس قسم کے اتحاد کو پہلے عدالتوں کے ذریعہ نافذ نہیں کروایا جا سکتا تھا۔ مگر ساتھ ہی ساتھ ایسے اتحاد کا قائم کرنا کوئی خلاف قانون عمل بھی نہ تھا۔ اس ایکٹ نے اب کاروباری اتحاد کی اس شکل کو خلاف قانون قرار دے دیا۔ پہلا فقرہ یہ تھا۔ "ہر وہ معاہدہ جو ٹرسٹ کی شکل میں ہو یا کسی اور دوسری شکل کا اتحاد قائم کرتا ہو، یا کوئی ایسی سازش جو مختلف ریاستوں کے مابین یا قوموں کے مابین تجارت میں رکاوٹ کا باعث ہو، ان سب کے خلاف قانون ہونے کا اعلان کیا جاتا ہے۔" دوسرا یہ تھا "ہر شخص (ایک اگلے فقرے میں شخص کی تعریف اس طرح کی گئی تھی کہ اس میں ہر قسم کے کارپوریشن اور اسوسی ایشن کو شامل کر لیا گیا تھا۔)" جو اجارہ دارانہ قبضہ جمائے گا یا جمانے کی کوشش کرے گا یا جتھہ بندی کرے گا یا کسی دوسرے شخص یا اشخاص کے ساتھ مل کر بین ریاستی بیوپار (Trade) یا تجارت (Commerce) یا بین الاقوامی تجارت کے کسی حصے پر اجارہ دارانہ تسلط قائم کرنے کی سازش کرے گا وہ مجرمانہ فعل کا مرتکب سمجھا جائے گا۔" اس قانون میں ان افعال کا ارتکاب کرنے والوں کے لیے سزائیں بھی مقرر کی گئی تھیں۔ حکومت کو ممنوعہ کاروباری انجمنوں کے مال و اسباب کی بہ دوران نقل و حمل قرقی کا بھی اختیار دیا گیا تھا۔ البتہ وفاقی حکومت صرف اسی مال و اسباب کو ضبط کر سکتی تھی جو ایک ریاست سے دوسری ریاست کو یا ممالک غیر کو بھیجا جا رہا ہو۔ مقامی عدالتوں کو یہ اختیار دیا گیا تھا کہ وہ اس قانون کی خلاف ورزی کا تدارک کریں اور اضلاع کے سرکاری وکلا پر یہ فرض عائد کیا گیا تھا کہ وہ خلاف ورزی کرنے والوں کے خلاف کارروائیوں کا آغاز کریں۔ اس قانون میں جن افعال 7
کو ممنوع قرار دیا گیا ہے ان کے ارتکاب سے اگر کسی دوسرے شخص (یا کارپوریشن،

کو نقصان پہنچے تو نقصان اٹھانے والوں کو جرمانے کے لیے عدالتی چارہ جوئی کا حق دیا گیا تھا اور یہ ہرجانہ حقیقی نقصان کا تین گنا ہو سکتا تھا۔

اس قانون کے نفاذ اور تعبیر میں شروع ہی سے مشکلات پیش آنے لگیں۔ یہ مشکلات کچھ اس وجہ سے پیش آئیں کہ ابتدا میں جو چند مقدمات اس قانون کے تحت دائر کیے گئے ان میں ہار ہو گئی اور کچھ اس وجہ سے کہ متعدد اٹارنی جنرل (Attorney Generals) یا تو اس کے مخالف تھے یا اس کے بارے میں وہ سہل انگاری سے کام لیتے۔ یہ قانون بالصراحت "بین ریاستی کاروبار" پر قابلِ اطلاق تھا۔ پہلا مقدمہ جو حکومت نے سپریم کورٹ میں دائر کیا اس کی غرض یہ تھی کہ شکر ٹرسٹ کے اندر کیے گئے تبادلہ حصص کے معاہدے (Share - exchange agreement) کو کالعدم کروا دیا جائے۔ سپریم کورٹ نے فیصلہ دیا کہ یہ معاہدہ شکر بنانے والوں کے درمیان طے پایا ہے اور مال کے بنانے پر کنٹرول کا اس قانون نے کوئی اختیار نہیں دیا ہے۔ مال کی تجارت کا مرحلہ مال بنائے جانے کے بعد آتا ہے لہٰذا وہ اس کا جزو نہیں۔ یہ فیصلہ غالباً کچھ حد تک اس بات کا نتیجہ تھا کہ مدعی کی طرف سے عدالت کے سامنے مقدمہ اچھی طرح پیش نہیں کیا گیا۔ حالیہ زمانوں میں گرچہ اسی نوعیت کے مقدمات میں شرمن ایکٹ کی امتناعات کو قابلِ اطلاق قرار دیا گیا ہے، لیکن مذکورہ بالا فیصلے کا فوری اثر یہ ہوا کہ اس قانون کی گرفت کے بارے میں لوگوں کے دلوں میں شدید شکوک و شبہات پیدا ہو گئے اور اس کے تحت مقدمات دائر کرنے کے معاملے میں ان کی ہمتیں ٹوٹ گئیں۔

یقیناً ۱۹۰۱ء میں تھیوڈور روزویلٹ کی صدارت سے پہلے تک شرمن قانون کے تحت بہت ہی کم مقدمات دائر کیے گئے لیکن روزویلٹ کے دورِ انتظام میں اور خاص کر اس زمانے کی "Muckraking" مہم کے نتیجے کے طور پر حکومتی سرگرمی اس معاملے میں کافی آگے بڑھ گئی۔ اس مہم کی وجہ سے ٹرسٹ کی کارستانیوں کا علم لوگوں میں بہت زیادہ پھیل گیا تھا۔ ٹافٹ کے دورِ انتظام اور اس کے بعد کے ایام میں شرمن قانون نئے ٹرسٹ کے قیام میں تو ایک

موثر رکاوٹ کی حیثیت سے کام دینے لگا، گرچہ جو ٹرسٹ پہلے سے موجود تھے ان کو ختم کرنے میں یہ پوری طرح کامیاب نہ ہو سکا۔

جن کمپنیوں کے خلاف اس زمانے میں کارروائیاں کی گئیں ان میں یونائٹڈ اسٹیٹس اسٹیل کارپوریشن (United States Steel Corporation)
دی یونائٹڈ شو مشنری کمپنی (The United Shoe Machinery Company)
دی امریکن شوگر ریفائننگ کمپنی (The American Sugar Refining Company)
دی انٹرنیشنل ہارویسٹر کمپنی (The International Harvester Company)
اور دی نیشنل کیش رجسٹر کمپنی (The National Cash Register Company)
شامل تھیں۔ ۱۹۰۶ء میں اسٹنڈرڈ آئل کے خلاف کارروائی شروع کی گئی۔ پہلا ٹرسٹ جو ۱۸۷۹ء میں قائم کیا گیا تھا اس کو تو اوہایو (Ohio) کے سپریم کورٹ نے ۱۸۹۲ء ہی میں خلاف قانون قرار دے دیا تھا۔ اسٹنڈرڈ آئل فوراً ہی دوبارہ نئی شکل میں منظم کر لی گئی۔ چوراسی کمپنیاں جو ٹرسٹ میں شریک تھیں ان میں سے بیس کمپنیوں نے مابقی چونسٹھ کمپنیوں کے حصص کو حاصل کر لیا اور ان بیس کمپنیوں کے حصص کو ٹرسٹ سرٹیفکیٹ ہولڈرس کے مابین تقسیم کر دیا گیا۔ یہ ٹرسٹی وہی لوگ تھے، جو مذکورہ بالا بیس کمپنیوں کے بیشتر حصص کے مالک تھے۔ لہذا حسب سابق ان کا کنٹرول باقی رہا۔ اس کے بعد ایک بار پھر عدالت کے احکام کو نافذ کرنے کی کوشش کی گئی مگر اس بار بھی ناکامی ہوئی۔ اسٹنڈرڈ آئل نے پھر اپنی تنظیمی شکل کو بدل لیا۔ اب کی دفعہ اسٹنڈرڈ آئل کمپنی آف نیو جرسی (ریاست جرسی کا قانون ٹرسٹ کے حق میں اتنا مخالفانہ نہیں تھا جتنا کہ اس بارے میں اکثر دوسری ریاستوں کا قانون تھا۔) کو ہولڈنگ کمپنی کی شکل دے دی گئی اور اس کے حصص کا بیس کمپنیوں کے حصص سے تبادلہ کر لیا گیا۔ ۱۹۰۶ء میں اسٹنڈرڈ آئل کی یہی تنظیمی شکل تھی جب کہ شرمن قانون کے تحت اس کمپنی کے خلاف مقدمہ دائر کیا گیا۔ مقدمہ ... طول کھینچ گیا۔ ۱۹۰۹ء میں مقامی عدالت نے اسٹنڈرڈ آئل ... [illegible] ... کمپنی کے خلاف ... قانون ... کو تسلیم کر لیا۔
[illegible]

سپریم کورٹ میں اپیل دائر کی گئی جس نے مئی ۱۹۱۱ء میں اپنا آخری فیصلہ سنایا۔ سپریم کورٹ نے مقامی عدالتوں کے سابقہ فیصلوں کی توثیق کر دی۔ البتہ مہلت کے معاملے میں اور ان شرائط میں جن کے تحت اجارہ کو توڑ دیے جانے کا حکم دیا گیا تھا کچھ ردو بدل کر دیا گیا۔ لیکن اس فیصلے کا حلقہ اثر اسٹنڈرڈ آئل ٹرسٹ کے شاخ در شاخ پھیلے ہوئے کاروبار کی وسعت سے بھی زیادہ وسیع تھا۔ شرمن قانون کی تشریح کرنے کے دوران اکثر ججوں نے اپنی اس رائے کا اظہار کیا کہ اس قانون کی تشریح لازمی طریقے پر "عقلی اصول" (Rule of Reason) کے بموجب کی جانی چاہیے۔ ججوں نے یہ دلیل پیش کی کہ شرمن قانون میں جس قسم کے افعال کو خلاف قانون قرار دیا گیا ہے وہ ناگزیر طور پر بہت وسیع اور مبہم ہیں۔ لہٰذا کسی نتیجے پر پہنچنے کے لیے قوتِ فیصلہ کا استعمال ضروری ہوتا ہے۔ نیز اس کی بھی ضرورت ہوتی ہے کہ کوئی ایسا معیار ہو جس کی روشنی میں یہ معلوم ہو سکے کہ آیا قانون کے منشا کی خلاف ورزی ہوئی بھی یا نہیں۔ یہ معیار عقل ہی ہو سکتا ہے جیسا کہ کامن لا (Common Law) کی تعبیر میں اس سے کام لیا جاتا ہے۔ چناں چہ ججوں کا یہ کہنا تھا (اختلافی فیصلہ دینے والے جج کے الفاظ میں) کہ "آپ ایسے کاروبار پر پابندی لگا سکتے ہیں بہ شرطیکہ آپ اس بارے میں معقولیت پسندی سے کام لے رہے ہوں۔ صرف اس کی احتیاط رکھیے کہ وہ پابندیاں ناواجبی نہ ہوں۔"

اسٹنڈرڈ آئل کو پھر ایک بار اپنی کینچلی بدلنے پر مجبور ہونا پڑا۔ اب کی بار اس نے حصہ داروں کو اپنی تمام ذیلی کمپنیوں (Subsidiaries) میں متناسب حصے دے دیے۔ انٹرلاکنگ آف ڈائرکٹریٹس (Interlocking of Directorates) اور اشتراکِ مفادات (Community of interest) کے ذریعہ نظم و نسق میں ارتباط برقرار رکھا گیا۔ سابق کے مقابلے میں اس انتظام کے تحت مال بنانے والی یا بیچنے والی اس گروپ کی مختلف اکائیوں کے درمیان باہمی مسابقت میں کوئی اضافہ نہ ہوا۔

اسٹنڈرڈ آئل کی تاریخ اور دوسری مثالوں سے یہ ظاہر ہوگا کہ ٹرسٹ

توڑنے (Trust busting) کی پالیسی بُری طرح ناکام رہی۔ کمپنی کا چابک دست وکیل ہمیشہ ایک چال آگے رہا۔ قانونی چارہ جوئی کی مدد سے موثر مسابقت کی صورتِ حال شاید کبھی نہ بحال ہو سکی اور جہاں کہیں ایک آدھ بار مسابقت بحال بھی ہوئی وہ محض دکھاوے کی تھی۔ اس لیے کہ درحقیقت وہ مسابقت اس قسم کی تھی جو چند جارہ داری (Oligopoly) کے تحت پائی جاتی ہے۔ اس کے تحت جو قیمت معین ہو جاتی ہے وہ مسابقتی قیمت سے نہیں بلکہ قیمت اجارہ سے قریب ہوتی ہے۔ لیکن بہرکیف کم ازکم یہ بات ضرور صاف ہوگئی کہ صورتِ حال سے نمٹنے کے لیے اکیلا شرمن قانون کافی نہ تھا۔

۴۔ کلیٹن قانون اور فیڈرل ٹریڈ کمیشن The Clayton Act and the Federal Trade Commission

اسی لیے ولسن کے زمانۂ انتظام یعنی ۱۹۱۴ء میں وفاقی حکومتوں کے کنٹرول کو دو حیثیتوں سے مزید تقویت پہنچائی گئی۔ ایک اس طرح کہ فیڈرل ٹریڈ کمیشن قائم کیا گیا، دوسرے اس طرح کہ کلیٹن اینٹی ٹرسٹ ایکٹ (Clayton Anti trust Act) پاس کیا گیا۔ پہلے ہم اس قانون پر دھیان دیں گے۔ یہ قانون بصراحت اس لیے پاس کیا گیا تھا کہ مزاحمتِ بے جا اور اجاروں (Unlawful restraint and monopolies) کے خلاف موجودہ قوانین میں جو کمی رہ گئی ہے اس کو پورا کیا جائے۔ اس کمی کو پورا کرنے کے لیے سب سے پہلے اس قانون نے بعض چلتے ہوئے ناواجبی طریقۂ عمل کو ممنوع قرار دے دیا۔ مثلاً قیمتوں میں امتیاز (بہ شرطیکہ یہ امتیاز واجبی حدود سے متجاوز ہو۔ اس لیے کہ بعض اوقات مصارف نقل و حمل میں فرق کی وجہ سے مختلف مقامات پر الگ الگ قیمتیں وصول کرنی پڑتی ہیں، کہیں کم، کہیں زیادہ، نیز مقدارِ خرید کی بنا پر بھی بڑے گاہک کو قیمت میں کچھ چھوٹ دینا غیر واجبی نہیں سمجھا جاتا، مگر اس کی ایک حد ہونی چاہیے)۔ یا Tying Clauses اور وہ تمام طریقے جن کی وجہ سے یا تو مسابقت میں کمی آتی ہو یا اجاروں کو بڑھاوا ملتا ہو۔ ان سب کو قانوناً ممنوع کر دیا گیا Tying Clauses کے ذریعے بعض کارخانہ دار تاجروں کو اس بات کا پابند کر دیتے تھے کہ وہ

ان کے حریفوں کا مال نہیں بیچا جائے گا۔ دوسرے یہ کیا گیا! ایک کمپنی کو دوسری کمپنی کے حصص خریدنے سے روک دیا گیا۔ مگر یہ امتناع اسی صورت میں قابلِ اطلاق تھا جب کہ حصص کے اس طور پر خرید و فروخت کی وجہ سے متعلقہ کمپنیوں کے مابین مسابقت کے گھٹ جانے کا امکان ہو۔ تیسرے یہ کیا گیا کہ تمام ایسی کمپنیوں کے لیے جن کا سرمایہ (بہ شمول کوئی فالتو رقم جو بچ رہی ہو یا غیر منقسم منافع) ایک ملین ڈالر سے زیادہ ہو مشترکہ ڈائریکٹر مقرر کرنا ممنوع کر دیا گیا بہ شرطیکہ یہ کمپنیاں پہلے باہم مسابقت کر رہی ہوں۔ اسی قسم کی پابندی بنک اور ٹرسٹ کمپنیوں کے ڈائرکٹروں پر بھی عائد کی گئی مگر ان کے لیے بیشترین سرمایہ کی حد الگ تھی۔ چوتھے ہر ایک Common Carrier کو اس بات سے روک دیا گیا کہ وہ کسی ایسی فرم سے کوئی معاملہ کرے جس فرم سے خود اس کے ڈائرکٹر یا عہدے داروں کا مفاد وابستہ ہو۔ اقل ترین ٹنڈر (Lowest Tender) قبول کرنے کے سوا اس کا اور کوئی کام نہ ہونا چاہیے، چاہے وہ ٹنڈر اس فرم یا کسی دوسری فرم نے داخل کیا ہو۔

فیڈرل ٹریڈ کمیشن قانون بابت ۱۹۱۴ء خاص کر اس لیے بنایا گیا تھا تاکہ ٹرسٹ کی کارستانیوں پر انکوائری بٹھانے کے اختیارات کو [illegible] یہ تقویت پہنچائی جائے۔ ۱۸۹۶ء اور ۱۹۰۲ء کے درمیان جب نئے نئے کاروباری اتحاد تیزی سے قائم کیے جا رہے تھے اسی زمانے میں "صنعتی کمیشن" کے نام سے ایک ادارہ قائم کیا گیا تھا۔ صنعتی مسائل کی چھان بین کرنا اس کے فرائض میں داخل تھا خاص کر اس مسئلے کی چھان بین کہ بڑے بڑے کارپوریشن کی تعداد کیوں روبہ ترقی ہے۔ دستاویزی ثبوت کی عدم دستیابی کی وجہ سے اس کے کام میں بڑی رکاوٹ پڑ رہی تھی۔ چنانچہ اس نے اپنی رپورٹ میں انکوائری کے لیے نیا ایسے سرکاری ادارے کے قیام کی سفارش کی جس کو معلومات اکٹھا کرنے [illegible] کوشش [illegible] کا اختیار ہو۔ بیورو آف کارپوریشن (Bureau of Corporation) کے نام سے ۱۹۰۳ء میں ایک ایسے ہی ادارے کا قیام عمل میں آیا۔ اس بیورو کو اس بات کے وسیع اختیارات دیے گئے تھے کہ وہ گواہوں کو

بذریعہ سمن طلب کر سکے اور کمپنیوں کو کھاتہ جات وغیرہ پیش کرنے پر مجبور کر سکے۔ اس کے فرائض میں یہ دونوں باتیں شامل تھیں یعنی قانون سازی کی بابت صدر کو مشورہ دینا اور دوسری طرف وقتاً فوقتاً رپورٹیں جاری کر کے پبلک کو متعلقہ مسائل سے باخبر رکھنا۔

فیڈرل ٹریڈ کمیشن جب قائم ہوا تو بیورو آف کارپوریشن کو ختم کر دیا گیا۔ کمیشن کے فرائض میں بیورو کے فرائض کے علاوہ کئی دوسرے فرائض بھی شامل تھے۔ بنکاری اور نقل و حمل کے سوا یہ کمیشن کسی بھی کاروبار کے تنظیمی ڈھانچے کے بارے میں تحقیقات کر سکتا تھا۔ اس کو اختیار حاصل تھا کہ یہ کمپنیوں سے سالانہ یا خصوصی رپورٹ طلب کیا کرے۔ اس کے فرائض میں یہ بھی داخل تھا کہ اس بات کی رپورٹ پیش کیا کرے کہ اینٹی ٹرسٹ قانون کے تحت دیے گئے عدالتی فیصلوں کو کمپنیاں کس طرح روبہ عمل لا رہی ہیں۔ حسب ہدایت اس کا یہ بھی فرض تھا کہ اس بات کی تحقیقات کرے کہ جن کمپنیوں پر قانون کی خلاف ورزی کا الزام ہے، وہ کس حد تک صحیح ہے۔ اس کا یہ بھی فرض تھا کہ خاطی کمپنیوں کی تنظیم میں ردوبدل کی سفارش کرے۔ اس کا یہ بھی فرض تھا کہ ایسے غیر ممالک کے حالات کی تحقیقات کرتا رہے جہاں کاروباری اتحاد کے قیام کی وجہ سے ممالک متحدہ امریکہ کی تجارت پر اثر پڑنے کا امکان ہو۔

یہ کمیشن پانچ ممبروں پر مشتمل تھا۔ ان میں سے تین سے زیادہ ممبر کسی ایک ہی سیاسی پارٹی سے تعلق رکھنے والوں میں سے نہیں ہو سکتے تھے۔ اس کا طریقہ کار وقتاً فوقتاً تھوڑا بہت بدلتا رہا ہے۔ مگر بہ حیثیت مجموعی جو طریقہ اس کا رہا ہے وہ حسب ذیل ہے[1]۔ شرمن قانون یا کلیٹن قانون کی خلاف ورزی کی شکایت پہنچنے پر یہ شکایت چیف ایگزامنر کے پاس بھیج دی جاتی ہے، جو اس بات کا فیصلہ کرتا ہے کہ آیا اس بات میں غیر رسمی کارروائی کی جائے یا کوئی کارروائی بالکل

---

[1] مزید تفصیلات کے لیے Seager and Gulick کی کتاب Trust and Corporation problems ch. XXIII ملاحظہ کیجیے۔

کی ہی نہ جائے۔ متعدد صورتوں میں تو اس قسم کی شکایت کو ٹال ہی دیا جاتا ہے، کبھی یہ کہہ کر کہ شکایت یوں ہی مہمل نوعیت کی ہے اور کبھی یہ کہہ کر کہ کمیشن کا دائرۂ اختیار وہاں تک پہنچتا نہیں ہے۔ یا کبھی اس وجہ سے ٹال دی جاتی ہے کہ مدعی کو عام عدالت کے ذریعے شکایت کے ازالہ کا کافی موقع موجود ہے۔

اگر کمیشن خود ہی کارروائی کرنے کا فیصلہ کرے تو وہ ان طریقوں پر عمل کر سکتا ہے۔ ایک اس طرح کہ کانفرنس کے ذریعہ معاملے سے نمٹنے کی کوشش کرے، دوسرے مراسلت کے ذریعے بھی یہ کام کیا جا سکتا ہے۔ انھیں کارروائیوں کے نتیجے کے طور پر ہو سکتا ہے کہ وہ فرم، جس کے خلاف شکایت دائر کی گئی ہے کہ وہ اس بات پر رضامند ہو جائے کہ آئندہ سے قابلِ شکایت طرزِ عمل کو ترک کر دے گی۔

ایک متبادل صورت یہ ہے کہ کمیشن باضابطہ طور پر کارروائی کرنے کا فیصلہ کرے ایسی صورت میں خاطی فرم کے نام شکایت سے متعلق نوٹس جاری کر دی جاتی ہے اور اب شکایت کرنے والا نہیں بلکہ خود کمیشن مدعی کی حیثیت سے سامنے آجاتا ہے۔ بیشتری صورتوں میں تو وہ فرم جس کے خلاف شکایت پیش کی گئی ہے، مقدمہ لڑنے کے بجائے اس بات پر راضی ہو جاتا ہے کہ وہ قابلِ شکایت طریقِ عمل کو ترک کر دے گا۔ لیکن اگر وہ مقدمہ لڑنے کا فیصلہ کرے تو پھر شکایت سے متعلق تمام واقعات وحقائق ٹرائل اکزامنر (Trial examiner) کے روبرو پیش کر دیے جاتے ہیں۔ ان واقعات اور حقائق کی روشنی میں ٹرائل اکزامنر ایک بیان (Statement) تیار کرتا ہے۔ ہر دو فریق میں سے کسی کو بھی یہ حق حاصل رہتا ہے کہ چاہے تو اس بیان سے اختلاف کرتے ہوئے اپنی عرضی داخل کرے۔ آخر میں پورے کمیشن کے آگے طرفین اپنے اپنے دلائل پیش کرتے ہیں۔ اگر کمیشن شکایت کو درست قرار دے تو پھر "ہاتھ روک لو اور آگے باز رہو" کا حکم نامہ جاری کر دیتا ہے۔ کمیشن کے فیصلوں کی ایک بڑی تعداد کا تعلق اس بات کی وضاحت سے رہا ہے۔ ناواجبی عمل (Unfair practices) سے کیا مراد ہے۔ امور بالا کی قطعی طور پر وضاحت کے لیے کمیشن نے کانفرنس برائے تجارتی عملدرآمد (Trade Practice Conference) کے طریقے سے مدد

لی کسی ایک صنعت میں کام کرنے والی فرمیں یکجا ہو کر، مشتبہ قسم کے طریق کار پر بحث کر کے ساری صنعت کے لیے معیاری دستور العمل کا تعین کرنے میں مددگار ثابت ہوتی ہیں۔ اسی دستور العمل کی روشنی میں کمیشن کسی عمل کے واجبی یا ناواجبی ہونے کا فیصلہ کرتا ہے۔ اور جن طریقوں کو خود کاروبار والوں نے مشترکہ طور پر ناواجب قرار دیا ہے، ان کو کمیشن بھی ناواجبی قرار دیتے ہوئے حکم نامہ جاری کر کے ان طریقوں کے ممنوع ہونے کا اعلان کر دیتا ہے۔

اس کمیشن پر بہت کچھ اعتراضات بھی کیے گئے ہیں۔ کمیشن کی نوعیت ہی کچھ ایسی تھی کہ ایسا ہونا ایک حد تک ناگزیر سا تھا۔ یہ کمیشن بہ یک وقت مستغیث بھی تھا، جج بھی تھا اور جیوری بھی۔ ان اعتراضات کی ایک وجہ وہ پالیسی بھی تھی جو تشہیر کے سلسلے میں کمیشن نے اختیار کر رکھی تھی۔ بیورو آف کارپوریشن اور فیڈرل ٹریڈ کمیشن دونوں کے فرائض میں یہ داخل تھا کہ وہ اجارہ دارانہ کارروائیوں اور طریقۂ عمل سے لوگوں کو آگاہ رکھیں گے۔ اپنے ابتدائی زمانوں میں کمیشن کا یہ دستور تھا کہ جب کوئی خاص شکایت اس کے سامنے پیش ہوتی تو ایک طرف مدعا علیہ کے نام نوٹس جاری کر دیتی اور دوسری طرف ساتھ ہی ساتھ اس شکایت سے متعلق معلومات کو شائع بھی کر دیا جاتا۔ قبل اس کے کہ مدعا علیہ جواب دے سکے یہ معلومات شائع کر دیے جاتے۔ چوں کہ مقدمے کی سماعت میں اکثر بڑی تعویق ہو جاتی اس لیے مدعا علیہ فرم کے سر پر الزامات کی گھٹا کافی عرصے تک چھائی رہتی۔ ادھر کچھ دنوں سے کمیشن شکایت سے متعلق معلومات کی اشاعت میں زیادہ عجلت سے کام نہیں لے رہا ہے۔ اور بعض اوقات تو ان معلومات کو بالکل چھاپا ہی نہیں جاتا۔ ایسا اس وقت ہوتا ہے جب مدعا علیہ فرم فوراً ہی قابل اعتراض طریقوں کو ترک کر دیتی ہے۔ چناں چہ اب صورت حال یہ ہے کہ لوگوں کو اس کی شکایت ہوگئی ہے کہ ناجائز طریقوں کو استعمال کرنے والوں کے حقوق کی حفاظت میں کمیشن واجبی حدود سے بھی تجاوز کر رہا ہے۔

کلیٹن قانون اور فیڈرل ٹریڈ کمیشن کی وجہ سے اصل شرمن قانون کی بہت سی خامیوں کو بہت حد تک رفع کر دیا گیا ہے، لیکن اس سے بھی زیادہ اہم جو

بات ہوئی وہ یہ ہے کہ لوگوں کے احساسات و خیالات میں تبدیلی آگئی۔ ۱۸۹۰ء میں نصب العین یہ تھا کہ مسابقتی حالات کو بزور دوبارہ بحال کر دیا جائے لیکن فی زمانہ دیوہیکل کارپوریشن کے وجود کو نہ صرف تسلیم کیا جانے لگا بلکہ اس کی پوجا تک ہونے لگی۔ ان کی وجہ سے کارکردگی میں جو اضافہ ہوتا ہے اس کو بتدریج مان لیا گیا اور اب پالیسی ٹرسٹ توڑنے سے ہٹ کر ٹرسٹوں کے وجود کو مانتے ہوئے ان پر کنٹرول عائد کرنے کی طرف آ گئی۔ ۱۹۱۴ء میں جب کہ نیا قانون بنایا جا رہا تھا اسی وقت اس تبدیلی کے آثار ظاہر ہونے لگے تھے۔ کنٹرول اس غرض کے لیے عائد کیا جانے لگا تاکہ مسابقت کے ناجائز طریقوں کو خلاف قانون قرار دے دیا جائے۔ اور اس طرح بڑے کاروبار والے چھوٹے کاروبار والوں کو دبائیں بھی تو اپنی اعلا کارکردگی کی وجہ سے نہ کہ محض دولت کے زور سے۔ اجارہ دارانہ نیت سے کاروباری اتحاد قائم کرنے کو گرچہ ممنوع کر دیا گیا تھا لیکن بذریعہ ترقی بہت بڑے کاروبار کی شکل اختیار کر لینے پر کوئی ممانعت نہ تھی۔ یہی وجہ ہے کہ اجارہ دارانہ یا چندہ اجارہ (Oligopolistic) فرموں کی تعداد کے معاملے میں شرمن قانون کے باوجود امریکہ کسی دوسرے ملک سے پیچھے نہ تھا۔ یہ بات بطور اعتراض کہی جا سکتی ہے کہ امریکہ میں قانون سازی کا تعلق خاطر اجارہ کے اس پہلو سے زیادہ رہا ہے جو مسابقت موجودہ یا مسابقت متوقع پر اثر انداز ہوتا ہے۔ اجارہ کے اس پہلو پر وہی توجہ نہیں دی گئی جس سے صارفین متاثر ہوتے ہیں۔ قانون بنانے والوں کو یہ بھروسہ رہا کہ تاجروں کی باہمی رقابت کی وجہ سے صارفین کا مفاد خود بخود محفوظ رہے گا۔ ایسے موقعوں میں بھی صارفین کی خاطر گویا کچھ نہیں بالفی الواقع کچھ نہیں کیا گیا جب کہ تمام بیوپاریوں نے خریداروں کا استحصال کرنے کے لیے آپس میں ایکا کر لیا تھا یا جب کہ چھوٹے چھوٹے بیوپاریوں کی طرف سے مسابقت کا شاید ہی کوئی خطرہ تھا۔

۵۔ ویب پومرین اور رابنسن پیٹمین قوانین The Webb-Pomerene and Robinson Patman Act

۱۹۱۴ء اور ۱۹۳۹ء کے درمیان قانون سازی کے سلسلے میں پھر کچھ نہیں

کیا گیا۔ بجز اس ایک قانون کے جو پیکرس (Packers) اور مویشی باڑوں (Stock-yards) کے لیے پاس کیا گیا تھا اور ایک ترمیمی قانون (Amendment) بھی جس کو نیچے بیان کیا گیا ہے۔ حالاں کہ اس اثنا میں عدالتی اور فیڈرل کمیشن کے سامنے پیش کردہ نظائر کی مدد سے اجاروں کی ٹھیک ٹھیک قانونی پوزیشن کا بتدریج تعین ہو گیا تھا۔ اس کے برخلاف ایک لحاظ سے مندرجہ بالا قوانین کو کچھ کمزور ہی کر دیا گیا۔ ۱۹۱۸ء کے قریب پومرین قانون نے ایسے کاروباری اتحاد کو شرمن قانون کی گرفت سے آزاد کر دیا جو برآمدی تجارت کے علاوہ کوئی اور کام نہ کرتے ہوں۔ اس کی وجہ سے امریکی صنعتیں نہ صرف اس قابل ہو گئیں کہ حسب موقع غیر ملکی صارفین کے حق میں نقصان رساں قسم کی اجارہ دارانہ کارروائیاں کر سکیں بلکہ ان کے لیے یہ بھی ممکن ہو گا کہ بین الاقوامی معاہدہ اتحاد میں شریک ہو سکیں مثلاً اس قسم کے معاہدۂ اتحاد جیسے جہازراں کانفرنس یا تحدیدی اسکیمیں (Restriction Schemes)۔ لیکن اس قانون کے اثرات صرف برآمدی تجارت ہی کی حد تک محدود نہیں رہے۔ کاروباری اتحاد کی خاطر جب ایک دفعہ انجمن (Association) بنانے کی اجازت دے دی جاتی ہے، تو پھر اس انجمن کو سارے صنعتی مسائل میں دل چسپی لینے اور ان پر بحث و مباحثہ کرنے سے بمشکل ہی باز رکھا جا سکتا ہے۔ اور دیکھا گیا ہے کہ برآمدی تجارت سے متعلق جو انجمنیں ہوتی ہیں، ان کے خیالات میں گھریلو تجارت سے متعلق بھی حیرت انگیز طور پر ہم آہنگی پائی جاتی ہے۔

تھوڑے ہی دنوں پہلے کی بات ہے کہ ۱۹۳۶ء میں رابن من پیٹ مین قانون پاس کیا گیا تاکہ کلیٹن قانون کی بعض دفعات کو مزید تقویت پہنچائی جا سکے اور ان کی وضاحت کی جا سکے۔ سابقہ قانون کے تحت قیمت میں امتیاز برتنے کی پالیسی کو ناجائز قرار دے دیا گیا تھا۔ بجز ان صورتوں کے جب کہ اس امتیاز کو گریڈ مقدار یا مصارف نقل و حمل میں فرق کی بنا پر حق بجانب ٹھہرایا جا سکے۔ یہ شکایت بڑی عام تھی اور خاص کر چھوٹے خوردہ فروشوں کو زیادہ تھی کہ بڑے بڑے خوردہ فروش مثلاً چین اسٹورز (Chain Stores) اور میل آرڈر ہاؤس (Mail -

(Order - Houses) والے ایسی شرطوں پر کارخانہ داروں سے مال حاصل کرنے میں کامیاب ہو جاتے ہیں کہ ان کی کسی طرح توجیہ نہیں کی جا سکتی۔ گریڈ، مقدارِ خرید یا مصارفِ نقل و حمل میں فرق کی وجہ سے اس قدر زیادہ فرق نہیں ہو سکتا چھوٹے خوردہ فروشوں نے فیڈرل ٹریڈ کمیشن پر بہت زور ڈالا کہ اس بارے میں وہ کچھ کرے۔ مگر اس میں ان کو کامیابی نہ ہو سکی۔ فیڈرل ٹریڈ کمیشن نے اگر کبھی یہ کوشش بھی کی کہ کارخانہ داروں کو گاہکوں کے مابین امتیاز برتنے سے روکا جائے تاکہ خوردہ فروشوں کے مابین مسابقت کمزور نہ پڑنے پائے تو اس کوشش میں اس کو عدالتوں نے کامیاب نہیں ہونے دیا۔ عدالتوں کے خیال میں اصل مسابقت وہی ہے جو مال بنانے والوں کے مابین ہو، نہ کہ مال بیچنے والوں کے مابین۔ گرچہ آگے چل کر مسابقت کے اس محدود مفہوم کو مسترد کر دیا گیا۔ پھر بھی لفظ مسابقت کی مزید تعریف کی ضرورت باقی رہی۔ رابن سن پیٹ مین ترمیمی قانون (Robinson Patman Amendment Act) بین ریاستی تجارت کی حد تک ایک ہی گریڈ اور قسم کا مال خریدنے والوں کے درمیان امتیاز برتے جانے کو ممنوع قرار دیتا ہے، بشرطیکہ اس امتیاز کی وجہ سے مسابقت میں کمی آتی ہو، یا اجارے کو ابھرنے کا موقع ملتا ہو۔ قیمتوں میں صرف اسی حد تک فرق کی اجازت دی گئی تھی جس حد تک کہ یہ نتیجہ ہو مصارفِ پیدائش یا دیگر مصارف میں فرق کا۔ قانون کی گرفت سے بچنے کے سیدھے سادے طریقوں کا بھی تدارک کر دیا گیا تھا۔ مثلاً اشتہارات کی وجہ سے جو رعایت دی جاتی تھی وہ بند کر دی گئی اور اسی قبیل کے دوسرے حربوں کے استعمال کو بھی روک دیا گیا۔ رابن سن پیٹ مین قانون کس حد تک موثر ثابت ہو سکا اس کا دیکھا جانا ابھی باقی ہے۔ اس لیے کہ عدالت کے سامنے یہ ثابت کرنا کوئی آسان کام نہیں کہ قیمتوں میں جو فرق رکھا گیا ہے اس کے معقول اسباب موجود نہیں ہیں۔ قیمتوں کے معاملے میں امتیاز برتنے والے کارخانہ دار عدالت کے سامنے اپنا مقدمہ پوری قوت کے ساتھ پیش کرتے ہیں۔ ماہر وکیلوں کی خدمات، ہوشیار گواہ، اعداد و شمار اور فنی معلومات کا ذخیرہ یہ ساری سہولتیں ان کو حاصل رہتی ہیں۔ فرقِ قیمت کو ناواجبی ثابت کرنے میں

مزید دشواری اس وجہ سے بھی پیدا ہو جاتی ہے کہ بعض صنعتوں میں کام آنے والے خام مال کی قیمتیں برابر چڑھتی اترتی رہتی ہیں۔

۴۔ روزویلٹ کے تجربات

فرینکلن روزویلٹ کے دورِ انتظام میں تھوڑے دنوں کے لیے ایسا محسوس ہوا کہ سابقہ پالیسی کو بالکل الٹ دیا گیا ہے۔ یعنی ان پالیسیوں کو جو مذکورہ بالا قوانین کی جان رہی ہیں۔ اور ان کے بدلے کاروباری اتحاد اور تجارتی رکاوٹوں کو سرکاری طور پر فروغ دینے کی پالیسی اختیار کر لی گئی ہے۔ یہ قلب ماہیت ایسی اچانک ، اس کا دوام ایسا مشتبہ اور موجودہ دستور کے تحت ان کا قانونی جواز اس درجہ ناقابلِ اعتبار تھا کہ اس کا تفصیلی تجزیہ کرنے کی کوشش بے سود رہے گی تاہم اس کے موٹے موٹے خد و خال کے بارے میں کچھ نہ کچھ کہنا ضروری ہے۔

عجیب تضاد ہے کہ اجاروں پر کنٹرول قائم کرنے کے پچاس سالہ ارتقا کو بے اثر کر دینے میں جس سسٹم کا سب سے زیادہ دخل رہا وہ سسٹم خود اسی نظام کی بنیاد پر کھڑا کیا گیا جو کنٹرول کی خاطر بنایا گیا تھا۔ فیڈرل ٹریڈ کمیشن کے تفویض جو کام کیے گئے تھے ان میں ایک یہ بھی تھا کہ قیامِ اجارہ کی خاطر اختیار کی جانے والی غلط قسم کی کارروائیوں کا تدارک کرے۔ اس مقصد کو آگے بڑھانے کی غرض سے کمیشن نے ، جیسا کہ ہم دیکھ چکے ہیں، تجارتی دستور العمل پر سوچ بچار کے لیے کانفرنسیں منعقد کرنے کا طریقہ اختیار کیا تھا۔ واجبی اور ناواجبی تجارتی کارروائیوں کا تعین کرنے میں ان کانفرنسوں سے فیڈرل ٹریڈ کمیشن کو بڑی مدد ملتی تھی اور اسی بنا پر بعض کارروائیوں کی کمیشن اجازت دیتا اور بعض کو ممنوع قرار دیتا۔

صنعتی بحالی سے متعلق قومی قانون (National Industrial recovery Act) نے صدر کو وسیع اختیارات عطا کر دیے تھے۔ ان اختیارات کو استعمال کرتے ہوئے منصفانہ مسابقت کے بارے میں صنعت کاروں کی انجمن کی جانب سے پیش کردہ ضابطہ عمل کی صدر امریکہ اگر چاہے تو منظوری دے سکتا تھا۔ مگر یہ منظوری اسی وقت دی جا سکتی تھی جب کہ اس ضابطۂ عمل پر چلنے کی وجہ

سے اجارہ دارانہ کارروائیوں کی گنجائش نہ نکلتی ہو۔ منظوری دینے میں اس کا بھی خیال رکھا جاتا کہ متعلقہ ضابطۂ عمل اس پالیسی کو روبہ عمل لانے میں مددگار ثابت ہوگا جس کو مذکورہ بالا قانون میں موٹے موٹے طریقے پر بیان کر دیا گیا ہے۔ سرکار کے زیر نگرانی اجتماعی کارروائی پر کاروباری لوگوں کو آمادہ کرے گا اور پیداواری صلاحیت کے ممکنہ حد تک بھرپور استعمال کو فروغ دینے میں مدد و معاون ثابت ہوگا۔ اس قانون میں بطور خاص اس بات کی گنجایش رکھی گئی تھی کہ صدر امریکہ کے منظور کردہ ضابطۂ عمل کے تحت کی جانے والی کارروائیاں اینٹی ٹرسٹ قوانین کی گرفت سے مستثنا سمجھی جائیں گی۔

قومی صنعتی بحالی قانون کے تحت جو ایڈ منسٹریٹر مقرر کیا گیا تھا اس نے تقریباً فی الفور یہ بات صاف صاف کہہ دی کہ وہ ایسے ضابطۂ عمل کا عموماً روادار نہ ہوگا جس کی غرض کھلے طور پر اقل ترین قیمتوں یا کوٹے کا معین کرنا ہو۔ لیکن منصفانہ مسابقت کی تلاش میں ایسے طریقے اختیار کیے گئے جن کو معمولی قسم کے کارٹیل سے شاید ہی ممیز کیا جا سکے۔ پہلی وجہ تو اس کی یہ ہے کہ بعض صنعتوں کی حد تک منصفانہ مسابقت کے مفہوم میں اس کو بھی شامل کیا گیا تھا کہ ان صنعتوں میں شامل کرنے والی فرم اپنی مشنری کو صرف چند معینہ گھنٹوں سے زیادہ استعمال نہیں کرے گی۔ بعض صورتوں میں اوقاتِ کار کو اتنا گھٹا دیا گیا تھا کہ اس کی وجہ سے کل مقدارِ پیداوار کو ایک خاص حد سے زیادہ نہیں بڑھایا جا سکتا تھا اور پھر اس محدود مقدارِ پیداوار کو مختلف فرموں کے درمیان ان کی صلاحیتِ کار کے مطابق بانٹ دیا گیا تھا۔

اور اس سے بھی زیادہ اس کی مثالیں ملتی ہیں جہاں منصفانہ مسابقت کا مفہوم یہ قرار دیا گیا تھا کہ کوئی فرم اپنا مال ایسی قیمت پر نہ بیچے گی جو مصارفِ پیدائش سے بھی کم ہو۔ ان ساری باتوں کا نتیجہ یہ ہوا کہ ہر ہر قدم پر مشکلات پیدا ہونے لگیں۔ مثلاً مصارفِ پیدائش سے کیا مراد ہے؟ مختلف ضابطہ ہائے عمل (Codes) میں اس کی مختلف ڈھنگ سے تعریف بیان کی گئی۔ بعضوں نے اس کی تعریف یوں بیان کی یعنی پیش نظر فرم کے مصارف۔ بعضوں نے کہا کہ مصارفِ پیدائش

سے چند نمائندہ فرموں کے مصارف مراد لینا چاہیے۔ کسی نے سب فرموں کے اوسط مصارف کو مصارفِ پیدائش قرار دیا۔ بعضوں کے نزدیک سب سے کم مصارف والی فرم کے مصارف کو مصارفِ پیدائش قرار دیا جانا مناسب تھا۔ پھر ان امور کی تعریف و تشریح بھی کرنی ضروری تھی۔ یعنی مقرر کی جانے والی قیمت میں بالائی مصارف (Overhead costs) کی کیا مقدار شامل کی جائے۔ مصارف کو پھیلانے کے لیے صلاحیت کار اور حدِ استعمال کے مابین کیا تناسب فرض کیا جائے۔ پلانٹ کی کس قیمت کو پیشِ نظر غرض کے لیے قابل شمار سمجھا جائے۔ یہ بات نہایت ضروری تھی کہ مصارف شماری (Cost accounting) کا ایک ایسا طریقہ اختیار کیا جائے جو تمام فرموں کے لیے یکساں ہو۔ نیز یہ بھی ضروری تھا کہ ہر ایک کاروبار کے لیے ایک ہی قسم کا سسٹم قائم کرنے کی کوشش کی جائے۔ ان مشکلات کے پیشِ نظر کوئی تعجب کی بات نہیں کہ ضابطہ ہائے عمل کو روبہ کار لانے والی مشنری کو ایسے مسائل کا سامنا کرنا پڑا جو کم از کم اس وقت تو لاینحل ثابت ہوئے۔

لیکن مصارفِ پیدائش سے کم دام پر مال بیچنے کو روکنے کی کوشش کی گئی تو اس کے خلاف صارفین اور ان کے مفادات کی نگہداشت کرنے والے بورڈوں (Boards) کی طرف سے اتنا ہنگامہ ہوا کہ ضابطہ قیمت میں ردوبدل کر دینا پڑا اور آگے کے لیے اس کو ناقابلِ اطلاق قرار دے دیا گیا۔ البتہ بعض خاص ایمرجنسی کی صورت میں ضابطہ قیمت کو آگے بھی عاید کیا جا سکتا تھا۔ لیکن فرموں کی قیمتوں میں ایسی تخفیف کی قانوناً اب بھی اجازت نہ تھی جو تباہ کن ثابت ہو اور جب کاروباری ایجنسیوں کو قیمت پر موثر نگرانی کا اختیار ایک بار عطا کر دیا جاتا تو پھر یہ ایجنسیاں اس اختیار سے بہ آسانی دست بردار نہیں ہوتیں۔

ایک اور ریگولیشن تھا۔ جو تعین قیمت کے معاملے میں تو باعث سہولت تھا مگر تخفیف قیمت کے معاملے میں رکاوٹ کا باعث ثابت ہو رہا تھا۔ کھلی قیمت کی پالیسی پر بہت سی فرمیں بطور خود پہلے ہی سے عمل پیرا تھیں۔ اکثر ضابطہ ہائے عمل نے اس پالیسی کو تمام فرموں کے لیے لازمی قرار دے دیا۔ فرموں کے لیے لازم کر دیا گیا کہ وہ اپنے کارخانے کے بنائے ہوئے ہر ہر مال کی قیمت کی فہرست اور

چھوٹ (Discounts) و دیگر رعایتوں کی تفصیلات ارباب ضابطہ کے پاس داخل کر دیا کریں۔ اربابِ ضابطہ کو مطلع کیے بغیر کوئی فرم اس بات کی مجاز نہ تھی کہ چھپی ہوئی قیمتوں سے ہٹ کر کسی اور قیمت پر اپنا مال فروخت کرے۔ مال سپلائی کرنے کے لیے کسی خاص آرڈر کو حاصل کرنے کی خاطر قیمتوں میں محض وقتی قسم کی تبدیلیوں کو روکنے کے لیے کم از کم چند دن پہلے اس کی اطلاع کرنی ضروری قرار دی گئی اور بعض اوقات اس کی اطلاع بھی ضروری تھی کہ یہ تبدیلیاں کتنے دنوں تک جاری رہیں گی۔ خصوصی ریگولیشن کے ذریعے قیمتوں میں زیادہ سرعت کے ساتھ بھی تخفیف کی اجازت تھی۔ بہ شرطیکہ یہ تخفیف دوسروں کے مقابلے میں بہ طور جوابی کارروائی کی گئی ہو۔ فالتو اور نقصان رسیدہ (Damaged) مال کے لیے بھی رعایتی قیمتیں وصول کی جا سکتی تھیں۔ لیکن اس طریقہ کار کے خلاف بھی ہنگامہ شروع ہو گیا۔ صارفین کا کہنا تھا کہ جو بیوپاری قیمتوں میں تخفیف کے ارادے کا اعلان کر دیتا ہے اس پر زور ڈالا جاتا ہے کہ وہ اپنے ارادے کو عمل جامہ نہ پہنائے۔ مال بنانے والوں کو یہ شکایت تھی کہ ان کی قیمتیں جو مقرر شدہ ہوتی ہیں اس کی خبر پا کر دوسرے ہوشیار بیوپاری گاہکوں کو اپنی طرف کھینچنے میں کامیاب ہو جاتے ہیں۔ اور اس طرح ریگولیشن پر پوری ایمانداری سے چلنے والوں کے بیوپار پر زد پڑتی ہے۔ نتیجتاً اس سارے نظام میں پہلے کے مقابلے میں زیادہ لچک پیدا کی گئی اور زیادہ رازداری کے ساتھ کارروائیاں کی جانے لگیں۔

قیمتوں کے بارے میں بیوپاریوں کے مابین آپسی مسابقت بازی کو جب حدود و قیود کا پابند کر دیا گیا تو پھر دیگر امور میں جو مسابقت بازی ہوتی ہے اس کو بھی اسی طرح حدود اور قیود کا پابند کرنا ضروری ہو گیا۔ اس کے لیے مندرجہ ذیل امور کو بھی زیر نگرانی لانا ضروری ہو گیا۔ یعنی نظامِ قرض (System credit) اور ڈسکونٹ، فروخت پیداوار کی شرطیں، مرمت وغیرہ کے سلسلے میں خدمات کی فراہمی، دوبارہ خرید لینے کا معاہدہ (Repurchase agreements) اور امداد بہ سلسلہ مبادلہ (Exchange allowances) ان ساری باتوں کے علاوہ مختلف قیمتوں پر فروخت شدنی اشیا کی نوعیت اور معیار پر بھی نگرانی قائم کرنی پڑی۔

حکومت ان مشکلات سے ابھی دست وگریباں ہی تھی کہ ۱۹۳۵ء میں سپریم کورٹ نے ریکوری ایکٹ (Recovery Act) کو خلاف دستور (Uncon-stitutional) قرار دے دیا۔ سپریم کورٹ نے اپنا فیصلہ ان وجوہ کی بنا پر صادر کیا تھا یعنی کچھ تو اس وجہ سے کہ اس قانون کے تحت منتقلی اقتدار کی جو گنجائش ہے وہ دستور کے خلاف ہے اور کچھ اس بنا پر کہ جداجدا منفرد ریاستوں کے اندر تجارت کو پابند ضابطہ کرنے کے سلسلے میں فیڈرل حکومت کو جو اختیارات حاصل ہیں ان کا تعلق تجارت کے صرف ان پہلوؤں سے ہے جو بین ریاستی بیوپار کو براہِ راست متاثر کرتے ہوں اور وہ بھی بہت ہی محدود مفہوم میں جس کی تعریف بیان کردی گئی ہے۔ بحالیٔ قانون کے تحت بنائے گئے ضابطہ ہائے قانون کو اینٹی ٹرسٹ قوانین کی گرفت سے مستثنا رکھا گیا تھا۔ سپریم کورٹ کے مذکورہ بالا فیصلے کی وجہ سے ان کا یہ استثنا جاتا رہا۔ چناں چہ ضابطہ ہائے عمل کے عہدے داران پھر ایک بار شرمن اور کلیٹن قوانین اور فیڈرل ٹریڈ کمیشن کی گرفت میں آگئے۔ ان ضابطہ ہائے عمل کو بالکل ختم کردیے جانے سے بچانے کی کوششیں کی گئیں۔ اور وہ اس طرح کہ ان ضابطوں سے ان حصوں کو خارج کردیا گیا جو اینٹی ٹرسٹ قوانین کے خلاف پڑتے تھے۔ فیڈرل ٹریڈ کمیشن نے بھی اس کام میں ہاتھ بٹایا۔ اس کمیشن نے بعض طریقہ ہائے کار سے متعلق اپنی رائے پر کچھ حد تک نظرثانی کرلی اس طرح کم از کم ایک ضابطۂ عمل کی منظوری کمیشن نے دے دی۔ اس ضابطے کے تحت ایسی قیمت پر مال کی فروخت کو ممنوع قرار دیا گیا تھا جو قیمت مصارف پیدائش سے بھی کم ہو اور یہ ایسا کرنے کی نیت کسی حریف بیوپاری کو نقصان پہنچانا ہو یا سابقت کی شدت کو کم کرنا ہو، یا اجارہ قائم کرنا ہو، گویا پھر ایک ایسی مثال ہمارے سامنے آتی ہے جہاں "واجبی" اور "ناواجبی" تجارتی کارروائیوں کے مابین حد فاصل کا کھینچنا قریب قریب ناممکن ہو جاتا ہے۔ بعض ضابطہ ہائے عمل پر ان بہانوں ‏ ـ ہمارے اب تک عملدرآمد جاری ہے مگر بعض ضابطے تو ختم ہی ہوگئے۔ لیکن اس میں کوئی شک نہیں کہ کاروباری انجمنوں کو قائم ہونے سے روکنا اتنا مشکل کام نہیں ہے جتنا کہ قائم شدہ انجمنوں کو توڑنا دشوار ثابت ہوتا ہے۔ لہذا یہ بات قریب قریب یقینی ہے کہ بحالیٔ قانون 7

اپنی یادگار کے طور پر کچھ شریفانہ معاہدے (Gentlemens agreements) اور مشترکہ کارروائی کے بارے میں کچھ ایسی عادتیں چھوڑ جائے گا جو صارفین کے مقابلے میں صنعت کاروں کے حق میں زیادہ مفید ثابت ہوں گی۔

اس عظیم تجربے کی قدروقیمت کا اندازہ لگانے کے لیے ہمیں کچھ اور انتظار کرنا پڑے گا۔ لہٰذا ابھی یہ نہیں کہا جا سکتا کہ آیا یہ تجربہ کامیاب رہا یا ناکام۔ اور اس کا اندازہ لگانا تو شاید کبھی بھی آسان کام نہ ہوگا کہ بحالیِ قانون کے جو چند بڑے اچھے نتائج برآمد ہوئے وہ کس حد تک ان نیم اجارہ دارانہ اختیارات کا نتیجہ تھے جو عہدے داران ضابطہ (Code Authorities) کو سونپے گئے تھے اور کس حد تک وہ نتیجہ تھے ان متعدد کارروائیوں کا جن کی ابتدا فرینکلن روزویلٹ نے کی تھی۔ پھر ہم اتنا کہہ سکتے ہیں کہ وہ بڑا ہی جلد باز آدمی ہوگا جو ممالک متحدہ امریکہ میں پیش آنے والے واقعات کی روشنی میں یہ دعویٰ کر بیٹھے کہ اجارہ دارانہ قید و بند ہی وہ کنجی ہے جس کی مدد سے خوشحالی اور فارغ البالی کے خزانوں کے دروازے کھولے جا سکتے ہیں۔

۷۔ حالیہ زمانوں میں ہونے والی تبدیلیاں (More recent changes.)

اجاروں کی وجہ سے ہونے والی غارت گری اور اجاروں پر کنٹرول کے مسئلے میں ۱۹۳۶ء سے از سرِ نو دلچسپی لی جانے لگی ہے۔ اس کی بڑی وجہ تجارتی حالات میں وہ سدھار ہے جو اس زمانے میں واقع ہوا۔ سابقہ حکومتوں کے تحت اجاروں سے متعلق قوانین کے نفاذ میں یکسانیت نہیں پائی جاتی۔ بلکہ کبھی ان کو سختی سے نافذ کیا گیا اور کبھی نرمی برتی گئی۔ چناں چہ کہا جاتا ہے کہ[1] ہارڈنگ (Harding)

---

[1] یہ خیال ایک سربرآوردہ محاسب مصارف (Cost accountant) کا ہے جس کا اظہار ۱۹۳۶ء میں کیا گیا تھا۔ ٹی۔ پی۔ ہومان (T. P. Homan) نے اپنے مضمون بہ عنوان "اینٹی ٹرسٹ قانون پالیسی پر کچھ نوٹ" میں اس خیال کو نقل کیا ہے۔
(Quarterly Journal of economics Nov. 1939)

کولج (Coolidge) اور ہوور (Hoover) کے زمانے میں صنعتوں کو شرمن قانون کی گرفت سے بہ ہمہ طور آزادی حاصل رہی اور مختلف انجمنوں کے ذریعے جو ہر صنعت میں پائی جاتی تھیں، مسابقت کو بڑی حد تک آپسی معاہدوں کا پابند کر دیا گیا تھا۔ محکمہ عدالت بہت ضبط اور ذہانت سے کام لیتا رہا اور شرمن قانون کو صرف انھیں صنعتوں پر نافذ کرتا جو اس قانون کی صریحاً اور بالکل ناواجبی طور پر خلاف ورزی کرتی ہوئی پائی جاتی۔

قانون چاہے کتنا ہی اچھا کیوں نہ ہو مگر اس کو موثر طریقے پر نافذ کرنے کے لیے جوش اور ولولہ ورتم کی ضرورت ہوتی ہے۔ ۱۹۳۰ء۔ ۱۹۴۰ء کے دوران جو معیارات رہے ان کو اس طرح بیان کیا گیا ہے[1]

مسابقت کے "ناواجبی طریقوں" کے خلاف دائر کردہ مقدمات کا فیصلہ ٹریڈ کمیشن محض تکمیل ضابطہ کے لیے بے دلی سے تصفیہ کر دیتا، اس کی پرواہ کیے بغیر کہ ان پر بعد میں عمل ہو تا رہے گا یا نہیں۔ محکمہ عدالت بھی صرف چند گنے چنے معاملات میں کارروائی کرتا اور وہ بھی آگے ان معاملات پر نگرانی کا کوئی موثر انتظام کیے بغیر۔ تحقیقات سے متعلق اپنے اختیارات کا استعمال تو فیڈرل ٹریڈ کمیشن نے گویا بالکل ترک ہی کر دیا تھا۔ چناں چہ شرمن قانون کی اس زمانے میں بہ کثرت اور بعض اوقات رسوا کن انداز میں خلاف ورزی ہوتی رہی۔ عدالتوں کے ہاتھوں شرمن قانون کی جو درگت بنائی گئی تھی اس کا نتیجہ یہ ہوا کہ اس قانون کی گرفت سے بچ نکلنے کے پچاسوں طریقے لوگوں نے معلوم کر لیے۔ خلاف ورزی کرنے والوں پر کڑی نظر رکھنے کے لیے کوئی بندوبست نہیں کیا گیا۔ چناں چہ جب ان قوانین کی خلاف ورزی ہوتی ہے تو متعلقہ عہدے داروں تک اس کی خبر تک نہیں پہنچنے پاتی۔ اس کا بھی کوئی انتظام نہیں ہے کہ بازار کے ڈھانچے کا مطالعہ کیا جاتا رہے اور اس مطالعے کی روشنی میں یا تو اس کی سفارش کی جائے کہ اس کو قانون کے مقاصد کے مطابق ڈھالا جائے یا ان کو قانون کی دفعات سے

---

[1] یہ پورا اقتباس مستحق توجہ ہے۔ (Homan loc. cit)

چھوٹ دی جائے۔ بجٹ میں اس مد پر خرچ کے لیے ناکافی گنجائش کی وجہ سے ان قوانین کے موثر طور پر نفاذ کی خاطر کافی عملہ بھی نہیں بحال کیا جاسکا ہے۔

اگر ہم یہ مان بھی لیں کہ اصلاح کی خاطر جوش و خروش کی وجہ سے اس مصنف کی تحریر میں کچھ تلخی آگئی ہے[1] مگر پھر بھی بات ظاہر ہے کہ ممالک متحدہ امریکہ اجاروں پر کنٹرول کے مسئلے کو حل کرنے کی منزل سے ابھی بہت دور ہے۔

چناں چہ ۱۹۳۸ء میں روزویلٹ نے ایک کمیٹی کے تقرر کے لیے منظوری حاصل کرلی۔ اس کمیٹی کے یہ اغراض تھے۔ یعنی اینٹی ٹرسٹ طریقہ کار کو بہتر بنانے پر غور کرنا اور ان مسائل کی جانچ کرنا مثلاً انضمام، استحکام اور مالیاتی کنٹرول کا حصول — (Consolidation and acquisition) مالیاتی کنٹرول، سرمایہ کاری کرنے والے ٹرسٹ، بنک، ہولڈنگ کمپنیاں، تجارتی انجمنیں، پیٹنٹ قوانین، اور ان کے علاوہ اس پر بھی غور کرنا اس کمیٹی کے دائرۂ عمل میں داخل تھا کہ کن ممکنہ طریقوں سے بذریعہ محصول اندازی مسابقتی کاروبار کی ہمت افزائی کی جاسکتی ہے ۱۹۴۰ء کے اواخر سے پہلے اس کمیٹی کی آخری رپورٹ کی امید نہیں[2] لیکن اس کمیٹی کی عارضی رپورٹ میں یہ سفارشیں کی گئی ہیں یعنی پیٹنٹ قوانین میں کچھ ردو بدل کیا جائے اور تجارت میں رکاوٹ ڈالنے کی خاطر اگر ان کو استعمال کیا جارہا ہو تو اس کو ممنوع قرار دیا جائے ایسا قانون پاس کیا جائے جس کی رو سے ایک کارپوریشن دوسرے کارپوریشن کے اثاثوں اور حصص کو حاصل نہ کرسکے اور اینٹی ٹرسٹ قوانین کے موثر طور پر نفاذ کے لیے دیوانی اور تعزیری مداوے فراہم کیے جائیں۔

موجودہ قوانین میں یہ ترمیمات اور اسی قسم کی دوسری ترمیمات کو اگر واقعی روبہ عمل لایا گیا تو اس کی وجہ سے کچھ حد تک وہ رخنے دور ہو جائیں گے جو مدافعتی نظام میں پڑ گئے ہیں۔ نصف صدی کے تجربوں کی روشنی میں ان ترمیمات کی جو ضرورت محسوس کی گئی تو اس سے ثابت ہوتا ہے کہ صنعتوں کو نئے ڈھنگ سے منظم کرنے کے لیے، جس قسم کا قانونی نظام درکار ہوتا ہے اس کو وجود میں

---

[1] بقول عرفی ؎ "نوا را تلخ تر می زن چوں ذوق نغمہ کم یابی" (مترجم)

لانا کتنا مشکل کام ہے۔ خاص کر ایسا قانونی نظام جو مطلوبہ باتوں کی تو اجازت دیتا ہو لیکن نامطلوب کے لیے کوئی گنجائش نہ ہو اور اصل مسئلہ ہے بھی یہی کہ کن باتوں میں عوام کا فائدہ ہے اور کن باتوں میں نقصان۔ اس بارے میں خیالات برابر بدلتے رہے ہیں اور خیالات میں اس طرح کی تبدیلیوں کی وجہ سے مسئلہ زیر بحث اور بھی پیچیدہ ہو کر رہ گیا ہے۔ بعض دفعہ حالات اس بات کے مقتضی ہوتے ہیں کہ اجاروں کو ملک کے صنعتی نظام میں قائم ہی ہونے نہ دیا جائے لیکن کبھی یہی مناسب نظر آتا ہے کہ اجاروں کی اجازت تو دی جائے مگر ان پر کنٹرول رکھا جائے۔ یہ طے کرنا کہ کب کون سی پالیسی مناسب ہوگی کوئی آسان کام نہیں اور اس کی وجہ سے بھی اس مسئلہ میں مزید پیچیدگی پیدا ہو گئی ہے۔

دسواں باب

جرمنی کے اجارے اور ان سے متعلقہ قوانین

۱۔ اجارے کی کارٹیل والی شکل کا جرمنی میں کیوں غلبہ رہا؟

اجاروں سے متعلق جرمن کی سرکاری پالیسی ممالک متحدہ کی سرکاری پالیسی سے بنیادی طریقے پر مختلف رہی ہے[1] کم از کم ابتدائی ایام میں امریکہ کی بہ حیثیت مجموعی یہ پالیسی رہی کہ جہاں جہاں ممکن ہو مسابقت کو برقرار رکھا جائے۔ اس کے برخلاف جرمنی کی پالیسی یہ رہی کہ نہ صرف اجاروں کے وجود کو تسلیم کیا جائے بلکہ ان کی ہمت افزائی کی جائے۔ البتہ ان کی کارروائیوں کو زیرِ نگرانی رکھا جائے۔ ان دو ملکوں کے درمیان پالیسی میں جو یہ بڑا فرق پایا جاتا ہے وہ خود نتیجہ ہے اس فرق کا جو تجارت میں خلل ڈالنے والے معاہدوں سے متعلق وہاں کے قوانین میں ہم کو نظر آتا ہے۔ امریکہ میں جیسا کہ ہم دیکھ چکے ہیں اس قسم کے معاہدوں کو شروع میں عدالتوں کے ذریعہ نافذ تو نہیں کروایا جا سکتا تھا مگر وہ خلاف قانون بھی نہیں تھے۔ آگے چل کر ان کو خلاف قانون بھی قرار دے دیا گیا۔ اسی قسم کے معاہدے جرمنی میں قانوناً جائز بھی تھے اور عدالتوں کے ذریعہ ان کو نافذ بھی کروایا جا سکتا تھا، بجز اس صورت کے جب کہ یہ ثابت کیا جا سکے کہ یہ معاہدے یا تو بنیادی قوانین کے خلاف ہیں (Contra leonos mores)، یا اس بات کا امکان ہے کہ ان کی وجہ سے

---

[1] اس باب کے مباحث کا تعلق نازی پارٹی کے دور سے پہلے والے زمانے سے ہے۔

مفادِ عامہ کو دھکا پہنچے گا۔ عدالتوں نے ان مبہم الفاظ کی اس طرح تعبیر کی کہ اس کی وجہ سے ایسے باہمی معاہدوں کے لیے بھی قانونی جواز کی گنجائش نکل آئی جن کی غرض قیمتوں کو بڑھانا تھا۔ لکڑی سے پلپ (Pulp) بنانے والے کارخانہ داروں نے فروخت پیداوار کے مشترکہ طور پر بندوبست کے لیے باہمی معاہدے کے تحت ایک ایجنسی برائے فروخت قائم کرنی چاہی۔ جب ان کے خلاف امپیریل سپریم کورٹ میں مقدمہ دائر ہوا تو اس کورٹ نے یہ فیصلہ صادر کیا:۔

"اگر کسی صنعت کی پیداوار کی قیمت اس قدر گر جائے کہ اس کی وجہ سے اس صنعت کا چلنا ناممکن ہو جائے یا خطرے میں پڑ جائے تو ایسی صورت میں جو بحرانی حالات پیدا ہوں گے وہ نہ صرف افراد کے لیے تباہ کن ثابت ہوں گے، بلکہ قومی معیشت کو بھی برباد کر کے رہیں گے۔ لہٰذا پوری قوم کا مفاد اسی میں ہے کہ کسی صنعت کی پیداوار کی قیمت مستقل طریقے پر بہت زیادہ گری ہوئی نہ رہے۔"

اس قسم کی فضا میں ظاہر ہے اجارہ دارانہ انجمنیں آزادانہ طور پر فروغ پا سکیں۔ برطانیہ عظمیٰ اور امریکہ میں اجاروں کو مجبوراً مکمل انضمام کی شکل یا نجی قسم کے معاہدوں کی شکل اختیار کرنی پڑی۔ اس کے برخلاف جرمنی میں آزاد و خود مختار کمپنیوں کی انجمن والی شکل زیادہ دیرپا ثابت ہوئی اور اجارہ دارانہ تنظیم کی یہی شکل وہاں بہ نسبت دوسری شکلوں کے زیادہ چھائی ہوئی رہی۔ گو اس میں شک نہیں کہ ٹرسٹ، انضمام (Fusion) دیوقامت کمپنیاں اور علی الخصوص عمودی اتحاد کے تحت منظم کاروبار بھی جرمنی میں عام تھے۔ لیکن ابھی حال تک ان کو وہاں وہ اہمیت حاصل نہیں تھی جو کارٹیل اور آزاد کمپنیوں کی انجمن کو حاصل تھی۔

یہ کارٹیل مختلف شکلوں کے ہوتے ہیں۔ شروع شروع میں ان کا تجربہ ۱۸۷۰ء تا ۱۸۸۰ء کے درمیان کیا گیا۔ بعد کو بتدریج ان کے اندر پیچیدگیاں پیدا ہو گئیں۔ جرمنی میں بہت سی انجمنیں کارٹیل کے نام سے مشہور ہیں۔ لیکن جو فرائض یہ انجام دیتی ہیں ان کا اجارہ دارانہ سرگرمیوں سے دور کا بھی واسطہ نہیں۔ یہ انجمنیں کبھی اس غرض کے لیے قائم کی جاتی ہیں کہ مشترکہ فریدے کے جو فائدے ہیں انھیں

حاصل کیا جائے، کبھی ڈسکونٹ کا ایک یکساں معیار مقرر کرنا ان کی غرض ہوتی ہے۔ کبھی قرض کے لیے معیار مقرر کرنا اور کبھی پیکنگ کے لیے طریقہ کار کا تعین ان کا مقصد ہوتا ہے۔ جن انجمنوں کی غرض خاص طور پر اجارے کا قیام ہوتا ہے، ان کا تعلق قیمت اور مقدار پیداوار کے تعین اور ارکانِ انجمن کے درمیان بازار کی تقسیم سے ہوتا ہے۔

بالکل ابتدائی دور کے اجارے نجی نوعیت کے تھے اور ایسی انجمنوں کی شکل میں قائم کیے گئے تھے جن کی رجسٹری بھی نہیں کروائی گئی تھی۔ کوئی کمپنی بھی جب چاہے ان انجمنوں میں شریک ہو سکتی اور جب چاہے ان سے الگ ہو سکتی تھی۔ اس کا نتیجہ یہ تھا کہ یہ انجمنیں زیادہ دیرپا نہیں ثابت ہوتیں۔ ان حالات میں سب سے زیادہ فائدہ میں وہ کمپنی رہتی جو معاہدۂ اتحاد سے الگ رہتے ہوئے اتحاد کے جو فائدے ہیں ان سے مستفید ہوتی رہتی۔ اس کی دیکھا دیکھی ان کمپنیوں کو بھی معاہدۂ اتحاد سے الگ ہوجانے کی ترغیب ہوتی جو شروع میں اتحاد میں شریک تھیں۔ الگ رہنے والی کمپنیاں کیوں کر فائدے میں رہتیں اس پر ہم پچھلے باب میں روشنی ڈال چکے ہیں۔

رھینش وسٹفالین کوئلہ کی صنعت (Rhenish-Westphalian Coal Industry) میں اسی قسم کی ایک ڈھیلی ڈھالی انجمن (Loose association) قائم تھی۔ اس کا زمانہ ۱۸۷۰ء تا ۱۸۸۰ء کا ہے۔ تیز رفتار توسیع کی وجہ سے مال کی پیداوار ضرورت سے زیادہ ہونے لگی چناں چہ قیمتیں گرنے لگیں۔ صورتِ حال سے نمٹنے کے لیے کاروباری لوگوں نے نجی طور پر ایک غیر رجسٹری شدہ انجمن قائم کر لی جو شروع میں صنعت متعلقہ کے ۹۰ فی صد حصے پر حاوی تھی۔ انجمن نے اپنے کام کا آغاز اس طرح کیا کہ ممبروں کے سامنے پیداوار میں دس فی صد کمی کرنے کی تجویز رکھی۔ مگر یہ تجویز چل نہ سکی اس لیے کہ سب ممبر فوراً ہی انجمن سے نکل گئے اور پیداوار پر تحدید کی یہ اسکیم بری طرح ناکام رہی۔ تعین قیمت کے ذریعے اسی مقصد کو حاصل کرنے کے لیے کچھ اور کوششیں کی گئیں۔ یہ کوششیں بھی ناکام رہیں اور ان کی ناکامی کے بھی وہی اسباب تھے۔ وسٹفالین کی صنعت میں قائم شدہ ابتدائی کارٹیلون

کی تاریخ پر تعجب ہوتا ہے کہ ۱۹۲۸ء و ۱۹۲۹ء والی پانچ کونٹیز اسکیم (five Counties Scheme) اور کوئلہ کی صنعت سے متعلق دوسری برطانوی اسکیموں کی تاریخ سے بہت ملتی جلتی ہے۔ ہر دو ملکوں میں اس قسم کی انجمنیں ایک ہی نوعیت کی کمزوری کا شکار رہیں یعنی ممبروں کو زیادہ دنوں تک انجمن سے وابستہ رکھ سکنے کی صلاحیت کا فقدان۔

ان تجربوں اور اسی قسم کے دوسرے تجربوں سے یہ بات ظاہر ہوگئی کہ کارٹیلوں کو کامیاب بنانے کے لیے نجی قسم کی انجمن کے بجائے زیادہ باضابطہ قسم کی انجمن بنانی ضروری ہے۔ چناں چہ باضابطہ طریقے پر منظم کی ہوئی متعدد انجمنیں بتدریج وجود میں آئیں۔ ان میں ہر ایک کی ظاہری شکل و صورت یکساں نہیں تھی۔ اس قسم کی باضابطہ انجمنوں میں سے ایک وہ تھی جس کی رجسٹری کروائی جاتی۔ رجسٹری شدہ ہونے کی وجہ سے ان انجمنوں کو ایک قانونی رتبہ حاصل ہو جاتا۔ لہذا یہ انجمنیں دوسروں کے خلاف عدالتی چارہ جوئی کر سکتیں اور دوسروں کو بھی ان کے خلاف یہی حق حاصل تھا۔ لیکن جو ممبر انجمن سے علاحدگی اختیار کرنا چاہے اس کو ایسا کرنے سے باز رکھنے کی اس وقت کوئی صورت نہ تھی۔ ان کی مدت عمر صرف دو سال کی ہوا کرتی۔ لہٰذا زیادہ دیرپا قسم کے اکثر کارٹیلوں کو مابقی ان دو شکلوں میں سے کسی ایک شکل کو اختیار کرنا پڑا۔ یعنی ڈبل کمپنی (Double Company) کی شکل یا بالکل سیدھی سادی قسم کی محدود ذمہ داری والی کمپنی (Limited liability company pure and simple)۔ ڈبل کمپنی اس طور پر منظم ہوتی ہے۔ پہلے تو ایک نجی قسم کی انجمن بنائی جاتی ہے۔ نجی انجمن میں تمام متعلقہ آزاد و خود مختار کارخانہ دار شامل ہوتے ہیں۔ اس کے اوپر ایک بالکل علاحدہ کمپنی عموماً محدود ذمہ داری کے اصول پر قائم کی جاتی ہے۔ مذکورہ بالا نجی انجمن کے ارکان اس محدود ذمہ داری والی کمپنی کے حصہ دار ہوتے ہیں۔ ان کے مابین پہلے سے طے شدہ ایک اسکیم کے تحت حصوں کی تقسیم عمل میں آتی ہے۔ محدود ذمہ داری والی یہ کمپنی چند فرائض انجام دیتی ہے۔ مثلاً تمام ممبروں کی جانب سے ان کی مشترکہ پیداوار کے فروخت کا بندوبست کرنا اس کا خاص کام ہے۔ سیدھی سادی قسم کی محدود ذمہ داری والی کمپنی کی جو

شکل مروج ہے اس کے تحت بھی ایک کمپنی قائم کی جاتی ہے۔ محدود ذمہ داری والی یہ کمپنی ان فرموں کی مشترکہ ملکیت میں ہوتی ہے جن کا کسی ایک خاص صنعت سے تعلق ہوتا ہے۔ یہ کمپنی اپنی ممبر فرموں کی پیداوار کو ایک معاہدے کے تحت حاصل کرکے ان کے فروخت کا انتظام کرتی ہے۔ منافع کی تقسیم ممبر فرموں کے مابین طے پائے ہوئے کسی سمجھوتے کے تحت عمل میں آتی ہے۔

۲۔ رھینش ویسٹ فالین کول کارٹیل کی مثال (An example from the Rhenish-Westphalian Coal Cartel)

ڈبل کمپنی کی سب سے پہلی کامیاب مثال ولیسفالین کوک سنڈی کیٹ (Westphalian Coke Syndicate) کی ہے جو سنہ ۱۸۹۰ء میں قائم ہوا تھا۔ سنہ ۱۸۹۳ء میں رھینش وسٹفالین کول سنڈی کیٹ نے اسی کے طریقۂ کار کی نقل کی۔ جو مسائل اس وقت ہمارے زیر غور ہیں ان کی وضاحت کے لیے ہم اسی کول سنڈی کیٹ کی تنظیم کو بطور مثال کے پیش کریں گے۔ پوری تنظیم (Cartel) ان دو حصوں پر مشتمل تھی یعنی ایک غیر رجسٹرڈ شدہ انجمن اور دوسری محدود ذمہ داری والی ایک کمپنی (سنڈی کیٹ)۔ انجمن نے پھر ایک کوٹا کمیشن (Quota Commission) اور ایک مجلس مشاورت (Advisory Council) کا انتخاب کیا۔ سنڈیکیٹ کے حصے داروں کے جلسۂ عام کی حیثیت میں کام کرتے ہوئے اس انجمن نے بورڈ آف ڈائریکٹرز (Board of Directors) اور نگران کمیٹی (Supervisory Committee) کا بھی تقرر کیا۔ کوئلے کی جدا جدا کانوں کے لیے پیداوار کا جو کوٹا[1] تھا اس میں کچھ فی صد کمی کرکے کل مقدار پیداوار کا تعین کیا گیا۔ کل مقدار کوٹا کا ایک معین حصہ (بہ حساب فی صد) ہر کمپنی کو تفویض کردیا جاتا

---

[1] یہاں پر یہ سمجھنا خالی از اہمیت نہیں کہ جرمن اسکیم میں کوٹا کا وہی مفہوم ہے جو برطانوی قانون بابت سنہ ۱۹۳۰ء میں Standard tonnages کا مفہوم ہے۔ برطانوی اسکیم میں فقط کوٹا کا وہی مطلب ہے جو جرمن اسکیم میں اس طرح شمار کیا جاتا ہے یعنی ۱۰۰ میں سے کچھ مقدار منہا کرنے کے بعد جو باقی رہے۔

جو اس مقدار سے زیادہ مقدار میں کوئلہ نکالنے کی مجاز نہیں تھی۔ اس طرح کوٹا شروع میں تقسیم کیا جاتا، بعد کو چل کر کوٹا کمیشن اس میں رد و بدل کر سکتا تھا۔ یہ کمیشن ایک غیر جانب دار ثالث کی حیثیت سے اپنے فرائض انجام دیتا لیکن پیداوار میں حسب ضرورت کتنا فی صد کمی کی جائے اس کا تعین کرنا انجمن کی مجلس شوریٰ کا کام تھا۔ اور مال کی بکری میں اتار چڑھاؤ کے ساتھ مقدار پیداوار میں بھی کمی بیشی کی جاتی۔

ہر گریڈ کے کوئلے کی تین بالکل جدا جدا قیمتیں کارٹیل نے اپنے مقصد کے لیے مقرر کر رکھی تھیں۔ پہلے تو مجلس شوریٰ سنڈی کیٹ کی رہنمائی کے لیے وقفے وقفے سے ایک معیاری قیمت قائم کر دیتی جس سے نیچے قیمت پر اس گریڈ کا کوئلہ عموماً نہیں بیچا جاتا۔ دوسرے سنڈی کیٹ کے ڈائرکٹر ایک حسابی قیمت (Accounting price) قائم کرتے جو معیاری قیمت سے عموماً اونچی ہوتی۔ سنڈی کیٹ اسی قیمت پر انجمن کے ممبروں سے ان کا کوئلہ خریدتا۔ تیسرے یہی نظما ہر گریڈ کے کوئلے کے لیے ایک قیمت فروخت (Selling price) مقرر کرتے۔ صارفین کو یا کوئلہ بیچنے والے بیوپاریوں کو اسی قیمت پر کوئلہ فراہم کیا جاتا۔ یہ قیمت فروخت لازماً معیاری قیمت سے اونچی ہوتی لیکن حسابی قیمت سے کبھی کبھار نیچے ہو سکتی تھی۔

ممبر فرموں کو اسی قدر منافع ملتا جس قدر کہ حسابی قیمت ان کے انفرادی مصارف سے زیادہ ہوتی۔ قیمت فروخت حسابی قیمت سے جس قدر زیادہ ہوتی اسی قدر سنڈی کیٹ کو منافع ملتا۔ سنڈی کیٹ کا منافع پھر انجمن کے ممبروں کے مابین ان کے کوٹا کے تناسب سے تقسیم کر دیا جاتا۔ قیمت فروخت حسابی قیمت سے جب کبھی نیچے گر جاتی تو سنڈی کیٹ کو نقصان اٹھانا پڑتا۔ اس نقصان کی تلافی کے لیے ممبر انجمنوں کو اپنے اپنے کوٹا کے تناسب سے سنڈی کیٹ کو رقمیں ادا کرنی پڑتیں۔ بعض موقعے ایسے بھی آئے ہیں جب کہ ممبر انجمنوں کو اس طرح اچھی خاصی رقمیں سنڈی کیٹ کو ادا کرنی پڑیں۔

کارٹیل کا یہ نظام اس طرح قائم تھا یعنی انجمن کا ہر رکن سنڈی کیٹ کے ساتھ

معاہدہ طے کرتا جس کی رو سے وہ اس بات کا پابند ہوتا کہ اپنی پیداوار فروخت کے لیے سنڈی کیٹ کے حوالے کر دے گا۔ (ایک آدھ خاص استثنائی صورتوں کو چھوڑ کر) سنڈی کیٹ یہ ذمہ داری قبول کرتا کہ وہ کوئلے کی کل مقدار کو لے لے گا (چند حدود کے اندر) اور اس کو بیچ کر جو منافع ہو گا وہ انجمن کے ممبروں کے مابین تقسیم کر دے گا۔ اس سلسلے کا پہلا معاہدہ جو ہوا تھا وہ دس سال کے لیے تھا۔

اس سے پہلے دس سالہ مدت کے ختم پر ۱۹۰۳ء میں کارٹیل کی بارہ سال کے لیے دوبارہ تجدید عمل میں آئی۔ بہ حیثیت مجموعی یہ کارٹیل کامیابی سے چلتا رہا۔ چند کمزوریاں جو نمودار ہوئیں ان کی بھی کچھ حد تک اصلاح کر لی گئی، خاص کر کوئلہ جیسے اہم خام مال پر سنڈی کیٹ کے اجارہ دارانہ قبضہ کی وجہ سے کوئلہ استعمال کرنے والے کارخانوں کو اونچے دام پر یہ خام مال خریدنا پڑ رہا تھا جب کہ بعض دوسرے کارخانوں کو اپنی کانوں سے کوئلہ صرف اسی قیمت پر مل جاتا جو مصارف پیدائش کے برابر ہوتی لیکن تمام کارخانوں کو یہ سہولت نہیں حاصل تھی۔ اس کی وجہ سے عمودی اتحاد (Vertical Combination) کو بڑی ترقی ہوئی، خصوصاً لوہا اور فولاد کی صنعت میں۔ کارٹیل سے وابستہ رہنے کے معاوضے میں کان کنی اور لوہا و فولاد کی صنعت سے تعلق رکھنے والی یہ ملی جلی کمپنیاں (These mixed mines) اپنے حق میں نہایت موافق شرائط حاصل کرنے میں کامیاب رہیں۔ ان ملی جلی کمپنیوں کو اس بات کی اجازت تھی کہ وہ اپنے لوہا اور فولاد کے کارخانوں کو جتنا چاہیں کوئلہ فراہم کریں۔ کوٹا کی پابندی ان پر صرف اس حد تک تھی جس حد تک وہ سنڈی کیٹ کے توسط سے اپنا کوئلہ بیچنا چاہیں۔ سنڈی کیٹ ان سے معاوضہ خدمت بھی صرف اسی تناسب سے وصول کرتا جس تناسب سے ان کا کوئلہ فروخت کرتا۔ اس کے علاوہ جو بڑی تبدیلیاں کی گئیں ان کا تعلق کوئلے کی فروخت کی تنظیم سے تھا۔ اور اس امر سے کہ کاروباری گرم بازاری کے زمانوں میں کوٹا کو کس حساب سے حالات کے مطابق بنایا جائے۔

جو اسکیم مخلوط کانوں کے حق میں اتنی زیادہ فائدہ مند ہو اس کے بہت

دنوں تک چلنے کی توقع شروع ہی سے نہیں تھی۔ چناں چہ جب تجدید معاہدہ کی تاریخ ۱۹۱۵ء میں قریب پہنچی تو دباؤ بڑھنے لگا۔ کارٹیل سے پروشین حکومت (Prussian Govt.) کے الگ ہو جانے کی وجہ سے مشکلات میں مزید اضافہ ہوگیا اس لیے کہ وسٹفالیہ (Westphalia) میں بڑی بڑی کانیں اس حکومت کے زیر ملکیت تھیں، لیکن ۱۹۱۵ء تک آتے آتے جنگ کی وجہ سے مقدار پیداوار پر پابندی عائد کرنے کی ضرورت ہی باقی نہیں رہی۔ اگر حکومت مجبور نہ کرتی تو شاید اس بار کارٹیل باقی ہی نہیں رکھا جاتا۔ جنگ کے بعد اور روہر (Ruhr) پر قبضہ (Occupation) کے دوران کارٹیل کو پھر سرگرم عمل کیا گیا۔ ایسا حکومت کے دباؤ کے تحت کیا گیا اور اس بار معاہدے کی مدت نسبتاً مختصر رکھی گئی۔ اس قسم کا سرکاری دباؤ اگر نہ پڑتا تو ایسے کئی مواقع آئے تھے، جب کہ کارٹیل کا ختم ہو جانا یقینی تھا۔ بتدریج سمجھوتہ کی ایک راہ نکال لی گئی۔ اس سمجھوتے کے تحت ملی جلی کمپنیوں کے لیے یہ ممکن نہیں رہا کہ تحدید پیداوار کی ساری ذمہ داری ان کمپنیوں کے سر تھوپ دی جائے جو صرف کوئلے کی کان کنی سے تعلق رکھتی ہیں۔ اس اسکیم کے تحت کسی معدن کو جو کوٹا دیا جاتا اس کو دو حصوں میں بانٹ دیتے۔ ایک وہ حصہ جو اس معدن سے وابستہ کسی کارخانے میں استعمال کے لیے ہوگا۔ (اس مقدار کا تعین بڑی احتیاط سے کیا جاتا)۔ دوسرا وہ حصہ جو بکری کے لیے مختص ہوگا۔ ملی جلی کمپنیوں نے اب یہ مان لیا کہ کوئلے کی اس مقدار پیداوار پر بھی پابندی رہے گی جو کوئلہ وہ اپنے سے وابستہ کارخانوں میں استعمال کے لیے نکالتی ہیں۔ خالص کان کنی کرنے والی کمپنیوں پر جو پابندی ہوتی اس کے ۳۵ فی صد کی حد تک ملی جلی کمپنیوں پر تحدید ہوتی۔ بکری کے لیے جو کوئلہ ملی جلی کمپنیاں نکالتی ہیں اس پر اسی شرح سے تحدید عائد ہوتی جس شرح سے خالص کان کنی کرنے والی کمپنیوں پر۔

ایک دوسرا مسئلہ جو اس کارٹیل کے لیے باعث پریشانی ثابت ہو رہا تھا وہ برآمدی بازاروں اور جرمنی کے اندر متنازعہ علاقوں میں فروخت پیداوار کا مسئلہ تھا۔ جرمنی کے اندر جو متنازعہ فیہ علاقے تھے وہاں دیگر ممالک، خصوصاً برطانیہ سے

مسابقت کا سامنا تھا۔ سنڈی کیٹ کا یہ طریقہ رہا تھا کہ غیر متنازعہ فیہ علاقوں کے لیے اونچی قیمتیں مقرر کرتا اور متنازعہ فیہ علاقوں میں جو قیمت بھی مل جاتی قبول کر لیتا لیکن ہر معدن کی پیداوار ان بازاروں میں نہیں آتی۔ ان بازاروں میں بکری کی وجہ سے سنڈی کیٹ کے تحت حلقہ کانی بڑھ گیا آخر میں یہ طے کیا گیا کہ ملکی بازار میں بکری کے لیے جو کوئلہ ہوگا اس کو غیر ملکی بازاروں کو بھیجے جانے والے کوئلے سے الگ رکھا جائے گا۔ غیر ملکی بازاروں میں سنڈی کیٹ محض بکری ایجنٹ کی حیثیت سے کام کرے گا اور مصارف و نقصانات کو متعلقہ فریقوں کے مابین اس بازار میں ان کے کوئلے کی بکری کی بنا پر بانٹ دیا جائے گا۔

اس کوئلہ کارٹیل کی تاریخ سے ان بہت ساری مشکلات کی اچھی طرح وضاحت ہو جاتی ہے جن کا اس قسم کی تمام انجمنوں کو سامنا کرنا پڑتا ہے۔ اس سے ہم کو پتہ چلتا ہے کہ متضاد مفادات رکھنے والی کمپنیوں کے درمیان ہم آہنگی پیدا کرنا کس قدر دشوار امر ہے، خصوصاً جب ایک ہی صنعت سے تعلق رکھنے والی مختلف کمپنیوں کی پیداوار میں وہ ہم جنسی پائی جاتی ہو اور نہ ان پیداواروں کو ایک ہی قسم کے بازار میں فروخت کیا جاتا ہو۔ جرمنی میں کوئلے کی صنعت سے تعلق رکھنے والی جتنی کمپنیاں ہیں ان میں سے چند کو صرف کوئلہ نکالنے اور بیچنے سے دلچسپی ہے۔ چند دیگر کمپنیوں کا ذیلی پیداواروں سے زیادہ تعلق ہے۔ بعض کمپنیاں اپنی کانوں سے نکالے ہوئے کوئلے کو ملنے تحت کسی دوسرے کاروبار میں بطور خام مال کے استعمال کرتی ہیں، لہٰذا کوئلے کی فروخت سے ان کو کوئی دلچسپی نہیں ہوتی۔ ان کو اس کی بالکل پرواہ نہیں ہوتی کہ کوئلے کے مصارفِ پیدائش اور قیمت پیداوار میں کیا فرق ہے۔ ان کو جس بات سے گہری دلچسپی ہوتی ہے وہ یہ ہے کہ کوئلہ نکالنے میں جو مصارف لاحق ہوتے ہیں ان کو کم سے کم رکھا جائے۔

دوسری مشکل جو درپیش ہوتی ہے وہ یہ ہے کہ کارٹیل کے تمام ممبروں کو کس طرح ایک ہی مشترکہ پالیسی کا پابند رکھا جائے۔ مفادات کے اختلاف میں خود یہ پنہاں ہے کہ حالات کے اتار چڑھاؤ بعض ممبروں کے حق میں زیادہ فائدہ مند ثابت ہوں اور دوسروں کے حق میں اتنا زیادہ فائدہ مند نہ ثابت ہوں۔ ہو سکتا ہے

کہ بعض ممبر ایسے بھی ہوں کہ میعادِ معاہدہ کے دوران شروع سے آخر تک ان کو نقصان ہی پہنچتا رہے۔ اگر وہ کارٹیل کے ممبر نہ ہوتے تو یہی ان کے حق میں بہتر ہوتا۔ لیکن غالب امکان اس کا ہے کہ کارٹیل کی پالیسی آج جن کمپنیوں کے حق میں مفید ثابت ہو رہی ہو، ممکن ہے کل وہی پالیسی ان ہی کمپنیوں کے حق میں ناموافق نتائج پیدا کرے۔ یہ بات تو معقول نہیں معلوم ہوتی کہ جب حالات موافق ہوں تو بعض ممبر دوسرے ممبروں کی آزادیِ عمل پر رکاوٹ لگانا چاہیں اور جب حالات ناموافق ہو جائیں تو خود اسی قسم کی رکاوٹ سے بچ نکلنے کو اپنا حق سمجھیں۔ اس کی نامعقولیت کے باوجود ممبروں کی جانب سے بارہا ایسی کوششیں کی جاتی ہیں حالات میں کوئی بنیادی تبدیلی آ جائے تو اور بات ہے، ورنہ جو معاہدے خوشی خوشی طے کیے گئے ہوں ان کو ہرگز کالعدم نہیں ہونے دینا چاہیے۔ محض اس بنا پر کہ جن توقعات کے ساتھ یہ معاہدے کیے گئے تھے وہ لفظ بہ لفظ پورے نہ ہوئے۔ یہ سوال بڑا مشکل اور اختلافی رہا ہے کہ وہ کیا حالات ہیں جن کے تحت کسی ممبر کو کارٹیل سے الگ ہو جانے کی اجازت دی جا سکتی ہے۔ آگے اس پر مزید گفتگو کی جائے گی۔

میعادِ معاہدہ کے دوران معاہدے سے علاحدگی اختیار کرنے کے علاوہ، خود تجدیدِ معاہدہ کے وقت سنگین نوعیت کی نئی نئی مشکلات پیدا ہوتی رہی ہیں۔ نہ صرف کوئلہ کارٹیل بلکہ کئی ایک دیگر کارٹیلوں کے معاملے میں بھی حکومت کے لیے یہ ضروری ہو گیا کہ وہ قانون کے زور سے ان کو باقی رکھے۔ اس سلسلے میں پہلی مثال پوٹاش سنڈی کیٹ (Polash Syndicate) کی ہے۔ سنہ ۱۹۱۰ء میں حکومت نے مداخلت کرتے ہوئے "قانوناً" اس سنڈی کیٹ کو جاری رہنے پر مجبور کر دیا۔ ماضی قریب میں قانون کی طاقت کو نہ صرف اس لیے استعمال کیا گیا کہ دورانِ نزاع و گفت و شنید کارٹیلوں کو چلنے دیا جائے اور ان کو سمجھوتے پر مجبور کیا جائے بلکہ اس لیے بھی کہ جو کمپنیاں عدم شرکت پر بضد ہوں ان کو معاہدے میں شریک ہونے پر مجبور کیا جائے۔ چناں چہ سنہ ۱۹۳۴ء میں بہت سی کانوں کو ان کی مرضی کے خلاف وسٹفالین رینش کارٹیل کے تابع ہونے پر مجبور کر دیا گیا۔

کسی معاہدے میں اپنی خوشی سے جو کمپنیاں شریک ہوئی ہیں ان کو معاہدے پر قائم رکھنے کی کوشش اور بات ہے۔ لیکن معاہدے میں شرکت پر کمپنیوں کو ان کی مرضی کے خلاف مجبور کرنا بالکل جداگانہ معاملہ ہے اور اس طرح جبر کرنے کو حق بجانب ٹھہرانا بہت ہی مشکل ہے۔ صارفین کے مفادات کی حفاظت کے حق میں دوسرے ممالک کے اندر جو سب سے زیادہ طاقتور عنصر کام کرتا رہا ہے وہ یہ ہے کہ کم لاگت والے پیداکاروں نے عارضی نوعیت والی تحدیدی اسکیموں سے الگ ہو جانے میں کبھی پس و پیش نہیں کیا اور اس طرح انھوں نے مقدار پیداوار پر تحدید عائد کرنے کی اسکیم کو ہمیشہ ناکام بنا دیا۔ مقدار تحدید عائد کرنے کی غرض یہ ہوتی ہے کہ قیمتیں اتنی اونچی رکھی جا سکیں کہ اس قیمت پر مال بیچ کر اونچی لاگت والے بیوپاریوں کو بھی منافع مل سکے، حالاں کہ اپنی نااہلی کی وجہ سے وہ اس منافع کے مستحق نہ ہوں۔ انیسویں صدی کے شروع میں نیو کاسل کول وینڈ (New-Castle Coal Vend) کے اجارہ دارانہ اقتدار پر روک لگانے میں جو چیز سب سے زیادہ کارگر ثابت ہوئی وہ ان کمپنیوں کی طرف سے مسابقت کا امکان تھا جو مذکورہ بالا کول وینڈ میں شامل نہیں تھیں۔ معاہدے سے الگ ہو جانے کے امکان کی وجہ سے کم لاگت والی کمپنیوں کی سودے بازی کی پوزیشن ہمیشہ بہت مضبوط رہی۔

لیکن ٹھنڈے دل سے اگر اس کارٹیل کی اور دوسری مماثل قسم کی تنظیموں کی تاریخ کا مطالعہ کیا جائے تو ان کی جانب سے کیے جانے والے دعوے کی صداقت پر شبہات پیدا ہوئے بغیر نہیں رہ سکتے۔ یعنی اس دعوے پر کہ اجارہ دارانہ تنظیموں کی وجہ سے نظم و ضبط اور استحکام پیدا ہوتا ہے بلکہ سچی بات یہ ہے کہ اجارہ دارانہ تنظیموں کی وجہ سے مسابقتی زور آزمائی تو ہٹ جاتی ہے مگر اس کی جگہ کارٹیلوں کی سیاسی کشمکش لے لیتی ہے جس کی نوعیت بڑی شدید ہوتی ہے۔ سرکاری مداخلت کی عدم موجودگی میں ان اجارہ دارانہ انجمنوں کی وجہ سے کاروبار کی دنیا میں اکثر تو انتہائی قسم کا عدم استحکام ہی رہتا ہے۔ البتہ بیچ بیچ میں کبھی مختصر مدت کے لیے چین اور امن کے دور بھی آ جاتے ہیں۔ مسابقت کے تحت قیمتوں میں بے شک اتار چڑھاؤ

ہوتا رہتا ہے۔ مگر یہ اتار چڑھاؤ مقابلتاً تدریجی طریقے پر رونما ہوتا ہے۔ اس کے برخلاف اجارے کے تحت اسی نوعیت کی تبدیلیاں اچانک طور پر وقوع پذیر ہوا کرتی ہیں جس کی وجہ سے کاروباری طبقے کا سارا حساب و کتاب درہم برہم ہوکر رہ جاتا ہے۔ یہ اچانک تبدیلی اس وجہ سے ہوتی ہے کہ اجارہ دار کبھی اچانک طور پر اس کا فیصلہ کر لیتے ہیں کہ پیداوار پر تحدید کی پالیسی کو ترک کر کے اس کی جگہ کسی نہ کسی قسم کی مسابقتی پالیسی پر عمل کریں گے۔ نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ معاہدے کی پابندی سے چھٹکارا پاتے ہی تمام شرکائے معاہدہ مستقبل کی امید میں اپنی پیداوار میں غیر ضروری طور پر اضافہ کر لیتے ہیں۔ لہٰذا اس میں شک نہیں کہ کارٹیل قسم کی کمزور کاروباری انجمنیں طاقتور اجاروں کے مقابلے میں کہیں زیادہ خطرناک ثابت ہوتی ہیں۔ ایسی کمزور انجمنوں سے تو بہتر ہے کہ کوئی انجمن ہی نہ ہو۔ اسی لیے حکومتوں کے سامنے بعض اوقات دو ہی راستے رہ جاتے ہیں۔ یا تو ان کمزور انجمنوں کو تقویت پہنچائی جائے، یا ان کو دبا دیا جائے۔

۳۔ کارٹیلوں پر قانونی نگرانی

جرمنی نے ان کو تقویت پہنچا کر زیادہ طاقتور بنانے والی راہ اختیار کی۔ اس راہ کو منتخب کرنے کے غالباً کئی اسباب تھے۔ کچھ حد تک ایک وجہ یہ تھی کہ جب بھی مسئلہ حکومت کے زیر غور آیا تو محسوس کیا گیا کہ ان کو تقویت پہنچانے کی پالیسی ایک کمتر برائی کا درجہ رکھتی ہے، لہٰذا دبانے کی بجائے جرمنی میں ہمیشہ تقویت پہنچانے کی پالیسی پر عمل کیا گیا۔ اس کی ایک وجہ یہ بھی تھی کہ حکومت صنعتی نظام کو نہایت منظم حالت میں دیکھنا چاہتی تھی تاکہ جنگی اغراض کے لیے اس سے معاملہ کرنے میں آسانی ہو۔ ایک وجہ یہ بھی تھی کہ صنعت میں نظم و ضبط کو بعض اوقات بجائے خود ایک مقصد سمجھ لیا گیا تھا۔ سمجھا یہ جاتا تھا کہ صنعت میں نظم و ضبط رہے گا تو اس کی وجہ سے ملکی سیاست میں نظم و ضبط کے قیام میں مدد ملے گی۔ جرمنی والوں کے خیال میں صنعتی نظم و ضبط کا صرف یہی مقصد نہیں تھا کہ کثیر ترین تعداد کے کثیر ترین فائدے کے جمہوری اصول کی تکمیل ہو سکے۔ اگرچہ یہ

کارٹیل ہمیشہ حکومت کے منظورِ نظر رہے اور جرمنی کے لائق ترین ماہرین معاشیات بڑے پر زور انداز میں اس کی پیچ کرتے رہے، لیکن نہ عوام میں یہ اس طرح کبھی مقبول رہے اور نہ کبھی ان کو بلا نگرانی چھوڑا گیا۔ ان کارٹیلوں پر دو دفعہ انکوائری بٹھائی گئی۔ پہلی بار ۱۹۰۲ء اور ۱۹۰۵ء کے دوران اور دوسری بار ۱۹۲۸ء و ۱۹۲۹ء کے دوران۔ دونوں دفعہ ان پر بعض غیر اہم باتوں کی بنا پر کچھ نکتہ چینی کی گئی لیکن صنعتی تنظیم کی اساس کی حیثیت سے ان کے قبول کیے جانے کے معاملے میں کوئی کمزوری نہیں آئی۔

۱۹۱۴ء تا ۱۹۱۸ء والی جنگ سے پہلے کارٹیلوں اور اجاروں کے اقتدار پر جرمنی کے عام ملکی قانون کے تحت ہی عموماً پابندیاں عائد کی جاتی تھیں۔ اولاً محدود ذمّہ داری کے تحت پبلک کمپنیوں کا قیام جن ضابطوں کا پابند تھا ان کی وجہ سے کاروبار میں سرمایہ لگانے والوں کے استحصال کا بڑی حد تک تدارک ہو گیا تھا۔ استحصال کے یہ طریقے ممالک متحدہ امریکہ میں تو عام تھے لیکن دوسرے ملکوں میں بھی ایسا نہیں کہ ان کا بالکل ہی رواج نہ تھا۔ ان ضابطوں کی وجہ سے محدود ذمہ داری والی پبلک کمپنیاں ہر کس و ناکس بہ آسانی نہیں قائم کر سکتا تھا، بلکہ ان کا قیام یا تو نہایت معتبر قسم کے افراد یا بنک کے جیسے اداروں کے ہاتھوں ہی عمل میں آسکتا تھا۔ ان ضابطوں کے تحت ضروری تھا کہ قیام کمپنی سے پہلے تمام معلومات سرکار کو فراہم کی جائیں۔ بعض صورتوں میں یہ بھی ضروری تھا کہ ان معلومات کی کسی باہری آڈیٹر سے پہلے تنقیح کروالی جائے، تب ان کو آڈیٹر کی رپورٹ کے ساتھ سرکار کے سامنے پیش کیا جائے۔ ان امور سے متعلق عموماً معلومات فراہم کرنی پڑتی تھیں۔ یعنی حصص کے بدلے جو جائداد حاصل کی گئی ہے اس کی ماہیت کیا ہے؟ کمپنی کو منظم کرنے والوں کو ذاتی طریقے پر فراہم کردہ معلومات کی صداقت کا قابلِ لحاظ حد تک ذمہ دار ٹھہرایا گیا تھا۔ ان معلومات کی اشاعت بھی لازمی تھی خصوصاً حاصل کردہ جائداد کی قیمت اور اس جائداد سے سابق میں جو آمدنی مل رہی تھی اس کی اشاعت تو بالکل ضروری تھی۔ نیز ہر ایک کمپنی کے لیے لازم تھا کہ اس کے دو ذمہ دار اور ایک دوسرے سے بالکل آزاد بورڈ ہوں۔ ایک انتظامی کمیٹی (Management Committee) اور دوسرا نگرانِ کار

کمیٹی (Supervisory Committee)۔ کوئی ایک شخص بہ یک وقت دونوں کا ممبر نہیں ہو سکتا۔ اور ہر دو کمیٹیوں کے لیے لازم تھا کہ کمپنی کی فراہم کردہ تمام معلومات کی صداقت کے بارے میں وہ اپنے کو الگ الگ طور پر مطمئن کر لیا کریں۔

ان نگران کار کمیٹیوں کے توسط سے بنک اور دوسرے بڑے حصہ دار کمپنی کی پالیسیوں پر اثر انداز ہو سکتے تھے اور انھیں کمیٹیوں کے ذریعہ جرمنی میں بنکوں نے اجارہ دارار تنظیموں کے قیام میں اکثر حصہ لیا۔ اس معاملے میں جرمنی اور ممالک متحدہ امریکہ میں بنکوں کا جو متضاد رول رہا ہے اس کا مطالعہ دل چسپی سے خالی نہ ہوگا۔ ممالک متحدہ امریکہ میں کاروباری اتحاد کے قیام میں پہل کرنے والے بیوپاریوں کی کارستانیاں ہرگز ممکن نہ تھیں اگر ان کو بڑے بڑے بنکوں کی ہمدردانہ امداد حاصل نہ ہوتی۔ لیکن بنکوں کی اصل غرض اس ہمدردانہ امداد سے یہ ہوتی کہ غیر معمولی منافع کمانے کا جو ایک موقع نظر آرہا ہے اس کو کسی طرح ہاتھ سے جانے نہ دیا جائے۔ جرمنی میں بھی بنکوں نے اس سلسلے میں اہم حصہ ادا کیا ہے۔ لیکن یہاں بہ حیثیت مجموعی ان کی یہ کوشش رہی کہ نگران کمیٹیوں کے توسط سے اپنے زیر نگرانی کمپنیوں کے مابین نقصان رساں مسابقت کو روکا جائے اور ان کمپنیوں کو ان کا واجبی منافع دلوایا جائے تاکہ روز افزوں آمدنی اور حصص کی قیمت میں جو اضافہ واقع ہوا ہو اس سے وہ کمپنیاں محروم نہ رہ جائیں۔ اس کے برخلاف امریکہ میں بنکوں کی کوشش یہ رہی کہ شیر مارکیٹ (Share market) میں دخل اندازی کے ذریعے غیر متوقع منافع کمائے جائیں۔ جرمنی میں کمپنی قانون سے قطع نظر عام سول قانون کے ذریعہ ہی اجارہ دارانہ انجمنوں یا ان کو قائم کرنے والوں کی چیرہ دستیوں سے دوسرے کاروبار والوں کی حفاظت کا کچھ سامان ہو جاتا تھا۔ اس عام سول کوڈ کے تحت ہر اس شخص یا جماعت کو ہرجانا ادا کرنا پڑتا تھا جس کے بارے میں یہ ثابت ہو جائے کہ وہ جان بوجھ کر دوسروں کو زک پہنچانے کے لیے ایسے طریقوں کو کام میں لایا ہے جو اخلاقِ حسنہ کے خلاف ہیں۔ سنہ ۱۸۹۶ء اور سنہ ۱۹۰۹ء میں خصوصی قانون سازی کے ذریعے اس بات میں سول قانون کو اور زیادہ موثر بنایا گیا۔ اب

ناروا مسابقت کو خصوصاً، اگر اس میں غلط بیانی اور بداخلاقی سے کام لیا گیا ہو تو روکنے کی کافی گنجائش رکھی گئی تھی، اور ناجائز کاروباری طریقوں کے خلاف سرکاری حکم نامہ حاصل کرنا آسان بنا دیا گیا تھا۔

کارٹیلوں کو کنٹرول کرنے کے لیے خصوصی قانون سازی کا پتہ ۱۹۱۴ء تا ۱۹۱۸ء والی جنگ سے پہلے گویا نہیں ملتا۔ اس سلسلے میں پہلا قدم علمی اشتراکیت (Academic Socialism) کے دور میں اٹھایا گیا تھا۔ یہ دور ۱۹۱۸ء والے انقلاب کے فوراً بعد کا دور ہے۔ بجلی کی سپلائی اور کوئلہ، پوٹاش اور لوہا و فولاد کی پیدائش کی تنظیم نو اور ان پر قومی کنٹرول قائم کرنے کے لیے ۱۹۱۹ء اور ۱۹۲۰ء کے دوران قوانین پاس کیے گئے۔ کول انڈسٹری ایکٹ (Coal Industry - Act) اور اس کے تحت بنائے ہوئے ضابطوں کے ذریعہ اس صنعت پر ایک متحدہ نوعیت کا قومی کنٹرول قائم کیا گیا۔ اس متحدہ نظام کے تحت گیارہ علاقہ واری سنڈی کیٹ (Regional Syndicate) اور ایک قومی کول یونین (National Coal union) اور ایک قومی کول کاؤنسل (National Coal Council) کے قیام کی گنجائش رکھی گئی تھی۔ سنڈی کیٹ کی تنظیم کے لیے رھینش وسٹفالین کے نمونے کی قریب قریب ہو بہو پیروی کی گئی تھی۔ کول یونین سنڈی کیٹ کو اور اس صنعت میں کام کرنے والے مزدوروں کو نمائندگی دینے کے لیے قائم کیا گیا تھا۔ اس کے فرائض میں یہ باتیں داخل تھیں یعنی کل مقدارِ پیداوار میں سنڈیکیٹوں کا حصہ، رسد مقرر کرکے ان سنڈی کیٹوں کو اپنے اپنے حصۂ رسد کے لحاظ سے کوئلہ نکالنے کی اجازت دینا، سنڈی کیٹ کے لیے بازار کا مختص کرنا اور قیمتوں کے بارے میں مختلف سنڈی کیٹوں کی پالیسی میں تال میل برقرار رکھنا۔ کول کونسل ایک نگران کار کے فرائض انجام دینے کے لیے قائم کیا گیا تھا۔ اس کے ساٹھ ممبر تھے ممبروں کی آدھی تعداد آجرین اور مزدوروں کی برابر برابر تعداد میں نمائندگی کرتی۔ آدھے ممبر کوئلہ استعمال کرنے والی صنعتوں، کوئلے کے تاجروں، چھوٹے بڑے صارفین اور حکومت کی نمائندگی کرتے۔ اس کے فرائض میں یہ امور شامل تھے یعنی سنڈی کیٹوں کی کارروائی کے خلاف جو شکایتیں ہوں ان کی سنوائی، درآمد و برآمد

میں باقاعدگی پیدا کرنا اور کول یونین اور سنڈی کیٹوں کی طرف سے مقرر کردہ قیمتوں پر اپنی کمیٹی کے ذریعہ نگرانی رکھنا۔

ایسا معلوم ہوتا ہے کہ ان تنظیموں نے کبھی بھی اس طرح کام نہیں کیا جیسا کہ ان کے قائم کرنے والوں کو امید تھی۔ قومی کوئلہ یونین کے بہت سے فرائض تو کبھی ادا ہی نہیں کیے گئے اور بعض دیگر فرائض کو مختلف سنڈی کیٹوں نے آپس میں باہمی گفت و شنید کا مسئلہ بنا لیا۔ قیمتوں سے متعلق قومی کول کونسل کے فرائض کی بجا آوری وزیر امور معاشی اکثر اپنا ویٹو استعمال کرکے کر لیا کرتا۔ لیکن اس کا یہ مطلب نہیں کہ اس سلسلے میں جو قانون پاس کیا گیا تھا وہ بالکل بے جان ہو کر رہ گیا تھا اس لیے کہ کول کونسل کو اس نظام کا لازمی حصہ سمجھا جانے لگا تھا جو کوئلہ کی صنعت کو کنٹرول کرنے کے لیے قائم کیا گیا تھا۔ عام خیال یہی تھا کہ اس کونسل کو کچھ ردو بدل کے ساتھ باقی رہنے دیا جائے۔ کوئلہ کی صنعت اور بعض دوسری صنعتیں بھی چوں کہ پہلے ہی سے کنٹرول کے تحت تھیں اس لیے بعد کو جاری کیے گئے کارٹیل فرمان (Cartel decree) کے دفعات سے وہ باہر رہیں۔

۴۔ کارٹیل فرمان

زیادہ عمومی نوعیت والا قانون ۱۹۲۳ء میں پاس کیا گیا جب کہ غیر معمولی افراطِ زر اور اس کے نتیجے میں قیمتوں سے متعلق پیدا شدہ مسائل نے بالکل غیر منطقی انداز میں کارٹیلوں کے قانونی پوزیشن پر نظرِ ثانی کیے جانے کے عام مطالبے میں مزید شدت پیدا کر دی تھی۔ ۱۹۲۳ء سے پہلے کے چند برسوں کے دوران کارٹیلوں کی تعداد اور ان کے اثر میں کافی اضافہ ہوا تھا۔ معاشی اقتدار کے غلط استعمال کے خلاف جاری کیے جانے والے فرمان (Decree) پر اسٹریزی مان (Stresemann) نے ۲ نومبر ۱۹۲۳ء کو دستخط کیے۔ یہ کام ان غیر معمولی اختیارات کو استعمال کرتے ہوئے اسٹریزی مان نے کیا جو چند ہفتے قبل اس کو عطا کیے گئے تھے۔ بعد کو چل کر رائیشتاغ (Reichstag) نے بھی اس کو قبول کر لیا اور اس طرح اس فرمان کو ملک کے مستقل قانون کی حیثیت حاصل ہوگئی۔

اس کارٹیل فرمان نے تین چیزیں کیں۔ اولاً معاہدۂ کارٹیل سے متعلق چند ضروری شرائط متعین کر دیے۔ دوسرے رائخیش کے وزیر امور معاشی کو چند اختیارات سونپے اور تیسرے ایک کارٹیل کورٹ (Cartel Court) قائم کیا اور ساتھ ہی طریقۂ کار اور فیصلوں کے متعلق اس کورٹ کی رہنمائی کے لیے چند اصول بھی مقرر کر دیے۔

کارٹیل معاہدے کے لیے اس فرمان نے یہ ضروری قرار دے دیا کہ ایسے تمام معاہدے جن کے ذریعے پیدائش دولت یا فروخت پیداوار کے معاملے میں یا شرائط تجارت یا تعینِ قیمت کے طریقے یا وصول کی جانے والی قیمت (سنڈی کیٹ کارٹیل، کنونشن یا ازیں قبیل کے دیگر راضی نامے) کے بارے میں پابندیاں عائد کی گئی ہوں، ان کا تحریری شکل میں ہونا لازمی ہوگا[1]۔ جو معاہدے اب تک زبانی تھے ان کے لیے تین ہفتے کی مہلت دی گئی تاکہ اس اثنا میں ان کو بھی تحریری شکل دے دی جائے۔ تین ہفتے کے اندر اندر اگر ایسا نہ کیا گیا تو وہ معاہدہ کالعدم قرار پائے گا۔ ان معاہدوں کو کسی خانگی ادارے کے ذریعے نافذ کروانا ممنوع کر دیا گیا۔ معاہدے میں کسی ایسے فقرے کا شامل کرنا بھی ممنوع کر دیا گیا، جس کی غرض کارٹیل کورٹ میں عرضی پیش کرنے کے راستے میں رکاوٹیں ڈالنی ہو۔ ایک فقرے میں وزیر امور معاشی کو یہ اختیار دیا گیا کہ اگر وہ ضرورت محسوس کرے تو معاہدے سے متعلق تمام معاہدوں اور دیگر کاغذات کو پیش کرنے کا حکم دے سکتا ہے۔ اس

---

[1] اس فرمان کا انگریزی ترجمہ لیفمان (Liefman) کی کتاب (Cartels Concer-ns and Trusts) کے ضمیمہ (Appendix) نمبر ۱ میں اور گارڈن (Gordon) کی کتاب (The Problem of Trust and monopoly control) کے ضمیمہ الف (Appendix A) میں ملے گا۔ لیکن ان میں کوئی بھی پورے بھروسے کے قابل نہیں ہے۔ خصوصاً تفصیلات کے ترجمے میں۔ سیگر (Seager) اور گلک (Gullick) کی کتاب کے XXV باب میں اس پر بہت اچھی بحث ملے گی۔ پچھلے صفحات میں ہم اس کتاب کا حوالہ دے چکے ہیں۔ لیوی (levy) کی کتاب کا IX باب اور نسلر کا مضمون مطبوعہ Quarterly Journal of Economics مورخہ اگست ۱۹۲۴ء صفحہ ۶۸۰-۹۲ بھی دیکھا جائے۔

کی ضرورت اس وقت پڑے گی جب وزیر امور معاشی یہ محسوس کرے کہ کوئی خاص معاہدہ قومی معیشت یا مفاد عامہ کے حق میں نقصان رساں ثابت ہوگا۔ چنانچہ اس طرح نجی، غیر رسمی اور شریفانہ معاہدوں کے سارے نظام کو ایک کھلا ہوا معاملہ بنادیا گیا ان کے نفاذ یا عدم نفاذ کو بھی قانونی نگرانی کے تابع کر دیا گیا۔

کارٹیل معاہدوں پر ایک دوسری اہم پابندی یہ بھی عائد کی گئی کہ کارٹیل کورٹ کے صدر کی اجازت کے بغیر جرمانہ عائد کرنے، امانت سوخت کرنے یا بائیکاٹ پر عمل کرنے، یا اور اسی قسم کے دوسرے حربوں کے استعمال کرنے سے کارٹیلوں کو منع کر دیا گیا۔ فرمان میں یہ بات بالکل صاف صاف بیان کر دی گئی تھی کہ کارٹیل کورٹ ایسی اجازت ہرگز نہیں دے گا۔ اگر یہ محسوس کیا جائے کہ اس کی وجہ سے عوام کی خوشحالی پر بڑا اثر پڑے گا یا متاثر ہونے والے لوگوں کی معاشی آزادی میں خواہ مخواہ رکاوٹ پڑے گی۔ چناں چہ اس طرح کارٹیل کے ان طاقت ور ترین حربوں کو بھی منضبط کر دیا گیا جن کو وہ اڑیل ممبروں کے خلاف استعمال کر سکتے تھے۔

وزیر امور معاشی (یا حسب ضرورت وزیر خوراک وزراعت) کو اس فرمان نے یہ اختیار بھی دیا تھا کہ اگر وہ محسوس کرے کہ کسی خاص معاہدہ کارٹیل سے قومی معیشت یا عوامی مفاد کو نقصان پہنچنے کا اندیشہ ہے تو وہ ان تین میں سے کسی ایک بات پر عمل کر سکتا ہے۔ وہ کارٹیل کورٹ کو کارروائی کرنے کے لیے درخواست دے سکتا تھا۔ وہ ایک حکمنامہ شائع کر سکتا تھا جس کی رو سے معاہدے میں شریک پارٹیوں سے کوئی پارٹی بلا کسی نوٹس دیے معاہدے کو ختم کر سکتی اور معاہدے سے دست بردار ہو سکتی۔ وہ حکم دے سکتا تھا کہ راضی ناموں سے متعلق تمام دستاویزات کی نقلیں اس کے پاس بھیجی جائیں اور یہ کہ جب تک یہ نقلیں نہ بھیجی گئی ہوں اس وقت تک ان راضی ناموں کو نافذ نہ سمجھا جائے۔

کارٹیلوں کی غلط روی کی وجہ سے ان کے خلاف کارروائی کے سلسلے میں پہل کرنے کا اختیار عام طور پر مرکزی وزیر (Reich minister) کو دیا گیا تھا۔ لیکن ریاستی حکومتوں (State Govts) کو بھی یہ اختیار دیا گیا تھا کہ وہ کارٹیلوں کی غلط روی کے خلاف مرکزی وزیر (Reichminister) کے پاس درخواست پیش کریں۔ اور

اگر ایک خاص مدت کے اندر مرکزی وزیر اس بارے میں کچھ نہ کر سکے تو پھر اس کا یہ فرض تھا کہ وہ درخواست کو فیصلے کے لیے کارٹیل کورٹ بھیج دے۔

لیکن اس ڈگری کی سب سے اہم خصوصیت یہ تھی کہ اس کے ذریعہ کارٹیل کورٹ کا قیام عمل میں آیا۔ فرمان میں یہ بات بیان کر دی گئی تھی کہ کارٹیل کورٹ ملک کے عام کاروباری نظامِ عدالت کا ایک جزو ہوگا۔ لیکن ساتھ ہی یہ امر بھی واضح کر دیا گیا تھا کہ اس کورٹ کا فیصلہ آخری فیصلہ ہوگا اور یہ کہ تمام دیگر عدالتوں پر اس کی پابندی لازم ہوگی۔ یہاں تک کہ کسی خاص مقدمے میں اپنے حدودِ اختیارات کے بارے میں بھی اس کا فیصلہ سب کے لیے واجب التعمیل ہوگا۔ مزید براں کسی دوسرے کورٹ میں زیرِ سماعت مقدمے کے دوران اگر کوئی ایسی بات بیچ میں زیرِ بحث آ پڑے جس کا تعلق کارٹیل کورٹ سے ہو تو وہ کورٹ فوراً اپنی کارروائیاں اس وقت تک کے لیے ملتوی کر دے گا جب تک کہ کارٹیل کورٹ اپنا فیصلہ نہ سنا دے۔

کارٹیل کورٹ کے ممبروں کی تعداد عام طور پر پانچ مقرر کی گئی تھی۔ ایک صدر اور چار اسیسرس (Assessors)۔ کارٹیل کورٹ کے صدر کو نامزد کرنے کا اختیار جرمن رائیش (German Reich) کے صدر کو حاصل تھا۔ اور نامزد کیے جانے والے شخص کا قانون داں ہونا ضروری تھا۔ چار اسیسرس میں سے دو کا ان خاص مسئلوں میں ماہر ہونا ضروری تھا، جو کارٹیل کورٹ کے سامنے پیش کیے جانے والے ہوں اور ان دونوں کا انتخاب وزیر امورِ معاشی کی جانب سے دیے ہوئے پینل (Panel) سے کیا جائے گا۔ تیسرا اسیسر فیڈرل کرشیل کورٹ کے ارکان میں سے لیا جائے گا، جس کو اس کورٹ کا صدر نامزد کرے گا۔ چوتھا ایک ایسا ماہرِ معاشیات ہوگا جو کسی کاروباری ادارے سے وابستہ نہ ہو۔ اس کا کام تمام لوگوں کے عام مفادات کی نمائندگی کرنا تھا۔ صدر تنہا بھی مقدموں کی سماعت کر سکتا تھا۔ لیکن اس طرح کے فیصلوں کے خلاف تین دن کے اندر پورے کورٹ کے سامنے اپیل دائر کی جا سکتی تھی۔

کارٹیل کورٹ جب کسی مقدمے میں یہ فیصلہ دے دیتا کہ ہاں واقعی معاہدہ زیرِ بحث عوام کے حق میں نقصان رساں ہے، تو پھر کورٹ کے سامنے دو راستے

کھلے رہ جاتے۔ ایک تو یہ کہ پورے معاہدے کو کالعدم قرار دیا جائے، یا اس کے صرف بعض حصوں کو کالعدم قرار دیا جائے۔ صرف بعض حصوں کو کالعدم قرار دینے کی صورت میں کورٹ کے لیے یہ ضروری ہو جاتا تھا کہ وہ بتائے کہ قابلِ نفاذ حصوں میں کیا ردو بدل درکار ہوگا۔ اس لیے کہ بعض حصوں کو خارج کر دیے جانے کی وجہ سے معاہدے کے باقی حصوں میں کچھ نہ کچھ ردو بدل سے مفر نہیں۔ دوسرا راستہ کورٹ کے سامنے یہ رہتا کہ ایک عام اجازت نامہ جاری کر دے تاکہ جن پارٹیوں کو اس معاہدے کی وجہ سے نقصان کا اندیشہ ہو وہ چاہیں تو بلا نوٹس دیے اس کو ختم کر دیں۔ اس راہ کے اختیار کرنے کی وجہ سے مقدمے کی سماعت کے بعد کورٹ ایک ایسا حکم جاری کرتا ہے جو وزیر متعلقہ خود بھی کورٹ کی رائے معلوم کیے بغیر جاری کر سکتا تھا۔

اب تک ہمارا تعلق ان مقدمات کے طریقہ کار سے رہا ہے جو کارٹیل کورٹ میں وزیر یا حکومت کی طرف سے دائر کیے جاتے ہیں۔ لیکن فرمان میں ایک بہت اہم فقرہ ہے جس پر بہت کچھ اعتراضات کیے جاتے رہے ہیں۔ اس فقرے کے تحت کارٹیل کے منفرد ممبر Individual member کو بھی یہ حق دیا گیا تھا کہ وہ چاہے تو نہایت شدید ضرورت کے بہانے بلا نوٹس دیے معاہدے کو ختم کر دے۔ شدید ضرورت کی تعریف میں یہ باتیں شامل کی گئی تھیں۔ یعنی متعلقہ فریق معاہدے کی معاشی آزادی پر ناواجبی رکاوٹ، علی الخصوص ایسی رکاوٹ جس کا تعلق پیدائشِ دولت، فروخت پیداوار یا قیمتوں کو مقرر کرنے سے ہو۔ معاہدے میں شامل کسی دوسرے فریق کو بھی یہ حق تھا کہ چند دنوں کے اندر اندر وہ کورٹ سے اس بارے میں فیصلے کی درخواست کرے کہ جن اسباب کی بنا پر معاہدے کو ختم کیا گیا ہے، آیا وہ کافی خیال کیے جا سکتے ہیں یا نہیں۔ البتہ یہ ضرور تھا کہ مذکورہ بالا قسم کی رکاوٹوں کے ناواجبی ہونے کا بارِ ثبوت اسی فریق پر تھا جس نے معاہدے کو ختم کیا ہو۔

ڈکری کے اس فقرے پر یہ اعتراض ہے کہ اس کی وجہ سے معاہدہ کارٹیل بہت کمزور ہو جاتا ہے۔ اس لیے کہ کوئی فریق معاہدہ جب چاہے بلا نوٹس کے اس کو ختم کر سکتا ہے۔ اس فقرے کے حق میں یہ دلیل پیش کی جاتی ہے کہ ڈکری کی

دوسرے دفعات میں نقصان اٹھانے والے فریق کو پہلے ہی سے یہ حق دیا جا چکا ہے کہ وہ ایسے معاہدوں سے اپنی گلو خلاصی کروالے جو مفادِ عامہ کے خلاف ہوں۔ اگر کارٹیلوں کی حمایت کو جرمن صنعتی پالیسی میں مرکزی مقام حاصل ہے تو پھر "ممبروں کو اس بات کی کیوں اجازت ہو کہ وہ جب چاہیں ایک ایسے معاہدے سے نکل جائیں جس کو انھوں نے برضا و رغبت قبول کیا ہو اور وہ بھی حکومت کی جانب سے اس غرض کے لیے قائم کردہ محکمہ سے پوچھے بغیر"[1] اس دفعہ کو اولاً اس بنا پر حق بجانب ٹھہرایا جا سکتا ہے کہ ہر معاہدے میں ممبری کا معاملہ اب بالکل اپنی خوشی کی بات نہیں رہی ہے۔ دوسرے اس بنا پر کہ اسی دفعہ کی وجہ سے ایک مظلوم ممبر کو یہ حق پہنچتا ہے کہ سیاسی مشین کو حرکت میں لائے بغیر وہ براہِ راست کورٹ سے مداخلت کے لیے رجوع کر سکے۔

مذکورہ بالا فرمان کی یہی وہ دفعہ ہے جو عملاً سب سے زیادہ کارآمد ثابت ہوئی۔ جیسا کہ اس دفعہ کے تحت کارٹیل کورٹ کے سامنے پیش ہونے والے مقدموں کی تعداد سے ظاہر ہے۔ نیز اس دفعہ پر اعتراض کرنے والوں نے جن خدشات کی پیش قیاسی کی تھی وہ بھی پوری طرح حق بجانب نہ ثابت ہو سکی۔ کورٹ کے فیصلوں کی وجہ سے ایک ایسا سلسلۂ نظائر قائم ہو گیا تھا کہ اس کی روشنی میں تمام متعلقہ لوگوں کے لیے اس کا اندازہ لگانا آسان تھا کہ کسی خاص مقدمے میں کارٹیل کورٹ کیا طرزِ عمل اختیار کرے گا[2] عام طور پر کورٹ نے ہمیشہ کارٹیل معاہدے کی حمایت کی اور معاہدے سے نکل جانے کی اجازت دینے سے انکار کرتا رہا۔ بجز اس صورت کے جب کہ خود کارٹیل کی کارروائیوں کی وجہ سے معاملے کی نوعیت بعد از معاہدہ خاصی حد تک بدل گئی ہو۔ کورٹ کا رویہ اس بارے میں عام طور پر یہ رہا ہے کہ

---

[1] دیکھیے سیگر اور گلک (Seager and Gulick) کی کتاب کے صہ ۵۹۱-۲، جس کا حوالہ اوپر گزر چکا ہے۔

[2] دیکھیے Michels کی کتاب Cartel, Combines and Trusts صہ اور Warriner کی Combines and Rationalization in Germany PP. 137-40

معاہدہ سے علاحدگی اختیار کرنے کے اسباب کے وجود ہی کو تسلیم نہ کرے اگر یہ معلوم ہو جائے کہ جس بنا پر شکایت پیدا ہوئی ہے وہ معاہدہ کرتے وقت بھی موجود تھی یا یہ کہ خود کارٹیل کے اپنے دستور میں ایسی گنجائش ہے جس کی روشنی میں کسی نہ کسی حد تک شکایت کا ازالہ کیا جا سکتا ہے۔ کسی ممبر کو اس کی بھی اجازت نہیں تھی کہ محض کارٹیل کی پالیسی سے اختلاف کی وجہ سے علاحدگی اختیار کرے یا اس وجہ سے کہ کارٹیل کے اندر بعد میں ایسی گروہ بندیاں بن گئیں جو شروع میں نہ تھیں۔

کارٹیل سے نکلنے کی اجازت دینے کے لیے جن وجوہ کو کافی قرار دیا گیا ہے، وہ اولاً یہ ہے کہ کارٹیل سے باہر والی فرموں کی طرف سے مسابقت اس قدر بڑھ گئی ہو یا کارٹیل کل مقدار پیداوار کے اتنے کم حصے کو کنٹرول کر رہا ہو کہ جس کی وجہ سے کارٹیل بالکل بے اثر ہو کر رہ گیا۔ دوسرے یہ کہ کارٹیل کے اندر انضمام کی وجہ سے توازنِ طاقت اسی طرح بدل گیا ہو کہ کارٹیل کسی خاص گروہ کے کنٹرول میں آگیا ہو۔ لیکن اس دوسری وجہ کو اس وقت کافی نہیں سمجھا جاتا، جب متاثر ہونے والی اقلیت کو کچھ زیادہ حق نمائندگی دے دیا جائے۔ تیسری اہم وجہ جس کی بنا پر علاحدگی کے حق کو مان لیا گیا ہے وہ یہ ہے کہ کارٹیل کی پالیسی میں بنیادی تبدیلی آگئی ہو۔ چوتھی اہم وجہ یہ ہے کہ کارٹیل بدلے ہوئے حالات کے ساتھ مسابقت پیدا کرنے میں ناکام رہا ہو۔ اور آخری وجہ جس کی بنا پر علاحدگی کی اجازت دی جا سکتی ہے وہ یہ ہے کہ کسی ممبر کی معاشی حیثیت کو واقعی کوئی خطرہ لاحق ہو۔ ایسی صورت میں علاحدگی سے متعلق قواعد میں کچھ نرمی کر دی جاتی ہے۔

اس فقرے کے الفاظ شروع میں کچھ ایسے رکھے گئے تھے کہ جس کی وجہ سے اس کا مفہوم یہ لیا گیا کہ علاحدگی اختیار کرنے کو صرف ایک ہی بنا پر حق بجانب قرار دیا جا سکتا تھا اور وہ یہ کہ ممبر متعلقہ کو اگر کارٹیل سے نکلنے کی اجازت نہ دی گئی تو اس کو نقصان پہنچے گا۔ بعض لوگوں نے اس کی یہ تعبیر بھی کی ہے کہ مفادِ عامہ کا اصول، جو اس ڈگری میں شروع سے آخر تک جاری و ساری نظر آتا ہے، یہاں پر بھی قابلِ اطلاق ہے، لیکن

اب موجودہ نقطۂ نظر یہ ہے[1] کہ مفادِ عامہ کے اصول کو یہاں پر الگ رکھتے ہوئے یہ ثابت ہونا چاہیے کہ علاحدگی چاہنے والے ممبر کو واقعی کوئی شدید نقصان پہنچنے کا اندیشہ ہے۔ صارفین کے مفاد کی حفاظت کی حد تک تو اس نقطۂ نظر کی وجہ سے مذکورہ بالا فقرہ بالکل بیجان ہو کر رہ جاتا ہے۔

کارٹیل ڈگری کے اثر کا اندازہ لگانا آسان نہیں۔ حکومت نے اپنے اختیارات کو اس طرح استعمال نہیں کیا ہے کہ جس کی وجہ سے ان اجاروں کو کوئی بھاری نقصان پہنچا ہو جو پہلے سے موجود تھے۔ وزیر متعلقہ ڈگری کی عطا کردہ اس اجازت کا آزادانہ طور پر استعمال کرتا رہا جس کے تحت پہلے اس تنظیم سے ثالثی کے لیے رجوع کیا جا سکتا ہے جو خود کارٹیل کے ممبروں نے اپنی ہی مرضی سے قائم کی ہو۔ اس ڈگری کے تحت دائر کردہ کسی مقدمہ میں پبلک نے وہ دلچسپی نہیں لی جیسا کہ شرمن قانون کے تحت دائر کردہ ابتدائی چند استغاثوں کے وقت ہوا تھا لیکن اس سے ہرگز یہ نتیجہ نہیں نکالنا چاہیے کہ کارٹیل ڈگری بالکل بے اثر ثابت ہوئی۔ وزیر متعلقہ کی جانب سے براہ راست یا کورٹ کے توسط سے بالواسطہ کارروائی کا خوف معاشی اقتدار کے غلط استعمال کو روکنے میں بڑا موثر ثابت ہوتا رہا۔ پر اس بات کا یاد رکھنا خالی از اہمیت نہیں کہ مذکورہ ڈگری کا دائرہ اثر کس قدر محدود تھا۔ کارٹیل کی جو وسیع تعریف اس ڈگری میں شامل کی گئی ہے اس کے باوجود صرف وہی کارٹیل اس کی گرفت میں آ سکتے ہیں، جو آزاد و خود مختار اکائیوں (Units) نے مل کر قائم کیا ہو۔ کسی کاروباری انجمن کے کارٹیل یا ٹرسٹ میں شامل کیا جانے کا انحصار اس بات پر ہے کہ معاہدہ میں شریک اکائیاں کس حد تک آزاد یا دوسروں کی دست نگر ہیں۔ ان کی آزادی یا دست نگری کا مسئلہ ایک علمی موضوع ہے، جس پر خوب بحث و مباحثہ ہوتا رہا ہے۔ لیکن اس مسئلے کی کوئی فوری اہمیت نہیں اس لیے کہ کوئی ٹرسٹ بھی آج تک اس مقام کو نہیں پہنچا ہے جہاں کسی کارٹیل کے سارے ممبر اس کے حلقے میں آ گئے ہوں۔ لیکن جرمن قانون اپنی موجودہ شکل میں ٹرسٹ یا عمودی

---

[1] دیکھیے Kessler جس کا حوالہ گزر چکا ہے، ص ۴۸۸-۹

طریقے پر عمودی متحدہ فرموں (Vertically Integrated Concerns) کو بمشکل ہی اپنے دائرۂ نگرانی میں لے سکتا ہے۔ بعض اوقات یہ دلیل پیش کی گئی ہے کہ فرموں کی انجمن (Association of firms) کی آزادی پر زیادہ روک ٹوک کی وجہ سے ٹرسٹوں کے قیام کی طرف لوگوں نے زیادہ توجہ دی۔ لیکن یہ دلیل جزوی طریقے پر شاید درست ہو تو ہو۔ اس لیے کہ ٹرسٹ خود بھی کسی نہ کسی کارٹیل کا یقیناً ممبر ہوگا اور اس حد تک یہ ضروری ہو جاتا ہے کہ ٹرسٹ کورٹ کے دائرۂ سماعت کا تابع ہو۔ لیکن اس سے انکار ممکن نہیں کہ ٹرسٹوں اور بڑے بڑے بیوپارگھروں کی تعداد میں تیزی سے اضافہ ہوتا رہا۔ یہاں تک کہ جرمنی کے صنعتی نظام میں ان کو بڑی اور روز افزوں اہمیت حاصل ہو گئی۔ جنگ کے بعد وقوع پذیر ہونے والے افراط زر نے ٹرسٹوں اور بڑے بڑے بیوپارگھروں کو بڑھاوا دینے میں مہمیز کا کام کیا۔

۵۔ ٹرسٹوں اور بڑے بڑے بیوپارگھروں پر کنٹرول کا مسئلہ۔

ان ٹرسٹوں پر صرف اسی حد تک کنٹرول کیا جا سکا جس حد تک ان کارٹیلوں پر کنٹرول ممکن تھا جس میں یہ ٹرسٹ شریک ہوں۔ کسی ایک بڑے ممبر کے ایما، پر اگر کارٹیل قیمتوں میں عام اضافہ کا فیصلہ کرے تو ممکن ہے کہ وزیر متعلقہ اس کی اجازت نہ دے اور خلاف ورزی کرنے کی صورت میں کارروائی کرنے کی دھمکی دے۔ یہ کارروائی وزیر متعلقہ ان مختلف اختیارات کے تحت کر سکتا ہے جو اسے حاصل ہیں۔ ۱۹۲۵ء میں جب کہ عام طور پر یہ خیال کیا جا رہا تھا کہ کارٹیل کی مقرر کردہ قیمتیں ضرورت سے زیادہ اونچی ہیں تو اس وقت وزیر متعلقہ نے یہ دھمکی دی تھی کہ کارٹیلوں کے خلاف کارٹیل کورٹ میں مقدمہ دائر کیا جائے گا اور اگر ضرورت پڑی تو ڈگری میں بھی ترمیم کی جائے گی۔ ڈگری میں جو اختیارات حکومت کو عطا کیے گئے ہیں، ان کو استعمال کرتے ہوئے کم از کم ایک بار ایک ایسے کارٹیل کو ختم کر دیا گیا تھا جس کے اندر اجارہ دارانہ رجحان پایا جا رہا

تھا[1] بعض دوسرے معاملات میں[2] وزیر موصوف نے معاہدے سے متعلق تمام کاغذات کو منگوا بھیجا اس لیے کہ کارٹیلوں پر قیمتوں میں ناواجبی اضافہ کرنے کا شبہ کیا جا رہا تھا۔ لیکن عام طور پر کارروائی کرنے کی دھمکی ہی کافی ثابت ہوتی رہی اس لیے عدالتی چارہ جوئی کی نوبت کم ہی آئی۔ لہٰذا قیمتوں پر کسی حد تک موثر نگرانی قائم کی جا سکی تھی۔ اس کا اندازہ ان مقدمات کی تعداد سے نہیں کرنا چاہیے جو عدالتوں کے سامنے واقعی پیش ہوئے۔

ڈکری میں بعض دوسری دفعات بھی ہیں، جن کی وجہ سے اجاروں کے قیام کا امکان اور کم ہو جاتا ہے۔ اس لیے کہ ان دفعات نے بڑے بڑے متحدہ بیوپار گھروں کے لیے اجارہ دارانہ حیثیت اختیار کرنا مشکل بنا دیا ہے۔ کارٹیل کورٹ کے صدر کی اجازت کے بغیر بائیکاٹ اور ازیں قبیل کے دوسرے حربوں کا استعمال از روئے ڈکری ممنوع ہے۔ لہٰذا اجارہ دارانہ مسابقت کی جنگ میں ان کو بطور حربہ کے استعمال کرنا ممکن نہیں۔ چناں چہ اس پہلو کی حد تک جرمن ڈکری اور کلیٹن قانون میں مماثلت پائی جاتی ہے۔ ڈکری میں ایک دفعہ ہے جس کی رو سے مرکزی وزیر (Reich minister) کی تحریک پر کارٹیل کورٹ معاہدے میں شریک ممبروں کو معاہدے سے دست برداری کی اجازت دے سکتا ہے، بشرطیکہ کورٹ یہ محسوس کرے کہ قومی معیشت یا مفاد عامہ کی خاطر یہ اجازت ضروری ہے۔ ڈکری کی اس شق کے الفاظ کچھ ایسے رکھے گئے ہیں کہ اس کے دائرۂ عمل میں نہ صرف کارٹیل والے معاہدے بلکہ بہت سے دوسرے معاہدے بھی آجاتے ہیں۔ مثلاً معاہدہ برائے قیام ٹرسٹ، مشترکہ مفاد رکھنے والے گروہ (Interested Groups) اور کاروباری اتحاد کی دیگر شکلیں۔ لیکن عموماً اس طور پر کنٹرول عائد کرنے کا نتیجہ اس سے زیادہ نہیں ہوتا کہ مسابقت کی بحالی کو آسان کر دیا جائے تاکہ ڈیوبیکل کمپنی کے

---

[1] A Cartel of Berlin Asphalt factories

حوالے کے لیے دیکھیے لیفان صد ۱۱۰، جن کی کتاب کا حوالہ گزر چکا ہے۔

[2] E.G. The Steel Cartel

مقابلے میں مسابقت کے لیے میدان میں جو چاہے اتر سکے۔ عوام اور قانون داں طبقے دونوں کی طرف سے یہ مطالبہ ہے کہ اس سلسلے میں مزید کارروائی کی جائے لیکن یہ بات ذرا مشتبہ سی ہے کہ اس مقصد کو حاصل کرنے کا بہترین ذریعہ ڈکری کو وسعت دینا ہے۔ ٹرسٹوں کو کنٹرول کرنے میں جو ناکامیاں ہوئی ہیں اور ان ٹرسٹوں کے قیام اور غلبہ حاصل کر لینے کی جو سہولتیں موجود ہیں وہ نتیجہ ہیں ان کوتاہیوں کا جو کمپنی قانون (Company Law) میں پائی جاتی ہیں۔ چناں چہ ذمہ دار معترضین کا کہنا ہے کہ جس چیز کی شدید ضرورت ہے وہ ان کوتاہیوں کا دور کرنا ہے نہ کہ ڈکری کو وسعت دینا۔

۶۔ کارٹیل ڈکری پر کیے جانے والے اعتراضات اور ڈکری کو وسیع تر کرنے کا مسئلہ

جیسا کہ ہمیں معلوم ہے، شروع میں یہ ڈکری ایک فوری سیاسی صورت حال سے نمٹنے کے لیے مرتب کی گئی تھی۔ جس میں اچھی طرح اور کافی دنوں تک کے سوچ بچار کو زیادہ دخل نہ تھا۔ لیکن بعد میں چل کر کارٹیل کے مسئلے اور اس ڈکری کی سرکاری اور غیر سرکاری طور پر جانچ کی جاتی رہی۔ سرکاری طور پر اس کام کو ایک انکوائری کمیٹی نے سیر حاصل انداز میں پوری بالغ نظری کے ساتھ انجام دیا۔ غیر سرکاری تحقیقات قانونی اور معاشی انجمنوں کی طرف سے کی گئی۔ ماہرین قانون نے اپنے اعتراضات میں کارٹیل کورٹ کو بالکل غیر ضروری قرار دیا ہے۔ ان کے خیال میں جو ضروری فرائض یہ کورٹ انجام دیتا ہے، اس کو معمولی عدالتیں زیادہ بہتر طریقے پر انجام دے سکتی ہیں، لہٰذا ان فرائض کو انھیں کو تفویض کر دینا چاہیے۔ یہ نقطۂ نظر میرے خیال میں غلط فہمی پر مبنی ہے۔ اجاروں پر کنٹرول کا راز اس میں مضمر ہے کہ فیصلے کرتے وقت عام سمجھ بوجھ سے کام لیتے ہوئے معاملے کے عملی اور افادی پہلوؤں پر نظر رکھی جائے نہ کہ عام نوعیت رکھنے والے اصول و ضوابط کی بالکل ٹھیک تعبیر پیش کرنے کی کوشش کی جائے۔

معترضین نے اس طرف بھی اشارہ کیا ہے کہ "قومی معیشت یا مفاد عامّہ"

کو نقصان کی تعریف پیش کرنا ایک امر محال ہے[1]

اس قسم کی تعریف چوں کہ پیش نہیں کی جا سکتی، اس لیے ان معاملات کے تصفیہ کی خاطر ایسی عدالتیں ناموزوں ہیں جو بالکل قانون کی پابند ہوں۔ کابینی وزرا پارلیمانی کمیٹیوں اور مقامی حکام (Local authorities) کو لمحہ بہ لمحہ ایسے فیصلے کرنے پڑتے ہیں جن میں مفادِ عامّہ کے فائدے یا نقصان کا سوال لازمی طور پر شامل ہوتا ہے۔ وہ ان فیصلوں کے کرنے میں الفاظِ قانون کی تعبیر سے نہیں بلکہ سمجھ بوجھ سے کام لیتے ہیں۔ ان فرائض کو پورا کرنے میں چوں کہ عام سمجھ بوجھ سے کام لینا پڑتا ہے اس لیے ضروری ہے کہ جس کورٹ کے ذمّہ یہ فرائض کیے جائیں اس کورٹ کا طریقہ اور طرزِ فکر دوسرے عام کورٹوں سے کچھ جدا ہو۔ گرچہ یہ ضروری ہے کہ ان خصوصی عدالتوں کی بنیاد بھی اسی عام اصول یعنی قانون اور معاہدہ کے احترام پہ ہونی چاہیے۔ یہ کہنا ایک فضول بات ہوگی کہ کارٹیل کورٹوں کی تاریخ سے یہ ظاہر ہوتا ہے کہ ان کورٹوں نے ہوش و گوش سے کام لیتے ہوئے اپنے فیصلوں میں مفادِ عامّہ کو ہمیشہ پیشِ نظر رکھا ہے۔ لیکن اس کا یہ مطلب نہیں کہ ان کی بجائے کوئی ایسا نظام قائم کیا جائے جو اس حد تک بھی سوجھ بوجھ سے کام لیتے ہوئے مفادِ عامّہ کو پیشِ نظر نہ رکھ سکے جتنا کہ کارٹیل کورٹ کے لیے ممکن تھا۔

کچھ تو ان بحث و مباحثوں کی روشنی میں اور کچھ حالات کی مجبوری کے تحت ڈکری میں بعد کو چل کر پاس کیے گئے قوانین کے ذریعہ ترمیم کی گئی یا اس کو مزید تقویت پہنچائی گئی۔ ان تبدیلیوں میں بعض اہم نوعیت کی بھی ہیں سنہ ۱۹۳۳ء میں وزیرِ امورِ معاشی کو مزید اختیارات دیے گئے جن کی زیادہ تر غرض یہ تھی کہ کارٹیلوں کے ہاتھ کو مضبوط کیا جا سکے تاکہ وہ کساد بازاری کی وجہ سے پیدا شدہ حالات کا مقابلہ کر سکیں۔ وزیرِ متعلقہ اگر چاہتا تو جُدا جُدا کمپنیوں کے فیڈریشن کو حکم دے سکتا تھا کہ وہ کسی ایسے کارٹیل میں شریک ہو جائیں جو پہلے سے موجود ہو، یا جو اسی غرض کے لیے قائم کیا گیا ہو۔ مسابقت کرنے والی فرموں کی تعداد میں یا ان کی پیداواری

---

[1] Gesamtwirtschaft order Gemeinwohl

صلاحیت میں اضافے کو بھی وہ ممنوع قرار دے سکتا ہے۔

اکائیوں کو کارٹیل کی شکل میں منظم کرنے کے اختیار کو ان دونوں اغراض کے لیے استعمال کیا گیا ہے، یعنی بعض اوقات اس لیے کہ شرکت سے انکار کرنے والی فرموں کو شرکت پر مجبور کیا جائے۔ اور بعض اوقات ایسی صنعتوں کو کارٹیل کے تحت لانے کے لیے جیسے کہ سگریٹ سازی، صابن، سیمنٹ اور چھپائی کی صنعتیں۔ کسی صنعت میں نئے آنے والوں کو اندر آنے کی اجازت نہ دینے کا اختیار زیادہ اہمیت رکھتا ہے ایک بار ایسا ہوا تھا کہ ایک کارٹیل کورٹ نے اپنے فیصلے کے ذریعے ایسی اجازت دینے سے انکار کر دیا جو اس لیے مانگی گئی تھی تاکہ بعض فرموں کو کارٹیل سے باہر رکھا جائے حالاں کہ وہ فرم ممبری کی عام شرطوں کی پابندی پر تیار تھے۔ موثر اجارہ کی پہلی شرط یہ ہے کہ نئے آنے والوں کو متعلقہ کاروباری میدان میں اترنے سے باز رکھا جائے۔ لیکن کارٹیل کورٹ کے مذکورہ بالا فیصلے کی وجہ سے اس پر ضرب پڑ رہی تھی۔ نئی فرموں کی ہمت شکنی کے جو دیگر مواقع ہیں[1] ان سے قطع نظر دیکھا جائے تو پتہ چلے گا کہ کارٹیل کورٹ کے فیصلے کی وجہ سے نئے آنے والوں کی تعداد میں اس وقت تک اضافہ ہوتا رہے گا جب تک کہ کارٹیل کی مقرر کردہ قیمتوں پر مال بیچ کر نارمل منافع سے زیادہ منافع بیوپاریوں کو اپنی لگائی ہوئی پونجی پر ملتا رہے گا۔ ہاں مگر اس شرط کے ساتھ کہ پونجی لگانے والے اپنی پونجی سے اسی حد تک کام لے رہے ہوں جس حد تک کہ کوٹا کی شکل میں عائد کردہ پابندی اس کی اجازت دے۔ آگے چل کر نتیجہ یہ ہوگا کہ لگائی ہوئی پونجی پر صرف نارمل منافع مل سکے گا اور اب اس کے بعد پھر کسی کو مزید پونجی لگانے کی ترغیب نہ ہوگی۔ اس کا مطلب یہ ہوا کہ لگائی ہوئی پونجی کی مقدار صنعت متعلقہ کی حقیقی ضروریات سے زاید ہوگئی ہے[2] ان حالات میں منافع اجارہ کو بحال کرنے کے لیے وہی اقدامات کرنے پڑیں گے جو جرمن حکومت نے کیے تھے۔ ان اقدامات

---

1 [1] جیسے وہ مواقع جن پر تیسرے باب میں اوپر بحث کی جا چکی ہے

[2] نیو کاسل کول وینڈ (Coal vend) کی فی الواقع تاریخ بھی یہی رہی ہے۔

کے کچھ سیاسی اسباب بھی تھے، جن کی نوعیت بہت پیچیدہ تھی۔ لیکن جس فوری سبب کی بنا پر ان اقدامات کو حق بجانب قرار دیا جاتا ہے وہ اس وقت کی پھیلی ہوئی عام کساد بازاری ہے۔ اس لیے کہ طویل مدتی نقطۂ نظر سے ان کو حق بجانب ٹھہرانا اتنا آسان نہ تھا۔ کاروبار میں توسیع کو روکنے کے لیے جو اختیار حکومت کو حاصل تھا اس کو ان صنعتوں میں استعمال کیا گیا مثلاً کپڑے، ریڈیو، کاغذ سازی سیلولوز اور فولادی نلی کی صنعتوں میں۔ یہ صرف چند مثالیں ہیں جو پیش کی گئیں ورنہ پوری فہرست اور لمبی ہے۔

۱۹۳۱ء والے مالیاتی بحران کے زمانے سے قیمتوں پر نگرانی کا جو طریقہ چلا آرہا ہے اس کی وجہ سے بھی کارٹیلوں کے اقتدار پر مزید پابندیاں لگ گئی ہیں ۱۹۳۳ء میں کارٹیلوں کو اس بات سے منع کر دیا گیا تھا کہ وہ محکمۂ نگرانی کی اجازت کے بغیر غذائی اجناس کی اقل ترین قیمتیں مقرر کریں۔ ۱۹۳۴ء میں تمام اشیائے ضرورت کو اور آخر ش ان تمام اشیا وخدمات کو اس حکم امتناعی کے تحت کر دیا گیا جو کسی دوسرے محکمے کے پہلے ہی سے زیر نگرانی نہ تھے۔ ابتدائی مرحلوں میں قیمتوں پر نگرانی کے لیے حکومت نے ایک پرائس کنٹرولر (Price controller) کا تقرر کیا تھا مگر وسط ۱۹۳۵ء سے کنٹرولر کے فرائض کو وزارت امور معاشی اور وزارت زراعت کے متعلقہ محکمے انجام دینے لگے۔ "قیمتوں پر کنٹرول کے طریقوں میں یہ امور شامل تھے۔ یعنی اقل ترین معیاری یا بیشترین قیمتوں اور منافع اور ڈسکاؤنٹ کا تعین۔ ان کے ساتھ ساتھ مقدارِ فروخت پر کڑی نگرانی، قیمتوں سے متعلق غیر منافع بخش معاہدوں کی تنسیخ اور صارفین کے مفادات کی حفاظت کی خاطر قیمتوں کا شے متعلقہ پر لکھا جانا، پیکنگ کے بارے میں اصول وضوابط کا نفاذ، اور محکمۂ نگرانی کی جانب سے تشریحی بیانات کی اخبارات میں اشاعت وغیرہ بھی انہی طریقوں میں شامل تھے جن کو قیمتوں پر نگرانی کے لیے اختیار کیا گیا تھا۔ [1]"

---

[1] Department of overseas Trade, Economic conditions in Germany in March 1936 Report by C. C. Donaldson Rawlin P.148

بعد کو عائد کی جانے والی یہ پابندیاں دل چسپ ضرور ہیں اس لیے کہ ان سے اس بات کا اندازہ ہوتا ہے کہ تجربہ کی روشنی میں کس قسم کی تبدیلیوں کی ضرورت محسوس کی گئی تھی۔ لیکن ان تبدیلیوں سے یہ نہیں ظاہر ہوتا کہ معیشت لبرل (liberal) نظام کی طرف بڑھ رہی تھی بلکہ یہ پتہ چلتا ہے کہ کارپوریٹو (Corpora-tive) نظام وجود میں آرہا ہے۔ کارٹیلوں اور کورپوریٹو اسٹیٹ (Corporative State) کے مابین جو رشتہ ہے اس کے سارے مضمرات کی چھان بین کا یہ محل نہیں اس لیے کہ ہمارا مقصد فی الوقت صرف یہ ہے کہ جرمنی کے تجربے سے ہم اپنے لبرل معاشی نظام میں استعمال کی خاطر کیا سبق سیکھ سکتے ہیں۔ صنعتوں کے کنٹرول کو بہ حیثیت مجموعی اور کارٹیلوں کے کنٹرول کو بالواسطہ طریقہ پر شعبۂ صنعت وتجارت[1] (Estate of Industry and Trade) کے فرائض میں شامل کر دیا گیا ہے۔ تاکہ صنعتی نظام میں باقاعدگی لائی جا سکے۔ صنعت کو دستکاری، تجارت، بنکاری وغیرہ سے الگ رکھتے ہوئے چھ بڑے زمروں میں تقسیم کر دیا گیا ہے اور پھر ان چھ کو ٹریڈ گروپ (Trade Groups) میں بانٹا گیا ہے اور پھر ان ٹریڈ گروپ کو بھی مزید گروہ در گروہ تقسیم کر دیا گیا ہے۔ یہ تقسیم تو وہ ہے جو قومی سطح پر کی گئی ہے۔ ان قومی گروپوں کو پھر مقامی لحاظ سے بھی مزید گروہوں میں بانٹ دیا گیا ہے۔ ہر فرم کے لیے لازمی ہے کہ وہ اپنی مقامی اور فرائضی تنظیم (Local and functional Organization) کے پاس اپنی رجسٹری کروا کے اس کا ممبر بن جائے۔ اس تنظیم کی ہر اکائی کا ایک لیڈر ہوتا ہے۔ اس لیڈر کا تقرر اوپر سے کیا جاتا ہے۔ تمام اہم معاملات میں اپنے یونٹ کی نمائندگی کرنا اس لیڈر کے فرائض میں شامل ہے۔ لیڈر کی مدد کے لیے ایک مشاورتی کونسل (Advisory Council) بھی ہے۔ اپنی یونٹ کی سالانہ میٹنگ کے موقع پر اگر لیڈر اعتماد کا ووٹ حاصل کرنے میں ناکام رہے تو جس عہدے دار نے اس کا تقرر کیا تھا وہی عہدے دار

---

[1] Organization der Gewerblichen Wirtschaft see D.O.T. report op.cit pp1-5 and 82-97

اس کو بہ طرف بھی کر سکتا ہے

اس نظام کے اندر آخر میں چل کر کارٹیلوں کی کیا حیثیت رہے گی اس کا ابھی واضح طور پر کوئی اندازہ نہیں لگایا جا سکا ہے۔

۱۹۴۶ء[1] میں ایک سربرآوردہ جرمن مٹی ایڈیٹر نے اس سلسلے میں یہ لکھا تھا "کارٹیل قائم کرنے کا خیال سب سے پہلے جرمنی میں لوگوں کو آیا۔ اس وقت ملک میں کم و بیش تین ہزار کارٹیل اور سنڈی کیٹ ہیں۔ ان میں وہ بھی ہیں جو نہایت پرانے ہو چکے ہیں اور وہ بھی جو بالکل نئی وضع کے ہیں۔ اس وقت جرمنی ترقی کی ایک نئی منزل میں داخل ہو چکا ہے اور ایک ایسے دور سے گزر رہا ہے جو سمجھوتوں (Compromise) کا مجموعی دور ہے۔ اس وقت ہم ایک طرف کارٹیلوں کے ذریعہ خود اختیار صنعتی تنظیم اور دوسری طرف بھرپور سرکاری مداخلت کے مابین جھولا جھول رہے ہیں۔ یعنی ایک طرف لبرلزم (Liberalism) ہے تو دوسری طرف صنعتی معاملات میں اشتراکیت ہے۔ ایک طرف بازار پر جزوی کنٹرول کا فلسفہ ہے تو دوسری طرف مکمل کنٹرول کا رجحان؛ ایک طرف برضا و رغبت معاہدوں کا طریقہ ہے تو دوسری طرف سرکاری ضابطوں کی لازمی پابندی کا نظام ہے۔ خلاصہ یہ کہ ایک طرف عام نوعیت کا سرکاری کنٹرول ہے تو دوسری طرف معاشی زندگی پر مکمل سرکاری گرفت کا رجحان نظر آتا ہے۔"

---

[1] ڈی۔او۔ٹی رپورٹ (D.O.T. Report op cit p. 85) کے ص ۸۵ پر یہ قول نقل ہوا ہے۔ رپورٹ کا حوالہ اوپر گزر چکا ہے۔

گیارہواں باب

برطانیۂ عظمیٰ کے اجارے اور ان سے متعلقہ قوانین

۱۔ حقِ اجارہ عطا کیے جانے پر پابندی

برطانیۂ عظمیٰ میں حکومت اور قانون کا اجاروں کے ساتھ جو تعلق رہا ہے اس پر بحث کرتے وقت ان دو باتوں کے درمیان شروع ہی میں تفریق کر لینا بہت باعث ہوگا۔ پہلی بات یہ ہے کہ وہ کیا حالات ہیں جن میں افراد کو حقِ اجارہ نہیں عطا کیا جا سکتا ہے۔ دوسری بات یہ ہے کہ جو اجارے وجود میں آچکے ہوں ان پر کنٹرول کے یا اجاروں کو وجود میں آنے سے روکنے کے لیے کیا طریقے اختیار کیے جاتے رہے ہیں۔

ہم پہلے حقِ اجارہ عطا کیے جانے کے سوال پر بحث کریں گے۔ یہاں پر یہ بات اچھی طرح یاد رہے کہ بالکل شروع میں انگریزی عام قانون (English Common law) کا رویہ اجاروں کے حق میں سخت مخالفانہ تھا۔ بعض استثنائی صورتوں میں ثالث تجارت ("Arbiter of Commerce") کی حیثیت سے تاجِ برطانیہ حقِ اجارہ عطا کیا کرتا۔ تنہا بنانے یا تنہا درآمد کرنے یا تنہا بیچنے کا یہ حق عطا بھی کیا جاتا تو صرف افراد کو ان کی بالکل نجی حیثیت میں۔ کم از کم ایڈورڈ سوم کے زمانے سے یہی طریقہ چلا آرہا تھا۔ یہ خصوصی حق عطا کرنے کی عام طور پر یا تو یہ غرض ہوتی کہ کسی نئے کاروبار کی ہمت افزائی کی جائے یا جو صنعت غیر ممالک میں چالو ہو اس کو برطانیۂ عظمیٰ میں بھی رواج دیا جائے۔ گویا ان کی حیثیت وہی تھی جو

آج کل نئی ایجادیں کرنے والوں کو عطا کیے جانے والے حق پیٹنٹ کی ہے اور یہ سمجھا جاتا تھا کہ ان سے پبلک کو فائدہ پہنچے گا۔ ٹیوڈر (Tudor) بادشاہوں نے بڑی سختی کے ساتھ اس پالیسی پر عمل کیا۔ پہلے تو ان کی غرض یہ تھی کہ ملک میں نئی صنعتوں کو ترقی دی جائے لیکن بعد کو چل کر خصوصاً ایلزبتھ (Elizabeth) اور جیمس اوّل (James I) کے دور میں حق پیٹنٹ ایسے لوگوں کو بھی دیا جانے لگا جنھوں نے تکنیک کو ترقی دینے یا نیا کاروبار قائم کرنے کے سلسلے میں کچھ بھی نہیں کیا تھا۔

تاش بنانے، درآمد کرنے اور بیچنے کا حق اجارہ عطا کیا گیا تھا۔ اس کے خلاف ۱۶۰۲ء میں عدالت میں مقدمہ دائر کر دیا گیا عدالت نے اس حق اجارہ کے عطا کیے جانے کو خلاف قانون اور کالعدم قرار دیا اس لیے کہ عدالت کی نظر میں یہ اجارے کی وہ صورت تھی جو کامن لا (Common law) کے خلاف ہے۔ اس کا نتیجہ یہ ہوا کہ کچھ دنوں کے لیے اس قسم کا حق اجارہ عطا کرنے کا سلسلہ رک گیا۔ لیکن جیمس اول نے ناجائز قسم کے حقوق اجارہ عطا کر کے پھر اس کا سلسلہ دوبارہ شروع کر دیا۔ آخر ش ۱۶۲۴ء میں پارلیمنٹ نے قانون اجارہ (Statute of Monopoly) پاس کر دیا۔

اس قانون نے تمام اجاروں کے خلافِ قانون اور کالعدم ہونے کا اعلان کر دیا۔ البتہ چارٹرڈ کمپنیوں اور نئی مشنری و کل پرزوں کے ایجاد کرنے والوں کو اس قانون کی زد سے مستثنیٰ رکھا گیا تھا۔ آخری چند اسٹورٹ (Stuart) بادشاہوں نے اس پارلیمانی قانون کو نظر انداز کرنا شروع کیا۔ کبھی کھلے بندوں اور کبھی چارٹرڈ کمپنیوں کے بہانے۔ لیکن ۱۶۸۹ء میں بل آف رائٹس (Bill of Rights) کے پاس ہونے کے بعد پارلیمنٹ کی مرضی کے بغیر حق اجارہ عطا کرنے کے اختیار سے تاج برطانیہ کو ہمیشہ کے لیے دست بردار ہو جانا پڑا۔ اس کے بعد سے جب بھی حق اجارہ عطا کیا گیا تو ہمیشہ پارلیمنٹ کی رضامندی سے عطا کیا گیا چند خاص قسم کے اجارے پارلیمنٹ کی منظوری حاصل کیے بغیر بھی برابر عطا کیے جاتے رہے ہیں بشرطیکہ یہ ان قواعد کے مطابق عطا کیے گئے

ہوں جو پہلے ہی سے تحریری شکل میں موجود تھے۔ ان اجاروں میں پیٹنٹ اور کاپی رائٹ (Copy Right) زیادہ اہم تھے۔ اجارے کی ان قسموں کو پبلک کے حق میں اچھا سمجھا جاتا تھا۔

پارلی منٹ اپنے اختیارات کے استعمال میں نسبتاً زیادہ احتیاط سے کام لیتی رہی۔ اس نے موقع موقع سے خصوصی حق اجارہ ایسے اداروں کو عطا کیے ہیں جیسے کہ بنک آف انگلینڈ (Bank of England) جنھوں نے اس حق کے عطا کیے جانے کے بدلے پارلی منٹ کی طرف سے کوئی خدمت انجام دی، یا اس کو کوئی دوسری قابلِ قدر سہولت فراہم کی۔ پارلی منٹ نے ریلوے یا گیس، بجلی یا پانی کی سربراہی کے لیے بھی اجارے قائم کیے ہیں، اس لیے کہ ان کی نوعیت ہی کچھ ایسی ہے کہ بغیر اجارے کے کام نہیں چل سکتا۔ ایک علاقے میں صرف کسی ایک ہی کمپنی کو اس بات کا حق دیا جاسکتا ہے کہ وہ مندرجہ بالا کاروبار میں سے کسی ایک کاروبار کو تنہا چلائے لیکن یہ حق پارلیمانی قانون کے تحت ہی عطا کیا جاسکتا ہے۔ کچھ دنوں پہلے تک صورتِ حال یہ تھی کہ اس قسم کے اجارے عطا کرنے کے جتنے مواقع تھے ان سب سے کام لیا جاچکا تھا۔ لیکن اب اِدھر پھر ایک نئی قسم نکلی ہے۔ اس کی پہلی مثال اسٹیونسن ربر اسکیم (Stevenson Rubber Scheme) بابت ۱۹۲۲ء ہے۔ اس کے بعد کوئلہ کان قانون (Coal Mines Act, 1930) بابت ۱۹۳۰ء اور پھر زراعتی پیداوار کی فروخت کا قانون (Agricultural Marketing Act, 1933) بابت ۱۹۳۳ء کی باری آئی لیکن اس بار جو اجارہ عطا کیا گیا وہ نہ تو اس لیے تھا کہ پارلیمنٹ کو اس کے بدلے میں کوئی سہولت ملی تھی اور نہ اس لیے کہ کاروبار کی نوعیت کے پیش نظر ایک علاقے میں کسی ایک ہی کمپنی کو کاروبار شروع کرنے کی اجازت دی جاسکتی تھی بلکہ اب کی بار حق اجارہ یہ سمجھ کر عطا کیا گیا کہ اس کی وجہ سے کاروبار میں کچھ استحکام پیدا ہوگا۔

۲۔ پارلی منٹ کے قائم کردہ اجاروں پر نگرانی قیمت سے متعلق پابندیاں

شروع میں جتنے اجارے بھی پارلی منٹ نے قائم کیے ان میں سے اکثر و بیشتر

پر قیمتوں سے متعلق کچھ نہ کچھ پابندیاں ضرور عائد کی گئی تھیں۔ ۱۸۴۴ء کے قانون کے تحت ریلوے کمپنیوں کے لیے لازم تھا کہ وہ ہر روز کم از کم ایک ایسی ٹرین ضرور چلائیں جس کا کرایہ فی میل ایک پینی ہو۔ ۱۹۲۱ء کے قانون کے تحت ریلوے کمپنیوں کے منافع پر پابندی لگا دی گئی۔ یہ منافع ایک محدود "معیاری آمدنی" (A limited Standard revenue) سے زیادہ نہیں ہو سکتا تھا۔ ایک معینہ شرح کے حساب سے کرایہ وصول کرنے پر ریلوے کمپنیوں کو معیاری آمدنی سے بڑھ کر اگر منافع ملنے لگے تو ایسی صورت میں کرائے کو اتنا گھٹانا پڑتا کہ اس کی وجہ سے زاید منافع (Sur-plus profits) کا اسی فی صد حصہ زائل ہو جاتا۔

گیس کمپنیوں کے معاملے میں ہر کمپنی کے لیے الگ الگ قانون کے ذریعے ایک معیاری قیمت (Standard price) بحساب فی ہزار کیوبک فٹ مقرر کر دی جاتی اس کے بعد کمپنیوں کو اجازت ہوتی کہ چاہیں تو زاید منافع کمائیں بشرطیکہ منافع میں اضافہ کے ساتھ اسی لحاظ سے معیاری قیمت میں تخفیف کی گئی ہو۔ منافع میں اضافے کے ساتھ قیمت میں تخفیف کے ایسے ہی طریقوں کو بجلی سربراہ کرنے والی کمپنیوں پر بھی نافذ کیا گیا تھا۔ لیکن اب یہ سارے اصول اور ضابطے اکثر و بیشتر صورتوں میں قصۂ پارینہ ہو چکے ہیں۔ وجہ اس کی یہ ہوئی کہ فنی ترقیوں کے نتیجے کے طور پر معیاری قیمت کے مقابلے میں مصارفِ پیدائش بہت کم ہو گئے۔ لہٰذا گزشتہ زمانوں کی مقرر کردہ معیاری قیمت اب قابلِ اطلاق نہیں رہی اس لیے میک گووان کمیٹی (Mc Gowan Committee) بابت ۱۹۳۶ء نے یہ سفارش کی ہے کہ مندرجۂ بالا اصول پر معیاری قیمت کو از سر نو مقرر کیا جائے تاکہ حالاتِ حاضرہ کے ساتھ مطابقت پیدا کی جا سکے۔

ایک عام قاعدہ یہ تھا کہ جو اجارے حکومت کی اجازت سے قائم ہوئے ہیں ان پر حکومت اپنے ضابطوں کو بھی نافذ کرے گی۔ ان اجاروں میں بعض مثالیں ایسی ملتی ہیں جو عام قاعدے سے مستثنیٰ نظر آتی ہیں۔ لیکن یہ ساری مثالیں ان اجاروں کی ہیں جو پہلی دہائی (Decade) میں قائم ہوئے۔ کوئلہ کان قانون کے تحت ہر کوئلہ نکالنے والے کے لیے لازم تھا کہ مقدار پیداوار اور قیمت کے بارے

میں عاید کردہ حدود کی پابندی کرے۔ لیکن یہ پابندی انھیں کی اپنی انجمن کی طرف سے عاید کی جاتی۔ سرکار اس معاملے میں عموماً دخل نہیں دیتی۔ زراعتی مارکٹنگ قانون کے تحت ہوپ (hop) دودھ، آلو وغیرہ کی قیمتیں مارکٹنگ بورڈوں کے زیر نگرانی طے کی جاتی ہیں۔ مگران بورڈوں کے ممبر وہی لوگ رہتے ہیں جن کا ان چیزوں کے کاروبار سے تعلق ہوتا ہے۔ گو اس میں شک نہیں کہ ان قیمتوں کے لیے وزیر زراعت کی رضامندی ضروری ہوتی ہے۔ یہ بھی سچ ہے کہ ان قیمتوں کی منظوری دیتے وقت وزیر متعلقہ صارفین کے نمائندوں کی رائے کو لازمی طور پر سامنے رکھتا ہے۔ لیکن یہ قیمتیں اگر سابقہ قیمتوں سے بہت زیادہ نہ ہوں تو عموماً ان کی منظوری دے دی جاتی ہے۔

۳۔ خانگی اجاروں پر نگرانی کا مسئلہ

اب ہم ان اجاروں پر نگرانی کے مسئلے سے بحث کریں گے جو پارلیمانی قانون کے سہارے نہیں بلکہ موافق معاشی حالات کی وجہ سے قائم کیے جا سکے ہیں۔ اگر ہم گذشتہ ادوار پر نظر ڈالیں تو دیکھیں گے کہ بہ نسبت آج کے اس زمانے میں اجاروں پر کنٹرول بہت زیادہ مکمل تھا۔ صارفین کے مفاد کی حفاظت کے لیے کامن لا (Common law) بھی تھا اور پارلیمان کے بنائے ہوئے قوانین بھی تھے۔ تسلط (Conquest) سے پہلے بھی مختلف اجارہ دارانہ طریقوں کو خلاف قانون قرار دیا گیا تھا۔ سارا مال خرید لینا یا اُس کا ذخیرہ کرنا وغیرہ۔ ان طریقوں پر عمل کرکے اجارہ دار صارفین کا اور چھوٹے بیوپاریوں کا نقصان کرتے تھے۔ جن قوانین میں ان غلط طریقوں کو بیان کیا گیا ہے ان کی ابتدا ایڈورڈ ایلڈر (Edward the Elder) کے زمانہ یعنی دسویں صدی ہی سے ہو چکی تھی۔ ہنری سوم (Henry III) اور ایڈورڈ ششم (Edward VI) کے زمانے میں قوانین کے اندر اضافے اور ترمیمیں کی گئی۔ عملاً ان قوانین کے دو مقصد تھے ۔ ایک یہ کہ اجاروں کو دبایا جائے اور دوسرے یہ کہ بیوپاریوں کو اس پر آمادہ کیا جائے کہ ساری خرید و فروخت بازار ہی میں کریں۔ بیوپاریوں کو بازار ہی میں ساری خرید و فروخت پر آمادہ کرنے کی کوشش کے پیچھے ممکن ہے کچھ حد تک یہ نیت کارفرما ہو کہ حکومت کو بازار سے حاصل ہونے والے ٹیکس

کی آمدنی اس طرح زیادہ ہوگی۔ لیکن اس کا اثر یہ ہوا کہ ان قوانین کے نفاذ کی وجہ سے بازار میں نسبتاً زیادہ آزادی کے ساتھ بلا روک ٹوک لوگوں کو خرید و فروخت کے مواقع ملنے لگے۔ بالفاظِ دیگر بازار زیادہ مکمل (Perfect) ہوگیا۔ اور دل چسپ بات تو یہ ہے کہ اسی قسم کے قوانین انھیں مقاصد کی تکمیل کے لیے آج کینیا (Kenya) اور یوگانڈا (Uganda) میں پاس کیے جا رہے ہیں۔

ٹیوڈر (Tudor) اور اسٹورٹ (Stuart) ادوار سے ہوتے ہوئے اٹھارہویں صدی کے وسط تک ان قوانین میں مزید ترمیمیں اور اضافے ہوتے رہے لیکن اس وقت تک تیزی سے بدلتے ہوئے معاشی نظام اور ترقی یافتہ ذرائع نقل و حمل نے ان قوانین کو ان کی اصل شکل میں نہ صرف از کار رفتہ بلکہ نقصان رساں بنا دیا تھا ان قوانین پر از سر نو غور و فکر کے لیے ۱۷۶۷ء میں ایک کمیٹی مقرر کی گئی تھی۔ اس کمیٹی نے رپورٹ میں یہ لکھا "غلہ اور دیگر اجناس کی آزادانہ خرید و فروخت پر رکاوٹ کی وجہ سے ملک کے متعدد علاقوں میں ان چیزوں کی قیمتوں میں اضافہ ہوگیا" نو سال بعد آدم اسمتھ (Adam Smith) نے اپنی کتاب "دولتِ اقوام" (Wealth of Nations) میں مذکورہ بالا رپورٹ میں ظاہر کردہ خیالات کی پرزور مذمت کی۔ اس نے لکھا—

"اجارہ داروں کی طرف سے یہ خوف کہ وہ سارا مال چھپاکر ذخیرہ کریں گے، یا سارا مال چھوٹے چھوٹے بیوپاریوں سے خرید لیں گے تاکہ بعد کو منہ مانگی قیمتوں پر ان کو بیچ سکیں، ایک بے بنیاد خوف ہے۔ اس کی حیثیت اس بے بنیاد خوف سے زیادہ نہیں جو لوگوں کو جادوگرنیوں کی طرف سے کسی زمانے میں لگا رہتا تھا۔" لیکن اب ہم یہ محسوس کرتے ہیں کہ اجارہ داروں کے بارے میں لوگوں کے شکوک و شبہات کچھ نہ کچھ حق بجانب ضرور تھے اور ان شکوک و شبہات پر لعنت و ملامت کرنے میں مبالغے سے کام لیا گیا تھا۔

اس میں کلام نہیں کہ اس زمانے کے قوانین کچھ ایسے تھے کہ ان کی وجہ سے بعض ضروری معاشی خدمات کے انجام دینے میں رکاوٹوں کا سامنا کرنا پڑتا تھا مثلاً کسی موسم میں فصل اگر اچھی نہ ہو تو ایسے میں یہی بہتر ہے کہ سٹہ کا کاروبار کرنے والے (Speculators) اس موسم کی قلیل پیداوار کو کچھ زیادہ قیمت پر خرید کر اپنے

پاس ذخیرہ کریں تاکہ فی الوقت لوگوں کو حسبِ دل خواہ مقدار میں وہ جنس دستیاب نہ ہوسکے۔ اس کے بعد نئی فصل کے آنے تک سٹہ والے اس پیداوار کو دھیرے دھیرے فروخت کرتے رہتے ہیں اس طرح وہ جنس لوگوں کو کسی نہ کسی مقدار میں برابر ملتی رہتی ہے۔ اس صورتِ حال کا ایک فائدہ یہ بھی ہے کہ سٹہ بازوں کی طرف سے دی جانے اور وصول کی جانے والی بڑھی ہوئی قیمت کو دیکھ کر لوگوں کو ترغیب ہوتی ہے کہ وہ اس مال کی پیداوار میں آئندہ خوب اضافہ کرنے کی کوشش کریں اس کا نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ قلتِ پیداوار کا علاج خود بخود نکل آتا ہے۔ جن مقامات پر کسی چیز کی افراط ہو اس کو وہاں سے لے جاکر ایسے مقامات پر فروخت کرنا چاہیے جہاں اس کی قلت ہے سٹہ کا کاروبار کرنے والے یہی مفید خدمت انجام دیتے ہیں۔ اس قسم کی مفید خدمات کی اور بھی کئی مثالیں پیش کی جاسکتی ہیں اور کاروبار والوں کو اس کی اجازت ہونی چاہیے۔ لیکن اجاروں کی برائیاں محض فریب خیال نہیں اور اس میں کوئی شک نہیں کہ قانون بابت ۱۷۷۲ء کو کالعدم کرنا حدودِ واجبی سے تجاوز کرنا تھا۔ یہ بات اپنی جگہ پر درست ہے کہ ذرائع نقل و حمل کی تیز رفتار ترقی کی وجہ سے مقامی اجارے ٹوٹتے جارہے ہیں۔ لیکن اجاروں کے پیمانۂ کار اور ان کی شکلوں نے نئے حالات سے بہت مطابقت پیدا کرلی۔ لہٰذا میدانِ مسابقت کے پھیلاؤ کے باوجود اجاروں کے مقابلے میں عوام کے مفادات کی حفاظت کا کافی سامان نہ ہوسکا۔

۱۷۷۲ء میں ان قوانین کے کالعدم قرار دیے جانے کی وجہ سے مدافعت میں رخنے ضرور پڑ گئے لیکن وہ بالکل تباہ نہیں ہوئے۔ بڑے ممتاز ماہرینِ قانون بشمول لارڈ چیف جسٹس (Lord Chief Justice) اس بات کے قائل تھے کہ عام قانون کے تحت بھی غلط قسم کی اجارہ دارانہ کارروائیوں کے خلاف مقدمہ دائر کرکے سزا دلوائی جاسکتی ہے۔ ایک آدھ مقدمہ میں سزائیں دی بھی گئیں۔ لیکن معاشی سرگرمیوں کو قانون کا پابند کرنے ہی کے اصول کے حق بجانب ہونے پر شکوک و شبہات اس قدر بڑھ گئے تھے کہ جو سزائیں دی بھی جاتیں وہ برائے نام ہوتیں۔ نتیجتاً اس قسم کے مقدموں کا سلسلہ گویا ختم ہوگیا اور بحیثیت مانع جرم کے بھی وہ قانون بے اثر ہوکر رہ گیا۔ آخر ۱۸۴۴ء میں وہ قانون پاس کردیا گیا جس کی رو سے اجارہ دارانہ اغراض کے

لیے سارے کا سارا مال خرید لینا، ذخیرہ کرنا یا چھپا رکھنا کوئی جُرم نہ رہا۔ اس طرح آدم اسمتھ کے نظریوں کی فتح ہوئی۔ لیکن تقدیر کی ستم ظریفی دیکھیے کہ یہ فتح اس وقت ہوئی جب کہ ان نظریوں پر نصف صدی گزر چکی تھی اور وہ حالات ہی باقی نہ رہے تھے جن کے تحت ان نظریوں کو پیش کیا گیا تھا۔ پر علمائے معاشیات کے مشوروں کا یہ کوئی انوکھا انجام نہ تھا۔

۴۔ تجارت میں مزاحمت

ان قوانین کے کالعدم قرار دیے جانے کے بعد اجارہ دارانہ کارروائیوں سے بچاؤ کا سارا بوجھ کامن لا کی اس شاخ کے سر پر گیا جس کی حیثیت اب تک بالکل ذیلی سی تھی۔ تجارت میں مزاحمت پیدا کرنے والے معاہدوں کو خلاف قانون سمجھا جاتا تھا اس لیے کہ ان سے اجاروں کے قیام میں مدد ملتی ہے اور جو چیز اجارو کی ہمت افزائی کرتی ہو وہ پبلک پالیسی کے خلاف سمجھی جاتی تھی۔ لیکن کم از کم ملکہ ایلزبتھ کے زمانے (Elizabethan times) سے چند استثنائی صورتوں کو تسلیم کیا گیا تھا۔ اگر کوئی آدمی اپنا کاروبار یا کسی کاروبار میں اپنا حصہ فروخت کرے گا تو اس کی قدر (value) کا انحصار اس کاروبار کی نیک نامی (Good will) پر ہوگا۔ اگر کاروبار کا بیچنے والا اس پر رضامند ہو جائے کہ وہ میدان مسابقت میں کبھی نہیں اترے گا تو ایسی صورت میں فروخت شدنی کاروبار کی قیمت بڑھ جائے گی اس لیے کہ سابقہ مالک کی ذاتی نیک نامی کا فائدہ بھی کاروبار کے نئے مالک ہی کو حاصل رہے گا۔ لہٰذا کسی کاروبار والے کو اپنے کاروبار کی پوری قیمت اسی وقت ملے گی جب کہ وہ آئندہ مسابقت سے دست کش ہو جانے کا وعدہ کرے۔ آگے چل کر وعدہ خلافی کی صورت میں کاروبار کے نئے مالک کو اگر اعتراض ہو تو یہ بجا اعتراض ہوگا۔ لہٰذا عدالتوں نے اس قسم کی وعدہ خلافی کا سدباب کرنا مناسب سمجھا۔ لیکن یہ خیال بھی ہمیشہ سامنے رہا کہ وعدہ خلافی کا سدباب کرنے میں ضرورت سے زیادہ سختی نہ برتی جائے اور کسی آدمی کو اس بات سے قطعی نہ روک دیا جائے کہ وہ اپنی خصوصی مہارت کی مدد سے اپنی معاش پیدا کر سکے۔ غرض یہ کہ اس سلسلے میں جو پابندیا

بھی لگائی جائیں ان کا مناسب ہونا ضروری ہے اور دوسرے یہ کہ وہ ہمیشہ کے لیے ہو سکتی ہیں اور نہ ہر مقام کے لیے۔ اس لیے کہ کاروبار کے نئے مالک کو اس کا حق نہیں پہنچ سکتا کہ وہ ہمیشہ کے لیے مسابقت کے خطرے سے اپنے کو بری کر لینے کا مطالبہ کرے۔

پیدائش دولت کا کام جب تک چھوٹے پیمانے پر چلتا رہا اس وقت تک تو کوئی خاص مشکلات نہیں پیش آئیں۔ پرانے مالک پر یہ پابندی کہ وہ دس یا بیس میل کے اندر اسی کاروبار کو دوبارہ شروع نہیں کرے گا جس کو وہ بیچ چکا ہے تو نئے مالک کے مفادات کی حفاظت کے لیے اتنا کافی تھا، لیکن کاروبار کا پیمانہ جیسے جیسے بڑھتا گیا ویسے ہی ویسے ان پابندیوں میں بھی اضافہ ہوتا گیا یہاں تک کہ نوبت بہ اینجا رسید کہ دو قسم کے مفاد عامہ ہی میں تصادم واقع ہونے لگا۔ ایک طرف مفاد عامہ کا تقاضا یہ تھا کہ تجارت کرنے پر جو پابندیاں بھی لگائی جائیں وہ محدود نوعیت کی ہوں۔ دوسری طرف مفاد عامہ کا تقاضا یہ تھا کہ جب بیوپاری نے اپنا کاروبار مع اس نیک نامی (Good will) کے جو اس کے ساتھ وابستہ تھی بیچ دیا ہو اس بیوپاری کو اس بات کی اجازت نہیں ہونی چاہیے کہ وہ میدانِ مسابقت میں اتر کر اپنی سابقہ شہرت سے فائدہ اٹھائے۔ کاروبار کا پیمانہ جب بڑھا تو ان مفادات میں ٹکراؤ ہونے لگا۔ اگر پابندیوں کو محدود رکھا جاتا تو کاروبار بیچنے والا بیوپاری تھوڑی دور جا کر کسی دوسرے مقام پر پھر اسی کام کو دوبارہ شروع کر سکتا تھا۔ اگر پابندیوں کو وسعت دی جاتی تو پھر اس اصول کی خلاف ورزی ہوتی کہ تجارتی پابندیوں کی نوعیت محدود ہونی چاہیے۔ عدالت کے فیصلوں نے یہ بات صاف کر دی کہ ٹکراؤ کی صورت میں پہلے مفاد پر دوسرے مفاد کو ترجیح رہے گی۔ یعنی ضرورت پڑنے پر پابندیوں کو وسعت دی جائے گی تاکہ کاروبار بیچنے والے بیوپاری کے مقابلے میں کاروبار خریدنے والے بیوپاری کے مفادات کا تحفظ ہو سکے۔ اسی لیے یہ اصول تسلیم کر لیا گیا کہ حسب ضرورت عام نوعیت رکھنے والی پابندیوں کو حکومت بزور نافذ کر سکے گی۔ نورڈن فیلٹ (Nordenfelt) اور میکسم نارڈن فیلٹ (Maxim Nordenfelt) کے مابین جو مشہور مقدمہ بازی ہوئی تھی اس کے سلسلے میں ہاؤس آف لارڈ (House of

پارلیمنٹ نے بھی اس نئے قاعدے کی منظوری دے دی۔

کاروباری آزادی میں رکاوٹ ڈالنے والے چند دوسرے معاہدے بھی ہیں ان معاہدوں کا تعلق مندرجہ ذیل امور سے تھا: اقل ترین قیمتیں مقرر کرنے، بازار کو آپس میں بانٹ لینے، منافعوں کو مشترکہ ذخیرہ میں جمع کرنے، وصول شدہ آرڈر کو آپس میں تقسیم کرنے اور طے شدہ قیمت سے کم قیمت پر مال بیچنے سے احتراز کرنے وغیرہ کے سلسلے میں کیے گئے معاہدوں سے ان معاہدوں کا تعلق ہوا کرتا۔ عام حالات میں اس قسم کے معاہدے خلاف قانون نہیں ہوتے لیکن ان کو حکومت کی مدد سے نافذ بھی نہیں کیا جا سکتا۔ اگر کوئی دو آدمی آپس میں یہ طے کریں کہ وہ اپنا مال ایک مقررہ قیمت سے کم قیمت پر نہیں بیچیں گے تو ان کے مابین یہ معاہدہ خلاف قانون نہیں سمجھا جائے گا۔ لیکن اگر ایک فریق خلاف ورزئ معاہدہ کا مرتکب ہو تو دوسرا فریق اس کے خلاف عدالتی چارہ جوئی نہیں کر سکتا۔ اسی طرح صارفین بھی ان دونوں کے خلاف عدالت میں مقدمہ نہیں دائر کر سکتے کہ فلاں دو تاجروں کے مابین راضی نامہ کی وجہ سے متعلقہ اشیا یا خدمات کی ناواجبی طریقہ پر زیادہ قیمت وصول کی جا رہی ہے۔ ہاں اگر صارفین یہ ثابت کر سکیں کہ ان دونوں تاجروں نے مل کر ان کو نقصان پہنچایا ہے تو پھر عدالتی چارہ جوئی کی جا سکتی ہے۔ لیکن نقصان پہنچائے جانے کی بنا پر اس قسم کے معاہدوں کی عدم موجودگی میں بھی کسی کے خلاف مقدمہ چلایا جا سکتا ہے۔ اس قسم کے حالیہ چند مقدموں نے یہ ثابت کر دیا کہ جن بنیادوں پر عدالتی کارروائی کی جا سکتی ہے ان کے حدود بہت زیادہ مختلف فیہ ہیں۔ اگر مذکورۂ بالا دو تاجروں نے اپنے معاہدے کی پابجائی کرتے ہوئے ایسے طریقوں کی مدد سے لوگوں کو نقصان پہنچایا ہو جن طریقوں کا استعمال بجائے خود خلاف قانون ہو تو وہ صریحاً قانون کی زد میں آ جائیں گے اور ان دونوں کے خلاف الگ الگ مقدمہ چلایا جا سکے گا۔ نہ صرف یہ بلکہ خلاف قانون کارروائی کی دھمکی دے کر بھی اگر دوسروں کو نقصان پہنچایا گیا ہو تو ان دونوں پر مقدمہ چلایا جا سکتا۔ لیکن اگر یہ دونوں نہ کوئی خلاف قانون کام کریں اور نہ ایسی کوئی دھمکی دیں تو کیا محض اس بنا پر وہ دونوں قانون کی زد میں آ جائیں گے کہ ان کے معاہدے کی وجہ سے دوسروں کو نقصان پہنچ رہا ہے؟ کیا ایسا کبھی ہوا ہے کہ جو کام قانون

کی نظر میں ٹھیک ہو وہ کام محض معاہدہ اتحاد کے بیچ میں آجانے کی وجہ سے خلاف قانون ٹھہرا دیا گیا ہو؟

اس سوال پر انگریزی قانون ابھی تک کسی دوٹوک فیصلے پر نہیں پہنچ پایا ہے ایک ممتاز ماہر قانون جر جانہ نے اس سلسلے میں ان دو اصولوں کو بیان کرنے کے بعد کچھ اور کہنے سے انکار کر دیا۔ پہلا اصول یہ ہے کہ دو یا دو سے زیادہ اشخاص کے درمیان جو معاہدۂ اتحاد محض دوسرے اشخاص کو کاروبار میں زک پہنچانے کے لیے طے پایا ہو وہ ایک ایسی سازش سمجھا جائے گا جس کے خلاف قانونی کارروائی کی جاسکتی ہے۔ بشرطیکہ اس اتحاد کی وجہ سے کسی دوسرے شخص کو واقعی نقصان پہنچا ہو۔ دوسرے اصول کو ہم اس طرح بیان کرسکتے ہیں۔ فرض کیجیے دو اشخاص کے مابین ایک معاہدہ اتحاد طے پایا جس کی غرض کسی دوسرے شخص کو ایسے طریقہ کار کی مدد سے زک پہنچانا ہے جو پہلے اصول کے تحت نہ آرہا ہو اور نیز یہ بھی کہ اتحاد کے بغیر اس طریقہ کار کا استعمال "قانوناً" روا بھی ہو تو کیا یہ معاہدہ اتحاد بھی ایسی سازش قرار پائے گا جس کے خلاف قانونی کارروائی کی جاسکے؟ اس سوال کا جواب اب تک مشتبہ ہے۔ اس کو اگر ایسی سازش قرار دیا گیا تو یہ صرف اس شرط پر کیا جاسکے گا کہ معاہدہ متعلقہ کی وجہ سے مدعی کو نقصان بھی پہنچ رہا ہو اور اس قسم کی ایسی ساز باز "قانوناً" مجرم بھی ہو۔[1]

عملاً کسی ایسی صورت حال کے پیدا ہونے کا بہت ہی کم امکان رہتا جو اصول کے دائرہ میں آسکے۔ تجارتی ساز باز کرنے والوں کے محرکات عمل ہمیشہ ایک سے زائد ہوا کرتے ہیں۔ دوسرا اصول خود ہی مشتبہ قسم کا ہے لیکن اس کے علاوہ بھی اس کی تعبیر میں بعض قانونی پیچیدگیاں ہیں۔ ان پیچیدگیوں کا نتیجہ یہ ہوا ہے کہ دوسرے اصول کے اطلاق میں بڑی لچک کی گنجائش پیدا ہوگئی ہے۔ علی الخصوص انفرادی

---

[1] دیکھو پروفیسر ون فیلڈ (Winfield) کی Law of Tort (۱۹۳۷ء)
اس سلسلے کے مشہور مقدمات یہ ہیں: Allen V. Flood (1898), Quin V. Leathem (1901), Sorrel V. Smith (1925)

اور تجارتی معاملات میں۔ اور بعد کو پاس ہونے والے قوانین نے اس کے دائرہ عمل کو بھی بہت محدود کر دیا ہے۔

سیدھا سادا اصول تو یہ ہے کہ جن معاہدوں سے کاروباری آزادی میں رکاوٹ پڑتی ہے ان کو نافذ نہیں کیا جائے گا لیکن بدقسمتی سے متعدد معاہدوں کو اس سے مستثنیٰ قرار دیا گیا۔ نتیجہ یہ ہوا کہ عام ذہنوں میں اس اصول کے بارے میں بڑی الجھنیں پیدا ہو گئیں۔ جائداد و سرمایہ کی حفاظت اور بیروزگاری کے تدارک کی خاطر اگر کاروباری آزادی میں رکاوٹ کو ضروری ثابت کر دیا جائے تو پھر عدالتیں ایسے معاہدوں کو نافذ کرنے پر ہمیشہ آمادہ رہتی ہیں جو ذرا معقول قسم کے ہوتے اور جو کسی حقیقی سبب کی بنا پر کیے گئے ہوں۔ لندن اور اڈنبرا کے درمیان دو آدمی اپنی اپنی گاڑیاں چلاتے تھے۔ انھوں نے آپس میں معاہدہ کر لیا کہ وہ ایک دوسرے سے مسابقت نہیں کریں گے۔ سنہ ۱۸۱۵ء میں عدالت نے اس معاہدے کے حق میں فیصلہ دیا، اس لیے کہ اس معاہدے کے بغیر وہ دونوں گاڑی والے آپسی مسابقت کی وجہ سے ایک دوسرے کی تباہی کا باعث ہو رہے تھے۔ اس معاہدے کی وجہ سے ایک ایسا انتظام ہو گیا جو دونوں کے لیے باعثِ سہولت تھا۔ ریلوے کمپنیوں کے مابین پولنگ معاہدوں اور تقسیم کار و اجرت کے بارے میں جہاز قلیوں کے ٹھیکیداروں کی ایک اسکیم کو بھی اسی طرح قابلِ نفاذ قرار دیا جا چکا ہے۔ ریلوے کمپنیوں میں سے ایک کمپنی پر مقدمے کے سلسلے میں عدالت نے اپنے فیصلے کو اس بنا پر حق بجانب قرار دیا کہ یہ غلط خیال ہے کہ دو ریلوے کمپنیوں کے مابین مسابقت بازی سے پبلک کا بھلا ہو گا۔ بلکہ اس مسابقت کا صرف یہ نتیجہ ہو گا کہ دو میں سے کوئی ایک تباہ ہو جائے۔ جو تباہی سے بچ جائے گا وہ پھر جتنا زیادہ کرایہ چاہے وصول کر سکے گا۔

تیسرے قسم کا ایک اور معاہدہ بھی ہے جو کاروبار کی آزادی میں باعثِ مزاحمت ہوتا ہے۔ ہمارے پیش نظر مسئلے سے اس قسم والا معاہدہ بھی تعلق رکھتا ہے۔ یہ معاہدہ فروشندوں اور خریداروں کے مابین ہوتا ہے۔ اس کے تحت خریدے ہوئے مال کو دوبارہ بیچنے یا اس کے استعمال کے سلسلے میں خریداروں کی کاروباری آزادی پر کچھ پابندیاں لگائی جاتی ہیں۔ مال بنانے والوں اور اس مال کو بیچنے والے تاجروں کے مابین اس قسم

کے معاہدوں کا بڑا عام رواج ہے۔ اس معاہدے کے تحت تھوک فروشوں اور خوردہ فروشوں دونوں کو اس کا پابند کیا جاتا ہے کہ وہ شے متعلقہ کو ایک مقررہ اقل ترین قیمت سے کم قیمت پر ہرگز نہیں بیچیں گے۔ بعض اوقات دوکاندار لوگ ایک ایک مال کو بہت کم قیمت پر فروخت کرنا شروع کرتے ہیں۔ ان کی غرض یہ ہوتی ہے کہ اس خاص سستے مال کے لالچ میں جب خریداران کی دوکان میں آئیں گے تو ان کو دوسری اشیا خریدنے پر بھی راغب کیا جائے گا۔ مندرجہ بالا قسم کے معاہدوں کے ذریعے تجارت میں اس قسم کے ہتھکنڈوں (Unprofitable-loss-leader) کے استعمال کو روکا جا سکتا ہے ان معاہدوں کو اسی بنا پر حق بجانب قرار دیا جاتا ہے۔ اس طریقہ پر کسی مال کو سستا کر کے بیچنے کا نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ دوسرے خوردہ فروش یا تو اس کا بیچنا ہی ترک کر دیتے ہیں یا وہ بھی اپنی اپنی دوکانوں میں دام گرا دیتے ہیں۔ اس طرح اس مالِ تجارت کی بازار میں جو نمایاں حیثیت رہی ہو وہ ختم ہو جاتی ہے اور ایک معمولی سامانِ تجارت کی حیثیت سے ان کا بیچنا گویا غیر منافع بخش ہو کر رہ جاتا ہے۔ لہٰذا اس قسم کی کارروائی کی راہ میں رکاوٹ ڈالنے والے معاہدوں کو عدالتوں نے قابلِ نفاذ قرار دیا ہے۔

"مال بنانے والے یا مال بیچنے والے بیوپاریوں کو اس کا حق پہنچتا ہے کہ وہ اپنا مال خریداروں میں سے جس کے ہاتھ چاہے بیچے اور جس کے ہاتھ چاہے نہ بھی بیچے یا ایسی شرطوں پر بیچے جن کو وہ اپنی دانست میں مناسب سمجھتا ہے۔ اگر خریدار بعد خریداری اس مال کو دوسروں کے ہاتھ بیچنے میں ان شرطوں کی پابندی نہ کرے تو وہ معاہدے کو توڑنے کا ملزم قرار پائے گا۔ لہٰذا پہلے بیوپاری کو اس کا حق ہوگا کہ وہ اس کے خلاف جو مناسب سمجھے کارروائی کرے۔"

بعض خاص حالات میں ایسے معاہدوں کو حق بجانب ٹھہرایا جا سکتا ہے لیکن مال کے فروخت مکرر (Re-sale) کے سلسلے میں شرائط عائد کرنے کے اس اختیار کا غلط استعمال بھی کیا گیا ہے یا ان شرطوں کی وجہ سے اجارے کے قیام میں ناحق مدد ملی ہے۔ امداد باہمی کی انجمنیں ان معاہدوں کی شدید مخالفت کرتی رہی ہیں۔ وجہ اس کی یہ ہوئی کہ جو کارخانہ دار استحکام قیمت کی شرط پر اپنا مال تاجروں کو سربراہ کرتے ہیں انھوں نے ان انجمنوں 7
کو مال سربراہ کرنے سے انکار کر دیا۔ ان کے خیال میں یہ انجمنیں جس شرح سے بعد میں

منافع تقسیم کرتی ہیں اس سے پتہ چلتا ہے کہ وہ طے شدہ قیمت سے کم قیمت پر مال فروخت کر دیتی ہیں۔ آزادی تجارت میں رکاوٹ کے مسئلے پر غور کرنے کے لیے جو کمیٹی بٹھائی گئی تھی (Committee on restraint of trade) اس کے سامنے امداد باہمی کی انجمنوں نے یہ سفارش رکھی کہ مال بیچنے سے انکار کرنا کارخانہ داروں کے لیے ممنوع کر دیا جائے۔ بجز اس صورت کے کہ جہاں مال خریدنے والے کی مالی حالت کے بارے میں شکوک و شبہات ہوں، یا جہاں کارخانہ دار کی اپنی دوکان ہو، یا دوکاندار کا اپنا کارخانہ ہو۔ مذکورہ بالا کمیٹی اس سفارش کو قبول کرنے پر آمادہ نہ تھی۔ امداد باہمی انجمنوں کی شکایت بجا تھی۔ مگر اس کے ازالے کے لیے کارخانہ داروں کو اپنے مال کا گاہک منتخب کرنے کی جو آزادی ہے اس پر پابندی لگانی پڑتی۔ پر آزادی تجارت میں اس قسم کی مزاحمت کو پسندیدہ نہیں خیال کیا گیا۔ اس لیے ایسا کرنے میں بڑی ہچکچاہٹ محسوس کی گئی۔ لیکن بعض کاروبار والوں پر خصوصاً جن کی حیثیت اجارہ دارانہ ہے، اس قسم کی پابندیاں پہلے سے لگائی جا چکی ہیں۔ مثلاً کامن کیریر (Common carrier) پبلک یوٹی لیٹیز (Public Utilities) وغیرہ پر نیز بہت بڑے بڑے بیوپاریوں کے ساتھ امتیازی برتاؤ کرنا بھی بظاہر خلاف مصلحت تو نہیں معلوم ہوتا۔ لیکن یہ ضرور یاد رہے کہ امداد باہمی کی انجمنوں کے لیے بچ نکلنے کا رستہ کھلا ہوا ہے اور وہ انہیں کے اختیار میں ہے۔ منافع کا حساب لگانے میں اگر انجمن بعض اشیا کی فروخت پر عاید ہونے والے مصارف کو شمار نہ کریں تو پھر مال سربراہ کرنے سے انکار کی بنیاد ہی ختم ہو جاتی ہے۔ ایسا کرنے کے باوجود انجمنوں کا بہ حیثیت مجموعی منافع پہلے کے مقابلے میں زیادہ ہی رہے گا۔ بعض کارخانے دار تاجروں کو اس بات پر مجبور کرتے ہیں کہ وہ اس کارخانے کی بنی تمام اشیا کو خریدیں ورنہ ان کو کوئی ایک چیز بھی اس کارخانے کی نہیں سربراہ کی جائے گی۔ اس کو "خرید پر مجبور کرنا" "Whole line forcing" کہتے ہیں۔ اس غرض کے لیے بھی بعض اوقات معاہدے کیے گئے ہیں۔ ایسے معاہدے کی مشہور ترین مثال وہ ہے جو یونائیٹڈ شو مشنری کمپنی اور اس کمپنی کے ٹھیکیداروں کے مابین طے پایا تھا۔ اس معاہدے کے تحت ٹھیکیدار اس بات کے پابند تھے کہ وہ اس کمپنی کے علاوہ کسی اور کمپنی کی مشینری نہیں استعمال کریں گے لیکن ایسے مقدمات بھی متواتر

پیش ہوتے رہے ہیں جن میں آزادیٔ تجارت میں مزاحمت پیدا کرنے والے معاہدوں کو ناقابلِ نفاذ قرار دیا گیا ہے۔ مفادِ عامّہ کی بنا پر قابلِ نفاذ اور ناقابلِ نفاذ معاہدوں کے مابین جو خطِ فاصل ہے وہ اس قدر دھندلا ہے کہ ایک آدمی کے لیے ان میں تمیز کرنا قریب قریب ناممکن ہے۔ لیکن فی الجملہ اتنا کہا جا سکتا ہے کہ حالیہ زمانوں میں عدالتوں کا رجحان معاہدوں کے تقدس کی حفاظت کی طرف زیادہ رہا ہے۔ ان معاہدوں کی وجہ سے قیمتوں میں ہونے والے ممکنہ اضافے کو روکنے کی طرف اتنا زیادہ دھیان نہیں دیا گیا۔ لہٰذا ان معاہدوں کے نافذ کیے جانے کو مشکل بنانے کی کوئی کوشش نہیں کی گئی۔ عدالتوں کے اس طرزِ عمل کی کم از کم ایک جزوی وجہ یہ رہی ہے کہ کسی معاہدے کے مفادِ عامہ کے موافق یا خلاف ہونے کا تصفیہ کرنا آسان نہیں۔ حقیقت تو یہ ہے کہ اس تصفیہ کے لیے نہ قانوناً اور نہ واقعتاً کوئی شہادت ملتی ہے۔ میکسم + نارڈن فیلٹ مقدمہ میں جو فیصلہ سنایا گیا تھا اس کی رو سے آئندہ کے لیے تمام عدالتوں پر یہ ذمہ داری عائد کی گئی تھی کہ وہ آزادیٔ تجارت میں مزاحمت پیدا کرنے والے معاہدوں سے متعلق مقدموں کا فیصلہ کرتے وقت مفادِ عامہ اور شریک معاہدہ فریقین کے مفاد، دونوں کو کافی اور مساوی اہمیت دیں گے۔ لیکن عدالتوں سے یہ دونوں کام بہ یک وقت نہ ہو سکا۔ تجارتی معاہدوں سے متعلق مقدموں میں فیصلے کرتے وقت متضاد اور متصادم مفادات کے مابین عدالتوں کو بیچ کی ایک راہ نکالنی پڑتی ہے۔ اس کام میں مزید مشکل اس وجہ سے بھی پیش آتی ہے کہ ان متضاد اور متصادم مفادات کا بالکل ٹھیک ٹھیک معلوم کرنا قریب قریب ناممکن ہوتا ہے۔ لہٰذا اس خاص نوعیت کے مقدموں میں صحیح فیصلہ کرنے کے لیے عام عدالتیں موزوں بھی نہیں ہوتیں۔ نظائر یا اصولوں کی مدد سے ان مقدموں میں کسی فیصلہ کن نتیجہ پر پہنچنا ممکن نہیں ہوتا۔ ملکی پالیسی اور مصلحتِ وقت کو ان مقدموں کا فیصلہ کرنے میں سامنے رکھنا ہی پڑتا ہے۔ اسی بنا پر خصوصی عدالتوں کے قیام کو حق بجانب قرار دیا جاتا ہے۔ جرمنی کا کارٹل کورٹ اور ممالک متحدہ امریکہ کا فیڈرل ٹریڈ کمیشن اسی نوعیت کی خصوصی عدالتیں تھیں یہ عدالتیں مسئلہ متعلقہ کے قانونی پہلو کے ساتھ دوسرے امورِ ضروری کو بھی سامنے

رکھتے ہوئے کسی فیصلے پر پہنچتی ہیں۔ چناں چہ کمیٹی برائے ٹرسٹ (Committee on trust) کی رپورٹ بابت ۱۹۱۹ء کی سفارشوں میں ایک بڑی سفارش یہ بھی تھی کہ یہاں بھی اس قسم کی خصوصی عدالتیں قائم کی جائیں جس کو فیڈرل ٹریڈ کمیشن کے مماثل اختیارات حاصل ہوں۔

تجارت میں مزاحمت سے متعلق قانون کی جانچ پڑتال سے ، میرے خیال میں یہ ایک لازمی نتیجہ برآمد ہوتا ہے ، یعنی اجارے سے متعلق قانون کے متروک ہونے اور اس بارے میں جو تعزیری قوانین تھے ان کے مسترد کیے جانے کی وجہ سے قانون معاہدہ اور قانون حرجانہ (Tort) پر ایسے فرائض کا بوجھ پڑ گیا ہے جن کو اٹھانے کے لیے یہ کسی طرح موزوں نہیں۔ اجاروں کے خلاف تحفظ کا ایک طریقہ یہ ہے کہ اجارہ قائم کرنے کی راہ میں دشواریاں پیدا کر دی جائیں۔ لیکن یہ طریقہ چند مخصوص صورتوں میں ہی کارآمد ثابت ہو سکتا ہے۔ اس لیے کہ اجارہ قائم کرنے والوں کے درمیان جہاں پھوٹ ہی نہ ہو وہاں اکثر کسی قسم کا قانونی کنٹرول ممکن نہیں۔ نیز نسبتاً کم نقصان رساں معاہدوں سے بچ نکلنے کے غلط رستوں کو کھولے بغیر ان دشواریوں کو کافی حد تک موثر بنانا بے انتہا مشکل کام ہے۔ اس سلسلے میں جوڈیشل کمیٹی آف دی پریوی کونسل نے اس رائے کا اظہار کیا ہے۔ "اپیل دائر کرنے والوں کا قائم کردہ اجارہ اور ان کا طریقہ کاروبار اگر واقعی اتنا ظالمانہ ہے جتنا کہ دعوی کیا گیا ہے تو پھر اس خرابی کا ، اگر یہ پائی جاتی ہو ، علاج قانون سازی یا مسابقت کے ذریعے ہو سکتا ہے ، نہ کہ مقدمہ بازی کے ذریعہ۔"

۵۔ برطانیہ عظمیٰ میں اس مسئلے کی وسعت اور اہمیت

اجاروں کی طرف سے قیمتوں کو بڑھانے کی کوششوں کا تدارک کرنے کے لیے نئے قانون بنا کر عدالت کے ہاتھوں کو مضبوط کرنا چاہیے کہ نہیں ؟ اس سوال کے جواب کا انحصار دو باتوں پر ہوگا۔ پہلی بات یہ ہے کہ ہماری نظر میں مسئلہ اجارے کی اہمیت کیا ہے۔ دوسری بات یہ ہے کہ اس مسئلے سے نمٹنے کے دوسرے ذرائع کو ہم کس حد تک کارگر خیال کرتے ہیں۔

دوسرے سوال کو اس وقت ملتوی رکھتے ہوئے اس کا جواب ہم اگلے باب میں دینے کی کوشش کریں گے۔ فی الوقت پہلے سوال کا یہیں پر جواب دینا ضروری ہے۔ لیکن مسئلہ اجارہ کس قدر سخت ہے، اس کا اندازہ لگانا بہت زیادہ مشکل کام ہے۔ ایک طرف ہمیں یہ بات تسلیم کرنی پڑے گی کہ اجارہ کے پیدا کردہ مسائل ہمارے یہاں اس قدر مہیب اور تلخ نہیں رہے ہیں جتنا کہ ممالک متحدہ امریکہ میں خصوصاً ۱۹۱۴ء سے پہلے چالیس برسوں کے دوران اجاروں کے بدترین اثرات سے بڑی حد تک جو ہم بچے رہے تو اس کے کئی اسباب ہیں۔ ان میں سے چند اہم اسباب یہ ہیں۔ مثلاً تا حال ہمارے پاس آزادانہ تجارت کا طریقہ باقی تھا۔ ہمارے یہاں سارے ملک کے لیے پختہ اور یکساں کمپنی قانون موجود ہے جو ایک وحدانی (Unitary) نظام حکومت کے ذریعہ نافذ کیا جاتا ہے۔ ہمارے یہاں خام مال کے معاملے میں قدرتی اجاروں کا بھی فقدان ہے۔ دوسری طرف یہ بات بھی اپنی جگہ صحیح ہے کہ جن لوگوں نے ٹرسٹ کمیٹی بابت ۱۹۱۹ء کی رپورٹ اور لیوی (Levy) میکراسٹی (Macrosty)، کارٹر (Carter)، ریس (Rees)، لوکاس (Lucas) اور فیٹز جیرالڈ (Fitzgerald) کے اس سلسلے میں تحقیقاتی نتائج کا مطالعہ کیا ہے وہ یقیناً اس خوش فہمی میں مبتلا نہیں ہوں گے کہ اس ملک میں اصل رواج تو مسابقتی کاروبار کا ہے۔ البتہ کہیں کہیں اجارہ بھی نظر آجاتا ہے۔ اجاروں کے اثرات کے بارے میں ایک موٹا سا اندازہ لگانے کے لیے بھی ہم کو زیادہ تر ان لوگوں کے ذاتی تاثر سے مدد لینی پڑے گی جنھوں نے اس بارے میں واقعات اور حقائق کا وسیع پیمانہ پر مطالعہ کیا ہے۔ اس سلسلے میں پروفیسر ہلٹن (Hilton) کے ذاتی تاثرات سے بہتر اور کوئی مواد نہیں مل سکتا۔ پروفیسر موصوف ٹرسٹ کمیٹی کے سکریٹری تھے کمیٹی کے سامنے پیش کردہ شہادتوں کی جانچ کرنے کے جو مواقع ان کو حاصل تھے وہ کسی اور کو شاید ہی حاصل ہوں۔ نیز کمیٹی کی رپورٹ میں ان کی تیار کردہ ایک بے بہا یادداشت بھی شامل ہے۔

"قیمت اور مقدار پیداوار کے تعین میں مسابقتی نظام کو بے دخل کر کے اس کی جگہ اجارہ دارانہ کنٹرول نے کچھ حد تک ضرور لے لی ہے۔ لیکن کس حد تک ایسا

ہوا ہے اس بارے میں قطعیت کے ساتھ کچھ کہنا ناممکن ہے۔ قیمت یا مقدارِ پیداوار یا دونوں کو ریگولیٹ کرنے والی انجمنیں برطانوی صنعت کی ہر شاخ میں پائی جاتی ہیں۔ ان انجمنوں کی گنتی نہیں کی جاسکتی اس لیے کہ ان میں بہت سی ایسی ہیں جو نہ کمپنی کی حیثیت سے درج رجسٹر کروائی گئی ہیں اور نہ مزدور سبھا کی حیثیت سے جن کی رجسٹری ہوئی ہے اور بعض تو ایسی بھی ہیں جو بالارادہ ممکنہ حد تک خفیہ انداز میں اپنا کام چلا رہی ہیں۔ پر اتنا ضرور کہا جاسکتا ہے کہ ان انجمنوں کی کل تعداد پانچ سو سے اوپر ہی ہوگی۔ اور ان میں سے سب برطانیہ کی صنعت اور قیمت کی رفتار پر کافی حد تک اثر ڈال رہی ہیں۔ سب سے زیادہ جاں فشانی کے ساتھ جس برطانوی صنعت میں کاروباری اتحاد کے مسئلے کی چھان بین کی گئی ہے وہ تعمیری سامان (Building Materials) سربراہ کرنے والی صنعت ہے۔ اس چھان بین کی مدد سے جس نتیجے پر پہنچا گیا وہ یہ تھا کہ ایک اوسط درجے کے مکان کی تعمیر میں جو سامان کام آتا ہے اس کا ۲۵ فی صد حصہ تو پورے اجارہ دارانہ کنٹرول کے تحت اور ۳۳ فی صد حصے پر جزوی کنٹرول ہے۔ جن صنعتوں میں کاروباری اتحاد کو زیادہ فروغ حاصل ہوسکا ہے، ان پر اگر نظر ڈالی جائے تو پتہ چلے گا کہ بے شمار اشیا ایسی ہیں جن کو بنانے والے کارخانے یا تو غالب حیثیت رکھنے والی ایک متحدہ تنظیم کے تحت کام کر رہی ہیں یا ایسے کارخانہ داروں کے ہاتھوں میں ہیں جنھوں نے قیمت وغیرہ پر کنٹرول کے لیے اپنی انجمنیں بنا لی ہیں۔ ان اشیا کا ۸۰ تا ۱۰۰ فی صد حصہ انھیں کارخانوں میں بنایا جاتا ہے لیکن یہ سمجھنا غلطی ہوگی کہ یہی حال ملک کے سارے صنعتی نظام کا ہے۔ چھوٹی بڑی بہت سی صنعتیں اور خدمات ایسی ہیں جہاں کاروباری اتحاد کے قدم ابھی نہیں پہنچے ہیں۔ ان صنعتوں میں قیمت کا تعین اب بھی مسابقت ہی کے تحت ہوا کرتا ہے۔"

اس کے بعد وہ جہاز سازی کو ایک ایسی صنعت کی مثال کے طور پر پیش کرتے ہیں جہاں اس وقت شدید مسابقت پائی جاتی تھی۔ چناں چہ آگے وہ یوں لکھتے ہیں۔

"دوسری صنعتیں اور کاروبار ایسے ہیں جہاں حریف بیوپاریوں کے درمیان بات چیت تک نہیں ہے۔ لہٰذا ان کے درمیان آپس میں اتنا اعتماد کہ وہ اپنے کاروبا

سے متعلق کسی مشترکہ پالیسی پر عمل کر سکیں، خارج از بحث بات ہے۔ ایک طرف مسابقت کی ایسی انتہائی شکلیں ہیں تو دوسری طرف اجارے کی بھی انتہائی شکلیں پائی جاتی ہیں۔ ملک کی صنعت اور تجارت پر ان کے اثرات کے بارے میں رائے قائم کرنے کے لیے ان دونوں انتہائی شکلوں کو سامنے رکھنا پڑے گا۔ ان دونوں کے درمیان جو نسبت ہے اس کو ہم اعداد کے ذریعہ نہیں بیان کر سکتے۔ بس اتنا کہنا کافی ہوگا کہ قیمتوں کے تعین میں اب صرف مسابقت پر بھروسا نہیں کیا جا سکتا۔ اجارے کا بھی اب اس میں کافی دخل ہو گیا ہے ؎

لیکن یہ باتیں 1919ء کی ہیں۔ اس کے بعد سے صورتِ حال میں کافی تبدیلیاں آ گئی ہیں۔ چھوٹے پیمانے پر مسابقت کے تحت چلائی جانے والی صنعتوں کے یہ تین وکٹوریائی (Victorian) گڑھ تھے۔ یعنی کوئلہ، کپڑا اور زراعت۔ لیکن اب ان تینوں پر نیم اجارہ دارانہ کنٹرول قائم کر دیا گیا ہے۔ جہاز سازی کی صنعت میں امداد باہمی کے اصولوں پر عمل کا ایک انوکھا تجربہ کیا گیا ہے۔ یعنی تمام جدا جدا کمپنیاں باہمی سمجھوتا کے ذریعے فالتو برتھ (Berths) کی تعداد کو گھٹا کر اس سطح پر لے آئیں جو زمانۂ امن کی ضروریات کے مطابق تھا۔ سڑکوں پر چلنے والی گاڑیوں کو پابند ضابطہ کرنے کی وجہ سے مسافرین اور سامان کے نقل و حمل میں آزاد مسابقت کی گنجائش کم رہ گئی ہے۔ عام صنعتی میدان میں بھی کاروباری اتحاد کا رواج اور پھیلتا گیا ہے۔ چناں چہ وہ عظیم تنظیم جو کیمیائی صنعت پر چھائی ہوئی ہے صرف 1926ء میں وجود میں آئی۔ باہمی تعاون عمل اور اجتماع قوت کے لحاظ سے بھاری صنعتیں کم از کم ایک قدم اور آگے نظر آتی ہیں۔

اس کے علاوہ دوسرے باب میں یہ دیکھا جا چکا ہے کہ جہاں کہیں مسابقت چند محدود فرموں کے مابین ہو اور جہاں تباہ کن قسم کی مسابقت کے ذریعہ اجارہ دارانہ پوزیشن حاصل کرنے کی کوشش نہ کی جا رہی ہو وہاں جو قیمت متعین ہو جائے گی وہ قیمتِ اجارہ سے بہت زیادہ ہٹی ہوئی نہ ہوگی۔ فی زمانہ عام طور پر کارخانے اتنے بڑے ہوتے ہیں کہ اس کی وجہ سے اکثر و بیشتر صنعتیں غالب حیثیت رکھنے والے چند بڑی فرموں کے زیر تسلط آ گئی ہیں مثلاً مورس (Morris) آسٹن (Austen)

وغیرہ۔ امپیریل تمباکو کمپنی (Imperial Tobacco Co.) اور کیمرا زا (Cameras) اور ڈنلپ ربر کمپنی (Dunlop Rubber Co.) اپنی مختلف صنعتوں پر اس طرح چھائی ہوئی ہیں کہ اس کو اگرچہ اجارہ یا کم از کم بالقصد اجارہ تو نہیں کہا جا سکتا، مگر اتنا ضرور ہے کہ اس صورت حال کی وجہ سے ان صنعتوں کی پیداوار کی قیمتوں کا تعین خود بخود نہیں ہو جاتا بلکہ کمپنی کی پالیسی کا تابع ہوتا ہے۔ کارخانوں اور دوکانوں کی ملکیت کے چند گنے چنے ہاتھوں میں مجتمع ہو جانے کی وجہ سے مسابقت کرنے والوں کی تعداد گھٹ گئی ہے اور بہت سے مقامی نوعیت رکھنے والے کاروبار اور فراہمی خدمات کے میدان میں اجارہ کا خطرہ بڑھ گیا ہے۔

لیکن یہ کہنا درست نہ ہوگا کہ پچھلے بیس سال کے سارے رجحانات ایسے رہے ہیں کہ جن کی وجہ سے اجاروں کو تقویت پہنچی ہے۔ بہت سے اجارے بعض خام مال کی قدرتی قلت یا حق پیٹنٹ کی بنا پر قائم تھے۔ لیکن سائنسی ایجاد، طبقات الارضی سروے اور صنعتی وزراعتی تجربوں نے ان کی کمر ہی توڑ کر رکھ دی۔ مثلاً نائٹریٹ میں چیلی (Chile) کو، تانبا میں شمالی امریکہ کو اور مسافروں کو لانے لے جانے میں ریلوں کو تسلط حاصل تھا۔ مگر مصنوعی کھاد، اور چیلی (Chile)، پیرو (Peru) کٹنگا (Katanga) اور شمالی رہوڈیشیا (Nothein Rhodesia) میں تانبا کی کان کنی اور سستے کرائے پر چلنے والی بسوں کی وجہ سے اب ان کا تسلط اپنے اپنے میدانوں میں باقی نہیں رہا۔ مزید برآں آج کل مصارف (Expenditure) کے امکانات بہت وسیع ہو گئے ہیں۔ اس کی وجہ سے جو بیوپاری بظاہر اجارہ دار نظر آتے ہوں وہ بھی بالواسطہ مسابقت کی وجہ سے قیمتوں میں اضافہ کرنے کی قوت سے قریب قریب محروم ہو گئے ہیں۔ ایسے بیوپاریوں کی اگر انجمن ہو بھی تو وہ حقیقی اور موثر اجارہ دارانہ اقتدار سے محروم ہی ہوگی۔

اجارے کی وجہ سے واقعی اہم اور باعث تشویش مسئلہ وہیں پیدا ہوتا ہے، جہاں اجارہ دار کی پیداوار کا عملاً کوئی بدل نہ مل سکے۔ ایسی پیداواروں میں ضروری اشیائے خوردنی، ایندھن، پوشاک اور مکانات شامل ہیں۔ پچھلے بیس برسوں کے دوران جو رجحان سب سے زیادہ باعثِ تشویش رہا ہے وہ یہ ہے کہ انھیں میدانوں

میں اجارہ دارانہ تنظیموں کا عمل دخل بڑھتا رہا ہے۔ زراعت کی خراب حالت کو سدھارنے اور زرعی مزدوروں کی اجرتوں کے معیار کو بلند کرنے کی مخلصانہ خواہش کی وجہ سے دودھ اور مختلف قسم کے گوشت کی قیمتوں کو مارکٹنگ بورڈوں کے کنٹرول کے تحت کر دیا گیا ہے۔ قیمتوں پر اس طرح کا کنٹرول پیدا کنندوں کے حق میں تو بیشک مفید ہے لیکن صارفین کے لیے اس کا مضر ہونا بھی ظاہر ہے۔ ابتدائی پیداوار وں (Primary products) کے لیے مارکٹنگ بورڈوں کے علاوہ بہت سے دوسرے کاروباری میدان میں بھی طاقت ور اجارے یا مشترکہ تنظیمیں (Combines) ابھر آئی ہیں۔ مثلاً اشیائے خوردنی کا کاروبار کرنے والوں نے اور علی الخصوص ایسے بیوپاریوں نے اپنی اپنی زبردست انجمنیں بنالی ہیں جن کا تعلق گوشت کی درآمد، آٹا کی پسائی اور دودھ، مکھن، پنیر وغیرہ کی فروخت سے ہے۔ کوئلہ کی قیمتوں کو یقیناً اس سطح تک گرنے سے روکا گیا جس سطح تک وہ مسابقت کے تحت گر جاتیں۔ تعمیری سامان و دیگر متعلقہ اشیا کی اجارہ دارانہ قیمتوں کی وجہ سے تعمیر مکانات کے مصارف پر وقتاً فوقتاً برا اثر پڑتا رہا ہے۔

شاہی کمیشن برائے اغذیہ (Royal Commission on food) بابت ۱۹۲۴ء کی طرف سے اشیائے خوردنی کی قیمتوں کے مسئلے کی بڑی گہرائی کے ساتھ چھان بین کی گئی تھی۔ اس سوال کی فوری اور شدید اہمیت کے بارے میں ممبروں کے درمیان کچھ اختلاف رائے تھا۔ وہ اس پر آمادہ نہ تھے کہ اشیائے خوردنی کا کاروبار کرنے والے بڑی بڑی فرموں پر اقتدار کے غلط استعمال کا عام الزام عاید کردیں۔ کاروباری اتحاد کی کفایتوں اور اس کے خطرات دونوں پر ان کی نظر تھی۔ بایں ہمہ ممبروں کی اکثریت نے جو قدامت پرست تھی اپنی رپورٹ میں یہ لکھا ہے:

"ہم یہ محسوس کرتے ہیں کہ اب وقت آگیا ہے کہ کسی نہ کسی جماعت کو ایسے اختیارات سونپے جائیں جن کی مدد سے وہ ان اجاروں، ٹرسٹوں اور متحدہ اداروں سے نمٹ سکے جو ناواجبی طریقے پر عوام سے اونچی قیمتیں وصول کرتے ہیں یا جو محض اپنا منافع برقرار رکھنے یا اس کو بڑھانے کی خاطر مسابقت کو دباتے ہیں۔ اجاروں، ٹرسٹوں اور متحدہ اداروں کے سماج دشمن افعال کی روک تھام کی خاطر

جب تک حکومت اپنے آپ کو ضروری اختیارات سے لیس نہ کرے گی اس وقت تک اس بارے میں لوگوں کے خدشات کا شاید ہی ازالہ ہو سکے۔"

لیکن ان کا خیال تھا کہ یہ خطرات صرف اشیائے خوردنی کی قیمتوں کی حد تک ہی نہیں محدود ہیں۔ لہٰذا صرف ان اشیا کی تجارت سے تعلق رکھنے والے اشخاص کے خلاف امتیازی قانون سازی کوئی پسندیدہ بات نہیں۔

انھیں کی سفارش پر ۱۹۲۵ء میں غذائی کونسل (Food Council) قائم کی گئی۔ اس کا فرض تھا کہ اشیائے خوردنی کی قیمتوں پر نظر رکھے۔ اس کونسل کو ایسا کوئی اختیار نہیں دیا گیا تھا جس کی رو سے یہ تاجروں کو معلومات کی فراہمی پر مجبور کر سکے اور نہ اس کو کوئی ایسی طاقت حاصل تھی جس کی مدد سے یہ بیوپاریوں کو اس کا پابند کر سکے کہ وہ اس کی ہدایتوں کے مطابق اپنا کاروبار چلائیں۔ یہ کونسل صرف ایک کام کر سکتی تھی اور وہ یہ کہ اس کی ہدایتوں کی خلاف ورزی کرنے والی فرموں کے بارے میں ضروری معلومات وزیر تجارت کے سامنے رکھ دے مختلف اشیا، خصوصاً دودھ، بیکن اور مارکٹنگ بورڈوں کے زیر نگرانی دیگر اجناس کی قیمتوں کے بارے میں کونسل وقتاً فوقتاً زبردست احتجاج کرتی رہی ہے۔ منجملہ اور کاموں کے کونسل نے یہ کام بھی کیا ہے کہ آٹا اور روٹی کی قیمتوں کے مابین ایک نسبت قائم کر کے اس کو نافذ کرنے کی کوشش کی ہے۔ بیکری والے عام طور پر اس کے پابند رہے ہیں گرچہ ۱۹۳۰ء میں ایک بار بڑے مالکان بیکری نے خلاف ورزی کی کوشش کی تھی، مگر اس کا کوئی اثر نہ پڑا۔ یہ کہ قانونی اختیارات کی عدم موجودگی کی وجہ سے کونسل کچھ زیادہ کام انجام نہ دے سکی۔ اس کا اندازہ مسٹر ڈبلیو گراہم (W Graham.) یعنی اس وقت کے وزیر تجارت کے الفاظ سے لگایا جا سکتا ہے۔ صارفین کی کونسل بل (Consumers Council Bill) کو پارلیمنٹ میں پیش کرتے وقت وزیر موصوف نے ان الفاظ میں اپنے خیالات کو ظاہر کیا تھا۔ یہ بل پاس نہ ہو سکا اس لیے کہ اس بل کے پاس ہونے سے پہلے ہی مزدور حکومت کا ۱۹۳۱ء میں خاتمہ ہو گیا۔ بہرکیف وزیر موصوف کے الفاظ یہ ہیں:

"غذائی کونسل نے کئی اہم خدمات انجام دی ہیں۔ کچھ حد تک اس کی

فہمائشوں پر تجارت والے عمل بھی کرتے رہے ہیں۔ لیکن کئی اہم میدان ایسے بھی ہیں جہاں اس کو کامیابی حاصل نہ ہو سکی۔ مجھے بھروسہ ہے کہ میں یہ ثابت کر سکوں گا کہ ناکامی کا بین سبب یہ ہے کہ کونسل کو کسی قسم کے قانونی اختیارات نہیں دیے گئے ہیں۔ یہ اختیارات اگر کونسل کو حاصل رہتے تو وہ ان کو استعمال کرتے ہوئے تاجروں سے ضروری معلومات حاصل کر سکتی تھی۔ بلکہ اس سے بھی بڑھ کر میں یہ کہوں گا کہ ناکامی کا ایک سبب یہ بھی رہا ہے کہ کونسل کو اپنی مقرر کردہ قیمتوں کو بزور نافذ کرنے کی قوت حاصل نہ تھی۔"

سنہ ۱۹۱۴ء تا سنہ ۱۹۱۸ء والی جنگ کے بعد چند سال تک اجاروں کی چیرہ دستیوں سے ہم نہ صرف ان قانونی رکاوٹوں کی وجہ سے بچے رہے، جو اس وقت موجود تھیں بلکہ ایک اور زیادہ اہم رکاوٹ بھی ہم کو ان سے بچاتی رہی۔ خود جنگ کی وجہ سے بھی اور جنگ کے فوری بعد والے چند برسوں کے دوران جو بڑی بھاری معاشی ترقی واقع ہوئی اس کی وجہ سے بہت سے کاروباری میدان میں کارخانوں کی پیداواری صلاحیت ضرورت سے زیادہ بڑھ گئی۔ شمالی انگلستان کی بڑی صنعتوں کے زوال نے خام مال اور اشیائے صرف دونوں کی طلب کو کم کر دیا۔ نتیجتاً متعدد صنعتوں میں فالتو پیداواری صلاحیت کی وجہ سے قیمتیں گر گئیں اور قیمت اجارہ بھی طویل مدتی معمولی قیمت (Long-team normal price) سے اکثر صورتوں میں زیادہ نہ رہی۔ ان حالات میں اجارے کو ناپسندیدہ نہیں بلکہ پسندیدہ چیز سمجھا جانے لگا۔ لیکن یہ حالات ہمیشہ برقرار رہنے والے نہ تھے سنہ ۱۹۳۹ء سے پہلے ہی طویل مدتی ترقی کی وجہ سے بہت سارے بیروزگاروں کو روزگار ملتا گیا تھا اور ساتھ ہی ساتھ فالتو پیداواری صلاحیت کا مسئلہ بھی بڑی حد تک ختم ہو گیا تھا۔ زمانۂ کساد بازاری کے کمزور اجارے اب ہمارے اندازے سے بڑھ کر طاقتور اور خطرناک ثابت ہونے لگے۔ کاروبار جب خوب ترقی پر ہو تو ایسے زمانے میں بعض معیاری اور کچی قسم کی انجمنوں کے ٹوٹ جانے کی وجہ سے صورتِ حال میں خود بخود ایک حد تک اصلاح ہو سکتی تھی۔ لیکن ان میں سے اکثر انجمنیں کافی عرصے سے کام کر رہی ہیں نتیجتاً ان کے اندر اشتراکِ مفاد کا کچھ نہ کچھ احساس پیدا ہو گیا ہے اور انھوں نے اپنے

مسائل کا حسبِ موقع تصفیہ کر لینے کا کوئی نہ کوئی طریقہ کار مقرر کر لیا ہے۔ لہٰذا یہ کب ٹوٹ جائیں گی اس بارے میں کوئی اندازہ لگانا ممکن نہیں۔ چناں چہ ۱۹۲۰ء والے قانون منافع خوری (Profiteering Act) کے بعد جو ہم نے ۱۹۳۳ء والا قانون برائے فروخت پیداوار زرعی (Agricultural Marketing Act) پاس کیا تو یہ تجربہ سے حاصل کردہ کسی دانائی کا نتیجہ نہ تھا، بلکہ یہ نتیجہ تھا ان تبدیلیوں کا جو گردوپیش کے حالات میں واقع ہو گئیں تھیں۔ لیکن یہ تبدیلیاں اتنی دیرپا نہ ثابت ہوئیں، جیسا کہ شروع میں سمجھا گیا تھا۔ چناں چہ موجودہ جنگ[1] کے پہلے ہی سے ان میں ترقی پذیر طریقے پر تغیر کا رجحان پیدا ہو چکا تھا۔

---

[1] دوسری عالمی جنگ (۱۹۳۹ء تا ۱۹۴۵ء)

بارھواں باب

نئی پالیسی کے تعیّن کا مسئلہ

۱۔ پالیسی کے تعین کے لیے صرف معاشی دلائل ہی کافی نہیں ہیں۔

اجاروں سے متعلق آگے ہماری پالیسی کیا ہوگی؟ اس پالیسی کے اخلاقی پہلو سے کیا غرض و غایت ہونی چاہیے؟ جب ہم ان سوالات کی طرف متوجہ ہوتے ہیں تو لازمی طریقے پر ہم واقعات اور حقائق کے خارجی میدان سے نکل کر خیالات کے میدان میں داخل ہو جاتے ہیں جہاں اخلاقی نقطۂ نظر سے اچھے بُرے میں تمیز کرنے کی کوشش کی جاتی ہے۔ اخلاقیاتی نقطۂ نظر سے ہمیں کیا کرنا چاہیے، اس کو منطق کے ذریعے ہم ثابت نہیں کر سکتے۔ منطق میں یہ قاعدہ ہے کہ چند مفروضوں کی بنا پر بحث کو آگے بڑھاتے ہیں۔ چناں چہ کسی فعل کے اچھے یا بُرے ہونے پر آگے بحث کرنے سے پہلے ہمیں چند مفروضوں کو تسلیم کرنا پڑے گا۔ ان مفروضوں کے ماخذ ہمارے اخلاقی، سیاسی اور مذہبی عقاید ہوا کرتے ہیں۔ کسی خاص نوعیت کی اجارہ دارانہ داغات کو باقی رکھنے یا اس کو مٹانے کے سوال پر ہمارے سیاسی جذبات بُری طرح مشتعل ہو جاتے ہیں۔ منطق یا منطق ہی کی ایک شاخ کی حیثیت سے صرف معاشیات کی مدد سے ہم یہ ثابت نہیں کر سکتے کہ ممکنہ حد تک مساویانہ تقسیم دولت کے ذریعہ انسانی فلاح و بہبود کو زیادہ سے زیادہ حد تک بڑھایا جا سکتا ہے۔ ہر چند کہ دل ہمارا اس بات پر گواہی دے رہا ہو کہ ایسا ہو سکتا ہے۔ ہو سکتا ہے کہ ہمیں اپنی بعض بنیادی

اقدار پر جذباتی قسم کا یقین ہو۔ لیکن ہم عقلاً یہ ثابت نہیں کر سکتے کہ ان اقدار کی حفاظت کی خاطر بعض روایات اور موجودہ سماجی ڈھانچے کو برقرار رکھنا ضروری ہے۔ لہٰذا اس کی امید نہیں رکھنی چاہیے کہ اجارہ دارانہ مراعات سے نپٹنے کے مسئلے میں پورا پورا اتفاقِ رائے پایا جائے گا۔

ان حالات میں زیادہ سود مند طریقہ یہ ہوگا کہ اس بارے میں جو بھی متبادل حرکات اور پالیسیاں نظر آئیں ان کو سمجھنے کی ہم کوشش کریں نہ کہ کوئی ایک راہِ عمل متعین کرکے اس کو حق بجانب ثابت کرنے کے درپے ہو جائیں۔ عمل کی جو متبادل راہیں ہمارے سامنے ہیں اب ہم ان کی جانچ پڑتال کی کوشش کریں گے اور جس حد تک ممکن ہو سکے گا جذبات سے خالی ہو کر صرف واقعیت پسندی سے اس بارے میں کام لینے کا جتن کریں گے۔

۲۔ بے عملی کی پالیسی

پہلی اور سب سے آسان راہ یہی ہے کہ کچھ نہ کیا جائے۔ بے عملی کو ہم یہ کہہ کر بھی درست ٹھہرا سکتے ہیں کہ گرچہ اصولاً اجارہ ایک بڑی اہم برائی ہے لیکن عملاً اس کے نقصانات کچھ بہت زیادہ نہیں ہیں۔ نیز اجارہ کی وجہ سے کارکردگی میں عموماً جو اضافہ ہوتا ہے اس کے فوائد ان نقصانات سے کہیں بڑھ کر ہیں۔ یہ حجت بھی پیش کی جاتی ہے کہ اجارہ کو ایک بڑی برائی سمجھنا ہی غلط ہے۔ اس لیے کہ طویل مدتی اجاروں کا قیام شاذ و نادر ہی ممکن ہوتا ہے۔ اور جہاں ممکن ہوتا بھی ہے وہاں ان کی قوت بالکل ناقابلِ لحاظ ہوتی ہے۔ نہ صرف مماثل اشیا و خدمات فراہم کرنے والوں کی طرف سے مسابقت شروع ہو جاتی ہے بلکہ متبادل اشیا و خدمات فراہم کرنے والوں کی طرف سے مسابقت میں بیوپاری آ جاتے ہیں۔ یہ متبادل اشیا اور خدمات صرف انھیں ضروریات کی تکمیل نہیں کرتیں جو بہت زیادہ خصوصی نوعیت کی ہوں بلکہ عام طور پر ان کو بطور بدل (Substitute) کے استعمال کیا جا سکتا ہے۔ ایک مال پر اجارہ ہو تو اس کی وجہ سے لوگ دوسرا متبادل مال خریدنا شروع کر دیتے ہیں اور اس طرح ہمارے اجارہ دار کا زور ٹوٹ جاتا ہے۔ یہ بھی کہا جاتا ہے کہ

اجاروں ہی کی وجہ سے حصولِ رسد کے نئے ذرائع کو ترقی دینے، بدل تلاش کرنے اور طریقۂ پیدائش کو بہتر بنانے کی ترغیب ہوتی ہے۔ تانبا برآمد کرنے والی کمپنی (Coppor Exporter Inc.) کی طرف سے تانبا کی بے انتہا زیادہ قیمت وصول کرنے کی وجہ سے رسد میں اتنا اضافہ ہوگیا کہ اس کی قیمت چالیس پونڈ تک گر گئی۔ ورنہ کیا یہ کبھی ممکن ہوتا؟ اسٹیونسن تحدیدی اسکیم (Stevenson Restriction Scheme) کے بغیر کیا چند پنس والا ربر ہم کو مل سکتا تھا؟ نائٹریٹ کی پیداوار میں چیلی (Chile) کی اجارہ دارانہ پوزیشن کے بغیر کیا انواع و اقسام کی مصنوعی کھادیں جو آج ہم کو مل رہی ہیں، مل سکتی تھیں؟ لیکن فنی ترقیات پر مبنی اس حجت کو بہت زیادہ بڑھا چڑھا کر پیش نہیں کیا جا سکتا۔ یہ ہمیشہ یاد رہے کہ مسابقت کے تحت بھی لوگوں کو نئی نئی ایجادوں کے لیے کم و بیش اتنی ہی ترغیب ہوتی ہے جتنی کہ اجارہ کے تحت۔ نقصانات سے بچنے کے لیے مال بنانے کے لیے کم خرچ والے طریقے معلوم کرنے کی اسی طرح لوگوں کو ترغیب ہوتی ہے، جس طرح غیر معمولی منافع کی خواہش لوگوں کو اس کے لیے مہمیز کرتی ہے۔ اجاروں کی تباہی نہ کہ ان کی موجودگی کی وجہ سے فنی ترقیاں وقوع پذیر ہوئی ہیں۔

ایک خیال یہ ہے کہ اجاروں کو خلاف قانون قرار دینے کے لیے کوئی سخت قسم کا اقدام نہ کیا جانا ہی سب سے بہتر راہِ عمل ہے۔ خلاف قانون قرار دینے کی بجائے بہتر یہ ہے کہ ان کی ہمت افزائی کے لیے دروازہ کھلا رہنے دیا جائے۔ اس خیال کو ان کی تائید بھی حاصل ہے جو معاشی تبدیلیوں کی رفتار کو کنٹرول میں رکھنا اکثر ضروری سمجھتے ہیں۔ نئی ایجادات کی وجہ سے طلب میں تبدیلیاں واقع ہو سکتی ہیں۔ ان تبدیلیوں کی وجہ سے سوسائٹی کو بہ حیثیت مجموعی فائدہ پہنچتا ہے۔ لیکن بعض پرانی صنعتوں کو اور ان صنعتوں میں روزی کمانے والوں کو ان تبدیلیوں کی وجہ سے سخت اور دوامی نقصان پہنچتا ہے۔ کوئلہ اور زراعت دونوں کی مثالوں سے ثابت ہے کہ کس طرح اس ملک میں سب کی بھلائی کی خاطر چند کو مصیبتیں جھیلنی پڑی ہیں۔ افریقی اور مشرقی ممالک کو بھی بدلے ہوئے حالات سے مطابقت پیدا کرنے کے سلسلے میں اسی قسم کے مسائل کا سامنا کرنا پڑ رہا ہے۔ ان کے مسائل کی نوعیت بلکہ اور بھی شدید تر ہے۔ ان پس ماندہ ممالک

میں معدنیات کی دریافت اور وہاں کی بعض زرعی پیداوار مثلاً ربر اور شکر کے بین الاقوامی بازاروں میں آجانے کی وجہ سے ان کا مغربی یورپ کے ترقی یافتہ معاشی نظام سے اچانک تعلق پیدا ہوگیا ہے۔ سماجی اور سیاسی نظام ملک کے معاشی ڈھانچے سے بالکل مربوط ہوتے ہیں۔ لہٰذا بعض صورتوں میں یہ ضروری ہو جاتا ہے کہ معاشی تبدیلیوں کی رفتار پر کچھ نہ کچھ روک ٹوک لگائی جائے تاکہ سوسائٹی کو انتشار سے بچایا جا سکے۔ ایسی صورتِ حال جب درپیش ہو تو ممکن ہے اجارہ کی وجہ سے کچھ مدد ملے۔ اجاروں کی موجودگی کی وجہ سے تداخل (Transition) کے پیدا کردہ مسائل کی شدت میں بہت کچھ کمی آجاتی ہے۔ اس سلسلے میں ہم برطانیہ کی کوئلے کی صنعت کو بطور مثال پیش کر سکتے ہیں۔ ہاں مگر یہ یاد رہے کہ یہ ایک خطرناک تدبیر ہے۔ اس لیے کہ اس تدبیر کی وجہ سے خطرہ ملتوی تو کیا جا سکتا ہے مگر ٹالا نہیں جا سکتا جو مواقع حاصل ہیں ان سے فائدہ اٹھاتے ہوئے تبدیلیوں کے مراحل کو جلد از جلد طے کر لینے کے بجائے اگر ہم یوں ہی ہاتھ پر ہاتھ دھرے بیٹھے رہے تو ڈر ہے کہ آئندہ اور شدید تر خطرات کا نہ کہیں ہم کو سامنا کرنا پڑے۔ اجارہ کا رُخ ہمیشہ سرمایہ کاروں (Investors) کو بیشتر ین نجی منافع دلانے کی طرف ہوتا ہے اور حصول منافع کا جہاں تک تعلق ہے یہ دونوں صورتیں یکساں طور پر موافق ہیں یعنی حالات میں عمداً تدریج تبدیلی لانے کی کوشش کی جائے یا ان میں اچانک جھٹکے کے ساتھ تبدیلی واقع ہونے دی جائے لیکن اجارہ کو اگر صحیح راستے پر ڈالنے کی کوشش کی جائے تو ممکن ہے اس کی وجہ سے عبوری مدت کی مشکلات کو کم کرنے میں کچھ مدد ملے۔ لیکن دوسری طرف یہ بھی ممکن ہے کہ مذکورہ بالا حالات میں اجارہ صورتِ حال کو اور بگاڑ دے جیسا کہ ریشنلائزیشن (Rationalization) صنعت کی عقلی تنظیم کی خاطر کل پیداوار کو صرف چند مقامات پر سختی کے ساتھ محدود کرنے کی صورت میں ہوگا۔ متعدد صورتوں میں واقعتاً ایسا ہوا بھی ہے۔

سخت اقدامات کی سب سے زیادہ مخالفت ان کی طرف سے کی جاتی ہے جو یہ سمجھتے ہیں کہ ایک ایسی دنیا میں جہاں لوگ نامساوی صلاحیتیں لے کر پیدا ہوتے ہیں وہاں ان کی آمدنیوں میں عدم مساوات کا ہونا نہ صرف ناگزیر ہے بلکہ اچھا بھی ہے۔

باصلاحیت اور کم صلاحیت، دونوں قسم کے افراد کو اس کا موقع دیا جانا چاہیے کہ وہ اپنی اپنی صلاحیت سے پورا پورا فائدہ اٹھائیں۔ سرمایہ دارانہ نظام معیشت کی بڑی خوبی یہ بیان کی جاتی ہے کہ اس نظام کے تحت خراب لوگوں کے بدترین محرکات سے اس طرح کام لیا جاتا ہے کہ آخر کار اس میں سوسائٹی ہی کی بھلائی ہوتی ہے۔ یہ لوگ اپنی تائید میں روس کی مثال کو پیش کرتے ہیں جہاں محرکات کار (Incentives) کا مسئلہ پیدا ہو کر رہا اور جہاں مقدار پیداوار (Output) کی خاطر کارندوں کو ان کی خدمات کا معاوضہ ادا کرنے کے ایسے طریقے اختیار کرنے پڑے کہ جس کی وجہ سے آمدنیوں میں بظاہر عدم مساوات بڑھتی جا رہی ہے۔ لیکن کسی محرک عمل کے کارگر ہونے کا انحصار اس بات پر ہے کہ آپ کے پاس پہلے سے کیا ہے۔ بھوکے گدھے کو اگر گاجر دکھائی جائے تو وہ اس کی طرف بھاگتا ہوا آئے گا۔ لیکن یہی گاجر اگر کسی پیٹ بھرے کروڑپتی کو اسی طرح دکھائی جائے تو وہ غصے میں گالی گلوچ پر اتر آئے گا۔

ایک طبقہ تو وہ ہے جو محض تنگ نظری اور صد درجہ خودغرضی کی بنا پر اجاروں کے خلاف کی جانے والی کارروائیوں میں اعتدال چاہتا ہے۔ لیکن انھیں میں ملتے جلتے کچھ اور لوگ بھی ہیں جو یہی اعتدال چاہتے ہیں مگر یہ وہ لوگ ہیں جن کی بے غرض انسان دوستی پر شک کرنا ناممکن ہے۔ بہت سارے ذمہ دار ماہرین معاشیات ایسے ہیں جن کا اس پر یقین ہے کہ معاشی معاملات میں نامکمل کنٹرول اتنا خطرناک نہیں جتنا کہ ضرورت سے زیادہ کنٹرول ان معاملات میں پُرخطر ثابت ہو سکتا ہے۔ ان کے نزدیک یہ بات آج بھی اتنی ہی درست ہے جتنی اس وقت تھی جب آدم اسمتھ (Adam Smith) بنتھم (Bentham) مالتھس (Malthus) اور ریکارڈو معاشی تجزیے کے حدود اور قیود کو ایک شکل و صورت دے رہے تھے۔ ایک زمانے میں لوگوں کا اس پر سیدھا سادا یقین تھا کہ معاشی نظام خود بخود بڑی ہم آہنگی کے ساتھ کام کرتا رہتا ہے، اگر اس کو کنٹرول کرنے سے احتراز کیا گیا تو یہ خود بخود ہی تشفی بخش طریقے پر چلتا رہے گا اور یہ کہ اس خودکار اور ہم آہنگ معاشی نظام کے لیے قیمتوں کا ایک ایسا ڈھانچہ شرط ضروری کی حیثیت رکھتا ہے جس میں بلا روک ٹوک اتار چڑھاؤ ہونے دیا جائے۔ یہی وہ حالات ہیں جن کے تحت تمام ذرائع اور وسائل سے پورا پورا کام لیا جا سکتا

ہے اور اسی نظام کے اندر تمام ذرائع اور وسائل کو بیشتر ین فائدے کے ساتھ استعمال کیا جاسکتا ہے۔ معاشی نظام کی ہم آہنگی پر اس قسم کے سیدھے سادے یقین کے خلاف جب ردعمل ہوا تو اس میں بھی مبالغے سے کام لیا گیا۔ اب یہ سمجھا جانے لگا کہ عدم کنٹرول کے مقابلے میں کنٹرول بہر حال بہتر ہے۔ چاہے یہ کنٹرول کتنا ہی بوجھل اور پیچیدہ کیوں نہ ہو۔

اجارے کے بارے میں مندرجۂ بالا خیالات کے حامل حضرات کا رویہ کیا ہوگا یہ ہمیشہ ایک مشکل سوال رہا ہے۔ مسابقتی جدو جہد میں حکومت کو چند فرائض انجام دینے پڑتے ہیں۔ حکومت کا یہ فرض ہوتا ہے کہ وہ نظم و ضبط کو برقرار رکھے اور قاعدہ و قانون کی لوگوں سے پابندی کروائے۔ مثلاً یہ قاعدہ کہ لوگ اپنے معاہدوں کے پابند رہیں گے اور یہ قانون کہ لوگوں کو ذاتی ملکیت کا حق ہوگا۔ افراد کا یہ حق کہ وہ اپنی انجمنیں بنا سکتے ہیں، کیا ایسا حق ہے جس کی حفاظت حکومت کا فرض ہونا چاہیے؛ یا ان انجمنوں کا بنانا ہی مروجہ قانون کی خلاف ورزی کرنے کے برابر ہے۔

پچھلی صدی کے اوائل میں اس سوال پر خوب جنگ و جدل ہو چکی ہے جب کہ مزدور سبھاؤں کے قیام کا مسئلہ زیر بحث تھا۔ آخر میں مزدوروں کا یہ حق مان لیا گیا کہ وہ اپنی انجمنیں بنا کر مشترکہ طریقہ پر کارخانہ داروں سے معاملہ کر سکتے ہیں۔ جب مزدوروں کا یہ حق تسلیم کر لیا گیا تو پھر کارخانہ داروں کو اس سے محروم رکھنا مشکل تھا۔ لیکن ان انجمنوں (Combinations) کے اثرات پر اگر ہم نظر ڈالیں تو معلوم ہوگا کہ یہ اس معاشی ہم آہنگی کے حق میں تباہ کن ہیں جو آزاد مسابقت کے تحت وجود میں آسکتی تھی۔ ان انجمنوں کی وجہ سے اب پیداوار اس مقدار یا کم و بیش اس مقدار میں حاصل نہیں کی جا سکتی جس مقدار پر حاشیائی افادہ (Mar- ginal Utility) مساوی ہو جاتا ہے۔ حاشیائی افادۂ منفی (Marginal disutility) کے اب ذرائع اور وسائل اس طرح تقسیم نہیں ہو پاتے کہ جس کی وجہ سے محنت کی حاشیائی پیداوار ہر جگہ گویا ایک ہی ہو جائے۔

چناں چہ آزاد معاشی نظام کے حامی جو علمائے معاشیات ہیں ان کی حیرانی کا یہی سبب ہے۔ مثلاً کسی خاص چیز کی قیمت میں اگر کچھ اضافہ ہو جائے تو کیپ

اس کو اجارہ کی علامت قرار دے کر دبا دیا جائے، یا چھوڑ دیا جائے تاکہ مزید اضافہ ہو یہاں تک کہ مسابقت کی وجہ سے حالات خود بخود سدھر جائیں۔ اگر سب اجارے مستقل مستحکم اور طاقت ور ہوتے تو اس سوال کا جواب مشکل نہ تھا لیکن وقت یہ ہے کہ اکثر قلیل مدتی اجارے نامستحکم اور غیر مستقل ہوتے ہیں۔ قیمتوں میں اچھا خاصا اضافہ ہونے دیجیے اس کے بعد آپ دیکھیں گے کہ وہ محرک ہی ختم ہو گیا جس نے بیوپاریوں کو معاہدۂ اتحاد پر آمادہ کیا تھا۔ جن بیوپاریوں کے مصارف کم ہوں گے ان کو اپنا فائدہ اسی میں نظر آنے گا کہ معاہدے کی پابندیوں سے اپنے کو منقطع کر کے بیشترین منافع کی حد تک اپنی پیداوار بڑھالیں۔ بڑھی ہوئی قیمت کو دیکھ کر نئے کاروباری لوگ بھی اس طرف آجائیں گے اور اس طرح اجارہ خود بخود عملاً بے اثر ہو کر رہ جائے گا۔ یہ کام اس خوبی سے انجام پائے گا کہ قانون کی مدد سے کبھی نہیں ہو سکتا تھا۔ لیکن اس میں کسی کو کلام نہیں کہ گزشتہ صدی کے دوران بتدریج ہونے والی تبدیلیوں نے اجاروں کو تقویت پہنچائی ہے۔ اجارے کو سوئے اتفاق کی پیدا کردہ ایک استثنائی صورت قرار دیتے ہوئے اب نظر انداز نہیں کیا جا سکتا۔ بلکہ عام پالیسی کا تعین کرتے میں اب اس کی پوری پوری رعایت رکھنی پڑے گی۔

۳۔ اجاروں کو باقی رکھتے ہوئے ان کے بُرے اثرات کو کم کرنے کی پالیسی

کچھ لوگ یہ سمجھتے ہیں کہ موجودہ انتظام میں کوئی بنیادی تبدیلی نہیں کی جانی چاہیے۔ لیکن بعض دوسرے حضرات ایسے بھی ہیں جن کے خیال میں کچھ نہ کچھ ضرور کیا جانا چاہیے۔ ان دونوں طبقوں کے درمیان جو حد فاصل ہے وہ قدرتاً غیر واضح ہے۔ کمپنی قانون (Company laws) کو مزید تقویت پہنچانے اور اس کو سختی کے ساتھ نافذ کرنے کی ضرورت یا مناسب تشہیر کی ضرورت کے احساس اور مسئلہ زیر بحث کے تعلق سے اس عام رویہ کے درمیان جو اوپر بیان کیا جا چکا ہے موافقت پائی جاتی ہے۔ کچھ لوگوں کا اس پر یقین ہے کہ سرمایہ داری نظام کے عام ڈھانچے میں

رہتے ہوئے اجاروں پر موثر کنٹرول ممکن بھی ہے اور قابل ترجیح بھی۔ لیکن ان حضرات کے درمیان مکمل اتفاق رائے نہیں پایا جاتا۔ بایں ہمہ لبرل صنعتی انکوائری[1] (Libe-ral Industrial Enquiry) کی سفارشوں کو اس طبقے کے عام نقطۂ نظر کا نمائندہ مانتے ہوئے ہم اس پر مختصراً بحث کریں گے۔

ان سفارشوں کو مرتب کرنے والوں نے پہلے ان اداروں کی سرگرمیوں کی طرف توجہ دلائی جو نجی منافع کی خاطر نہیں چلائے جارہے ہیں اور جو بڑی حد تک اس نوعیت کی پیداواری تنظیمیں[2] (Productive Undertakings) مثلاً پارلیمانی کمپنیاں، امداد باہمی کی انجمن، چندے سے چلنے والے ادارے جیسے کہ یونیورسٹیاں و اسکول ملک میں بہت بڑی تعداد میں موجود ہیں۔ ان تمام اداروں میں جو سرمایہ اس وقت لگا ہوا تھا اس کی کل مقدار تقریباً تین ہزار ملین پونڈ تھی۔ اگر ملک کی سڑکوں کو بھی شامل کرلیا جائے تو سرمایہ کی کل مقدار چار ہزار دو سو پچاس ملین تک قریب قریب پہنچ جائے گی۔ اس میں ریلوں اور ٹراموے کو چلانے والی اور گیس، پانی اور بجلی سربراہ کرنے والی پارلیمانی کمپنیوں کا سرمایہ بھی شامل ہے۔ یہ کمپنیاں بہت بڑی حد تک پارلیمانی کنٹرول کے تحت چلائی جاتی ہیں، لیکن ان کو ان کمپنیوں میں شامل کرنا شاید ہی سو فی صد درست ہو جو نجی منافع کی خاطر نہیں چلائی جارہی ہیں۔ پر فی الوقت ہمارے پیش نظر ایسی ہی کمپنیاں ہیں جن کی غرض نجی منافع کمانا نہیں ہوتا۔ پارلیمانی کمپنیوں میں ۱۲۷۶ ملین پونڈ سرمایہ لگا ہوا تھا۔ کل مقدار سرمایہ سے اس رقم کو منہا کرنے کے بعد ۳۰۰۰ ملین پونڈ سے کچھ کم بچ رہتا ہے۔ ہمارا اصل سروکار انھیں کمپنیوں سے ہے جن میں تین ہزار ملین پونڈ سے کچھ کم سرمایہ لگا ہوا ہے۔ ۱۹۲۸ء کے بعد سے سرمایہ کی اس مقدار میں کافی اضافہ ہوگیا ہے۔ وجہ اس کی یہ ہوئی کہ ۱۹۲۸ء کے بعد میونسپلٹیوں کی طرف سے گیس اور

---

[1] Britain's Industrial Future 1928, PP. 59-100
See also, The Next Five Years 1935 PP78-96

[2] جس میں وہ کمپنیاں بھی شامل ہیں جن کو قومی یا مقامی حکومتیں براہ راست یا مخصوص کمیٹیوں کے ذریعہ چلاتی ہیں۔

بجلی کی سربراہی، مقامی نقل و حمل کے انتظام اور مکانوں کی تعمیر کے کام میں بڑی توسیع واقع ہوئی۔ زمین کو چھوڑ کر برطانیہ عظمیٰ کے سارے قائم سرمائے (fixed Capital) کی مالیت ۱۹۲۸ء میں تخمیناً ۱۴،۰۰۰،۰۰۰،۰۰۰ پونڈ تھی، تو گویا اس کا مطلب یہ ہوا کہ ۱۹۲۸ء ہی میں ملکی سرمایہ کا ۲۰ فی صد حصّہ ایسے کاموں میں لگا ہوا تھا جن کی غرض نجی منافع کمانا نہیں بلکہ کچھ اور تھی۔

لبرل رپورٹ (Liberal report) نے ایسی کوئی سفارش نہیں کی جس کا منشا یہ ہو کہ سرکار کی جانب سے اور دیگر قسم کے کاروبار میں بھی ہاتھ ڈالا جائے لیکن سرکاری کاروبار اب اتنا وسیع ہو چکا ہے کہ صرف موجودہ خدمات میں باقتضائے زمانہ بھی توسیع ہوتی رہی، جب بھی سرکار کے زیر انتظام چلائی جانے والی ان معاشی سرگرمیوں کا تناسب بہت بڑھ جائے گا۔ لیکن کارکردگی بڑھانے کی سفارش بے شک اس رپورٹ میں کی گئی ہے۔ اس غرض کے لیے رپورٹ میں کہا گیا ہے کہ مرکزی اور مقامی حکومتوں کے معاشی فرائض کی انجام دہی کو پارلیمان (پارلیمانی کمیٹیوں) اور میونسپل کونسلوں کے ہاتھ سے لے کر خصوصی کمیٹیوں کو تفویض کر دیا جائے۔ نیز ان کمیٹیوں کی حیثیت بالکل عارضی نہ ہو اور نہ ان کی ممبری کے لیے ان لوگوں کو لیا جائے جو پارلیمان یا میونسپل کونسل کے پہلے سے ممبر ہوں۔ ہاں البتہ یہ ضروری ہے کہ یہ خصوصی کمیٹیاں پارلیمان یا متعلقہ میونسپل کونسلوں کے آگے جواب دہ ہوں گی۔ اس قسم کی خصوصی تنظیموں کی مثال میں ہم بی بی سی (B.B.C) مرکزی بجلی بورڈ (The Central Electricity Board) لندن پورٹ تنظیم (London Port Authority) یا مرسی ڈاک و ہاربر بورڈ (Mersey Dock and Harbour Board) یا دی میٹرو پولیٹن بورڈ کو پیش کر سکتے ہیں۔ ۱۹۲۸ء کے بعد سے چند نئی مثالیں بھی وجود میں آ گئی ہیں جیسے کہ لندن مسافر ٹرانسپورٹ بورڈ (London Passenger Transport Board) وغیرہ۔

پرائیویٹ اجاروں سے نمٹنے کے لیے لبرل رپورٹ میں عمل کی دو راہیں بتائی گئی ہیں۔ ایک یہ کہ موجودہ کمپنی قانون کی گرفت کو اور زیادہ مضبوط کیا جائے دوسرے یہ کہ پبلک کمپنیوں کا ایک نیا زمرہ بنایا جائے۔ کمپنی کے ڈائریکٹروں پر حصّہ

داروں کے حقیقی کنٹرول کے لیے ضروری ہے کہ حصہ داروں کو اپنی کمپنی کے بارے میں صحیح حالات کا علم ہو۔ لبرل رپورٹ میں کمپنی قانون کی گرفت کو مضبوط کرنے کی جو سفارش کی گئی تھی اس کی اصل غرض یہی تھی کہ حصہ دار اس کا یقین حاصل کر سکیں کہ کمپنیاں تمام حصہ داروں کے مفادات کو پیش نظر رکھیں نہ یہ کہ صرف ڈائرکٹروں کی جیب گرم کرنے کی خاطر چلائی جا رہی ہیں۔ اس مقصد کے حصول کے لیے رپورٹ میں سفارش کی گئی ہے کہ کمپنیاں اپنے اثاثہ جات (assets) اور واجبات (liabilities) کے بارے میں بمقابلہ سابق کہیں زیادہ بڑھ کر تفصیلات شایع کیا کریں۔ مثلاً آمدنی کے بڑے بڑے ذرایع کیا ہیں (جیسے کہ تجارت سے ہونے والا منافع، تقسیم شدنی منافع اور اصل لشکل اثاثہ (Capital assets.) کی فروخت سے حاصل ہونے والا منافع وغیرہ) ؛ ڈائرکٹروں کو جو رقمیں ادا کی گئیں ان کی تفصیلات ؛ کمپنی کے کتنے حصص خود ڈائرکٹروں کے قبضے میں ہیں یعنی ایسے حصص جو پورے بورڈ کی رضامندی ہی سے بدلے جا سکتے ہیں۔ رپورٹ میں اس کی سفارش کی گئی ہے کہ آڈیٹروں پر زیادہ ذمہ داری عاید کی جائے۔ ان کا یہ فرض ہونا چاہیے کہ وہ کمپنی کے حسابات کے بارے میں پوری طرح اپنا اطمینان کریں کہ یہ حسابات بالکل ٹھیک ٹھیک ہیں (صرف یہ کہہ دینا کافی نہیں کہ اثاثہ جات کی قدر قیمت بنانے میں مبالغہ سے کام نہیں لیا گیا ہے) آڈیٹروں کا یہ فرض بھی ہونا چاہیے کہ حسابات میں اگر کوئی گمراہ کن مد نظر آئے تو اس کی طرف وہ توجہ دلائیں۔ آڈیٹروں کے رتبہ اور میعاد کار کو بہتر بنانے کی ضرورت پر بھی رپورٹ میں توجہ دلائی گئی ہے تاکہ دیانت دار آڈیٹروں کو ڈائرکٹر صاحبان کے غصے کا شکار نہ ہونا پڑے۔ آڈیٹروں کو اس کا بھی حق ہونا چاہیے کہ وہ کمپنی کی تمام جنرل میٹنگ میں شریک ہوں اور بحث مباحثہ میں حصہ لیں۔

یہ چند چھوٹے مگر اہم امور تھے۔ آگے چل کر جو کمپنی قانون پاس ہوتے رہے ان کے ذریعہ صورت حال میں بہت کچھ اصلاح ہو گئی ہے۔ لبرل رپورٹ کی پیش کردہ سفارشوں میں سے دو اہم سفارشوں کا ذکر ابھی باقی ہے۔ رپورٹ میں اولاً یہ کہا گیا ہے کہ بورڈ آف ڈائرکٹرز زیر نگرانی رکھنے کے لیے کوئی ایسا انتظام کیا جائے

جو اس کام کو حصہ داروں کی جنرل میٹنگ کے مقابلے میں زیادہ بہتر طریقے پر انجام دے سکے۔ ڈائریکٹروں کے ابتدائی تقرر اور دوبارہ تقرر کے طریقۂ کار میں سرتا پا ردّو بدل کی ضرورت ہے۔ رپورٹ کے الفاظ میں "ڈائریکٹر شپ کی آج کل وہی حیثیت ہے جو کسی زمانے میں ان قصبوں کی تھی جو ایک آدمی یا کسی ایک ہی خاندان کے قبضے میں چلے آتے تھے۔" ایسے قصبوں کو ذاتی قصبات (Pocket Boroughs) کہا جاتا تھا۔ چناں چہ بورڈ آف ڈائریکٹرز پر بہتر نگرانی کے لیے جرمنی کے طرز پر سوپر وائزری کونسلوں (Supervisory Councils) کے قیام کا مشورہ رپورٹ میں دیا گیا ہے۔ ان سوپر وائزری کونسلوں کے قیام میں یہ امور داخل ہوں گے، یعنی تفصیلی رپورٹ سماعت کے لیے طلب کرنا۔ بورڈ آف ڈائریکٹرز پر جرح و اعتراضات کرنا اور ڈائریکٹروں کے تقرر و دیگر اعلیٰ خدمات پر تقرر کے معاملے میں اختیارِ مداخلت کرنا۔ آڈیٹروں کی نامزدگی بھی اسی کے فرائض میں داخل ہونی چاہیے۔ گرچہ یہ ضرور ہے کہ رپورٹ میں ایسا کوئی سجھاؤ موجود نہیں ہے۔

آخر میں ایک نئے قسم کے پبلک کارپوریشن کے قیام کی سفارش کی گئی ہے تاکہ عام بہبود والے اداروں کو چھوڑ کر بعض دیگر قسم کی بڑے کاروباری تنظیموں پر زیادہ موثر نگرانی رکھی جا سکے۔ پبلک کمپنی اور پبلک کارپوریشن کے مابین تفریق کا انحصار کچھ ان کے سائز اور کچھ صنعتِ متعلقہ میں ان کے غلبے پر ہوگا۔ لہٰذا یہ تجویز پیش کی گئی تھی کہ بورڈ آف ٹریڈ کو اس کا اختیار حاصل ہونا چاہیے کہ وہ ایک ایسی کمپنی کو پبلک کارپوریشن کی حیثیت سے اپنی رجسٹری کروانے پر مجبور کر سکے جس کے اثاثوں کی مالیت ایک ملین پونڈ سے زاید ہو یا جس کی پیداوار صنعت متعلقہ کی کل پیداوار کے مقابلے میں نصف سے زیادہ ہو۔ بورڈ آف ٹریڈ اس قسم کے کارپوریشن کا وقفے وقفے سے معائنہ کرکے مختلف قسم کے منافعوں کی شرحوں، زرِ محفوظ، فرسودگی کے ضمن میں مختص کردہ رقمی گنجائش، ملازمین کی تنخواہوں کے اسکیل کارپوریشن کی اجارہ دارانہ حیثیت کے تعین اور قیمت و مقدار پیداوار سے متعلق کیے گئے

Profit on Capital and Turnover ²

معاہدوں کے بارے میں رپورٹ پیش کیا کرے گا۔ رپورٹ سے کارپوریشن میں کی جانے والی کسی ناجائز کارروائی کا علم ہو تو پھر اس کارپوریشن پر اس قسم کی انکوائری بٹھانے اور نگرانی عاید کرنے کی سفارش کی گئی ہے جیسی سفارش سنہ ۱۹۱۹ء والی ٹرسٹ کمیٹی کی تھی۔

بسرل انکوائری کی تجاویز سے یہ صاف ظاہر ہے کہ ان کا بڑا بھروسا تشہیر کے حربے پر تھا۔ ان تجاویز کے مرتب کرنے والوں کو اس کی امید تو شاید ہی ہو کہ تشہیر کی مدد سے پیدائشی بدمعاشوں کے مقابلہ میں پیدائشی احمقوں کا بچاؤ ہو سکے گا لیکن ان کا یہ خیال ضرور تھا کہ:

"اجاروں کے مقابلے میں اپنے بچاؤ کے لیے صارفین جو حربہ استعمال کر سکتے ہیں وہ یہ ہے کہ مال کسی دوسری جگہ سے خریدنا شروع کر دیں۔ اس حربے کے صحیح طور پر استعمال کے لیے ضروری ہے کہ صارفین تمام متعلقہ حالات سے بخوبی واقف ہوں۔ اس واقفیت کا ایک ہی ذریعہ ہے، یعنی تشہیر (Publicity) اجاروں کے حق میں بھی تشہیر ممد و معاون ثابت ہوگی اس لیے کہ تشہیر کی وجہ سے عوام کو اجاروں کے خلاف غلط شکایات کا موقع ہی نہیں رہے گا۔ نیز دیگر طاقت ور مفادات (مثلاً پریس) کے بلیک میل سے بھی اجارے محفوظ رہیں گے۔ واقفیت کی وجہ سے پبلک بھی حسب موقع اپنے حربے کو استعمال کر سکے گی جس کا اوپر ذکر آ چکا ہے۔ اس طرح کی تشہیر کی وجہ سے عوام کے مفادات بھی محفوظ ہو جائیں گے۔"

جو بڑے بڑے کارپوریشن اپنے معاملات کے بارے میں خود ہی کافی معلومات فراہم کرنا نہیں چاہتے ہیں ان کو ایسا کرنے پر مجبور کرنے کی ضرورت سے شاید ہی کسی غیر جانب دار شخص کو انکار ہو۔ بہت سارے ناجائز قسم کے لین دین محض اس وجہ سے ہو پاتے ہیں کہ کمپنی کے حصہ داروں کو واقعات اور حقائق کی خبر ہی نہیں ہوتی۔ امریکہ میں رواج ہے کہ مصارف، مقدار پیداوار، مقدار فروخت، اور آمدنی سے متعلق اہم واقعات و حقائق کی بہ مقابلہ دیگر ممالک کے زیادہ تشہیر کی جاتی ہے۔ مگر اس کی وجہ سے وہاں فرموں کے مسابقتی قوت میں کسی قسم کا اضمحلال نہیں

آیا۔ کیا تشہیر کے علاوہ اور کوئی حربہ نہیں جس پر ہم اجاروں کو زیر نگرانی رکھنے کے معاملے میں بھروسا کر سکیں؟ اس سوال کا جواب دینا کوئی آسان کام نہیں۔ شرمن قانون پاس ہونے سے پہلے امریکہ میں راز فاش کرنے والوں مک ریکرس (Muck - racheers) کی جانب سے کمپنیوں کے اندر کیے جانے والے دھندوں کی کافی تشہیر کی جاتی رہی تھی، مگر اس کا شاید ہی کوئی اثر ہو سکا تھا۔ ہو سکتا ہے کہ ہمارے اجارہ دار اتنی موٹی کھال والے نہیں ہیں لہٰذا سماجی دباؤ یہاں زیادہ کارگر ثابت ہو رہا ہے یہ ایک ایسا مسئلہ ہے جس پر الگ سے بحث بے سود ہے۔ نتیجہ خیز بحث کے لیے ضروری ہے کہ اس سلسلے میں پریس کی طاقت، اس کی سیاست اور ان لوگوں کی نیتوں کو بھی زیر بحث لایا جائے جو پریس کو کنٹرول کرتے ہیں۔

یہ کہنا ناعاقبت اندیشی ہوگی کہ فلیٹ اسٹریٹ (Fleet street) کے ایک قوی الارادہ جابر سے کوئی چیز بھی بعید ہے۔ یہ کہنا اور بھی زیادہ ناعاقبت اندیشانہ بات ہوگی کہ اس طاقت کے ایسے ڈھنگ سے استعمال کیے جانے پر بھروسا کیا جا سکتا ہے جیسا کہ فلسفیوں کی جوری اس بارے میں سفارش کرتی۔

لبرل انکوائری کی سفارش کردہ پالیسی غیر محسوس طریقے پر تدریج ان پالیسیوں میں ضم ہو جاتی ہے جن کی حمایت مزدور پارٹی کی طرف سے وقتاً فوقتاً کی جاتی رہی ہے ان پالیسیوں کے مرتب کرنے والے اسٹیٹ سوشلزم اور صارفین کی امداد باہمی (Con-sumer's Cooperation) پر زیادہ زور دیتے ہیں۔ ان کے خیال میں مدافعت کے یہی کارگر حربے ہیں۔ اس حیثیت سے محض تشہیر ان کے خیال میں کچھ زیادہ بھروسے کے قابل نہیں۔ مزدور پارٹی کی پالیسیوں سے پڑھا لکھا طبقہ خوب اچھی طرح واقف ہے۔ ان پالیسیوں کی نوعیت ایسی ہے کہ ان کو لبرل اندازِ فکر اور انتہا پسندانہ نقطۂ نظر کے مابین بیچ کی ایک راہ سمجھا جاتا ہے۔ نیز چونکہ انتہا پسندانہ نقطۂ نظر پر اس وقت ہمیں بحث کرنی ہی ہے اس لیے مزدور پارٹی کی پالیسیوں کو فی الوقت ہم نظرانداز کرتے چلیں گے۔

۴۔ اجاروں کو بالکلیہ اٹھا ہی دینے کی پالیسی

صورتِ حال کا تجزیہ کرتے ہوئے ذرا اس پالیسی کی طرف تو پلٹیں جو سخت رویّہ

پر مبنی ہے۔ اس انداز پر سوچنے والوں کے نزدیک اجارہ اور مراعات انسانی ترقی کی راہ میں سب سے بڑی رکاوٹیں ہیں۔ مرکزی معاشی مسئلہ یہ ہے کہ غربت کو دور کرکے جہاں تک ہو سکے فراوانی پیدا کی جائے۔ لیکن محرک عمل جو ہے وہ منافع ہے۔ ایک ایسی دنیا جہاں مکمل مسابقت واقعی پائی جاتی ہو وہاں تو محرک منافع اور بیشترین پیداوار کے مقاصد ساتھ ساتھ چل سکتے ہیں لیکن جس دنیا میں بھی کامل مسابقت نہ ہوگی وہاں پیداوار پر روک لگانے کا محرک کارفرما ہوگا۔ نیز ایسی دنیا میں اجارہ کے سوا اور کوئی دوسرا مقام توازن (equilibrium) بھی نہ ہوگا اس لیے کہ یہاں ترقی پذیر کاروباری اتحاد کے لیے منافع کو ترقی پذیر طریقے پر بڑھایا جاتا ہے۔ ذاتی مفاد کی خاطر تو پیداوار پر رکاوٹ لگائی جاتی رہی ہے، اگر پیداوار میں مزید کمی، فیصلہ کی غلطیوں اور زائد از ضرورت سرمایہ کاری (Investment) کے عام رجحان کی وجہ سے بھی ہو جاتی ہے۔ ان غلطیوں کی اصلاح صرف ایک ہی طرح کی جا سکتی ہے۔ یعنی پیداکاروں کے مابین معاہدوں کے ذریعے مقدار پیداوار پر تحدید عاید کرکے۔ عوام کی بھلائی فراوانی میں ہے۔ لیکن سرمایہ کے مالکوں کا فائدہ قلت میں ہے۔ ان دونوں مفادات کے مابین بڑھتے ہوئے ٹکراؤ کو صرف اسی طرح دور کیا جا سکتا ہے کہ اجارہ اور معاشی مراعات کے طریقے کو بالکل نیست و نابود کر دیا جائے۔

ایک اور مسئلہ ہے جس میں اجارہ کی وجہ سے سخت پیچیدگی پیدا ہو جاتی ہے۔ اجارہ جس حد تک زیادہ ہوگا اسی حد تک حقیقی اجرتوں (real wages) کی سطح نیچی ہوگی بشرطیکہ روزگار (employment) کی سطح پہلے سے معین شدہ ہو۔ تقسیم دولت پر اس کے جو نتائج مرتب ہوتے ہیں وہ بجائے خود کافی ضرر رساں ہیں لیکن ان کے علاوہ یہاں بھی ایک اور مزید مشکل کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ معیشت پر اجارہ دارانہ گرفت جس درجہ زیادہ ہوگی اسی تناسب سے پس انداز کی ہوئی رقموں کا دوبارہ کاروبار میں لگایا جانا دشوار ہوگا۔ اجارے کی وجہ سے قومی آمدنی کا بہت بڑا حصہ ان لوگوں کی جیبوں میں چلا جاتا ہے جو ان رقموں کو اشیائے صرف کی خریداری پر خرچ کرنے کی بجائے پس انداز کر لیتے ہیں۔ اس پس اندازی کا تناسب اجارے کے تحت اتنا زیادہ ہوتا ہے کہ اس کو کاروبار میں لگانے کی بجائے سود پر چلانا زیادہ

منافع بخش ہو جاتا ہے۔ مکمل روزگار کی صورت میں حاصل ہونے والی پس انداز کردہ کل رقم کا چونکہ منافع بخش استعمال ممکن نہیں اس لیے ایک متضاد صورت حال کی لعنت میں گرفتاری ہمارا مقدر ہو کے رہ گیا ہے۔ یعنی ایک طرف بے کار پڑے ہوئے ذرائع اور وسائل بشمول محنت اور دوسری طرف غربت و محتاجی۔ اس پر تفصیلی روشنی ساتویں باب میں ڈالی جا چکی ہے۔ اس پھندے سے نجات کی ایک ہی راہ بتائی جاتی ہے اور وہ یہ ہے کہ دولت امیروں سے لے کر غریبوں کی طرف منتقل کی جائے۔ لیکن زر کی شکل میں جو اجرت ادا کی جاتی ہے محض اس میں اضافہ کی وجہ سے یا تو بے روزگاری بڑھے گی یا قیمتوں میں عام اضافہ ہو گا۔ اس کے برخلاف منافع جوں کا توں رہ جائے گا، یعنی منافع بشکل حقیقی اشیا و خدمات — امیروں سے وصول کر کے غریبوں میں دولت کی تقسیم کا مقصد یا تو اجارے کی وسعت کو گھٹا کر یا بھاری ٹیکسوں کے ذریعے حاصل کیا جا سکتا ہے جو خاص اسی غرض کے لیے عاید کیے گئے ہوں۔ اسی لیے کہا جاتا ہے کہ معاشی استحکام اور معاشی ترقی کے وسیع تر مسائل میں اجارے کے مسئلے کو بنیادی اہمیت حاصل ہے۔

یہ دلیل بھی دی جاتی ہے کہ دنیا کے پورے نظام سیاست اور امن کے لیے بھی اس کی بنیادی حیثیت ہے اس لیے کہ کہا جاتا ہے کہ اجارے کے ذریعہ صنعتکاروں پر سرمایہ کاروں (fianciers) کے بڑھتے ہوئے تسلط سے ہی سامراجیت تک نوبت پہنچتی ہے، اور سامراجیت کو سرمایہ دارانہ نظام ہی کی سب سے اونچی شکل قرار دیا جاتا ہے۔ اس منزل پر پہنچ کر پُرامن طریقہ پر منافع بخش کاروبار کے مواقع ختم ہو جاتے ہیں۔ مختلف ممالک کے اجارہ داروں کے لیے اپنے اپنے ملکی حدود کے اندر ہی سمانا ممکن نہیں رہتا۔ وہ مجبور ہو جاتے ہیں کہ ملکی حدود کو توڑ کر بین الاقوامی بازار کی تلاش میں نکل پڑیں۔ اس کے نتیجے میں قوموں کے درمیان کشمکش اور آخرش جنگ کی نوبت آجاتی ہے۔

جو لوگ مندرجہ بالا خیالات کے حامل ہیں ان کا استدلال یہ ہے کہ اجاروں کو ختم کر دینے کی باتیں کرنا اور بات ہے اور ان کو واقعی ختم کر دینے میں کامیابی حاصل کرنا دوسری بات ہے اس لیے کہ جس طبقے کی آمدنی کا انحصار منافع پر ہے وہ اس

سارے معاشی نظام کی حفاظت کے واسطے اٹھ کھڑا ہوگا جس کی بقا کے بغیر اس کی فلاح ممکن نہیں۔ یہ طبقہ اپنے معیار کے لحاظ سے قوم کے بہترین مفاد ہی کی خاطر کام کرے گا۔ یہ طبقہ جان بوجھ کر ایک مخصوص طبقہ کے مفاد کو مفاد عامہ پر ترجیح نہ دے گا، لیکن بایں ہمہ یہ لوگ موجودہ صورتِ حال کو باقی رکھنے کے لیے اپنی ساری طاقت سے کام لینے پر اُتر آئیں گے۔ اور چوں کہ معاشی اقتدار کو سیاسی اقتدار سے الگ رکھنا ناممکن ہے اس لیے تعداد میں کم ہونے کے باوجود مطلوبہ تبدیلیوں کو بے اثر کر دینے میں ان کی کامیابی خلاف امکان نہیں۔

لہٰذا اجارہ اور مراعات کی نمائندگی کرنے والے طبقے اور محنت مزدوری کر کے اپنی گزر بسر کرنے والوں کے درمیان نہایت ہی سخت کشمکش کا کبھی نہ کبھی شروع ہو جانا ایک لازمی اور ناگزیز امر ہے۔ جب اقتدار کی ظاہری شکل اقتدار کی حقیقت سے الگ دکھا رہی ہو تو جیسا کہ کہا جاتا ہے ان حالات میں انقلاب کا برپا ہو جانا لازمی ہو جاتا ہے۔ برطانیہ میں اس وقت اقتدار کی ظاہری شکل تو جمہوریت کی ہے لیکن حقیقی اقتدار بڑے تاجروں اور پیداکاروں کے ایک چھوٹے سے طبقے (Commercial oligarchy) کے ہاتھ میں ہے۔ آپ کی حکومت ممکن ہے بہ ظاہر جمہوری ہو۔ آپ نے ممکن ہے ایک اشتراکی اکثریت کو منتخب کیا ہو لیکن چوں کہ معاشی سرگرمی کے (Power station) میں بجلی کے کھنکوں پر بڑے سرمایہ داروں کا کنٹرول رہتا ہے اس لیے وہ جب چاہیں پورے نظام کو بالکل معطل کر سکتے ہیں۔ معتدل مزاج ارتقا پسندوں میں جو حسب ضرورت تعمیر نو کے لیے تیار نہ ہوں۔ ان میں کوئی بھی اتنا بااثر ثابت نہیں ہو سکتا کہ وہ ایسی تبدیلیاں کر سکے جن کا کہ مطالبہ کیا جا رہا ہے۔ تدریجی ارتقا کے ذریعے آگے بڑھنا ناممکن ہے۔ جن کے مفادات پر زد پڑ رہی ہوگی وہ کبھی اس کو کامیاب نہ ہونے دیں گے۔ خانگی سرمایہ داروں کو معاوضہ ادا کر کے اشتراکی نظام کو رو بہ عمل لانا ناممکنات میں سے ہے اس لیے کہ ایسا کرنے سے معاشی اور سیاسی اقتدار انھیں کے ہاتھوں میں رہے گا جو پہلے مالک کی حیثیت رکھتے تھے پر اب لین دار بن جائیں گے۔ پرانے نظام سے نئے نظام کی طرف آنے کا اور کوئی راستہ نہیں ہے بجز اس ایک تکلیف دہ راستے کے یعنی خانگی سرمایہ داروں کے املاک کی بلا معاوضہ ضبطی یا نہیں

تو پھر بطور آخری چارہ کار کے تخریب کے ذریعہ مقصد کا حصول۔ پچھلی صدی کے دوران
اقتدار کی ہیئت میں اس حد تک تبدیلی واقع ہو گئی ہے کہ جو آلیگارکی (Oligarchy)
تھی اس نے اب جمہوری شکل اختیار کر لی ہے۔ پر جو کام اس سے بھی بڑا ہے وہ شاید
ہماری موجودہ صدی کے دوران پورا ہو جائے یعنی اس رجحان کی تکمیل کہ جو اقتدار اپنی
شکل میں جمہوری ہو گیا ہے وہ اپنی حقیقت کے اعتبار سے بھی جمہوری ہو جائے۔

برطانوی قوم کی فطری صلاحیت کی بہترین تعریف ان الفاظ میں بیان
کی جا سکتی ہے، یعنی یہ قوم غلطی پر غلطی کیے جانے کے باوجود کام چلائے جانے
کی لامحدود اہلیت اپنے اندر رکھتی ہے۔ ہم میں سے اکثر ایسے ہیں جن کے اندر
برطانوی قوم کے بارے میں یہی یقین جاگزیں کر دیا گیا ہے۔ ایسے تمام لوگ مندرجہ بالا
ڈھنگ کے میلو ڈراما ئی تجربے کو پڑھ کر ایک قسم کی جبلی کراہت محسوس کریں گے۔
ان کی اس کراہت کو ہمارے زیادہ انقلاب پسند احباب واقعات سے آنکھ بند کرنے
اور ساتھ ہی ساتھ ان کے ناقابلِ تردید طبقہ واری تعصب کی علامت قرار دیں گے
کیا ہم اس وقت ایک ایسے مرحلے پر ہیں کہ جہاں سے متشکلہ اور بھرپور حملہ کی بجائے
کچھ لو اور کچھ دو کی پالیسی ہی ہم کو زیادہ تیزی کے ساتھ اپنی منزل سے ہمکنار کرے
گی۔ کیا اجارے سے ہم اسی طرح نمٹ سکتے ہیں کہ سارے محاذ پر یکبارگی ہلہ بول
دینے کی بجائے ایک کے بعد ایک کو ہتھیانے کا طریقہ اختیار کریں۔ اگر یہ مان
بھی لیں کہ اجارے کے کچھ نامطلوب بچے کھچے آثار باقی رہ گئے ہیں تو کیا موت
ٹیکس (Death tax) اور سوپر ٹیکس کے ذریعہ بتدریج مگر موثر طریقے پر ان
سے نمٹا نہیں جا سکتا، روس میں بھی عام لوگ سرکاری قرضوں میں اپنی رقمیں لگاتے
ہیں۔ ان روسی باشندوں کے مقابلے میں سنٹرل الیکٹری سٹی بورڈ (Central
Electricity Board) کے معمولی حصص یا مقامی حکومت کے قرضوں میں
رقمیں لگانے والے برطانوی باشندوں کی صارفین پر کس لحاظ سے اجارہ دارانہ گرفت
زیادہ کڑی ہے۔

وسطی افریقہ میں سڑکیں بنانے کے دو طریقے پائے جاتے ہیں بلجین کانگو
(Belgian Congo) میں سڑکیں ایک سرے سے دوسرے سرے تک بالکل سیدھی

بنائی جاتی ہیں جن میں ذرا بھی کہیں کوئی پیچ و خم نہیں رہنے دیا جاتا۔ رستے میں اگر کوئی چیونٹی پہاڑی (Ant hill) آ بھی جائے تو اس کو توڑ کر سڑک آگے بنائی جاتی ہے (افریقہ کی جفاکش چیونٹیاں اتنے اونچے پہاڑ بناتی ہیں جتنے کہ ہمارے گھر۔) بلجین کانگو سے نکل کر جب ہم رہوڈیشیا (Rhodesia) میں داخل ہوتے ہیں تو پھر سڑکوں کا وہی نقشہ نظر آتا ہے جس سے انگلستان میں ہم مانوس ہیں۔ رہوڈیشیا میں سڑکیں چیونٹی پہاڑوں سے دامن بچاتے ہوئے بازو سے نکل جاتی ہیں۔ ان دونوں میں سے موزونیت اور مصارف کے لحاظ سے کون بہتر ہے؟

۵۔ کون سی راہ اختیار کی جائے؟

جو راہ بھی اختیار کی جائے گی وہ انہیں حدود کے اندر ہوگی جن کا تعین ان تین پالیسیوں میں کیا گیا ہے۔ یعنی بے عملی کی پالیسی، تخفیف مرض کی پالیسی یا اجارے کو بالکل اٹھا ہی دینے کی پالیسی۔ مسئلہ اتنا بڑا ہے کہ صرف معاشی بنیادوں پر ہی اس کو طے نہیں کیا جاسکتا۔ اس لیے کہ معاشی امور سے متعلق جو فیصلے بھی کیے جائیں گے وہ ملک کے سارے سماجی ڈھانچے کو متاثر کریں گے۔ یہ مسائل ہمارے بہت ہی گہرے سیاسی، سماجی، معاشی بلکہ مذہبی اصولوں کے ساتھ مربوط ہیں لیکن ہم ان وسیع تر امور سے آنکھ نہیں بچا سکتے۔ جو ہمارے مطالعے پر اثر انداز ہوتے ہیں اور یہ بہانہ نہیں کر سکتے کہ وہ دائرۂ معاشیات سے خارج ہیں۔ اگر ہم ان کو اپنے دائرۂ تحقیق سے اور خصوصاً اجارے سے متعلق اپنی چھان بین کے دائرے سے خارج رکھنے کی کوشش کریں گے تو ہم اپنے آپ کو ایک غیر حقیقی دنیا کے بارے میں محض ایک بیکار سی بحث کے اندر مقید کر لیں گے۔ ہم ایسے نتائج پر پہنچنے کی امید تو نہیں کر سکتے جو اعتراضات سے بری اور ابہام سے پاک ہوں۔ سماج کے صحیح اغراض و مقاصد معلوم کرنے کا سوال ہی کچھ ایسا ہے کہ اس بارے میں لوگوں کے درمیان ایماندارانہ اختلاف رائے کا ہونا لازمی ہے اور اسی وجہ سے یہاں ابہام سے مفر نہیں۔ لیکن ان مشکلات کے باوجود ہم پر یہ واجب ہے کہ جہاں تک

ہو سکے تجربہ سے سبق حاصل کریں۔ بے عملی کے حامیوں سے ہم یہ ضرور پوچھیں گے کہ پچھلی صدی کی نسبتاً بے عملی نے کیا اب اس وقت ہمارے لیے اجارے کے پیدا کردہ کچھ سخت مسائل نہیں چھوڑے ہیں؟ کیا ممالک متحدہ امریکہ اور جرمنی کا یہ خیال غلط تھا کہ خصوصی قوانین کا پاس کیا جانا ضروری ہے۔ کاروبار کے پیمانہ میں روز افزوں اضافہ اور معاشی اقتدار کے چند ہاتھوں میں سمٹتے چلے جانے کے رجحان کی وجہ سے کیا ہمارے لیے کچھ ایسے مسائل نہیں پیدا ہو گئے ہیں جو نگرانی کے مقتضی ہوں؟ جو مرض میں تخفیف پر یقین رکھتے ہوں، ان سے ہمارا سوال یہ ہوگا کہ کیا نگرانی کا طریقہ واقعی موثر ثابت ہو سکا ہے؟ کیا ممالک متحدہ امریکہ کے تجربے سے یہ ظاہر ہوتا ہے کہ ٹرسٹ توڑنے (Trust busting) کا طریقہ حصول مقصد کا ایک کارگر طریقہ تھا؟ کیا ویمر جرمنی (Weimer Germany) میں یا آج ممالک متحدہ امریکہ میں اجاروں کو کافی حد تک کنٹرول کا تابع رکھا جا سکا ہے؟ کارٹیل کورٹ یا فیڈرل ٹریڈ کمیشن کے جیسی تنظیموں کو اختیارات سونپ کر کیا اس کی امید کی جا سکتی ہے کہ وہ ان اختیارات کو اس طرح استعمال کریں گی کہ اس کی وجہ سے نہ صرف چھوٹے پیدا کاروں کی بلکہ صارفین کی بھی حفاظت ہو سکے؟ کیا تشہیر اس سلسلے میں بہ حیثیت ایک حربے کے کافی ثابت ہو سکی ہے؟ جڑ سے اکھاڑ پھینکنے پر جو لوگ یقین رکھتے ہیں ان سے ہم ان سوالوں کا جواب چاہیں گے: کیا وہ مقصد جو آپ کے اور شاید ہمارے بھی پیش نظر ہے کسی دوسرے اور نسبتاً کم پر اذیت طریقے سے حاصل نہیں کیا جا سکتا؟ کیا تدریجی طریقے پر ایک کے بعد دوسرے نقص کا ازالہ کر کے وہی نتیجہ مگر بغیر اتنا زیادہ ضرر کے حاصل نہ ہو سکے گا؟ کیا مقابلتاً زیادہ تیز رفتار تغیر کے فوائد اتنے زیادہ ہیں کہ اس سے ان تمام نقصانات کی تلافی ہو جائے گی؟ مثلاً تسلسل کا جاتا رہنا، سابقہ روایات اور تجربات کے قابل قدر عناصر کی تباہی و بربادی، تنظیمی اور فنی قابلیت کے ضائع جانے کا امکان، غالب خون ریزی اور جنگ و جدل کا خطرہ اس پر مستزاد ہے۔ اس راہِ عمل پر یقین رکھنے والے کیا سماج کے خلاف اس عظیم ترین گناہ کے قصور وار نہیں ہیں۔ یعنی یہ آرزو کہ تاریخ کے سبک رفتار ارتقار کو اپنی مدتِ عمر کے اندر سمیٹ لیں۔

قومی کونسل برائے فروغ اردو زبان کی چند مطبوعات

نوٹ: طلبہ و اساتذہ کے لیے خصوصی رعایت۔ تاجران کتب کو حسب ضوابط کمیشن دیا جائے گا۔

صنعتی تنظیم اور انتظام

مرتبہ:
محمد احترام اللہ
صفحات: 606
قیمت:۔/149 روپے

ہندوستان اور مشرق وسطیٰ کے تجارتی تعلقات

مرتبہ:
ڈاکٹر حامد اللہ ندوی
صفحات: 150
قیمت:۔/22 روپے

تجارت بین الاقوامی و مبادلاتِ خارجہ

مرتبہ:
محمد باقر زیدی
صفحات: 132
قیمت:۔/16 روپے

بین الاقوامی معاشیات

مرتبہ:
چارلس پی کنڈل برجر/
لیاقت علی خاں
صفحات: 744
قیمت:۔/35 روپے

معاشیات

مرتبہ:
رضیہ نظامی
صفحات: 381
قیمت:۔/87 روپے

معاشیات کے بنیادی اُصول

مرتبہ:
سراج الحسن
صفحات: 368
قیمت:۔/82 روپے

क़ौमी काउन्सिल बराए फ़रोग़-ए-उर्दू ज़बान

قومی کونسل برائے فروغ اُردو زبان

National Council for Promotion of Urdu Language
West Block-1, R.K. Puram, New Delhi-110066