

UNIVERSAL
LIBRARY

OU_224703

UNIVERSAL
LIBRARY

سلسلہ مطبوعات نمبر

خواجہ یک ڈپو۔ نظامیہ دارالاشاعت دہلی

مکمل

از حبان فطرت مولانا سید محمد ابراہیم خاں صاحب شایعہ انجمنیہ نظامیہ
پیشہ

ابو ظفر سید محمد انوار ہاشمی

مالک خواجہ یک ڈپو۔ نظامیہ دارالاشاعت دہلی

— (XIX) —

تجارت کی پہلی کتاب

موسومہ

مبادیات تجارت

یعنی

معلومات تجارت کی پہلی جلد

جسمین تجارت کے عظیم الشان فوائد اور تجارت کی آسان ترین صورتیں بیان کئے
ہندوستانیوں کو تجارت کی ترغیب دی گئی ہے اور وہ تمام ضروری معلومات و ہدایات
درج کی گئی ہیں جنکی ایک نابخربہ کار تاجر کو آغاز تجارت کے وقت ضرورت پڑ سکتی ہے
از

جناب الیٰ بنیاد احمد جہاںپوری وزیر چیتھن ٹیسر سالہ وین منیا دہلی

جے

ابو انظر سید محمد انوار شاہی مالک نظامیہ الاشاعت دہلی نے

محکم المطابع دہلی چیتھن ٹیسر سالہ وین منیا

فہرست مضامین معارف تجارت اول مرحلہ بہ سبب تجارت

دیباچہ مصروف حضرت مولانا خواجہ حسن نظامی صاحب .. ص ۱۵۹

تہذیب ص ۱۵۹

(۱) تجارت اور اسکی ضرورت ص ۱۶۱

(۲) تجارت اور دیگر پیشوں پر اسکی فوقیت ص ۱۶۲

(۳) تجارت کا اثر عقل و دماغ پر ص ۱۶۳

(۴) دنیا کے کامیاب تاجروں کے تجربے ص ۱۶۴

کامیاب تاجروں کے حالات، کامیاب تاجروں کے اقوال، نہایت مفید اور کارآمد باتیں
(۵) تجارت کی تعلیم ص ۱۶۵

تجارت کے لیے تعلیم کی کھانگ ضرورت ہے۔ تجارتی تعلیم کیسے ہونی چاہیے۔

(۶) کاروباری آدمی کا نظام عمل ص ۱۶۵

قول و قرار کی پابندی۔ بے پرواہی و جلد بازی۔ دوسروں کی بے ضرورت محتاجی، کام

کی تکمیل، رازداری، سرمایہ پر ضرورت سے زیادہ بار، نقد اور ادھار، خرید و فروخت

میں انصافی۔ تحریری یادداشت کی ضرورت۔ کاروباری خطوط اور کاغذات۔ ترتیب

و سلیقہ۔ مستند و سرگرمی، بھی کھاتوں کی جانچ پر تنال، عدالتی کارروائی، کفایت شکاری

صناعت، وقت کی قدر، دوسروں پر اعتبار، غیر متعلق امور سے احتراز، نظام کی پابندی

اہل معاملہ کے ساتھ برتاؤ، تفصیلات بالا کا خلاصہ۔

(۷) کاروباری آدمی کا کیرکٹر ص ۱۶۹

محنت، کفایت شکاری، ایمانداری اور دیانت، خوش اخلاقی، عمدہ چال چلن، بہت تنال

وہبت۔

(۸) تجارت کا انتخاب ص ۹۴ تا ۱۰۱

(۹) کاروبار کے ضروری شعبے ص ۱۰۲ تا ۱۰۹

انتظام کاروبار۔ کاروبار کا دفتر۔ خرید و فروخت۔ تجارتی اشتہارات۔ تجارتی خط و کتابت، تجارتی لین دین۔ حساب کتاب۔

(۱۰) سرمایہ اور تجارت ص ۱۱۰ تا ۱۱۸

(۱۱) مشترکہ سرمایہ سے تجارت ص ۱۱۹ تا ۱۲۹

(۱۲) تجارت کی مختلف صورتیں ص ۱۲۴ تا ۱۳۳

دکانداری، کارخانہ داری، فروخت بذریعہ ڈاک، کمیشن ایجنسی، ٹھیکہ داری، تعمیل فرمائشات، ساہوکاری، درآمد برآمد، آرٹہتہ۔ سٹہ بانڈی، بدنی بدنا لاٹری، نیلام۔ مشترکہ تجارت۔

(۱۳) تجارت کم سرمایہ سے یا سرمایہ کے بغیر ص ۱۳۵ تا ۱۴۵

ایجنسی۔ بانسکوپ۔ فوٹو گرافی، تیل نکالنے کی ایک نئی صورت۔ ترکاریوں کی کاشت آئینہ سازی۔ کاغذ کی اشیاء جوڑنا۔ ہندوستانی مصنوعات کی تجارت۔ ولایتی پانی جہازوں پر پھیری۔ وارنش۔ بطیع کی سیاہی۔ کھاد۔ پردس کے تکیے۔ رستیاں اور ڈوریاں۔ لفافے۔ نب۔ سوئیاں اور پنیں۔ سگرٹ۔ موزہ۔ بنیان۔ مگلوبند۔ اسکرود برقی کال بل۔ جوتے کی سیاہی۔ ربڑ کی ہریں۔ طبع سازی۔ تالے۔ مختلف آسان حرفیں اور تجارتیں۔

(۱۴) ہندوستان کی تجارتی اور حرفتی اشیاء ص ۱۴۶ تا ۱۵۲

اشیائے خوردنی۔ مختلف لوازم زندگی۔ شراب۔ سامان بباطخانہ۔ چمڑا۔ حرفتی اشیاء۔ معدنی اشیاء۔ ادویہ۔ مشینری۔ متفرقات کارخانے۔

(۱۵) یورپ وامریکہ کی تجارتی و حرفتی اشیاء ۱۹۵ تا ۱۹۴

اشیائے خوردنی - مختلف لوازم زندگی - شراب - سامانِ بساط خانہ - چمڑا - حرفتی اشیاء - معدنی اشیاء - ادویہ - مشینری - متفرقات -

(۱۶) عام تجارتی معلومات ۱۹۵ تا ۱۹۴

قانون - ٹریڈ مارک - ایجاد و پینٹ - مشترکہ کاروبار کا رخانہ - سکہ - ہسٹری - بیمہ ڈاک - محصول ڈاک - ممالکِ غیر -

بیمہ - بیمہ کی تعریف - بیمہ کے اصول - بیمہ کرانے کا طریقہ - شرح بیمہ - بیمہ کمپنیوں کی اقسام - ضروری ہدایات متعلق بیمہ - ڈاک

تار

ریلوے

جمہادول و نقشہ جاست جنتری برآورد و تنخواہ ملازمین جنتری سوو - ہندوستان کے روپے سے تمام دنیا کے سکوں کی قیمت - روپے سے آنے اور آنے سے روپے بنانے کی جنتری - آنے سے پائی اور پائی سے آنے بنانے کی جنتری -

ایک سیر سے ایک من اور ایک روپے سے میں روپے من تک قہنیں معلوم کرنے کی جنتری -

ہندوستانی اور انگریزی اور ان و بیانیے -

استشارات ۱۹۵ تا ۲۰۰

دیباچہ

از مضمون حضرت مولینا خواجہ حسن نظامی صاحب ظلہ

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

ازل کا بازارُ جب اللہ آدم - اور ذات و صفات کا طور دنیا کے بازار میں ہوا تھا تو

ہو کے بازار میں جبکہ ازل کی منڈی بھی کبھی نہ ہوتی تھی کہ اس کو کوئی غیر چیز موجود نہ تھی کیا ایک اس بلا شریک منشاء و مفعول میں ایک نئے بازار سجانے کی سوچ پیدا ہوئی، اور ذات بیکٹانے جس کا نام اللہ - برہم - اور ہوتا تھا ان کی کٹجی سے یکن کافضل کھولا اور کثرت کی دوکان آراستہ کر دی -

اس دوکان کثرت میں بیشیا را سباب تجارت بھرا ہوا تھا - جو شکل اور صورت کے لحاظ سے ایک دوسرے کی ضد مگر خود اپنی ذات میں شان بیکٹائی رکھتا تھا -

اس بازار میں تجارتی مال بھی بے حساب و بے شمار تھا اور خریدار بھی ان گنت اور لاتعداد تھے مگر باوجود ہجوم عام ہونے کے غل شور کا نام نہ تھا -

تبادلہ کے سکتے ایک خصوصیت اس بازار کی یہ تھی کہ یہاں خرید و فروخت ایک عجیب سکہ سے

ہو رہی تھی، ہر خریدار کے ہاتھ میں ایک ہی سکہ تھا - مگر سپر خود اسی کی تصویر تھی اور دوسری طرف لکھا تھا - ”میری ساری سہی اللہ پر قربان“

جب سکہ دوکاندار کو دیا جاتا تھا تو اس کی گود ہر سکہ کے اسباب راحت سے بھر پور کر دی جاتی تھی، اور گاہک خوش و خرم ہو کر کسی سمت کو چلا جاتا تھا -

مبادیات تجارت | بازار کی اس عجیب خرید و فروخت کا مناشہ دیکھتے دیکھتے ایک مفلس و

تھی دست کو بھی خرید کا سودا ہوا۔ مگر اس کے پاس کوئی منقوش سکہ نہ تھا، وہ بازار میں گیا، اور ہتھوڑا لے کر
بھر کر بلا میری جیت خالی ہے، میں کیونکر اس بازار کا سودا خریدوں۔ جنرل مرحنٹ کو اس سبب پر حیم آ گیا
اور اس نے بغیر قیمت کے اس کی گود بھری چاہی، مگر خریدار نے کہا۔ مجھ کو دلیل نہ کر، میں ہمت والا انسان
ہوں، تیرے بازار سے کوئی چیز مفت نہ لوں گا۔

جنرل مرحنٹ کو اس جواب سے خوشی ہوئی اور اس نے کہا: شاہنشاہ آدمی اگر تو خیرات لینے کو دلت
سمجھتا ہے اور یکہ پیدا کرنے کی خواہش رکھتا ہے تو میں تجھ کو اس کی ترکیب بتاؤں گا، انسان نے کہا اس کی کیا نام کیا ہے، اور وہ
ترکیب خود کیا چیز ہے، جواب ملا: سگانام "مبادیات تجارت ہے" اور وہ خود ایک سی عمل ہے۔

الف تجارت کی "ابتداء" میں ازل الف تھا اسکو دیکھ کر آوازی اللہ نے ہر ابتدا کو اپنا الف دیا جو کہ
اس کے اول کا محافظ ہو۔ آدم جب پہلے پہل دنیا کی منڈی میں آیا تو زندگی اور حیات انسانی کی ابتدا
ہونے کے سبب آدم کہلا یا تاکہ اللہ کا الف نمودار ہو۔

آدم نے زندگی کا لین دین شروع کیا تو ابراہیم کا وجود ظاہر ہوا جو آذربت فروغ کے بیٹے
تھے، ناجرگھر میں ابراہیم کے الف نے تجارت کا نسخ بدل دیا۔ باطل کی فروخت بند ہوئی اور حق کا جو با شرع
ہوا۔ آدم سے ابراہیم اور ابراہیم سے احمد تک مبادیات تجارت کا دور قائم رہا، احمد اس ابتدا کی انتہا
ثابت ہوئے اور اپنی زندگی تجارت سے شروع کی تاکہ معلوم ہو کہ وہ ازل سے ابد تک حسن لوہیت
کے سب سے بڑے گاہک ہیں۔

احمد نے خبر نہیں کیا روح پھونکی کہ ہر انسان لین دین کا متوالہ ہو گیا، اور زبانوں سے یہ مدھوشانہ
صدائیں آنے لگیں۔

"جنگے ہوئے سر کے بدلے اپنی رضا فروخت کر، خاک پر رکھی ہوئی پیشانی کے عومن اپنی
خوشنودی عطا فرما کہ تھی دستان قیمت کے پاس عجز و انکاری کے سوا اور کوئی جہن تیری
نظر مہر کی خریداری اور تبادلہ کیلئے نہیں ہے۔ بازار حیات میں کسب و محنت کی ہمت
عطا فرما کہ توجہ پر مہربان ہوتا ہے اسکو اپنی خوشنودی کا حصہ خود داری بخش دیتا ہے اور وہ

خود داری سعی و عمل سکھاتی ہے، کاہلی دیکھاری سے بچاتی ہے اور سبک مقدم حصول معاش کا دروازہ ذاتی محنت سے اس پر کھولتی ہے۔“

تجارت کی ابتدا | تجارت معلوم الہی میں ایک ضروری علم ہے، تجارت فنونِ ہندوئی میں ایک لکھنؤ فن جو وہ آزادی کا شہر ہے جبکا دروازہ غلامی جو تجارت کا نقش خود غرضی اور بے مہری ہے۔ ہکا دل محنت اور فرض شناسی جو اوس کی روح تسکین و فارغ البالی ہے۔

تجارت انسان کی جبلت و فطرت میں شامل کی گئی ہے اور وہ اس سے کام لیتا ہے تو لامال ہو جاتا ہے۔ غافل رہتا ہے تو ایک بیش قیمت جوہر کو برباد کر دیتا ہے۔

انسان آخرت کے خیال و عمل میں بھی تاجرانہ جذبات سے کام لیتا ہے اور معیشت کے جھقور فرائض اسپر سلطان میں ان میں بھی تجارت ہی کے اصول کام کرتے ہیں۔

سیاست تجارت کا جسم ہے اور تجارت سلطنت کی روح ہے۔ تجارت زندگی کے تمام لوازمات کو مہیا کرتی ہے اور ان میں حرکتِ حیات بھی پیدا کرتی ہے، اور تجارت ہی بعض اوقات انسان کو بے موت مار ڈالتی ہے، اور اس کے زہر سے انسان کا دل مرجھاتا ہے۔

تعلیم تجارت | دنیا میں ہر آدمی کو تجارت کی ضرورت ہے، اور ہر انسان بغیر کسی کی تعلیم کے اس ضرورت کو سمجھ لیتا ہے، مگر یہ ضرورت عمل اور سعی کے بغیر پوری نہیں ہو سکتی، اور عمل و سعی کے لیے تعلیم کی ضرورت ہے۔ پس یہ کتاب خواہش تجارت کا عملی طریقہ سکھانے کو لکھی جاتی ہے۔

ہندوستان نے دیکھا ڈیڑھ صدی سے اس پرانگیز حکومت کرتے ہیں، مگر غور کرنے سے معلوم ہوا کہ انگریزوں کا تو فقط نام ہے ورنہ اس پر امریکی بھی حکومت کرتا ہے اور جرمن بھی، فرانس بھی اس کا بادشاہ بنا ہوا ہے اور اٹلی و آسٹریا بھی، روس کو بھی اس پر اقتدار حاصل ہے اور جاپان کو بھی، اور یہ سب تجارت کے طفیل ہے کہ ان ملکوں کو تجارت کا علم و عمل معلوم ہے اور ہندوستان اسکو بھول گیا ہے۔

اب جبکہ آزادی و سوراخ کا غلغلہ مٹا ہوا ہے اور ہندوستان خود دار اور خود مختار بننے کی کوشش کر رہا ہے، غنیمت کی صدا پکار پکار کر کہتی ہے کہ کوئی قوم اور کوئی انسانی فرد تجارت کے علم و عمل کے بغیر

خود دار اور خود مختار نہیں ہو سکتا۔ جن ہتھیاروں سے یہ ملک مغلوب و مستول ہو اہی جب تک وہ ہندوستان کے ہاتھ میں آئیں گے اسکو آزادی کی فتح میسر نہ آئیگی، آواز غیبی کو سننے کے بعد قلم نے خدا کا نام لیا اور دوات میں سر جھکا جھکا کر سجدہ کرنے شروع کیے اور یہ کتاب لکھ دی جو تجارت کی تمام ابتدائی ضروریات اور تعلیمات پر حاوی ہے۔

تجارت کے اعجاز | تجارت کے اندر عقل کو عاجز کر دینے والی قوت ہے، کبھی وہ قوت انسان کو آسمان پر پہنچا دیتی ہے یعنی انسان انتہائی عروج پر پہنچ جاتا ہے اور کبھی انتہائی ذلت کے گڑھے میں پھینک دیتی ہے مگر تجارت میں نقصان اور بربادی کی اوسط بہت کم ہے اور ترقی اور خوشحالی کا وزن بہت زیادہ ہے۔ امریکہ میں لاکھوں کروڑ پتی ہیں جنکی ابتدا محتاجی اور بے سروسامانی سے لبریز تھی لیکن تجارت نے ان کو نہایت خوشحال بنا دیا، یورپ میں بھی اسکی صد امثالیں پائی جاتی ہیں جو آٹے وں کتابوں اور اخلاقی اور رسالوں میں چھپا کرتی ہیں اور جھکو پڑھنے سے انسان خود بخود تجارت کی طرف مائل ہو جاتا ہے۔ ہندوستان میں بھی ہزار ہا مثالیں موجود ہیں کہ جو لوگ نان شبیدہ کو محتاج تھے تجارتی حرکت کی برکت سے مالامال ہو گئے۔

ایڈیٹر پیسہ اخبار | مولوی محبوب عالم ایڈیٹر پیسہ اخبار لاہور کی ابتدا بہت غریبہ اور پست تھی مگر انہوں نے تجارتی عمل سے اپنی زندگی کو اس قدر اونچا بنا لیا کہ آج روز بان کے کسی اخبار نویس کو تاجرانہ حیثیت میں انکی ہم سہری کا دعوئے نہیں ہو سکتا۔

منشی نو لکھنؤ | انہی شعراء میں بہت بڑے آدمی نہ تھے مگر تجارتی قوت نے ان کو بے شمار دولت کا مالک بنا دیا اور آج ہزار ہا کتابیں جو ان کے مطبع میں چھپیں ان کے نام کو ہندوستان کے گوشہ گوشہ میں مشہور کر رہی ہیں۔

خان بہادر عبدالاحد | جنگی میت کے مقابلہ کی دھوم ملک میں ہو چکی ہے بہت غریب آدمی تھے تجارت کے طفیل کروڑ پتی ہو کر مرے۔

ایڈیٹر رسالہ صوفی | انکی ابتدا بھی نہایت معمولی تھی مگر تجارت نے غیر معمولی حیثیت بنا دی۔

ایڈیٹر اخبار وطن | آج کثیر دولت کے مالک ہیں حالانکہ تجارت شروع کرنے سے پہلے معمولی زمیندار تھے یہ سب مثالیں صرف اردو زبان کے پریسوں کی ہیں لیکن ہزار ہا مثالیں دوسری قوم کے تجار کی موجود ہیں جو تجارت کی بدولت انتہائی عروج پر پہنچے اور ابتدا میں نہایت عسرت اور غربت کی زندگی بسر کرتے تھے۔

مسٹر آدم جی پیر بھائی | بیٹی کے ایک ارب پتی سوداگر تھے، کاٹھیاواڑ میں ان کا گھر تھا، بمبئی کی شہرت سنی تو دوسو روپے گھر سے لیکر تجارت کرنے چلے۔ یہی دوسو روپے ان کے سائے گھر کی کائنات تھی عورتوں کو بھی ہمراہ لیا اور بمبئی پہنچے، اس زمانہ میں ریل کا رواج عام نہ ہوا تھا، دیسی گاڑیوں میں سفر کیا جسکے سبب سرمایہ کی رقم آدمی سے زیادہ خرچ ہو گئی بیٹی ہنچا کر ایہ کامکان لیا اور کرایہ پیشگی دینا پڑا۔ اب ان کے پاس صرف پانچ سو روپے بچے تھے، اسی سے انہوں نے دیہاتوں کے کس خریدے اور شہر میں بھیری لگانے لگے جو کچھ آمدنی ہوتی اُس میں سے ایک حصہ خدا کے نام روزانہ تقسیم کر دیتے تھے۔ رفتہ رفتہ سرمایہ بڑھنے لگا، مگر ان کو یہ خیال بار بار آتا تھا کہ عورتیں بیکار بیٹھی رہتی ہیں، خدا نے اس کا بھی سامان کر دیا، فوجی ٹھیکہ داروں میں دیہاتیاں فروخت کرنے جایا کرتے تھے وہاں تھیلے سلنے دیکھے تو کچھ رقم ضمت کی رکھ کر چند تھیلے سینے کے لیے گھر میں لانے اور عورتوں کو دیدیے جس سے وہ بھی باکار ہو گئیں اور عورت مرد کی مشترکہ سعی سے کام ہونے لگا چند روز کے بعد انہوں نے زیادہ تھیلے لینے شروع کیے اور محلہ کی عورتوں سے بھی اجرت پر سولوانے لگے، پھر رفتہ رفتہ درزیوں کو نوکر رکھا اور چھوٹا سا کارخانہ قائم ہو گیا اس کے بعد فوجی ڈیرے خیمے سولوانے لگے اور بڑے بڑے ٹھیکے لینے شروع کیے، پھر قویہ حالت ہوئی کہ انگریزی افواج کے تمام ڈیرے خیمے انہی کے کارخانہ میں بننے لگے اور چمڑے کا بھی ایک عظیم الشان کارخانہ قائم کیا اور کروڑوں روپے کی آمد رفت ہونے لگی۔

انتقال کے وقت کروڑوں روپے کی شہرت موجود تھی حالانکہ زندگی میں لاکھوں روپے سالانہ خیرات میں خرچ کرتے تھے اور ذاتی مصارف بھی کثیر تھے۔

آخر وقت تک انہوں نے ابتدائی سادگی کو ہاتھ سے نہ دیا، اور باوجود اسکے کہ خدا نے چھ کامی بیٹے دیے

تھے جنہوں نے کام کو سنبھال لیا تھا اپنا کام خود کرتے تھے اور رات کے وقت آمدنی کی میزان بھی لیتے تھے۔ ان کا قول تھا، تجارت کے لیے سرمایہ درکار نہیں ہے بلکہ محنت، عٹل اور لگاتار مستعدی اور حساب دانی درکار ہے۔ وہ یہ بھی کہتے تھے کہ دیانتداری ایک پیسہ کے کام میں کیجائے تو وہ ایک پیسہ کو ایک ڈھنگ سے نکال دیتی ہے اور دوسری ایک کروڑ روپے کیلئے ہو تو وہ کروڑ روپے چند روز میں ایک پیسہ بناتے ہیں، ان کا مقولہ تھا کہ خدا کا حق ہر آدمی کے مال میں ہے جو ہلو اور کرنا جانتا ہے اور صحیح راستہ میں خچہ کرنا ہے خدا کو دینا تو بالامال کر دینا ہے۔ سید غلام علی انچاکے رہنے والے ایک تاجر ہیں جن کا بیٹی پرکا رہا تھا، شرف علی اس قدر غریب تھے کہ پیٹ بھر کر روتی بھی میسر نہ آتی تھی، مدتوں پر دسویں سرگرواں رہا اور فارغ البالی ہاتھ نہ آئی۔

ایک دن کسی شہر میں جھکے پھر رہے تھے اور حیدر میں ایک پستہ زیادہ کچھ تھا، کھیر کھانکی خواہش ہوئی، سبزی فروش کی دکان پر گئے اور اس کھیر خریدنا چاہا، کھیر سے نے دو پیسہ قیمت مانگی، انہوں نے کہا سیریس تو ایک پیسہ کھیرا بولا تو جاؤ دوسرا پیسہ پس لے آؤ، انکو بہت صدمہ ہوا اور اس پر کہہ چلے آئے، خیال آیا کہ انسان کو مایوس ہونا چاہیے، اس ایک پیسہ کو بڑھانے کی کوشش ہو سکتی ہے، یہ خیال آئے ہی پیسے باریک دیکھ کر غنیمت کا غنیمت اور جنگل سے سر نہ لے تو ڈر لائے اور کاغذ کے پھول بنا کر سر نہ لائے اور بازار میں جا کر انکو فروخت کر دیا، باقی پیسے حبیب بن گئے، پہلے کھیر خرید رکھا، پھر ادھر کا غنیمت اور پھول بنائے شروع کیے، شام سے آدھی رات تک پھول بنائے اور دن بھر ساگر شہر میں بیچتے پھرے تھوڑے عرصہ میں تناسلہ جمع ہو گیا کہ بیس بیچنے اور ایک ٹبر ٹھیکہ دار سے چھوٹا سا ٹھیکہ لے لیا خدا نے اس برکت دی پھر کام کو اور بڑھایا یہاں تک کہ چند روز میں ہر کام کا تجربہ ہو گیا، اسی اثنا میں جنگ یورپ شروع ہوئی اور انہوں نے بیس بیچنا یعنی کے نام سے فرم جاری کر دی اور فوجی ٹھیکے لینے لگے خدا نے اس برکت دی اور انگریز مسلمان کے انتقام سے اس قدر خوش ہوئے کہ گوشت، سبزی لٹری اور تمام ضروریات فوجی کے ٹھیکے ان کو دینے لگے اور انکا کاروبار کروڑوں روپے کا ہو گیا، اور دہلی، میرٹھ، بصرہ، بغداد وغیرہ میں ان کی ایجنسیاں کھل گئیں۔

میں نے اسی عروج کے زمانہ میں پہلی بار ان کو دیکھا تو پہچان نہ کیا کیونکہ ان کے نوکر و نوکوانی بڑی شان کا دیکھا تھا کہ اہل مالک کی ساوگی شرافت میں صاحب ہوئی، رات کو میں انہی کا ہمان تھا، اپنے

ہاتھ سے کھانا پکاتے تھے، کمزور میں صرف ایک پلنگ تھا جس پر انہوں نے مجھ کو سلا دیا اور خود اپنا عمامہ سرہانے رکھ کر نیچے زمین پر سو گئے، کھانا بھی پنجابی دیہات کی وضع کا نہایت سادہ تھا۔ موٹی موٹی روٹیاں بانس کی ٹوکری میں کھکر اور سادی سبزی کٹورہ میں نکال کر سامنے لائے اور یہی ہمیشہ کھتے تھے۔

اب بعض کارندوں کی بے دیانتی کے سبب ان کا کام فیل ہو گیا تو بھی انکی زندگی اور بود و باش اور خوشدلی کا وہی حال ہے، اور ایک منٹ کے لیے ہمت شکستہ نہیں ہوتے۔

ان کا قول ہے، تجارت ایک ہنڈولہ ہے جسے پہل و پر جانا اور نیچے آنا قدرتی بات ہے، وہ کہتے ہیں خدا اقتنا تجارت میں کھلم کھلا نظر آتا ہے اتنا دنیا کے اور کسی کام میں دکھائی نہیں دیتا اور تاجر کو جس قدر خدا کی یاد قدم قدم پر رکھنی پڑتی ہے اور کسی پیشہ میں نہ رکھنی پڑتی ہوگی۔
(ان کے خیال میں تجارت کبھی ناکام نہیں ہوتی، بلکہ تاجر تجارت کو اچھی طرح نہ سمجھنے یا نہ برسنے کے سبب ناکام ہوتے ہیں)

(ان کو کارندوں سے بہت نقصان پہنچا مگر وہ اب تک اس خیال پر قائم ہیں کہ کارندوں پر اعتبار کیے بغیر کوئی کام نہیں چل سکتا کہ اعتبار ہی برتری کی بنیاد ہے، بشرطیکہ انسان کو اپنی طبیعت پر اعتبار کرنے کی صلاحیت ہو)

ان کا مقولہ ہے کہ اگر انسان کے دل میں خدا کا یقین موجود ہو تو اس کو کبھی چیز کے گم ہونے یا ہاتھ سے چلے جانے کا غم نہ کرنا چاہیے کہ خدا دل میں موجود ہے تو کبھی ہوتی ہر چیز دوبارہ موجود ہو سکتی ہے۔

وہ کہا کرتے ہیں تجارت کے لیے علم ضروری ہوتا تو میں ایک پیسہ نہ کما سکتا کہ پڑھا لکھا نہیں ہوں اور انگریزی کے دستخط بھی مشکل کر سکتا ہوں، اور تجارت سرمایہ کے بغیر نہ ہو سکتی تو میں اس میدان میں لے کی ہمت نہ کر سکتا کہ صرف ایک پیسہ میری جیب میں تھا۔

تجارت کے لیے تو خدا کا فضل اور ذاتی محنت درکار ہے اور وہی آدمی کو انتہائی ترقی تک پہنچاتی ہے

یہ مثالیں تجارتی رغبت کیلئے بہت کافی ہیں۔ بانی ملک ہندوستان ملین ہونا چاہتا ہو تو اسکو تجارت میں قدم اٹھانا چاہیے۔

چرخہ | مہاتما گاندھی نے چرخہ کو سارے ہندوستان کی نجات کا ذریعہ قرار دیا ہے، اس پر لوگ مذاق اڑاتے ہیں مگر نتیجہ کی بات نہیں ہے، انسان کیلئے کھانا اور پہناؤ ضروری چیزیں ہیں، کھانا تو ہندوستان میں بکثرت پیدا ہوتا ہے مگر پہناؤ اچکل سکے ہاتھ میں نہیں ہے اسکو غیر مالک مہیا کرتے ہیں اور کھانے کا سامان بھی سڑک کے سامان کے ہاتھ بک جاتا ہے، اس واسطے مہاتما جی کہتے ہیں کہ چرخہ کا تو ناکہ کپڑا اپنا پہن سکو کیسی چیز غیروں کی تجارت کا چال ہے اس بل سے نکل گئے تو ہر تجارت پر قبضہ ہو جائیگا اور تجارت ہی آزادی کا شہر ہے۔ تجارت سب قوموں کی زراعت اور صنعت و حرفت اور علوم و فنون کو زندہ کرتی ہے، اگر تجارت زندہ ہو جائے تو ہر چیز زندہ ہو جائیگی، جیسے پانی سے سب چیزیں زندہ ہوتی ہیں اور پانی ہاتھ آجائے تو گویا ہر چیز کی زندگی ہاتھ آجاتی ہے۔

پس تجارتی تعلیم کی یہ کتاب ہندوستانی غلامی کا سبب اچھا علاح ہے، اس سبق سے ہر عظم و فن کے سبق آسان ہو جائینگے اور دل و دماغ میں اہلی حریت و آزادی پیدا ہوگی، اُردو زبان میں آج تک کوئی مستقل کتاب تعلیم تجارت کے لیے نہ لکھی گئی تھی۔ ”مبادیات تجارت“ ایک ایسا لا جواب مجموعہ ہے جو سالہا سال کی کمی کو پورا کر دینا چاہیے، اور تجارت کے تمام ابتدائی مراحل ذہن نشین ہو جائینگے۔

اس کا نام تجارت کی پہلی اسی واسطے رکھا گیا ہے کہ اس کے آئندہ حصوں کا علم نام لیتے ہی ہو جائیگا۔ اس کتاب میں تو صرف شروع کی باتیں ہیں اور اگلے حصے ان تمام علمی کاموں کو بتائیں گے جو تجارتی لائن میں پیش آتے ہیں اور جنکے معلوم ہونے سے انسان کا مایاب تاجر بن سکتا ہے، جن اقوام میں تجارت جدی پیشہ ہے، ان کو بھی یہ کتاب ایک نئی زندگی اور نئی معلومات ہم پہنچائیگی اور جو بالکل اجنبی ہیں ان کو بھی تجارت کے سب راستے اس کتاب اور اگلے حصوں سے معلوم ہو جائینگے۔

حسن نظامی

بسم اللہ الرحمن الرحیم

تہذیب

یہ سچ ہے کہ تجارت پڑھنے سے نہیں ملکہ کرنے سے آتی ہے ایک شخص اگر تمام عمر تجارتی سکولوں کالجوں میں تعلیم پاتا رہے اور تمام تجارتی کتابوں کے مضامین کو اذہر کر لے لیکن انکو شعبہ تجارت میں عملی حتمہ لینے عامریذات خود تجربات حاصل کر نہ کیا موقع نہ ملے، وہ ایک تجارتی درگاہ کیلئے قابل مدتی ثابت ہو سکتا ہے اصول تجارت پر عمروہ لیچھریکتا ہے مفید تجارتی کتابوں کا مصنف ہو سکتا ہے، لیکن ایک کامیاب تاجر نہیں ہو سکتا۔ تجارت میں کامیابی حاصل کرنے کیلئے خود تجارت کرنے کی ضرورت ہے یا کم از کم دوسروں کے تجارتی کاروبار میں عملی حصہ لینے کی، یہی وجہ ہے کہ امریکہ دیورسکے ارب پتی تاجر اصول تجارت پر عملی حیثیت سے عادی ہونے کے کافی مواقع رکھنے کے باوجود ہمیشہ تجارت کی ابتداء عمل سے کرتے ہیں اور عمل ہی پر اپنے کاروبار کی بنیاد رکھتے ہیں، انکا قول ہے کہ منجری منجری کرنے سے آتی ہے اور گودام کے مال موجودہ کی پرتال وہ شخص نہیں کر سکتا جس نے پہلے کبھی یہ کام نہ کیا ہو، وہ تجارتی کلیات و اصول کی بعض اوقات زیادہ پرواہ نہیں کرتے لیکن ایک مل میں کام کر نیوالے مزدور کے تجربات کو بغور سمجھنے کیلئے خواستور نہ ہو سکتا ہیں۔ لیکن اس سے یہ نتیجہ نہ نکالنا چاہیے کہ تجارت اور اسکی ترقی کا دار و مدار چوکہ نما ستر عمل اور ذوقی تجربہ پر ہے اس لیے اصول تجارت سے واقف ہونے کیلئے تجارتی کتابوں کا مطالعہ کرنا اور تجارتی تعلیم حاصل کرنا محض بیکار ہے اور جو کوششیں عالی ہمت باشندگان مغرب نے اس سلسلہ میں اس تک کی ہیں اور کر رہے ہیں وہ سب بے سود و بے نتیجہ ہیں۔

علم تجارت کی مثال بعینہ علم طب یا علم صرغ و نحو کی ہے جس طرح ایک ماہر علم طب جو تمام جمیونی بڑی طبی کتابوں کا حافظ ہو بغیر تجربہ کے کبھی ایک کامیاب طبیب نہیں ہو سکتا اور ایک علم صرغ و نحو کا عالم تا وقتیکہ

بولنے اور لکھنے کی مشق و مزا دلالت نہ کرے کامل اور مستند زبان انوں میں شمار نہیں کیا جاسکتا، بہرحال ایک علم تجارت کا ماہر بھی جو اصول تجارت کا صحیح استعمال نہ جانتا ہو اور اپنے کاروبار میں خود کو کوئی عملی حصہ نہ لیتا ہو کبھی تجارت میں کامیابی حاصل نہیں کر سکتا، پس ہر شخص کیلئے جو ایک کامیاب ناظر ہو ناچاہتا ہو اصول تجارت سے واقف ہونا اور علم تجارت کا حاصل کرنا ہی ضروری ہے جیسا کہ ایک کامیاب طبیب کیلئے علم طب کا حاصل کرنا یا ایک مستند زبان دان کیلئے علم صرف و نحو پر حاوی ہونا۔

شاید یہ کہا جائے کہ بہت سے لوگ ہیں جنہوں نے علم تجارت کے متعلق ایک حرف بھی کسی اُستاد سے نہیں پڑھا اور نہ کبھی کسی تجارتی کتاب یا تجارتی مصنفوں کا مطالعہ کیا مگر وہ آج آسمان تجارت پر سوج اور چاند بیکر چمک رہے ہیں اور اپنے وسیع تجارتی کاروبار کو خاطر خواہ ترقی دے رہے ہیں۔ اس کا جواب یہ ہے کہ علم اُستاد کے شاگردوں کے ہاں ہوتا ہے، شاگردی تہ کرنے اور کتابوں کی ورق گردانی ہی سے حاصل نہیں ہوتا بلکہ اُسکے حصول کے اور بھی بہت سے ذرائع ہیں، بعض اشخاص مقررہ طور پر اس قدر ذہین واقع ہوتے ہیں کہ دقیق اہول علی کو بغیر کسی سیکھے ہوئے اپنے ذاتی مشاہدہ و تجربات کی مرستہ ذہن نشین کر لیتے ہیں اس لیے ان کو کسی اُستاد کی شاگردی اور کتاب کے مطالعہ کی ضرورت نہیں پڑتی اس کے علاوہ ایک کتاب یہ بھی چمکن کا میاب بجز دس کی تجارتی کامیابی کا ہمارا سنے صرف ایک ہی پہلو ہے۔ وہ پہلو جو اصول تجارت کی کتابی تعلیم کا بہت ثمر نہیں ہے۔ اس لیے ہم نہیں کہہ سکتے کہ اگر ان کو تجارتی تعلیم حاصل کرنے یا مفید تجارتی کتابوں سے مستفید ہونیکا موقع ملا ہوتا تو ان کے کاروبار کی ترقی و کامیابی کی رفتار کیا ہوتی اور جس کامیابی کو اب وہ منتہائے ترقی سمجھ رہے ہیں یا اُس صورت میں بھی اُن کا طمع نظر دہی ہوتا یا اُس سے بلند۔ لوگ غالباً خود اُن کی شہادت دینگے کہ بعض اوقات علم تجارت سے نا بلند اور اصول تجارت سے نا واقف ہونکی وجہ سے ان کو سخت ترین مشکلات ہی پیش نہیں آئیں بلکہ شدید مالی نقصانات بھی برداشت کرنے پڑے ہیں۔

الغرض تجارت کو منصفط صورت میں چلانے اور اس میں خاطر خواہ کامیاب ہونیکے لیے عمل کی اہمیت و ضرورت کو نظر انداز نہ کرنے کے باوجود تجارتی تعلیم حاصل کرنے اور تجارتی کتابوں کے مطالعہ کی ضرورت سے انکار نہیں کیا جاسکتا چنانچہ مغربی زبانوں میں تجارتی لٹریچر کا ذخیرہ روز افزوں ترقی کر رہا ہے ہر سال ہزاروں اخبارات و رسائل و کتب ایسی شائع ہوتی ہیں جن میں تجارت کے مختلف شعبوں کے متعلق جدید معلومات و ہدایات درج کی جاتی ہیں اور ہر اُن کے واسطے

تاجران سے نفع اٹھاتا ہے مغرب کے عالمی حوصلہ دریا میں طبع تاجرانے ان تہمتی تجربوں کو جو سالہا سال کی محنت و جانفشانی اور بعض اوقات کروڑوں روپے کے مالی نقصانات کے بعد انکو حاصل ہوتے ہیں، انہائے قوم دھمک کے نفع کے لیے ہلاتا مل شائع کر دیتے ہیں اور اس طریقہ سے موجودہ اور آئندہ نسلوں کی تجارتی کامیابی کی بنیاد کو مستحکم کرتے چلے جاتے ہیں۔ اسی تجارتی لٹریچر کا نتیجہ ہے کہ مغرب میں تجارت اب محض ایک جوا اور تقدیر آزمائی نہیں ہے بلکہ اسے ایک ایسے منضبط اور باقاعدہ علم کی صورت اختیار کر چکی ہے جسے اصول کو اگر صحیح طور پر استعمال کیا جائے اور عمل میں کہیں غلطی نہ ہو تو اس میں کامیابی ایسی یقینی ہوتی ہے جیسا کہ نقشبندیم کے عمل سے کسی صحیح نتیجہ پر پہنچنا یقینی ہوتا ہے، چنانچہ امریکہ و یورپ جاپان میں ایسے بہت کم لوگ ہیں جو تجارت کو ایک شغلہ تقدیر آزمائی سمجھ کر اختیار کریں بلکہ جب وہ یہ دیکھ لیتے ہیں کہ ان کے اند تجارت کر نیکی صلاحیت و قابلیت موجود ہے اور وہ اصول تجارت پر خوش سہولتی سے کاربند ہو سکے ہیں اپنی کامیابی کے یقین کو سامنے رکھ کر فوراً مسائل کے بار شروع کر دیتے ہیں اور اصول تجارت پر کاربند ہونے کیلئے جو کم لگتی غیر معمولی قابلیت و صلاحیت کی ضرورت نہیں ہے جو ایک معمولی انسان کے اندر پیدا ہو سکے اسلئے تجارتی لٹریچر کے مطالعہ سے علی الاعمال تجارت کا شوق پیدا ہو جاتا ہے اور اس شوق کی رہنمائی سے بہت سے تفل مزاج اولو العزم لوگ تجارت میں خاطر خواہ ترقی کر کے اپنی قوم کیلئے بڑا اور مفید شایان نام کرتے ہیں، چنانچہ مغرب کے تجربے میں تجارت کی فتح سر آ کر گئی ہے اور وہاں کی آئے ہو ایں تجارتی حوصلہ مندوں کی نشو و نما کا حاصل اثر پیدا ہو گیا ہے، جو روز افزوں ترقی کر رہا ہے۔

ہندوستان جس سے زیادہ فلسفہ دار ملک پڑھ دینا پر کوئی نہیں ہے اور جس کے اکثر باشندوں کی یہ کیفیت ہے کہ اگر بیٹ بھوکھا نا مل گیا تو لپٹرائیں اور کپڑا بنا لیا تو ناقہ پر ناقہ ہو رہا ہے، افسوس، اسکے لیڈروں نے تجارت کی اہمیت ضرورت سے ناواقف ہو نیکیے باوجود ابھی تک ملک میں عام تجارتی شوق پیدا کرنے کی ضرورت کو محسوس نہیں کیا اور مختلف ملکی زبانوں میں ایسے تجارتی لٹریچر کی شائع کر نیکی اب تک کوئی باقاعدہ کوشش نہیں کی جسکے مطالعہ سے یہاں کے باشندوں کی طبیعت میں تجارتی حوصلہ مندیاں پیدا ہوتیں اور ان لوگوں کی رہنمائی و ہمت افزائی ہوتی جو تجارت کرنا چاہتے ہیں مگر اس کو ایک جوا سمجھ کر ڈرتے ہیں کہ کہیں نقصان نہ ہو۔ جو سرمایہ سامنے رکھ کر سوچ رہے ہیں کہ انہیں کیا کرنا چاہیے لیکن کوئی معقول منصوبہ ان کے ذہن میں نہیں آتا جو اپنی نا تجربہ کاری

کی وجہ سے نقصان اٹھا ہے میں اور عنقریب ہمت ہار کر تجارت سے کنارہ کش ہونے والے ہیں علیؑ بنا علیؑ
 اُر دو زبان میں جو ملک کی مشترکہ اور سب ترقی یافتہ زبان کہا جاتا ہے جہاں تک ہم کو معلوم ہے آج تک ایک کتاب
 بھی ایسی نہیں شائع ہوئی جس میں ملک کی موجودہ ضروریات کو مد نظر رکھ کر فن تجارت کی باقاعدہ تعلیم دی گئی ہو اور
 اصول تجارت پر علمی و عملی حیثیت سے مکمل بحث کی گئی ہو، وہ ہزار اور ہزاروں روپیہ ہمارے گوانیوالی تجارتی اور
 صنعتی کتاب میں چپکے لیے چلا آ رہا ہے ان دنوں اخباروں اور جرائدوں میں نکلنے رہتے ہیں سو اس کے بغیر کیا
 کیلئے تقریب طبع کا سامان مہیا کریں یا خانہ داری کی بعض ضروریات کو پورا کریں یا زیادہ سے زیادہ بعض ایسی
 صنوف کا نام لکھ کر حال بیان کریں جن سے فائدہ اٹھانے کے لیے بھی مہول تجارت کی واقفیت و درکار ہو
 اور کسی مشترک نہیں ہیں بلکہ ان اہتمامی کتابوں کی اشاعت ملک کے بنیاد تجارتی ترقی کو بہت حد تک پہنچا ہے، اور
 ناجائز ذرائع تجارت سے روپیہ کمانے کا میلان لوگوں میں بڑھ گیا ہے، دو چار کتابیں ایسی ضروری نہیں جن
 تجارت پر علمی حیثیت سے بحث کی گئی ہو اور جدید اصول تجارت پر روشنی ڈالی گئی ہو لیکن دل تو یہ کتابیں بالکل تکمیل
 اور مختصر ہیں و ستر انگریزی کتابوں کا لفظی ترجمہ ہے جو اور ہندوستان کی مخصوص ضروریات کو ملحوظ نہ رکھنے کی وجہ سے زیادہ کارآمد
 نہیں ہیں۔

الغرض اگر دو میں مفید تجارتی لٹریچر کی ضرورت عرصہ دراز سے محسوس کجا رہی ہے اور جب تک سوالات کے
 سلسلہ میں لوگوں کا جب لازمہ نہیں چھوڑنی شروع کی ہیں اس وقت سے یہ ضرورت اور بھی شدید ہو گئی ہے چنانچہ
 خریداران رسائل و دین و دنیا کے جس کے دفتر سے یہ کتاب شائع ہو رہی ہے بکثرت خطوط آتے
 رہتے ہیں جن میں اس امر کی شکایت ہوتی ہے کہ وہ اپنی نوکریاں تک کر چکے ہیں لیکن کوئی معقول ذریعہ معاش میں تیر
 ہونے کی وجہ سے عسرت و تنگدستی میں بسر کر رہے ہیں۔ بہت سے لوگ تجارت شروع کرنا کارادہ ظاہر کر کے یہ وقت
 کرتے ہیں کہ اگر وہ کوئی ایسی کتاب لکھواتی جائے جس سے کم از کم تجارت کے بنیادی اصول کی انکو واقفیت
 ہو چکا ہو تو یہ جواب پاکر ایسے کہ اس میں کوئی ایسی کتاب نہیں ہے جو انکی رہنمائی کر سکے، اس قسم کے خطوط
 سے متاثر ہو کر مجھ کو مفید تجارتی لٹریچر کی اشاعت کی طرف خصوصیت کیسا تھو تھو ہوئی اور میں نے
 نظامیہ دارالاشاعت دہلی میں "معلومات تجارت" کے نام سے تجارتی کتابوں کے ایک مفید سلسلہ کی

تالیف کا کام شروع کیا، چنانچہ کتاب ”مبادیات تجارت“ اس سلسلہ کی پہلی کتاب ہے، تین کتابیں اس سلسلہ میں اور شائع ہو چکی ہیں جو فن دوکانداری۔ فن اشتہار اور تجارتی خط و کتابت کے نام سے موسوم ہیں، علم بھی کھاتہ پر بھی ایک کتاب لکھی جا چکی ہے جو بعد نظر ثانی مصنف عنقریب پریس میں جانے والی ہے۔

معلومات تجارت کی اس پہلی جلد میں صرف مبادیات تجارت پر بحث کی گئی ہے یعنی یہ بتایا گیا ہے کہ تجارت کیا ہے؟ اس سے افراد و اقوام کو کیا کیا فائدے پہنچ سکتے ہیں؟ تجارت کیلئے کن باتوں کی ضرورت ہے؟ ایک جوہر کے اخلاق و عادات کیسے ہونے چاہئیں؟ تجارت میں کامیاب ہونیکے لازم کیا ہیں؟ دنیا کے کامیاب تاجروں کی ترقی و کامیابی کے اسباب کیا تھے؟ تجارت کیلئے سرمایہ کی کس حد تک ضرورت ہے؟ بغیر سرمایہ کے بھی تجارت ہو سکتی ہے یا نہیں؟ وغیرہ وہ تمام مفید معلومات و ہدایات جنکے ذریعہ ملک میں تجارت کا شوق پیدا ہو سکتا ہے اور جنکی ایکٹا جو کہ آغاز تجارت کے وقت ضرورت پڑ سکتی ہے؟ اس کتاب میں درج ہیں لیکن ہم کو اعتراف ہے کہ ہم اس پہلے حصہ کو جتنی مفید اور کامیاب بنا چاہتے تھے نہیں بنا سکے، کیونکہ اس حصہ کی تالیف میں ہلکے انگریزی لٹریچر سے اس لیے کم مدد ملی کہ مغرب میں تجارتی ایجاد کی تعلیم کا زمانہ ختم ہو چکا ہے اور وہاں کے موجودہ تجارتی لٹریچر میں جس قسم کی باتیں بیان کی جاتی ہیں وہ انہی لوگوں کیلئے زیادہ مفید ہوتی ہیں جنکے کاروبار بہت وسیع پیمانہ پر چل رہے ہیں یا جو وسیع پیمانہ پر کاروبار شروع کرنا چاہتے ہیں، لکن لوگوں کے جو سود و سوا یا مزد و ہزار کے سرمایہ تجارت شروع کرنا ارادہ کر رہے ہیں۔ ہم بہت کوشش کی کہ ہندوستان کے کامیاب تاجروں اس کتاب کی تالیف میں مدد لیجائے اور انکے تجربات و حالات ایسے کلیات اصول و منہج بنائے جائیں جو ہندوستانیوں کیلئے کامیاب ہو سکیں مگر افسوس کہ ہندوستانی تاجروں نے ہماری درخواست پر توجہ نہیں فرمائی، اکثر نے جواب دیا کہ میں یا اور بعض نے جو بظاہر کہیں، اسلئے اس کتاب کی تالیف کیلئے جو خاکہ ہم نے تیار کیا تھا اس کے مطابق ہم اس کو مرتب نہیں کر سکے، لیکن ہے کہ وہ لوگ جن کا عملی قدم ان مبادیات سے آگے بڑھ چکا ہے اس پہلی کتاب میں اپنی توقع کے مطابق کوئی عجیب اور غیر معمولی بات نہ پائیں گے لیکن معلومات تجارت کے دو ستر حصوں میں انکو بہت سی ایسی باتیں ملنی چھوڑے انکے واقف ہیں اور جو انکو ایک نظم و تجربہ کار تاجر بننے میں بہت مفید ثابت ہوئیگی۔

چنانچہ معلومات تجارت کے دو ستر حصہ میں جو شائع ہو چکا ہے ”فن اشتہار“ کے عجیب و غریب اصول دیکھئے، علم نظم و طبعی طریقہ سے بیان کیے گئے ہیں جو اشتہار دینے والوں کے لیے یقیناً مفید ثابت ہونگے، اردو زبان میں جب تک کوئی کتاب نہیں

موضوع پر ایسی مفید پیشکش ہوئی۔ اشتہار کے ذریعہ سے تجارت کو فروغ دینے اور اشتہارات میں کم از کم خرچ کے زیادہ سے زیادہ نفع اٹھانے کے متعلق تمام ضروری معلومات ہدایات اس کتاب میں موجود ہیں۔ اس کتاب کی مراد یہ ہے کہ بہت سی کتابوں کے اندر کے ہندوستانیوں کے مخصوص حالات و ضروریات کو مد نظر رکھ کر فن اشتہار کی یہ مختصر کتاب تالیف کی گئی ہے۔ جو تاجروں کے بہت پسند کیا ہے۔

معلومات تجارت کی تیسری جلد میں کاروبار کی تعلیم دینی یہ بتایا گیا ہے کہ ایک دوکان کے اوصاف کیا ہونے چاہئیں، دوکان کھولنے وقت کن باتوں کا لحاظ ضروری ہے، کس کیلئے جس چیز کی دوکان کھولنی مناسب ہے، دوکان کا موقع، دوکان کے راستہ کی طریقہ، اور اس پر اردوستان کی دوکان داری کا موازنہ، گاہکوں کیساتھ برتاؤ۔ سناؤ، متعلق گاہک پیدا کرنے کے اصول اور اس طرح کی اور بہت سی باتیں جو ایک دوکاندار کو کامیاب بنانے میں اس کتاب میں لکھی گئی ہیں، یہ کتاب بھی شائع ہو چکی ہے۔

معلومات تجارت کی چوتھی جلد میں تجارتی خط و کتابت کی تعلیم دینی یہ بتایا گیا ہے کہ تجارتی خطوط کیونکر لکھنے چاہئیں، حساب کسی طرح کے معنوں میں کن باتوں کا لحاظ رکھا جائے، خطوط اور انکی تعداد کو کیونکر مرتبہ سمجھنا چاہئے، گاہکوں کو مال خریدنے کی کڑی کر دینا چاہئے، بھوک فروش کو کفایت مال دینے پر کیونکر آمادہ کیا جائے، تقاضے سے بڑھ کر وصول کیا جائے، ہینڈل، بیجک، بل، درستیہ وغیرہ کیونکر لکھی جائیں، وعلیٰ ہذا القیاس۔ چونکہ اس کتاب میں تجارتی خطوط اور انکی غیر کارگر نیز بی ترجمہ بی ساتھ ساتھ دیا گیا ہے اسلئے یہ کتاب ان لوگوں کیلئے بھی مفید ہے جو انگریزی میں تجارتی خط و کتابت لکھنا چاہتے ہیں۔

معلومات تجارت کی پانچویں جلد میں حساب بھی لکھا ہے۔ تعلیم دی گئی ہے اور انگریزی اصول حساب بھی لکھا ہے کہ مفصل اور عام فہم طریقہ سے سمجھایا گیا ہے۔ یہ کتاب بھی تاجروں کے لیے بہت ضروری اور مفید ہے جو غیر پیشکش ہونیوالی ہے۔

معلومات تجارت کی چھٹی جلد میں تجارتی دفتر کے نظم و نسق کی تعلیم دینی یہ بتایا گیا ہے کہ ایک تجارتی دفتر کا موقع کیا ہونا چاہئے، اسکے لیے فریج کس قسم کا درکار ہے، کتنے اور کس قابلیت کے ملازمین کی ضرورت ہے، ملازمین کے فرائض کیا ہونے چاہئیں، ملازمین کے کام لینے کا کیا طریقہ ہے، خطوط کا ذخیرہ کیا کیونکر مرتب سمجھنا چاہئے تاکہ ضرورت کے وقت انکی تلاش

میں وقت نہ واقع ہو مختلف کاغذات کیلئے فائلیں کسی ہونی چاہئیں۔ غرض ایک تجارتی دفتر انضباط اور تجارتی کاروبار کے نظم و نسق کے متعلق تمام ضروری معلومات اس کتاب میں موجود ہے۔ یہ کتاب زیر تالیف ہے۔

معلومات تجارت کی ساتویں جلد میں کارخانہ داری کی تعلیم ہے اور اس کا مطالعہ ان جو صلہ مند لوگوں کیلئے نہایت ضروری ہے جو اپنے ذاتی یا مشترکہ سرمایہ سے کوئی کارخانہ قائم کرنا چاہتے ہیں۔ یہ بھی زیر تالیف ہے۔

مذکورہ بالا کتابوں کے علاوہ اور بھی کئی کتابوں کی تالیف پیش نظر ہے جسے اردو کے تجارتی نسخہ میں بیش قیمت اضافہ کی امید ہے۔ اگر ملک قوم نے ہماری محنت و کوشش کی قدر کی اور ان کتابوں کی توجہ و اشتہار میں کوشش کیگی تو انشاء اللہ اردو زبان میں مفید تجارتی کتب کا بہت کافی ذخیرہ مہیا ہو جائیگا اور ملک میں تجارت کا شوق روز افزوں ترقی کرنے لگے گا۔

ہم خود کا اعتراف کر چکے ہیں کہ ہم اس کتاب "مبادیات تجارت" کو اپنے منشا اور ملک کی ضرورت کے موافق مرتب نہیں کر سکے اسلئے ہم معزز ناظرین سے اپنی فرورزاہتوں کی معافی چاہتے ہیں، امید ہے کہ وہ باری مہربانی پر نظر کر کے کہ جس ضخیم کتاب کی تالیف کا کام ہم نے اپنے ذمہ لیا ہے اس کے متعلق پہلے سے اردو زبان میں کوئی میٹیریل موجود نہیں تھا اور انگریزی کتابوں کا ترجمہ نہ صرف سہل و سادہ بنانے کے لئے زیادہ مفید ثابت نہیں ہوتا، ہم کو یہ ثابت بنانے کے بجائے اپنے مفید شعور و فہم کے مطلع کرنے کے لئے کہ آئندہ ایڈیشنوں میں غلطیوں کی اصلاح اور فرورزاہتوں کی تلافی ہوتی رہے۔

آخر میں ہم صرف یہ اور عرض کرنا چاہتے ہیں کہ یہ کتاب ایسی نہیں ہے جس کو کیا دل یا قصہ کی سطح پر نظر سے دیکھ کر الماری میں کھدیا جائے بلکہ اس کو اول سے آخر تک بغور پڑھئے اور بار بار مطالعہ کر کے کی ضرورت ہے تو تمہارے آپ اس کتاب کی طالب علمانہ نظر سے مطالعہ نہیں کرینگے آپ اس سے زیادہ فائدہ نہیں اٹھا سکیں گے اور اس کتاب کی قدر و قیمت آپ کو پورے طور پر نہیں معلوم ہو سکے گی، اس کتاب میں جو کچھ لکھا گیا ہے وہ سند ہارشن اور کامیاب و ماعونہ کی انتہائی کاوشوں کا خلاصہ ہے، اس میں جو ہدایات و تجاویز تحریر ہیں ان پر عمل کرنا کامیابی حاصل کرنے کیلئے لازمی ہے، اگر آپ ایسا کرینگے تو یقیناً یہ کتاب آپ کو ایک سچے رہبر کا کام دے گی اور آپ کو اس راہ ہر ایک چھوٹی جگہ میں وسیع ترقی و کامیابی، دولت و شہرت اور عزت کی تمام منزلوں کی پہلی مثال

ستیا تلپور احمد شاہ جہانپوری

تجارت اور اسکی ضرورت

تجارت اسکا نام ہے کہ انسان کسی چیز کو جو اسکی ملکیت میں ہے بقیعت کسی دوسرے شخص کی طرف منتقل کر دے، تجارت کا یہ سلسلہ اُس وقت سے جاری ہے جب سے دنیا میں تمدن کی ابتدا ہوئی اور انسان نے یہ محسوس کیا کہ وہ ضروریات زندگی اور لوازم عیش و راحت اپنے لیے اُسی وقت فراہم کر سکتا ہے جب دوسروں کیساتھ مبادلہ اشیاء اور لین دین کے تعلقات قائم کرے۔ اُس وقت جب دنیا تمدن کی ابتدائی سٹرلس طو کر رہی تھی اور تجربہ نے عقل انسانی کو ہنوز موثکافیوں کا کافی موقع نہیں دیا تھا اور معاشرت کے ہر شعبہ کی تکمیل مستقبل کے دامن میں پنہاں تھی تجارت کی یہ صورت تھی کہ اشیاء کا مبادلہ اشیاء سے کر لیا جاتا تھا اور ایک ملک یا حصہ آبادی اپنی پیداوار دوسرے ملک یا دوسرے حصہ آبادی کی پیداوار سے بدل لیتا تھا، لیکن یہ صورت معاملات زیادہ عرصہ تک رواج پذیر نہ رہ سکی اور بائع و مشتری کو قیمت کی تعین اور صحیح معیار قائم کر نہیں ایسی مشکلات پیش آئیں کہ اُس وقت کے مدبرین اور ماہرین اقتصاد کو معاملات تجارت کیلئے نئے اصول اور نئے طریقے ایجاد کرنے پڑے یہ غالباً پہلا موقع تھا کہ دنیا کی توجہ قیمتی دھاتوں کی طرف منعطف ہوئی اور اُسے سونے چاندی کی قدر و قیمت اور اہمیت سے واقفیت حاصل کی کیونکہ رفتہ رفتہ یہ بات ثابت ہو گئی کہ ایک چیز کا دوسری چیز سے بدل لینا نہ صرف معیار قیمت میں مشکلات پیدا کرتا ہے۔ بلکہ بعض اوقات غیر ضروری مرضرت رساں اور مقامی مفاد و اقتصاد کیلئے برباد کن ہوتا ہے۔

اب یہ ضرورت پیش آئی کہ تبادلہ اشیاء کی بجائے ایک ملک کی قدرتی پیداوار یا مصنوعات کسی ایسی شے سے حاصل کیا جائیں جو قیمت کا صحیح معیار قائم کرنے میں مددگار ہو اور وہ اپنی جگہ مستقل قدر و قیمت

اور عام مقبولیت و محبوبیت رکھتی ہو۔ اس کے ساتھ ہی وہ قلیل المقدار اور کثیر القیمت بھی ہوتا کہ اُسے ایک جگہ سے دوسری جگہ منتقل کرنے میں کوئی زحمت پیش نہ آئے پھر تجزیہ کے بعد بھی اسکی قیمت کا توازن باقی رہے یعنی اُسے چھوٹے چھوٹے حصوں میں تقسیم کیا جائے تو وہ حصے اپنے تناسب کے لحاظ سے پوری قیمت رکھتے ہوں، وہ آسانی کیساتھ تباہ و برباد بھی ہو سکے چنانچہ یہ خوبیاں صرف سونے چاندی اور تانبے میں علی قدر مراتب ثابت ہوئیں اور انہی کو دیگر ممالک کی مصنوعات و پیداوار حاصل کرنے کیلئے متفقہ طور پر رائج کر دیا گیا۔

ان کمشنات کی اس قدر ترقی کے بعد اشیاء کا مبادلہ خرید و فروخت کی صورت میں بدل گیا اور جب دنیا نے تہذیب و تمدن کی طرف ایک قدم اور بڑھایا تو سونے چاندی کے ٹکڑوں نے سکہ کی حیثیت اختیار کی اور دنیا میں ارباب تجارت کے کارواں ایک ملک سے دوسرے ملک میں نعل و حرکت کرنے لگے اور خرید و فروخت کا سلسلہ ہر طرف جاری ہو گیا جسکو غیر ملکی یا خارجی تجارت سے تعبیر کرنا چاہیے، اس موقع پر یہ بتادینا ضروری ہے کہ بین الاقوامی یا خارجی تجارت کے فروغ و ترقی کے تین سبب ہیں:-

(۱) وسائل درآمد و برآمد و بار برداری۔

(۲) محنت اور تبادلہ سکہ کی آزادی۔

(۳) راستوں اور مال وغیرہ کے تحفظ کی ضمانت۔

چونکہ یہ اسباب زمانہ قدیم میں محدود تھے اس لیے بین الاقوامی تجارت بھی محدود تھی لیکن جس طرح رفتہ رفتہ ان اسباب میں سہولت پیدا ہوئی گئی اُسی طرح خارجی تجارت بھی روز افزوں ترقی کرتی گئی، یورپ جسکی ترقی کا دار و مدار صنعت و حرفت اور تجارت پر ہی عہد قدیم میں ایشیا سے بہت پیچھے تھا۔ یورپ کی تجارتی ترقی کو کچھ زیادہ زمانہ نہیں گزرا بلکہ یوں سمجھنا چاہیے کہ ایشیا کے تجارتی انحطاط اور یورپ کے تجارتی عروج کا زمانہ ایک ہے۔ ایشیا میں ہندوستان اپنی صنعت و حرفت اور تجارت میں جو نمایاں تیا ز رکھتا تھا اسکی شہادت تاریخ سے ہم پہنچتی ہے، آج سے ڈیڑھ

صدی قبل ہندوستانی مصنوعات اور پیداوار کے لیے یورپ کا ہر ملک چشم براہ تھا اور ارباب تجارت کی جدوجہد کا ہمیشہ حرقہ ہندوستانی اشیاء سے تعلق رکھتا تھا۔

اس میں شک نہیں کہ ہندوستان اپنی خوشگوار آب و ہوا کے لحاظ سے ایک زرعی ملک ہے اور جہاں محنت کا ایک بڑا حصہ ہمیشہ سے ملک کی زرعی پیداوار پر صرف ہوتا ہے لیکن یہ خیال بالکل غلط اور واقعات کے سراسر خلاف ہے کہ ہندوستان زراعت کی طرح اپنی صنعت و حرفت میں ممتاز و نامور نہیں، اگرچہ ہندوستان کی قدیم حرفتیں بڑی حد تک فنا ہو چکی ہیں لیکن اب بھی ملک کے بعض گوشوں میں ان کے نمایاں اثرات باقی ہیں، یہ امر واقعہ ہے کہ ہندوستان میں ادنیٰ سے لیکر اعلیٰ تک ہر طرح کا سوتی اور ریشمی کپڑا تیار ہوتا تھا جس کی مانگ صرف ہندوستان تک محدود نہیں تھی بلکہ دنیا کے دور دورا ز ممالک میں بھی سلاطین و قوت اور ارباب ثمول اس کے متاعی رہتے تھے۔ ریشمی ملبوسات پر یہاں جو زرکار نگاریاں کی جاتی تھیں اور زربفت و کجواب کے جو قیمتی تھان تیار ہوتے تھے وہ اپنی آپ نظیر تھے۔ اگرچہ اُس وقت ہندوستان کی پارچہ بانی میں مشینری استعمال نہیں ہوتی تھی لیکن معمولی کارگاہوں نے ملل اور جامدانی کے جو نمونے پیش کیے وہ اب تک اہل مہارت کو متحیر کر رہے ہیں۔

کچھ کپڑے ہی پر موقوف نہیں تانبے اور پیتل کے خوشنما ظروف، سنو اور چاندی کے دلکش زیورات، ہر طرح کا قیمتی فرنیچر، لوہے کی کار آمد اشیاء اور مضبوط اسلحہ، رنگ، روغن، عطر، ہاتھی دانت کی حیرت انگیز مصنوعات اور تعیش و راحت کے ہزار ہا سامان ہندوستان میں تیار ہوتے تھے، اور ممالک غیر کے بازاروں پر چھائے ہوئے تھے، لیکن اب ہندوستان کی تاریخ کا یہ زریں حق مرثیہ سے کم دردناک اور عبرت انگیز نہیں، کل دنیا ہندوستان کی دست نگر تھی اور آج ہندوستان اپنی ضرورتوں میں دوسرے ملکوں کا محتاج ہے، ملک کی وہ حرفتیں جو ہندوستانی دستکاری کے لیے باعث ناز تھیں فنا ہو رہی ہیں اور تجارتی روح بالکل مفقود نظر آتی ہے، وہ ملک جو دنیا میں سب سے زیادہ زرخیز سمجھا جاتا تھا اور جس کی دولت و ثروت کا انسانہ ممالک غمیر کے

سلاطین کو متحیر کر دیتا تھا آج دنیا میں سب سے زیادہ غریب اور فلاکت زدہ سمجھا جاتا ہے، وہ ملک جس کے خوانِ نعمت سے دیگر ممالک کے باشندے فائدہ اٹھاتے تھے آج دوسروں کے عیش و تنعم کو حسرت سے دیکھ رہے ہیں اور اسکی آبادی کا بیشتر حصہ ایسا ہے جسکو نہ پیٹ بھر کر کھانا ملتا ہے نہ تن پوشی کے لیے کپڑا میسر ہے جو ملک شاہانِ عالم کے لیے زرینِ قبائیں ہم پہنچاتا تھا وہ آج اپنے کفن کیلئے مائچھٹری کی لٹوں سے التجا کر رہا ہے، آخر یہ ناگوار حالت کیوں پیدا ہوئی ہے؟ صرف اس لیے کہ ہندوستان صنعت و حرفت اور تجارت میں تقریباً ساری دنیا سے پیچھے ہے۔

ہندوستان، ہندو اور مسلمان دونوں کی مخلوط آبادی کا نام ہے، یہ دونوں قومیں ایک زبردست تجارتی تاریخ اپنے ساتھ رکھتی ہیں، اُس زمانہ میں جب دنیا ریلوں اور دُخانِ جہازوں سے واقف نہ تھی انہوں نے مشرق اور مغرب کے سرے ملا دیے تھے اور دنیا کا کوئی گوشہ ایسا نہ تھا جہاں ہندوستان کی پیداوار اور مصنوعات نہ پہنچتی ہوں اور جہاں مسلمان تجارتی جہازوں کا گزر نہ ہو۔ اُس وقت جبکہ لنگا شائر اور مائچھٹری کی ملیں مصروفِ کار تھیں، اٹلی، جرمنی اور آسٹریا کے حرفتی بازو بیکار تھے اور امریکہ میں ایڈمیں جیسے موجود پیدا نہیں ہو چکے تھے، ساسے یورپ پتار کی اور نخست چھائی ہوئی تھی اور ہر طرف سکون و جود کا عالم طاری تھا، عرب، ایران اور ہندوستان کے تجارتی کاروانوں کی آمد و رفت دنیا کے ہر حصے میں جاری تھی اور دور دراز ممالک یورپ نہ صرف ایشیا کی قدرتی پیداوار بلکہ عام مصنوعات کے منتظر رہتے تھے اور انکے لوازم زندگی کا بیشتر حصہ ایشیا اور بالخصوص ہندوستان کے دست و بازو کی عہد و عہد پر منحصر تھا۔

اس عہدِ قدیم میں ہندو اور مسلمان تاجروں نے اپنی قدرتی ساوگی و شفقت پسندی، دلیری اور مویشی بار برداری کی سہولت کے باعث ساری دنیا کو اپنی جولا نگاہ بنا رکھا تھا اور اُن کی تجارت نے بلاو ایشیا سے متجاوز ہو کر شاہانِ یورپ کے ایوانوں تک رسائی حاصل کی تھی اور دنیا کا کوئی ایسا گوشہ نہ تھا جو اُن کے خیر مقدم کے لیے تیار نہ ہو۔ ان قوموں کی حالت پر کس قدر حسرت و افسوس ہے جو ایسا شاندار ماضی رکھنے کے باوجود اس قدر مایوسی افزا موجودہ حالت اور

ایسا تاریک مستقبل پیش کر رہی ہوں۔

خدا کا شکر ہے کہ ہندوستان کی اب وہ حالت نہیں ہے جو چند سال پیشتر تھی، ہر طرف بیداری کے آثار نظر آرہے ہیں اور ایک عام احساس باشندوں میں پیدا ہو گیا ہے لیکن یہ احساس بیکار ہے اگر عمل اس کے ساتھ ساتھ نہ ہو۔ اور عمل کی بہترین صورت یہی ہے کہ تجارت کی روح حیوانی روح کی طرح ہر شخص میں پیدا ہو جائے اور وقت و دولت کا ہر چھوٹے سے چھوٹا حصہ تجارت میں صرف کر دیا جائے، اگر ہندوستان کے باشندے حقیقت زندگی اور آزادی کی زندگی کے طالب ہیں تو اس سے بہتر وقت اور اس سے زیادہ موزوں موقع انکو میسر نہیں آ سکتا۔ انہیں چاہیے کہ ملک کی مُردہ حرفوں کو زندہ کریں، تجارت کو اپنا شعار بنائیں اور اُس زندگی کی بنیاد ڈالیں جس نے جاپان و امریکہ کو ساری دنیا سے ممتاز کر دیا ہے۔

اجتماعی اور شخصی حالات اور ملک کے عالمگیر افلاس کو ملحوظ رکھ کر اگر موجودہ مشکلات پر غور کیا جائے تو تجارت کے سوا کوئی دوسرا حل نہیں بتایا جاسکتا، اور اس نقطہ خیال سے بھی اہل ہند کا فرضِ اولین ہے کہ وہ اپنی نامرتزوتیہ تجارت پر مبذول کریں اور اس طرح اس محکمت وادار کو دور کریں اور ان مشکلات سے عہدہ برآ ہوں جو ان کی تن آسانی، سہل انکاری اور بیکاری سے عام افلاس کی صورت میں رونما ہوئی ہیں، سبھی متمدن ممالک کی روشن مثالوں کے علاوہ یہودی اور پارسی اقوام کا نمونہ بھی ہمارے لیے کچھ کم یا نہ عبرت نہیں جن کی سلطنت اور حکومت لگے ہوئے ہزار ہا سال گزر چکے ہیں لیکن تجارت کی بدولت انکی ہستی اب تک دنیا میں قائم ہے اور کاروبار نے ان کو ایسی مطمئن زندگی اور ایسا متول عطا کیا ہے کہ دنیا کی فاتح قویں ان پر رشک کرتی ہیں اور اپنی مالی گتھیاں سلجھانے میں انکی دست نگر ہوتی ہیں۔

ایسی حالت میں کہ یورپ و امریکہ کی ترقی ایک راز نہیں ہی ہے ایسی صورت میں کہ جاپان نے ایشیا میں ایک روشن مثال قائم کر دی ہے اور اس زمانہ میں جبکہ نہ صرف امریکہ کے ایوانوں میں بلکہ غربائے خشناؤں میں بھی کرو سین آئل ساری رات روشن امریکہ کی خارجی تجارت کا

افسانہ سننا ہے اور ہمارے حبیب و دامن کا ہر تار تمدن اقوام کی ترقی کا حال کہتا ہے۔ تجارت کے فوائد پر کسی طویل تبصرہ کی ضرورت نہیں ہے۔ غالباً ہر شخص اس بات سے واقف ہے کہ اُس کے پاس جو کچھ ہے اُسے ایک نہ ایک دن تاجر کے لکیش یکس میں پہنچ جاتا ہے اور اس لیے تجارت کے فوائد محتاج تشریح نہیں، صرف عمل کی ضرورت ہے اور یہ بات جان لینے کی ضرورت ہے کہ اگر ہم دنیا میں زندہ و باقی رہنا چاہتے ہیں تو اس معزز پیشہ کی طرف توجہ کریں اور تجارت کو اپنی زندگی کا نصب العین قرار دیں، پس ہم کو امید ہے کہ حالات گرد و پیش اور موجودہ صورت و اوقات اہل ملک میں ایک تازہ احساس پیدا کرے گی اور وہ ممکن طریقہ سے تجارت کی توسیع و ترقی کی کوشش کریں گے جو ملک کی فلاح و سرسبزی کا واحد ذریعہ ہے۔

موجودہ تجارت کی روح

اشتہار ہے، یعنی کامیاب تجارتی قوموں کی کوئی تجارت ایسی نہیں ہے جو بغیر کسی اشتہار کے چل رہی ہو یورپ میں آٹا دال اور گاجر مولیٰ جیسے چیزوں کے نام پر اشتہار دیتے ہیں اور اشتہار ہی کے ذریعہ سے کامیاب ہوتے ہیں ہندوستانی مہاجر خصوصاً وہ لوگ جو ضروریات زندگی کی تجارت کرتے ہیں بہت کم اشتہار دیتے ہیں کیونکہ وہ اشتہار دینا نہیں جانتے اور اشتہار کے فوائد سے ناواقف ہیں، اگر یہی لوگ کامیابی کے دوسرے وسائل اختیار کرنے کے ساتھ اپنی تجارتوں کا با اصول طریقہ سے اشتہار بھی دیں تو یقیناً ان کی کامیابی دو چند ہو سکتی ہے۔

اشتہار کو نہ کر دینا چاہیے یعنی کس قسم کا اشتہار دینے سے فوائد حاصل ہوتے ہیں؟ ان سوالوں کا جواب آپ کو ہماری کتاب ”فن اشتہار“ میں ملے گا جو تجارتی سلسلہ کی دوسری کتاب ہے اور جبیں اشتہار بناتے، چھپوانے اور شائع کرنے کے متعلق تمام ضروری معلومات و ہدایات موجود ہیں، اس کتاب کی قیمت مجلد چہ غیر مجلد ۱۰ روپے ہے۔

مینجر نظامیہ دارالاشاعت دہلی سے ملتی ہے

تجارت اور دیگر پیشوں پر اس کی فوقیت

جب انسان عمر مشور کو پہنچ کر عملی زندگی کے میدان میں قدم رکھتا ہے اور اُسے اپنے وسیلہ معاش کیلئے کسی مشغلہ کی تلاش ہوتی ہے تو اُسکے سامنے زراعت، حرفت، تجارت اور ملازمت یعنی دنیا میں زندگی بسر کرنے کی چار مقررہ صورتیں یکے بعد دیگرے آتی ہیں اور انہی چار صورتوں میں دنیا کے تمام مشاغل موجود ہیں، اس میں شبہ نہیں کہ زراعت انسان کا سب سے پہلا سب سے اہم اور ضروری مشغلہ ہے اور اسے تعلیم و فطرت کا سب سے پہلا سبق اور بقائے عالم کا واحد ذریعہ سمجھنا چاہیے، جہتِ استقامت کی آبیاری، کسانوں کی عرق افشانی اور معمورہ دنیا کی آسائش اُنکے درست و بازو کی کوشش پر موقوف ہے، اس لحاظ سے ملک کا جو حقہ زراعت کے مشقت طلب کاموں میں مصروف ہے وہ اگرچہ اپنے لیے کچھ زیادہ مفید کام نہیں کر رہا لیکن ملک کی بنیاد پر خدمات انجام دے رہا ہے اور اِتنا اُسے ملک پر اس طبقہ کے ایثار و محنت کا شکریہ واجب ہے لیکن مقامی حالات کو پیش نظر رکھ کر یہ کہا جاسکتا ہے کہ ہندوستان میں اتنی بڑی تعداد زراعت میں مصروف و منہمک ہے کہ وہ موجودہ زراعتی رقبہ کے لیے بالکل کافی ہے، اور ملک کی زرعی پیداوار اور اندرونی ضروریات سے اس قدر تجاوز ہے کہ اب ایک مزید تعداد کا ایشیاء و قریبانی پر آمادہ ہونا ملک کے لیے مفید نہیں ہو سکتا بلکہ اُس سے وہ لوگ فائدہ اٹھائیں گے جو دوسری زرعی جدوجہد سے مستمع ہو کر اپنا وقت بچا رہے ہیں اور اپنی محنت زراعت کی جگہ دیگر منفعت بخش کاموں پر صرف کر رہے ہیں علاوہ بریں جن دماغوں میں قدرت نے خاص استعداد و قابلیت مضمحل رکھی ہے اور جو لوگ عروج و تمول حاصل کرنا چاہتے ہیں اُن کے لیے ضروری ہے کہ وہ اپنے معاش و دفع و

کے لیے دیگر وسائل اختیار کریں کیونکہ جس طرح زراعت کا مفید کار آمد ہونا مسئلہ ہے اسی طرح یہ بھی بدیہی ہے کہ کاشتکاری کر کے کوئی شخص کر دہتی نہیں بن سکتا اور نہ وہ عروج و ترقی حاصل کر سکتا ہے جس پر قوموں کی زندگی کا اعحصا رہے۔

زراعت کے بعد دوسری صورت حرفت کی ہے اور یہ بھی کسب معاش کا ایک بہترین ذریعہ ہے۔ دنیا میں تمدن کی جو روشنی پھیلی ہے وہ اہل حرفہ کی کارگاہوں سے پھیلی ہے، جس طرح اہل زراعت اپنی نوع کو فکر و شکم سے آزاد کرتے ہیں اسی طرح اہل حرفہ انسانی زندگی کی تمام ضروریات اور لوازم عیش و راحت کے ذمہ دار ہیں اور اس لیے دنیا اس محنت پسند طبقہ کے شکر سے عمدہ برآ نہیں ہو سکتی، لیکن زراعت کی طرح اہل حرفہ کی جدوجہد بھی اپنے لیے اتنی مفید نہیں جتنی دوسروں کے لیے کارآمد ہے، ایک کاریگر تمام دن محنت مشقت کر کے بے ارادہ ایک تاجر کو اپنی محنت کا حقیقی صلہ سپرد کر دیتا ہے، اس میں شک نہیں کہ بعض حرفتیں اور پیشے نہایت معزز اور کامیاب ہیں لیکن عموماً اہل حرفہ اپنی کوششوں سے صرف اسی قدر فائدہ اٹھاتے ہیں کہ ان کی ضروریات روزمرہ جوں توں پوری ہو جائیں، کوئی کاریگر جس نے تجارت سے مدد نہ لی ہو اس وقت تک دولت مند نہیں دیکھا گیا، اس میں شبہ نہیں کہ اہل حرفہ کو آزادی حاصل ہے، لیکن اس آزادی سے فائدہ اٹھانا ان کے حق میں نہایت مشکل ہے، اگر کسی کاریگر کا ہاتھ دن بھر اپنی کوشش سے باز رہے تو اس سے یہ سنی ہیں کہ وہ شام کو قرص و دام سے اپنی ضرورتیں ہم پہنچائے، پس یہ ذریعہ معیشت بھی ان لوگوں کے لیے منفعت بخش نہیں جو قوم کے متول کو بڑھانا اور ذاتی فلاکت و افلاس کو دور کرنا چاہتے ہیں۔

اب تیسری صورت جو بظاہر نہایت آسان اور سہل الحصول نظر آتی ہے ملازمت ہے، اور ملک کی ایک بڑی تعداد ملازمت پیشہ ہے، اگر صحیح الفاظ میں ملازمت کا مفہوم سمجھا جائے تو ملازمت کے یہ معنی ہیں کہ انسان اپنی آزادی اور بعض اوقات اپنا ضمیر، اپنے دست و پا ایک دوسرے انسان کے ہاتھ فروخت کر ڈالتا ہے، ملازمت کا یہ مفہوم ایک چوکیدار سے لیکر ایک اسٹریٹ ٹک اور ایک

خدمتگار سے لیکر ایک وزیر یا ست تک معمولی فرق مراتب کے ساتھ یکساں صادق آتا ہے۔ آزادی جو انسانی زندگی کی روح ہے اپنے ہی مانند ایک دوسری شے کی نذر کر دینا۔ اپنی دماغی قابلیتوں سے خود فائدہ اٹھانے کی بجائے دوسروں کو فائدہ پہنچانا۔ اپنے دست و پائی کو شش اور جسمانی قوے کی جدوجہد دوسروں کے لیے وقف کر دینا ایک ایسی مصیبت ہے جس کو کوئی انسان اُس وقت تک انگیر نہیں کر سکتا جب تک محبت و جرأت اور آزادی کی اُمنگ قطعاً اُس کے دل سے سلب نہ کر لی گئی ہو، اور طبعی سبب ہمیں اور حوصلہ و جرأت کا قدرتی فقدان اُسے غلامی کے لیے آمادہ نہ کرے، ممکن ہے کہ وہ لوگ جو بڑے بڑے عہدوں پر مامور ہیں بخیاں خود عزت و حکومت کی زندگی بسر کر رہے ہوں اگر یہ سمجھتے ہوں کہ ہم بنی نوع کی ایک تعداد پر سزا زدانی کر رہے ہیں۔ لیکن جب یہ سرسبز بیاں ہو جائیں حقیقی حیثیت اور حالت پر غور کریں گے تو اُن کو معلوم ہوگا کہ وہ دراصل کیسے محکوم اور بے بس ہیں، عہدہ و منصب جس قدر بلند ہوتا ہے اُسی قدر ذمہ داریاں زیادہ ہوتی ہیں، اور آقا کے حضور میں جس قدر ملازم کو قرب و اختصاص حاصل ہوتا ہے اُسی قدر ضمیمہ کا خون کٹا پڑتا ہے شاید اس پر تر زندگی کوئی اور نہیں ہو سکتی کہ انسان اپنی جائز آزادی سے محروم ہو، اپنے غمخیز کی پامالی پر مجبور ہو اور اپنی خواہش و مرضی کے خلاف کسی خدمت پر مامور ہو، ملازمت انسان کی اخلاقی حالت کو بالکل برباد کر دیتی ہے بسا اوقات اُسے تلقین و خشنود پر مجبور ہونا پڑتا ہے، اپنے رتبہ اور حیثیت سے کم درجے کے کام کرنے پڑتے ہیں، جہاں تک محنت و مشقت کا تعلق ہے اگر وہ اُس کا حق ادا کرتا ہے تو عموماً کم معاوضہ پاتا ہے، اور اگر حق نہیں ادا کرتا تو ایک اخلاقی اور مذہبی گستاہ اُس پر عائد ہوتا ہے۔ ملازمت کی حالت میں کسبِ حلال نہایت دشوار بلکہ بعض صورتوں میں ناممکن ہوتا ہے، ان سب باتوں کے علاوہ سب سے بڑی شے جس کے لیے انسان یہ دولت نفس اور غلامی گوارا کرتا ہے یعنی دولت، وہ بھی جائز طریقوں سے بہت کم حاصل ہوتی ہے، ایسی مثالیں شکل سے طے لگی کہ ایک علی عہدہ داحرف اپنی تنخواہ پر قانع کر کے دولت مند بن گیا ہو۔ جو صحیح صورت تجارت کی ہے اور قبل ازیں کہ تجارت کے متعلق ہم کچھ کہیں، ہم ملک کے چاروں

طبیقوں کی طرف ناظرین کی توجہ مبذول کرنی چاہتے ہیں کیونکہ معاملات مثال کی طرح استدلال سے ذہن نشین نہیں ہوتے، آپ کے سامنے مزارعین، اہل حرفہ، ملازمین اور اہل تجارت کی چار صفیں موجود ہیں، ان کی حالت کا ایک دوسرے سے موازنہ کیجیے اور غور کیجیے کہ ان میں سے زیادہ کامیاب سب سے زیادہ دولت مند، سب سے زیادہ مسرور اور آزاد کو کونسی جماعت ہے اور جو جماعت آپ کو کامیاب نظر آئے اور جس جماعت میں سے زیادہ زندگی کی سترتیں پائی جائیں اُسی کی پیروی باعثِ نجات تصور کیجیے، یہ مبارک جماعت ارباب تجارت کی ہے یا اُن کی جو زراعت و حرفت اور ملازمت کو تجارتی اصول سے کر رہے ہیں۔

اس میں ذرا بھی شبہ نہیں کہ تجارت سے بڑھ کر کوئی اچھا پیشہ دنیا میں نہیں ہے، جو مادی و روحانی اور دنیوی و دینی فوائدِ ملک تاجر کو ہر وقت حاصل ہیں وہ کسی دوسرے پیشہ والے کو نصیب نہیں ہیں۔ یہ ایک ایسا ذخیرہ پیشہ ہے کہ دولت اور تجارت کا مفہوم ایک سمجھا جاتا ہے اور اہل ملازمت اگر آمدنی بڑھانے کا ارادہ کریں تو انہیں علمائے جائز و سائل سے کام لینا پڑتا ہے، لیکن ایک تاجرات دن اپنے کام اور کام کے ساتھ آمدنی کو بڑھاتا ہے لیکن نہ اُسے خلاف ورزی قانون کی ضرورت پڑتی ہے اور نہ کوئی مذہبی گناہ اُس پر عائد ہوتا ہے۔ علمائے بریں دیگر پیشہ والے کفایت و تجرّی کے ساتھ کوئی رقم پس انداز کر لیں تو وہ رقم جو ان کی تولد ہوتی رہتی ہے، لیکن ایک تاجر کے پاس جو روپیہ پس انداز ہوتا ہے وہ روز افزوں ترقی کرتا ہے اور اُنکی دولت متوازی خطوں کی طرح ہمیشہ بڑھتی چلی جاتی ہے، تجارت کے ذریعہ سے ایک انسان جس قدر دولت حاصل کر سکتا ہے وہ کسی اور ذریعہ سے ناممکن ہے۔ متمدن ممالک میں اسکی روشن مثالیں موجود ہیں اور تجارت کی بدولت انہیں معلوم اس وقت یورپ و امریکہ میں کتنے کروڑ پتی اور ارب پتی بن گئے ہیں، جو چند روز اور چند سال قبل لوازم زندگی کے لیے محتاج تھے، خود ہائے ملک میں بھی محبت افزائی اور تقلید کے لیے ایسے کامیاب تاجروں کی کمی نہیں ہے جن کو تجارت نے فقرِ بستی سے نکال کر عروج و کمال کی بلندیوں پر

پہنچا دیا ہے۔

تجارت کے ذریعہ سے صرف دولت ہی حاصل نہیں ہوتی بلکہ ایک دوسری شے بھی نصیب ہوتی ہے جو کسی طرح دولت سے کم حیثیت نہیں کہتی اور وہ ”آزادی“ ہے، کیا آزادی سے بڑھ کر کوئی دولت انسان کے لیے ہو سکتی ہے؟ یہ وہ نعمت ہے جس کے لیے ساری دنیا جدوجہد کر رہی ہے، ایک بے زبان طائر سے لیکر ایک عقل محجم انسان تک اس کے لیے کوشاں ہے جو آزادی ایک تاجر کو میسر ہے وہ حقیقت کسی اور پیشہ ور کو تو کیا ایک بادشاہ کو بھی میسر نہیں ہے، ایک تاجر اپنے ارادے، اپنی خواہشیں اور اپنا ضمیر بال کرنے اور اپنی زندگی دوسروں کے قبضہ میں دیدینے پر مجبور نہیں ہے، وہ اپنی خوشی سے خوش اور اپنے رنج سے رنجیدہ ہوتا ہے۔ وہ جو کچھ کرتا ہے اپنی خواہش، اپنے ارادہ اور اپنے ضمیر کے مطابق کرتا ہے، اُسے دنیا میں سبجا خوشامد اور چالپوسی کی ضرورت پیش نہیں آتی اور یہ اتنی بڑی نعمت ہے جس کے لیے یہ علوم کتنے دولتمندوں، بادشاہوں، اور امیروں نے اپنی امارت اور سلطنت کو خیر باد کہہ دیا ہے پس جو لوگ آزادی کو اپنا جائز حق سمجھ کر حائل کرنا چاہتے ہیں انہیں تجارت کی طرف توجہ کرنی چاہیے۔

انسان کیلئے سب سے زیادہ تکلیف دہ یہ صورت ہوتی ہے کہ اُسے اپنی محنت کا پورا معاوضہ اور اپنی جان فشانی کا پورا صلہ نہ ملے، چنانچہ اہل زراعت و اہل حرفہ کو بسا اوقات یہ شکایت رہتی ہے کہ اُن کی محنت کا کافی معاوضہ نہیں دیا جاتا، ملازمت پیشہ اشخاص ہمیشہ اپنے آقاؤں کی ناقدری کے شاکے کرتے ہیں اور اپنی محنت و شفقت کا کماحقہ معاوضہ نہ ملنے سے اُن کا دل افسردہ اور رنجیدہ رہتا ہے، لیکن تجارت میں یہ بات نہیں ہے، ایک تاجر اپنے کاروبار میں جتنی محنت کرتا ہے اتنا ہی اُس کو معاوضہ ملتا ہے، اور اُسے یہ شکایت کبھی نہیں پیدا ہوتی کہ اُس نے جو محنت و مصیبت برداشت کی مٹی اور جو حق دہی اور جان فشانی اپنے ذمہ لی تھی وہ رائجوں ہوئی یا اسکی پوری قیمت نہیں ملی۔ تجارت میں محنت کا نہایت صحیح

معاوضہ ملتا ہے یعنی بتنا کام اُتے دام، جو لوگ زیادہ محنت کرتے ہیں اُن کو زیادہ معاوضہ ملتا ہے۔ جو لوگ کم محنت کرتے ہیں وہ کم معاوضہ پاتے ہیں۔ اس موقع پر انسانی فطرت کے اس پہلو کو بھی فراموش نہیں کرنا چاہیے کہ انسان جس قدر محنت و جانفشانی اپنے ذاتی کام میں کر سکتا ہے وہ کسی دوسرے کے کام میں ناممکن ہے، اور اس کے یہ معنی ہیں کہ صرف تجارت ہی ایک ایسی چیز ہے جو انسان کے جوہر ذاتی کو چمکاتی اور فطرتی و دنیویوں کو ابھارتی ہے۔

تجارت کا ایک ہم فائدہ یہ ہے کہ انسان دنیا کے نشیب و فراز سے آگاہ اور زمانہ کے گرم و سرد سے اچھی طرح واقف ہو جاتا ہے۔ چونکہ ایک تاجر کو صبح سے شام تک طرح طرح کے لوگوں اور مختلف الطباع آدمیوں سے ملنے جلنے اور مختلط رہنے کا اتفاق ہوتا ہے اس لیے وہ کئی خاص تعلیم و تربیت کے بغیر علم نفس کا پورا ماہر ہو جاتا ہے اور جو شخص بنی نوع کی سائنیکالوجی سے واقف ہو گا وہ ظاہر ہے کہ اپنی زندگی کس قدر کامیاب اور خوشگوار بنا سکے گا، دنیا میں تجربہ کار ایک ایسی مہربان شے ہے جو کسی قیمت پر بازار میں نہیں ملتی اور جب تک اُس کے لیے عمر عزیز کا ایک بڑا حصہ صرف نہ کیا جائے وہ حاصل نہیں ہوتی، پس ایک تاجر کی یہ انتہائی خوش نصیبی ہے کہ وہ چند سال کے عرصہ میں صد ہا سال کے تجربے حاصل کر لیتا ہے، رنج و مسرت، سود و زیاں، اور نیک و بد کا جو صحیح تجربہ ایک تاجر کو ہوتا ہے وہ کسی اور پیشہ والے کو اپنی زندگی میں نہیں ہو سکتا۔ دنیا میں انسان جس قدر تجربہ کار ہوتا ہے اُسی قدر وہ افکار و مصائب سے آزاد رہتا ہے اور اپنی زندگی کو مصائب کے تمام پہلوؤں سے بچا کر کامیاب بنا سکتا ہے، عہدِ قدیم کے تاجر کو ایک یہ فائدہ بھی حاصل تھا کہ وہ اپنی تجارت کے سلسلہ میں مختلف امصار و دیارِ عالم کی سیاحت بھی کرتے تھے اور اس لیے مختلف اقوام و اقطانِ عالم کی تاریخ و جغرافیہ سے اُن کو واقفیت حاصل ہوتی تھی جس سے وہ اپنے بنی نوع کو فائدہ پہنچاتے تھے ممکن ہے کہ معمولی حالت میں ایک تاجر کو سیاحت کا موقع پیش نہ آئے لیکن پھر بھی دنیا کے متعلق اُس کی معلومات و دیگر اشخاص سے کہیں زیادہ ہوتی ہیں۔ اور یہ معلومات

ایک انسان کے لیے کچھ کم مایہ ناز نہیں ہے۔

ان خوبیوں کے علاوہ تجارت اعلیٰ درجہ کی معلم اخلاق ہے وجہ یہ ہے کہ ایک تاجر میں جب تک اخلاقی خوبیاں مجتمع ہوں۔ جب تک وہ صادق القول، دیانت دار، نیک چلن اور کفایت شعار نہ ہو اُس وقت تک اُس کا کاروبار فروغ و ترقی حاصل نہیں کر سکتا۔ اس لیے وہ ان اخلاقِ حسنہ کی پابندی پر مجبور ہوتا ہے اور تجارت اُس کے دل و دماغ اور عادات و خصائل کی کافی تربیت کرتی ہے، یہ آراستگی اخلاق اور تہذیب خیالات تجارت کے ہر کسی دوسرے پیشہ میں بہت مشکل ہے، اگر مذہبِ نقیصوں کے پہلو سے دیکھا جائے تو ایک تاجر میں توکل کی جو شان پائی جاتی ہے وہ کسی دوسرے میں نظر نہیں آتی۔ محنت و مشقت اور صرف زر کے بعد عواقب و نتائج کو فراخ حوصلگی کے ساتھ خدا پر چھوڑ دینا ایک تاجر ہی کے لیے ممکن ہے۔ ایک تاجر جب صبح کو اٹھ کر اپنی دکان کھولتا ہے تو اس کا دل توکل سے معمور ہوتا ہے اور جب وہ اپنا مال اسباب سے لبریز جہاز سمندر کی متلاطم موجوں کے سپرد کر دیتا ہے تو اُس وقت خدا کے سوا اُسے کسی پر اعتماد نہیں ہوتا۔ پھر سب سے بڑی بات جو مذہبِ جانچ نظر سے نہایت قیمتی ہے یہ ہے کہ تاجر صحیح اصول تجارت کی پابندی کے ساتھ کم و بیش جو کچھ کماتا ہے وہ طیب و حلال ہوتا ہے، اور اُس پیشہ سے بڑھ کر کوئی پیشہ بل پسند و اختیار نہیں ہو سکتا جس میں عدم جواز کا شائبہ نہ ہو اور جس میں کم سے کم اور زیادہ سے زیادہ جو کچھ حاصل ہو وہ سب مال پاک اور رزقِ حلال ہو۔

تجارت کا فائدہ صرف تاجر ہی تک محدود نہیں رہتا بلکہ دیگر بھی نفع انسان تک پہنچا دیتا ہے، چنانچہ کسی ملک کی صنعت و حرفت کا فروغ اُس کے تاجروں کے ذریعہ سے ہوتا ہے تجارت حرفوں کو چمکاتی ہے اور محنت پسند اہل حرفہ کی حوصلہ افزائی کرتی ہے، جس ملک میں تجارت کمزور ہوتی ہے اُس کی حرفیں رفتہ رفتہ معدوم ہو جاتی ہیں، اہل حرفہ کا کام صرف اس قدر ہے کہ وہ اپنے گھر میں بیٹھ کر صبح سے شام تک محنت کریں، لیکن اُن کی محنت کا

معاوضہ دینا اور اُن کے ہنر کو بازار میں نمایاں کرنا تجارت کا فرض ہے، پس اہل تجارت اس فرض کو جس قدر وسعت اور خوش اسلوبی کے ساتھ انجام دینگے اُسی حد تک اُن کے ملک کی حرفتوں میں اضافہ اور ترقی ہوگی۔ اس کا یہ مطلب ہے کہ ملک ایک بڑا طبقہ کارگر اور ہنرمندوں کا اکیٹہ بردست گروہ صرف تجارت پر انحصار رکھتا ہے اور ایک تاجر ملک کی اس بے نظیر خدمت پر جس قدر فخر کرے بجا ہے۔

صنعت و حرفت کی طرح ملک کی تہذیب و شائستگی پر بھی تجارت کا خاص اثر ہوتا ہے۔ یہ تجارت ہی کی برکت ہے کہ ایک پیر زال کے جھوٹے میں روس و برص کا تیل نور پاشی کرتا ہے۔ یہ تجارت ہی کی برکت ہے کہ ہم اس وقت امریکن قلم اور انگلستانی روشنائی سے یہ سطر میں جرمینی کے کاغذ پر لکھ رہے ہیں۔ یہ مکانوں اور یوانوں کی آرائش ہماری بوقلموں پوسٹ کیس لوازم زندگی کی افراط اور تمام سامان راحت و انبساط تجارت ہی کی بدولت ممکن ہوا ہے ہم اپنی شائستگی، معاشرت کی آسانی اور اسباب تنعم کی کثرت پر ہمیشہ ارباب تجارت کے منت پذیر ہیں۔ اگر تجارتوں کے سلسلے بند ہو جائیں تو دنیا کا تمدن صدیوں پیچھے ہٹ جائے اس بنا پر جن لوگوں نے تجارت کا پیشہ اختیار کیا ہے وہ دنیا کے تمدن و شائستگی کے بہت بڑے معاون ہیں اور اپنی ذاتی منفعت کے ساتھ ہی نوع کو بھی بہت بڑا فائدہ پہنچا رہے ہیں ایک اور خاص فائدہ بھی تجارت سے ہی نوع کو پہنچتا ہے اور وہ تجارت کے ہر اکسی دوسرے پیشہ سے ممکن نہیں، یعنی ایک تاجر اپنی ذات کے علاوہ اپنے کاروبار کی بدولت اپنے بہت سے ہم وطنوں اور ہم قوموں کو بھی فکر معاش سے آزاد کر دیتا ہے، جب ایک کو تھی قائم ہوئی ہے، کوئی کارخانہ کھلتا ہے یا ایک کاروبار جاری ہوتا ہے تو لازمی طور پر اُس کے مالک کو کارکنوں کی ضرورت پیش آتی ہے، اور اس طرح اہل وطن کی ایک بڑی تعداد کے لیے معاش کا سلسلہ پیدا ہو جاتا ہے، چنانچہ جن شہروں میں کثرت سے کارخانے قائم ہیں وہاں کی آبادی ہزاروں بلکہ لاکھوں کی تعداد میں مختلف خدمات پر مامور اور فکر میکاری سے

آزاد ہے۔ اس نقطہ خیال سے ایک تاجر کی کاروباری زندگی نہایت مفید اور قابلِ تقلید ہے
مختصر یہ ہے کہ تجارت گوناگوں فوائد رکھتی ہے، اور وہ قومیں نہایت مبارک ہیں جو
تجارت کی ضرورت اور اہمیت سے واقف ہو گئی ہیں اور شب و روز اس کی وصعت
اور رتی میں سرگرم ہیں۔

اس وقت متمدن دنیا کی رتی کا انحصار تمام تر تجارت پر ہے اور یہ بات کوئی راز نہیں
رہی ہے بلکہ روز روشن کی طرح دنیا پر عیاں ہو گئی ہے۔ پس اگر ہمارا ملک اور ہماری قوم رتی
کی خواہشمند ہے تو اسے پوری سرگرمی اور انتہاک کے ساتھ تجارت کو اپنا شعار بنانا چاہیے
اور اس معزز پیشہ کو اختیار کرنا چاہیے +

تجارت کا پہلا عملی سبق

دوکان میں بڑھایا جاتا ہے، اس لیے جو والدین اپنے بچوں کو تجارت میں لگانا چاہتے ہیں
انکو چاہیے کہ بچوں کو زبان اور حساب کتاب کی معمولی تعلیم دیکر شروع ہی سے کسی معتمد دوکاندار کے
سپر وکر دیں تاکہ وہ اُس سے دوکان کا کام لے، اور دوکانداری کی عملی تعلیم دے، اگر اسی زمانہ
میں کتاب "فن دوکانداری" بھی بچوں کے مطالعہ میں رہے تو عملی تعلیم اُن کے لیے بہت آسان
ہو جائیگی اور اس میں ان کو بہت دلچسپی ہوگی۔

کتاب "فن دوکانداری" ہمارے تجارتی سلسلہ کی تیسری کتاب جو جس میں دوکانداری
کے متعلق وہ تمام ضروری باتیں بیان کر دی گئی ہیں جو ایک دوکاندار کو معلوم ہونی چاہئیں،
ناخبرہ کار سے ناخبرہ کار شخص بھی اس کتاب کو پڑھ کر بہت جلد ایک کامیاب دوکاندار
ہو سکتا ہے۔ اس کتاب کی قیمت مجلد چہم غیر مجلد ۱۲ روپے۔

ملنے کا پتہ:۔ نظامیہ دارالاشاعت - دہلی

تجارت کا اثر عقل و دماغ پر

جس طرح سوسائٹی اور واقعات گرد و پیش سے انسان کی عادات و خصائل اور ذہنی قوی متاثر ہوتے ہیں۔ اسی طرح پیشہ بھی عقل و دماغ پر خاص اثر ڈالتا ہے، چنانچہ ایک شخص خلاق آدمی کسی سخت گیر محکمہ میں ملازم ہو کر بد خلق بن سکتا ہے۔ ایک عیسٰی پسند اور سست مزاج شخص فوج یا کسی مشقت طلب ملازمت میں داخل ہو کر نہایت مخفی اور جفاکش ہو جاتا ہے۔ ایک متدین اور نیک سرشت انسان کسی ایسے مشغلے میں جو بدویانہ کی موثر ترغیبات رکھتا ہو اپنی دیانت اور ایمان داری کو خیر باد کہہ دیتا ہے۔ الغرض انسان جو پیشہ اختیار کرتا ہے وہ اسکے اخلاق پر کچھ نہ کچھ اچھا یا بُرا اثر ضرور ڈالتا ہے۔ اس بنا پر یہ امر حیرت انگیز نہیں کہ تجارت جس میں آدمی اور پیسوں کی بنیبت کہیں زیادہ مصروف و مہمک رہتا ہے عقل و دماغ پر اور عادات و خصائل میں ایک نمایاں تبدیلی پیدا کر دے، اس عنوان پر کہ تجارت سے عقل و دماغ پر کیا اثر پڑتا ہے، ہمارے ملک کے مایہ ناز مصنف اور شاعر مولانا حالی مرحوم ایک مضمون تحریر فرما چکے ہیں، یہ مضمون نہایت قیمتی اور بہترین معلومات پر مشتمل ہے، اس لیے ہم خود کچھ لکھنے کی بجائے نظر افادہ عام مضمون مذکور کا ضروری اقتباس ذیل میں درج کرتے ہیں:-

جس طرح بڑے بڑے کامیاب تاجر و کوری کو نہایت حقارت کی نظر سے دیکھتے ہیں اور اس کو ایک ادنیٰ درجہ کی غلامی اور آزادی کا بر باد کرنے والا سمجھتے ہیں اسی طرح وہ لوگ جنہوں نے علم و فضل یا مناسب خدمات کی وجہ سے امتیاز حاصل کیا ہے بیوپار اور دوکانداری

کو قوائے ذہنی اور عقل و اخلاق کے حق میں نہایت مضرت ہوتے ہیں، مگر حق یہ ہے کہ تجارت میں ہمیشہ وہی لوگ کامیاب ہوئے ہیں اور ہوتے ہیں جن کے اخلاق درست اور عقل سلیم ہوتی ہے۔ ایک لائق مصنف لکھتا ہے کہ ”تجارت کی برابر کوئی چیز انسانی اخلاق کے لیے کسوٹی نہیں ہے۔ ایک عالم جو محض کتابوں کے مطالعہ اور فلسفیانہ استدلال و احتجاج میں رات دن مصروف رہتا ہے وہ خود نہیں جانتا کہ میں کیا چیز ہوں، اگر وہ حقیقت سے آگاہ ہونا اور اپنی عقل و اخلاق کی آزمائش کرنی چاہتا ہے تو اُسکو چاہیے کہ بازار میں قدم رنج کرے۔ اُسکو بہت جلد معلوم ہو جائیگا کہ وہ دانشمند اور نیک آدمی ہے یا احمق اور شریف نہیں، اُنکی کامیابی اور کامی خود اس کو اپنی حقیقت سے خبردار کر دیگی۔ پس جو قوم تجارت سے کچھ تعلق نہیں رکھتی اُسکے کسی فرد کی نسبت قطعی طور پر نہیں کہا جاسکتا کہ وہ دانشمند و نیک ہنر آدمی یا احمق اور بد ہنر اگرچہ تاجر ہمیشہ مذہب یا کائنات کی ہدایت سے اپنے اخلاق کی اصلاح نہیں کرتا بلکہ وہ اپنی کامیابی اسی میں سمجھتا ہے کہ اُسکی دیانتداری، خوش معاہدگی اور راستبازی پر لوگوں کو اعتماد ہو لیکن جیسا کہ فضائل انسانی کا خاتمہ ہے رفتہ رفتہ فیصلیت جو اُس نے بضرورت اختیار کی تھیں اُس کی طبیعت ثنائیہ بن جاتی ہیں۔

یہ کہنا کہ تجارت قوائے عقلیہ کے لیے مضر ہے بالکل واقعہ کے خلاف ہے۔ تاجر کو جس قدر اپنی عقل و تدبیر سے کام لینے کی ضرورت ہوتی ہے ایسی اور کسی پیشہ والے کو نہیں ہوتی۔ نوکری پیشہ کو اپنی نوکری پر قائم رہنے یا ترقی حاصل کرنے کے لیے صرف اپنے معمولی فرائض ادا کر کے ضرورت ہے اور کسان کی کامیابی فقط اُس کی محنت اور بخت و اتفاق پر موقوف ہے، مگر تاجر کو باوجود اُن فرائض کے جو ایک سچے تاجر کو ادا کرنے ضرور ہیں ہر وقت عقل سے مشورہ کرنے اور ایک طرح کی طرح نئی نئی چال چلنے کی ضرورت ہے، وہ ہر وقت زمانہ کے تیز دیکھتا ہے اور پبلک کے دل ٹٹولتا ہے، ایک وقت اُسکو قرض لیکر کام چلانا بہت مفید پڑتا ہے۔ مگر دوسرے وقت اُسکو قرض کی بدولت نقصان عظیم اٹھانا پڑتا ہے، اُسکو اپنے گاہکوں کی نسبت فیصلہ

کرنا پڑتا ہے کہ کس کو نقد سودا دینا چاہیے اور کس کو اُدھار، کبھی نہایت قلیل فائدے پر بلکہ برابر
 برابر مال فروخت کر دینا اُس کے حق میں مفید ہوتا ہے اور کبھی اُس کے فروخت کرنے میں حقد
 زیادہ دیر ہو جاتی ہے اُسی قدر اُس کی قیمت بڑھ جاتی ہے۔ اکثر اوقات اُس کو فائدہ
 کثیر کے لالچ میں راستبازی کے برخلاف عمل درآمد کرنے کی ترغیب ہوتی ہے مگر اسکے ساتھ
 اُسے اس بات کا خوف بھی دامنگیر ہوتا ہے کہ اگر یہ راز کھل گیا تو اعتبار نہیں رہیگا۔ غرض اس
 قسم کی بیشمار حالتیں جن میں انسان متردد رہتا ہے کہ کوئی جانب اختیار کی جائے تاجر کو قدم
 قدم پر پیش آتی ہیں اور اُس کو عقل و تدبیر سے کام لینے اور کامل غور و فکر کرنے پر مجبور کرتی ہیں۔ اور
 اس طرح تاجر کی عقل معاش روز بروز جلا پاتی جاتی ہے، اس کے برخلاف نوکری پیشہ اور
 کاشتکار کو ایسے مرحلے بہت کم پیش آتے ہیں، وہ معمولی قواعد کے شائع عام پر انکسین بند کیے
 چلے جاتے ہیں، نوکری پیشہ اگر اپنے ذوالفن دیانت اور محنت سے انجام دیتا ہے تو اُسے اس بات
 کا مطلق اندیشہ نہیں ہوتا کہ میری وجہ عین میں کچھ کمی واقع ہو جائیگی، کاشتکار کی کامیابی زیادہ تر
 آسمانی مدد پر منحصر ہے جہاں انسانی عقل و تدبیر سے بہت کم کام لیتا ہے، ایک تاجر خوب سمجھتا ہے کہ
 ذرا چال چوکا اور مصیبت میں گرفتار ہوا، اس لیے اُسے چھونک بھونک کر قدم رکھنا ہوتا ہے۔
 یہی وجہ ہے کہ جو قوم تجارت سے کچھ تعلق نہیں رکھتی اور نوکری کے ہوا کسی اور ذریعہ سے معاش
 پیدا نہیں کرتی، چند نسلوں کے بعد اُس میں تدبیر معاش کا مادہ باقی نہیں رہتا، کیونکہ جس طرح کسی
 عضو کے مصل اور بیکار رکھنے سے اُسکی قوت زائل ہو جاتی ہے اور اُس میں سکت باقی نہیں رہتی
 اسی طرح قوائے ذہنیہ سے جب کچھ کام نہیں لیا جاتا تو وہ بالکل ازکار رفتہ ہو جاتے ہیں، اس
 دعوے کے ثبوت میں ہم کو کہیں دور جانے کی ضرورت نہیں۔ ہندوستان کے مسلمانوں کی مثال
 اس کے ثبوت کے لیے کافی ہے، جہاں تک غور کیا جاتا ہے ہندوستان کی قوموں میں عقل معاش
 کے لحاظ سے جیسے مسلمان بیٹے معلوم ہوتے ہیں ایسی کوئی قوم نہیں معلوم ہوتی، خصوصاً عرب،
 ایران، اور توران کے لوگ جو حلمان فاختین کے ہمراہ ہندوستان میں آئے اور سلا

بجائے ملکی اور فوجی خدمات پر مامور ہوتے رہے انکی انلوں میں تدبیر معاش کا مادہ بہت کم پایا جاتا ہے، کسی قوم کی عقل معاش کا اندازہ دیکھ کر سے ہو سکتا ہے، اولاً موجودہ دولت کے قائم رکھنے یا اسے ترقی دینے سے، دوسرے عند الضرورت ایسے وسائل ہم پہنچانے سے جن سے دولت و آسودگی حاصل ہو۔ سو ہم مسلمانوں پر دونوں طرح سے نظر ڈالتے ہیں:-

جہاں تک کہ مذکورہ بالا انلوں کے مسلمانوں کا حال ہم کو معلوم ہو ہم ایسی مثالیں بہت کم پاتے ہیں کہ کسی ایسے خاندان میں جسکی نگرانی گورنمنٹ کے ہاتھ میں نہ ہو دو چار پشت تک دولت و آسودگی یکساں حالت پر یا ترقی روز افزوں کے ساتھ باقی رہی ہو۔ دوسری صورت یعنی عند الضرورت جائز وسائل سے معاش پیدا کرنی اور اپنی ذاتی کوشش سے اپنی حالت درست کرنی سو اس لحاظ سے بھی مسلمانوں کے قدیم خاندانوں کی حالت نہایت تقیم نظر آتی ہے، تجارت، زراعت، یا دستکاری کے ذریعہ سے وہ معاش پیدا کرنی بالکل نہیں جانتے، چونکہ ان کے آباؤ اجداد نے ہندوستان میں آکر نوکری کے سو اکی دو سکر ذریعہ سے معاش پیدا نہیں کی اس لیے اول تو بجز نوکری کے کسی دوسرے ذریعہ معاش کا ان کو خیال ہی نہیں آتا، وہ جس طرح مسلمان کی اولاد کا مسلمان ہونا ضروری سمجھتے ہیں اسی طرح نوکری پیشہ کی اولاد کا نوکری پیشہ ہونا ضروری خیال کرتے ہیں، اور اگر کوئی مجبور ہو کر بیوپار، دوکانداری یا کاشتکاری اختیار کرتا ہے تو جہاں تک ہم کو معلوم ہے مستثنیٰ صورتوں کے سوا ہمیشہ اُس میں ناکامی ہوتی ہے۔

اب رہی ملازمت جسکو وہ اپنا موروثی پیشہ سمجھتے ہیں اُس میں بھی ان کی مقدار بہت قدر قلیل ہے کہ گویا بالکل نہیں ہے، اول تو سرے سے عام مسلمانوں کی تعداد سرکاری دفاتروں میں بمقابلہ ہندوستان کی دوسری قوموں کے بہت کم ہے اور پھر خاص کر مسلمانوں کی مذکورہ بالا انلیس جو اس مقام پر زبرد بحث ہیں ان کا گورنمنٹ سروس میں اتنا بھی حصہ نہیں جتنا آٹے میں نمک۔ اس کا سبب چاہے جو کچھ قرار دیا جائے، خلاصہ یہ ہے کہ مذکورہ بالا انلوں کے

مسلمان عقلِ معاش کے لحاظ سے اپنی تمام ہم وطن قوموں سے نہایت پست حالت میں ہیں اور اس کا سبب جہاں تک غور کیا جاتا ہے اس سے بہتر خیال میں نہیں آتا کہ پشتہ پشت سے اُن کا ذریعہ معاش صرف اسلامی سلطنتوں کی ملازمت پر منحصر رہا اور تجارت کے جو عقل کی ترقی دینے والی اور چلا کر نیوالی ہے کبھی اُنکو سرکار نہیں رہا۔

جس طرح تجارت سے قومی عقلِ معاش ترقی پاتی ہے اسی طرح بہت عمدہ اخلاق اور عمدہ خصائص صرف تجارت ہی کے ذریعہ سے تمام قوم میں شائع ہوتی ہیں۔ جزیر سی اور کفایت شعاری جس کے بغیر کسی خاندانِ ملکہ کسی قوم کا وقار دنیا میں قائم نہیں ہو سکتا صرف تجارت ہی کی بدولت تمام قوم میں سرایت کرتی ہے۔ اگرچہ ممکن ہے کہ ہر ایک قوم میں خواہ وہ قوم تجارت پیشہ ہو خواہ نوکری پیشہ کچھ افراد جزری اور کفایت شعاری کے ساتھ مخصوص پائے جائیں لیکن ہمارے نزدیک کوئی قوم عام طور پر جزری اور کفایت شعاری نہیں ہو سکتی جب تک کہ عام طور پر اُس میں تجارت کی توسیع و ترویج نہ ہو۔

تجارت کے اصول جنکی پابندی کرنی تاجر کو لازم ہوتی ہے خود بخود جزری اور کفایت شعاری بنادیتے ہیں، ایک مہاجن کی نقل مشہور ہے کہ اُس کا بیٹا آوارہ اور بدچلن ہو گیا تھا اُس نے باپ کی بہت سی دولت اُسکی زندگی ہی میں اڑا دی، ہر چند باپ ملامت اور نصیحت کرتا تھا مگر اُس کے کان پر جوں نہ چلتی تھی۔ آخر جب مہاجن مرنے لگا تو اُس نے بیٹے کو وصیت کی کہ جو کچھ مال و دولت میں چھوڑا ہوں اُس کے خرچ کرنے نہ کرنے کا تجھے اختیار ہے کیونکہ تیرے سوا میرا کوئی وارث نہیں، لیکن میں ایک نصیحت کرتا ہوں اُسکو کبھی نہ بھولنا۔ ایک سے لیکر ہزار تک جو کچھ خرچ کرے اور جو کچھ خرچ کے بعد باقی رہے اُسے ہر روز بھی میں لکھ لیا کیجیو اور ہمیشہ آج کا حساب کل اور کل کا حساب پرسوں دیکھتا رہیو۔ بیٹے نے ایسا ہی کیا اور چاند روز میں جب اُس نے دیکھا کہ سرمایہ روز بروز گھٹتا جاتا ہے دفعتاً اُس کی آنکھیں سی کھل گئیں اور اپنے گھر کو منہ ہال لیا۔“

جس طرح تجارت سے تجزی اور کفایت شناسی کی بنیاد تمام قوم میں پڑتی ہو اسی طرح عقل، بردباری، نرمی، اور مراعات بغیر تجارت کے کسی قوم کی قومی خصلت نہیں بنتی جس سلطنت اور حکومت کا میلان ظلم اور تشدد اور غرور و نخوت کی جانب ہوتا ہے اسی طرح تجارت کا نقصان یہ ہے کہ وہ تند مزاجوں کو دھیا، مغروروں کو خاکسار، سخت کاموں کو شیریں زباں اور جباروں کو منکسر المزاج بناتی ہے، تاجر کی ضرورتیں ایسی ہیں کہ جب تک وہ عقل اور بردباری اور شیریں زبانی اختیار نہ کرے ہرگز اپنے پیشہ میں کامیاب نہیں ہو سکتا ایک مصنف لکھتا ہے کہ ”دنیا میں سب سے زیادہ خوش اخلاق اور شیریں زباں یہودی لوگ ہیں۔ نہ فرانسیسی نہ اٹلی والے اور نہ جرمن، اور یہی وجہ ہے کہ دنیا میں کوئی قوم یہودیوں کی برابر دولت مند نہیں ہے۔“ اسی سبب سے جو قومیں تجارت پیشہ ہوتی ہیں ایک مدت کے بعد ان کی تسلیس فطرۃ ان خصلتوں پر مجبور پیدا ہوتی ہیں کیونکہ اولاد کے جسمانی اور نفسانی قوتوں اپنے آباؤ اجداد کے جسمانی اور نفسانی قوتوں کے تابع ہوتے ہیں جس طرح قوی اور تنومند ماں باپ کی اولاد تنومند ہوتی ہے اُسی طرح عقل اور بردبار ماں باپ کی اولاد مستعمل و صوفیوں کے برعکس ہرے کہ عقل و بردبار پیدا ہو۔

راستبازی اور خوش معاملگی بھی تجارت کی کامیابی کے لیے نہایت ضروری ہے کیونکہ جو تاجر راستباز اور خوش معاملہ نہیں ہوتا اُنکی ساکھ شہر یا ملک میں کبھی نہیں بندھ سکتی، اگر وہ فریب یا بد معاملگی سے کبھی کامیاب بھی ہو جاتا ہے تو بہت جلد اُس کا حمیازہ جھگٹنا پڑتا ہے اس لیے تاجر کو مجبوراً راستباز اور خوش معاملہ بننا پڑتا ہے، ہم ہمیشہ بازاروں میں اپنی آنکھ سے دیکھتے ہیں کہ جو دوکاندار گاہکوں کو دھوکا نہیں دیتے اور اپنا مال سب کے ہاتھ ایک ہی نرخ سے بیچتے ہیں وہ چند روز میں اپنے ہم پیشوں سے سبقت لیجاتے ہیں یہاں تک کہ اُن کی کامیابی دیکھ کر اوروں کو بھی وہی طریقہ اختیار کرنا پڑتا ہے اور اس طرح ممکن ہے کہ فیہ قوت تمام بازار میں راستبازی پھیل جائے۔

ایک دانشمند امریکن مصنف اپنے ملک کے تاجر و کواس طرح نصیحت کرتا ہے کہ جس قدر
متناری تجارت میں راستبازی اور خوش معاملگی زیادہ ہوگی اسی قدر مہمہ! کام جلد ترقی کرے گا تجارت
کی ذات میں بھلائی اور نیکی کے سوا کچھ نہیں۔ مگر انسان نے اپنی بدی سے اُسکو بُرا بنا دیا ہے اور اپنی خبیثت
اور بے دیانتی سے اُس کے پاک دامن پر داغ لگایا ہے۔

اصلی جرأت اور دلیری بھی جیسی تجارت کی بدولت انسان میں پیدا ہوتی ہے۔ ایسی کئی اور چیزیں
کے ذریعہ سے نہیں ہوتی مثلاً یہ وہ لوگ جو تجارت اور دلیری میں منافات سمجھتے ہیں اس بات کو منکر
متعجب ہوں، مگر اُن کو یاد رکھنا چاہیے کہ ”دلیری یا بُزدلی کسی خاص فرقہ کے ساتھ خصوصیت
نہیں رکھتی ممکن ہے کہ ایک سپاہی یا سپہ سالار نہایت بُزدل ہو اور ایک بیوپاری بڑا بہادرو
جس طرح بہادروں کو میدان جنگ میں دلیری اور شجاعت کے کام کرنے پڑتے ہیں اسی طرح ہر شخص کو
اپنی روزانہ زندگی میں اکثر موقعوں پر دلیری سے کام کرنا پڑتا ہے، کبھی راستی اور ایمان داری
سے کام کرنے میں طرح طرح کے خطرے ہوتے ہیں، کبھی حرص و طمع سے انسان کی نیت ڈاؤنڈل
ہو جاتی ہے، اکثر دوسروں کا سہارا چھوڑ کر اپنے دست و بازو پر بھروسہ کرتے ہوئے جی بھکی پاتا ہے
اکثر اوقات ارادوں میں ترزل و واقع ہو جاتا ہے۔ صریح ایک کام کو سفید جانتے ہیں مگر چونکہ
کبھی اُسکو نہیں کیا ہے اُس میں ہاتھ نہیں ڈالتے، بعض اوقات اپنے فرائض کا بلی سے یا کسی کے
کاف سے یا کسی کے خوف سے پوسے کرنے دشوار معلوم ہوتے ہیں، غرض اسی قسم کے بے شمار مواقع ہیں
جہاں دلیری کی ضرورت ہے۔ پس جو شخص ایسے موقعوں پر دلیری اور جرأت ظاہر کرتا ہے اور خوف یا مردت
یا دل کی کمزوری پر غالب آتا ہے اُنکی دلیری اور جرأت فی حقیقت میدان جنگ کی دلیری اور
شجاعت سے بدرجہا زیادہ تعریف کے قابل ہے، اور اس قسم کے مواقع جیسے تاجر کو پیش آتے ہیں دنیا
میں کسی شخص کو پیش نہیں آتے۔ وہ لاکھوں ہن غلہ ایسے اتفاقات کے بھر دوسرے پر جو اُس کے ہتیار
سے باہر ہیں بے دھڑک خرید کر کوٹھے اور کھیتیاں بھر لیتا ہے، وہ لاکھوں کی بدنی جتا ہے اور
لقدردیہ پائلٹ کی جھولی میں ڈال کر محض امید کے آسروں پر بیٹھ رہتا ہے، وہ ایک ایسے شخص کے

اعتبار پر جس کو کبھی اُس نے آنکھ سے نہیں دیکھا اور جو اُس سے سات سمندر پار رہتا ہے مال سے بھرا ہوا
 ہمازوں کا بیڑا سمندر میں چھوڑ کر تسلی اور اطمینان سے پاؤں پھیلا کے سو رہتا ہے، ایک مصنف
 لکھتا ہے کہ ایک دور دراز ملک کا سوداگر جو اپنے دوسرے ہم پیشہ بھائی پر صرف خط و کتابت
 کے ذریعہ سے اعتماد کرتا ہے اور اپنی دولت کا بھرا ہوا ہمازوں کا بیڑا سمندر کی موجوں کے
 حوالہ کر کے بچھت ہو جاتا ہے، کوئی دیکھ نہیں کہ اس اعلیٰ درجہ کی انسانی خوبی پر نازاں نہو۔
 جو قومیں صرف اس بنا پر کہ اُن کے آباد اجداد بڑے تلوار کے دھنی، جنگجو اور سپاہی تھے
 اپنے تئیں بہادر اور شجاع خیال کرتے ہیں، اُن کے لیے اپنی بہادری کی آزمائش کا اس سے بہتر
 کوئی موقع نہیں کہ وہ تجارت کے میدان میں آئیں۔ اُن کو بہت جلد معلوم ہو جائیگا کہ وہ فی الواقع
 دلیر اور جبری میں یا بُزدل اور ڈرپوک ہیں۔ الغرض تجارت کی کامیابی کے لیے جس کا مدار تاجر
 کے مقبول و معتمد خاص و عام ہونے پر ہے، نہایت ضرور ہے کہ تاجر علاوہ عاقل اور مدبر ہونیکے
 عمدہ اخلاق اور عمدہ خصلتوں سے آراستہ ہو اور اس لیے تجارت کو انسان کا معلم اور تالیق کہا
 جائے تو کچھ بیجا نہیں، وہ صرف تاجر ہی کو نیکی نہیں سکھاتی بلکہ تمام ملک میں نیکی پھیلاتی ہے، وہ کسانوں
 کو ترقی زراعت کی ترغیب دلاتی ہے، وہ کاریگروں سے نوع انسان کی تمام آسائش و آرام
 کی چیزیں تیار کراتی ہے، وہ ایک ملک کی پیداوار دوسرے ملک میں اور ایک سرزمین کی کثرت
 دوسری سرزمین میں پہنچا کر تمام دنیا کی حاجتیں رفع کرتی ہے، تجارت نے جو فائدے دنیا
 کی قوموں کو پہنچائے ہیں وہ شمار اور تعداد کی حد سے خارج ہیں۔ ایک مصنف تجارت کی نسبت
 لکھتا ہے کہ ”لطائف جو انسان کی خوشتریز و دشمن اور ملکوں کی غارت گردنوالی دیوی ہے، اور جو اب
 بھی دیوی ہی مہیب اور ہولناک جو جیسی یونان کے مشہور شاعر جوہر کے زمانے میں تھی۔ اگر کبھی اسکی
 تیغ خوں آشام ہمیشہ کے لیے میان کی جائیگی تو تجارت ہی کی بدولت کیجا جائیگی تجارت نے دنیا میں تسکینی
 کو پھیلا دیا ہے۔ اُس نے تمام سرکوز زمین پر انسان کی ضرورت اور آسائش کے سامان ہر اہم و بھیم کیے ہیں۔
 اُس نے علوم و فنون کی پیش قیمت اور مفید تحقیقاتوں اور ایجادوں کو روانہ دیا ہے اور اُس نے موجدوں کی

طبیعت میں نئی نئی ایجاد و اختراع کی تحریک پیدا کی ہے۔ وہ علم اور دین کی اشاعت میں۔ اور ترقی ہے، تجارت اور ترقی ہر جگہ لازم و ملزوم رہی ہے۔ انسان کے اندرونی قوی کی ترقی، آزادی کی ترقی، غرض ہر طرح ترقی ہی ترقی اُس سے پیدا ہوئی ہے، اُس نے ہمیشہ جس چیز کو جس درجہ پر پایا ہے اُس سے جدا ہوتے وقت اُسکو بلند تر سیڑھی پر چھوڑا ہے، وہ اقول کہ ملک سے دوسرے ملک میں شائستگی کے لیے بطور طلایہ کے جاکر راستہ تیار کرتی ہو اور پھر شائستگی کو اپنے ساتھ لیکر وہاں پہنچتی ہے، اُس نے وحشیوں کو انسان بنایا ہے اور اُس نے عوام الناس اور اُمرا کو بادشاہی تک پہنچایا ہے، اسی نے موردوں کو اپنے عہد میں دنیا کا عقلمند بنایا تھا اور اُسی نے انگریزوں کو اکیلا بلا شریک غیر تمام مہندوستان کا وارث ٹھہرایا۔



تجارت میں ازداری کی ضرورت

تجارت میں اکثر مالی معاملات ایسے ہوتے ہیں جنکو دوسروں نے مخفی رکھنے کی ضرورت پڑتی ہے چنانچہ اکثر تجارتی کاروباروں میں بعض خاص خاص حساب بالکان کاروبار خود مرتب کرتے ہیں اور مینموں اور محروں کو ان کا علم نہیں ہونے دیتے۔

جو تاجر خود باقاعدہ حساب رکھنا اور لکھنا نہیں جانتا اسکو مجبوراً سارا کام مینموں اور محروں پر چھوڑنا پڑتا جو کاروبار کے بہت سے مخفی مالی معاملات کاراز فاش کر کے کاروبار کو نقصان پہنچاتے ہیں۔ اس لیے ہر ایک تاجر کو اسکی کوشش کرنی چاہیے کہ وہ خود کم از کم اتنا حساب کتاب سیکھ لے کہ مخفی معاملات کو مینموں اور محروں پر نظر نہ ہونے دے اور اُن کے کام کی نگرانی کر سکے۔ ہمارے کتاب "تین کھائی" کے مطالعہ سے ہر اُردو خواں تاجر انگریزی اور اُردو حساب بھی کھانا لکھنا بخوبی سیکھ سکتا ہے، اس لیے ہر ایک تاجر کو یہ کتاب خریدنی چاہیے۔ قیمت مجلد چار غیر مجلد چار

ملنے کا ہے۔ برصغیر نظامیہ دارالاشاعت۔ دہلی

۴

دنیا کے کامیاب تاجروں کے تجربے

دنیا کے نامور اور دولتمند تاجروں میں اکثر ایسے ہیں جو ابتدائے عمر میں نان شبیہ کو محتاج تھے، لیکن محنت اور استقامت نے ان کو قعرِ بستی سے نکال کر مسندِ عروج پر پہنچا دیا۔ ایسے کامیاب تاجروں کے حالات جنہوں نے اپنی قوتِ بازو سے تجارت میں ترقی کی ہے ان لوگوں کے لیے جو کاروباری دنیا میں قدم رکھنا چاہتے ہیں یا اپنے کاروباری ارادوں کو عملی صورت میں لاکچے ہیں نہایت حوصلہ افزا ثابت ہوتے ہیں اور انکو دنیا میں متول و شہرت اور کامیابی حاصل کرنے میں بڑی مدد دیتے ہیں اس لیے ہم مناسب سمجھتے ہیں کہ ایسے کامیاب تاجروں کے کچھ حالات و اقوال اس کتاب میں بھی درج کر دیں تاکہ وہ ناظرین کی حوصلہ افزائی اور رہنمائی کر سکیں۔

ہندوستان میں بھی ایسے کامیاب تاجروں کی کمی نہیں ہے جنہوں نے قوتِ بازو سے دولت اور ناموری حاصل کی ہے اور جنکی قابلِ زندگیاں سلفِ طب کا نمونہ ہیں، تقریباً ہر بڑے شہر میں ایک تاجر ایسے ضرور موجود ہیں جنہوں نے نہایت غربت و بکسی کی حالت سے ترقی کر کے قابلِ رشک دولت و عزت حاصل کی ہے، مگر افسوس ہے کہ ان خوش نصیب ہندوستانیوں کے ایسے حالات باوجود کوشش کے حکومتیاب نہیں ہو سکے جن کا اس کتاب میں درج کرنا ناظرین کیلئے کچھ مفید ثابت ہوتا، وجہ یہ ہے کہ ہندوستان میں نہ تو قابلِ مطالعہ اس ضروری کام پر توجہ کرتے ہیں اور نہ اربابِ تجارت کو اس کا خیال ہے کہ وہ اپنی قیمتی تجارت جسکی بنیاد انہوں نے کامیابی حاصل کی ہے بے فائدہ و ناجوہر کار تاجروں کی کوششوں سے ضائع کیلئے خارج کریں، اس لیے مبادیہ تجارت کے اس باب کیلئے بھی ہم کو مجبوراً انگریزی کتب

ورسائل سے مدد لینی پڑی اور صرف اُن کا سیلاب تاجروں کے حالات و تجارب اس میں درج کیے جاسکے جو اگرچہ ہندوستانی نہیں ہیں لیکن تجارت میں کامیابی حاصل کرنے کے متعلق اُن کے تجربے بے ہندوستانیوں کیلئے بھی ویسے ہی کارآمد ہیں جیسا کہ خود ان کی قوم اور وطن کے لیے:-

مسٹر اینڈریو کائیٹنگی:- مسٹر کائیٹنگی امریکہ کے مشہور کروڑپتی جن کے نام سے غالباً کوئی تعلیم یافتہ نادانقت نہیں ہوگا۔ انہوں نے جس قدر دولت و شہرت حاصل کی وہ محض اپنی قوتِ بازو سے حاصل کی۔ اُنکے والد بامداری جینے کا کام کرتے تھے اور صبح سے شام تک لگے رہتے تھے، تب کہیں اپنے مختصر خاندان کے واسطے نہایت غریبانہ سامانِ خورد و نوش پیدا کر سکتے تھے، جب حاملی کلوں سے بٹی جانے لگی تو اُنہیں مجبوراً اپنے گھر گئے فروخت کر ڈالنے پڑے اور اپنے بچوں کو امریکہ لے جانا پڑا یہاں انہوں نے کارخانہ میں ایک جولاہے کی نوکری کر لی، اُن کے خواب و خیال میں بھی نہ تھا کہ اُن کا بیٹا اسی کارخانہ میں اتنی دولت پیدا کر سکے گا کہ دنیا میں کوئی شخص اُس کا مقابلہ نہ کر سکے گا۔

دنیا میں کامیابی حاصل کرنے کے متعلق "مسٹر اینڈریو" نے جو خیالات ظاہر کیے ہیں اور خود اپنے ہاتھ سے قلمبند کر کے اکیلے اخبار میں شائع کر دیے، اُن کا خلاصہ ذیل میں منسج کیا جاتا ہے:-

آپ فرماتے ہیں کہ "میرے نزدیک کامیابی کے چند راز ہیں جن میں سب سے مقدم ایمانداری ہے۔ اس کے بعد محنت، اور خیالات کی یکسوئی، ایک حد تک افلاس بھی کامیابی میں عین ہوتا ہے۔ غریب اور مفلس والدین کی اولاد لکھ پٹی ہو سکتی ہے، انسان کو ہمیشہ خیال رکھنا چاہیے کہ تیرا اور ڈوبنا اُسی کے اختیار میں ہے، لکھ پٹی بننے والوں کو یا رو مددگار کی تلاش نہیں کرنی چاہیے بلکہ اپنی قوتِ بازو پر بھروسہ رکھنا چاہیے۔ جب کوئی کام شروع کرو تو معاوضہ کے خیال سے پہلے اُسکے متعلق ذمہ داریوں پر خیال کرو، درحقیقت نو عمر آدمیوں کے لیے ذمہ داری ہی سب سے بہتر شے ہے۔ اس کے بعد معاوضہ تو خود بخود مل جائیگا، کام سے کبھی جی نہ چڑاؤ، اور ہمارا اقامت سے جو کام لینا چاہے وہ کرو۔ اگر دفتر میں جھاڑو دینے کی بھی صندرت ہو تو اُس سے بہتر نہ کرو، جسے الامکان اپنے دل سے کام میں جہتیں پیدا کرو، اور اس طرح آگے بڑھو

کہ تمہارے انصر بھی واقف ہو جائیں۔ لیکن ان سب باتوں پر ایسا نداری کو مقدم سمجھو۔
مسٹر ریڈ الف ٹمک، مسٹر ریڈ الف ٹمک انگلستان کے ایک مشہور دولتمند ہیں۔ انہوں نے
کرسس کارڈ بنانے میں کمال پیدا کیا اور اسی کی بدولت لکھتی بیٹھ گئے، ان کے کارخانہ کے کارڈوں
کی خوبصورتی اور صفائی کو دیکھ کر انسان متحیر رہ جاتا ہے، اور اس وجہ سے بڑے دن کے موقع
پر لاکھوں روپے کے کارڈ فروخت ہو جاتے ہیں۔

مسٹر موصوف لکھتے ہیں کہ ”میرے نزدیک کامیابی کا بہترین راز اگر اسے راز کہہ سکتے
ہیں تو ہر چیز میں کمال پیدا کرنا ہے۔ میرے نزدیک کم از کم یہ ایک ایسی چیز ہے جس سے انسان
دنیا میں پوری کامیابی حاصل کر سکتا ہے، دنیا کے جس کام کو شروع کر دے اس میں کمال پیدا کرو،
کسی کام کو شروع کرنے سے پہلے اس کے ہر پہلو پر اچھی طرح غور کر لو اور جب اس کے انجام دینے
کا فیصلہ ہو جائے تو نہایت استقلال اور سرگرمی کے ساتھ اس میں مصروف ہو جاؤ، اپنا کام بڑی
دلیری کے ساتھ انجام دو، اپنے دل میں پہلے جو فیصلہ کر چکے ہو اس کے خلاف کسی بات سے
متاثر نہ ہو، تذبذب سے اجتناب کرو، جب ایک کام کا ارادہ کر لو تو بے کھٹکے اسے انجام دو
مگر کام کرنے سے پہلے اپنی تجاویز اور خیالات کا ایک مکمل خاکہ کھینچ لو، اس بات کو ہمیشہ دل نشیں
رکھو کہ جو کام کرنے کے قابل ہے وہ ضرور اس قابل ہو کہ اس کو اچھی طرح تکمیل تک پہنچایا جائے۔“
مسٹر جی۔ ایس ایم شویب، جن لوگوں کو امریکن اخبارات دیکھنے کا اتفاق ہوا ہے وہ غالباً
ایم شویب کے نام سے واقف ہونگے۔ یہ صاحب لوہے کی اس کمپنی کے پریسیدنٹ ہیں جو
مسٹر اینڈریو کارینگی نے ایک ارب ڈالر کے سرمایہ سے قائم کی ہے۔ شویب کے والدین نہایت
غریب تھے وہ خود ایک زمانہ میں گاڑیاں چلایا کرتے تھے، لیکن ساتھ ہی اُنہیں لکھنے پڑھنے کا
شوق تھا۔ علاوہ بریس وہ لوہے کا کام سیکھنے کے نہایت شائق تھے، اسی شوق کی بدولت اُنہیں
آخر کار پچاس ہزار ڈالر سالانہ کی تنخواہ پر ملازمت حاصل ہوئی اور کمپنی مذکور میں تین کروڑ ڈالر
کے حصہ دار بھی ہو گئے۔ صاحب موصوف کامیابی کے متعلق لکھتے ہیں کہ ”میں ہمیشہ اپنی ذات پر بھروسہ

رکھتا تھا اور میں اس کو ان کا بہترین وصفت سمجھتا تھا، میں ابتدا سے کام میں محنت کرتا تھا اور دوسروں کی طرح ہر وقت گھڑی پر نظر نہیں رکھتا تھا، کیونکہ آقا ہمیشہ ان لوگوں کو عزیز دیکھتے ہیں جو کام کو اپنا ذاتی کام سمجھ کر ہی کے ساتھ انجام دیتے ہیں۔ میں نے جب سٹرکارینگ کی ملازمت اختیار کی تو میری سب سے پہلی خواہش یہ تھی کہ انہیں اپنی قابلیت اور سعی و محنت کا یقین دلاؤں، چند روز میں اس کوشش کا نتیجہ یہ نکلا کہ میں سٹرکارینگ کا اسٹنٹ ہو گیا۔ جن لوگوں میں حوصلہ نہیں ہوتا وہ کامیاب نہیں ہوتے، پس جہاں تک ممکن ہو حوصلہ بلند رکھو۔ ہر وقت معلومات حاصل کرو۔ جہاں تک ہو سکے خود پڑھ کر اور مطالعہ کر کے معلومات میں اضافہ کرنا چاہیے۔“

مسٹر جے گاؤلڈ :- مسٹر جے گاؤلڈ نیویارک کے قریب ایک موقع کے رہنے والے تھے، ان کے والدین نہایت غریب تھے۔ ابتداءً انہوں نے اپنے موقع کے مدرسہ میں تعلیم پائی لیکن جب نیویارک کے ایک کالج میں داخل ہوئے تو ان کو ریاضی سے بہت شوق پیدا ہو گیا۔ تعلیم سے فارغ ہو کر یہ بیسائٹ وغیرہ کے کام میں مصروف ہو گئے۔ اضلاع متحدہ امریکہ کے اکثر حصوں کی بیسائٹس کی اور جن قدر ریلوے لائنیں وہاں نکلیں ان کی بیسائٹس کا کام انہوں نے انجام دیا۔ آخر میں یہ ریلوے کمپنیوں میں سٹریک ہو گئے اور پھر تدریج پریسیڈنٹ بن گئے، انہوں نے اپنی قوت بازو سے ایک کروڑ ساڑھے لاکھ پونڈ کمائے، کامیابی کے متعلق ان کے خیالات حسب ذیل ہیں :-

”کوئی ایسی شاہراہ نہیں جس پر چلنے سے انسان دو تھکنہ بن جائے لیکن جو راستہ میری نظر میں قابلِ اعتماد ہے وہ ”محنت و محنت“ ہے اگرچہ یہ راستہ دشوار گزار اور نامحوار ہے لیکن جو شخص مسلسل اس پر چلا جائیگا وہ ایک دن ضرور منزل مقصود پر پہنچ جائیگا۔ میں ابتدا میں محنت سے گھبراہٹا تھا، اور اسی لیے گھر سے جاگ گیا، لیکن باہر جا کر محنت کی قدر معلوم ہوئی اور اُسی کی بدولت میں اس قدر دو تھمنہ بنا۔ محنت اور جفاکشی ہی ایسی چیز ہے جسکی بدولت انسان کامیاب ہو سکتا ہے۔“

مسٹر ایل۔ ای وائٹمین :- مسٹر وائٹمین نے ابتدا میں ایک ہموالی نگار فروش کی دکان کے پیچھے قلم بنانے کا کام شروع کیا، وہ لکھتے ہیں کہ میرے پاس اُس وقت صرف ایک میز اسباب

رکھنے کے لیے تھی، بس اسی کو میرا دفتر، کارخانہ یا گودام چچا ہونچھو، میں خود ہی اپنی اشیا کا بنانا والا تھا، خود ہی کلرک تھا، اور خود ہی کاؤنٹنٹ اور پھر اپنی مصنوعات کو آپ ہی فروخت کرتا تھا ہشتہائی میں میں نے دو سو قلم تیار کر کے فروخت کیے۔ اب فروری ۱۹۷۰ء میں مال بنانے، فروخت کرنے اور دفتر کے لیے اسی مقام پر چند منزل کی ایک عمارت تیار ہو گئی ہے، اور ایک دوسری فیکٹری برابر دہشتہائی پڑوں کے کام کے لیے بنائی جا رہی ہے۔ دو سو انڈینڈنٹ قلموں کی بجائے اب آٹھ لاکھ قلم بنائے جاتے ہیں، اس وقت لاکھوں آدمی ”آڈیل فاؤنٹین پن“ استعمال کرتے ہیں اور اُس سے مطمئن ہیں، صاحب موصوف فرماتے ہیں کہ ہماری کامیابی کا بڑا راز قلموں سے لکھنے والوں کو خوش کرنے اور اپنے مال کو بہتر بنانے میں ہے۔ ہمیشہ اس بات کی کوشش کی جاتی ہے کہ نئے قلم پہلے سے بہتر ہوں، اگر دنیا میں سب سے عمدہ قلم ہو سکتے ہیں تو وہ ہمارے قلم سمجھے جاتے ہیں۔ پبلک کو ہم پر اعتماد ہو گیا ہے، یہ اعتماد ہماری کامیابی کا دوسرا راز ہے، اس کارخانہ کا ہمیشہ یہ اصول رہا ہے کہ جن طرح ممکن ہو گا بکوں کو مطمئن کیا جائے، اگر خریداری کے بعد قلم میں کوئی عیب ظاہر ہوتا ہے تو اُسے تبدیل کر دیا جاتا ہے، عام خریداروں کی طرح سوداگروں کے ساتھ بھی یہی برتاؤ کیا جاتا ہے، جہاں تک ہمارے امکان میں ہے ہم تاجروں کی مدد کرتے ہیں ہماری ذمہ داری صرف مال دیدینے پر ختم نہیں ہو جاتی، ہم اپنے تاجروں کو الماری، بکس، بورڈ، استھارات حتیٰ الامکان اپنے پاس سے دیتے ہیں اور سوداگروں کو ان قلموں کی ترویج و وسیع کے متعلق ہدایات و اشارات سے مدد دی جاتی ہے، اس طریق عمل سے ہمارے قلم فروخت کرنا آسان ہو گیا۔ تاجر دل لگا کر کام کرتے ہیں، اُس میں محفول نفع ہوتا ہے اور چونکہ ہمارے قلموں کی قیمتیں ہر جگہ مقرر ہیں اس لیے تاجروں کو مقابلہ کا بھی خطرہ نہیں ہے۔

مسٹر جے۔ آر کین: مسٹر جیمز آر کین آج دو لاکھ تین سو کی پہلی صف میں شمار کیے جاتے ہیں، ابتدا میں یہ نہایت مفلس تھے لیکن آخر کار خزانے انہیں اس قدر دولت دی کہ انہوں نے تیس تیس لاکھ روپے ایک ایک دن میں خرچ کیے۔ سب سے پہلے انہوں نے کچھ زمانہ

کیلینفورنیا میں ایک مزدور بنکر بسر کیا، پھر کانٹن جرائس، کچھ دنوں کے بعد ایک اخبار کے رپورٹر بنے بعد ازاں کفایت شکاری سے کچھ سرمایہ ہم ہینچ کر ایک اخبار کی ملکیت حاصل کی، جب اُن کے پاس دو ہزار پونڈ جمع ہو گئے تو سین فرانسسکو پہنچے اور وہاں چند سو دوں میں صرف دو ہفتے کے اندر انہوں نے بیس ہزار پونڈ کمایے، لیکن بد قسمتی سے ان کا سب سرمایہ بعض وجوہ کی بنا پر تلف ہو گیا، لیکن وہ مایوس نہیں ہوئے اور مسلسل محنت کر کے انہوں نے چند سال میں دس لاکھ پونڈ پھر کمائے۔ اور نیویارک میں قیام پذیر ہو کر گریوں کی تجارت شروع کی، لیکن اس قدر خسارہ ہوا کہ وہ پھر مفلس ہو گئے، تاہم اُن کو اتنا تجربہ ہو گیا تھا کہ سرمایہ کے بغیر بھی وہ کاروبار چلا سکتے تھے چنانچہ انہوں نے ریلوے کی خرید و فروخت میں کئی کروڑ روپیہ کمایا، مسٹر کین کی نصیحت ہو کہ تمہیں نہ ہارو۔ آنکھیں کھلی رکھو اور پھر عمر میں جتنی مرتبہ چاہو دولت کمالو۔

مسٹر جے، ایس فرائی، یہ انگلستان کے مشہور کارخانہ کوکو کے مالک ہیں، انگلستان کا کوئی ایسا اخبار غالباً نہیں ہے جس میں ان کا اشتہار شائع نہ ہوتا ہو، انہوں نے صرف ایک چیز کی تجارت سے کثیر دولت اور شہرت حاصل کی ہے، ان کا موقولہ ہے کہ ”اگر کوئی شخص کسی خاموشیہ کو اختیار کرے اور اس میں ایمانداری سے بھی کام کرے پھر بھی اس کے مقابلہ میں سچی اور قیمتی کامیابی زیادہ تر اُس کے چال چلن پر موقوف ہے۔“ آپ فرماتے ہیں کہ میں محض ہوشیار ملی و عقلندی کے مقابلہ میں چال چلن اور محنت و شغف کو گراند قرار دیتا ہوں، اس کے علاوہ زندگی کے تمام تعلقات اور مدارج میں اعتبار حاصل کر لینا سب سے بڑی صفت ہے، سچی کامیابی سے یہی مراد نہیں ہے کہ دولت جمع کر لی جائے بلکہ انسان میں اس بات کے سمجھنے کی قابلیت پیدا ہو جائے کہ خدا نے ہر کوئی جو نعمتیں عطا فرمائی ہیں اُن کی ذمہ داری ہمیں کس قدر ہے۔

سٹامس لیٹن، جسکے نام سے تجویز دافن ہے ۹ برس کی عمر میں ادھر ادھر آوارہ پھرتے تھے اور ایک چھوٹے سے کپڑے کیلئے ہر ہفتہ صرف نصف کراؤن کمادیا کرتے تھے، اب بھی لیٹن صاحب غالباً دنیا میں جائے کے سب سے بڑے سوداگر ہیں۔ ہندوستان اور سیلون میں جائے کے بہت سے

باغات ان کی ذاتی ملکیت ہیں، علاوہ بریں ہندوستان و امریکہ میں شیلیائے خردی کے متعلق ان کے بڑے بڑے کارخانے قائم ہیں انہوں نے لاکھوں روپے اپنی عملدہی اور قوتِ بازو سے پیدا کیا ان کا قول ہے کہ ”میں خیال کرتا ہوں کہ میری کامیابی کا راز میخواری سے پرہیز کرنا ہے، نیز خوش اخلاقی اور وقت کی پابندی کرنا جو شخص کاروبار میں ناموری حاصل کرنا چاہتا ہو میری رائے میں یہ سب باتیں اُس کے لیے لازمی ہیں، میخواری پر عموماً کوئی اعتبار نہیں کرتا جو شخص اپنے ہر گاہک کے ساتھ خواہ وہ امیر ہو یا غریب مہربانی کے ساتھ پیش تیں آنا وہ کبھی کامیاب نہیں ہو سکتا۔ جو شخص وقت کا پابند نہیں ہوتا وہ عموماً اپنے کام کی پروا نہیں کرتا۔ اور بعض اوقات صرف ہ منت کی دیر سے ہزاروں روپے کا نقصان کر بیٹھا ہے۔“

مسٹر مارگن: مسٹر جے ہرپانٹ مارگن اس وقت دنیا سے متول میں نہایت نامور شخص شمار کیے جاتے ہیں، یہ امریکن ہیں اور ان کی کونسل میں جو لوگ ان کے مشیر ہیں ان کو اتنی تخواہ و بجاتی ہے کہ کوئی گورنمنٹ اپنے وزیروں کو نہیں تہی، چند سال قبل انہوں نے امریکہ اور یورپ کی بڑی بڑی کمپنیوں کو ملا کر ایک جہازی ٹرسٹ بنا یا تھا جس نے دنیا کو حیران کر دیا تھا، کامیابی کے متعلق ان کی رائے حسب ذیل ہے:-

”اپنی طاقتوں کو ایک مرکز میں مجتمع کرو، جتنی تیزی اور جتنی محنت سے ہو سکے کام کرو، مگر اتنی تیزی اور اتنی محنت مناسب نہیں کہ تم پریشان ہو جاؤ یا گھبرا جاؤ، ہر چند کہ آہستہ اور مسلسل کام کرنا عمدہ اصول ہے، لیکن ایک کام کو جلد کرنا اور کیے جانا اس سے بھی عمدہ ہے، ہر شخص کو عادت ڈالنی چاہیے کہ وہ زیادہ اور تیزی کے ساتھ کام کرے، میری رائے میں خوش نصیبی بھی کامیابی کے لیے کوئی چیز ہے، اگرچہ بہت لوگ اسے نہیں مانتے۔“

مسٹر لیوی زڈلیٹر: صاحب موصوف لارڈ کرزن سابق وائسرائے ہند کے خسر اور ایک کروڑ پتی امریکن سوداگر تھے، یہ ابتداً ہوارڈ سورٹھ کمپنی میں محتر تھے ۱۸۶۷ء میں پامیلڈ لٹیر کے کارخانہ میں شریک ہوئے اور ۱۸۷۸ء میں کروڑ پتی بن کر کاروبار سے سبکدوش ہو گئے۔ یہ امریکہ کے

نہایت کامیاب اور نامور لوگوں میں شمار ہوتے تھے۔ مسٹر لیٹر فرماتے ہیں کہ ”میں نے کبھی کوئی قرض نہیں دیا، کبھی کوئی آراضی نہیں خریدی جب تک میں نے پوری طرح معلوم نہیں کر لیا کہ میں کیا کر رہا ہوں، میں نے جب کبھی آراضی کا کوئی قطعہ خریدا تو ہلا ڈال دینے سے پہلے میں نے یہی معلوم نہیں کیا کہ اسکی گزشتہ اور موجودہ تاریخ کیا ہے۔ بلکہ یہ بھی حساب لگا لیا کہ مجھے عمر بھر اُس سے کیا فائدہ ہوگا میں آراضی کو اپنے پاس رکھ کر اُس کی حیثیت بڑھانے کے لیے خرید کرتا ہوں نہ کہ اُسے جلد فروخت کر دینے کے لیے۔ میں جب تک یہ نہیں دیکھ لیتا کہ کسی کام میں ڈو اور چار کی طرح فتنہ یفتی ہے اُس وقت تک اُسے شروع نہیں کرتا۔ مسٹر لیٹر نے ایک شخص سے بیان کیا کہ جب میں محرم تھا ایک دن شام کے وقت مالکوں کا حساب لکھنے اور میزان دینے میں مجھے دقت محسوس ہوئی اُس وقت مجھے خیال ہوا کہ میں ذاتی طور پر بھی کچھ حساب کتاب لکھتا ہوں بس اُس دن سے میں نے اپنا ذاتی حساب کھنا شروع کیا اور اس سے میری زندگی میں جو کامیاب تغیر ہوا وہ ظاہر ہے۔“

مسٹر رسل سیج۔ یہ امریکہ کے ایک مشہور دولتمند تاجر ہیں۔ ابتدا میں یہ ایک پسپاری کے ہاں بیچ بوائے (پیام لانے اور لیجانے والے) کی حیثیت سے ملازم تھے، رفتہ رفتہ اُنہوں نے کاروباری زندگی شروع کی اور آخر کار تیس کروڑ روپیہ پس انداز کیا۔ مسٹر رسل سیج کا جب انتقال ہوا تو وہ چالیس ریلوے لائنوں کے مالک تھے۔

مسٹر رسل نے ایک مضمون میں لکھا ہے کہ ”روپیہ پیدا کرتے کاراز آسانی کے ساتھ معلوم کیا جاسکتا ہے، اور یہ چند عام فہم اصول کی پابندی پر مشتمل ہے، چنانچہ جو شخص دنیا میں دولتمند بننا چاہتا ہے اُسے ذیل کے پانچ بنیادی اصولوں پر سب سے پہلے عمل کرنا چاہیے۔“

(۱) دیانت داری (۲) اعتدال

(۳) صبر (۴) پابندی اوقات

(۵) اپنے گھر اور دفتر کے اصولوں کی سخت پابندی اور ان کی تعمیل کی پوری کوشش

اسکے علاوہ کچھ اور اصول بھی ہیں جن پر عمل کرنا مختلف حالات کے تحت لازمی ہے۔“

دانی اور وسیع پیمانہ پر کسی کاروبار سے دولت کمائے کیلئے لازمی ہے کہ کاروباری اصولوں کی پابندی کو اپنے اوپر لازم قرار دیا جائے، اپنے کاروبار اور اپنے پیشے کے ساتھ خاص اُمن و شفقت پیدا کیا جائے اور ایسے استقلال کے ساتھ کیا جائے کہ جو باتیں منزل مقصود میں سب راہ ہوں اُن سب پر فتح حاصل کی جائے۔ ہر جگہ یہی صدا بلند ہو رہی ہے کہ فلاں کاروبار یا فلاں پیشہ میں آدمی بکثرت داخل ہو گئے ہیں اور اب اُس کے فوائد منقسم ہو گئے ہیں۔ لیکن یہ خیال بالکل غلط ہے ہر کاروبار اور ہر پیشہ کی بالائی منزل میں اب بھی جگہ خالی ہے اور ہمیشہ خالی رہیگی۔“

آگے چلکر سٹرل ریج لکھتے ہیں کہ بددیانتی سے شاید دیانت داری کی نسبت جلد دولت حاصل ہو جائے لیکن کبھی نہ کبھی بددیانتی کاروبار ضرور کھلے گا اور اُس وقت ایسے دولت مند کی خوشی کا خاتمہ ہو جائیگا، انگریزی زبان کی پُرانی مثل کیا ہی اچھی ہے ”دیانت داری سب سے اچھا طریق عمل ہے“ یہ مثل آج بھی ویسی ہی سچی ہے جیسی کہ پہلے دن تھی، آرام طلبی بھی ایک ایسی عادت ہے جس نے بہت سے امرا سے انکی امانت چھین لی، اور بہت سے پُر امید نوجوانوں کو قبل از وقت ایک غلّ نوکلفہ کی طرح مڑھادیا۔ اس میں شک نہیں کہ شخص کروڑ پتی نہیں ہو سکتا لیکن یہ بات تو ہر شخص کے امکان میں ہے کہ اپنے سرمایہ کو دن گنا بڑھائے۔“

امریکہ کے کروڑ پتی لوگوں میں زیادہ تر ایسے لوگ ہیں جو بہت ہی غریب خاندانوں میں پیدا ہوئے انکے والدین کی آمدنی انتہائی ترقی میں تین پونڈ ہفتہ وار سے زیادہ کسی حالت میں نہیں ہی ملے اُن میں سے اکثر ایسے تھے کہ اس تلیل آمدنی کو بھی نعمت غیر مترقبہ سمجھتے تھے۔

مسٹر کلارک:- جن کو عوام نے تانبے کے بادشاہ کا خطاب دیا ہے غلی آمدنی اتنی لاکھ پونڈ سے لیکر بے تعداد رقم تک بنائی جاتی ہے، یہاں تک کہ بعض لوگ کہتے ہیں کہ اُن کو چھ ہزار پونڈ روزانہ آمدنی ہے، ایک نہایت بے حیثیت کاشتکار کے بیٹے ہیں جو اپنی زندگی بھر سو پونڈ سالانہ بھی نہ کمائے۔ حالانکہ مسٹر کلارک بھی جو آخر میں کروڑ پتی ہوئے انکی محنتوں میں شامل رہتے تھے۔

مسٹر سٹرن:- کے والد کشتیوں کی مرمت کرتے تھے، بچے زیادہ تھے اور آمدنی اس قدر تلیل تھی

کہ اُنہیں مجبوراً اپنے ایک بچہ کو مدرسہ سے اٹھا کر ایک بڑھئی کے سپرد کر دینا پڑا۔ کسے خبر تھی کہ یہ بچہ جو چودہ سال کی عمر میں باپ کا مددگار بنا آگے چلکر بڑے اور مشہور دو تلمذوں میں شمار ہوگا۔

وینڈریٹ :- جو دنیا کے مشہور دو تلمذ خاندان کے بانی ہوئے نہایت غریب باپ کے بیٹے تھے چھ برس کی عمر سے سولہ برس کی عمر تک وہ خود محنت مزدوری کر کے اپنا پیٹ پالتے رہے کبھی اُنہوں نے بازار میں پھر کر اخبار بیچے کبھی ہوٹلوں میں خدمتگاری کی کبھی اسٹیشنوں پر نقلی کا کام کیا۔ لیکن عمر کے آخری حصہ میں وہ کروڑوں پونڈ کے مالک بن گئے۔

مسٹر گولڈ :- جنہوں نے مرتے وقت ڈیڑھ کروڑ پونڈ کی دولت چھوڑی بہت ہی غریب کا شکار کے بیٹے تھے۔ چونکہ اُن کے والد اپنے خاندان کی پرورش صرف اپنی محنت سے نہیں کر سکتے تھے اس لیے اُنہوں نے اپنے بیٹے کو بھی بچپن سے اپنے ساتھ جوتے بونے میں لگا رکھا تھا جب کا نتیجہ یہ ہوا کہ یہ شخص اتنی دولت کے باوجود نوشت و خواندگی کی قابلیت سے محروم تھا۔

سر مارٹن میکسم :- موجد کیم گن کے والد ایک کارخانہ میں ملازم تھے اور اس درجہ غریب تھے کہ بیٹے کو اپنے ساتھ مزدوری میں لگائے رکھتے تھے۔ یہ کروڑہائی چودہ سال کی عمر تک کبھی کبھیتوں میں کام کرتا رہا، کبھی اُس نے کسی بڑھئی کی نوکری کی اور کبھی کسی گاڑی بنانے والے کے ہاں امیدواری۔ مسٹر جارج ویسٹگھاؤس :- ایک مفلس آدمی کے بیٹے جو ابتداً ایک کارخانہ میں ادنے ملازمت پر مامور تھا۔

مسٹر جان مسکی :- جو چاندی کے بادشاہ کہلاتے ہیں، اُن کے باپ نے ناقوس سے تنگ آکر اپنے بیٹے اور بیوی کے ساتھ امریکہ کا سفر کیا، اور وہ یہاں آکر مغلی کی سخت تکالیف میں مبتلا ہوئے اور مر گئے، اُنکی بیوی کے پاس اتنا بھی نہ تھا کہ ایک وقت کی روٹی چل جاتی لیکن خدا نے اُن کے بیٹے کے مقدر میں اتنی دولت لکھی تھی۔

مسٹر کارٹن سنٹ :- مالک اخبار نیویارک ہیرلڈ کے باپ جب امریکہ میں پہنچے ہیں تو اُنکی جیب میں ایک پیسہ بھی نہیں تھا جسے کہ دو روز اُنہوں نے فاسکی لٹیں بھر کیے آخر کار بازار میں کچھ مزدوری

کر کے فاقہ ٹوٹا۔

اقوال

مسٹر جوزف لائمنس، ”راستہ تلاش کرو، اپنے لیے نیا راستہ پیدا کرو، کام میں جو پہلا قدم اٹھاؤ گے اُسی پر آئندہ صورتِ حال کا انحصار ہے۔ اپنے وعدہ کو ہمیشہ پورا کرو۔“
سر جے کلِفٹن رابنسن، ”اپنے اوپر اعتبار رکھو، ترکِ محنت مصیبت کا پیش خیمہ ہے جو کچھ کرو اُس میں بہترین کو مد نظر رکھو۔“

مسٹر جے کولمین، ”خوش اور خوش مزاج رہو، اپنے کام کی باریکیوں اور خوبیوں پر حادی رہو، کامیابی کی محراب جس پتھر پر پھرتی ہے وہ ان تین باتوں سے بنتا ہے۔“

(۱) معمولی عقل (۲) محنت (۳) استقلال

سر ٹی۔ وینسی ٹارٹ، ”محنت سب باتوں پر غالب جاتی ہے، اپنے موقع کی تاک میں لگے رہو، سورج نکلنے سے پہلے اپنے کام پر چل دو۔“

سر ٹامس آردیور، ”جو آدمی سمجھتا ہے کہ اُسے دنیا سے کوئی سروکار نہیں وہ اپنے آپ کو بڑا دھوکا دیتا ہے۔ اور جو آدمی خیال کرتا ہے کہ دنیا اُس کے بغیر نہیں چل سکتی وہ اُس سے بھی زیادہ غلطی کرتا ہے، اگر تم کسی آدمی کی اصلیت سے واقف ہو ناجا ہو تو اُس کے سوالات پر غور کرو اُس کے جوابات سے پتہ نہیں چل سکتا۔ مقرومن ہو جانا اس قدر آسان ہے جیسے کوئی غبار سے گر پڑے، لیکن قرضوں سے بیکدوش ہونا اس قدر دشوار ہے جیسے کوئی اُڑتے ہوئے غبار میں سوار ہونا چاہے۔“

مسٹر جے پاسمورا یڈورڈس، ”موقع کا دامن مضبوطی سے گرفت میں رکھو۔ حوادثِ زمانہ سے خوب جنگ کرو، معاملہ صاف رکھو، اور کسی سے نہ ڈرو۔“

مسٹر اے۔ ڈیلمیویگ، ”ایمانداری کا پھل ملتا ہے، چھٹی چھوٹی چیزوں کی حفاظت کرو۔“

زمانہ حرکت میں رہتا ہے، زمانہ کیساتھ تم بھی چلو۔“
مسٹر والٹن مارگن:- ”موقع سے ہوشیار رہو، اپنے افعال اور اقوال کے نتائج کو سوچ لیا کرو
اپنے فرائض بلا خیال معاوضہ پوری قابلیت سے انجام دیتے رہو، انعام خود بخود مل جائیگا۔“
مسٹر جان پیرس:- ”خوب محنت کرو، آگے بڑھتے رہو، مشکلات کو مغلوب کر کے وجاہت
پیدا کرو۔“

مسٹر ولیم ٹرے لور:- ”ہر کام میں جدت پیدا کرو۔ زمانہ کے حسب حال چلو جب کوئی کام
اختیار کرو تو پھر اُسے آخر تک بناؤ۔“
مسٹر ایڈلیسن:- ”تجارت پیشہ قوم کو یہ پڑا فائدہ ہوتا ہے کہ اُس میں مشکل کچھ ایسے آدمی رہتے
ہیں جو بیکار اور کاہل ہوں، اور اُن کو زندگی میں ایسے مواقع نہ ملیں کہ وہ اپنے لیے کافی سزا
حاصل کر سکیں۔“

مسٹر روتھ چائلڈ:- ”جھٹ پٹ سودا کر لو، زیادہ اُلجھاؤ میں نہ پڑو، برصغیر آدمیوں اور
منحوس ملکوں سے علاقہ نہ رکھو، محتاط اور بہادر بنے رہو، بہت زیادہ دولت حاصل کرنے کیلئے
بہت بڑی مقدار اجرات اور احتیاط کی درکار ہوتی ہے، اور جب دولت کثیر ہاتھ آجائے
تو اُس کے سنبھالنے کے لیے دو گنی عقل کی ضرورت ہے۔“

مسٹر ڈیوڈ ریکارڈو:- ”جو موقع ہاتھ آجائے اُسے جانے نہ دو۔ نقصان کی فوراً تلافی کرو،
اور نفع کو بڑھتے دو۔“

آنریبل جان فریڈلی:- ”ہمیشہ اپنی ذات پر بھروسہ کھو، کبھی دوسرے کوئی توقع نہ رکھو۔“
مسٹر نکلسن:- ”جو شخص متحمل ہونا چاہتا ہے اُسے متعل مزاج اور معاملہ فہم ہونا
چاہیے۔“

مسٹر پی۔ ٹی بارٹم:- ”کامیابی مال تجارت کا بکثرت اشتہار دینے میں مضمر ہے۔
مسٹر جان میکڈانول:- ”جو شخص بہت دولت حاصل کرنا چاہتا ہے اُسے پہلے کھلے دل سے

اپنا روپیہ خرچ کرنا چاہیے۔ تاکہ بعد میں اُسی نسبت سے اُس کو روپیہ ملے۔ کامیاب لوگوں کے تجارب سے فائدہ اُٹھانا چاہیے۔ اور خدا سے اپنی کامیابی کی دعا مانگنی چاہیے۔

مسٹر رینالڈ: ”اگر تمہارے پاس ذہن ہے تو محنت سے اُس پر اور حلا ہوگی، تمہاری ذہنی قوت دونی بلکہ کیس زیادہ ہو جائیگی، اور اگر تم کُند ذہن ہو تو محنت ضرور تمہاری کمی کو پورا کر دیگی، اچھی طرح پوری محنت کرنے سے سب کچھ حاصل ہوتا ہے۔ اور اسکے بغیر کچھ بھی نہیں۔“

جرمی ٹیلر: ”خبردار! خبردار! کاہلی سے کوسوں دور بھاگو، اپنے خالی دقت کو مفید کاموں سے سمور رکھو، کیونکہ جب تمہارے اعضا بیکار پڑے رہیں گے اور تمہارا جسم آرام طلب ہو جائیگا اور تمہاری لطیف پاکیزہ روح فکروں اور نیک ارادوں سے معطل رہیگی۔ اور تمہارا دماغ عمدہ خیالات سے خالی رہیگا تو ضرور ہوائے نفسانی، حرص، خبث، طینتی اُس خلا میں گھر کر لیگی، جسمانی ریاضت اور جسمانی کام سب کاموں سے زیادہ مفید ہے اور بیشک شیطان کے وسوسوں اور اُس کے قریب اور حیلوں سے بچنے کا عمدہ وسیلہ ہے۔“

مسٹر لوک: ”جب تک انسان کے اخراجات ہر وقت اُسکی نظر کے سامنے نہ ہوں تو وقت تک وہ حساب سے چل ہی نہیں سکتا۔“

مسٹر برائنٹ: ”ترقی کے لیے یہ تین چیزیں ضروری ہیں۔ محنت، کفایت شعاری، اور بُرے افعال سے پرہیز، جب تک ہم ان پر عمل نہیں کرتے ترقی نہیں کر سکتے، ترقی کرنے کے لیے کوئی نئی راہ نہیں ہے۔ وہ پُرانی راہ جس پر اگلے لوگ چلے گئے ہو بھی اُسی پر چلنا ہوگا۔“

مسٹر ہنری ٹیلر: ”اگر انسان رو پیے پیدا کرنے، اُنکو پس ماندہ رکھنے، خچہ کرنے پس دین کے معاملے یعنی لوگوں کو قرض دینے لینے اور وارفوں کیلئے چھوڑ جانے میں پورا پورا کامل نکل آئے اور کسی مد میں لغزش نہ کرے تو بیشک وہ قریب قریب کامل آدمی کے ہے۔“

بکسٹن: ”اگر جوان آدمی محبت اور استقلال پر قائم رہے تو جیسا چاہے ویسا ہو سکتا ہے۔“

ٹاک ول: ”زندگی میں کوئی بھی ایسا وقت نہیں جس میں انسان بالکل معطل رہ سکے کیونکہ اُسے

ہر وقت بیرونی یا اندرونی کوشش اور محنت ضروری کرنی پڑتی ہے۔ انسان ایک ایسا مسافر ہے جو سوہ ملکوں کی سیر کر رہا ہو، وہ جتنا آگے بڑھیکے اُسے تیز چلنا ہوگا ورنہ سروی کی شدت سے پریشان ہو جائیگا۔ روح کی بڑی بیماری اُس کا افسردہ ہو جانا ہے، اس بیماری سے نجات پانے کے لیے انسان کو ہر وقت کسی نہ کسی شکل میں مصروف رہنا چاہیے۔

ڈی سٹینز: ”انتظار کھینچنے کی عادت ڈالنی کامیابی کے بھید سے واقف ہو جانا ہر وقت اور صبر کے ذریعہ سے توت کی پتیاں بھی ساٹن بن جاتی ہیں۔“

مسٹر ڈریلی: ”وہ جوان جو روپیہ نہیں دیکھتا اُسے پستی کے سوا کچھ دکھائی نہیں دے سکتا وہ جائز جو اڑنا نہیں جانتا وہ زمین پر ریٹکے کے سوا اڑنا سمجھ ہی نہیں سکتا، وہ جو اندر جو آسمان پر تیر چلانا چاہتا ہے اگر آسمان تک نہیں پہنچا سیکے گا تو ایک سرفلک درخت تک تو ضروری پہنچا کر اسی طرح وہ لوگ جن کے مقاصد اعلیٰ ہوتے ہیں، اگر وہ پوری طرح کامیاب نہیں ہوتے بلکہ کچھ نہ کچھ ترقی ضرور حاصل کر لیتے ہیں۔“

بجمن فرنکلن: ”زندگی کی خوشی کے لیے آدمیوں میں باہم راستبازی نہایت ضروری، محنت ہی ایسا ایسی چیز ہے جس سے دولت اور مرتبہ مل سکتا ہے۔“

ہنٹز: کام کرنا والے آدمی کا سرمایہ اُسکی تندرستی اور دولت ہے، جو شخص کسی ایسی چیز کو خرید کر تا ہے جبکی اُسے ضرورت نہیں وہ ایسی چیز کو خرید نہیں سکتا جسکی اُسکو ضرورت ہوتی ہے۔

بسمار شمین: ”وہ کامیابی کامیابی نہیں ہے جو دوسروں کو بچھڑا کر حاصل کی جائے۔“

مسٹر جارج: ”تم اپنی زندگی میں جو مفید کام کرنا چاہتے ہو اُن کی فرست بناؤ اور دیکھتے رہو کہ اس پروگرام پر کس حد تک عمل ہوا ہے۔ ہفتہ، مہینہ، اور سال میں ایک بار اپنے کاموں کا محاسبہ ضروری ہے۔“

مسٹر فیلڈ: ”اگر کسی کام میں کمال مقصود ہے تو محنت اور توجہ میں کمی نہ کرو۔“

جائسن: ”جو شخص اس انتظار میں ہو کہ ایک ہی دفعہ بہت کچھ کر لیا وہ کبھی کچھ نہیں کرے گا۔“

تیس ہدایتیں

جو دنیا کے کامیاب تاجروں کے تجربوں سے ماخوذ ہیں

- (۱) ہمیشہ بلند خیال رہو، ادنیٰ درجہ کے خیالات یا ادنیٰ درجہ کے کام پر قناعت نہ کرو۔
- (۲) ترقی کا موقع ہر وقت موجود رہتا ہے، اور ترقی محنت، ہمت کے ساتھ لگاتار کام کرتے رہنے سے ہوتی ہے۔ ہم چاہے جس حیثیت میں ہو اسی حیثیت میں ترقی ہوگی۔
- (۳) کوئی امر تین غلط راہ پر چلنے کے لیے آدھ نہ کر سکے کیونکہ اس قسم کا ایک قدم بھوٹ دھوکے اور بددیانتی کا ایک نعل تھاری بربادی اور تباہی کا باعث ہو سکتا ہے، ایک لمحہ کی غفلت ساری عمر لاسکتی ہے۔
- (۴) یاد رکھو کہ بُرے کام کا انجام بُرا ہوتا ہے، لیکن آخراں اس کا نتیجہ شرمندگی ہے۔
- (۵) سلامتی اسی میں ہے کہ اگر تمہیں معلوم ہو کہ فلاں راستہ غلط ہے یا اُسکے غلط یا صحیح ہونے میں تمہیں شک ہے تو تم ادھر جانے کا نام بھی نہ لو کیونکہ غلطی کرنا درست نہیں ہے، بُرے کاموں سے نفرت کرو اور بدکاروں سے دور بھاگو۔
- (۶) یاد رکھو کہ نہ صرف بددیانتی، دروغ اور بے ایمانی تمہاری کامیابی کی دشمن ہیں بلکہ بے فکری کا بی اور کام کرنے میں دلچسپی نہ لینا بھی تمہاری کامیابی کی راہ میں ایک خلیج ہے۔
- (۷) جو عادات اس وقت تم پیدا کر رہے ہو ان سے اپنی آئندہ زندگی کے لیے ایک راستہ تیار کر رہے ہو اور اپنے مستقبل کو سانچہ میں ڈھال رہے ہو۔
- (۸) نیکنامی ایک بیش بہا چیز ہے اور وہ تمہارے قبضے میں ہے تمہیں لازم ہے کہ اُسے بیدار رکھو۔
- (۹) حقیقی خوبی ایک دن ضرور اپنا اثر دکھائیگی، اچھے چال چلن سے اعتبار پیدا ہوتا ہے اور جیل اعتبار پیدا ہوگا تو تم ضرور کامیاب ہو گے۔

(۱۰) کسی کام کو خفیہ سمجھ کر دو۔ جو کام کروا سہ اچھی طرح کرو کیونکہ جو کام اس قابل ہے کہ اُسے کیا جائے وہ اس قابل بھی ہے کہ اُسے اچھی طرح کیا جائے۔

(۱۱) اپنا کام دل لگا کر دو اور اپنی تمام توجہ اور دھیان اُس پر بچ کر دو۔ نئی بات سیکھنے کے لیے ہر وقت تیار رہو اور اُس میں سبقت لیجانے کی کوشش کرو اور اپنی جہد و جہد میں سرگرم رہو۔

(۱۲) چھوٹی چھوٹی باتوں کا بھی خیال رکھو، کیونکہ اس سے تمہاری عادات و خصائل کا پتہ چلتا ہے۔ یہ چھوٹے چھوٹے معاملات اُن تنکوں کے مانند ہوتے ہیں جو دریا کا بہاؤ بنایا کرتے ہیں۔

(۱۳) دقت کی پابندی کا بڑا خیال رکھو۔ اس معاملہ میں غفلت کرنا کاروبار کے نظام کو دہم بہم کر دیتا ہے، اس سے نہ صرف اپنا وقت ضائع ہوتا ہے بلکہ دوسروں کے لیے بُری مثال قائم ہوتی ہے۔

(۱۴) صاف اور سٹھرے رہو اور کام میں میل کچیلاری نہ کی عادت ترک کر دو، کیونکہ اس کا انجام اچھا نہیں ہوتا اور نہ اس سے کچھ بچت ہوتی ہے، ہر ایک شے کے لیے ایک موقع مقرر کرو اور اس موقع کے لیے اس شے کو اٹھا رکھو۔

(۱۵) بند و بست انتظام اور قاعدہ سے کاروبار بآسانی چلا کرتا ہے۔

(۱۶) اپنے کام میں پوری مہارت اور کامل واقفیت پیدا کرو، کوشش کرو کہ اُسکی تمام جزئیات کا تمہیں علم ہو جائے، اور اگر اس کے متعلق تمہیں کسی بات کی واقفیت نہ ہو تو نہایت کوشش کی جائے۔ واقفیت حاصل کرو اور کام کے کسی سنگ یا کسی پہلو کو لاعلمی کی حالت میں نہ چھوڑو۔

(۱۷) اپنی زندگی کے ہر ایک کام میں نہایت شغری برتنے کی عادت پیدا کرو، کیونکہ خفیف خفیف معاملہ ہو اُسکو بھی اتنے سے نہ جانے دو کیونکہ کسی کام کو کھو دینا بددیانتی میں داخل ہوتا ہے، اور وقت کا کھو دینا تو سب سے بُرا ہوتا ہے۔

(۱۸) اپنی حرکات و سکنات میں جست و چالاک رہو، کابلی تمام کاموں کو مشکل بنا دیتی ہے، محنت و مشقت جاہ و اقبال کی ماں ہے اور حزم و احتیاط اُس کی کنیز۔

(۱۹) جو کام کرم یعنی خوشی خندہ پیشانی کے ساتھ کرو، کیونکہ اس سے تمہارا کام تمہیں دُوبھر نہیں معلوم ہوگا، اور دوسرے کی نگاہوں میں تمہارا کام زیادہ تر قبولیت حاصل کرے گا۔

(۲۰) کسی کام کو لگاتار استقلال کے ساتھ کرتے رہنا انسان کو کامل بنا دیتا ہے، محنت کے بغیر کچھ حاصل نہیں ہوتا، جس شے کی کچھ قیمت نہیں وہ کسی کام کی نہیں ہے۔

(۲۱) اپنے فرائض منصبی سے آگاہی حاصل کرو اور اُن کی انجام دہی میں مصروف رہو۔ صرف نظر سے نہیں بلکہ دل سے اپنے مالک کا کام دیا نت اور محنت سے کرو، اور یہی سمجھو کہ یہ تمہارا اپنا کام ہے۔

(۲۲) تمہارے خیالات، افعال اور اقوال میں صداقت ہونی چاہیے جتنی کامیابی، دعا و نرہ اور دروغ گوئی سے حاصل نہیں ہوتی، اس سے بہتر کوئی بات نہیں کہ افعال میں یا نت اور اقوال میں صداقت ہو، تمہاری راستبازی کی شہرت اور اعتماد تمہارے لیے بہت سی راہیں کھول دے گا۔

(۲۳) دنیا میں گوش، ہوش، اور چشم بننا کھوکھلے ہونے کی زندگی بسر کرنی چاہیے، اگر تم اشیاء کو صحت و دورستی کے ساتھ دیکھو گے اور حزم و احتیاط کے ساتھ غور کرو گے تو اس سے تمہارا علم اور تمہارا اقتدار بڑھیکے گا اور تمہارے فوائد میں زیادتی ہوگی۔

(۲۴) صرف نیک بننے کے لیے کوشش نہ کرو بلکہ دوسروں کے ساتھ نیکی کرنے کی بھی کوشش کرو اُس سے بڑھکر کوئی خوش نصیب نہیں ہو سکتا جو خوشی اور مسرت کو کثرت کے ساتھ اپنے گرد و پیش پھیلاتا ہے۔

(۲۵) جو کاروبار تم کرنا چاہتے ہو وہ چاہے جتنا اونے ہو لیکن تم اُسکو پوری عزت کے ساتھ انجام دو، گناہ سے بدتر کوئی کام نہیں اور وہ ترک کرنے کے قابل ہے۔

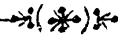
(۲۶) تمہارے عادات و فضائل میں جتنی رنگ ہونا چاہیے اور اپنے ظاہر و باطن میں کوئی تفریق نہ رہے۔

(۲۷) یاد رکھنا چاہیے کہ خوفِ خدا عقل و دانش کی ابتدا ہے، زندگی کی تمام راہوں میں اُسی کی ہدایت پر ایمان رکھو اور وہی ان راہوں میں تمہاری رہنمائی کریگا۔

(۲۸) بعض اوقات تجربہ سرباز سے زیادہ کام آتا ہے۔

(۲۹) تا امید نہ ہو، اپنے دل میں کامیابی اور تکمیل کی توقع رکھو۔

(۳۰) خوب محنت کرو، تدبیر و کوشش میں کوئی دقیقہ اٹھانہ رکھو، لیکن نتائج کو خدا پر چھوڑ دو۔



نفع ہوا یا نقصان؟

ہندوستان میں ایسے تاجروں کی کمی نہیں ہے جو سالہا سال سے تجارت کر رہے ہیں مگر یہ نہیں سمجھتے کہ انکو کس سال کتنا نفع ہوا یا کتنا نقصان، نفع اگر ہوا تو کن ذرائع سے اور نقصان ہوا تو کن اسباب سے، بعض خدا کے بندے ایسے بھی ملیں گے جو نقصان اٹھا رہے ہیں مگر غلطی میں ہیں کہ کوئی نفع ہو رہا ہے، علیٰ ہذا ایسے لوگ بھی ہیں جو نفع کھا رہے ہیں مگر یہ سمجھتے ہیں کہ انکو نقصان ہے کیونکہ ان لوگوں نے نفع نقصان کے کچھ غلط اصول پنہ ذہن میں بٹھا رکھے ہیں جو اصول تجارت کے بالکل خلاف ہیں۔

نہ صرف نفع نقصان کی مقدار بلکہ انکے ذرائع و اسباب کا معلوم کرنا ایک تاجر کے لیے لازمی ہے کیونکہ بغیر اس کے نہ وہ ذرائع نفع کو ترقی دیکھتا ہے اور نہ اسبابِ نقصان کا کوئی تذکرہ کر سکتا ہے اور نفع نقصان کا صحیح علم حاصل نہیں ہو سکتا تا وقتیکہ تجارت کا حساب، اصول علم کھاتہ کے مطابق باقاعدہ نہ رکھا جائے، تجارت کا حساب باقاعدہ رکھنے کیلئے ہماری کتاب ”فنِ کھاتہ“ کا مطالعہ کرنا چاہیے ہیں انگریزی اور ہندی بھی کھاتہ کے تمام اصول نہایت خوبی سے بیان کئے گئے ہیں اور انگریزی اور اردو حسابات کے نمونے بھی دیے ہیں قیمت مجلد ۶۰ غیر مجلد ۴۰ ملے

نظامیہ دارالاشاعت - دہلی

۵

تجارت کی تعلیم

عام طور پر لوگوں میں یہ خیال پھیلا ہوا ہے کہ ہندوستان میں تجارتی ترقی اُس وقت تک ناممکن ہے جب تک تجارت تعلیم یافتہ ہاتھوں میں نہیں آتی، یعنی جب تک گریجویٹوں اور اعلیٰ تعلیم حاصل کیے ہوئے انگریزی والی طبقہ کی توجہ اس پیشہ پر مبذول نہیں ہوتی، ممکن ہے کہ بادی النظر میں یہ خیال کچھ اہمیت رکھتا ہو، لیکن مثالوں اور واقعات کو اگر ملحوظ رکھا جائے تو اس کا دلنشین ہونا دشوار ہے، دنیا میں جن لوگوں نے تجارت اور کاروبار میں کامیابی حاصل کی ہے اور اس وقت ان کا نام شہرت و ناموری کے آسمان پر چمک رہا ہے اُن میں غالباً ایک بھی ایسا نہیں ہے جو اعلیٰ ڈگری یافتہ اور کسی مسلمہ یونیورسٹی کا گریجویٹ ہو، اگر کامیابی کے لیے اعلیٰ تعلیم یافتہ ہونا ضروری ہوتا تو یورپ و امریکہ اور خود ہندوستان میں تاجروں نے دولت و ثروت حاصل کی ہے وہ کبھی کامیاب نہیں ہو سکتے تھے۔

ایک تاجر کیلئے عام تعلیم کس حد تک ضروری یا غیر ضروری ہوا اسکے متعلق ذیل میں چند تجزیہ کار اور اہل الرائے تاجروں کے خیالات درج کیے جاتے ہیں جن سے اس سلسلہ پر کافی روشنی پڑتی ہے، اور ایک فیصلہ کی رائے قائم کرنے کا موقع ملتا ہے:-

مسٹر رسل یج فرماتے ہیں ”میں باور نہیں کرتا کہ عام طور پر کالج کی تعلیم کسی نوجوان کے لیے نقصان دہ ہوتی ہے بلکہ میں یہ مانتا ہوں کہ کئی صورتوں میں ایسا کرنے سے بہت سادہ روپیہ اور محنت رائیگاں جاتی ہے، اگر وہ اعلیٰ مذہبی تعلیم حاصل کرنی چاہتے ہیں یا مصنف و

قانون واد بنا چاہتا ہے تو اس صورت میں یقیناً کالج کی تعلیم اُسے اپنا مدعا حاصل کرنے میں ضرورت سے زیادہ مدد دیگی، لیکن اگر وہ نوجوان کاروباری بنا چاہے تو میں نہیں سمجھتا کہ کالج کی تعلیم کس طرح اُس کے لیے فائدہ مند ہو سکتی ہے، جو تعلیم بہت ہی زیادہ ضروری ہے وہ اسکول کی تعلیم ہے اس میں وہ معلومات بھی شامل کر لی جائے جو گھر میں اخبارات و رسائل پڑھنے سے حاصل ہوتی ہیں جب لڑکا اسکول کی تعلیم ختم کر چکے تو اُسے فوڈ اکاروبار میں لگا دینا چاہیے، باقی تعلیم کا کام اُسے کاروبار سے فاصلہ دفت یا چھٹیوں میں کرنا چاہیے۔

مسٹر جیمز اپنے ایک مضمون میں لکھتے ہیں ”میں تعلیم پر نکتہ چینی نہیں کرنی چاہتا اس سے کبھی کسی کو نقصان نہیں پہنچا لیکن زبانوں کی تحصیل اور دیگر اقسام کے اعلیٰ مطالعہ پر اس قدر روپیہ اور وقت ضائع کرنا مناسب نہیں بلکہ نوجوانوں کو ایسی تربیت دینی چاہیے جس سے وہ اپنی آئندہ زندگی میں کامیاب ہو سکیں، میں جانتا ہوں کہ تین چار ریوے لائونز پر جن سے میرا تعلق ہے انہی نوے ہزار آدمی کام کرتے ہیں، ہمارے ہاں ہر قسم کے نوجوان ملازمت کر چکے ہیں، مجھے کالجوں اور اسکولوں کے تعلیم یافتہ نوجوانوں اور دیگر ہر قسم کے نوجوانوں کے کام کا تجربہ ہے جس سے میں اس نتیجہ پر پہنچا ہوں کہ پندرہ سال کا لڑکا بہتر طریقہ سے روزگار حاصل کر سکتا ہے، میں اُسے ایک عمدہ اور کارآمد انسان بنا سکتا ہوں، وہ اُن سے جلد کام سیکھ کر بازی لیجا سکا جو اپنا وقت کالج میں صرف کرتے ہوں گے، کیونکہ ضرورت اسے کام سکھاتی ہے اور اُسے کارآمد ثابت ہونے کے سوا چارہ نہیں“

آرنیمل مسٹر جارج ہنرڈ فرماتے ہیں کہ ”جو لوگ کالج کی تعلیم حاصل کرنے سے قاصر رہے ہیں اُن کو مطمئن رہنا چاہیے اور وہ اپنی شوخی قسمت کو نہ رو دیا کریں، مثلاً دو طالب علم ایک ہی عمر کے ایک ہی وقت اسکول کو چھوڑتے ہیں ایک تو ان میں سے جاکر کالج میں داخل ہو جاتا ہے اور دوسرا کسی کاروباری کوٹھی میں شامل ہوتا ہے۔ فرض کیجیے کہ دونوں کی لیاقت بھی یکساں ہے اور دونوں کو اپنے وقت سے فائدہ اُٹھانے کا یکساں خیال ہے، کالج کا مطالعہ تو سخت جانفشانی

کے ساتھ مطالعہ کرتا ہے، علوم کے قواعد و مانع میں سمجھ کر لیتا ہے اور ڈگری بھی اُسے مل جاتی ہے لیکن اسی اثنا میں اُنکی صحت خراب ہو جاتی ہے اور وہ تندرستی سے جو ہزار نعمت ہو محروم ہو جاتا ہے، کیونکہ جہاں تک مجھے معلوم ہے کم از کم ایک چوتھائی طالب علم ناقص صحت میں کالج سے رخصت ہوتے ہیں، اس کے برخلاف جو طالب علم کاروباری کوٹھی میں شامل ہو اُسکی صحت پر کوئی ناگوار اثر نہیں پڑتا، حالانکہ یہاں اُسکی علمی تعلیم کا سلسلہ جاری رہتا ہے اور اُس کا داغ بس و پیش کے واقعات اور کاروبار کے نشیب و فراز سے پوری طرح متاثر ہوتا ہے صحت کی عمدگی کے علاوہ اُنکی اخلاقی حالت بھی صلاح پذیر ہوتی ہے، وہ یہاں فروتنی، انکار، کفایت شعاری، دیانتداری اور دیگر ضروری اخلاق حسنہ کی تعلیم حاصل کر سکتا ہے، جو تمام علوم حاصل کرنیکا واحد نتیجہ ہے، اس سے اندازہ ہو سکتا ہے کہ ہمارے نوجوانوں کے لیے خاص کر ایسی حالت میں کہ وہ کاروباری زندگی بسر کرنی چاہتے ہیں، کالج کی تعلیم کس قدر غیر ضروری ہے، کالج کی تعلیم میں صرف وقت اور روپیہ ہی صرف نہیں ہوتا بلکہ انسان صحت جسمانی جتنی شے کو بھی کھو بیٹھتا ہے۔ کالج کی تعلیم صرف اُن لوگوں کے لیے مفید ہو سکتی ہے جو اپنی آئندہ زندگی صرف علمی مشاغل میں بسر کرنا چاہتے ہیں اور دنیا کے زرخیز خداداد خزانوں سے فائدہ اُٹھانے کا ارادہ نہیں رکھتے، اس کے برخلاف جو لوگ میدان تجارت کو جولا نگاہ بنا نا چاہتے ہیں اُن کے لیے ضروری ہے کہ وہ اپنی صحت، وقت، اور روپیہ اپنے کاروباری مشاغل کیلئے محفوظ رکھیں اور ضرورت سے زیادہ تعلیم حاصل کرنے کی طرف توجہ نہ کریں۔

اسی طرح بعض تجارت پیشہ اشخاص کا یہ خیال ہے کہ ایک تاجر کو بالکل جاہل ہونا چاہیے اور تعلیم سے اُس کی تجارتی اسپرٹ برباد ہو جاتی ہے، جہاں تک ہم نے غور کیا ہے یہ رائے بھی غلط اور مبالغہ سے خالی نہیں ہے، تعلیم ایسی شے نہیں ہے جو کسی حالت میں بھی مضرت رساں ثابت ہو، علم عقل کو جلا دینے اور خداداد جوہر کو چمکانے میں اپنی نظیر نہیں کھتا، پس اگر کسی شخص میں تجارتی اسپرٹ موجود ہے تو تسلیم سے وہ اور زیادہ اُبھرے گی اور اُس میں اوپر

زیادہ لطافت پیدا ہوگی، علاوہ بریں کوئی تاجر کاروبار تجارت میں مصروف رہنے کے باوجود قوم کا ایک متمدن فرد ہونے سے انکار نہیں کر سکتا اور اس لیے اُسے اپنے ذاتی ضروریات اور متمدن عقل و فتن کے لیے تعلیم کی سخت ضرورت ہے۔

ہم اسے نزدیک مذکورہ بالا دونوں متضاد خیالوں کو پیش نظر رکھ کر یہ فیصلہ مناسب معلوم ہوتا ہے کہ ارباب تجارت کے لیے تعلیم کا ایک جُدا گانہ اور مخصوص نظام مقرر کیا جائے۔ اس نظام تعلیم میں یہ امر ملحوظ رکھنا چاہیے کہ بچوں کی عمر کا بیشتر حصہ تعلیم میں ضائع نہ ہو۔ اُن کی صحت پر تعلیم کا ناگوار بار نہ پڑے، اُن کا وقت غیر ضروری مضامین میں ضائع نہ کیا جائے، بحالت موجودہ ایک تاجر کو اپنے ملک کی مشترکہ زبان کے علاوہ انگریزی زبان سے واقف ہونا ضروری ہے اسی طرح جغرافیہ اور حساب کی تعلیم اس انداز سے مناسب ہے کہ تجارت اور کاروبار کی زندگی میں طلباء کو سہولت پیدا ہو، ضرورت ہے کہ ایک تاجر آسانی کے ساتھ اپنی ملکی اور انگریزی زبان میں خط و کتابت اور گفت و شنید کر سکتا ہو، اور نوشت و خواند سے اس قدر واقف ہو کہ اپنے دفتر کے انتظامات اور کارکنوں کی نگرانی میں اُسے کچھ وقت نہ ہو۔

بہر حال اس حد تک تو عام تعلیم ضروری ہے، اس کے بعد تجارتی تعلیم کی طرف توجہ کرنی چاہیے۔ تجارتی تعلیم دو طرح کی ہے، ایک خالص علمی اور دوسری عملی، علمی تعلیم تو تجارتی لٹریچر کے مطالعہ اور کمیشنل اسکولوں اور کالجوں میں مشرک ہو کر حاصل کی جاسکتی ہے لیکن علمی تعلیم اُس وقت تک نامکن ہے جب تک کسی کارخانہ میں باقاعدہ حاضر ہو کر پوری توجہ کے ساتھ کام نہ دیکھا جائے اور بذات خود محنت گوارا نہ کی جائے، چنانچہ یورپ میں بھی جہاں تعلیم اس قدر عام ہے تجارتی مشاغل میں داخل ہونے والے نوجوانوں کو تجارتی کوٹھیوں اور دوکانوں میں چند روز بھر کام سکھانے کے لیے مجبور ہونا پڑتا ہے۔

جب تک ملک میں کاروباری طلباء کی تعلیم کیلئے کوئی باقاعدہ نظام قائم نہ ہو اُس وقت تک ہم اسے خیال میں کم از کم مڈل اور زیادہ سے زیادہ میٹرکولیشن تک تعلیم بالکل کافی ہے اور اسکے بعد

انہیں دوکانوں پر کام سیکھنے کے لیے مصروف کر دینا چاہیے۔ لیکن اس موقع پر یہ خیال رکھنا چاہیے کہ جس قسم کی اور جس چیز کی تجارت مقصود ہو اسی قسم کے کاروبار یا اسی چیز کی دوکان میں نوجوان کوئی تجارتی تربیت ہونی چاہیے، اس زمانہ میں طلباء کو گاہکوں کی خوشنودی اور رضامندی حاصل کرنے کا ڈھنگ اور داد و ستد میں دھوکے سے بچنے کی قابلیت حاصل کرنی چاہیے۔ مزید فروخت کے مشکل کام میں خاص ملکہ حاصل کیا جائے، لیکن اس قسم کی لیاقت تھوک فروشی کی نسبت خوردہ فروشی میں بخوبی حاصل ہوتی ہے، کیونکہ طالب علم یہاں دیکھتا ہے کہ اسباب کس قیمت پر اور کیسی جانچ پر تال کے بعد خرید کیا جاتا ہے یہاں چونکہ اسباب کی صحیح قیمت معلوم ہوتی ہے وہ اچھی طرح معلوم کر لیتا ہے کہ اُسے کیا نفع اور کیا نقصان ہو رہا ہے، اس تربیت کا اصلی مقصود یہ ہے کہ ایک خاص کاروبار میں خاص مہارت حاصل کی جائے، اور یہ اُس وقت تک حاصل نہیں ہو سکتی جب تک ایک کام کے نشیب و فراز سے پوری واقفیت نہ ہو۔ اس زمانہ میں نہ صرف تجارتی اشیاء کے پرکھنے کی لیاقت پیدا کرنا کافی ہے، بلکہ یہ معلوم کرنا بھی ضروری ہے کہ وہ کہاں پیدا ہوتی ہیں، کہاں تیار کی جاتی ہیں، اُن کی اصلی قیمت کیا ہے، انکی خرید و فروخت کے لیے کوئی منڈیاں اور بازار مناسب ہیں، اُن پر کیا محصول لیا جاتا ہے، ان تمام مطالبات کے مرتب آگاہ ہونے کے بعد کاروبار کی سلسلہ منبانی کچھ زیادہ دشوار نہیں رہتی۔

اگر والدین اولاد کے لیے تجارت کا پیشہ انتخاب کریں تو انکا فرض ہے کہ ابتدا ہی سے تجارتی تعلیم و تربیت شروع کر دیں۔ بچوں کو تاجروں کے دلچسپ حالات جن سے حوصلہ و ہمت و محنت و مشقت، کفایت شماری اور جزر و مرجع کا سبق ملتا ہو، کہانیوں کی صورت میں سنانے جائیں، اُن قوموں کے واقعات سنانے جائیں جنہوں نے تجارت میں کامیابی حاصل کی ہے۔ معمولی روزمرہ کے واقعات میں کفایت شماری کی تعلیم دی جائے، اگر گھر میں کوئی کاروبار یا دوکان ہو تو بچوں کی جانب سے ایک قسم کاروبار میں لگائی جائے اور انہیں اُس کے بڑھنے سے وقتاً فوقتاً آگاہ کیا جائے تاکہ انہیں کفایت شماری، جزر و مرجع اور دولت کو بڑھانے کی ترغیب پیدا ہو۔

کاروباری آدمیوں کا یہ طریق عمل نہایت مفید و موثر ہے کہ وہ ابتدا ہی سے بچوں میں کاروبار کی عادت ڈالتے ہیں۔ صبح سے چار بجے تک بچے تعلیم حاصل کرتے ہیں اور چار بجے سے شام تک ایک پتیلی میں کوڑیاں لیکر سبزی فروشوں اور دیگر اونے اور دوکانداروں میں گھومتے ہیں، ایک پیسہ کے بھنانے میں انہیں چار یا آٹھ کوڑیاں بچ رہتی ہیں اور اس طرح شام تک وہ چار پانچ پیسے کا کمر اپنے گھر کو واپس ہو جاتے ہیں۔ بعض لڑکے سگرٹ دیا سلائی، پیسے اور زیرگاری یا اسی طرح کی کوئی چیز اور لیکر بیٹھتے ہیں اور شام تک دو چار آنے کما لیتے ہیں، ان کا منافع سرہا یہ پیشاں ہو جاتا ہے اور چند سال کے عرصہ میں انکی مقدار سینکڑوں تک پہنچ جاتی ہے، اس طریق عمل سے بچوں کوئی فائدہ پہنچے ہیں۔

(۱) ان کو عملی حساب سے واقفیت ہوتی ہے، عقل بڑھتی ہے اور تعداد و شمار کی مشق ہوتی ہے۔

(۲) روپے پیسے کی قیمت کا صحیح اندازہ ہوتا ہے اور وہ سمجھنے لگتے ہیں کہ روپیہ کس شکل اور جانفشانی سے پیدا ہوتا ہے۔

(۳) وہ بازار کے رنگ سے واقف ہو جاتے ہیں۔ لین دین کا تجربہ ہوتا ہے، محنت مشقت کی عادت پڑتی ہے، اور یہی باتیں زندگی کے آئندہ نظام اور کامیابی کی بنیادیں ہیں۔ جب لڑکے شعور کو پہنچ جائیں تو انہیں دوکانوں پر یا کاروبار کی کوششوں میں رکھنا چاہیے، جب تک انکی عام تعلیم کا سلسلہ جاری رہے اس وقت تک مناسب ہے کہ وہ صرف ایک گھنٹے یا بیشتر ٹیچنگس دو گھنٹے کاروبار کی عملی تعلیم میں صرف کریں اور پھر بتدریج اس وقت کو بڑھاتے جائیں، لڑکوں کا یہ وقت محض تفریح میں صرف نہیں ہونا چاہیے بلکہ انہیں ایک تربیت گاہ کی طرح دوکان پر تعلیم و تربیت حاصل کرنی چاہیے، چیزوں کے طریق فروخت، گاہکوں کے سامنے برتاؤ، سامان کی درست و نگہداشت، مال کی بہم رسانی اور اس کے ملنے کی منڈیوں سے ان کی پوری واقفیت بہم پہنچانی چاہئے بلکہ موقع ملے تو تاجروں کے ہمراہ خرید و فروخت کیلئے بڑے بڑے تجارتی شہروں میں سفر کرنا چاہئے جب واماغ ان تمام معاملات میں پختہ ہو جائے اور کاروباری سوسائٹی میں رہتے ہوئے کافی زمانہ گزر جائے تو اپنے کاروبار کی سلسلہ چنبٹنی کرنی چاہیے۔

ان کوششوں کے ساتھ ہی ساتھ تجارتی لٹریچر کا مطالعہ کامیاب اور دوامدار وجود کی سونچ سمجھنا اور تجارتی اخبارات و رسائل کا مطالعہ بھی جاری رکھنا چاہیے کیونکہ اس سے معلومات میں اضافہ، خیالات میں وسعت اور حوصلوں میں بلندی پیدا ہوتی ہے۔ اُن نوجوانوں کو جو کاروباری زندگی بسر کرنا چاہتے ہیں تجارت پیشہ اشخاص اور ماہرین تجارت سے برابر ملاقاتیں کرنی چاہئیں۔ اور کم از کم خط و کتابت کا تصور التزام کرنا چاہیے۔ اگر ممکن ہو تو اس مقصد سے سفر بھی مناسب ہے، اپنے ملک کے بڑے بڑے شہروں میں مختلف کوٹھیوں اور کارخانوں کو غائر نظر سے دیکھنا چاہیے۔ اُن کے مالکوں اور منجروں سے تبادلہ خیالات کرنا چاہیے۔ اگر گنجائش ہو اور حالات مساعدت کریں تو جاپان، یورپ اور امریکہ کی سیاحت و مانع کو روشن کرنے میں بہت کچھ مفید ثابت ہو سکتی ہے۔

ہمارے ملک میں ایک بڑی مصیبت یہ ہے کہ لوگ عموماً ایسی حالت میں کام چھیڑ دیتے ہیں کہ انہیں اُس کام کے متعلق کسی طرح کا تجربہ نہیں ہوتا۔ عام طور پر یہ سمجھ لیا گیا ہے کہ تجارت کے لیے سرمایہ کے سوا اور کسی چیز کی ضرورت نہیں ہے، چنانچہ وہ لوگ جن کے پاس کوئی رقم ہوتی ہے اور وہ تجارت کرنی چاہتے ہیں، سوچے سمجھے بغیر اپنی مناسبت کا اندازہ کیے بغیر، مفت می حالات اور ضرورت پر غور کیے بغیر کوئی کام شروع کر دیتے ہیں، اس ناواقفیت اندیشی کا نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ وہ اپنے مقصد میں کامیاب نہیں ہوتے اور چند روز میں اپنا سرمایہ اور اندوختہ ناجائزہ کاری کی وجہ سے برباد کر کے ہمیشہ کے لیے کامیابی سے ہاتھ دھو بیٹھتے ہیں۔

کاروباری آدمی کا نظام عمل

وہ لوگ جو تجارتی اور کاروباری زندگی بسر کرنی چاہتے ہیں اُن کو سخت ضرورت ہے کہ سب سے پہلے ایک کاروباری شخص کے نظام عمل سے واقف ہوں اور وہ تمام اوصاف اپنی ذات میں مجتمع کریں جو ایک کامیاب تاجر کے لیے درکار ہیں جن لوگوں نے دنیا میں کامیابی حاصل کی ہے اُن کی زندگی کا عمیق مطالعہ اور اُن کے سوانح پر غور و خوض کرنے سے معلوم ہو سکتا ہے کہ ایک کام شروع کر دینا اور محض روپیہ لگا دینا کامیابی کے لیے کافی نہیں ہے بلکہ جب تک اُن صنوا بط پر پوری طرح عمل نہ کیا جائے جو تجارتی زندگی کے لیے مخصوص ہیں اور اُن تمام عادات و اوصاف کو پیدا نہ کر لیا جائے جو تجربہ اور مشاہدہ نے ارباب تجارت کے لیے لازمی قرار دیے ہیں اس وقت تک ترقی اور کامیابی دشوار ہے، اگرچہ ہر شخص اپنے مقامی اور شخصی حالات پیش نظر کھل کر خود بھی فیصلہ کر سکتا ہے کہ اُسے اپنی کامیابی کے لیے کس طریق عمل کی ضرورت ہے اور محنت و جفاکشی کے کون کون سے پہلو اُس کے لیے لازمی ہیں، تاہم ذیل میں ہم اصولی طور پر ایک تاجر کے نظام عمل پر بحث کرتے ہیں اور اُن قواعد و صنوا بط کا ذکر کرتے ہیں جو ہر کاروباری کیلئے مشترک طور پر نہایت ضروری ہیں، اور جن کے بغیر تجارتی زندگی کے کسی شعبہ میں کامیابی ناممکن ہے :-

قول و قرار کی پابندی

انسان جو کچھ اپنی زبان سے کہے اور جو وعدہ کرے اُس کا پورا کرنا نہایت ضروری ہے

قول و قرار کی پابندی ہر شخص کے لیے ضروری ہے، لیکن ایک تاجر کے لیے تو فرض ہے تجارت کا دار و مدار اعتمادِ باہمی پر ہے اور جب تک قول و قرار کی پابندی نہ کی جائے اُس وقت تک اعتماد ناممکن ہے، لوگ اونے معاملات اور معمولی رقوم کیلئے دستاویزیں لکھتے ہیں، گواہ مقرر کرتے ہیں، لیکن کاروباری حلقوں میں لاکھوں روپے کا لین دین صرف زبانی قول و قرار پر ہو جاتا ہے۔ ایک تاجر اپنی زبان سے جو کچھ کہتا ہے اُسکی پابندی بڑے سے بڑا نقصان ہو جانے کے باوجود ضروری سمجھتا ہے، کیونکہ ایک تاجر کے لئے دیوالیہ اور برباد ہو جانا تابا باعثِ شرم نہیں جتنا قول و قرار کا پابند ہونا اُس کے لیے باعثِ ذلت ہے۔ اگر بدتمتی سے کوئی تاجر اپنی بات کا پکا نہ ہو تو بازاریں اُس پر کوئی اعتماد نہیں کرتا اور تجارت کی حوصلہ مند یوں سے وہ کسی طرح کا فائدہ نہیں اٹھا سکتا۔ درحقیقت اعتمادِ بجائے خود ایک سرمایہ ہے، بلکہ تجارت میں جو کام اعتماد اور ساکھ رکھنے سے نکلتے ہیں وہ بعض اوقات سرمایہ سے بھی ممکن نہیں، پس قول و قرار کی پابندی کو کاروباری کیرئیر کا ایک اہم جز سمجھنا چاہیے۔

بے پروائی اور جلد بازی

اپنے فرائض سے بے پروا ہونا اور اپنے کاموں کو جلد بازی کے ساتھ انجام دینا ایک تاجر کیلئے ہم قاتل ہے اور حتمی المقدور اس سے اجتناب ضروری ہے، بے پروائی جن لوگوں کی عادت میں شامل ہو جاتی ہے وہ دنیا میں کبھی ترقی نہیں کر سکتے، بعض اوقات ایک دنیائی بے پروائی کرنا بڑے بڑے نقصانات کا باعث ہوتا ہے، اسی طرح جلد بازی بھی کاموں کو بگاڑ دیتی ہے، کاروبار اور اُسکے کسی ادنیٰ ترین کام سے بھی تاجر کو بے پروائی نہیں کرنی چاہیے، اور کسی کام کو اچھی طرح سوچے سمجھے بغیر انجام نہیں دینا چاہیے۔ جلد بازی نہ غور و فکر میں چھی ہے اور نہ کاموں میں پسندیدہ ہے، سردالن مارگن ایک کامیاب اور مشہور تاجر کا مقولہ ہے کہ اپنے افعال اور اقوال کے نتائج کو خوب سوچ لیا کرو، اپنے فرائض بلا خیال معاوضہ پوری قابلیت سے انجام دیتے رہو انعام خود بخود مل جائیگا۔ الغرض بے پروائی کا انجام ہمیشہ ہلک ہوتا ہے اور جلد بازی کے بعد دمی کو کف افسوس پڑتا ہے

دوسروں کی بے ضرورت محتاجی

آرام طلبی اور تن آسانی ایک تاجر کے لیے نہایت خطرناک اور ہمیشہ ناکام رکھنے والی خصلت ہے، محنت، مستعدی اور کامل سرگرمی کے بغیر کاروبار میں کبھی کامیابی حاصل نہیں ہو سکتی، وہ شخص یقیناً تجارتی روح سے محروم ہے جو ایک کام آپ کر سکنے کے باوجود دوسرے کا محتاج رہتا ہو، اگر آپ کامیابی اور ترقی کے شمتی ہیں تو ان کاموں کے لیے دوسروں کی مدد حاصل نہ کریں نیز آپ خود انجام دے سکتے ہیں، ملازمین سے بے ضرورت کام لینا آدمی کو بالکل ناکارہ اور اپانچ بنادیتا ہے جتنی بقدر اپنا کام آپ کرنا چاہیے اور جب تک کام کی مقدار یا نوعیت اپنے امکان اور طاقت سے باہر ہو اس وقت تک ملازموں سے امداد نہیں لینی چاہیے۔ کیونکہ اس طرح نہ صرف مالی نقصان ہوتا ہے اور کام عموماً غلط انجام نہیں پاتا بلکہ خود تاجر بیکار، ہست اور نکمٹا ہو جاتا ہے۔ لہذا اس بُری عادت سے اجتناب ضروری ہے۔

کام کی تکمیل

جن کاموں کا ہو جانا ضروری ہے ان کو ادھورا چھوڑنا گویا اپنے آپ کو دانستہ نقصان پہنچانا ہے۔ کام کو ادھورا چھوڑنے کے دو سبب ہیں یا تو قدرتی سستی اور بے بروائی یا ایک وقت میں کئی کاموں کے انجام دینے کی نامناسب کوشش اور یہ دونوں باتیں اجتناب کے لائق ہیں، مسٹر لاولیٹ اپنے ہدایات میں کیا خوب کہا ہے۔ "جو شخص ایک وقت میں صرف ایک ہی کام کرتا ہے وہ اُس شخص سے کہیں بہتر ہے جو ایک وقت میں کئی کاموں کا خون کر دے" ایک ہی وقت میں چند کاموں کی طرقت متوجہ ہونے سے انسان کی قوت بٹ جاتی ہے اور وہ اُن میں سے کسی کام میں بھی اپنی پوری قوت صرف نہیں کر سکتا۔ آخر وہ اُن سب میں ناکام رہتا ہے اور اُس کی تمام آئندہ ترقیاں رُک جاتی ہیں، تلون، عدم استقلال اور گھبراہٹ اُس کا خمیر بن جاتی ہے اور پھر ہر کام کو وہ ادھورا چھوڑنے لگتا ہے۔ مسٹر ملن کہتے ہیں۔ "مسبب ترقی کا صرف یہ باعث ہے کہ میں ہر کام پر ہمیشہ پندرہ منٹ

پہلے سے ٹھارہ تھا، سردار ٹرسکاٹ کا ارشاد ہے۔ ”اپنا وقت کبھی رائیگاں نہ کرو جو کام کرنا ہو اُسے فوراً کر لینا چاہیے، اپنے کاموں سے فرصت پانچنے کے بعد آرام کرنا چاہیے۔ پہلے ہی سے آرام اور تن آسانی کے خیال میں پڑے رہنا اُس کام سے دست بردار ہونا ہے۔ اور نتیجہ دستِ افروختگی اور سر پٹیا، مسٹر ڈیوٹ نے اپنی ہدایات میں لکھا ہے کہ ”ہر ایک کام کو اُس کے وقت میں انجام دے لینا کامیابی، ترقی اور خوش سلیقگی کی دلیل ہے“ مسٹر ڈیوٹ فرماتے ہیں کہ ”ترقی کاموں کا پختہ اور پورا کرنے پر منحصر ہے، لیکن کاموں کا پختہ اور پورا ہونا محنت کے بغیر ناممکن ہے“ الغرض کامیابی اور ترقی حاصل کرنے کے لیے نہایت ضروری ہے کہ ہر وہ کام جب تک تکمیل ضروری اور ممکن ہے اور نہ چھوڑا جائے +

راز داری

اہلِ کاروبار کے لیے نہایت ضروری ہے کہ وہ اپنے تجارتی منصوبوں اور ارادوں کو مخفی رکھیں اور اپنے معاملات دوسروں پر ظاہر نہ کریں، کیونکہ ہمیشہ تاجراں میں یہ ہے کہ اگر دوسرے کا کوئی عمدہ خیال اُن کو معلوم ہو جائے تو اُس سے فائدہ اُٹھانے میں سبقت لیجائیں بعض اوقات معاملات کا وقت سے پہلے اظہار بہت زیادہ نقصان دہ اور خطرناک ثابت ہوتا ہے، اور بننا یا کھیل بگڑ جاتا ہے، علاوہ بریں یہ بھی دیکھا گیا ہے کہ اگر عمل میں لائے جانے سے پہلے ارادہ ظاہر کر دیا جائے تو اُسکی طاقت جاتی رہتی ہے اور اگر بد قسمتی سے لوگوں نے تائید کی بجائے اُس سے مخالفت ظاہر کی تو کام کرنے والے کا دل افسردہ ہو جاتا ہے۔ پس بہتر یہ ہے کہ تاجر اپنے تمام کاروباری منصوبوں کو مخفی رکھے، اور اپنے تجارتی معاملات کو ہر کس و نامکس پر ظاہر نہ کرے تاکہ اُس کے مستحکم ارادوں میں کسی طرح کا صنعت نہ آنے پائے۔ اور وہ تمام خطرات سے محفوظ رہے۔

سرمایہ پر ضرورت سے زیادہ بار

ایک عاقبت اندیش اور ہوشیار تاجر اپنے سرمایہ پر ضرورت سے زیادہ بار نہیں ڈالتا جس کا نتیجہ فائدہ کی جگہ ہمیشہ نقصان ہوتا ہے، ایک مشہور مثل ہے کہ ”جتنی چادر ہو اتنے پاؤں پھیلاؤ“ تاجر کو اس کا ہمیشہ خیال کرنا چاہیے، اگر سرمایہ کم ہے اور تجارت کو زیادہ وسعت دی گئی تو نتیجہ یہ ہوگا کہ عنقریب مزید روپے کی ضرورت محسوس ہوگی اور روپیہ نہ ملنے کی حالت میں وہ تمام کام برباد ہو جائیں گے جن کو شروع کیا گیا ہے۔ وہ مسافر عقلمند ہے جو سفر سے پہلے اپنی طاقت کا اندازہ کر لے آپ کو جو قدم اٹھانا چاہیے وہ کامل غور و خمن کے بعد اٹھانا چاہیے تاکہ قدم آگے بڑھا کر پھر بھی نہ ہٹنا پڑے، کام کا چھوٹے پیمانہ سے شروع ہو کر تدریج وسعت پذیر ہونا اس کے کہیں زیادہ خوشگوار ہے کہ پہلی پہل کام بڑے پیمانہ پر شروع کیا جائے، اور پھر سرمایہ کی کمی یا دیگر اسباب سے اسے گھٹایا جائے، لہذا کاروبار شروع کرنے سے پہلے اپنے سرمایہ پر اچھی طرح غور کرو، اور اس کے مطابق کام کرو۔

نقد اور ادھار

کاروبار میں نقد اور ادھار دونوں سے سابقہ پڑتا ہے لیکن سچا تاجر وہی ہے کہ ادھار کی ترغیبات سے متاثر نہ ہو اور نقد کو ہمیشہ ترجیح دے، اگر نقد خرید و فروخت کا عہدہ کر لیا جائے تو بہت سی مشکلات سے آدمی محفوظ رہتا ہے، صرف یہی نہیں کہ نقد سودا فروخت کیا جائے بلکہ خود بھی نقد خریداری کی جائے، جو لوگ ایک دو دفعہ ادھار خریداری کرتے ہیں ان کو ایسی آسانی محسوس ہوتی ہے کہ پھر رفتہ رفتہ وہ قرض لینے کے عادی ہو جاتے ہیں جیسا کہ نتیجہ کاروبار کی بربادی ہے، سہی طرح قرض دینے کی حالت ہو کیونکہ ادھار فروخت میں نال کی نکاسی بے محنت ہوتی ہے اور ابتدا میں یہ بات تاجر کو بہت خوشگوار معلوم ہوتی ہے لیکن تھوڑے عرصہ میں جب بے پیسے کی ضرورت درپیش ہوتی ہے وہ اپنی غلطی محسوس کرتا ہے، وقت پر روپیہ نہ ملنے سے کاروبار میں جو ضعف پیدا ہوتا ہے وہ ظاہر ہے

علاوہ بریں تعلقات میں بے لطفی پیدا ہو جانا یقینی ہے کیونکہ قرض مقرر میں محبت ہے۔

ایک تاجر کے لیے قرض دینے کا مسئلہ نہایت اہم ہے، اکثر لوگ محض اس وجہ سے کام لیتی ہیں کہ انہوں نے قرض دینے میں کافی احتیاط اور ہوشیاری سے کام نہیں لیا، چونکہ تاجر کے سرمایہ میں ہر لمحہ ترقی پذیر ہونے کی صلاحیت ہے اس لیے قرض میں اُس کے سرمایہ کا پھنسا رہنا نہایت خطرناک اور مضرت رساں ہے، اور اگر خدا نخواستہ قرض وصول نہ ہو تو نفع کے ساتھ اصل کا بھی کچھ نہ کچھ حصہ ہاتھ سے جاتے رہنے کا احتمال ہے، قرض فروخت میں تین باتیں خاص طور پر قابل ذکر ہیں:-

(۱) روپیہ پھنسا رہنے سے وہ منافع حاصل نہیں ہوتا جو اُس روپیہ سے ممکن تھا۔

(۲) روپیہ وصول نہ ہو تو خواہ مخواہ نقصان برداشت کرنا پڑتا ہے۔

(۳) قرض داروں سے بعض اوقات شکریہ رنجی تک نوبت پہنچتی ہے اور ان سے تعلقات باقی نہیں رہتے۔

پس جہاں تک ممکن ہو قرض سے احتراز مناسب ہو اور جن لوگوں سے باتنا رِظا ہر قرض وصول ہونے میں شبہ ہو اُن پر اعتماد نہیں کرنا چاہیے۔

خرید و فروخت میں صفائی

ایک فلاسفر کا قول ہے کہ ”تمہارے خیالات، افعال و اقوال میں صداقت ہونی چاہیے۔ حقیقی کامیابی دنیا فریبی اور دروغگوئی سے حاصل نہیں ہو سکتی، اس سے بہتر کوئی بات نہیں کہ افعال میں دیانت اور اقوال میں صداقت ہو، تمہاری راستبازی کی شہرت اور اعتماد تمہارے لیے بہت سی راہیں کھول دے گا۔ پس ایک تاجر کو چاہیے کہ اپنے تمام معاملات میں صداقت اور صفائی کو ملحوظ رکھے۔ خرید و فروخت میں نہایت احتیاط درکار ہے کوئی بات ایسی نہ ہو جس سے فریقین کی دیانت اور اعتماد پر احتمال وارد ہوتا ہو، بیع و شرا کے وقت ایک فریق کا دوسرے فریق کو دھوکا دینا نہ صرف

اخلاقاً ایک بڑا جرم اور گناہ ہے بلکہ کاروبار پر پاس کا سخت ناگوار اثر پڑتا ہے، تاجر کا اعتماد اٹھ جاتا ہے، اور اہل معاملہ اُسے ذلت کی نظر سے دیکھتے ہیں، ایک بار تجربہ ہو جانے کے بعد پھر ستم المقدور اُس سے معاملہ نہیں کرتے، پس بیع و شرا میں صفائی کا ملحوظ رکھنا نہایت ضروری ہے۔

تحریری یادداشت کی ضرورت

معاملات تجارت میں اکثر باتیں ایسی ہوتی ہیں جنکو یاد رکھنا اور جن کا وقت پر یاد آنا ضروری ہے، مثلاً کسی سے وعدہ کیا گیا، کوئی فرمائش کی گئی جس کی تعمیل کسی مقررہ تاریخ کو ضروری ہو، کئی خاص تاریخ پر کسی شخص کو کوئی رقم دی جانوالی ہے، لوگوں کے پیسے کاروبار کے متعلق دماغ میں آئے ہوئے منصوبے یا اسی طرح کی کوئی اور بات جسکی انجام دہی ضروری ہے۔ ممکن ہے کہ یہ باتیں کاروبار کی مصروفیت کے باعث ذہن سے اُتر جائیں۔ وعدہ یاد نہ رہے، فرمائش کی تعمیل کا وقت گزر جائے اور لوگوں سے نہ صرف ندامت ہو بلکہ آئندہ کے لیے اعتماد جاتا رہے، اور نقصان بھی اٹھانا پڑے، پس تاجر کا فرض ہے کہ وہ ایک پاکٹ بک ہر وقت اپنے پاس رکھے اور اس طرح کی تمام باتوں کو اُس میں لکھ لیا کرے تاکہ وقت پر زحمت اور پیشانی نہ ہو، اگر تاجر خود تعلیمی نہ ہو تو اُسے کسی محرر سے مدد لینا چاہیے، جو لوگ اپنے حافظہ پر اعتماد کرتے ہیں انہیں بعض اوقات ہام ہونا اور نقصان اٹھانا پڑتا ہے، اس لیے پاکٹ بک اور پنسل کا ہر وقت پاس رکھنا اور ضروری باتیں وقت کے وقت اس میں درج کرتے رہنا تجارت پیشہ شخص کیلئے نہایت ضروری ہے۔

کاروباری خطوط اور کاغذات

ایک چھوٹے سے چھوٹے تاجر کیلئے بھی ضروری ہے کہ وہ اپنی ضروری خطوط و کتابت کی نقل رکھے کیونکہ بعض اوقات اسکی شدید ضرورت پیش آتی ہے اور نقل موجود نہ ہونے سے نقصان برداشت کرنا پڑتا ہے، کاروبار کے متعلق جس قدر خطوط اور کاغذات موصول ہوں

اور ال تجارت کے بجائے اُن کو نہایت احتیاط اور سلیقہ کے ساتھ رکھنا چاہیے اور ایسی ترتیب ملحوظ رہنی چاہیے کہ غذا کا حاجت ہر کا غذا یا خطا آسانی کے ساتھ نکالا جاسکے جیسا کہ ہم نے سلسلہ معلوم تجارت کی ایک جلد میں جو انتظام دفتر کے متعلق ہے خطوط اور کاغذات کے رکھنے پر مفصل بحث کی ہے اس مقصد سے نو ایجاد فائلوں کا استعمال نہایت مناسب ہوگا، ان فائلوں میں خطوط احتیاط سے بھی رہتے ہیں اور حدود تجویز یا کسی اور ترتیب کے قائم کر لینے سے اُن کے نکالنے میں کوئی زحمت پیش نہیں آتی، اگر کاروبار بڑے پیمانہ پر ہو تو بچن ہول وغیرہ الماریوں کو استعمال کیا جائے بہر کیف تمام کاروباری خط و کتابت اور کاغذات کا حفاظت اور ترتیب کیسے رکھا جانا ضروری ہے۔

ترتیب اور سلیقہ

ایک مستعد اور اپنے کاروبار میں سرگرم تاجر کو یہ کبھی پسند نہیں ہو سکتا کہ اسکی میز پر ادھر ادھر بے ترتیبی کے ساتھ کاغذات منتشر ہوں یا خطوط کا انبار لگا ہو، وہ حتیٰ المقدور جلد سے جلد اپنی مراسلات کی تعمیل کرتا ہے اور پھر ہر کاغذ اور خط کو اسکی معینہ جگہ پر رکھ دیتا ہے۔ جو لوگ کاہلی اور سستی کی وجہ سے ایسا نہیں کرتے اور اُن کی میز پر کاغذات کا انبار لگا رہتا ہے اُنکو اکثر پریشان ہونا پڑتا ہے اور ضرورت آ پڑتی ہے تو ایک کاغذ کی تلاش میں بہت سا وقت رائیگاں ہو جاتا ہے، بعض اوقات ہوا یا کسی اور وجہ سے کاغذات کھو بھی جاتے ہیں اور یہ بھی ممکن ہے کہ بعض قابلِ انتخاباتیں اُن لوگوں پر نظر ہو جائیں جو تاجر سے ملنے آئیں اور میز کے قریب بیٹھیں، ان احتمالات کی بنا پر کاغذات ترتیب اور سلیقہ کے ساتھ مقررہ جگہ پر رکھنے چاہئیں (کاروباری آدمی کبھی اپنی میز پر بہت سے کاغذات کا انبار جمع نہیں ہونے دیتا بلکہ ایک جگہ ہر ایک چیز کے لیے معین کر لیتا ہے اور ہر ایک چیز اُسی کی جگہ پر رکھتا ہے۔)

مستعدی اور سرگرمی

کاروبار کے لیے مستعدی اور سرگرمی نہایت ضروری ہے، تاجر کو چاہیے کہ اپنا ایک لمحہ بھی

غفلت اور اپنے معاملات سے بے پروائی میں نہ گزارے، خوب یاد رکھنا چاہیے کہ کاروبار خود آگے نہیں بڑھتا بلکہ کاروباری آدمی کی کوشش و محنت اُسے آگے بڑھاتی ہے، معاملات سے تھوڑی دیر کیلئے بھی غافل اور بے پروا ہونا بڑے نقصان کا باعث ہوتا ہے، تداہیر ترقی پر ہر وقت غور کرتے رہو اور چلتے پھرتے اُٹھتے بیٹھتے اپنے معاملات کو پیش نظر رکھو، ایک ماہر تجارت کا یہ مقولہ بالکل صحیح ہے کہ ”اگر تم کاروبار کو چھوڑ دو گے تو کاروبار تم کو چھوڑ دے گا۔“

بھی کھاتوں کی جانچ پرتال

اپنے حساب پر نظر رکھنا اور بھی کھاتوں کی جانچ پرتال کرتے رہنا ایک کاروباری آدمی کا فرض ہے، ایک ماہر تجارت کا مقولہ یہ کہ ”حساب کتاب بالکل درست رکھو کیونکہ حساب کتاب درست نہ رکھنے سے نہ صرف انسان غلطیوں کا شکار ہوتا ہے بلکہ اُسے تکلیف ہوتی ہے اور نقصان اُٹھانا پڑتا ہے اور بعض اوقات رات ہی دو دیا ت داری پر بھی حرف آتا ہے حساب کتاب کا کام اگر ملازمین کے سپرد ہے تو اُسکی جانچ پرتال اور بھی ضروری ہے تاکہ وہ اپنے فرائض سرگرمی اور دیانت کے ساتھ انجام دیں، معتدینہ اوقات پر کھاتوں کی باقیات گرائی جائیں اور نفع و نقصان کا کاغذ تیار کرنا چاہیے، نفع اور نقصان کا موازنہ تجارت میں نہایت ضروری ہے، اگر ہر ماہی پر ایسے کاغذات مرتب ہو کریں تو نہایت مناسب ہے ورنہ سال میں ایک مرتبہ ایسا ضروری ہونا چاہیے۔

عدالتی کارروائی

بعض اوقات تجارت میں معاملات ایسی پیچیدہ صورت اختیار کر لیتے ہیں کہ ایک لائق اور صلح جو تاجر کو بھی عدالتی چارہ جوئی کی ضرورت پیش آتی ہے، ایسے مواقع پر اگر تاجر اپنا معاملہ عدالت تک پہنچا کر حق و انصاف کا طالب نہ ہو تو یہ اُسکی اخلاقی کمزوری اور تجارتی اسپرٹ کی کمی پر مبنی ہوگا، ایک سچا تاجر وہ ہے جو خطرہ کے موقع پر اور بے پیسے کے معاملات میں مروت

اور رکھا نہ کرے اور اپنے جذبات کو معاملات سے بالکل مجدار کئے تاکہ یہ طریق عمل کسی طرح ناواقب نہیں کہا جاسکے بلکہ یہ اُن لوگوں کے لیے نہایت سبق آموز ہوتا ہے جو اپنی بد معاملگی کی وجہ سے تجارتی دنیا میں اضطراب پیدا کرتے ہیں۔

کفایت شعاری

کفایت شعاری ایک تاجر کے لیے اُسی قدر ضروری ہے جس قدر سرمایہ اُسے اپنی زندگی کے کسی پہلو میں سے نظر انداز نہیں کرنا چاہیے۔ فرانسس ہارنر کا مقولہ ہے کہ ”اگر تم اپنی زندگی آرام سے بسر کرنا چاہتے ہو تو کفایت شعاری کو فرض سمجھو، آزادی اسی کے ذریعہ سے حاصل ہوتی ہے، اور آزادی حاصل کرنا ہر ذی ہوش خصوصاً ملحد و مصلہ انسان پر فرض ہے، ہر شخص کو لازم ہے کہ اپنی چادر کے انداز سے پاؤں پھیلائے، اس کے بغیر دیانتداری محال ہے، کیونکہ جو شخص اپنی آمدنی سے زیادہ خرچ کرتا ہے وہ ضرور دوسروں کے سر اپنا بار ڈالتا ہے۔“

مسٹر کوہن کہتے ہیں کہ ”دنیا ہمیشہ دو قسم کے آدمیوں سے مرکب رہی ہے، ایک تو وہ جو فضول خرچی میں ہمیشہ اپنا سرمایہ برباد کرتے ہیں اور دوسرے وہ جو کفایت شعار ہیں، مگر تم یاد رکھو کہ اس دنیا میں جتنے پُل، جہاز، مشینیں اور کل وہ چیزیں ہیں جن سے ہم لوگوں کو آرام ملتا ہے وہ سب ہی دوسرے فرقہ کے آدمیوں کی بنائی ہوئی ہیں، فضول خرچ اور بے پروا اشخاص ہی ہمیشہ ان کے غلام رہے ہیں اور رہیں گے۔“

مسٹر مہری ٹیلر نے اپنی ہدایات میں لکھا ہے کہ ”اگر انسان روپیہ پیدا کرتے، اسکو بچانے خرچ کرنے، لین دین وغیرہ میں لغزش نہ کرے تو وہ گویا ایک کامل انسان ہے۔“ پس ایک تاجر کا پہلا فرض ہے کہ وہ کفایت شعاری کو اپنا شعار قرار دے۔

ضمانت

اُردو زبان میں ایک مثل ہے کہ ”گرہ سے دو لیکن ضامن نہ ہو“ چنانچہ تاجر سے جب کوئی ضمانت

کی درخواست کرتا ہے تو وہ سوچے سمجھے بغیر آمادہ نہیں ہو جاتا، وہ صورتِ واقعہ پر کامل دوراندیشی اور احتیاط کے ساتھ غور کرتا ہے اگر عقل و عاقبت بینی اُسے اجازت نہیں دیتی تو وہ ضمانت سے انکار کر دیتا ہے لیکن اگر سچی ہمدردی جو ایماندار تاجروں کی سرشت میں ہوتی ہے اُسی مجبور کرتی ہے تو وہ بڑی وریادگی اور فیاضی کے ساتھ ایک مصیبت زدہ انسان کی ضمانت کے لیے آمادہ ہو جاتا ہے۔

وقت کی قدر

کاروبار میں وقت نہایت قیمتی ہوتا ہے اور جسے المقدور اُسے بچانے کی کوشش کرنی چاہیے جو لوگ ایسا نہیں کرتے وہ گویا اپنی ترقی کو نقصان پہنچاتے ہیں، وقت بچانے کی آسان صورت یہ ہے کہ ہر کام کے لیے ایک نظام مقرر کیا جائے۔ اہل معاملہ سے نمٹنے کے لیے اختصار کی عادت ڈالی جائے، اپنا مافی الضمیر نہایت صاف، واضح اور غیر پیچیدہ الفاظ میں ظاہر کیا جائے تاکہ مخاطب کو خود بھی زیادہ بات چیت کی ضرورت پیش نہ آئے، تجربہ کار تاجروں کا قاعدہ ہے کہ وہ اپنے کاروباری امور کو چند الفاظ میں ظاہر کر دیتے ہیں، اور بے فائدہ وقت منہ ساختے نہیں کرتے۔

دوسروں پر اعتماد

خواہ کام کاج کے متعلق ہو خواہ روپے پیسے کے متعلق زبردست وجہ کے بغیر دوسروں پر اعتبار کرنا اکثر نقصان دہ شہابی کا باعث ہوتا ہے، پس تاجر کو لازم ہے کہ دوسروں پر اعتبار کرنے سے قبل حالات پر اچھی طرح غور کر لے۔ وہ لوگ جن میں کامل تجارتی روح پائی جاتی ہے اور جو سچے تاجر کہلائے جانے کے مستحق ہیں بہت کم کسی پر اعتبار کرتے ہیں، لیکن اس کے ساتھ ہی وہ ہر شخص کی عزت کرتے ہیں اور کسی کو نامنصفی کے ساتھ نقصان نہیں پہنچاتے +

غیر متعلق اُمور سے احتراز

تاجر کو چاہیے کہ اپنا سارا وقت اپنے کاروبار کے کاموں اور تہذیبی ترقی کے سوچنے میں صرف کرے، اُسے غیر متعلق باتوں سے ہمیشہ احتراز چاہیئے، ایک تجربہ کار کاروباری آدمی ہمیشہ اپنے ہی معاملات سے سروکار رکھتا ہے اور اپنے ہمسایوں کی اچھی یا بُری باتوں سے کوئی تعلق نہیں رکھتا کیونکہ بے ضرورت دوسروں کے معاملات میں خلل نہ کسی فائدے پر مبنی نہیں۔

نظام کی پابندی

تاجر کا فرض یہ کہ وہ کاروبار کے ہر شعبہ کے لیے ایک نظام مقرر کرے، ہر امر کے لیے ایک وقت اور ہر چیز کے لیے ایک جگہ قرار دے، ایک ماہر تجارت کا مقولہ ہے کہ ”ہر چیز کو اُس کے موقع اور محل پر رہنا چاہیئے اور ہر کام کو اُس کے وقت پر انجام دینا چاہیئے، نظام اور باضابطگی کے ساتھ کام کیا جائے تو کاروبار آسانی اور باقاعدگی کے ساتھ آگے بڑھتا ہے۔“ پس تاجر کے لیے نظام کی پابندی بھی کامیابی کا ایک بڑا راز ہے۔

اہل معاملہ کیساتھ برتاؤ

تجربہ کار ہوشیار تاجر اپنے گاہکوں اور اہل معاملہ کے ساتھ نہایت متحمل اور مہربانی کیساتھ پیش آتے ہیں، اُن کے پریشان کرنے اور دغا خوارہ تکلیف دینے سے آزر دہ اور متعل نہیں ہوتے، گاہکوں کے ساتھ برتاؤ کرنے میں تاجر کی اخلاقی حالت کاراز کھلتا ہے۔ ایک تجربہ کار تاجر کہتا ہے کہ ”خوش خلق مگر باعزت مزاج پیدا کرو، تمہارے خیالات اس قسم کے ہونے چاہئیں جو دوسروں کے لیے لطف و مہربانی سے لبریز ہوں، نا واجب بے تکلفی سے برہیز کرنا چاہیئے مگر سبکے ساتھ خوش خلقی سے پیش آنا چاہیئے۔“ ایک دوسرے ماہر تجارت کا مقولہ ہے

کہ ”یاد رکھو تہاری کامیابی اور تہاری خوشی کا انحصار تہاری طبیعت پر اُسی قدر ہے جتنا تہاری قابلیت پر اس لیے تمہیں لازم ہے کہ تم اپنی طبیعت پر قابو رکھو اور نہ بان کو مطلق العنان نہ ہو اور ذرا سے اشتغال پر بھڑک اٹھنے والی طبیعت نہ رکھو، بلکہ اگر تمہیں جھگڑا ہی کرنا پڑے تو تلفت آمیز الفاظ استعمال کرو اور تہذیبِ شائستگی کے پابند رہو۔

تفصیلات بالا کا خلاصہ

- (۱) کاروباری آدمی اپنے قول و قرار کا بہت پابند ہوتا ہے۔
- (۲) وہ کسی کام کو بے پروائی اور عجلد بازی سے نہیں کرتا۔
- (۳) وہ جس کام کو خود کر سکتا ہے اُسکے لیے کسی دوسرے کو ملازم نہیں رکھتا۔
- (۴) وہ ہر چیز کو اُس کی مناسب جگہ پر رکھتا ہے۔
- (۵) وہ کسی ایسے کام کو ادھورا نہیں چھوڑتا جس کا ہو جانا ضروری ہے اور جسے وہ کر سکتا ہے۔
- (۶) وہ اپنے منصوبوں اور کاروباری معاملات کو دوسروں پر ظاہر نہیں ہونے دیتا۔
- (۷) وہ اپنے گاہکوں کے ساتھ مستعدی اور استقلال سے معاملہ کرتا ہے۔
- (۸) وہ اپنے سرمایہ پر ضرورت سے زیادہ بچاؤ نہیں ڈالتا۔
- (۹) وہ ہمیشہ خرید و فروخت میں نقد کو اُدھار پر ترجیح دیتا ہے۔
- (۱۰) وہ اپنے تمام معاملات بیع و شرا کو صفائی کے ساتھ طے کرتا ہے۔
- (۱۱) وہ کسی ضروری بات کو جبکو اسے لکھ لینا چاہیے اور جسے وہ لکھ سکتا ہے محض اپنی یادداشت پر نہیں چھوڑتا۔
- (۱۲) وہ اپنی تمام ضروری خط و کتابت کی نقل رکھ لیتا ہے اور کاروبار کے متعلق جیسے جیسے محفوظ اور یکساں وغیرہ ہوتے ہیں انہیں ایسے سلیقہ سے مرتب و محفوظ رکھتا ہے کہ ضرورت کے وقت کسی کاغذ کی تلاش میں اُسے وقت و پریشانی نہ ہو۔

(۱۳) وہ کبھی اپنی سیز پر بہت سے کاغذات کا انبار جمع نہیں ہونے دیتا بلکہ ایک جگہ ہر ایک چیز کے لیے معین کر دیتا ہے اور ہر ایک چیز اُسی کی جگہ پر رکھتا ہے۔

(۱۴) وہ ہمیشہ اپنے کاروبار کے سر پر سوار رہتا ہے اور خوب جانتا ہے کہ اگر اُس نے کاروبار چھوڑا تو کاروبار اُسے چھوڑ دینگا۔

(۱۵) وہ اس اصول کی صداقت پر یقین رکھتا ہے کہ جس کسی سے قرضہ وصول ہونے میں شبہ ہو وہ اعتماد کے قابل نہیں ہے۔

(۱۶) وہ اپنے ہی کھاتوں کی ہمیشہ جانچ پر تال کرتا رہتا ہے اور ختمے الامکان احتیاط و توجہ سے اپنے تمام معاملات پر نظر رکھتا ہے۔

(۱۷) وہ اوقاتِ معینہ پر باقاعدہ اپنے کھاتوں کی باقیات گراتا اور نفع نقصان کا غنڈ تیار کرتا ہے اور جن گاہکوں کا حساب کتاب چلتا رہتا ہے اُن سب کے پاس ایک ایک نقل اُن کے حساب کی بھیج دیتا ہے۔

(۱۸) وہ جسے الامکان روپے پیسے کے معاملات اور خط و کتابت کے موقع پر عدالتی کارروائی کرنے میں مروت و لحاظ سے کام نہیں لیتا۔

(۱۹) وہ اپنے اخراجات میں بہت ہی کفایت شعار ہوتا ہے اور کبھی آدمی سے زیادہ خرچ نہیں کرتا۔

(۲۰) وہ بردقت ایک یا دو اشاعت کی کتاب (پاکٹ بُک) اپنی جیب میں رکھتا ہے جس میں کاروبار کے متعلق ہر چھوٹی سے چھوٹی بات اور لوگوں کے پتے وغیرہ تحریر کر لیتا ہے۔

(۲۱) وہ کسی کی طرف سے ضمانت بننے میں نہایت دور اندیشی و احتیاط سے کام لیتا ہے اور جہاں سچی انسانی ہمدردی اُسے ایسا کرنے پر مجبور کرتی ہے تو فیاضی سے اُس کیلئے آمادہ ہو جاتا ہے۔

(۲۲) وہ کاروباری امور کو چند لفظوں میں ظاہر کر دیتا ہے اور وقت ضائع نہیں کرتا۔

(۲۳) وہ سبکے ساتھ عزت سے پیش آتا ہے، ہتیار بہت کم لوگوں پر کرتا ہے اور کیوں بے انصافی و نقصان نہیں پہنچاتا۔

(۲۴) وہ اپنے کاروبار کو ہمیشہ تعلقات پر ترجیح دیتا ہے۔

۷

کاروباری آدمی کا کیرٹر

دنیا میں ہر صنف اور ہر پیشہ کا آدمی ایک خاص کیرٹر رکھتا ہے یعنی اُس میں بعض ایسی عادات و فضائل کا موجود ہونا ضروری ہے جو اُسی کے ساتھ مخصوص ہوں مثلاً علما اور مشوایان مذہب ایک خاص کیرٹر رکھتے ہیں، امرا اور رؤسا میں بعض ایسی مخصوص عادات ہوتی ہیں جنہیں دوسروں سے ممتاز کرتی ہیں، اہل حرفہ میں چند ایسی باتیں پائی جاتی ہیں جنکو اُن کے خاص شعار سے تعبیر کیا جاتا ہے، العرض ہر طبقہ اور ہر پیشہ کے افراد کے لیے ایک خاص کیرٹر ضروری ہے اور اس بنا پر ایک کاروباری آدمی بھی ایک خاص شعار زندگی، مخصوص عادات و فضائل اور ماہرہ الاتینہ کیرٹر رکھتا ہے، جب تک کسی شخص میں یہ کیرٹر پیدا نہ ہو اُس وقت تک وہ صحیح معنوں میں تاجر نہیں بن سکتا، اور نہ اُسے اپنے تجارتی مقاصد میں کامیابی حاصل ہو سکتی ہے۔ لہذا ہم ذیل میں کاروباری آدمی کے کیرٹر پر بحث کرتے ہیں اور تفصیل کے ساتھ بتانا چاہتے ہیں کہ تجارتی زندگی بسر کرنے والوں کے لیے اپنی ذات میں کن اوصاف و عادات کا پیدا کرنا ضروری ہے:-

محنت

وہ لوگ جو کسی کاروبار کا آغاز کرنا چاہتے ہیں اُن کا پہلا فرض یہ ہے کہ محنت کے جو گرنس محنت سے مراد یہ ہے کہ جسم یا دل کسی کام میں خوب صرفیت سے مشغول ہو، وہ تمام عظیم الشان اشیاء جن کو دیکھ کر تعجب ہوتا ہے صرف محنت کا نتیجہ ہیں۔ زمانہ قدیم و جدید کے عجائبات جن میں ہر کے

اہرام بھی شامل ہیں صرف انسان کی محنت کا انعام ہیں، اور جانے کی ضرورت نہیں، اسی بدل کے آہنی سلسلہ کی طرف نظر اٹھانی چاہیے جس نے ملک کے ایک حصہ کو دوسرے حصہ کی تہ سربوٹا کر دیا ہے اور ایک قوم کا دوسری قوم سے رابطہ اتحاد قائم کر دیا ہے، یہ انسانی دست و پا کی جدوجہد کا ایک نمونہ ہے۔

کلیئر ٹڈن صاحب کا مقولہ ہے کہ ”دنیا میں کوئی ایسا علم یا فن نہیں جو محنت سے حاصل نہیں ہو سکتا اسی کی بدولت انسان مختلف ممالک کی زبانیں کھیکھ کر قدرت و منزلت حاصل کر رہا ہے اور دنیا کی کل اقوام کے حالات سے واقفیت پیدا کرتا ہے یہی وہ سنگ پارس ہے جو تمام معنیات بلکہ پتھروں کو بھی سونا بنا دیتا ہے، یہی وہ برکت ہے جو تمام دشمنوں پر فتح پاتی ہے، بلکہ خود دولت کو تحفہ پیش کرنے پر مجبور کر دیتی ہے۔“

مادہ کا طبیعی میلان یہ ہے کہ ساکن رہے یعنی آرام میں رہے اور اس کے سکون کو حرکت کے ٹھنڈل دینے کے لیے ایک خارجی طاقت کے عمل کرنے کی ضرورت ہوتی ہے، اسی خارجی طاقت کا نام محنت ہے، اگر غور کر لیا جائے تو کم و بیش محنت کے بغیر دنیا میں کوئی چھوٹے سے چھوٹا کام بھی انجام پذیر نہیں ہو سکتا، انسان زمین پر رہتا ہے اور صانع قدرت نے انسان کی آرام و آسائش کی کل چیزیں اسی زمین پر پیدا کی ہیں مگر اسی چیزیں بہت کم ہیں بلکہ نہیں ہیں کہ بغیر محنت کیے یا ہاتھ پاؤں ہلانے بقدر کافی حاصل ہوتی ہوں یا قابل استعمال ہوں، قدرت نے اپنے انعامات کی اجرت اور اپنی نعمتوں کی قیمت محنت مقرر کی ہے، جو شخص جس قدر محنت کرتا ہے اتنا ہی انعام پاتا ہے، بڑے بڑے آدمی جن کے نام آج آسمان شہرت پرستارہ کی طرح درخشاں ہیں یونہی اس معراج کمال تک نہیں پہنچے بلکہ یہ کمال ولایت، عزت و شہرت نہایت عرق ریزی اور سعی و کوشش سے حاصل ہوئی ممکن ہے کہ کوئی شخص نہایت ذہین اور تیز فہم ہو مگر کمال محنت کے بغیر حاصل نہیں ہو سکتا۔ کیونکہ صرف زیر کاری اور ذکاوت بغیر محنت ایک امر عبث ہے، ہر شریف نوجوان کا فرض ہے کہ تن دہی، سعی و محنت اور وقت کا مناسب استعمال اپنا شمار قرار دے، اوائل عمر میں لمبی شوق

طبیعت میں ولولے خیالات میں اولوالعزمی، دماغ میں طاقت و دست دپائیں قوت ہوتی ہے، دنیا کے بکھرے بھی کم ہوتے ہیں امیدیں اور جوش و خروش ہمت کے بازوؤں میں پرواز کی قوت پیدا کرتے ہیں اور سبقت یا اعلیٰ درجہ کے لوگوں سے عیسری کا شوق محنت پر مائل کرتا ہے۔ اگر اس میلان کو فوراً کام میں لایا جائے اور سچے دل سے محنت کی جائے تو ہام مراد ملک پہنچا دشوار نہیں ہے لیکن افسوس کہ لوگ حقیقت امر سے اچھی طرح آگاہ نہیں ہیں اور اس لیے وہ دولت پر ضرورت سے زیادہ اعتماد کرتے ہیں اور اُس کے مقابلہ میں محنت پر ہمت کم بھروسہ کھتے ہیں۔ کام خواہ کیسا ہی محنت کا اور کیسا ہی سخت کیوں نہ ہو ستر بخشن اور ترقی کا نمد ہوتا ہے جسمانی محنت بدن کو صحیح اور تندرست رکھتی ہے اور دماغی محنت دل کو تسکین دیتی ہے اور فکر و تشویش دور کر دیتی ہے، معزز اور غریب دمی کیلئے محنت خواہ کتنی قسم کی ہو عیب نہیں ہو بلکہ باعث عزت ہے کیونکہ اُس نے اپنی روح اور اپنے دل کو دوسروں کی دستگیری کا غلام نہیں بنایا۔ اور آزادی و خودداری کی عزت قائم رکھی، جو لوگ چھوٹے چھوٹے درجوں سے ترقی کر کے مدایج عالیہ پر پہنچتے ہیں اُن کو شرمندہ نہیں ہونا چاہیے بلکہ فخر کرنا چاہیے۔

علم ہو یا دولت یا کوئی اور شے محنت کے بغیر اُس کا حصول ناممکن ہے، جو لوگ محنت سے بھاگتے ہیں اور مشکل کا مقابلہ کرنے سے بچتے ہیں انہی پر شکلیں زیادہ پڑتی ہیں، فطرت کا قاعدہ یہ ہے کہ جو لوگ صرف مشکلوں سے بچتے یا آرام طلبی کی خاطر محنت سے کنارہ اختیار کرتے ہیں اُنکو تکالیف سے نجات نہیں ملتی۔

ہر کیف محنت ہی انسان کو کمال تک پہنچا سکتی ہے، محنت ہر طرح کے علم و فضل میں یدِ طولیٰ بخشتی ہے، محنت، قومیت، شرافت، اور بزرگی کا انعام دیتی ہے، محنت اُن جو ہروں کو جو قدرت نے طبیعت میں ودیعت رکھے ہیں چمکا دیتی ہے اور مشکلات کو ہل کر دیتی ہے، یہ بات یاد رکھنے کے قابل ہیں کہ جن لوگوں نے اس نایاب ہل چل ڈال دی ہے وہ اتنے ذہین نہیں تھے جتنے متصل صابن بے خوف اور محنتی تھے۔ اٹلی کی ایک ضرب المثل ہے کہ ”جو شخص آہستہ آہستہ ٹھیک ٹھیک کر چلتا ہے

وہ بہت دور تک چل سکتا ہے، اگر ہم لوگوں کو محنت کی عادت پڑ جائے تو سب کام آپ سے آپ آسان ہو جائیں، سر رابرٹ پیل نے انگلستان کی پارلیمنٹ میں جو شہرت حاصل کی وہ ذہانت کی وجہ سے نہیں بلکہ صرف محنت کی وجہ سے حاصل کی۔

ہر نوجوان شخص کو یاد رکھنا چاہیے کہ اس کی خوشی اور ترقی خود اسی پر اور اُس کی کوشش و محنت پر منحصر ہے اُس کو اپنے چلنے کیلئے آپ راہ بنانی ہے، فاقوں میں مرنا یا عیش کرنا اُسی پر موقوف و منحصر ہے، شخصی اور قومی ترقی کی جڑ محنت ہے اور اس لیے جن لوگوں کو دنیا میں کچھ کرنا ہے وہ محنت کی عادت ڈالیں اور اُسے اپنی زندگی کا شعار قرار دیں۔

کفایت شعاری

ایک کاروباری آدمی کی محنت و جانفشانی کا لازمی ثمرہ دولت ہے، لیکن دولت ہاتھ آنے کے بعد جو سب سے بڑی مشکل درپیش ہوتی ہے وہ اُس کا مناسب استعمال اور اسراف و بجا مصارف سے اس کا تحفظ ہے، دولت کی مقدار زیادہ ہو یا کم لیکن فساد و فحشاء سے اُسے بچاؤ خطرہ ہے اور اس لیے نہایت ضروری ہے کہ ایک کاروباری آدمی جتنا محنتی ہو اتنا ہی کفایت شعار بھی ہو لیکن کفایت شعاری کا یہ مطلب نہیں ہے کہ کوئی شخص ضروریات کو بھی نظر انداز کر دے ہر شخص اچھی طرح جانتا ہے کہ اُس کا کتنا صرف ضروری ہے اور کتنا غیر ضروری، جو روپیہ کاروبار کی ترقی اور توسیع میں صرف کیا جائے اور جس سے آئندہ منافع کی توقع ہو وہ فساد و فحشاء سے بچتا ہے، لیکن جن مصارف کے بغیر کام چل سکتا ہو اور کوئی ناگوار فرق نہ پیدا ہوتا ہو وہ بیشک فساد و فحشاء میں شامل ہیں، ایک کاروباری شخص کو دو قسم کی کفایت شعاری کی ضرورت ہے ایک وہ جو اُس کی اپنی ذات اور شخصی حالات سے تعلق رکھتی ہے، اور ایک وہ جسے کاروبار میں برتنظر رکھنا اُس کے لیے ضروری ہے۔

اگرچہ ہر شخص اپنے مخصوص حالات کی بنا پر کفایت شعاری کے مواقع خود ہی پیدا کر سکتا ہے۔

تاہم اصولی طور پر کہا جاسکتا ہے کہ ایک کفایت شعار شخص کا پہلا فرض یہ ہے کہ آمدنی کا تھوڑا حصہ
خواہ کئی قدر تھوڑا کیوں نہ ہو آئندہ کی حاجتوں کے لیے جمع کرے، جو کچھ خریدا جائے اسکی قیمت نقد
ادا کر دی جائے اور قرض کے کچھ بڑے سے بڑے نہیں کیا جائے، نیز یہ انتظام کیا جائے کہ کوئی چھوٹا
قرض لینے کی ضرورت نہ ہو، جس کام میں روپیہ لگایا جائے پہلے اُسکے نفع و نقصان کو اچھی طرح
سمجھ لیا جائے اور جس کام کا نفع یقینی نہ ہو اُس میں روپیہ صرف نہ کیا جائے آمدنی کا باقاعدہ
حساب رکھا جائے، جو چیز خریدی جائے اُسکو احتیاط سے خرچ کیا جائے اور اسکا لحاظ رکھا جائے غفلت
کے باعث کوئی شے خراب ہونے پالے، ہر شے کا استعمال سلیقہ کیساتھ کیا جائے۔

فارغ البالی کے زمانہ میں آئندہ کیلئے فراہم کرنا پیش بینی اور صفت محمود ہے، ایسے
ضرور ہے کہ خرچ آمدنی سے زیادہ ہو بلکہ کچھ نہ کچھ ہمیشہ پس انداز ہوتا رہے، اگر روزمرہ کا
حساب قلمبند کیا جائے تو خواہ مخواہ یہ بات پیش نظر رہتی ہے کہ روپیہ کس کس طرح ضرور ہوتا ہو
اور ان مصارف میں کون کون سے ضروری یا غیر ضروری ہیں، آمدنی میں سے کچھ نہ کچھ بچا نا خواہ
اُسکی مقدار قلیل ہی کیوں نہ ہو نہایت ضروری ہو کیونکہ اس سے طبیعت کو خوشی پیدا ہوتی ہے اور
اطمینان نصیب رہتا ہے اور اگر آمدنی سے زیادہ ایک پائی بھی خرچ ہو تو جان لو کہ دفعہ رفتہ
بربادی آتی ہو کیونکہ اس صورت میں ضرور قرض لینا پڑے گا اور قرض بربادی کی جڑ ہے، اگر آمدنی
کم ہے تو خرچ کو بھی کم کر دینا ضرور ہے، ظاہری شان و شوکت کی حاجت نہیں، عمدہ کھانے اور عمدہ
لباس کی ضرورت نہیں، خدمتگاروں کے بدلے خود اپنا کام کرنا گوارا کرنا چاہیے مگر قرض نہیں لینا چاہیے
جو شخص قرض لیتا ہے وہ ہمیشہ بخیہ دہتا ہے، قرض کی مصیبت سے بچنے کا واحد ذریعہ کفایت شعار ہے۔
انسان کے لیے صرف یہی ضروری نہیں کہ اکتسابِ معاش کے وسیع وسائل اختیار
کرے اور اُن کو پوری طرح کام میں لائے بلکہ یہ بھی لازم ہے کہ جو کچھ حاصل ہو اُسکا ایک
حصہ اپنے پاس اندوختہ کے طور پر رکھے، کیونکہ اگر انسان جو کچھ کالے وہ سب خرچ کر دے
تو اس کے یہ سنی ہیں کہ محنت و کاہلی کا انجام ایک ہے عقلمندی یہی ہے کہ مجبوری اور بیکاری

کے زمانہ کا خیال رکھا جائے، اور اچانک ضرورتوں کے واسطے بطور پیش بینی کچھ نہ کچھ پس انداز کیا جائے۔

کفایت شکاری بہت سی ناجائز باتوں سے بچائی اور پھیر گار بناتی ہے، انسان کو خیال نہیں کرنا چاہیے کہ اگر زیادہ رقم پس انداز نہیں ہو سکتی تو عورتی رقم کو کیا بچایا جائے قطرہ قطرہ دریا اور دانہ دانہ خرمن کے اصول پر چند روز میں ایک محتذبہ رقم پس انداز ہو جاتی ہے اور ضرورت کے وقت نہایت کار آمد ثابت ہوتی ہے۔

کفایت شکاری کیلئے حقیقت بڑے عزم و حوصلہ کی ضرورت نہیں صرف طبیعت پر عورت اساقا بور کا رہے۔ یعنی انسان صرف دل بہلانے یا ذرا دیر کی واہ واہ کیلئے غیر ضروری اخراجات نہ کرے، جب کفایت شکاری کی عادت پڑ جاتی ہے اور کچھ روپیہ جمع ہو جاتا ہے تو اُسکے فوائد خود بخود نظر آنے لگتے ہیں، حوادثِ زمانہ اور واقعات غیر اختیاری کے وقت مصیبت کی گھڑیوں میں اپنا پیسہ بے منت کام آتا ہے۔ دوسروں کی مخادات اور فیاضی سے کام نہیں چلتا۔ اگر کوشش بیکار جائے اور کچھ پس انداز نہ ہو سکے تو بھی کوششِ منفعت سے خالی نہیں اور کچھ ہوگا تو طبیعت میں احتیاط اور انضباط ہی پیدا ہو جائیگا اور نفوٹ خوجی کی عادت چھٹ جائیگی۔ بیہودہ مشغل اور بیہودہ جذبات رُک جائیں گے۔

ایک کاروباری شخص جب تک کفایت شکاری اختیار نہ کرے اُس وقت تک اپنے اہل مال میں اضافہ نہیں کر سکتا جبکہ یہی معنی میں کہ وہ اپنے کاروبار میں توسیع و ترقی کی کوئی صورت نہیں نکال سکتا، کفایت شکاری ہر شخص کیلئے نہایت ضروری ہے اور سرمایہ پس انداز ہر شخص کو وقعت پر فائدہ پہنچاتا ہے، لیکن ایک تاجر کو کفایت شکاری اور پس اندازی کی سب سے زیادہ ضرورت ہے، دیگر اشخاص کے پاس اگر کوئی رقم پس انداز ہوتی ہے تو انہیں صرف اسی قدر فائدہ پہنچتا ہے کہ وقت پر کام آتی ہے۔ لیکن ایک تاجر کے سرمایہ میں جس قدر اضافہ ہوتا ہے اسی قدر اُس کے منافع میں ترقی اور کاروبار میں کامیابی حاصل ہوتی ہے، بقول فرانسس ہارز۔ اگر رقم

اپنی زندگی آرام سے بسر کرنا چاہتے ہو تو کفایت بخاری کو فرض سمجھو، یہ صفت اس قابل ہے کہ ہر شخص اس سے موصوف ہو، آزادی اسی کے ذریعہ سے حاصل ہوتی ہے اور آزادی کا حاصل کرنا ہر ذی ہوش خصوصاً بلند حوصلہ انسان کا فرض اولین ہے۔

ایمانداری اور دیانت

افلاطون کا مقولہ ہے کہ ”اگر انسان دنیا میں خوش حال رہنا چاہتا ہے تو اُسے دیانت و راستبازی اختیار کرنی چاہیے، دیانت انسان کا تمام بچ و غم دور کر دیتی ہے“ راستبازی اور دیانت داری مختلف طور پر ظہور پذیر ہوتی ہیں، یہ انصاف پسند، متدین اور اُس شخص کی علامات ہیں جو ذاتی مفاد و منفعت کے لیے تمکو دھوکا نہیں دیگا، پورے اوزان، ٹھیک پیمانے، سچے نمونے، پورا کام اپنے فرض کی بجائی بجا آوری، نیک چلن اور دیانت دار اشخاص کی نشانیاں ہیں، ایک چینی مثل ہے اور ہندوستان میں بھی مستعمل ہے کہ ”جس برتن میں کھانے کو لے اُس میں چھید نہیں کرنا چاہیے“ یعنی جن ذرائع سے ہلو فوائد حاصل ہو رہے ہیں اُن کو بے ایمانی اور بددیانتی سے تباہ نہیں کرنا چاہیے، ایک شدید مذہبی گناہ سے قطع نظر دنیا میں بھی وہ تجارت کبھی سرسبز نہیں ہو سکتی جس کی بنیاد بے ایمانی پر ہو، کاروبار کا استقلال اور فروغ صرف ایمان اور دیانت پر منحصر ہے۔

مسٹر ہولی یوگ کا بیان ہے کہ ”چودہ سال کے تجربے کے بعد اب مجھے معلوم ہوا ہے کہ کس طرح ایمانداری اور دیانت سے کام کرنے میں فائدہ ہوتا ہے، میں دیانت داری کو تمام اوصاف پر ترجیح دیتا ہوں۔

ڈاکٹر سموئل لکھتے ہیں کہ ”ہم میں بہت سے تجارت کی خرابی کے شکی میں نگر کیا بہت کچھ خرابی اس میں ہماری ہی بدولت پیدا نہیں ہوئی، تجارتی دفاتروں میں کس قدر چالاکیاں اور یاریاں کی جاتی ہیں۔ اور دوسروں سے جلد از جلد روپیے لے لینے کی کوشش میں ایمان و دیانت

کو بالکل نظر انداز کر دیا جاتا ہے۔ صبر و تحمل سے کام کرنے اور ایمان و دیانت کے ساتھ روزی کمانے کی بجائے لوگ دفعۃً امیر بن جانا چاہتے ہیں، زمانہ کا حال تجارت کی طرح نہیں بلکہ قمار بازی کی طرح ہے، اس کی رفتار اس قدر تیز ہے کہ کسی شخص کو اُس سے یہ پوچھنے کی فرصت نہیں کہ کس قدر لوگ راہ سے بھٹک کر خندق میں جا پڑے ہیں۔ بہر کیف جو لوگ جلد سے جلد متول کے درجہ تک پہنچنے کی کوشش کر رہے ہیں کسی طرح بے گنہ نہیں کہے جاسکتے۔

بڑے بڑے تجارتی شہروں میں نوجوان لوگ ارباب تجارت کی با اقبال زندگی دیکھ کر دنگ رہ جاتے ہیں کیونکہ وہ نہایت دولت مند سمجھے جاتے ہیں، ہر دروازہ اُن کے لیے کھلا رہتا ہے، سوائی میں اُن کی بڑی توقیر ہوتی ہے، وہ اپنے ہر ارادہ پر دل کھو کر روپیہ صرف کرتے ہیں، یہ کامیاب زندگی اُن کو مناظرہ دیتی ہے، اور وہ اُسے جلد سے جلد حاصل کرنے کی تمنا میں بددیانتی، اور بے ایمانی کا ارتکاب کرتے ہیں لیکن آخر کار اس کا نتیجہ ہمیشہ ہلک اور برباد کن ثابت ہوتا ہے۔

دنیا میں جن لوگوں نے کامیابی اور ترقی حاصل کی ہے، ہمدن ممالک کے جو تاجر اس وقت اپنی ثروت و متول میں ضرب المثل ہیں اُنکی ترقی اور کامیابی کا راز اُن کی ایمانداری اور دیانت میں منصر ہے۔ کسی شخص کو ہمیشہ کامیابی حاصل نہیں ہوتی اور ایسا کوئی کاروباری آدمی نہیں جس کو سخت سے سخت آزمائش کے مواقع پیش نہ آئے ہوں، لیکن ان مواقع پر نہایت قدم رہنا اور اپنی دیانت و ایمان کو قائم رکھنا مشکلات دور کر دیتا ہے اور سخت باؤسیوں اور نا کامیوں کے بعد بھی ایک دفعہ کامیاب بنا دیتا ہے، پھر یہ کامیابی اور اسکی مسرت دیر پا اور مستقل ہوتی ہے جو لوگ اپنے کاروبار میں ایمان اور دیانتداری کی اس پرٹ لمحو نہیں کھتے وہ صرف اخلاق و مذہب ہی کی نظر میں گناہگار نہیں ہیں بلکہ قانون کی طرف سے بھی اُنہیں طمانیت خاطر نصیب نہیں۔ چنانچہ عیار اور بے ایمان تاجروں کے مقدسے آئے دن عدالتوں میں پیش ہوتے رہتے ہیں اور اُن کی خوفناک سزائیں دوسروں کو عبرت کا سبق دیتی ہیں، ایک کاروباری آدمی کے معاملات کا انحصار بہت کچھ اسکی ساکھ اور اعتبار پر ہے اور ظاہر ہے کہ جب تک وہ ایماندار نہ ہوگا

اُس وقت تک اُس کا اعتبار قائم نہیں ہو سکتا۔ پس جو لوگ تجارتی میدان میں آنا چاہتے ہیں اُن کو لازم ہے کہ دیگر اوصاف حمیدہ کی طرح اپنی ذات میں ایمان و دیانت کا روشن وصف بھی پیدا کریں اور اُن کا یہ معاملہ ایمان و دیانت کی روشنی میں انجام پذیر ہو۔

الغرض افعال میں دیانت اور اقوال میں صداقت ایک کاروباری آدمی کیلئے نہایت ضروری ہے، اس سے دیگر فوائد کے علاوہ نیکنامی اور شہرت حاصل ہوتی ہے، دنیا میں شخص راست باز و ایسا عمل آدمی سے معاملہ کرنا پسند کرتا ہے، جب لوگوں کو یہ معلوم ہو جاتا ہے کہ فلاں شخص سچ بولتا ہے اور ہر چیز کا عیب و صواب صاف کہہ دیتا ہے تو اُن کو اُس سے معاملہ کرنا بہل اور قابلِ اطمینان معلوم ہوتا ہے، سچائی کے بغیر انسان کی عزت قائم نہیں رہ سکتی۔

اکثر ایسا ہوتا ہے کہ بد دیانت آدمی اول اول فرد غلط پاتے ہیں، یہ فرد غلط نہایت پائیدار ہوتا ہے اور بہت جلد ہی اُن کی بددیانتی لوگوں کو معلوم ہو جاتی ہے، راست باز اور ایماندار آدمی اگرچہ بدیر چھوٹے پھلتے ہیں لیکن بالآخر وہی زیادہ نفع میں رہتے ہیں اور سچ تو یہ ہے کہ ایسی ناکامی جس میں عزت و وقعت قائم رہے، بے آبروئی کی بجائے سیابی سے بدرجہا بہتر ہے۔

خوش اخلاقی

ایک کاروباری آدمی کے لیے خوش اخلاقی بہت ہی ضروری اور لازمی صفت ہے، کیونکہ کوئی شخص کسی ایسے آدمی سے معاملہ کرنا پسند نہیں کرتا جسکی بد مزاجی کے سبب سے خوشی تو دور کنار کوفت اور انقباض حاصل ہو، اس لیے تمام تاجروں، صنعتوں، وکیلوں اور پبلک سے تعلق رکھنے والے اشخاص کے لیے اپنا طریقہ مدارات و دلکش دہلیز رکھنا خاص طور پر ضروری ہے، خوش اخلاقی تمام ایسے کاموں کو جن میں دوسروں کی شرکت کی ضرورت ہو بہل کر دیتی ہے تمدن کے تعلقات میں لطف و محبت پیدا کرتی ہے اور امورِ دنیا کے سرانجام میں بہت کچھ مدد دیتی ہے، کج خلقی دلوں میں بخشش اور کبیدگی پیدا کر کے لوگوں کو ایک دوسرے سے

الگ کرتی ہے اور معاملات میں سدا رہا ہوتی ہے، کسی کا قول جو کہ خندہ پیشانی ہونا خوبصورت ہونے سے بہتر ہے۔ اچھی اچھی تصویریں یا صورتوں کو دیکھ کر کوئی اتنا خوش نہیں ہوتا جتنا خوش اخلاق آدمی سے ملے۔ مہربانی کے چند الفاظ مخاطب کا دل شیر کرنے کے لیے کافی ہوتے ہیں، ایک راسی محبت آمیز بات اور اوسنے اسی عنایت دل میں گھر کر لیتی ہے، ہمارے افعال و اقوال سے ہماری طبیعت کا اندازہ ہوتا ہے، پس دلوں میں گھر کرنے کا اس سے بہتر کوئی طریقہ نہیں کہ لوگ مدارات سے ہمارے گرویدہ ہو جائیں، بعض لوگ اگرچہ صاف باطن اور نیک طبع ہوتے ہیں لیکن ان کی ظاہری بے دماغی لوگوں میں اُن کی طرف سے نخوت و رعوت کا شبہ پیدا کر دیتی ہے اور اس وجہ سے اُن کے دیگر اوصاف کی قدر بھی جاتی رہتی ہے۔

ایک کار: باری آدمی کو سب سے زیادہ خوش اخلاق بننے کی ضرورت ہے، کیونکہ اُسکو براہ راست پبلک سے تعلق رہتا ہے اور پبلک کے میلان اور رجحان پر اُس کی کامیابی اور تجارتی سرسبزی کا انحصار ہے۔ جو تجارت پیشہ لوگ اپنی خُص معاملت، دیانت داری اور عام خوش اخلاقی کی وجہ سے پبلک میں ہر دلعزیز ہو جاتے ہیں، اُن کی کامیابی اور ترقی کو زیادہ عرصہ درکار نہیں ہوتا۔ علاوہ بریں خوش اخلاقی کی وجہ سے بعض اوقات ارباب تجارت کو ایسے نالائے بھی پہنچ جاتے ہیں جو کچھ خلقی اور ترشروی کی حالت میں قطعاً ناممکن ہیں، ظاہر ہے کہ جب کوئی تاجر اپنے اخلاق حمیدہ کی وجہ سے اپنے گاہکوں کے دل میں وقار و محبت پیدا کر لے گا تو نہ صرف وہ گاہک اُسکے لیے مستقل ہو جائیں گے بلکہ اُن کے توسط اور کوشش سے مزید خریدار بھی اُسے ہم پہنچیں گے اور اس طرح چند روز میں اُس کا کاروبار وسیع پیمانے پر ترقی کر جائیگا۔

ارباب تجارت کے لیے خوش اخلاقی کی جیسی سخت ضرورت ہے وہ کچھ زیادہ قابل تشریح نہیں کیونکہ خوش اخلاق اور بد اخلاق تاجروں کی مثالیں ہمارے سامنے موجود ہیں اور ہم دیکھ رہے ہیں کہ ان دونوں میں سے کس کو زیادہ کامیابی اور سرسبزی حاصل ہے، دنیا میں جن لوگوں نے مستقل اور دیر پا کامیابی حاصل کی ہے اور جن کے نام اس وقت شان و

عظمت کے ساتھ لیے جاتے ہیں وہ اپنے دیگر اوصاف کی طرح خوش اخلاقی اور حسن سلوک کی اعلیٰ صفت سے بھی متصف تھے، پس ہمارے وہ احباب جو ایک تاجر اور کامیاب تاجر کی حیثیت سے دنیا میں نمایاں ہونا چاہتے ہیں خوش اخلاقی کو اپنے لیے اُتنا ہی ضروری سمجھیں جتنا وہ اپنی تجارت کے لیے سرمایہ اور محنت کو ضروری خیال کرتے ہیں۔

عمدہ چالِ حلین

کاروبار کی سرسبزی، تجارت کی کامیابی اور عام ہر داخلہ و برائی کے لیے عمدہ چالِ حلین نہایت ضروری ہے، نیک چلنی انسانی اوصاف میں ایک اعلیٰ ترین درجہ رکھتی ہے، یہ دلوں پر حکومت کرتی ہے اور اس لیے جس نے اس پر قبضہ کر لیا اُس نے درحقیقت ایک بڑی حکومت حاصل کر لی سو سائیں اسے خاص وقار حاصل ہے، اس کی طاقت دولت سے بڑھ کر ہے، جو باتیں دولت سے حاصل ہوتی ہیں وہ اس سے بھی حاصل ہوتی ہیں، فرق اتنا ہے کہ اس پر کوئی حسد نہیں کرتا۔ نیک چلنی کی طاقت لازوال ہے، کیونکہ یہ دل کی سچی عزت، عزم و پختگی اور استقلال کا نتیجہ ہے اور یہ ایسی صفت ہے جس پر انسان ہمیشہ اعتماد کرتا ہے۔

نیک چلنی فطرت کی ایک پاکیزہ صورت کا نام ہے یا یوں کہنا چاہیے کہ تمام اخلاقی صفات بعنوان شائستہ کسی ذاتِ واحد میں مجتمع ہو جانا نیک چلنی ہے، نیولین کا قول ہے کہ جنگ میں تو اُسے بھیمہ پر قوائے ملکیہ کا زور ایسا ہی قائم رہتا ہے جیسا دن کا زور ایک پُر قوت، محنت اور قوی تہذیب ذاتی چالِ حلین پر موقوف ہے اور کل عدالتیں اسی پر مبنی ہیں، خواہ کوئی انسان علمی یا فطرت میں کامل نہ ہو اور دولت بھی کم رکھتا ہو لیکن اگر اُس کا چالِ حلین عمدہ ہے تو اسکی قدر و منزلت ہمیشہ زیادہ ہوتی رہیگی، خواہ وہ پارلیمنٹ میں ہو یا بینک گھر میں، دوکان میں ہو یا بازار میں ایسی نہ معلوم کتنی ہستیاں ہیں جنہوں نے محض اپنی نیک چلنی کی بنا پر عزت و وقار اور اعتبار حاصل کیا ہے۔ فرینک لن لکھتا ہے کہ میں نے جو ترقی حاصل کی وہ لیاقت سے نہیں بلکہ

گھر سے پن اور نیک چلنی سے، دنیا کی دیگر قوتوں کی طرح نیک چلنی بھی ایک طرح کی طاقت ہے۔ دماغ دل کے بغیر، ذہانت نیک چلنی کے بغیر، چالاکی نیکی کے بغیر، بیشک ایک قوت سے تعبیر کی جاسکتی ہے۔ لیکن صرف نقصان پہنچانے والی قوت سے لارڈ اور سکائن کا یہ قول اقبال ہے کلاس کو آب زر سے لکھا جائے، وہ فرماتے ہیں کہ ”جوانی میں میرا دستور تھا کہ جب کسی کام کو شروع کرنا چاہتا تو پہلے کانفرنس (ضمیر) سے پوچھ لیتا پھر اُس کے کہنے کے مطابق شروع کرتا، اور نتیجہ خدا پر چھوڑ دیتا میں بڑھاپے تک اسی اصول پر عامل رہا۔ مجھے اپنے اس اصول پر کبھی کسی طرح کی ندامت نہیں ہوئی اور میں دیکھتا ہوں کہ میں نے دنیا میں جو کچھ عزت اور کامیابی حاصل کی وہ محض اسی کی بنا پر کی۔ میں اپنی اولاد کو بھی ہدایت کرتا ہوں کہ وہ اسی زرین اصول پر عمل کرے۔“

بہر کیف زندگی کا مقصد اولین یہ ہونا چاہیے کہ چال چلن اچھا ہو، نیک چلن انسان کو لازم ہے۔ کہ آفتاب کی طرح ظاہر و باطن، گھر باہر، ہر جگہ یکساں چمکتا رہے، ضمیر کی قوت جب تک زور آور نہیں ہوتی اور چال چلن پر اپنا اثر نہیں ڈالتی اُس وقت تک کیرکٹر مضبوط نہیں ہوتا اکثر راستی سے قدم پھسل جاتا ہے اور لاپچ انسان کو جتنا مصائب کر دیتا ہے بظاہر صاحب فرماتے ہیں کہ ”انسان کو لازم ہے کہ اپنی تعلیم آپ کرے اور لاپچ سے ہمیشہ بچتا رہے۔ اگر وہ نیکی کو اپنی عادت بنائے تو اس پر نیکی کرنی اُسی طرح آسان ہو جائیگی جس طرح پہلے بدی کرنی آسان تھی۔“

شرافت کا معیار مختلف لوگوں کی نظریں مختلف ہے لیکن درحقیقت شرافت یہ ہے کہ طبیعت عالی ہو، عصبیت و افلاس میں بھی اپنی حالت پر قائم رہے، شریف وہی ہے جو گھبرا اور نیک ہے اور ہمیشہ سچ بولتا ہے، اُسکو ہمیشہ اپنی عزت کا خیال رہتا ہے، اپنے منہ کی ہدایتوں پر چلتا ہے اپنی طرح دوسروں کی عزت کا بھی اُسے یکساں خیال ہے اُسے اپنی بات، افسوس اور ان کا پاس ہے اُسکا چال چلن اعلیٰ درجہ کا ہے، قولہ نے شریف آدمی کی تعریف کی ہے کہ ”جو بدکاریوں سے پاک، کاروبار میں منصف، بات کا پختا، ماتحتوں پر مہربان، مستقل مزاج

صحفی، بڑے کاموں میں ہمیشہ دلیری کے ساتھ مستعد ہو، اگر اقتصادی پہلو سے دیکھا جائے جو ایک کاروباری آدمی کے لیے نہایت اہمیت رکھتا ہے تو بھی نیک چلنی نہایت ضروری ہے کیونکہ یہ انسان کو صد ہا ناجائز مصارف اور فضول خرچیوں سے محفوظ رکھتی ہے۔ یہ بات روز روشن کی طرح عیاں ہے کہ کوئی تاجر جب تک اس کا کیرکٹر اعلیٰ اور چال چلن عمدہ نہ ہو دنیا میں اعتماد و اعتبار اور عزت و وقار حاصل نہیں کر سکتا۔

استقلال و مہمت

کامیابی تجارت کے عناصر میں استقلال و مہمت کو یکساں اہمیت حاصل ہے اور اس کی ضرورت ابتدا سے انتہا تک باقی رہتی ہے، ترقی خواہ کسی ہی عمدہ اور اعلیٰ کیوں ہو اور اس کے حصول کے لیے خواہ کسی ہی جدوجہد کیوں نہ کی جائے لیکن ایک ہی دفعہ حاصل نہیں ہو جاتی بلکہ جس طرح کسان بیج بو کر فصل کا انتظار کرتا ہے، اسی طرح سچی و کوشش کے نتیجے کے لیے صبر و استقلال کے ساتھ انتظار کی ضرورت ہے، جو شخص کسی مینار پر چڑھنا چاہتا ہے وہ زمین کی ہر ایک سیڑھی پر ایک ایک کر کے چڑھتا ہے، یہی حال ترقی کا ہے کہ رفتہ رفتہ حاصل ہوتی ہے، محنت کے بعد صبر سے انتظار کرنا اور اضطراب میں کام خراب نہ کرنا ترقی کا راز ہے۔ دنیا میں کوئی بڑا کام کرنے اور نام و نمود یا کوئی خاص کامیابی حاصل کرنے کیلئے ضرورت ہے کہ طبیعت میں استقلال کے ملکہ کو راسخ کیا جائے۔ صرف بڑے کاموں پر مختصر نہیں یہ صفت چھوٹے چھوٹے کاموں میں بہت مدد دیتی ہے اور انسان کے ہر فعل سے ظاہر ہوتی ہے، مستقل مزاج آدمی بہت سے ناگوار اور مشکل امور پر فتح پالیتے ہیں اور ہر کام جس کا وہ ارادہ کر لیتے ہیں خواہ وہ دیر ہی میں کیوں ہو، کر کے چھوڑتے ہیں، ناامیدی ان کے پاس نہیں پھینکتی اور وہ خوف و خطر کا نام نہیں جانتے۔ وہ جس کام پر کمر باندھ لیتے ہیں، پوری توجہ اور پوری کوشش سے کام لیتے ہیں۔ اور جب تک اسے پورا نہ کر لیں انہیں چین نہیں آتا۔

مشکلات کا مقابلہ کرنے سے بہت سی شکلیں آسان اور بہت سے عقدے حل ہو جاتے ہیں اور بہت سی باتیں جو پہلے محال بلکہ ناممکن معلوم ہوتی تھیں ممکن ہو جاتی ہیں۔ لیکن جو لوگ ہر کام میں ہاتھ ڈالتے ڈرتے ہیں اور فزادہ ای دقتوں کے برداشت کرنے سے دم چراتے ہیں اُن کو ہر کام مشکل اور ناممکن معلوم ہوتا ہے، کامیابی کا راز یہ ہے کہ ہر کام کو شروع کیا جائے اس کی انجام دہی میں پوری طاقت صرف کی جائے انسان کی رائے اور ارادے کو اتنا غیر متعلق نہیں ہونا چاہیے کہ تنکے کی طرح پانی کی رکاوٹ اور ہوا کے جھونکوں سے بہتا اور اڑتا پھرے۔

انسان سہولت، تن آسانی اور آرام و راحت سے نہیں بلکہ مشکل و دقت میں چرنے اور مصیبتیں جھیلنے سے انسان بنتا ہے۔ مصیبتیں انسانی جوہر کو چمکاتی ہیں، دنیا کی بڑی بڑی ایجادوں اور مستم بائشان کاموں کے آغاز میں پہلے ہمیشہ ناکامی ہوئی جو لوگ بلا سہی و کوشش دنیا میں فتح حاصل کرنا چاہتے ہیں اُن کو کامیابی کی امید نہیں کرنی چاہیے، دشواریاں ہوا ہے ایک کمزور آدمی کو ڈرائیں لیکن عالی ہمت اشخاص میں جرأت و استقلال و ہمت زیادہ کرتی ہیں، اور وہ مصائب کے مقابلہ میں مردانہ وار کھڑے رہتے ہیں۔

مسٹر برگ نے اپنی تصنیف میں ایک ایسے سوداگر کا ذکر کیا ہے جو ابتدا میں نہایت ناکام تھا اور برسوں تک اُسے تجارت سے قوتِ لایوت بھی حاصل نہیں ہوا۔ لیکن اُس نے ہمت نہیں ہاری اور بالآخر آج نہایت کامیاب اور دولت مند تاجروں میں اُس کا شمار ہے۔ مسٹر برگ آگے چلکر لکھتے ہیں کہ میں بہت سے ایسے لوگوں کو بھی جانتا ہوں جن کو دنیا میں دوسرے کمانے اور آسودہ بننے کے اچھے اچھے مواقع ملتے رہے لیکن تلون اور عدم استقلال کی وجہ سے وہ بھی کامیاب نہیں ہوئے۔

دنیا میں کوئی ایسا کام نہیں جس میں استقلال کی ضرورت نہ ہو۔ مسٹر ولیم ورث کا مقولہ ہے کہ جو شخص مُذْذَب رہتا ہے وہ کسی کام میں کامیاب نہیں ہوتا۔ دنیا میں صرف وہ لوگ سہ سبزی اور فلاح حاصل کرتے ہیں جو پہلے کھی کام کو اچھی طرح

سوچ سمجھ لیتے ہیں اور پھر جب اُسے شروع کر دیتے ہیں تو پورے غم و استقلال کے ساتھ انجام کو پہنچاتے ہیں۔ استقلال اور ہمت کے بغیر انسان کسی آسان سے آسان منزل کو بھی طے نہیں کر سکتا ایک بڑے غصے کا قول ہے کہ ”افسوس اُن پر جن کے دل پست ہیں“ ڈاکٹر سمول فرماتے ہیں کہ فی الحقیقت استقلال و ہمت کے برابر دنیا میں کوئی نعمت نہیں جب میں غریب کسی کو دیکھتا ہوں کہ صبر سے مصیبت کا مقابلہ کر رہا ہے، سچائی کے ذریعہ قدم ڈنگا دینے والے زور آور جھوٹ پر فتح حاصل کر رہا ہے، اُس کے اعضا چور چور ہیں، پاؤں سے خوں ٹپک رہا ہے مگر ایک ہمت ہی کے سہارے پر وہ آگے بڑھا چلا جا رہا ہے، قدم نہیں روکتا تیور نہیں بدلتے، اپنی تکلیفوں کا تصور بھی نہیں کرتا، مڑ کر بھی نہیں دیکھتا، بس اپنی دھن بہت غرق ہے، اُس وقت میں نہیں کہہ سکتا کہ مجھے کتنی خوشی ہوتی ہے۔“

مستر جیمسن کی رائے ہے کہ اگر جو ان آدمی ہمت اور استقلال پر قائم رہے تو بھیا چاہے دیا ہو سکتا ہے۔“

مذکورہ بالا اہل الرائے اصحاب کے خیالات، حال و ماضی کی مثالوں اور واقعاتِ نثر سے یہ بات عیاں ہے کہ تلون اور غیر مستقل مزاجی اور مشکلات سے مغلوب ہو جانا انسان کو کبھی کامیاب نہیں بنا سکتا، پس جو لوگ اپنی کاروباری زندگی کو کامیاب دیکھنا چاہتے ہیں اور فلاح و سرسبزی کی ستر میں حاصل کرنا چاہتے ہیں اُن کے لیے لازم ہے کہ اپنے آپ کو اعلیٰ درجہ کا مستقل مزاج، دلیر و جری، مشکلات و مصائب پر صابر اور عالی ہمت بنائیں کیونکہ کامیابی کا راز انہی مردانہ اوصاف میں مضمر ہے۔



تجارت کا انتخاب

تعلیم و تربیت کی طرح پیشہ کا انتخاب بھی درحقیقت والدین کا فرض ہے، لیکن اگر والدین پیشہ کا انتخاب نہ کریں یا تجربہ سے اُن کے انتخاب کی غلطی ثابت ہو تو پھر انسان کا فرض ہے کہ اپنے لیے آپ پیشہ کا انتخاب کرے اور جب پیشہ کے لیے تجارت مخصوص کر دی جائے تو تجارت کا انتخاب ضروری ہے۔ یہ انتخاب نہایت احتیاطاً، عاقبت اندیشی اور کامل غور و خوض کے ساتھ عمل میں آنا چاہیے، کیونکہ آئندہ کامیابی یا ناکامی بڑی حد تک اسی پر مبنی ہوتی ہے، جو لوگ اپنی آئندہ زندگی کے پروگرام اور کام کے انتخاب میں عقل و ہوش سے کام نہیں لیتے اور غلبت کیساتھ کوئی مشغلہ اختیار کر لیتے ہیں اُن کو اپنی غلطی کے احساس کا موقع بہت جلد پیش آ جاتا ہے اور وقت و سرمایہ کی کافی مقدار رائیگاں کر کے ندامت کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔

دنیا میں تجارتیں ہزار طرح کی ہیں اور جس طرح انسانی زندگی کی روز افزوں ضروریات و لوازم کا شمار دشوار ہے اسی طرح ان تجارتوں کی تفصیل و تشریح ناممکن ہے۔ پس جو شخص کوئی تجارت اپنے لیے منتخب کرنا چاہتا ہے اُسے انہی تجارتوں کی طرف توجہ کرنی چاہیے جس کا سلسلہ ہمارے گرد و پیش پھیلا ہوا ہے اور جن کے بغیر ہمارے زندگی بسر کرنا یا زندگی کو آرام دہ بنانا دشوار ہے، لیکن کسی تجارت کو اپنے لیے انتخاب کرنے سے پہلے چند امور پر غور کر لینا ضروری ہے۔

سب سے پہلے جس امر پر غور کرنا ضروری ہے وہ اپنی جسمانی حالت ہے، پھر علمی و اخلاقی حالت پھر مالی حالت اور اس کے بعد شخصی حالت و میلان طبع اور مقامی حالت جب تک ان

حالتوں کی طرف سے اطمینان نہ حاصل کر لیا جائے اُس وقت تک کام کا انتخاب اور کاروبار کا اجراء بیکار رہے اور اُس میں خاطر خواہ کامیابی حاصل ہونا بالکل مشتبہ و حیرانی حالت کو ملحوظ رکھنے کی ضرورت یہ ہے کہ جب تک آدمی صحیح القویٰ، صحیح الدماغ اور تندرست و تیز منہ نہیں ہوگا اُس وقت تک وہ اُن محنتوں اور جانفشانیوں کو کما حقہ برداشت نہیں کر سیکے گا جو کسی کاروبار کے اجراء میں کام اور استحکام کے لیے لاجب ہی ہیں، ہم نے اس کتاب کے ایک باب میں مفصل بحث کی ہے کہ کامیابی کے لیے محنت کس قدر ضروری ہے اور جن لوگوں نے دنیا میں کامیابی حاصل کی ہے انکو کبھی کسی جانفشانیوں کو ادا کرنی پڑی ہیں، پس کاروبار کے اجراء سے پہلے یہ دیکھ لینا ہر انسان کا فرض ہے کہ اُسکی جسمانی حالت قابل اطمینان ہو یا نہیں، کیونکہ جو لوگ کمزور اور کمزوری کی وجہ سے پست سمجھے جاتے ہیں اور جنکے ناتوان قوی اُس محنت و مشقت کیلئے آمادہ نہیں ہو سکتے جسکی ایک تاجر کو محنت ضرورت ہے، وہ نہ صرف اپنے نصب العین میں ناکام رہتے ہیں بلکہ دوسروں کے لیے بھی ایک بری مثال قائم کرتے ہیں اور اُن کی ہمت شکنی کا باعث ہوتے ہیں یورپ کے ایک مشہور فرقہ کے ہم آہنگ ہو کر ان لوگوں کو ہم دنیا میں باقی رہنے کے جائز حق سے تو محروم نہیں ٹھہرا سکتے لیکن اتنا ضرور کہیں گے کہ ایسے کمزور اور ناتوان اشخاص کو تجارت کے دشوار گزار اور محنت طلب راستہ کی بجائے اپنے لیے کوئی اور آسان اور سہل الحصول ذریعہ معاش تلاش کرنا چاہیے۔

بہر کیف جسمانی حالت کی طرف سے اطمینان حاصل کر لینے کے بعد جو سوال سامنے آتا ہے وہ علمی اور اخلاقی حالت ہے۔ اخلاقی حیثیت سے ایک تاجر کو جیسا ہونا چاہیے اُسے ہم تفصیل کیساتھ دوسرے باب میں بیان کریں گے لیکن علمی حالت کے متعلق ہمیں اس قدر عرض کرنا ضروری ہے کہ جو لوگ کاروبار شروع کرنا چاہتے ہیں وہ اگر کسی یونیورسٹی کے ڈگری یافتہ نہ ہوں تو کم از کم اُنہیں اپنی مادری زبان کی ضروری نوشت و خواندہ اور انگریزی سے جس کے بغیر آج کل چارہ کار نہیں بقدر ضرورت واقف ہونا چاہیے، اگرچہ تجارت کیلئے علم و فن کی ضرورت

نہیں ہے، جیسا کہ ہم گزشتہ باب میں متقل طور پر بحث کر چکے ہیں۔ تاہم اردو، بنگالی، مرہٹی، یا گجراتی کسی ورنیکلز زبان اور انگریزی سے واقف ہونا ایک ہندوستانی تاجر کو بہت سی مشکلات سے بچا سکتا ہے اور خاص کر ان لوگوں کو جو کوئی کاروبار اس زمانہ میں شروع کرنا چاہتے ہیں صد ہا ایسی باتوں سے جو کام کے اجراء اور استحکام میں سبب راہ ہوتی ہیں محفوظ رکھ سکتا ہے پس جو لوگ تندرست اور صحیح القویٰ ہیں لیکن جاہل مطلق ہیں اُن کو چاہیے کہ کاروبار شروع کرنے سے پہلے ضروری نوشت و خواند میں مہارت پیدا کر لیں تاکہ جس حد تک تجارت کی کامیابی علمی قابلیت سے تعلق رکھتی ہے اُن کو ناکامی کا سامنا نہ کرنا پڑے۔

جسمانی اور علمی حالت کے بعد مالی حالت کا مسئلہ قابلِ غور ہے، اگرچہ ہم اس کے فائل نہیں کہ سرمایہ کے بغیر تجارت ناممکن ہے، چنانچہ ہم نے ایک باب میں اس موضوع پر بھی متقل بحث کی ہے تاہم یہ ماننا پڑتا ہے کہ اگر کسی شخص کے پاس سرمایہ موجود ہو تو وہ اُسے باتِ عدہ استعمال کر کے ایک مفلس کی یہ نسبت کہیں جلد ترقی کر سکتا ہے، اور اُسے سرمایہ کی فراہمی میں تبدیلی مشکلات کا سامنا نہیں کرنا پڑتا۔ علاوہ بریں بہت سی ایسی تجارتیں ہیں جن کو سرمایہ کے بغیر اختیار نہیں کیا جاسکتا۔ اور شروع ہی سے اُن کے اجراء کے لیے ایک بڑی رقم درکار ہے۔ پھر کاروبار کی سلسلہ جنبانی سے پہلے اپنی مالی حالت کا صحیح موازنہ بھی نہایت ضروری ہے کیونکہ تجارت کے انتخاب میں اپنی مالی حالت اور سرمایہ لگانے کی قوت سے واقف ہونا لازمی ہے۔ ایک شخص جبکہ پاس سرمایہ نہ ہو وہ تمام صلاحیتیں ہونے کے باوجود کسی ایسی تجارت میں ہاتھ نہیں ڈال سکتا جس میں سرمایہ کی ضرورت ہے۔ لیکن اس جگہ یہ امر ملحوظ رہنا ضروری ہے کہ ہر تجارت میں سرمایہ کی ایک ہی مقدار درکار نہیں ہے۔ پس نیچے گوازم تجارت کیساتھ ہر شخص کو سوچنا چاہیے کہ اُس کے پاس روپیہ کی جو مقدار ہے وہ کس قسم کی تجارت کے لیے موزوں ہوگی، ایک تندرست (بقدر ضرورت) تعلیم یافتہ اور کچھ نہ کچھ سرمایہ رکھنے والا شخص جبکہ کاروبار کے لیے آمادہ ہو تو اُسے اپنے ذاتی حالات اور فطرتی میلان طبع پر غور کرنا چاہیے۔ ایک ہی تجارت ہر شخص کے لیے موزوں نہیں ہوتی اور ایک ہی

تجارت سے ہر شخص بچیاں دیکھی حاصل نہیں کر سکتا، ایک شخص جو علمی قابلیت نہیں رکھتا، کتابوں کے روزگار سے ایک عالم اور تعلیم یافتہ شخص کی طرح خوش نہیں ہو سکتا۔ اسی طرح ایک تعلیم یافتہ دماغ لکڑی یا چمڑے کے کاروبار سے کما حقہ دلچسپی نہیں لے سکتا۔ ہر شخص کی دلچسپی اُس کے ذاتی حالات و خیالات کے ماتحت ہوتی ہے۔ اس کے ساتھ ہی ہر شخص کو ایک ہی فن یا ایک ہی پیشہ سے مناسبت نہیں ہوتی۔ قدرت نے لوگوں میں جدا جدا مناسبتیں رکھی ہیں۔ پس پیشہ یا تجارت کے انتخاب میں اپنی مناسبت طبع کا ملحوظ رکھنا نہایت ضروری ہے۔ تجربے نے یہ ثابت کر دیا کہ جن کاموں کو طبعی رجحان و مناسبت کا لحاظ کیے بغیر شروع کر دیا جاتا ہے اُن میں کبھی خاطر خواہ کامیابی نہیں ہوتی اور خواہ کسی ہی کوشش کیوں نہ کی جائے لیکن وہ تکمیل کو نہیں پہنچتے۔ مثلاً بعض لوگ ہیں کہ اُنہیں چمڑے کے کاروبار سے قدرتی مناسبت ہے بعض لوگ ہیں کہ وہ لکڑی یا لوہے کی مصنوعات اور اُن کی خرید و فروخت سے واقفیت اور دلچسپی رکھتے ہیں بعض لوگ ہیں کہ اُنکو اشیائے خورد و پی کی تجارت سے دلچسپی ہے۔ اسی طرح بعض لوگ چھاپہ خانے کے کاروبار اور کتابوں کی تجارت کو باطبع پسند کرتے ہیں۔ یہ قدرت کا عجیب فلسفہ ہے کہ جو کام سے انسان کو قدرتی مناسبت ہوتی ہے اُس کے انجام دینے میں اُسے خاص مسرت اور دلچسپی پیدا ہوتی ہے خواہ وہ دوسروں کی نگاہ میں کیسا ہی خشک اور غیر دلچسپ کام ہو کیا یہ امر واقعہ نہیں ہے کہ عین مطالعہ کا خوگر فلسفہ کی کتابیں اُسی دلچسپی سے پڑھتا ہے جس طرح کوئی سطحی الحیال شخص نادلوں کا مطالعہ کرتا ہے اور جس طرح ایک شاعر عمدہ شعر کہہ کر وجد کرنے لگتا ہے اُسی طرح ایک صنّاع کوئی پُرزہ بنا کر، ایک حکیم کوئی دوا تیار کر کے، اور ایک جراح کسی آپریشن میں کامیاب ہو کر خوش ہوتا ہے۔ پس جو لوگ اپنی قدرتی مناسبت اور فطرتی میلان کو ملحوظ رکھ کر مشاغل کا انتخاب کرتے ہیں وہ اپنے فرائض نہایت کشادہ دلی، مسرت اور دلچسپی کے ساتھ ہنسی خوشی انجام دیتے ہیں اور اپنے کام میں نہیں خود بخود وہ انہماک پیدا ہو جاتا ہے جس پر ہر کام کی کامیابی منحصر ہے۔

مذکورہ بالا امور کو ملحوظ رکھنے کے بعد تجارت کے انتخاب کا مسئلہ طے ہو جاتا ہے، لیکن جب انسان اپنے لیے کوئی خاص مسئلہ کاروبار تجویز کر چکتا ہے تو اُس کے لیے صرف ایک سوال باقی رہ جاتا ہے۔ یہ مقامی حالت کا سوال ہے۔ یعنی اب وہ جو کاروبار اختیار کر لیا فیصلہ کر چکا ہے اُس کیلئے کس طرح کے مقامی اور جزائی حالات درکار ہیں اور وہ جس جگہ موجود ہے وہ جگہ اس کاروبار کے لیے موزوں ہے یا نہیں۔ یہ امر واقعہ ہے اور مثالیں اس کی شاہد ہیں کہ اکثر لوگ اپنے کاروبار میں صرف اس لیے ناکام رہے کہ انہوں نے جگہ کے انتخاب میں غلطی کی تھی، حالانکہ اُس کے سوا ان میں ہر طرح کی صلاحیت موجود تھی اور اگر وہ جگہ کا انتخاب بھی موزوں طور پر کر لیتے تو وہ اپنے ملک کے نامور اور کامیاب تاجروں میں شمار کیے جاتے۔

جگہ کے انتخاب میں چند امور کا لحاظ رکھنا ضروری ہے، سب سے پہلے اس بات پر غور کرنا چاہیے کہ جس چیز کی تجارت کی جا رہی ہے اگر اُس کے لیے خام پیداوار کی ضرورت ہو تو یہ خام پیداوار اور زرانی اور افراط کے ساتھ اُس جگہ بہم پہنچتی ہے یا نہیں، اور اگر کاریگروں اور مزدوروں کی حاجت ہے تو خاطر خواہ کاریگر اور مزدور مناسب اجروں پر اُس جگہ حاصل کیے جاسکتے ہیں یا نہیں، اگر ان سوالوں کا جواب مقامی حالات کی طرف سے طمانیت بخشنے والے تو پھر وسائل بار برداری، ذرائع آمد و رفت اور مال کی نکاحی کے مسئلہ پر توجہ کرنی چاہیے اور دیکھنا چاہیے کہ جس مقام کو انتخاب کیا گیا ہے وہ گاڑیوں، ٹھیلوں، ریل، تار، پوسٹ آفس وغیرہ کے لحاظ سے کس حد تک سہولتیں یا مشکلات رکھتا ہے۔ اگرچہ جب تک مقامی حالات ہر پہلو سے مناسب اور قابل اطمینان ہوں اُس وقت تک کامیابی دشوار ہے۔

فرض کیجیے کہ ایک شخص شکر کا کارخانہ قائم کرنا چاہتا ہے، اب اگر اُس نے کارخانہ کیلئے ہندوستان کا کوئی ایسا حصہ انتخاب کیا جہاں شکر کی پیداوار نہیں ہوتی یا بہت کم ہوتی ہے جہاں ریلوے کی کوئی شاخ قریب ترین اسٹیشن نہیں رکھتی تو شکر کے کارخانہ میں خام پیداوار کے بہت فاصلہ سے لانے اور بار برداری پر بہت کچھ صرف ہو جانے کی وجہ کامیابی

مشکل ہے، اسی طرح فرض کیجئے کہ ایک شخص بڑے پیمانہ پر ایک مطبع قائم کرنا چاہتا ہو لیکن وہ اس کام کیلئے ایک یا دو شہر انتخاب کرنا چاہتا ہو جہاں پر پینٹین نہیں ملے، جہاں مشینیں نہیں پائے جاتے، جہاں پریس کے کاموں سے لوگوں کو واقفیت نہیں ہے، جہاں کاروباری آدمیوں اور مصنفین وغیرہ کی اتنی بڑی تعداد موجود نہیں جو پریس کو کام دے سکیں اور جہاں کاغذ و دیگر سامان طباعت مناسب نرخ اور کافی مقدار میں ہر وقت نہیں مل سکتا تو ایسی جگہ مطبع کے قیام میں کبھی کامیابی نہیں ہو سکتی اور جن لوگوں نے سوچے سمجھے بغیر اس طرح کارخانے یا کاروبار کھولے ہیں ان کو آخر کار نقصان اٹھانا پڑا ہے، اور وہ اپنے مقصد میں کامیاب نہیں ہو سکے ہیں۔

امید ہے کہ مذکورہ بالا مثالوں سے یہ بات اچھی طرح ذہن نشین ہو گئی ہوگی کہ جسطرح کسی کاروبار کے لیے دیگر امور ضروری ہیں اسی طرح جگہ کا موزوں اور مناسب حال ہونا بھی لازمی ہے، بہت سے ایسے کام ہیں جو بڑے شہروں میں ہی کامیاب ہو سکتے ہیں اور بہت سے ایسے کاروبار ہیں جن کے لیے قصبات و دیہات موزوں ہوتے ہیں پس جو لوگ کسی کاروبار کی سلسلہ جذباتی کرنی چاہتے ہیں ان کو پہلے اچھی طرح سوچنا چاہیے کہ ان کا کاروبار ممبئی، کلکتہ، دہلی، لاہور میں زیادہ سرسبز ہوگا یا کسی چھوٹے شہر اور جموںی قصبہ میں اسکا بھولنا چھلنا ممکن ہوگا اس موقع پر یہ بتادینا ضروری ہے کہ دنیا میں جس چیز کی زیادہ ضرورت ہے اسی کی زیادہ مانگ ہے اور جس حد تک ضرورت کے مدارج کم ہوتے جاتے ہیں اسی حد تک مانگ بھی کم ہوتی جاتی ہے، اس لحاظ سے وہ کاروبار ایک مستقل سرگرمی اور دائمی مصروفیت رکھتا ہے جو ایسی ضروری اشیاء سے تعلق رکھتا ہو جن کے بغیر زندگی ناممکن ہے پس جو لوگ کاروبار کرنا چاہتے ہیں ان کو اس حقیقت پر غور کر لینا چاہیے کہ مذکورہ بالا اصول کی بنا پر دنیا میں کن چیزوں کی مانگ زیادہ ہے اور کن چیزوں کی مانگ کم ہوگی ان کے ساتھ ہی یہ بھی معلوم رہنا چاہیے کہ جن چیزوں کی مانگ اور کما سی زیادہ ہوتی ہے ان کا منافع کم ہوگا لیکن چونکہ کما سی زیادہ ہوتی ہے

اس لیے تھوڑے منافع کی مجموعی مقدار بھی زیادہ ہو جاتی ہے، اس کے برخلاف کم ضرورت کی چیزوں میں منافع زیادہ ہوتا ہے لیکن چونکہ اُن کی نکاحی نسبتاً کم ہوتی ہے اس لیے منافع کا زیادہ ہونا بحالت مجموعی کچھ بہت مفید نہیں ہوتا۔

مذکورہ بالا بیان کے مطابق یہ بات آسانی سے سمجھ میں آ سکتی ہے کہ دنیا میں جو انسانی آرام و آسائش کے لیے ایک گھر اور انسانی لوازم و ضروریات کے لیے ایک بازار کی صورت رکھتی ہے، سب سے زیادہ مانگ شایے خوردنی کی ہے، کیونکہ اشیائے خوردنی کے بغیر زندگی ناممکن ہے۔ اشیائے خوردنی میں لاکھوں چیزیں ہیں جنکی مشترکہ طور پر اور جڑا جڑا تجارت کی جاتی ہے اور ہر ایک اپنی جگہ پر نہایت زرخیز ہے۔ کوئی شخص علی الصبح ناک کی منڈیوں میں جا کر دیکھے اور بڑے بڑے شہروں کے بازاروں میں بیچ اجناس کا معائنہ کرے تو اُسے معلوم ہوگا کہ ایک ایک لمحہ میں کس طرح ہزاروں ملکہ لاکھوں کے وارے نیارے ہوتے ہیں اور سلسلہ برق کی معرفت نرویل کی تبدیلی اور چڑھاؤ اتار کی خبریں تجارتی حلقوں میں ہر وقت کیسا طلاطم برپا رکھتی ہیں، لاکھوں خاندان اس وقت ہندوستان میں موجود ہیں جنھیں غلہ کی تجارت سے لکھ پتی اور کروڑ پتی بنے ہوئے ہیں، دہلی کے چانول والے اور گڑ والے اپنی دولت میں خاص شہرت رکھتے ہیں، اور اُنہوں نے صرف چانول اور گڑ یہ چکر بھول اشتخاص آدھی دلی کو مول لے لیا ہے۔

اشیائے خوردنی میں غلہ کے علاوہ دودھ، گھی، مکھن، نیل، گڑ، شکر، بسکٹ، ہتھالی میوہ جات خشک و تر اور دوسری ہزار ہا چیزیں شامل ہیں جنکی تجارت مقامی اور شخصی حالات پیش نظر رکھ کر اختیار کی جائے اور طریقہ سے کام لیا جائے تو نہایت کامیاب ثابت ہو سکتی ہے، اشیائے خوردنی کے بعد دوسرا نمبر شایے پوشیدنی کا ہے اور جس طرح اشیائے خوردنی سے، کوئی فرقہ، طبقہ بلکہ کوئی ذی روح مستثنیٰ نہیں ہوا اسی طرح لباس بھی عام و خاص سب کیلئے ضروری ہے، کھانے، پینے اور پہننے اور بھنے کی اشیاء کا کاروبار کبھی سکون و جمود کی حالت میں نہیں رہتا اور اس کے کارکنوں کو ہاتھ پیرا تھ کر کھڑ نہیں بیٹھا پڑتا لیکن اشیائے خوردنی کی طرح اشیائے

پوشیدنی کی بھی صد ہائیں ہیں اور وہ روٹی کے ایک انبار سے لیکر زربفت و کچاب کے تھانوں تک وسعت پذیر ہے۔ اور علی قدر بردارن و ضرورت منفعت بخش ہے۔

اس کے بعد پھر دیگر لوازم زندگی کی ذمت آتی ہے مثلاً جوتا، ٹوپی، لوسے اور لکڑی کی مصنوعات، عمارتی سامان وغیرہ کی تجارت کارآمد و مفید ہے۔ اور پبلک کی نگاہ میں خاص ہیبت رکھتی ہے۔ ضروریات کے بعد آرام و راحت اور عیش و تنعم کے سامان کا درجہ ہے، اور ہندوستان میں بادجو و افلاس و تنگی و تنگی اس سامان کی تجارت بھی ناکام نہیں ہے اور لاکھوں ایسے آدمی ہیں جو لوازم زندگی کی طرح لوازم راحت اور انہماک و تول و نقاست کے سامان کو بھی ضروری سمجھتے ہیں اور اس لیے فیننی اشیاء اور عیش و آرام سے تعلق رکھنے والے سامان کے تاجراہی تجارت سے پورا فائدہ اور کامیابی حاصل کر سکتے ہیں، چنانچہ عطر، تیل، شاکو، سگرٹ، گراموفون، ہارمونیم، موٹر وغیرہ وغیرہ اشیاء کے بعض تاجر تو ایسے کامیاب ہیں کہ ہندوستان کی سطح تجارت کو ملحوظ رکھتے ہوئے انہیں اول درجے کے تاجروں میں شمار کرنا چاہیے۔

الغرض ملک میں ہزار ہائیں تجارتوں کا سلسلہ پھیلا ہوا ہے اور وہ لوگ جو کوئی کاروبار اختیار کرنا چاہتے ہیں مذکورہ بالا قیود کے ماتحت، اپنے لیے ایک شعبہ اختیار کر سکتے ہیں۔

۹

کاروبار کے ضروری شعبے

انتظام کاروبار

ایک کاروبار کرنے والے کے سامنے سب سے پہلے یہ سوال اُٹتا ہے کہ کام کیونکر شروع کیا جائے۔ دفتر کس طرح قائم کیا جائے۔ آدمی کیسے اور کن صفات کے ملازم رکھے جائیں اُن سے باقاعدہ کام لینے کے لیے کیا طریق عمل اختیار کیا جائے، سرمایہ کو کن معقول اور مناسب طریقوں سے صرف کیا جائے، آمد و خرچ اور دیگر ضروری حسابات رکھے جانے کے لیے کونسی صورتیں مناسب ہونگی، کاروبار کی کامیابی کے لیے کونسے وسائل اختیار کیے جائیں۔ ان سب مسائل کو بطرز احسن حل کرنے اور ان مشکلات پر خوش اسلوبی کے ساتھ قابو حاصل کرنا کاروبار کے قیام و استحکام کی پہلی منزل ہے۔

ایک گول پتھر جسے ایک شخص پہاڑ پر لڑھکا کر لیے جا رہا ہے اگر جاتے جاتے رُک گیا تو پھر اُسے دوبارہ جنبش دینے کے لیے دو آدمیوں کی ضرورت واقع ہوگی۔ اگرچہ پہلے صرف ایک ہی آدمی کی طاقت اُس کے لیے کافی تھی، کاروبار کا چلانا بھی گویا ایک گول پتھر کو پہاڑ پر لڑھکا کر لیجانے کے مانند ہے، اگر آپ نے ایک لمحہ اُسے لڑھکانا موقوف کر دیا اور سبکدوش ہو کر آرام کا ارادہ کیا تو پھر وہ پتھر اُٹا واپس ہونے لگے گا اور خود آپ پر آ رہے گا۔ اس موقع پر اگر آپ نے احتیاط نہیں کی تو وہ آپ کو کچل ڈالے گا۔ ورنہ لڑھکتا ہوا زمین پر جا رہے گا۔ اس لیے سخت ضروری ہے کہ لگاتار پتھر کو آپ دھکیلتے رہیں۔ اُس کی رفتار میں وقفہ نہ واقع ہو تاکہ

وہ پہاڑ کی چوٹی تک پہنچا جائے۔

کسی کاروبار کی ابتدائی حالت میں سب سے زیادہ خطرناک یہ امر ہے کہ کوشش کی تیز سست کر دی جائے۔ بہت سے اشخاص کی ترقی تنخواہ بڑھنے پر رک جاتی ہے۔ اسی طرح بہت سے کاروباری اشخاص کاروبار کو بڑے پیمانے تک پہنچ کر کوشش موقوف کر دیتے ہیں لیکن جیسے ہی وہ اپنی کوششوں کو موقوف کرتے ہیں اور ذاتی توجہ اور جدوجہد ترک کرتے ہیں اُنکے کام کی ترقی اور پیش قدمی موقوف ہو جاتی ہے، اور رفتہ رفتہ کاروبار کا شیرازہ منتشر ہو جاتا ہے پس اگر آپ کا کاروبار سست ہو جائے، اگر تجارت ماند پڑ جائے، اگر گہرائی کے گاہک خرید و فروخت چھوڑ دیں اور نئے گاہک بھی نہ آئیں، اگر منافع اور آمدنی اتنی نہ ہوتی ہو جتنی چاہئے یا کسی لحاظ سے آپ کا کاروبار طمانیت بخش نہ ہو، پس آپ کو چاہیے کہ اپنے کاروبار کی تمام جزئیات اور کلیات پر گہری نظر ڈالیں اور غور کریں کہ کس پہلو سے مشکلات پیدا ہو رہی ہیں۔ ایسی حالت میں کہ قدیم اور جدید خرید و معاملہ ترک کر رہے ہیں سمجھ لینا چاہیے کہ کاروبار میں کوئی خرابی مفروضہ واقع ہوئی ہے اور ضرورت ہے کہ آپ اپنے کاروبار کی از سر نو درستی و اصلاح پر آمادہ ہوں۔

زمانہ حال میں کاروبار کا انتظام اور بندوبست ایک نہایت ضروری امر ہے۔ کسی شخص کا کاروبار کا انتظام جب تک عمدہ طریقہ سے نہ کیا جائے اُس وقت تک وہ اُن کاروباروں کے مقابلہ میں سرسبز اور کامیاب نہیں ہو سکتا جن کا انتظام باقاعدہ ہے اور جو پوری خوش اسلوبی اور ہمارت کے ساتھ چلائے جاتے ہیں۔ ایک کاروبار میں خرید و فروخت کے علاوہ بھی کچھ ہونا چاہیے اور وہ علمی اصولوں پر کاروبار کا چلانا ہے براہ راست شاہراہ کامیابی تک پہنچانا ہے۔ اس معاملہ میں جس قدر قابلیت صرف کی جائیگی اُسی قدر جلد کامیابی حاصل ہوگی۔

کسی کاروبار کے قیام و استحکام کے لیے شدید ضرورت ہے کہ کبھی کم ہونے والی سرگرمی اختیار کی جائے، کوششوں میں ایک لمحہ کے لیے توقف روانہ نہ رکھا جائے، کامیابی کے لیے نئی نئی راہیں خود سوچ کر نکالی جائیں، مشکلات کا ٹھکل کیا جائے۔ بہترین اشخاص مددگار ہی کیلئے

انتخاب کیے جائیں اور پورے استقلال کے ساتھ کام کو مستحکم کیا جائے۔
 کسی کاروبار کو کامیابی کے ساتھ قائم کرنے کے لیے ضرورت ہے کہ ایک قابل منظم محل
 کیا جائے چنانچہ کاروبار کے لیے جس شخص کو بطور منیجر منتخب کیا جائے اُس کے اوصاف کا انتخاب
 سے پہلے اچھی طرح مطالعہ اور امتحان کر لیا جائے۔

کاروبار کا دفتر

کاروبار کا سلسلہ چھیڑ دینے کے بعد سب سے پہلی ضرورت جو ایک کاروباری آدمی کو
 پیش آتی ہے وہ کاروبار کا باقاعدہ دفتر ہے۔ دفتر کا قیام چھوٹی اور بڑی سہر تجارت اور ہر درجہ
 میں ضروری ہے صرف اتنی بات ہے کہ جتنا بڑا کاروبار ہوگا اسی پیمانہ پر بڑا دفتر ہوگا۔ ایک معمولی
 تاجر خود ہی تجارت کرتا ہے اور خود ہی اپنے دفتر کے فرائض انجام دیتا ہے لیکن اصول تجارت کی وضاحت
 راستبازی اور دیانت جتنا اُس کے کاروبار کو چمکاتی اور بڑھاتی جاتی ہے اُس کے دفتر کا کام
 وسعت پذیر ہوتا جاتا ہے۔ پھر اُسے اور ایک سے زیادہ ملازموں اور کارپردازوں کی ضرورت
 پیش آتی ہے۔ اسی طرح جب ایک کاروبار بڑے پیمانہ پر جا پہنچتا ہے تو اُس کے لیے ایک بڑے
 دفتر کی ضرورت واقع ہوتی ہے۔ چنانچہ انتظام و قیام دفتر کے موضوع پر ہم اس تجارتی سلسلہ
 میں ایک مستقل کتاب شائع کریں گے اور یہاں صرف چند اصولی باتوں کے ذکر پر اکتفا کرتے ہیں۔
 دفتر کی اہمیت اور ضرورت کے احساس کے بعد سب سے پہلی بات جو قیام دفتر کے لیے
 ضروری ہے وہ کارکنوں کا انتخاب اور تقرر ہے، مثلاً ایک منیجر کا انتخاب، کلرکوں اور سفری چنبشوں
 کا تقرر امیدواروں کا رکھنا وغیرہ۔ ایک دفتر کا بنیادی عنصر ہے۔ پھر دفتر کی دیگر ضروریات
 موقع اور مکان کے انتخاب اور اُن جدید وسائل کی بہرہ رسانی پر جن سے محنت و وقت میں کافی بچت
 ہر جاتی ہے، توجہ کرنی چاہیے۔ اسی طرح کام اور ذمہ داری کی تقسیم، عمل کے فرائض کی تعین،
 ہر شاخ اور ہر کھد کی جداگانہ تفریق، نفٹ چکوں وغیرہ کی باقاعدہ نگرانی لازمی ہے، نفٹوں کی

خانہ چڑی کے طریقہ، خط و کتابت، مطبوعہ فارموں وغیرہ پر بھی خاص غور و توجہ کی ضرورت ہے، تخمینوں، ٹنڈروں، اجاروں اور فرمائشوں ترتیب و اندراج اور حساب کتاب کے ساتھ اُن کا تعلق وغیرہ ایک دفتر کے لوازم میں سے ہے۔ مال کی روانگی اور وصولیابی اور پھر اس کا حساب کے رجسٹروں سے ملان، وسائل باری داری و نقل اسباب وغیرہ کی شرح کرایہ سے واقفیت اور اُن کے نقصان کی تیاری بھی نہایت ضروری ہے۔

تجارتی اشیاء کا باقاعدہ اشتہار۔ اشتہارات کا اندراج، اشاعتوں کا حساب، اشتہاری آرڈروں کی تفصیل اور پھر اشتہارات کے نتائج کی تشریح قلمبند کرنا۔ ملازمین کی حاضری۔ وقت کی پابندی۔ اجرت، اور تنخواہوں کا باقاعدہ اندراج، یومیہ، ہفتہ وار، یا ماہوار معائنہ اور واجب الادا رقم کی تفصیل۔ اسباب تجارت اور ذخائر کی تفصیلات کا باقاعدہ اندراج بیرونی اور اندرونی ذخائر کی تشریح۔ پھر مالیہ کے ساتھ اُن کے تعلق کا اظہار۔ آمد و خرچ کا باقاعدہ حساب۔ اصل اور فرعی محکموں کے حسابات کا باہم ملان، حسابات کے آسان نقشے، اور گوشوارے۔ بینک کا حساب، قرضہ، بل وغیرہ کی باضابطہ یادداشتیں اور رجسٹروں کی خانہ چڑی۔ ایک دفتر کی اہم ضروریات میں سے ہیں۔

باقاعدہ ہی کھاتہ، آمد و خرچ اور مالیات کا تفصیلی اندراج۔ انکم ٹیکس کے حسابات علیٰ ہذا القیاس مشترکہ تجارت اور کمپنی کی صورت میں کمپنی کا کام اور اعداد و شمار کمیٹی کی ضرورت بورڈ اور عام اجلاسوں کے استقامات، ایجنڈا، اصلاحات، رپورٹوں اور اجلاس میں کاغذات پیش کرنے اور محفوظ رکھنے کی صورتوں کا نظم و نسق بھی دفتر ہی سے تعلق رکھتا ہے۔

ایک دفتر کے فرائض اور ذمہ داریاں اسی حد تک اختتام پذیر نہیں ہوتیں، بلکہ اسے حسب ضرورت ایک یا ایک سے زیادہ قانونی مشیروں اور عدالتی کارکنوں کی بھی ضرورت ہے کیونکہ بعض اوقات ضروری معاملات میں ایسی پیچیدگیاں پیدا ہو جاتی ہیں اور اہل معاملہ کی

بے عنوانی یا قرضوں کی وصولیابی، ایسی صورت اختیار کرتی ہے کہ قانونی چارہ جوئی کی ضرورت پیش آتی ہے، ان کے علاوہ چند متفرق ضرورتیں بھی باقی رہتی ہیں اور جو ٹیکس، بیمہ وغیرہ سے قفل رکھتی ہیں۔ اور اپنی جگہ پر انہیں تفصیل کے ساتھ بیان کیا جائیگا۔

بہر کیف ایک کاروبار کے باقاعدہ چلانے اور اسکی ذمہ داریاں کامیابی کے ساتھ انجام دینے کے لیے ایک ایسے دفتر کی ضرورت ہے جو مذکورہ بالا لوازم کو عادی اور متام کاروباری جزئیات و کلیات کو مشتمل ہو۔

خرید و فروخت

کاروبار میں خرید و فروخت کا سلسلہ نہایت اہم ہے اور اس سے کما حقہ واقفیت پیدا کرنا اور زمانہ حال میں جو ترقی اور نشاۃ الی کے متعلق پیدا ہوئی ہے اس سے آگاہ ہونا ہر تجارت پیشہ شخص اور اس کے کارکنوں کیلئے نہایت ضروری ہے، یعنی ایک تاجر بازار میں کس طرح درآمدے اور اہل معاملہ سے کس طرح تعلقات پیدا کرے۔ اس ضمن میں خوردہ فروشی اور تحوکیہ فروشی سے بھی واقف ہونا چاہیے اور جاننا چاہیے کہ بیع و شرا کی دیگر جدید مختلف صورتیں کیا ہیں اور ان پر کس طرح عمل کیا جاسکتا ہے۔ دیگر کارخانوں کو اپنی ضروریات کی فرمائش دینا دوسروں سے فرمائش حاصل کرنا۔ فرمائشوں کی تعمیل، معاملات کی تکمیل، دکاندار کے قواعد۔ مال کی درآمد و برآمد۔ کارخانہ کی درآمد اور اس کی نکاسی کی تدابیر وغیرہ یہ سب ایسی باتیں ہیں جو کافی طور پر بحث طلب ہیں اور ان سے واقف ہونا ایک باقاعدہ تاجر کے لیے نہایت ضروری ہے۔ چنانچہ اس سلسلہ میں ”دکاندار“ کے نام سے جو کتاب ہم نے تالیف کی ہے اس میں مالیات اور معاملات بنک وغیرہ پر تبصرہ کیا گیا ہے اور بتایا گیا ہے کہ ایک تاجر بنکوں سے کس طرح فائدہ اٹھا سکتا ہے۔

تجارتی اشتہارات

موجودہ زمانہ میں تجارت کے فروغ کا ایک بڑا ذریعہ اشتہار ہے اور ایسی حالت میں کہ ملک میں اشتہار دینے کے وسائل روز افزوں ترقی کر رہے ہیں ان سے فائدہ نہ اٹھانا غلطی ہے و حقیقت اشتہار بھی ایک طرح کی دوکانداری ہے۔ ایک دوکاندار جب اپنی دوکان کھولتا ہے اور اشیائے تجارت کو قریب سے دوکان میں نمایاں کرتا ہے تو اس کا منشاء صرف یہ ہوتا ہے کہ پبلک کو صرف یہ معلوم ہو جائے کہ فروخت کرنے کے لیے اس کے پاس کیا کیا چیزیں موجود ہیں۔ یہی منشاء کسی تدریجی وسیع پیمانہ پر اشتہار سے حاصل ہوتا ہے۔ فرق اتنا ہے کہ دوکان کے ذریعہ سے صرف مقامی لوگ واقف ہوتے ہیں اور اشتہار کے ذریعہ سے ایک تاجر کی اشیائے تجارتی کا علم غیر مقامی اشخاص کو بھی ہو جاتا ہے۔ پس جب کسی دوکان کا ایک منظر عام پر واقع ہونا اس لیے ضروری ہے کہ کثرت سے لوگوں کی توجہ اس کی طرف متعطف ہو تو اشتہار سے یہ کام بطور احسن انجام پذیر ہو سکتا ہے۔ لیکن ہمارے ملک میں اشتہار کی قوت کو عموماً بہت ناموزوں طور پر استعمال کیا گیا ہے، اور لوگوں نے نہ صرف فن کی حیثیت سے غلطیاں کی ہیں بلکہ اخلاقی طور پر اشتہارات سے ناجائز فائدے اٹھائے اور اٹھانے کی کوشش کی ہے، تاہم اب اشتہار کو تجارت کے لوازم میں نہ سمجھنا غلطی پر مبنی ہے۔

تاجروں کو یہ معلوم ہونا چاہیے کہ کس حالت میں ایکٹا جے کے لیے اشتہار دینا مفید اور ضروری ہے؟ کس طرح اخباروں میں اشتہار دینا چاہیے۔ اشتہار کے لیے کسی رسالہ یا اخبار میں کوئی جبکہ انتخاب کرنی مناسب ہے۔ اشتہار کا مضمون کس موقع پر طویل اور کس موقع پر مختصر ہونا چاہیے کسی تجارتی چیز کے متعلق اشتہار میں کن باتوں کو لکھنا چاہیے۔ ایک اشتہار میں کیا خصوصیات ہونی چاہئیں سُرخی کیسی تجویز کی جائے وغیرہ وغیرہ۔ سلسلہ معلومات تجارت کی ایک مستقل جلد میں تجارتی اشتہارات کے تیار اور شائع کرنے کے متعلق تمام باتیں تفصیل سے سمجھائی گئی ہیں۔

تجارتی خط و کتابت

کاروبار میں بڑا اہم سلسلہ خط و کتابت کا ہے اور صرف غیر ملکی ہی نہیں بلکہ اندرون ملک کی تجارت بھی تاثر خط و کتابت کی خوش اسلوبی پر انحصار رکھتی ہے۔ زمانہ جس حد تک ترقی کر گیا ہے اور تجارت کے ہر شعبہ کی تکمیل و متعین ہو گئی ہے اُسی حد تک کاموں کی ذمہ داریاں بھی بہت بڑھ گئی ہیں اور اس لحاظ سے ایک تاجر کا خط و کتابت کے موجودہ طریقوں اور مخصوص تجارتی لٹریچر سے واقف نہ ہونا اس کی کامیابی میں بڑی حد تک سدراہ ہوتا ہے، لہذا تجارتی خط و کتابت کے آئین و ضوابط اور تجارتی انشا کے طریقوں کو اچھی طرح معلوم کرنا چاہیے اور جاننا چاہیے کہ خط و کتابت کے متعلق ایک کاروباری دفتر میں کس قسم کا سامان ضروری ہے، خطوط اور لغاتوں اور دیگر فارموں کو کس طرح چھپوانا اور تیار کرنا چاہیے۔ مختلف خط و کتابت کے نمونوں اور مندرجہ ذیل عبارتوں کے متعلق معلومات بہم پہنچانا بھی ضروری ہے۔ اس موضوع خاص پر بھی سلسلہ معلومات تجارت کی ایک مستقل جلد ہے جس کا نام ”تجارتی خط و کتابت“ ہے۔

تجارتی لین دین

تجارتی لین دین اور اُس کے جدید طریقوں سے واقف ہونا کاروباری اشخاص کے لیے نہایت ضروری ہے۔ اسی سلسلہ میں قرض کے متعلق بھی آگاہی حاصل کرنی چاہیے جس پر موجودہ تجارت کی بنیاد قائم ہے اور جس سے مفربہت دشوار ہے۔ قرض سے ہماری مراد ایک ایسے کاروبار سے جس میں عین وقت پر نہیں بلکہ ایک مقررہ مدت کے بعد مخصوص شرائط پر مال کی قیمت ادا کی جائے اس طرح کے قرضوں کی بنیاد اعتبار و اعتماد پر ہے۔ بہر کیف لین دین کے طریقوں سے واقف ہونا چاہیے کیونکہ بڑی سے بڑی احتیاط کے باوجود قرض لینے اور قرض دینے کے مواقع ایک تاجر کو پیش آنے ضروری ہیں۔

حساب کتاب

تجارتی سلسلہ میں یہ بھی ایک نہایت اہم موضوع ہے اور اہل کاروبار کو معلوم ہونا چاہیے کہ ایک کاروبار کا حساب کتاب جدید اصول کے مطابق کس طرح رکھا جائے، زمانہ حال میں کام کو کس قدر آسان اور واقع بنانے کی کوشش کی گئی ہے، گوشوارہ دل اور مختلف فرموں کے خاکے، جڑبڑوں کی پیشینیاں اور اُن کی خانہ پُری کے طریقے۔ خرید و فروخت کے متعلق یادداشتیں اور اُن کی جزئیات و کلیات کا باقاعدہ اندراج۔ صدر کاروبار اور اُس کی شاخوں کی حساب کتاب بنکوں کے متعلق اعداد و شمار اور اُن کا اندراج۔ الغرض جس قدر ضروری مضامین اور اور عنوان مالیات اور حساب کتاب سے تعلق رکھتے ہیں اُن سب سے واقف ہونا ضروری ہے۔ تجارتی حساب کتاب سیکھنے کے لیے سلسلہ معلومات تجارت کی کتاب ”حساب ہی کھاتہ“ پڑھنی چاہیے +



تجارتی خط و کتابت

تجارت کے لیے خط و کتابت بھی بہت ضروری چیز ہے اور تجارتی خط و کتابت کے خاص اصول ہیں جن سے بڑے بڑے تعلیمیافته اشخاص بھی نادانف ہیں۔ اس لیے ہر ایک تاجر کو کتاب مراسلات تجارت ضرور رکھنی چاہیے جس میں ہر قسم کے تجارتی خط و کتابت کے نمونے اور اصول دیے ہوئے ہیں۔ محض اُردو ہی میں نہیں بلکہ انگریزی میں بھی۔ لہذا اس کتاب کے مطالعہ سے تاجروں کو انگریزی اور اُردو میں خط و کتابت کرنا اور بُنڈی و بیج و غیرہ لکھنا آسکتا ہے

قیمت مجلد عام غیر مجلد غیر

منیجر نظامیہ دارالاشاعت دہلی سے طلب فرمائیے

۱۰

سرمایہ اور تجارت

شخصی اور انفرادی کامیابی ہو یا قومی و ملکی ترقی دونوں کا مدار جس چیز پر ہے وہ سرمایہ ہے اس وقت دنیا میں جو ملک ترقی پذیر نظر آتے ہیں وہ محض سرمایہ کی افراط و کثرت سے ترقی پذیر ہیں اسی طرح جن ممالک پر افلاس و نحوست چھائی ہوئی ہے وہ صرف سرمایہ کی کمی یا فستدان کی وجہ سے ہے۔ پس جن ملکوں کو اپنی کمبخت و فلاکت کا احساس پیدا ہو اور وہ متمدن ممالک کے دوش پر ہوش چلنے کے لیے اٹھیں۔ اُن کا پلان سمن یہ ہے کہ سرمایہ ہم پہنچائیں اور اُسے ترقی دیں۔ اس موقع پر سوال ہو گا کہ دراصل سرمایہ کیا چیز ہے؟ کیونکہ اگر سرمایہ سے مراد روپیہ ہے تو روپیہ کم و بیش ہر مفلس اور فلاکت زدہ ملک میں بھی موجود ہے، اور پھر اُسے کچھ نہ کچھ ترقی ضرور کرنی چاہیے لہذا ہم سرمایہ پر بحث کرنا ضروری سمجھتے ہیں۔

جب ہم محنت کرتے ہیں تو ہمیں اُس کا کچھ نہ کچھ معاوضہ ملتا ہے۔ اگر یہ محنت دو سرورں کی خواہشیں اور ضرورتیں پوری کرنے کے لیے ایک اصول اور قاعدہ کے ماتحت ہوتی ہے تو ہمیں اُس کے معاوضہ میں روپیہ ملتا ہے۔ اس روپیہ کو ہم اپنی ضروریات و لوازم زندگی اور آرام و راحت میں صرف کرتے ہیں۔ لیکن ہم اپنی عیش پرستیوں میں تحقیق کر کے اور اُن ضرورتوں کو کم کر کے جو حقیقت ضروری نہیں ہیں کچھ رقم پس انداز بھی کر سکتے ہیں۔ یہ پس انداز رقم دو حالتوں سے خالی نہیں یا اچھے ہم اپنی ضروریات کے لیے رکھ چھوڑیں گے یا کسی ایسے کام میں لگائیں گے جو اُس کی افزائش کا باعث ہو۔ پہلی صورت میں اس پس انداز رقم کا نام دولت ہو اور دوسری

صورت میں سرمایہ اس لحاظ سے جو مکان ہم اپنے رہنے کے لیے بنائیں یا سولیس وہ دولت ہو جو گاڑی ہم اپنی سواری کے لیے خرید کریں وہ دولت ہے لیکن اگر یہ مکان اور یہ گاڑی کرایہ پر دی جائے تو سرمایہ کا حکم رکھ لگیں۔ غالباً اسی بنیاد پر وہ بڑے بڑے کاروباری اشخاص جو کروڑوں روپے کا کاروبار رکھتے ہیں اور لاکھوں روپے ماہوار ان کی آمدنی ہے اُمرا اور رؤسا باعتبار تنول انکا مقابلہ نہیں کر سکتے لیکن یہی دولت مند کاروباری جب کاروبار چھوڑ دیتے ہیں اور اپنی کمائی ہوئی دولت کو اپنی ضروریات اور آرام و آسائش میں صرف کرنے لگتے ہیں تو اُمرا اور رؤسا میں ان کا شمار ہو جاتا ہے۔ اس لحاظ سے ہندوستان میں اگر کچھ روپیہ موجود ہے تو وہ دولت کی صورت میں ہے۔ سرمایہ کی صورت میں نہیں ہے اور اسی لیے وہ صدیوں سے برابر زوال پذیر ہو رہا ہے اور افزائش کی بجائے ملکی دولت روز بروز گھٹ رہی ہے۔

ہمارے ملک میں محنت کی کمی نہیں ہے، اہل ملک اپنی معاشرت کی سادگی کے باعث عموماً کم خرچ بھی ہیں معنی اور جفاکش بھی، خام پیداوار بھی بکثرت ہے، لیکن ان سب باتوں کے باوجود ہندوستان اگر مفلس ہے تو اسکی وجہ صرف یہی ہے کہ اس ملک میں سرمایہ کی بہت کمی ہے۔ ریلوے پر غور کیجئے۔ لکڑی، کوئلہ، زمین اور کارکن سب ہندوستان کے ہیں۔ لیکن منافع براہ راست انگلستان اُٹھاتا ہے۔ اور کیوں اُٹھاتا ہے؟ صرف اس لیے کہ وہ سرمایہ رکھتا ہے اور ہندوستان سرمایہ نہیں رکھتا۔

پس ہندوستان اگر اصلاح و ترقی کے لیے آمادہ ہے تو اُسے سب سے پہلے سرمایہ چاہیے چاہیے یعنی ہر شخص کو حقہ المقدور اس حد تک اپنے اخراجات کم کرنے چاہئیں جس حد تک تکلیف یا عقندوں کی ملامت اُس پر عائد نہ ہو اور پس انداز رقم کو سرمایہ بنانا چاہیے۔ اس سے ہمارا یہ مطلب نہیں ہے کہ ہر شخص تاجر بن جائے، کیونکہ تجارتی ملکوں میں بھی ہر فرد ملک تاجر نہیں بن سکتا لیکن ہم ایک ملازمت پیشہ، ایک کاریگر، یا ایک خانہ نشین ہونے کے باوجود بھی اگر روپیہ رکھتے ہیں تو اُسے ترقی دینے کی صورتیں نکال سکتے ہیں یعنی اپنے روپے کو مشترکہ کمپنیوں اور

جنکوں وغیرہ کے حصے خرید کر روز افزوں سرمایہ کی صورت میں بدل سکتے ہیں تمدن ممالک میں لوگ ایک رقم پس انداز کر کے اس فکر میں بھرتے ہیں کہ کوئی منفعت بخش اور زیادہ منافع تقسیم کرنے والی کمپنی مل جائے اور یہ اُس کے حصے خرید لیں لیکن ہندوستان میں اس کے برخلاف جیب کوئی کمپنی قائم کیجاتی ہے تو اُس کے حصص کا فروخت کرنا دشوار ہو جاتا ہے اور لوگ اپنا پس انداز روپیہ کمپنی کے حصے خریدنے کے بجائے زمین میں مدفون رکھنا یا زیورات کی صورت میں بدل دینا زیادہ مناسب سمجھتے ہیں۔ یہی بڑی وجہ ہے کہ ملک میں مشترکہ سرمایہ کی کمپنیاں جنہر ملک کی حرفت اور تجارت کی کامیابی منحصر ہے ضرورت سے بہت کم ہیں اور ہر طرح کی تدابیر کیے جانے کے باوجود ملکی افلاس میں کوئی کمی نہیں واقع ہوتی۔ پس نہایت ضروری ہے کہ ایسے ملک اس طرف توجہ کیں اپنی آمد و خرچ کا محاسبہ کریں معاشرت میں کفایت کے پہلو نکالیں اور اس تدبیر سے جو رقم پس انداز ہو اُسے تجارتی منصوبوں کا سرمایہ بنائیں کیونکہ ملک کی انفرادی اور اجتماعی کامیابی کا یہی واحد ذریعہ ہے۔

جن لوگوں کو دنیا کے نشیب و فراز اور گرم و سرد کا تجربہ ہے اُن کی رائے ہے کہ روپے کا حائل کرنا جس قدر دشوار ہے اُس سے کمیں زیادہ دشوار حاصل شدہ روپے کا محفوظ رکھنا اور اُسے بجا طور پر صرف کرنا ہے۔ دنیا میں بہت کم لوگ ہیں جو روپے کی صحیح قیمت سے آگاہ ہوں، اُسے بجا طور پر صرف کرنے اور اُس کے محفوظ رکھنے میں کامیاب ہوں۔ بہت سے ایسے لوگ جو اخلاقی و مذہبی جرائم سے دور رہتے ہیں اور اپنی دولت بظاہر کسی بُری صورت میں برباد نہیں کرتے دنیا اُن کو نہایت عقلمند اور ہوشیار و محتاط سمجھتی ہے لیکن اُس کے باوجود اُنکا روپیہ ضائع ہوتا ہے اور ایسے وسائل سے ضائع ہوتا ہے جو بظاہر معیوب نہیں لیکن درحقیقت وہ اُسی طرح دولت کے لیے مہلک ہیں جس طرح عیاشی اور مے نوشی۔ مثلاً ایک شخص شاہد پرستی سے سخت متغیر ہے لیکن اُسے گھوڑوں سے خاص دلچسپی ہے اور اُن کی خریداری کا سلسلہ برابر جاری رکھتا ہے۔ ایک شخص مے نوشی کو بہت بُرا سمجھتا ہے لیکن فیشن پر بے دریغ مدد پیہ صرف کرتا ہے۔ ممکن ہے کہ

اخلاقی اور مذہبی حیثیت سے دونوں کی حالت میں فرق ہو لیکن دولت کی بربادی میں دونوں حالتیں یکساں ہیں پس نہایت ضروری ہے کہ ایک دو متمذ شخص اس مغالطہ میں نہ پڑے اور مصارف کے جاؤ بجا ہونے کے متعلق صحیح فیصلہ کی اہلیت رکھتا ہو۔

اس میں شک نہیں کہ ایک تاجر روپے کی قیمت سے بہت کچھ واقف ہوتا ہو لیکن جب تجارت میں آسانی اور تھوڑی محنت سے زیادہ روپیہ آتے لگتا ہے تو نا عاقبت اندیش تاجر اُس کی اصلی قدر و قیمت فراموش کر جاتے ہیں اور روپے کو بے تامل خطرناک مومن میں لگا دیتے ہیں حضرت سلیمانؑ کا مقلد ہے کہ ”صناعت سے متنفر شخص فارغ الیال رہتا ہے“ یعنی جو شخص روپے کو جو کھوں میں نہیں ڈالتا اُسے تفکر نہیں رہتا۔ پس جو لوگ کاروبار کرتے ہیں انہیں روپیہ کم کر اُسکی قدر و قیمت معلوم کرنی چاہیے، اس کی قدر جاننے پر وہ اپنی تجارت کو بخوبی فروغ دے سکیں گے، یاد رکھنا چاہیے کہ آسانی سے حاصل کیے ہوئے روپے سے کبھی کامیابی نہیں ہو سکتی پہلا روپیہ تم بڑی محنت اور عرق ریزی سے کمادو تاکہ اُس سے بہتیں روپے کی قدر و قیمت معلوم ہو۔

یہ ایک عجیب بات ہے کہ لوگوں کو تجارت سے پہلے سرمایہ کا خیال پیدا ہوتا ہے اور یہ خیال اس قدر دلنشین ہو گیا ہے کہ سرمایہ کے بغیر تجارت ناممکن سمجھی جاتی ہے، اگر کسی کو تجارت کی ترغیب دی جاتی ہے تو وہ سب سے پہلے سرمایہ کا لفظ زبان پر لاتا ہے اور چونکہ ملک میں افلاس عام ہے لہذا اپنی بے سروسامانی اور فلاکت کا بہانہ پیش کر کے معذرت ظاہر کرتا ہے۔ سرمایہ کی ضرورت نے تجارت کو اس قدر خوفناک بنا دیا ہے کہ وہ لوگ بھی جن میں ایک کامیاب تاجر بننے کی پوری صلاحیت موجود ہے تجارت کے تصور سے گھبراتے ہیں اور اپنی قدرتی قابلیتوں کو ملازمت وغیرہ کے حلقہ بگوش ہو کر قربان کرتے ہیں۔

اس میں شک نہیں کہ تجارت کے لیے سرمایہ نہایت ضروری ہے کیونکہ تجارت ”محنت اور سرمایہ“ کے مجموعہ کا نام ہے اور سرمایہ کے بغیر صرف محنت باقی رہ جاتی ہے، اور بظاہر محنت

محض سے تجارت نامکن نظر آتی ہے۔ لیکن یہی ایک مغالطہ ہے جو لوگوں کو تعمیرِ سستی سے ابھرنے نہیں دیتا۔ محنت اور دولت کا مفہوم ایک ہے۔ پس چند روز کی محنت ایک سرمایہ کی حیثیت رکھتی ہے دنیا میں کوئی سرمایہ محنت کے بغیر ہم نہیں پہنچتا سرمایہ کے ساتھ تجارت شروع کرنے اور سرمایہ کے بغیر کام چلانے میں فرق صرف اس قدر ہے کہ اوّل الذکر میں انسان پہلے سے محنت کر کے سرمایہ جمع کر لیتا ہے اور آخر الذکر میں تجارت کے ساتھ ساتھ سرمایہ جمع ہوتا رہتا اور تجارت میں لگتا رہتا ہے۔ اب اگر کوئی شخص زیادہ دنوں تک محنت کر کے کاروبار شروع کرے گا تو اس کے پاس زیادہ سرمایہ ہوگا اور کام بڑے پیمانہ پر جاری ہو سکے گا اور اگر محنت کی میعاد کم ہوگی تو سرمایہ اُسی تناسب سے کم ہوگا اور کام بھی چھوٹے پیمانہ پر چلانا پڑے گا۔

یہ امر بھی قابل غور و تامل ہے کہ جب ہم اُن لوگوں کے سوانح پڑھتے ہیں جنہوں نے دنیا میں کامیابی حاصل کی اور جو اس وقت لکھ پڑتی اور کروڑ پتی کے ناموں سے یاد کیے جاتے ہیں تو اُن کی ابتدائی زندگی سخت غربت و فلاکت کی حالت میں نظر آتی ہے۔ دنیا سرمایہ کے لیے چلا رہی ہے لیکن یہ عجیب تناش ہے کہ جو لوگ آگے چل کر لکھ پڑتی اور کروڑ پتی بنے اُن کے پاس ابتدا میں کوئی سرمایہ نہیں تھا۔ اُنہوں نے اپنا کام نہایت بے سروسامانی اور افلاس کی حالت میں شروع کیا لیکن محنت و شفقت، ایمان و دیانت، اصولِ کفایت و تجارت کی پابندی نے چند روز یا چند سال کے عرصہ میں اُنہیں اپنے مقامِ مدین کا میابی عطا کی اور وہ دنیا کے دولت مندوں میں شمار ہونے لگے۔

ہم کو امید ہے کہ جو لوگ محض روپیہ ہونے کی وجہ سے کسی کاروبار کی سلسلہ جنبانی نہیں کرتے اور اپنی زندگی اور زندگی کے دلوے دوسروں کی غلامی پر قربان کر رہے ہیں وہ اس امر واقعہ سے عبرت حاصل کریں گے اور صرف اپنی محنت پر اعتماد کر کے کام شروع کر دیں گے۔ اس میں شبہ نہیں کہ معمولی سے معمولی کام شروع کرنے کے لیے کچھ نہ کچھ رقم ضرور درکار ہے۔ لیکن اُس کا انتظام محنت، کفایت، شکاری اور چند روز صبر کرنے سے ہو سکتا ہے۔ وہ باہمت و عالی حوصلہ

لوگ کس قدر قابل تعریف ہیں جو قہر پستی سے نکل کر عروج و کمال کی لمبندی پر پہنچے ہیں اور جو غربت و افلاس کی مصیبتوں کا مردانہ وار مقابلہ کر کے دولت و ثروت حاصل کرتے ہیں، یورپ امریکہ میں ایسی قابل تقلید مثالوں کی کمی نہیں ہے کہ لوگوں نے ادنیٰ حالت سے ترقی کی ہے اور اگرچہ انہوں نے پردہ گمنامی میں آنکھ کھولی ہے، لیکن جب آنکھ بند کی ہے تو ان کا نام شہرت و ناموری کے آسمان پر چمک رہا تھا۔ ہندوستان میں بھی کچھ لوگ ہیں جنہوں نے اپنی مدد آپ کی ہے۔ اگر ہندوستان کی آب و ہوا بھی یورپ کی طرح ہوتی تو کوئی دچنیں تھی کہ یہاں بھی ایسی بہت سی مثالیں پیدا نہ ہوتیں، خدا ہی کو معلوم ہے کہ یہاں کتنے لوگ ایسے ہوئے جن میں قدرت نے تجارت کی اعلیٰ صلاحیت رکھی ہے لیکن جس طرح صد ہا پھول جنگلوں میں کھلتے ہیں جنگلی بہار دیکھنے والا کوئی نہیں ہوتا اسی طرح ان دماغوں کے جو ہر چمکانے والا اور ان لوگوں کی صلاحیت کا اُبھارنے والا کوئی نہیں ہے، کاش وہ اپنے ذہنی قوی اور قدرتی سیلانِ طبع سے واقفیت پیدا کریں اور اسے آگاہ ہو جائیں کہ وہ دنیا میں کیا کچھ کر سکتے ہیں۔ اگر ایسا ہو جائے تو صد ہا خاندان چند روز میں بستی سے عروج کو اور صد ہا افراد قہر و نکت سے درجہ کمال و ترقی کو پہنچ جائیں۔

ایسے ہزاروں بلکہ لاکھوں انسان ہیں جو بہت تھوڑے معاوضہ پر دوسروں کے ہاتھ بک گئے ہیں اور ملازمت کا گرا بنا رطوبتِ غایت خوشی کے ساتھ انہوں نے اپنی گردن میں بہن لیا ہے۔ اگر یہ لوگ ذرا بھی بہت کریں اور غیرت سے کام لیں تو معمولی سے معمولی کاروبار میں بھی اپنی موجودہ تنخواہ سے زیادہ فائدہ اٹھا سکتے ہیں، اور اگر کفایت شعاری سے کام لیں تو چند روز کے بعد ایک معقول سرمایہ جمع کر کے اچھے خاصے کاروباری آدمی بن سکتے ہیں۔ ایسی ہزاروں مثالیں ہمارے پیشِ نظر ہیں کہ لوگوں نے دوچار روپے کے سرمایہ سے بازار کے کسی گوشہ میں اشیائے تجارت کی خرید و فروخت شروع کی اور رفتہ رفتہ اُن کا کام اسس پیمانے پر آگیا کہ اُنہوں نے بات عدہ دوکانیں کھول لیں اور پھر بڑے بڑے کارخانہ دار بن گئے۔ اگر صحیح اصول پر کام کیا جائے تو تجارت میں آگے بڑھنا اور ترقی کرنا دشوار نہیں ہے۔ اگر آپ

ایک حوصلہ مند، دیاندار اور مخفی تاجر کو چند سال کے لیے بھول جائیں اور پھر اُسکی طرف نظر نہ اٹھائیں تو آپ کو زمین و آسمان کا فرق محسوس ہوگا۔

ایک رئیس زادہ کو تجارت کا خیال پیدا ہوا اور اُس نے بیبی کے ایک کامیاب تاجر سے یہ استدعا کی کہ وہ اُسے کسی نئے اور معقول کاروبار کا مشورہ دیں جس میں بہت جلد خاطر خواہ کامیابی حاصل ہو، تاہم اُس رئیس زادہ کے تمام حالات معلوم کرنے کے بعد مشورہ دیا کہ تم دس سول روپے کی دیاسلامیاں لیکر بازار کے ایک گوشہ میں بیٹھ جاؤ۔ یہ مشورہ سنکر رئیس زادہ حیران رہ گیا، اُسے امید تھی کہ تجربہ کار تاجر کسی نئی سے نئی تجارت کی طرف رہنمائی کریگا۔ امریکہ دیورپ کی جدید ایجادات و اختراعات کا پتہ بتائیگا اور حصول دولت کے متعلق نہایت مخفی رموز و اسرار کا انکشاف ہوگا۔ لیکن ان باتوں کی بجائے اُس کو دس سول روپے کی دیاسلامیوں سے کام شروع کرنے کا مشورہ دیا گیا۔ رئیس زادہ کو سکوت و انفرادی کے عالم میں دیکھ کر تاجر مسکرایا اور اُس نے کہا کہ شاید تم نے میرے مشورہ کو کچھ فہم نہیں سمجھا اور اس کے مفید ہونے میں تمہیں کچھ شبہ ہے؟ رئیس زادہ نے کسی قدر تامل کے ساتھ جواب دیا کہ واقعی اُس نے اس سادہ مشورہ کو بالکل معمولی اور اپنی توقع کے برخلاف پایا۔ یہ جواب سنکر تاجر نے جو خیالات طنہ ہر کئے وہ آب زر سے لکھنے کے قابل ہیں، اُس نے رئیس زادہ کو تین فائدے بتائے جو اس مشورہ میں مضمر تھے۔ ایک یہ کہ جب تم دیاسلامی کی تجارت کرو گے تو یہ خیال باطل ہٹائے دل سے نکل جائیگا کہ کوئی عجیب روزگار تجارت ہی فائدہ بخش ہو سکتی ہے۔ اور یہ بات ذہن نشین ہو جائے گی کہ محنت و مشقت اور اصول تجارت کی واقفیت و پابندی کے ساتھ دنیا کی ہر تجارت اور معمولی سے معمولی اشیاء کا کاروبار بھی کامیاب و سود مند ہو سکتا ہے خصوصاً ان اشیاء کا جو ضروریات زندگی میں داخل ہیں۔ دوسرے یہ کہ تم ایک رئیس زادے ہو، ناز و نعمت کے خوگر ہو۔ بہت سی باتوں میں جو تجارت کے لیے ضروری ہیں اپنی گسب و خاشاک سمجھو گے لیکن جب دس سول روپے کی دیاسلامیاں لیکر بیٹھو گے تو شان و عظمت اور شیخت کا خیال حضرت ہو جائیگا

اور رفتہ رفتہ تم میں وہ علامتیں پیدا ہو جائیں گی جو ایک تاجر کو درکار ہیں۔ تیسرے یہ کہ دو ولتمندی کی وجہ سے تمہیں روپے کی قدر نہیں ہو سکتی۔ لیکن جب دن روپے کی دیاسلایاں تمہارے دستہ کرو گے اور صبح سے شام تک مصروف رہ کر چار پانچ آنے لگاؤ گے تو ایک ایک پائی تمہاری نظر میں خاص وقعت رکھنے لگی۔ اس عملی تربیت کے بعد پھر اگر تم وسیع پہانہ پر کاروبار قائم کرو گے تو اس کے کامیاب و منفعت بخش ہونے کی قوی امید ہے۔ لیکن اس سے پہلے احتمال ہے کہ تم اپنی دولت کا کوئی حصہ کاروبار کی نذر کر کے اُسے کھو بیٹھو گے۔

مذکورہ بالا واقعہ کی تائید میں امریکہ کے مشہور دولتمند مشربارنم کی ایک عبارت پیش کرنا بہر محل ہو گا۔ صاحب موصوف اپنی ایک کتاب میں لکھتے ہیں کہ ”رہسوں کے چشم و چراغ اپنے ہمنشینوں سے کہتے ہیں کہ اگر ہم عیش و عشرت میں بسر نہ کریں تو پھر ہمارے متحمل ہونے کا کیا فائدہ ہوا؟ جیسے دوسرے الفاظ میں یوں کہہ سکتے ہیں کہ اگر تم اپنے آپ کو بے وقوف نہ بناؤ تو پھر تمہارے دولتمند ہونے سے کیا فائدہ؟ رہسوں زادے روپے کے خرچ کرنے میں اندھے ہوتے ہیں کیونکہ جن نوجوانوں کو آیا دُعا کا کما ہوا روپیہ ملا در دسرا بچہ آجاتا ہے وہ اس سورتی دولت و ثروت کو بے قدری سے جلد کھو بیٹھتے ہیں۔ امریکہ میں غربا کی اولاد دوسری یا تیسری نسل میں متحمل ہو جاتی ہے، کیونکہ زمانہ افلاس کا تجربہ اُن کو دولت کی قدر اور روپیہ کمانے اور اُسکو محفوظ رکھنے کا ڈھنگ بتا دیتا ہے۔ اس کی بدولت وہ دوسری یا تیسری نسل میں آسودہ حال اور امیر ہو جاتے ہیں۔ آسودہ حال ہونے پر جب اُن کے بچوں کی ناز و نعمت سے پرورش ہوتی ہے تو یہ ناز پروردہ بچے دولت کی قدر بھول جاتے ہیں اور بیدار رہی سے صرف کرنے کی وجہ سے جلد افلاس کا شکار ہو جاتے ہیں غریب ہونے کے بعد پھر اُن کی دوسری یا تیسری نسل رفتہ رفتہ معراج دولت پر پہنچ جاتی ہے۔ امریکہ کے لڑکوں کے تہی دست اور غریب ادوں کے متحمل ہونے کا یہی راز ہے حکومتی اور تفصیل سے بیان کر چکے ہیں۔ خوش قسمت ہیں وہ امیر زادے جو دوسروں کے حالات سے سبق لیتے ہیں اور دنیا کے دریائے ناپید اکنار میں ہمساز

زندگی کو ان مخفی پہاڑیوں اور چٹانوں سے بچاتے ہیں جو اس قدر جانوں کے اتلاف کا باعث ہو چکی ہے۔

ایسے آدمی بکثرت پائے جاتے ہیں جو تول و دولت حاصل کرنے کے بعد دفعۃً غریب و مفلس ہو گئے۔ بہت سی حالتوں میں ان کا افلاس نے نوشی، بے اعتدالی، قمار بازی، شرطیں لگانے اور دیگر ایسی ہی بڑی عادتوں کا نتیجہ ہوتا ہے۔ ایسا بھی ہوا ہے کہ کسی کام میں ایک شخص نے اپنی سرگرمی اور دیانتداری سے معقول روپیہ کمایا مگر دوستوں کے بہکانے سے اُس نے ایک بڑی رقم کسی ایسے کام میں لگا دی جس میں اُسے تجربہ نہیں تھا۔ خود غرض احیاب نے اُسے یہ کہہ کر بیوقوف بنایا کہ تم پیہ اندیشی خوش قسمت ہو۔ تم اگر سنی بھی چھوڑ دو تو وہ سونا ہو جائیگی، فلاں کام میں میں ہزار روپیہ لگانے سے ساٹھ ہزار روپیہ وصول ہوگا، اگر اُسے اس امر کا خیال نہ آیا کہ یہ روپیہ میری محنت و مشقت، تجربہ اور راستبازی سے کمایا ہوا ہے تو وہ بھی اُن کے فریب میں آجاتا ہے اور کہتا ہے کہ اس کام میں میں ہزار روپیہ لگا دوں گا۔ چونکہ میں خوش قسمت ہوں اس لیے ضرور اس کے معاوضہ میں مجھے ساٹھ ہزار ملیں گے۔

چند روز کے بعد اُس کام میں مزید دس ہزار روپیہ لگانے کی ضرورت محسوس ہوتی ہے، ابھی زیادہ عرصہ گزرنے نہیں پایا کہ دوست اور احیاب کہتے ہیں کہ بعض غیر معلوم وجوہ کی بنا پر چنکا پیلے سے خیال نہیں آیا اور میں ہزار روپیہ خرچ کرنے پڑینگے، اور اس تمام سرمایہ پر تین معقول منافع ہوگا، الغرض چند روز کے بعد سادہ لوح تاجر کو اپنی نا تجربکاری اور نا عاقبت اندیشی کا احساس ہوتا ہے اور وہ اپنا تمام سرمایہ کھو بیٹھا ہے جو لوگ دھننے کی قدر و قیمت سے آگاہ نہ ہوں بغیر اُسے ایسے کاموں میں لگاتے ہیں جن کا انہیں تجربہ نہیں ہوتا اور اس طرح نقصانات اور شکلات میں مبتلا ہو جاتے ہیں۔ اگر کوئی شخص بکثرت روپیہ کھتا ہو تو وہ ایسے مختلف کاروباروں میں لگا سکتا ہے جن میں اپنی کامیابی اور عوام کی فلاح و نفع دہی ہو لیکن یہ روپیہ مقدار میں کم اور معتدل ہونا چاہئے۔ ایسی حماقت کبھی نہیں کرنی چاہیے کہ ایک خاص تجارت یا پیشہ کا کمایا ہوا روپیہ کیلے سے جدید کام میں تمام و کمال خرچ کر دیا جائے جس میں یا یہ لگانے والے کو مدد مل کچھ کامیابی اور تجربہ نہ ہو اور پھر آخر کار اُسے نفع کی بجائے نقصان برداشت کرنا پڑے۔

مشرکہ سرمایہ سے تجارت

مشہور فلاسفر بل کا مقولہ ہے کہ ”تقریباً تمام فضائل جنکی بنا پر انسان دیگر حیوانات پر شرف رکھتا ہے صرف اس وجہ سے انسان کو حاصل ہوئے ہیں کہ اُس میں اپنے بنی نوع کے ساتھ مل جل کر کام کرنے کی صلاحیت موجود ہے، تہذیب، معاشرت اور ترقی تمدن کی رفتار جس حد تک آگے بڑھ سکتی ہے وہ اسی امر واقعہ پر مبنی ہے کہ انسان دوسرے کے علم و تجربہ اور دیگر اقسام کی امداد اور اعانت سے مستفید ہوتا ہے، اور کسی کام میں وہ جس قدر اپنے ان اوصاف سے مدد لیتا ہے اُن قدر وہ اُس میں کامیابی حاصل کرتا ہے۔ چنانچہ مشرکہ امداد کا سلسلہ کچھ عرصہ سے تجارتی کاروبار میں بھی جاری ہو گیا ہے۔ ایسی صورت میں کہ سرمایہ کی مقدار کم ہو یا جس تجارت کا منصوبہ کیا گیا ہے اُس کے لیے بہت بڑے سرمایہ کی ضرورت ہو یا سرمایہ لگانے والا شخص بطور خود اور براہ راست اپنے کاروبار کی نگرانی نہ کر سکتا ہو، کاروبار چلانے کی سب سے آسان صورت یہ ہے کہ مشرکہ سرمایہ سے کام لیا جائے۔ اس سے خاص فائدہ یہ ہے کہ جس قدر راس المال کسی کاروبار کے لیے درکار ہو وہ آسانی کے ساتھ جمع ہو سکتا ہے۔ دوسرے لوگوں کا روپیہ بھی جو خود تو زراعت یا ملازمت وغیرہ میں مشغول اور اپنی پس ماندہ اور اندوختہ رقم کو کسی تجارت میں لگا کر اُن سے فائدہ اٹھانا چاہتے ہیں منفعت خیز کاموں میں لگایا جاسکتا ہے۔ اگر مشرکہ سرمایہ کی ترویج نہ ہو جاتی تو وہ روپیہ جس سے ایک شخص کسی کمپنی کا حصہ خریدتا ہے، یا جوں کا توں پر اڑتا یا بے فائدہ طریقے سے صرف ہو جاتا۔ علاوہ بریں نیا کے بڑے بڑے

کام جن میں لاکھوں لگبد گردوں روپے کی ضرورت ہوتی ہے۔ ہرگز انجام پذیر نہ ہو سکتے۔ نیز ایسے کاموں میں جن کا نفع بظاہر غیر یقینی ہوتا ہے اور ایک شخص واحد اپنا روپیہ خطرہ میں آنے کیلئے تیار نہیں ہوتا کامیابی و سوار ہو جاتی۔ یہ مشترکہ سرمایہ ہی کی برکت ہے جس سے ایسے اہم منصوبوں میں آخر کار کامیابی حاصل کی جاسکتی ہے۔

مشترکہ سرمایہ کی تجارت میں ایک خاص فائدہ یہ بھی ہے کہ اس اصول ہمدردی و یکجہتی کو ترقی دیتی ہے۔ اگر کسی شخص کے پچاس روپے بھی کسی ایسے مشترکہ کارخانہ میں لگے ہوئے ہیں تو وہ کسی حالت میں اس کارخانہ کو غیر نہیں سمجھتا اور خواہ اُس کے حصہ کی مقدار مجموعی سرمایہ کے لحاظ سے کتنی ہی کم کیوں نہ ہو لیکن وہ اُسے اپنا کاروبار ہی تصور کرتا ہے، اُسکی کوشش ہوتی ہے کہ بلکہ اُس کارخانہ کی عزت کرے، اُس کا اعتبار قائم ہو، اور اُسکی بنیاد پر حیثیت مستحکم ہو، وہ اُس کے وسائل کو ترقی دینے کی تدابیر سوچتا رہتا ہے۔ اگرچہ اہل ہند کی آمدنی بہت محدود ہے اور ذرائع معاش نا کافی ہیں، تاہم ایسے اشخاص کی تعداد کچھ کم نہیں ہے، اگر وہ کفایت شعاری سے کام لیں تو کچھ نہ کچھ پس انداز کر سکیں۔ لیکن افسوس ہے کہ ایسی پس انداز رقوم عموماً زیورات وغیرہ کی بیجا خریداری میں صرف کی جاتی ہیں اور اس سے قومی دولت میں کچھ اضافہ ہونے کی بجائے روز بروز انحطاط و زوال پیدا ہوتا ہے، اگر کوشش کی جائے تو انہی رقوم سے بڑے پیمانہ پر بہت سی مشترکہ کمپنیاں قائم کی جاسکتی ہیں جس سے ایک تو روپیہ محفوظ رہ سکتا ہے، دوسرے اُس میں روز افزوں اضافہ و ترقی ممکن ہے۔ تیسرے ملک کی صنعت و حرفت اور تجارت کا فروغ آسان ہے۔

مشترکہ سرمایہ کے فوائد اگرچہ بالکل عیاں ہیں لیکن بہت کم ایسے لوگ ہیں جو عملی طور پر ان سے متمتع ہوتے ہوتے ہوں اور ایسے ضروری مسئلہ پر انہوں نے توجہ مبذول کی ہو اسکی ایک بڑا سبب یہ بھی ہے کہ ہم ایک دوسرے پر اعتماد نہیں کرتے اور ایسا نہ کرنے کی وجہ بھی ہیں، اس بے اعتمادی کا نتیجہ ہے کہ اگر کوئی پراثریت کمپنی قائم بھی ہوتی ہو اور مشترکہ سرمایہ سے

کوئی کاروبار کھولا جاتا ہے تو چند روز کے بعد اُس میں ناکامی ہوتی ہے اور کوئی مہمت افزا مثال قائم نہیں ہونے پاتی۔ اگر یہی حالت رہی تو ہمیں اپنی بد بختی اور ادبار و شکست میں ذرا بھی شبہ نہیں کرنا چاہیے جب تک ہم میں جرأت و محنت اور اعتماد باہمی پیدا نہ ہوگا اُس وقت تک ہم کوئی کام نہیں کر سکتے۔ لیکن ایک طرف اگر اعتماد کی ضرورت ہو تو دوسری طرف ایمان و دیانت اور نیک نیتی بھی نہایت ضروری ہے، کیونکہ اس کے بغیر اعتماد کو استحکام نہیں حاصل ہو سکتا اور نہ کسی مشترکہ کاروبار میں منفعت ہو سکتی ہے۔ مشترکہ سرمایہ کی تجارت کے لئے حقیقت ایسے اشخاص کی ضرورت ہے جو تجارتی معلومات، دیانت و صداقت کے ساتھ ہی ایک کاروبار بھی اپنے دل میں رکھتے ہوں اور ملکی بڑی کے متمنی ہوں۔ ہم کو امید ہے کہ وہ لوگ جو اپنے سرمایہ کو نہایت محفوظ طریقہ سے کاروبار میں لگانا چاہتے ہیں اس سلسلہ پر خاص طور سے توجہ کرینگے اور ملک کے مختلف حصوں میں مشترکہ سرمایوں سے تجارتی کمپنیاں کھولنے کی کوشش کی جائیگی۔

اس موقع پر یہ بات قابل توجہ ہے کہ مشترکہ تجارت جس حد تک مفید و کارآمد ہے اُسی حد تک اُس میں احتیاط اور عاقبت اندیشی کی ضرورت ہے کیونکہ شرکاء کے انتخاب وغیرہ میں اگر غلطی اور غفلت واقع ہوئی تو صرف مالی نقصانات ہی کا احتمال نہیں ہے بلکہ باہمی فساد و نزاع بھی پیدا ہوتا ہے۔ اس لئے مشترکائے تجارت کے پورے حالات سے واقف ہونا اُن کو اچھی طرح سوچ سمجھ کر شریک بنانا ضروری ہے۔

شرکاء کے انتخاب میں اس بات کا کافی لحاظ رکھنا چاہیے کہ وہ عقل و فراست ایمان و دیانت اور عام چال چلن میں کیسے ہیں۔ کیونکہ شرکاء کی بھلائی یا بُرائی کا اثر کاروبار پر پڑے گا، لیکن کسی شخص کو حصہ دار بنانے کے بعد اُس پر برا اعتماد کرنا چاہیے اسی طرح کسی شخص کو اپنے ساتھ شامل کرنے یا کسی کے ساتھ شریک ہونے سے پہلے قواعدِ مشترک جو قسم کاروبار ضروری راجل المال، سرمایہ حصہ داران، مدتِ شرکت، تقسیمِ نفع و نقصان اور دیگر مناسب ضروری امور پر مشتمل ہوں تحریر ہو جانی چاہئیں اور اُن پر ہر ایک حصہ دار کے دستخط کا ثبت ہو جانا

ضروری ہے۔ قواعدِ شرکت میں یہ شرط بھی رکھنی چاہیے کہ اگر کوئی حصّہ دار کسی قسم کا قرضہ لے تو باقی حصّہ دار اسی صورت میں ذمہ دار ہونگے جبکہ قرضہ مذکور کمپنی کے لیے لیا گیا ہو، قواعدِ شرکت میں یہ شرط بھی لازمی ہے کہ کمپنی کے ٹوٹنے پر مشترکہ سرمایہ اور سامان کس طرح تقسیم کیا جائیگا۔ یہ شرط بلحاظ عاقبت اندیشی و پیش بندی ضروری خیال کی گئی ہے کیونکہ اگر اس قسم کی کوئی شرط نہ ہو اور حصّہ داروں میں باہم تنازعات بڑھ جائیں تو بالکل ممکن ہے کہ لازموں کا قانون کو محروم ہونا پڑے۔ جب شرکت منسوخ ہو جائے تو پبلک کو غموں اور کاروباری اشخاص کو خصوصاً مندرجہ اشتہار یا اخباری نوٹس کے اطلاع دیدہ بنی نہایت ضروری ہے ورنہ حصّہ دار حسب دستور ناواقف اشخاص سے کمپنی کے نام پر لین دین جاری رکھیں گے اور کمپنی کو اس سے سخت نقصانات و خطرات کا سامنا کرنا پڑے گا۔ اسی طرح جب نئے شرکا شامل ہوں یا کمپنی کے نام وغیرہ میں کچھ تبدیلی واقع ہو تو اُسکی اطلاع اُن تمام اشخاص کو دیدہ بنی ضروری ہے جن سے کمپنی مذکور کو کچھ تعلق ہے۔

اکثر ایسا بھی ہوتا ہے کہ ایک شخص کسی دوسرے شخص کے ساتھ اس شرط پر شریک ہو جاتا ہے کہ وہ ہر قسم کے نقصان سے بری الذمہ ہوگا۔ لیکن از روئے قانون یہ شرط کالعدم ہے اور وہ کمپنی کے قرضہ کی ادائیگی کا دیگر حصّہ داروں کی طرح ذمہ دار ہے۔ ہر شخص خواہ وہ منافع میں کتنا ہی کم حصہ رکھتا ہو قرضہ کی ادائیگی کا دوسروں کے مانند ذمہ دار ہے کیونکہ کوئی کمپنی جب قرضہ حاصل کرتی ہے تو اپنے سب شرکاء کی ذمہ داری پر حاصل کرتی ہے، چنانچہ وہ شخص جو اپنا نام کمپنی کے نام کے ساتھ شامل ہونے دیتا ہے، اور پبلک کو یہ معلوم ہوتا ہے کہ وہ اُس کا حصّہ دار ہے، از روئے قانون کمپنی کی تمام ذمہ داریوں میں شریک ہے۔ اگر کسی شخص کو کمپنی کے منافع سے کوئی سروکار نہ ہو لیکن وہ کمپنی میں شریک ہو تو قانوناً اُسے بھی کمپنی کے نقصانات کا ذمہ دار ہونا پڑیگا۔ اس جگہ یہ بتادینا ضروری ہے کہ کوئی شخص ایک ہی وقت میں کسی ایسے دوسرے کاروبار میں شریک نہیں ہو سکتا جس سے وہ پہلے کام کی طرف پوری طرح توجہ نہ دے سکے۔ اگر کوئی شخص ایسا کرے تو وہ ایک قسم کی عہد شکنی کا مرتکب ہوگا۔

مشرکہ تجارت کا معاہدہ قانونی نقطہ نظر سے امور ذیل واقع ہونے پر نسخ ہو جاتا ہے :-

- (۱) کوئی حصہ دار کمپنی فوت ہو جائے -
 - (۲) کسی حصہ دار کا دیوالیہ نکل جائے -
 - (۳) اگر شرکت کی مدت غیر مقررہ ہو تو حصہ دار اپنی مرضی سے شرکت کا معاہدہ فسخ کر سکتا ہے -
 - (۴) اگر شرکت کی مدت مقرر ہو تو اُسکے گزر جانے پر -
 - (۵) اگر قانون کی رو سے کوئی ایسی حالت واقع ہو جائے جس سے شرکت ناجائز ٹھہرتی ہو -
- مشرکہ سرمایہ کی کمپنیوں کا سرمایہ ایک خاص تعداد حصص پر تقسیم ہوتا ہے جنہیں کم از کم ایک حصہ ہر ایک ممبر کو خریدنا پڑتا ہے اور وہ اُسے بلا مشورہ دیگر ممبران جب اور جہاں چاہے فروخت کر سکتا ہے - ایسی کمپنی کے باقاعدہ چلانے کے لیے کم از کم سات خاص کارکنوں کی ضرورت ہے جو دیگر عام ممبروں کی بنسبت زیادہ ہوشیار اور تجربہ کار ہوتے ہیں - مقررہ اصطلاح میں ان لوگوں کو ڈائریکٹر کہا جاتا ہے - کمپنی کی علاج و بہبود کا انحصار زیادہ تر انہی ڈائریکٹروں کی ہوشیاری اور دیانت داری پر ہوتا ہے -

جب کسی کمپنی یا کارخانہ کے اجراء کا ارادہ ہو تو سب سے پہلے امور ذیل کی کافی تحقیقات کر لینی چاہیے اور تحقیقات کے بعد اگر نتائج تشکیکی بن جائیں تو کام شروع کیا جائے -

- (۱) کیا ملک میں ایسی کمپنی یا کارخانہ کی ضرورت اور گنجائش ہے -
- (۲) کمپنی کا کل سرمایہ، آمد و خرچ اور منافع کیا ہوگا ؟
- (۳) کمپنی کے قیام کے لیے کون سا مقام مناسب و موزوں ہوگا ؟
- (۴) کمپنی یا کارخانہ کے لیے کونسی سہولتیاں اور دساور موزوں ہیں ؟

چونکہ ہر کام میں نفع غیر یقینی ہوتا ہے اس لیے نقصان اور نفع کا اندازہ کرنے وقت یہ بات خصوصیت کے ساتھ ملحوظ رکھنی چاہیے کہ خرچ زیادہ سے زیادہ اور نفع کم سے کم لگایا جائے - الغرض جب مذکورہ بالا امور کی تحقیقات طمانیت بخش نتیجہ پر پہنچ جائے تو کارکنوں کی طرف سے

ایک پرائیکٹس (دستور العمل) شائع کیا جائے جس میں کمپنی کی اخراجات و مقاصد، سرمایہ، لاگت اخراجات اور منافع کا تخمینہ درج ہو۔ ساتھ ہی پبلک کی طمانیت کے لیے اُن لاین اور مسٹرز اشخاص کے نام بھی مشترکہ کیے جائیں جنہوں نے کمپنی کی ڈائریکٹری قبول کی اور اُس کا کام انجام دینا اپنے ذمہ لیا ہے۔

مشترکہ کمپنیوں کا سرمایہ عموماً بہت سے حصص میں تقسیم کیا جاتا ہے۔ اور ہر حصہ کی قیمت عام طور پر حصہ داروں کی سہولت کی خاطر حقیقتاً اقساط اور اوقات میں وصول کی جاتی ہے، اس طرح جب معقول رقم وصول ہو جاتی ہے تو کمپنی کی جبری کرایہ جاتی ہے اور پھر کمپنی مذکور گورنمنٹ کے زیر نگرانی آ جاتی ہے اور صاحب رجسٹرڈ کمپنی کے حالات سے مشتمل ہر سالانہ رپورٹوں کے ذریعہ سے مطلع کیا جاتا ہے کیونکہ یہ ایک قانونی فرض ہے۔

کمپنی کی جبری کے لیے صاحب رجسٹرڈ کی خدمت میں ایک درخواست ارسال کی جاتی ہے۔ اس درخواست پر سات منتخب اشخاص کے دستخط ثبت ہوتے ہیں اور ایک ٹائیس ادا کرنی پڑتی ہے اس درخواست میں عموماً مفصلہ ذیل امور کا اندراج ضروری ہے:-

- | | |
|------------------------|--|
| (۱) کمپنی کا مجوزہ نام | (۲) دفتر کا مقام ہیڈ آفس |
| (۳) اخراجات کمپنی | (۴) ممبروں کی ذمہ داری کی تفصیل |
| (۵) نقد ادھم حصص | (۶) ڈائریکٹروں کے نام اور انکی خریداری حصص کی تفصیل۔ |

داخل رہے کہ مشترکہ سرمایہ کی کمپنیاں بھی دو طرح کی ہوتی ہیں یعنی محدود (لیمیٹڈ) اور غیر محدود (آن لیمیٹڈ) محدود کمپنیوں میں ممبروں کی ذمہ داری اُن کے حصص تک ہی محدود ہوتی ہے اور غیر محدود میں ہر ایک ممبر اپنی حیثیت کے مطابق کمپنی کی تمام واجب الادا رقم کا ذمہ دار ہوتا ہے۔

کسی طرح کی کمپنی ہو لیکن اُس کا انتظام ایک خاص شخص کے سپرد ہوتا ہے اور اُسے

مہتمم یا منیجر کہتے ہیں۔ منیجر تمام کاروبار متعلقہ کمپنی ڈائریکٹروں کی زیر ہدایت انجام دیتا ہے، چونکہ کمپنی کی فلاح و بہبود کا وہ ترین منیجر کی قابلیت کا اور واقفیت معاملات پر منحصر ہوتی ہے اس لیے نہایت ضروری ہے کہ کمپنی کا منیجر علاوہ دیگر ضروری اوصاف کے کاروباری قابلیت رکھتا ہو اور پبلک میں کمپنی کا نام پیدا کرنے اور کاروبار کے فروغ دینے کے فن میں اُسے پورا ملکہ حاصل ہو ہر جیٹو کمپنی کے لیے یہ بھی ضروری ہے کہ اُس کے پاس ایک جیٹو دفتر ہو۔ اس دفتر میں تمام کمپنی کے کاغذات آمد و خرچ اور لین دین کے متعلق رکھے ہوں اور ان کاغذات کو ممبران کمپنی جب چاہیں آسانی کے ساتھ معائنہ کر سکیں۔ اسی پتہ پر کمپنی کے متعلق تمام خطوط کتابت ہونی چاہیے۔

کمپنی کے ڈائریکٹر اُسکے حساب کتاب کے ذمہ دار ہوتے ہیں اور اُن کا فرض ہوتا ہو کہ وہ ہر ایک ممبر کے پاس کمپنی کی کم از کم سالانہ رپورٹ ارسال کریں۔ ہر ایک کمپنی ضروری معاملات کے تصفیہ کے لیے وقتاً فوقتاً حسب ضرورت جلسے منعقد کرتی ہے۔ ان جلسوں کی طلباء ہر ایک ممبر کو تاریخ انعقاد سے پہلے دی جاتی ہے۔ لیکن بشرط ضرورت ممبران کمپنی غیر معمولی جلسے بھی منعقد کر سکتے ہیں اور ڈائریکٹر انہیں روک نہیں سکتے بشرطیکہ اس قسم کی تجاویز پر اتنے ممبروں کے دستخط ہوں جنکے حصوں کی مجموعی مقدار سرمایہ کمپنی کے دسویں حصہ سے کم نہ ہو۔

کمپنی کے منیجر کا یہ فرض ہے کہ نفع و نقصان کی فرد حساب سالانہ تیار کرے۔ لیکن عام طور پر منافع کا ایک حصہ ناگہانی ضروریات و حوادث کے لیے ہر سال سرمایہ محفوظہ میں شامل کیا جاتا ہو یہ رقم کمپنی کو نقصان سے بچاتی اور خسارہ کے وقت امدادی فنڈ کا کام دیتی ہے، اور نہایت مفید ثابت ہوتی ہے۔ آخر میں ہم یہ بھی بتا دینا چاہتے ہیں کہ اس طرح کی جیٹو کمپنیاں گورنمنٹ کی اجازت کے بغیر نہیں ورڈی جاتی ہیں۔ چنانچہ اس مقصد کے لیے حکام متعلقہ کو باقاعدہ درخواست دینی پڑتی ہے۔ اس درخواست میں مندرجہ ذیل وجوہ کا دکھایا جانا ضروری ہے مثلاً (۱) کسی خاص جلسہ میں کمپنی کے بند کیے جانے کی تجویز پاس ہو جائے۔

(۲) ممبروں کی تعداد سات سے بھی کم ہو جائے۔

(۳) کمپنی قرضہ ادا کرنے کے ناقابل ہو۔

(۴) عدالت پر فیصلہ کر دے کہ کمپنی بند کر دی جائے۔

بہر کیف ان وجوہ پر کمپنی بند کرنے کی درخواست کی جاسکتی ہے۔

ہندوستان جو قدرتی وسائل اور زرخیز سامان خام سے مالا مال ہے خاص طور پر اسکی احتیاج رکھتا ہے کہ یہاں مشترکہ سرمایہ کی بڑی بڑی کمپنیاں قائم ہوں اور ان قدرتی وسائل سے فائدہ اٹھایا جائے۔ لیکن افسوس ہے کہ باشندگان ملک کی ایک بڑی تعداد اس احساس کے باوجود حوصلہ مندی کے لیے آمادہ نہیں ہوتی جس سے ایک طرف تو ملک کی دولت میں کوئی نمایاں اضافہ نہیں ہونے پاتا اور دوسری طرف ملک کے قدرتی وسائل یا توجوں کے نوں باقی رہتے ہیں یا ان سے دیگر ممالک کے سرمایہ دار فائدہ اٹھاتے ہیں۔ پس ہم کو امید ہے کہ ملک کا متمول اور سرمایہ دار طبقہ اس اہم مسئلہ پر غور کرے گا اور ملک میں مشترکہ سرمایہ کی مفید کمپنیاں بکثرت کھولے جانے کا انتظام کیا جائیگا جس کی اس وقت سخت ضرورت ہے +

۱۲

تجارت کی مختلف صورتیں

تجارت ایک عام لفظ ہے اور ہزار ہا قسم کے کاروبار پر حاوی ہے جن کا شمار ادنیٰ کی تخصیص مشوارہ
لیکن ہم اُن چند صورتوں کا ذکر کرتے ہیں جو حاصلِ اہمیت رکھتی ہیں اور عام طور پر رائج ہیں۔ وہ صورتیں
یہ ہیں:- دوکانداری۔ کارخانہ داری۔ فروخت بذریعہ ڈاک۔ کمیشن یا عیسی۔ ٹھیکہ داری۔ تعمیلِ فرمائشات
(آرڈر سپلائنگ) سٹاکوکاری (بنکنگ) در آمد برآمد (امپورٹ ایکسپورٹ) آرٹھٹ۔ سٹاک بازی۔ بدنی
لاٹری۔ نیلام۔ مشترکہ تجارت۔

دوکان داری

یعنی مالِ تجارت کو ایک دوکان میں نمایاں کر کے فروخت کرنا۔ دوکانداری کا لفظ جس طرح ایک
معمولی بنیے اور سبزی فروش کی دوکان پر صادق آتا ہے اُسی طرح اُس تری سے بڑی دوکان پر حاوی ہے جو
جس میں لاکھوں روپے کا سامانِ قرینہ سے آراستہ کیا گیا ہو۔ دوکانداری کیا ہے؟ کیونکر ہونی چاہیے؟ اور
اس میں رتنی حاصل کرنے کی کیا صورتیں ہیں؟ یہ سب باتیں ہم نے معلوماتِ تجارت کی ایک مخصوص جلد
میں جس کا نام ”فن دوکانداری“ ہے درج کی ہیں۔ ناظرین کو چاہیے کہ اُسے مطالعہ کریں۔

کارخانہ داری

تجارت کی اس ضرورت سے یہ مراد ہے کہ جو ملکہ مند اور متول اشخاص مختلف مصنوعات کے کاغذ
تاکم کریں، کارخانہ داری، حرفت اور تجارت دونوں کے مجموعہ کا نام ہے یعنی مصنوعات تیار کرنا اور پھر اُن کو
فروخت کرنا یا دوسرے الفاظ میں لیبر اور کمیشن یعنی محنت اور سرمایہ کا مجموعہ، کارخانہ داری تجارت کی سب سے

زیادہ بلند مفید ملک و قوم اور شان دار صورت ہو۔ کن کن چیزوں کے کارخانے ہمارے ملک کیلئے مفید ہو سکتے ہیں؟ کارخانہ کیونکر قائم کیا جاتا ہے؟ اور اُسکے استحکام و ترقی کی کیا تدابیر ہیں؟ ان ضروری مطالب کو ہم معلومات تجارت کی ایک مستقل جلد میں بیان کریں گے۔

فروخت بذریعہ ڈاک

ڈاک کے ذریعہ سے فروخت کا انحصار آجکل بڑی حد تک دی۔ پی۔ سسٹم پر ہے۔ اور اسیں شک نہیں کہ یہ تجارت کی آسان اور نہایت مفید صورت ہے، دہلی، کانپور، لاہور، کلکتہ اور بمبئی میں صد ہا تاجر ڈاک کے ذریعہ سے مال فروخت کرتے ہیں اور کافی فائدہ اُٹھاتے ہیں لیکن ڈاک سے مال فروخت کرنے کے لیے اُتھنا دینا لازمی ہے۔ تاجر جس حد تک شمار دینے میں کامیابی حاصل کر سکا اُسی قدر کاروبار کو ترقی ہوگی۔ اس مقصد سے ہماری کتاب "فن اُتھار" کا مطالعہ ضروری ہے۔ جو معلومات تجارت کی ایک مستقل جلد ہے۔

کمیشن ایجنسی

اُن لوگوں کے لیے جو عموماً سرمایہ سے کام کرنا چاہتے ہیں کمیشن ایجنسی ایک بہترین روزگار ہے اس کے یعنی ہیں کہ دوسروں کا مال لیکر اپنی کوشش سے فروخت کیا جائے ہندوستان میں بعض ایسے کمیشن ایجنسی بھی موجود ہیں جن کو کئی کئی لاکھ سالانہ کی آمدنی ہے لیکن وہ لوگ ہیں جنہوں نے کسی ولایت یا کارخانہ کی کمیشن ایجنسی حاصل کی ہے کمیشن ایجنسی کے لیے اعتماد نہایت ضروری ہے۔ اگر کسی شخص نے تاجروں کی نظر میں اعتماد حاصل کر لیا ہے تو وہ سرمایہ لگانے بغیر ایک بڑی سے بڑی کمیشن ایجنسی قائم کر سکتا ہے۔

ٹھیکہ داری

ٹھیکہ داری اگرچہ ایک مستقل پیشہ ہے لیکن اسے بھی ایک طرح کا کاروبار اور کارخانہ داری کے مانند ایک روزگار سمجھنا چاہیے، ہندوستان میں صد ہا ایسے تاجر ہیں جن کے پاس ملک کے بڑے بڑے ٹھیکے ہیں جنہوں نے اپنے کاروبار میں کامیابی حاصل کر کے کروڑوں روپے کی دولت حاصل کی ہے لیکن ٹھیکہ داری کے لیے سرمایہ زیادہ تجربہ کی ضرورت ہے، سرمایہ اور تجربہ دونوں کی جانب سے ملنے ہو کر آدمی بہت کچھ ترقی کر سکتا ہے +

تعمیل فرمائشات

سربایہ کے بغیر کام کرنیوالوں کے لیے بھی یہ ایک اچھا روزگار ہے۔ دہلی، امرتسر اور خاصکر کلکتہ بمبئی میں لوگ اس سے پورا فائدہ اٹھا رہے ہیں۔ لکھے پڑھے لوگ ایک چھوٹا سا دفتر کھول کر بیٹھ جاتے ہیں انکو لوگ آرڈر دیتے ہیں اور وہ اپنے مقررہ ایجنٹوں اور دلالوں کی مدد سے ان آرڈروں کی تعمیل کتے ہیں یہ بھی حقیقت ایک قسم کی کمیشن ایجنسی ہے کیونکہ اس طرح کی فرمائشوں کی تعمیل میں ان لوگوں کو کمیشن کی ایک عینہ مقدار ملجاتی ہے پھر بھی وہ لوگ جو رشتہ س ہو چکے ہیں اور سب پر بل معاملہ اعتماد کرتے ہیں ہارویکے ماہوار کام میں بدایتے ہیں۔

ساہوکاری

جب کسی شخص کو روپے کی ضرورت پڑتی ہے تو وہ عموماً کسی ساہوکار سے اُدھا طلب کرتا ہے جس کے عوض میں سے کچھ معاوضہ دینا پڑتا ہے، اس معاوضہ کا نام سود ہے۔ اس کیلئے کوئی خاص شرح مستعمل نہیں ہوتی تاہم حسب ذیل امور ملحوظ رکھے جاتے ہیں صاحب جائداد و معتبر اشخاص کو کسی نہ کسی شرح کے بغیر روپے مل جاتا ہے لیکن نادار اور ایسے اشخاص کو جنکا چال چلن تسلی بخش ہو نہایت مشکل سے روپے ملتا ہے اور وہ بھی بھاری سود پر، اسکی خاص وجہ یہ ہے کہ پہلی صورت میں تو ساہوکار کو روپیہ کی دھولیا بیالیقین ہوتا ہے لیکن دوسری صورت میں ایسا نہیں ہوتا اور وہ اپنی بے اطمینانی کی وجہ سے شرح سود بھی بڑھا لیتا ہے۔

جس ملک میں یا جس جگہ روپیہ باقراط پایا جاتا ہے وہاں شرح سود بھی بہت کم ہوتی ہے لیکن جہاں روپے کی کمی ہوتی ہے وہاں سود زیادہ ہوتا ہے، اور یہ قاعدہ کی بات ہے کہ جب کسی کار آمد چیز کی قلت ہو تو وہ گراں ہو جاتی ہے، ایسی حالت میں کہ صنعت و حرفت یا زراعت کے کاموں میں زیادہ نفع ملنے کی توقع ہو لوگ اُن پر زیادہ روپے لگانے کے لیے آمادہ ہوتے ہیں۔ اس طرح روپے کی مانگ بڑھ جاتی ہے اور شرح سود میں اضافہ ہو جاتا ہے۔

ساہوکاروں کا صرف یہی کام نہیں ہوتا کہ وہ لوگوں کو روپیہ اُدھا دیں بلکہ وہ لوگوں کا روپیہ بطور امانت بھی رکھتے ہیں، اس لیے کہ وہ مفیلاموں پر لگاتے ہیں اپنے منافع میں سے کچھ حصہ روپیہ رکھنے والوں کو بھی دیتے ہیں۔

مذکورہ بالا کام ہندوستان میں ہمیشہ سے صراف و ساہوکار انجام دیتے تھے لیکن اب اس کام کے لیے مشترکہ سرمایہ کی کمپنیاں جاری ہو گئی ہیں جنہیں بنک کہتے ہیں، بنکوں میں بیک نہ صرف روپیہ جمع کر سکتی ہے بلکہ روپیہ کا لین دین، تبادلہ سکے اور روپے کو ایک جگہ سے دوسری جگہ بھیجے کا کام بھی کیا جاسکتا ہے، لوگوں کا جو روپیہ بنک میں مبادعات جمع ہوتا ہے اُسے ملکی تجارت اور منفعت بخش کاموں میں لگایا جاتا ہے۔ بنک والوں کے پاس جو روپیہ جمع ہوتا ہے اُسے وہ عام لوگوں اور محتج رتی کمپنیوں کو واجبی سود پر قرض دیتے ہیں اور جو روپیہ وہ کسی تاجر یا کمپنی کے نام پر وصول کرتے ہیں یا ادا کرتے ہیں اُس پر بھی اپنا حق محنت لیتے ہیں۔ بنک والوں کی بڑی آمدنی تاجروں کی ہنڈیوں کی کٹوتی پر ہوتی ہے، علاوہ بریں پرائمیری ٹوٹن پر بھی قرض دیتے ہیں اور اُن کی خرید و فروخت کمیشن لیتے ہیں۔ ساہوکاری کا کام نہایت باعزت اور منفعت بخش ہے لیکن بڑے سرمایہ پر کام کیا جائے اور کوئی باقاعدہ بنک کھولا جائے تو ایک شخص واحد انجام نہیں دے سکتا۔ اس کے لیے مشترکہ سرمایہ کی ضرورت ہے۔ اس وقت ہندوستان میں جو بنک قائم ہیں وہ مشترکہ سرمایہ سے قائم ہیں۔

درا آمد

کسی ملک کی حالت کو ترقی دینے کے لیے صرف اندرونی تجارت کافی نہیں بلکہ غیر ملکی تجارت بھی نہایت ضروری ہے۔ اندرونی تجارت سے ملک کا روپیہ ایک حصہ سے دوسرے حصہ میں منتقل ہوتا رہتا ہے، اور ملکی دولت یا طاقت میں ہیئت مجموعی کچھ اضافہ نہیں ہوتا۔ اس کے برخلاف تجارت غیر ملکی تقریباً ہر ملک کے حق میں مفید ہوتی ہے۔ اس سے ایک تو جس چیز کی پیداوار کے لیے جو ملک قدرتاً موزوں ہو اُسی میں اُسے ترقی کرنے کا موقع ملتا ہے۔ دوسرے وہ اشیاء وہاں تیار نہ ہو سکتی ہوں اُن کو ممالک غیر سے حاصل کیا جاسکتا ہے۔ مثلاً چائے، افیون، اسی، نیل وغیرہ اشیاء جو ہندوستان میں اپنی ضرورت سے زیادہ پیدا ہوتی ہیں، دیگر ممالک کے تاجر خرید لیتے ہیں اور اہل ہند اُن سے ہر قسم کا کپڑا، شیشے، لوہے کا سامان اور کاغذ وغیرہ منگواتے ہیں۔

اگر بیرونی تجارت ہو تو ہماری پیداوار کا بیشتر حصہ ضائع پڑا رہے اور ساتھ ہی ہمیں اُن مفید اشیاء سے محروم رہنا پڑے جو ہم صرف تجارت بیرونی کی بدولت حاصل کر رہے ہیں لیکن اس موقع پر یہ بتادینا بھی ضروری ہے کہ کسی ملک کی تجارت درآمد کا تجارت برآمد سے زیادہ ہونا اسکی بدبخئی کا باعث ہے اور اُس ملک کی خوشحالی میں کوئی شک نہیں جبکی برآمد بنسبت درآمد کے بہت بڑھی ہوئی ہو۔

جو تاجر ممالک غیر سے لین دین رکھتے ہیں انہیں چاہیے کہ تمام اقسام کے محصول سے ہمیشہ واقفیت رکھیں جس سنی کے مدارس میں جہاں اصول تجارت کی تعلیم دی جاتی ہے وہاں مالک غیر کے محصولی شرح ناموں سے بھی واقف ہونا ضروری امر قرار دیا گیا ہے۔ اگر کوئی ناواقف تاجر کسی ایسے ملک میں مال بیچے جہاں محصول حمایتی لگتا ہو تو یا تو وہ چیز ایسے نرخ پر فروخت کرنی پڑے گی جس سے اُسکو بہت خسارہ اٹھانا پڑے گا یا بصورتِ واپسی اُسے اخراجات آمدورفت برداشت کرنے پڑیں گے۔ اس جگہ یہ بتادینا مناسب ہے کہ حکومتیں تجارتوں پر جو محصول لگاتی ہیں وہ تین قسم کے ہیں محصول پرمٹ :- یہ ممالک غیر کی اشیا پر لگایا جاتا ہے۔

محصول جگہ :- یہ اندرونی تجارت پر عائد کیا جاتا ہے۔

محصول حمایتی :- یہ ایسی حالت میں ممالک غیر کے تجارتی مال پر لگایا جاتا ہے جب ملک کی اندرونی صنعت و حرفت کو مقابلہ ترقی دینی مقصود ہو۔

محصولات کی تفصیل معلوم کرنے کے لیے انڈین ٹیرف ایکٹ دیکھنا چاہیے۔

آرٹھت

معاملات خرید و فروخت کو آسانی اور خوش اسلوبی سے انجام دینے کے لیے جن اشخاص سے امداد لی جاتی ہے انہیں دلال کہتے ہیں۔ ان دالوں کا کام شرائط خرید و فروخت کا فیصلہ کرنا ہوتا ہے جو فروشنده اور خریدار دونوں کے لیے مفید ہوتا ہے، چونکہ یہ لوگ اشیا کے ذاتی اوصاف، ٹہنی، مانگ اور پیداوار سے بخوبی واقف اور ہمیشہ باخبر رہتے ہیں اس لیے ان کی وساطت تاجروں بلکہ

عام خریداروں کے حق میں بھی بہت مفید پڑتی ہے۔ کیونکہ حقیقت یہ طرفین کے وکیل ہوتے ہیں اور جن لوگوں کے پاس تاجر یا بیوپاری لوگ اپنا مال بیچنے کے لیے بھیجتے ہیں انہیں آڑھتی کہتے ہیں۔ اس کے علاوہ جب کوئی دوکان یا کارخانہ بخوبی چل نکلتا ہے تو کاروبار کو وسعت دینے کے لیے وہ دیگر مقامات پر اپنے کارندے اور گمانستے مقرر کرتا ہے، ان کارندوں کو خرید و فروخت پر کچھ کمیشن یا دستوری دی جاتی ہے۔ اور یوں اوقات زیادہ ذمہ داری قبول کرنے پر مزید رقم بھی ملتی ہے۔ آخرتہ کے کام کے لیے پوری محنت، دیانت، اور قابلیت کی ضرورت ہے اور اس کام کے لیے انہی لوگوں کو آمادہ ہونا چاہیے جن میں یہ اوصاف موجود ہوں۔

سہ بازی

تجارت میں تین ایسی صورتیں بھی ہیں جن کو جوایا جوئے کے قریب قریب سمجھنا چاہیے اور اس لحاظ سے ان کو اختیار کرنا محض ایک طرح کی تقدیر آزمائی ہے۔ ان میں پہلی صورت لائری کی ہے اور اسے بالکل جو سمجھنا چاہیے کیونکہ لائری ڈالنے والا اپنے مستقبل اور انجام سے بالکل بے خبر ہوتا ہے۔ دوسری صورت سٹہ کی ہے۔ اس میں ایک ہوشیار سٹہ باز جبکہ ہر وقت تازہ معلومات حاصل ہوتی رہتی ہو کسی قدر لیکن بالکل غیر یقینی طور پر اپنے مستقبل کا علم رکھتا ہے۔ تیسری صورت بدنی بدنے (اسپیکولیٹن) کی ہے۔ اس میں خاص طور پر کام کرنے والے کو ذہین، ہوشیار اور تجربہ کار ہونا چاہیے۔ ہر کیف ان تینوں صورتوں کو ہم ذیل میں علیحدہ علیحدہ بیان کرتے ہیں۔

بڑے بڑے شہروں میں بازار حصص قائم ہیں۔ ان بازاروں میں مختلف کمپنیوں اور بنکوں وغیرہ کے حصے فروخت ہوتے ہیں۔ کمپنیوں اور بنکوں کے حصوں کی قیمت ان کی مالک یا اعتماد کم ہونے یا بڑھنے کی وجہ سے گھٹتی بڑھتی رہتی ہے۔ پہلے ہی سے یہ معلوم کر لیتا کہ کسی کمپنی یا کسی بنک کی حالت ترقی پزیر یا زوال پذیر ہونے والی ہے نہایت ضروری ہے۔ جو لوگ صحیح اطلاعات حاصل کرتے ہیں وہ مالا مال ہو جاتے ہیں اور جن لوگوں کی معلومات غلط ثابت ہوتی ہیں وہ نقصان اٹھاتے ہیں۔ جو لوگ تجارت کی اس صورت سے فائدہ اٹھانا چاہتے ہیں ان کے لیے بڑے

شہروں میں قیام کرنا۔ مختلف کمپنیوں اور بنکوں کے اندرونی معاملات سے واقفیت پیدا کرنا۔ پرمکام کرنے والوں سے اختلاط پیدا کر کے ضروری معلومات اور کام کو نیکے طریقے معلوم کرنا ضروری ہے بعض لوگ بے بھی ہیں کہ ایک پیہ معرفت کے بغیر شخص زبانی حج خرچ سے بازار حصص میں صد ہار پیہ پیدا کر لیتے ہیں۔ مثلاً ایک شخص نے معقول منافع پر چند حصے خرید کیے اور خریداری کے بعد ہی اچھے منافع پر دوسرے کے ہاتھ ان کو فروخت کر ڈالا۔ بہرہ نفع سے بازی تجارت کی ایک مخدوش لیکن منفعت بخش صورت ہے اور حوصلہ مند اشخاص اس سے فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔

بدنی بدتا

بعض کاروباری اشخاص خود کمپنی قائم کرنے کی بجائے دوسروں کی کمپنیوں سے تھیکہ پر کام کراتے ہیں اور قیمت خرید و فروخت کے فرق سے فائدہ اٹھاتے ہیں۔ یہ لوگ اگر دوسریں ہوں اور مستقبل کا صحیح اندازہ کر سکیں تو ایسے کاروبار سے بہت منافع اٹھائیتے ہیں۔ یہ کاروبار محض مستقبل کے تخمینہ سے متعلق ہوتا ہے۔ لیکن تخمینہ کرنیوالے تو ایسے حوصلہ مند ہوتے ہیں کہ یا تو کل روپیہ مقرر یا محض بہت بخورے ذاتی سرمایہ سے محض تخمینہ کے بھروسہ پر لاکھوں روپیہ کا کاروبار چلاتے ہیں۔ ایسے لوگ عموماً بے حد ذہین سمجھ دار، باخبر اور وقت شناس ہوتے ہیں تخمینہ میں شاید ذرا غلطی کرتے ہیں لیکن غلطی ہو جاتی ہے تو بڑی طرح قریب خواہ یا فرق نہانی کوتاہ کر دیتے ہیں، چونکہ اس طریق تجارت میں محنت اور دوسری بہت کم ہے اس لیے جا بجا بدنی بدنے کا بہت رواج ہوتا جاتا ہے۔

لاٹری

لاٹری یا تجارتی قرعہ اندازی بھی نعمت آزمائی کی ایک صورت ہے۔ فیچر پکارو بار بار اس طرح انجام دیا جاتا ہے کہ ایک مخصوص شے یا رقم پر حصہ داروں کی ایک عدد تعداد اٹھائی جاتی ہے جس کے لیے باقاعدہ پیچھے ہر سے ٹکٹ فروخت ہو جاتے ہیں۔ جب حصہ داروں کی اطلاع ہو تو سب اد حاصل ہو جاتی ہے تو قرعہ ڈالا جاتا ہے جس کے تمام قرعہ ٹکٹ ہارے وہ اس چیز کا جس پر لاٹری اٹھی ہے مالک ہو جاتا ہے۔ لاٹری اگرچہ ایک قسم کا جوا ہے لیکن جوئے کی طرح ہلاک اور تباہ کن نہیں بلکہ لاٹری کے

حصہ داروں کو ایک چھوٹی سی رقم اپنی حصہ داری کے لیے دینی پڑتی ہے۔ اگر یہ رقم ڈوب گئی تو ان کو چنداں نقصان نہیں ہوتا اور اگر قاعدہ ان کے نام پر نکل آیا تو وہ مالامال ہو جاتے ہیں۔ لارڈی کے ذریعہ سے بعض اوقات مفلس اور نادار لوگوں کو اتنی بڑی دولت حاصل ہوئی ہے جسکی مسرت کی وہ تاب نہیں لاسکے اور یہ مغزوہ سننے ہی راہی عدم ہو گئے۔ لارڈی ڈالنے والوں کو مقامی حکام سے اجازت حاصل کر لینا ضروری ہے۔

نیلام

مال فروخت کرنے کی ایک مقبول عام اور شوق دلانے والی صورت نیلام ہے۔ اگر نیلام کنندہ ہوشیار یعنی اور تجربہ کار ہو تو نیلام میں خاصی منفعت ہو سکتی ہے۔ اکثر شہروں میں باقاعدہ نیلام گھر موجود ہیں۔ نیلام کرنے کی دو صورتیں ہیں یا تو نیلام کنندہ اپنا مال فروخت کرے یا کمیشن پر دوسروں کا مال نیلام کرے۔ دونوں صورتیں منفعت بخش ہیں۔ نیلام سے مال خرید کر بیچنا بھی کافی منفعہ رکھتا ہے۔ بعض اوقات نیلام کی خرید و فروخت نہایت زرخیز ثابت ہوتی ہے۔ اور ملک میں ایسے صد ہا کاروباری آدمی موجود ہیں جن کو محض نیلام نے لکھتی بنا دیا۔ لیکن نیلام کا کام کرنے سے پہلے تاجر کو چاہیے کہ تمام ضروری معلومات حاصل کر لے اور تجربہ کار نیلام کنندوں سے کام کے نشیب و فراز کو اچھی طرح سمجھ لے۔ اسی طرح خریداری کے وقت بھی پوری مہارت اور وسعت نظر درکار ہے۔

مشترکہ تجارت

مشترکہ تجارت کاروبار کی سب سے اعلیٰ اور حوصلہ مندانہ صورت ہے۔ ملک کے لیے یہ صورت کیا باعتبار ترقی حرفت اور کیا بلحاظ فروغ تجارت نہایت مفید اور اہم ہے۔ چنانچہ ہم نے مشترکہ تجارت پر اس کتاب کے ایک باب میں مفصل بحث کی ہے۔ ناظرین کو چاہیے کہ اُسے مطالعہ کریں +

۱۳

تجارت کم سرمایہ سے یا سرمایہ کے بغیر

ہم ذیل میں ان لوگوں کی سہولت کے لیے چند ایسے مشاغل کا ذکر کرتے ہیں جن کو سرمایہ کے بغیر یا بہت ہی تھوڑے سرمایہ سے شروع کیا جاسکتا ہے۔ یہ ضروری نہیں کہ کوشش انہی مشاغل میں محدود رکھی جائے۔ یہ مثالیں صرف اس لیے درج کی گئیں کہ ان سے طالبانِ معاش کی پہچانی ہو سکے، اور وہ انہیں یا ان کی طرح کسی اور سلسلہ معاش کو اپنے حالات ملحوظ رکھ کر اختیار کر سکیں +

ایجنسی

سرمایہ نہ ہونے یا کم سرمایہ ہونے کی حالت میں سبک آسان اور مفید صورت ایجنسی کی ہے۔ یعنی دیگر تاجروں کے مال تجارت کی تھوڑی تھوڑی مقدار بغرض فروخت اپنے ہاں رکھی جائے۔ بسا اوقات کوئی رقم خرچ کیے بغیر بھی سامان مل جاتا ہے۔ اور ایسا بھی ہو جاتا ہے کہ فروخت ہونے کی صورت میں وہ مالک کو واپس کر دیا جائے۔ لیکن اس طرح کے کاروبار کے لیے اگرچہ روپیہ کی ضرورت نہیں ہے لیکن اعتبار اور اعتماد کی سخت ضرورت ہے۔ پس اگر مالکانِ مال براہِ راست آپ سے واقف نہ ہوں تو آپ اپنا ضمانت دین یا اپنی کوئی جائیداد بطور ضمانت مکتول کریں۔ یہ زحماتیں صرف چند روز رہتی ہیں کیونکہ جب کچھ دنوں کے بعد آپ کے معاملات اصول تجارت اور ایمان و دیانت کے مطابق ثابت ہوں گے تو بازاری میں

آپ کا اعتبار قائم ہو جائے گا اور لوگ ہزاروں روپے کا مال کسی ضمانت اور طمانیت کے بغیر آپ کے حوالے کر دیں گے بڑے بڑے شہروں میں جا کر دیکھیے تو معلوم ہو گا کہ اسی اعتبار پر لاکھوں روپے کا لین دین روزانہ ہوتا ہے۔ اگر آپ نے لیاقت اور محنت سے کام کیا تو ایجنسی کے کاروبار میں آپ کو خاطر خواہ فائدہ ہو گا اور چند روز میں آپ مستقل تجارت کے قابل ہو جائیں گے۔

فیضوری نہیں کہ پہلے ہی سے کوئی بڑی ایجنسی قائم کیجئے، اپنی حالت ضرورت اور حیثیت کو پیش نظر رکھ کر کام شروع کرنا چاہئے۔ ایجنسی کی دو صورتیں ہوتی ہیں۔ مقامی اور سفری۔ اور دونوں میں ایک کو انتخاب کرنا آپ کی مرضی اور حالات کی نسبت دمسعدت پر موقوف ہے۔ ایجنسی قائم کئے وقت ان باتوں کا لحاظ نہایت ضروری ہے۔

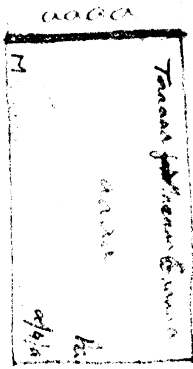
- (۱) مال لینے وقت اُس کی فروخت کا پورا اطمینان ہونا چاہیے۔
- (۲) جس شخص سے مال لیا جائے اُس کا روپیہ وقت مقررہ پر ادا کیا جائے ورنہ اعتبار جاتا رہے گا۔
- (۳) بلا ضرورت کبھی زیادہ مال جمع نہ کیا جائے۔
- (۴) اپنی آمدنی کا پورا حساب کھا جائے اگر خرچ اور آمدنی برابر ہے تو کبھی مرزہ احمالی نصیب نہیں ہو سکتی۔

- (۵) ایک ہی چیز پر صبر کر کے نہ بیٹھ رہنا چاہیے۔ رات دن نفع کی فکر چاہیے۔
- (۶) جھوٹی شیخی سے پرہیز کرنا چاہیے۔ دوسروں کے ہنسے کی پروا نہ ہونی چاہیے۔
- (۷) ایجنسی کا مال کبھی قرض نہیں دینا چاہیے۔
- (۸) کسی شخص پر اعتبار اور بھروسہ نہ کرنا چاہیے لوگوں کی شرافت اور ایمانداری تجربہ کے بغیر معلوم نہیں ہو سکتی۔

بالٹکوپ

بالٹکوپ قائم کر کے کافی منافع حاصل کیا جاسکتا ہے۔ اس کام کے لیے صرف چار پانچ سو روپے کا سرمایہ درکار ہے۔ بڑے بڑے شہروں میں تو کامیابی کم ہوگی۔ لیکن قصبات اور چھوٹے

چھوٹے شہروں میں آسانی تماشائیوں کی ایک بڑی تعداد حاصل کی جاسکتی ہے۔ اس مقصد سے کاک کمپنی کی مشین خریدنی چاہیے جو سرسبز پاتھ فریئر کمپنی نمبر ۳۵ و ۳۷ مارن بی روڈ بمبئی سے مل سکتی ہے۔ یہ مشین نہایت آسانی کے ساتھ چلتی ہے۔ کوئی خطرہ نہیں رکھتی۔ لائٹ (روشنی) مشین کے ساتھ موجود ہوتی ہے۔ تین فیٹ مربع عکس ڈالتی ہے، اور ایک ایسے کمرہ میں جہاں دو سو آدمیوں کی نشست ممکن ہو قائم کی جاسکتی ہے۔ مصارف کی تفصیل حسب ذیل ہے۔



مشین کی قیمت ۱۰۰
 فلم (ساتھ تین سو فیٹ لمبائی میں) ۱۰
 صاف کرنے کے مصالحہ کاکس ۱۰
 فلم کی مرمت کرنے کے آلات ۱۰
 فلم جوڑنے کا سیمنٹ ۱۰
 کل ۱۰

مزید روپیہ صرف کر کے فلموں کی تعداد بڑھائی جاسکتی ہے۔ قصابات اور چھوٹے چھوٹے شہروں، مدارس وغیرہ کی عمارتیں تماشاکھانے کے لیے مفت حاصل کی جاسکتی ہیں۔ اگر چار آٹھ کاکٹ اور سوتاشائیوں کی تعداد فرض کی جائے تو ۲۵ روپے روزانہ کی آمدنی ہوگی۔ اس رقم میں سے مصارف اور ناغوں کو نکال کر کہا جاسکتا ہے کہ ایک کام کرنے والا تین ساڑھے تین سو روپے ماہوار آسانی کما سکتا ہے۔

فوٹو گرافی

اس کام میں صرف دو ڈھائی سو روپے کے سرمایہ سے ایک شخص تین چار سو روپے ماہوار پیدا کر سکتا ہے۔ لیکن فوٹو گرافی کا قدیم طریقہ قابل پسند نہیں۔ اس مقصد کے لیے ایک نئی مشین جو

”وٹن سنٹ پوسٹکارڈ فوٹو گرافی“ کے نام سے چکا گو فر وٹا سٹ کمپنی امریکہ نے ایجاد کی ہے استعمال کرنی چاہیے۔ یہ کمپنی ہندوستان میں ”مسر زای۔ ایم سالومن اینڈ کمپنی نمبر ۳ کنڈر ڈین لین کلکتہ“ سے مل سکتی ہے۔ یہ مشین ایک سنٹ میں دو فوٹو پوسٹکارڈ سائز کے تیار کرتی ہے۔ یہ مشین حامل کر کے فوٹو گراف کو دیہات اور نقبات کا دورہ کرنا چاہیے۔ چونکہ فوٹو لینے میں وقت اور صرف بہت کم درکار ہوتا ہے اس لیے کم سے کم اجرت میں ایک فوٹو تیار کر کے دیا جاسکتا ہے اگر کم از کم چارٹے فی تصویر کے حساب اجرت لی جائے تو ایک فوٹو گراف کو روزانہ بیس سو تک گاہک مل سکتے ہیں جبکہ یہ معنی ہیں کہ روزانہ دس بیس روپے کی آمدنی پہنچتی ہے اور اس رقم میں سے مصارف نکال کر ہر مہینہ تین چار سو روپیہ نالص منافع بچ سکتا ہے۔

تیل نکالنے کی ایک نئی صورت

ہندوستان میں بہت سے ایسے میوے ہیں جن کی گٹھلیوں میں روغن دار مغز ہوتا ہے۔ لیکن یہ گٹھلیاں بے پروائی کے ساتھ پھینک دی جاتی ہیں۔ اگر ان گٹھلیوں کو جمع کیا جائے اور غائب کو خفیف اجرت دیکر ان کو فراہم کر لیا جائے تو صد ہاں تیل کی مقدار حاصل کی جاسکتی ہے۔ یہ تیل مختلف کاموں اور غامک حلائے کے کام میں بخوبی آسکتا ہے اور غالباً بہت ارزاں ثابت ہوگا۔ کٹیہا، تتلی، بھنگ کے بیج اور اسی طرح کے چند اور جنگلی اور خورد و درخت ہیں جن کے بیج میں بہت زیادہ تیل ہوتا ہے۔ ان بیجوں کو فراہم کر کے جو معمولی صرفہ میں ممکن ہے۔ اگر کو لھو کے ذریعہ سے تیل نکالا جائے تو تیل کی ایک بڑی مقدار مختلف کاموں کے لیے حاصل ہو سکتی ہے اور اس طرح کافی روپیہ کمایا جاسکتا ہے۔

ترکاریوں کی کاشت

ترکاریاں بونے کا کام پانچ سو روپے کے سرمایہ سے انجام دیا جاسکتا ہے اس مقصد سے دس بیگہ زمین حاصل کرنی جائے۔ زمین کے ایک طرف ایک چھتر ڈال لیا جائے جو مانی کے

رہنے اور ایک دفتر کی ضرورتوں کے لیے کافی ہو اس زمین کا سالانہ لگان ۶۰ روپے سے ۸۰ روپے تک ہو گا۔ اور چھپتر کی تیاری میں پچاس روپے صرف ہوں گے۔ ان ابتدائی ضروریات میں زیادہ سے زیادہ دوسو روپے صرف ہونگے۔ اگر اچھی طرح کام کیا گیا تو فی بیگ سو روپے کی آمدنی ہوگی یعنی ایک سال میں ایک ہزار روپے کی۔ اس میں سے چار سو روپے نکال کر جو خرچ ہونگے چھ سو روپے کی رقم بچتی ہے۔

آئینہ سازی

آئینہ بنانے کا کام سو روپے یا اس سے بھی کچھ کم میں شروع کیا جاسکتا ہے اور ایک مختص ہوشیار آدمی دن بھر کی محنت میں ڈیڑھ دو سو روپے کماسکتا ہے۔ قلعی کرنے کی ترکیب اور سلوشنوں کے نسخے بہت تھوڑی کوشش میں معلوم کیے جاسکتے ہیں۔

کاپنج کی اشیا جوڑنا

اس کام میں سو روپے سے زیادہ سرمایہ درکار نہیں ہے کام کرنے والے کو چاہیے کہ یا تو وہ کاپنج کی ٹوٹی ہوئی اشیا جوڑنے کا اشتہار دے یا جوڑنے کا مصالحوہ فروخت کرے۔ مصالحوہ کا نسخہ یہ ہے۔

گچھلایا ہوا سریش ۸ حصے۔ الی کا تیل ۴ حصے ان دونوں کو اچھی طرح ملا لیا جائے مصالحوہ تیار ہو جائیگا۔

(۲) گچھلایا ہوا سریش ۴ حصے۔ وینس تارپن ایک حصہ، دونوں کو اچھی طرح ملا لیا جائے پلا مصالحوہ لکڑی وغیرہ کو داصل کرنے اور جوڑنے میں کام دیگا۔ دوسرے مصالحوہ سے کاپنج کی اشیا جوڑی جاتی ہیں۔

ہندوستانی مصنوعات کی تجارت

ہندوستان میں اکثر امریکن اور یورپین سیاح آتے رہتے ہیں اور وہ ہندوستان کی مختلف مصنوعات مثلاً ہاتھی دانت، صندل اور سونے چاندی کی بنی ہوئی اشیاء کو بہت شوق سے خرید کرتے ہیں، اگر کوئی شخص ہندوستان کی ایسی مصنوعات بچا کر کے مختلف ہوٹلوں بینکوں اور یورپین کوارٹروں میں گشت کرے تو یقیناً کافی فائدہ اٹھا سکتا ہے۔

ولایتی پانی

ولایتی پانی بنانے کا کام تھوڑے سرمایہ میں ہو سکتا ہے، اور کام سلیقہ کے ساتھ کیا جائے تو کافی فائدہ اٹھایا جاسکتا ہے۔ بڑے بڑے شہروں میں ایسی صد ہا مثالیں موجود ہیں کہ لوگ ولایتی پانی کے بنانے اور بیچنے سے دولت مند ہو گئے۔ اگر ولایتی پانی میں بعض مناسب اشیاء اضافہ کیے اُسے ہندوستانی مذاق کے مطابق بنایا جائے تو غالباً تجارت اور زیادہ مفید ہو سکتی ہے۔

جہازوں پر مچھیری

ممبئی، کلکتہ اور کراچی وغیرہ میں جہاز آکر ٹھہرتے ہیں۔ جہاز کے بعض مسافروں، ملاوٹ اور افسروں کو بعض اوقات کثرت کار یا قلیت وقت کے باعث اتنی فرصت نہیں ہوتی کہ وہ جہاز سے اتر کر شہر میں جائیں اور اپنی ضروریات کی اشیاء خرید کریں پس اگر کوئی شخص ضروری سامان اور قیمتی اشیاء ایک مزدور پر بار کر کے جہازوں پر چلا لیا کرے تو کم از کم ۴۰ فیصدی منافع پر مال فروخت ہو سکتا ہے۔ کیونکہ جہاز والے نہایت ضرورتمند ہوتے ہیں، ریل کے مسافروں کی طرح ان کو اس کا موقع نہیں ہوتا کہ گھنٹہ دو گھنٹہ کے بعد دوسرے اسٹیشن سے حیر خرید لینے چنانچہ یہ لوگ زیادہ سے زیادہ قیمت دیکر اپنی ضرورت کی چیزیں مول لینا پسند کریں گے۔

اور تاہم اس غیر معمولی نفع کی بدولت چند روز میں مالامال ہو جائیگا لیکن کام شروع کرنے سے پہلے پورٹ ٹرسٹ آفس سے اجازت حاصل کر لینی چاہیے۔

وارنش

اگر کوئی شخص لکڑی اور لوہے کی مختلف وارش اچھی طرح بنا سکے تو یقیناً اُس کا تیار کیا ہوا مال بکنا ہیگا۔ ولایت میں مختلف قسم کے رنگ دار نشوں میں ملا کر لاکھوں روپے کے بکتے ہیں اور لوگ انہیں فرنیچر وغیرہ رنگنے میں استعمال کرتے ہیں۔

مطبع کی سیاہی

اگر مطبع کی سیاہی عمدہ قسم کی تیار کی جائے تو ایک بڑا کارخانہ قائم ہو سکتا ہے سیاہی بیسے کی مشین کچھ زیادہ قیمت کو نہیں آتی اور تھوڑے سرمایہ سے کام شروع کیا جاسکتا ہے۔

کھاد

کھاد زراعت کے لئے ایک ضروری شے ہے، اس میں شک نہیں کہ ابھی ہمارے ملک کے کسان کھاد کی اعلیٰ قیمت سے واقف نہیں ورنہ وہ اُسے نہ جلا یا کریں اور کروڑوں من مویشی کی ہڈیاں جو کھاد کے حق میں اسی طرح کا حکم رکھتی ہیں مفت یورپ کو نہ جانے دیں۔ تاہم معدنی اور نباتی اشیا کی کھاد تیار کرنے کا کام اگر کوئی شخص شروع کرے تو سرکاری اور پرائیویٹ باغیچوں اور کھیتوں میں اُس کے صرف کی مناسب صورت میں نکل سکتی ہیں اور کاروبار کرنے والے کو معقول منافع ہو سکتا ہے۔

پروں کے تیگے

اگرچہ بگلوں وغیرہ کے پروں پر تو اب بھی معقول قیمت پر یورپ روانہ ہوتے ہیں لیکن ان لاکھوں

ملکہ کروڑوں مرغیوں اور بطوں کے پروں کی کچھ قدر نہیں کی جاتی جو ہندوستان میں کھائی جاتی ہیں لوگ ان پروں کو جمع کر کے بیچیں گے۔ اس طرح کے بیچوں اور گدوں کو جلد رواج حاصل ہو سکتا ہے، اور انگریز تو اس دست بھی انہیں مناسب قیمتوں پر خریدنے کیلئے تیار رہوں گے۔

رستیاں اور ڈوریاں

باندھ، رستیاں اور ڈوریاں بننے کی مشین بھی بہت تھوڑے داموں میں آتی ہے اور معمولی سرمایہ سے کام شروع کیا جاسکتا ہے۔ لوگوں کو اس کاروبار سے فائدہ اٹھانا چاہیے۔

لفافے

لفافے بنانے کی مشین چھ سات سو روپے میں آسکتی ہے، اور ایک دن میں کئی ہزار لفافے کٹ کر، مڑ کر اور گوند لگ کر تیار ہو جاتے ہیں۔ لفافے اسٹیشنری کا ایک اہم جز ہیں۔ عمدہ اور سستے لفافے بہت جلد کاروبار کی وسعت اور ترقی کا باعث ہو سکتے ہیں۔ لفافے کی مشین کا بنانا بھی دشوار نہیں اور شاید دو ڈھائی سو روپے میں ہندوستانی کارگر بھی اُسے تیار کر سکتے ہیں۔

رب

رب بنانا ایک آسان کام ہے، رب بنانے کی مشین عموماً چھ سات سو روپے میں آ جاتی ہے، یہ مشین بہت سہل قسم کی ہے لیکن رب بنانے کے لیے پہلے لوہے کے پتروں میں خاص لچک پیدا کرنی چاہیے، پتیل کے رب بھی لوہے کی طرح بن سکتے ہیں، یہ سب کام تجربہ اور مشق کے سامنے کچھ مشکل نہیں۔

سویاں اور پنیں

سویاں بنانے کی مشین بھی کچھ زیادہ قیمت کی نہیں ہے، سوئی کے تار میں بھی خاص

قسم کی چاک رکھنی پڑتی ہے اور تجربہ سب کچھ سکھا دیتا ہے۔

سگرٹ

سگرٹ بنانے کی چھوٹی چھوٹی مشینیں عموماً پندرہ بیس روپے میں آتی ہیں۔ ان کا کام یہ تجربہ کرنا ہے کہ تباکو کے گرد باریک کاغذ لپیٹ کر سگرٹ بنائیں۔ مصر میں کم عمر لڑکے ان مشینوں سے کام کرتے ہیں، چونکہ سگرٹ اور تباکو کے محصول میں فرق ہے پس ارزاں قیمت پر عمدہ تباکو لیکر ان مشینوں کی مدد سے اگر سگرٹ تیار کیے جائیں تو کافی منافع ہو سکتا ہے۔

موزہ

موزہ بنانے کی مشینیں ہندوستان میں عام طور پر رائج ہیں چند مشینیں کھول دینے اور طریقہ کے ساتھ کام کرنے پر کارخانہ دار کو معقول منافع ہو سکتا ہے۔

بنیان

بنیان بنانے کی مشینیں ہندوستان میں کثرت رائج نہیں ہیں جبکہ وجہ غالباً یہ ہوتی ہے کہ آسٹریا اور جرمنی کی تیار کردہ بنیاں ہنایت ارزاں دستیاب ہوتی تھیں۔ لیکن اب چونکہ جنگ نے حالات بدل دیے ہیں اس لیے بنیان کی مشینوں سے بھی فائدہ اٹھایا جاسکتا ہے، علاوہ بریں ہندوستان میں جو مال تیار ہوگا وہ اپنی پائیداری اور مضبوطی کے لحاظ سے خاص قبولیت حاصل کرے گا۔

گلوبند

سستے رنگین گلوبند جو علی العموم استعمال ہوتے ہیں لاکھوں روپے کے ہندوستان میں جرمنی سے آتے ہیں ان کی مشین بھی کچھ زیادہ گراں نہیں ہوتی۔

اسکرو

اسکرو (یعنی بوتل سے کاگ نکالنے کا آلہ) بنانے کی مشین بھی سات آٹھ سو روپے سے زیادہ قیمت کی نہیں ہوتی۔ یہ مشین ایک منٹ میں پانچ اسکرو تیار کرتی ہے اور یقیناً مفید و کارآمد ہے۔

برقی کال بل

بیٹری بنانا کوئی مشکل کام نہیں، ذرا سی توجہ سے ہر ہوشیار خواندہ آدمی ایک معمولی یا خشک یا تہ بیٹری بنا سکتا ہے اور کال بل کا اگر گڑبڑ اور پتیل کا کام خود بنالے یا بنوالے اور ریشم میں پٹے ہوئے تار ولایت کے بنے ہوئے خرید لے تو ایک قیمتی آلہ بن سکتا ہے اور اُسکی فروخت سے فائدہ اٹھایا جاسکتا ہے۔

جوتے کی سیاہی

یہ سیاہی ہزاروں روپے کی ولایت سے آتی ہے۔ محنت اور تجربہ سے عمدہ سیاہی تیار کر لینا دشوار نہیں، انگلستان میں جوتے کی سیاہی کا ایک مشہور کارخانہ ہے جو لاکھوں روپے کی سیاہی فروخت کرتا ہے، اس کارخانہ کے مالک نے ایک پیادے سیاہی کو پانی پلایا تھا جس کی شکرگزار میں سیاہی نے اُسے سیاہی کا نسخہ بتا دیا۔

ربڑ کی مہریں

یہ بہت سہل کام ہے کسی قیمتی مشین کی ضرورت نہیں ہے۔ مصالحہ ولایتی ملتا ہے اور کسی جاننے والے سے دو چار دن میں کام سیکھا جاسکتا ہے۔

لمع سازی

امریکی میں ایک شین ایجا دوئی ہے جس میں سونے چاندی کی بجائے خاص خاص دھاتیں استعمال ہوتی ہیں۔ شین کی قیمت دو سو سے زیادہ نہیں ہے، کام اس قدر آسان ہے کہ ہر شخص ایک دفعہ دیکھ کر شروع کر سکتا ہے۔

تالے

اگر کوئی لوہار یا کوئی اور مجیدہ شخص تالوں سے دلچسپی رکھتا ہو اور اُن کے یو رہنہ میں اُسے وقت پیدا ہو تو وہ اس کام میں بہت کچھ کما سکتا ہے اور کوشش کرنے پر ولایت کی طرح تالے تیار کر سکتا ہے۔

مختلف آسان حرفتیں اور تجارتیں

- | | | |
|--|-----------------------------------|---|
| (۱) تصادیر اور نقشو نہیں لگ بھڑنا | (۱۰) کپڑے پر پیلے بونے چھاپنا اور | (۱۹) شہد کی مکھیاں پالنا۔ |
| (۲) تصادیر اور نقشو نکلے چو کھٹے بنانا | کارٹھنا۔ | (۲۰) صابون بنانا۔ |
| (۳) شین سے یادام وغیرہ | (۱۱) دانست بنانا۔ | (۲۱) کمز بننا۔ زیورات کا بننا وغیرہ |
| کاتیل مکانا۔ | (۱۲) دستانے بننا۔ | (۲۲) کاپی نویسی |
| (۴) ایرانی اور وکری طرح کی | (۱۳) ڈبل وٹی ایکٹ اور کیک بنانا | (۲۳) کاغذ کے ٹکچے، بھول اور گلدستے بنانا۔ |
| ٹوپیاں بنانا۔ | (۱۴) دودھ وہی بھیجنے کے لیے | |
| (۵) جالی کارٹھنا۔ | گائے بھینس پالنا۔ | (۲۴) زر و زری اور لیس بنانا۔ |
| (۶) جام، اچار، مہیتے اور چٹنی بنانا۔ | (۱۵) رنگ سازی۔ | (۲۵) کھلونے (گڑیاں وغیرہ) بنانا۔ |
| (۷) جلد سازی۔ | (۱۶) روشنائی بنانا | (۲۶) گھڑی سازی |
| (۸) جوتے کے پتوں پر کارچوبی۔ | (۱۷) ریشم کے کپڑے پالنا۔ | (۲۷) فیتہ، لمبے کی تیاں اور نواریں بنانا |
| (۹) چوڑیاں بنانا۔ | (۱۸) شال دوزی، رنغ نگر۔ | (۲۸) زنجیر بننا۔ |

۱۴

ہندوستان کی تجارتی اور حرفتی ایشیا

ذیل میں ہندوستان کی خام پیداوار، مصنوعات، درآمد، برآمد اور کارخانوں کی تفصیل درج کی جاتی ہے ان کے علاوہ ملک میں اور بھی صد ہا اشیاء پیدا ہوتی ہیں اور صد ہا حرفتوں کا رواج ہے،

اشیائے خوردنی

چھالیا، سیلون، آبنائے کی بستیوں، جاوا اور چین سے درآمد ہوتی ہے۔
بسکٹ، بسکٹ اور ایک ہندوستان میں بکثرت بننے میں، پھر بھی یورپ سے درآمد ہوتی ہے۔
سگارا اور سگریٹ، ہندوستان میں بکثرت تیار ہونے لگے ہیں لیکن درآمد کی مقدار روز بروز بڑھ رہی ہے۔

کافی، میسور، منگلور، کالیکٹ، تیلیچری، کوئنبور میں پیدا ہوتی ہے اور ممالک متحدہ برطانیہ فرانس، عرب، ایشیائی ترکی اور آسٹریلیا کو بھیجی جاتی ہے۔

پیاز، ہر صوبہ میں بکثرت پیدا ہوتی ہے اور ممالک غیر کو بھی بھیجی جاتی ہے۔

منگ :- ہندوستان میں کئی جگہ بکثرت سے پیدا ہوتا ہے اور برصغیر سے بھی منگایا جاتا ہے۔

شکر :- بکثرت تیار ہوتی ہے اور ممالک غیر سے بھی بڑے پیمانہ پر درآمد ہوتی ہے۔

چائے :- آسام، بنگال، مدراس، ٹراونکور، صوبہ جات متحدہ، پنجاب، برہما اور بہار
واڑسیہ میں بڑے پیمانہ پر کاشت ہوتی ہے۔

متباکو :- جنوبی و شمالی بنگال، جنوبی ہند اور برہما متباکو کی کاشت کے مرکز ہیں، خام متباکو کی برآمد اور سنگار و سگریٹ کے متباکو کی درآمد ہوتی ہے۔ مدراس اور رنگون بھی تجارتی مرکز ہیں۔
 یہ گھوس :- ہندوستان میں ساری دنیا کی پیداوار کا دسواں حصہ پیدا ہوتا ہے۔ برآمد زیادہ ہوتی ہے اور درآمد بھی کی جاتی ہے۔

مختلف لوازم زندگی

قالین :- ہندوستان میں اکثر مقامات میں سوتی اور اوتی قالین بنائے جاتے ہیں، امرتسار اور مرزاپور کے قالین خاص طور پر مشہور ہیں، ایران، جاپان اور ممالک متحدہ برطانیہ سے بھی درآمد ہوتی ہے۔

فرنیچر :- ہندوستان میں فرنیچر بکثرت تیار ہوتا ہے۔ ممالک غیر سے درآمد کم ہو رہی ہے۔
 چٹائی :- ہندوستان میں چٹائی بنانے کا کام بڑے پیمانہ پر ہوتا ہے اور ممالک غیر میں بکثرت درآمد ہوتی ہے۔

ریشم :- میسور، بنگال، کشمیر اور آسام میں پیدا ہوتا ہے، خام ریشم ممالک غیر کو جاتا ہے اور تیار شدہ ریشم ہندوستان میں آتا ہے۔

شراب

بیر شراب :- ہندوستان میں کوئی کارخانہ نہیں، برطانیہ، جاپان اور ہالینڈ سے آتی ہے لیکن دیسی شراب کے اکثر کارخانے ہیں۔

سامان باطخانہ

ایلو مینیم کے ظروف :- بمبئی، مدراس اور کلکتہ میں بکثرت بننے میں اور یورپ وغیرہ سے بھی آتے ہیں۔

برسشس :- اتنی تعداد میں تیار نہیں ہوتے کہ برآمد ہو بلکہ ممالک غیر سے درآمد ہوتی ہے ۔
موسم جی ، رملکتہ ، رنگون ، مدراس ، میو را اور بڑودہ میں بنائی جاتی ہے ، لیکن برصغیر سے برآمد
زیادہ ہوتی ہے اور ممالک غیر سے بھی آتی ہے ۔

گھڑیاں :- ہندوستان میں کوئی کارخانہ نہیں ، ممالک متحدہ برطانیہ ، امریکہ ، جاپان ، اور
سوئزر لینڈ سے زیادہ تر منگائی جاتی ہیں ۔

شیشہ آلات :- ہندوستان میں کا پچ کے کارخانے کم ہیں اور ضروریات کا انحصار در آمد
پر ہے ۔ مصنوعات زیادہ تر ممالک متحدہ برطانیہ ، بلجیم ، فرانس ، اٹلی ، اور جاپان
سے منگائی جاتی ہیں ۔

ہاتھی دانت کی مصنوعات :- ہاتھی دانت کے کھلونے اور دیگر اشیاء دہلی ، آگرہ
مرشد آباد ، ٹراونکور ، میو را اور مولین میں بنی ہیں ۔

ویا سلانی :- ہندوستان میں بھی بنی ہے ، لیکن زیادہ تر جاپان ، ماروے ، سوئڈن
اور بلجیم سے آتی ہے ۔

ٹیوب اور ٹانگہ :- زیادہ تر ممالک متحدہ برطانیہ اور امریکہ سے آتے ہیں ۔

چمڑا

بوٹ اینڈ شووز :- ہندوستان میں بکثرت بنتے ہیں اور ممالک غیر سے بھی درآمد ہوتی ہے ۔
زین و سارے :- گھوڑوں کے زین و سارے اور دیگر چرمی اشیاء ہندوستان میں کثرت سے تیار ہوتی ہیں
کھال اور چمڑا :- کھال اور چمڑے کے تجارتی مرکز مختلف حصص ملک میں شامل ہیں ۔

حرفتی اشیاء

خشک شدہ خون :- اس سے مصنوعی پانس (کھات) بنائی جاتی ہے اور سیلون میں بکثرت

صرت ہوتا ہے۔

ہڈی اور ہڈی کا آٹا۔ ہندوستان سے بکثرت ممالک غیر کو جاتی ہے اور دس بارہا ہڈی پینے کا کام کرتی ہیں۔

سور کے پال :- برش بنانے کے لیے ممالک غیر کو برآمد ہوتی ہے، زیادہ تر صوبجات متحدہ سے حاصل ہوتے ہیں ہندوستان میں بھی برش کے چند کارخانے ہیں۔

سید :- زیادہ تر جنوبی ہند میں پیدا ہوتا ہے۔ در آمد بہت کم ہوتی ہے۔

اندھی اور اندھی کا تیل :- مدراس، بمبئی، حیدرآباد۔ صوبجات متوسط میں بکثرت ہے، بنگال اور صوبجات متحدہ میں بھی بڑے پیمانہ پر کاشت ہوتی ہے۔ کلکتہ اور

کانپور کی اندھی کے نسبت جنوبی ہند کی اندھی میں جس کا دانہ چھوٹا ہوتا ہے زیادہ تیل نکلتا ہے ممالک متحدہ برطانیہ، اٹلی، فرانس اور امریکہ کو خاص طور پر جایا کرتی ہے۔

کونلہ :- سب سے بڑی کانیں رانی گنج (بنگلہ) جھڑ (بہار) میں ہیں ان کے بعد سنگاری (حیدرآباد) دروہا اور پنچ (صوبجات متوسطہ) اور مرہا (ریاست ریوا) تریری (آسام)

جھلم (پنجاب) کی کانیں ہیں۔

روٹی :- امریکہ کے بعد ہندوستان کا نمبر ہے، اور ساری دنیا میں ہندوستان کی روٹی بیگنی جاتی ہے۔ بمبئی میں ۸۹ کلکتہ میں ۲۰ اور مدراس میں ۱۴ کاٹن ٹیس ہیں۔ چسند

کارخانے ہندوستان کے دیگر صوبجات میں بھی قائم ہیں۔

جوٹ :- پہلے خام جوٹ ممالک غیر کو جاتا تھا، اب چونکہ خود ہندوستان میں بکثرت کارخانے قائم ہو گئے ہیں اس لیے پیداوار کا بڑا حصہ نہیں بیچ ہوتا ہے جوٹ کی پیداوار بنگال میں ہوتی ہے اور اس لیے تمام جوٹ ٹیس کلکتہ کے قریب قائم کی گئی ہیں۔

السی :- صوبجات متوسطہ و بار، صوبجات متحدہ، بہار و اڑیسہ، بنگال، بمبئی اور پنجاب میں بکثرت پیدا ہوتی ہے، السی اور اسکا تیل اور کھلی ممالک متحدہ برطانیہ، فرانس، اسپین، اٹلی، جرمنی

اور آسٹریلیا میں منگائی جاتی ہے۔

تلہن :- ارٹھی، کمپورا، بولہ، اسی، سرسول اور خٹاش کی برآمد ممالک غیر کوہتی ہے۔
پٹرولیم :- برصغیر میں پیدا ہوتا ہے۔ اور ممالک غیر سے بھی منگایا جاتا ہے۔
ریبر :- مدراس اور برصغیر میں بکثرت پیدا ہوتی ہے اور ممالک غیر کو بھیجی جاتی ہے۔

صندل :- میور، کونبٹور اور سالم میں زیادہ پیدا ہوتا ہے، میور میں صندل کا تیل نکالنے کے
دو کارخانے بھی قائم ہیں، صندل ہندوستان میں بکثرت خرچ ہوتا ہے اور ممالک غیر
کو بھی بھیجا جاتا ہے۔

لکڑی :- ہندوستان میں تقریباً ڈھائی لاکھ مربع میل جنگلات کا رقبہ ہے اس میں سے صرف
ایک لاکھ مربع میل زیر انتظام ہے۔ سالانہ برآمد تقریباً ۵ لاکھ ٹن ہے۔ لکڑی کی بڑی
مقدار ممالک غیر کو بھیجی جاتی ہے۔

وولف رام :- برصغیر کی کانوں سے برآمد ہوتا ہے اور زیادہ تر ممالک متحدہ برطانیہ میں بھیجا جاتا ہے۔
اولن :- ہندوستان کا اون ممالک غیر کے اون کی طرح بازار میں بہتر نہیں سمجھا جاتا اور زیادہ تر
قالین وغیرہ کی تیاری میں صرف ہوتا ہے۔ ممالک متحدہ برطانیہ کو برآمد ہوتی ہے، ہندوستان
میں عمدہ اون ممالک متحدہ برطانیہ، آسٹریلیا، ترکی، مسقط اور ایران سے آتا ہے۔

معدنی اشیا

تانبہ :- تانبہ کی کانوں سے کماحقہ فائدہ نہیں اٹھایا جاتا۔ صرف چھوٹا ناگپور کی مشہور کان میں
کام ہو رہا ہے اس وجہ سے تانبہ کی درآمد بھی ہوتی ہے۔

سونہ :- سونے کے برآمد و مینا ہندوستان کا ساتواں نمبر ہے۔ سونے کی کانیں میور، حیدرآباد
دکن، اٹماپور، مدراس، برصغیر اور بعض دیگر صوبات ہند میں ہیں۔ کو لاگو لڈ فیلڈس
سب سے بڑی اور مشہور کان ہے۔

سیسہ:- بحالتِ موجودہ صرف برصغار کی ایک کان سے سیسہ نکالا جاتا ہے۔

البرق:- دنیا کی مجموعی برآورد میں نفع سے زیادہ البرق ہندوستان میں پیدا ہوتی ہے۔ ملک میں کم صرف ہوتی ہے اور زیادہ تر ممالک متحدہ برطانیہ اور امریکہ کو بھیجی جاتی ہے۔

چاندی:- بالائی برصغار کی ریاست شان سے چاندی کی برآورد ہوتی ہے، لیکن ہندوستان کے لیے جہاں دنیا بھر سے زیادہ چاندی خراج ہوتی ہے یہ مقدار کافی نہیں، اور اس لیے ممالک غیر سے درآمد ہوتی ہے۔

تین:- برصغار میں پیدا ہوتا ہے اور ممالک غیر کو بھیجا جاتا ہے۔

ادویہ

پھٹکرمی:- پہلے ہندوستان میں بکثرت تیار ہوتی تھی، لیکن اب ممالک غیر سے ارزاق قیمت پر ملنے کی وجہ سے یہاں تیار نہیں کی جاتی۔

باوام:- ایران، ایشیائی ترکی اور اٹلی سے آتا ہے۔

سلفٹ آف ایمونیا:- ہندوستان میں تین چار ہزار ٹن سالانہ تیار ہوتا ہے، جاوا میں شکر کے کارخانوں کے لیے اسکی برآمد ہوتی ہے۔

کافور:- انبانے کی بستیوں اور جاپان سے آتا ہے۔

سنگوٹا:- نیلگری، مالابار، اور وارجلنگ میں بکثرت کاشت ہوتی ہے، اور ممالک غیر میں منگایا جاتا ہے۔

ایفون:- ہندوستان میں جوافیون پیدا ہوتی ہے اُس کا بیشتر حصہ مشرقی اقصیٰ، چین جاپان اور انبانے کی بستیوں کو بھیجا جاتا ہے، کچھ مقدار امریکہ اور ممالک متحدہ برطانیہ کو بھیجی جاتی ہے۔

مریچ:- ہندوستان سے یورپ میں عرصہ دراز سے درآمد ہوتی ہے۔

سنا:- مشہور دوا ہے، تانولی میں زیادہ پیدا ہوتی ہے اور بہت بہتر بھیجی جاتی ہے ممالک متحدہ

برطانیہ، امریکہ اور فرانس کو درآمد ہوتی ہے۔

شینری

آلات کشاورزی :- یورپ و امریکہ سے درآمد ہوتی ہے۔

یالسکل :- ہندوستان میں کوئی کارخانہ نہیں۔

یائلر :- ہندوستان میں کوئی کارخانہ نہیں۔

شینیری :- ہندوستان میں شینیری تیار نہیں ہوتی اور ہر قسم کی شین ممالک غیر سے

منگائی جاتی ہے۔

موٹر کار :- ممالک متحدہ برطانیہ، فرانس، اٹلی، اور امریکہ سے درآمد ہوتی ہے۔

متفرقات

مواشی :- گائے، بیل، بکری اور بھینس کی برآمد ہندوستان سے روز افزوں ترقی کر رہی ہے۔

اسلحہ :- ہندوستان میں اسلحہ کا کوئی کارخانہ نہیں اور ممالک غیر کو برآمد ہوتی ہے۔ چھترا، گولی

کارتوس، بارود اور اسلحہ یورپ وغیرہ سے آتے ہیں۔

سیمنٹ :- ہندوستان میں سیمنٹ تیار ہوتا ہے۔ لیکن ضرورت سے کم، اور اس لیے ممالک

متحدہ برطانیہ، چین، اور جاپان سے منگایا جاتا ہے۔

حرفوں میں کام آنے والے مصالحے :- سیراب، پینکری، ایونیا، رنگار

بجی، سوزا، میگنیشیم، پٹاسیم وغیرہ اشیاء اگرچہ ہندوستان میں تیار کی جاتی ہیں لیکن

ممالک غیر سے بکثرت درآمد ہوتی ہے۔

رامان رنگساری :- ممالک متحدہ برطانیہ، جاپان اور امریکہ سے زیادہ تر درآمد ہوتی

کارخانے

پیسپر ملیں، بمبئی، بنگال، مدراس، راجپوتانہ اور صوبجات متحدہ میں قائم ہیں۔
 پنسل کے کارخانے، کلکتہ، بمبئی، گوجرانوالہ، اجمیر اور علیگڑھ میں قائم ہیں۔
 ٹینسریاں:- ٹینسریاں یعنی چمڑے کی دباغت کے کارخانے، بمبئی، کلکتہ، کراچی، مدراس
 برودان، رانی گنج، کنک، بلگام، دھارادی، بھارادی، گودھرائیداد، نواسری
 ستارا، جبل پور، سکندر آباد، بنگلور، برہامپور، کونیتور، الپور، نیلگری،
 پلاورم، رانی پیٹ، تانجور، تریچور، انبالہ، لاہور، جھوپال، گوالیار، رپوا،
 امریا، کانپور، گورکھپور اور پرتاب گڑھ میں قائم ہیں۔



یورپ و امریکہ کی تجارتی و حرفتی اشیا

ذیل میں یورپ و امریکہ کی خام پیداوار، مصنوعات اور درآمد و برآمد کی تفصیل درج کیجاتی ہے، مفصلہ ذیل اشیا کے علاوہ اور بھی صد ہا چیزیں ہیں جو پیدا ہوتی ہیں یا بنائی جاتی ہیں اور مختلف حصص عالم میں ان کی درآمد ہوتی ہے۔

اشیائے خوردنی

اراروٹ: یہ ایک پودہ کی جڑوں کا آٹا ہے، برازیل، غرب الہند، ہندوستان اور آسٹریلیا میں پیدا ہوتا ہے۔

مکھن: کم و بیش ہر جگہ ملتا ہے، انگلستان میں زیادہ تر ڈنمارک، روس، نارمنڈی، ہالینڈ، نیوزیلینڈ، سویڈن، اور کینیڈا سے آتا ہے۔

کوکو: غرب الہند، نیو گرانڈا، برازیل، کاراکس وغیرہ میں پیدا ہوتی ہے۔

پنیر: انگلستان، چیشائر وغیرہ میں بکثرت تیار کیا جاتا ہے۔ نیز کینیڈا، امریکہ، ہالینڈ، اٹلی، فرانس اور بلجیم سے بڑے پیمانہ پر منگایا جاتا ہے۔

کافی: برازیل، کولمبیا، جنوبی ریاستہائے امریکہ، برطانوی علاقہ جات، مشرق الہند و

عرب الہند میں پیدا ہوتی ہے۔ بہترین کافی عرب میں پیدا ہوتی ہے۔ لیکن برازیل سے

بہت زیادہ مقدار میں اس کی درآمد ہوتی ہے۔

کچھ رو۔ ترکی، مغربی ایشیا، شمالی افریقہ، اور عرب میں بکثرت پیدا ہوتی ہے۔ انگلستان وغیرہ میں اسکندریہ اور یونان سے منگائی جاتی ہے۔

انڈے۔ روس، ڈنمارک، جرمنی، بلجیم اور فرانس تجارتی مرکز ہیں اور ان ممالک سے انگلستان وغیرہ میں درآمد ہوتی ہے۔

انجیر۔ جنوبی یورپ اور شمالی افریقہ سے آتے ہیں لیکن بہترین انجیر ترکی اور یونان میں پیدا ہوتے ہیں۔

گیہوں کا آٹا۔ امریکہ، فرانس، اور آسٹریا، انگلستان و ویلز میں درآمد ہوتی ہے۔ شہد۔ انگلستان میں شہد بہت پیدا ہوتا ہے اور برطانوی غرب اہند سے بھی درآمد ہوتی ہے۔

زیتون۔ جنوبی ممالک یورپ اور شمالی افریقہ میں پیدا ہوتا ہے۔ پیاز۔ تقریباً ہر حصہ دنیا میں پیدا ہوتی ہے، اسپین اور پرتگال کی پیاز بہت عمدہ ہوتی ہے، اور انگلستان میں بڑے پیمانہ پر منگائی جاتی ہے۔ مصر اور ہالینڈ سے بھی آتی ہے۔

مرغیاں اور بٹھیں۔ انگلستان میں مرغیوں، بطوں اور اسی طرح کی دوسری چڑیوں کی تجارت بڑے پیمانہ پر ہوتی ہے، اور ان کے انڈے، گوشت اور پر استعمال میں آتے ہیں روس، بلجیم، فرانس اور امریکہ سے بکثرت درآمد ہوتی ہے۔

سایا واندہ۔ زیادہ تر آبنائے کی لہٹیوں سے آتا ہے۔

تمک۔ اکثر ممالک میں پیدا ہوتا ہے۔ یورپ میں پولینڈ، اسپین، ہنگری کی کانیں خاص طور پر قابل ذکر ہیں۔ چیشا ر کی کانیں بھی بہت وسیع ہیں۔

گنا۔ مشرق الہند، غرب الہند، ہندوستان، چین اور جنوبی امریکہ میں بھی اسکی کاشت زیادہ ہوتی ہے۔ شکر۔ صاف شدہ شکر کی بڑی مقدار جرمنی سے اور کچھ ہالینڈ، فرانس اور آسٹریا سے آتی ہے۔ غیر صاف شدہ شکر بھی جرمنی سے آتی ہے، آسٹریا، بلجیم اور فرانس سے بھی منگائی

جاتی ہے۔

چائے، چین و جاپان میں عرصہ دراز سے کاشت کی جاتی ہے، سیلون، چین، جاپان اور آسام چائے کی کاشت کے خاص مرکز ہیں۔ انگلستان میں چائے ہندوستان، سیلون اور چین سے جاتی ہے۔

تمباکو، بلایا ہوا تمباکو امریکہ اور ترکی سے بکثرت حاصل کیا جاتا ہے۔ سگار امریکہ سے اور سگریٹ مصر سے آتے ہیں۔ اس کے علاوہ تمام ممالک یورپ اور ہندوستان میں بھی تمباکو کی کاشت ہوتی ہے، اور کھانے پینے کا تمباکو تیار کیا جاتا ہے۔

مختلف لوازم زندگی

قالین، قالین انگلستان، اسکاٹ لینڈ، ولن، ایجز منسٹر اور کیڈر منسٹر میں بکثرت تیار ہوتے ہیں، ترکی، ایران اور مشرقی ہند سے بھی درآمد ہوتی ہے، لیکن سب سے بڑا مرکز برطانیہ عظمیٰ و مملکت متحدہ کے برتن، مٹی کے برتن انگلستان میں سب سے زیادہ بہتر بنائے جاتے ہیں، انگلستان میں جتنے برتن ممالک غیر سے آتے ہیں اُس کے چوگنے ممالک غیر کو جاتے ہیں، انگلستان کے بعد جرمنی کا نمبر ہے اور پھر فرانس کا۔

سائیکل، مشہور ریشمی کپڑا ہے، لائمنس، بیسن اور فلما نیس میں خاص طور پر تیار ہوتا ہے۔ شال، کشمیر کی شال دنیا بھر میں مشہور اور مقبول ہے۔ تبت میں بھی بنائی جاتی ہے اور عمدہ ہوتی ہے۔ معمولی شال پنجاب میں بھی تیار ہوتی ہے، فرانس میں بمقام لائمنس، پیرس اور نیس میں بنائی جاتی ہیں۔

ریشم، ریشم کی پیداوار اور ریشمی کپڑے کی تیاری، چین، جاپان، ہندوستان، اٹلی، ترکی، فرانس، ہالینڈ اور بلجیم میں بکثرت ہوتی ہے، انگلستان میں چین، ہندوستان، فرانس اور اٹلی سے منگایا جاتا ہے، اور کچھ مقدار جاپان اور ہالینڈ سے بھی آتی ہے۔

مخل: - مخل کے لیے پہلے اٹلی، جینیوا، فلارینس اور وینس مشہور تھے، اب فرانس اور انگلستان میں بھی بکثرت تیار کی جاتی ہے، ہالینڈ میں بھی بڑی مقدار میں تیار ہوتی ہے۔

شراب

بیر شراب: - برطانیہ کے مختلف حصص اور جرمنی میں تیار کی جاتی ہے، ایڈنبرو کی بیر شراب مشہور ہے جس طرح لندن پورٹر اور ڈبلن اسٹاؤٹ کے لیے مخصوص ہے، بیریہ اور وائسکی کی شراب بھی نہایت عمدہ سمجھی جاتی ہے۔ انگلستان میں جرمنی اور ہالینڈ سے بیر شراب کی درآمد بڑے پیمانہ پر ہوتی ہے۔

برمانڈی: - بہترین برمانڈی فرانس میں تیار ہوتی ہے اور وہیں سے دیگر ممالک میں جاتی ہے۔
رم شراب: - غرب الہند، فرانس اور ہالینڈ میں خاص طور پر بنتی ہے، انگلستان میں یادہ گائنا سے آتی ہے۔ بہترین رم شراب جمیکا میں تیار ہوتی ہے۔

وسکی: - (شراب) آئرلینڈ اور اسکاٹ لینڈ میں بکثرت بنتی ہے، انگلستان میں بھی تیار کی جاتی ہے۔

انگوری شراب: - فرانس، اٹلی، اسپین، آسٹریا، ہنگری، الجزائر، پرتگال، روس اور جرمنی میں تیار ہوتی ہے، فرانس سے برگنڈے، شامپین، کلاریٹ، اسپین سے شیریں، انڈیا اور ملاکا پرتگال سے - پورٹ اور میڈیرا اٹلی سے - مرسلہ آسٹریا سے اور نو کے جرمنی سے منگائی جاتی ہے۔

سامان بساط خانہ

کلاک اور ٹائم پیس: - انگلستان اور بالخصوص لندن میں بیس پیمانہ پر اس کے کارخانے قائم ہیں۔ امریکہ اور بلجیم میں بھی بنتے ہیں۔

کا بیج کی مصنوعات، کا پتھر کی مختلف مصنوعات مثلاً کھانے پینے کے ظروف، بوتلیں، شیشیاں، چمکیاں، آئینے وغیرہ انگلستان میں بھی تیار ہوتی ہیں، لیکن بہت بڑی مقدار بلجیم، ہالینڈ اور جرمنی سے آتی ہیں، بوتلیں اور شیشیاں جرمنی، فرانس، ہالینڈ اور بلجیم میں بکثرت تیار ہوتی ہیں۔

دستمانے، چمچے، پوستین، اون اور سوت کے لندن میں تیار کیے جاتے ہیں۔ لیکن پیرس اور گرینیبل بھی دستانوں کے مخصوص مرکز ہیں، جرمنی اور بلجیم میں بھی بکثرت تیار ہوتے ہیں۔

لیس، لیس، فیتے، چین اور طرح طرح کی سوتی، ادنیٰ، اور ریشمی بلیں مختلف کمپنیوں اور ڈربن میں بنائی جاتی ہیں، بروسیلز کی لیس خاص طور پر مشہور ہے، فرانس، ہالینڈ اور بلجیم سے بھی لیسوں کی درآمد ہوتی ہے۔

ویا سلانی، انگلستان اور خاکسار لندن میں بکثرت بنتی ہے، سویڈن، ناروے اور بلجیم سے بڑے پیمانہ پر درآمد ہوتی ہے۔

صابون، تمام ممالک یورپ میں تیار ہوتے ہیں، انگلستان میں بکثرت بنتا ہے، لیکن امریکہ سے بھی بڑی مقدار میں درآمد ہوتی ہے۔

گھڑیاں، گھڑیوں کے بنانے میں لندن کو خاص امتیاز حاصل ہے، لیکن پیرس اور جنوا بھی خاص مرکز ہیں، انگلستان میں فرانس، بلجیم، جرمنی، امریکہ اور سویڈن لینڈ سے بکثرت درآمد ہوتی ہے۔

چمچ

لوٹ اینڈ شوٹ، سب جگہ تیار ہوتے ہیں۔ انگلستان میں امریکہ، فرانس، بلجیم اور ہالینڈ سے مال بکثرت آتا ہے۔

کھالیں، یورپ میں کھالوں کی برآمد ہالینڈ، جنوبی امریکہ، چین، روس اور مشرقی ہند سے

بکثرت ہوتی ہے۔

بھیٹر کا چمڑا :- اسطرخان کا چمڑا اپنی صفائی، نرمی اور عمدہ دیباغت کے لحاظ سے نہایت مشہور ہے۔

چمڑا :- انگلستان میں بکثرت بناتا ہے، لیکن امریکہ سے بھی بڑے پیمانہ پر برآمد ہوتی ہے۔ غیر مدبوغ چمڑا مدراس سے انگلستان وغیرہ کو جاتا ہے۔

ریشمیں لیدر :- مشہور چمڑا ہے، جنوبی روس میں اسطرخان کے قریب تیار ہوتا ہے اور وہیں سے برآمد ہوتی ہے۔

حرفتی اشیا

فولاد گلانے کا کوئلہ :- اس کوئلہ کی آگ بے انتہا تیز ہوتی ہے لیکن شعلہ نہیں ہوتا، یہ برطانیہ اور خاصکر جنوبی ویلز سے بہم پہنچتا ہے۔

بریلہ :- ایک قسم کی سچی ہے جو صابون سازی اور شیشہ آلات کے کارخانوں میں کام آتی ہے۔ مصر اور ہنگری میں بکثرت پیدا ہوتی ہے۔

سور کے بال :- جو برش وغیرہ حرفتوں میں کام آتے ہیں، چین، جرمنی، روس، ہنگال اور ہانگ کانگ سے حاصل کیے جاتے ہیں۔

بیدہ :- انگلستان وغیرہ میں بنائے کی بستیوں، چین، جاپان اور ہانگ کانگ سے آتا ہے۔

ربر :- ایک در آمد برازیل سے بڑے پیمانہ پر ہوتی ہے اور مغربی افریقہ و امریکہ سے بھی آتا ہے۔

صنوبر کی لکڑی :- اسکی دو قسمیں ہیں، نرم سے تو پینل بنائی جاتی ہے، اور سخت جس ساز کی تعمیر میں کام آتی ہے، مشرقی ہند، غرب ہند اور نیو ساؤتھ ویلز میں بکثرت پیدا ہوتی ہے۔

چینی مٹی :- پہلی پہل چین میں تیار ہوتی اس لیے اس کا نام چینی ہے لیکن آجکل یورپ کے ہر شہر میں بنائی جاتی ہے، انگلستان میں جرمنی، ہالینڈ اور فرانس سے بکثرت در آمد ہوتی ہے۔

پتھر کا کوئلہ :- انگلستان اور ویز میں بکثرت پیدا ہوتا ہے۔ برعظیم یورپ میں کوئلہ کی کانیں بطیم
فرانس، پروشیا، سلشیا، روس اور اسپین میں بہت زیادہ ہیں، امریکہ میں بھی بڑی
کانیں ہیں، بطلانیہ عظمیٰ سے لاکھوں ٹن کوئلہ سالانہ باہر جاتا ہے۔
تاریل کا پوست :- ناریل کے پوست کا ریشہ جازوں کے رسوں، چٹائیوں وغیرہ میں
کام آتا ہے اور ہندوستان و سیلون سے بکثرت یورپ و دیگر ممالک کو
روانہ ہوتا ہے۔

کاگ :- اسپین، پرتگال، اٹلی، فرانس اور شمالی افریقہ سے برآمد ہوتی ہے، انگلستان وغیرہ
میں بغیر بنے ہوئے کاگ فرانس سے آتے ہیں۔

اسپارٹو گھاس :- کاغذ بنانے میں کام آتی ہے، جنوبی یورپ اور شمالی افریقہ میں پیدا ہوتی ہے
کٹاں :- یعنی کٹاں کا ریشہ جس سے سوت تیار کر کے کپڑا بنایا جاتا ہے۔ نیوز میںڈ کا ریشہ سب سے
بہتر اور مضبوط ہوتا ہے، روس اور بطیم سے بڑی مقدار میں درآمد ہوتی ہے۔

سینگ :- جانوروں کے سینگ جن سے چاقو وغیرہ کے دستے اور دیگر اشیاء بنائی جاتی ہیں
ہندوستان اور ارجنٹائن سے ممالک یورپ کو جاتے ہیں۔

نیل :- ہندوستان اور بالخصوص صوبہ بنگال سے دیگر ممالک میں درآمد ہوتی ہے۔

جوٹ :- انگلستان میں بکثرت صرف ہوتا ہے، خاص مرکز ڈنڈی ہے، جوٹ کی بڑی مقدار
بنگال سے ولایت کو جاتی ہے، کتا ہوا جوٹ فرانس اور بطیم سے بھی آتا ہے۔

لاکھ :- بنگال میں بہت پیدا ہوتی ہے۔

لاگ وڈ :- جو عموماً رنگائی کے کام میں آتی ہے، ہنڈراس، بیٹی اور سینٹ وڈسنگو میں
بکثرت پیدا ہوتی ہے۔

شاہ بلوط :- یورپ میں شاہ بلوط بکثرت ہوتا ہے اور اسکی لکڑی فرنیچر کی تیاری میں کام
آتی ہے، انگلستان میں امریکہ اور جرمنی سے بکثرت آتا ہے۔

کاغذ کا مصالحوہ، کاغذ بنانے کا مصالحوہ مختلف ممالک یورپ آتا ہے، مثلاً لکڑی کی لکڑی خشک اور تر ناروے، سویڈن اور کینیڈا سے آتی ہے گوڈر کی درآمد بلجیم اور فرانس سے ہوتی ہے۔ اسپارٹو اور دوسری قسم کی گھاس جس سے کاغذ بنتا ہے شمالی افریقہ اور اسپین آتی ہے موتی :- عموماً مشرقی سمندروں، سیلون، خلیج فارس، وسطی امریکہ اور ساحل آسٹریلیا سے دستیاب ہوتے ہیں۔

عطریات :- سینٹ اورغوثہ و دارتیل فرانس، امریکہ اور جرمنی میں بکثرت تیار ہوتے ہیں۔ پیٹرولیم :- امریکہ اور جنوبی روس سے درآمد ہوتی ہے۔

صندل :- ہندوستان، سیلون، اور جزائر بحرِ جنوبی میں بکثرت پیدا ہوتا ہے۔

اسپینج :- ایشیائی ترکی، یونان، فرانس اور برطانوی غربہ ہند میں پیدا ہوتا ہے۔

اول :- برطانیہ، مغربی میں بکثرت پیدا ہوتا ہے، لیکن نیوزیلینڈ، نیوساؤتھ ویلز، کینیا، لونی، وکٹوریہ، ہندوستان، ارضستان، فرانس اور چلی سے بڑی مقدار میں درآمد ہوتی ہے، اسپین میں بہترین قسم کا اول ہوتا ہے۔

کتا ہوا اول :- بلجیم، فرانس، اور جرمنی سے درآمد ہوتی ہے۔

معدنی اشیاء

سیاہہ سیسہ :- جس سے پنسل بنائی جاتی ہے اور بعض دیگر کاموں میں ہ

پہلے اسکی برآمد باروڈیل اور کیمبرلینڈ سے ہوتی تھی لیکن آجکل سیلون اسکا تجارتی مرکز ہے۔

تانبہ، چلی، پیرو، اسپین، کیمپ کڈ صوبہ، نیوساؤتھ ویلز، لوئس لینڈ اور امریکہ میں تانبے کی کانیں ہیں۔

کرشل :- برازیل، سوئزرلینڈ اور فرانس سے درآمد ہوتی ہے۔

ہمیرے :- ہندوستان، ساٹرا، جاوا، برازیل، جنوبی افریقہ اور آسٹریلیا سے دستیاب ہوتے

ہیں، انگلستان میں ہندوستان، جنوبی افریقہ اور برازیل سے درآمد ہوتی ہے۔

زمرہ۔ کولمبیا، مصر، جرمنی، نیدرلینڈ اور روس سے درآمد ہوتی ہے۔

سونہ، کیلفورنیا، آسٹریلیا، نیوزیلینڈ، ٹرانسوال اور سنہ ۱۸۹۷ء سے کلڈانگ (جنوبی مغربی کینیڈا) سے ساری دنیا میں درآمد ہوتی ہے۔

سیسہ، جزائر برطانیہ، اسپین اور ریاستہائے امریکہ سے بکثرت درآمد ہوتی ہے، خام سیسہ اور صاف کیے ہوئے سیسہ کی سلیس اسپین، نیوساؤتھ ویلز اور امریکہ سے آتی ہیں۔

نیکل، نیکل یا جرمین سورپ میں بھی پیدا ہوتی ہے اور بڑی مقدار میں امریکہ سے درآمد کیجاتی ہے، یا قوت، بالائی برصا، جاوا، سیام، سیلون اور چین میں پیدا ہوتا ہے۔

تیل، سیلون میں پیدا ہوتا ہے۔

چاندی، جرمنی، نیوساؤتھ ویلز، چلی، پیرو، اسپین اور امریکہ سے زیادہ تر درآمد ہوتی ہے۔

فولاد، انگلستان اور اسکاٹ لینڈ میں لوہا بکثرت تیار ہوتا ہے، لیکن بلجیم، ہالینڈ، امریکہ اور جرمنی سے بھی آتا ہے، فولاد کی کل برز سے بھی امریکہ سے بڑی مقدار میں آتے ہیں۔

ٹین، چند روز قبل کارنوال ٹین کا مرکز تھا اس وقت چلی اور آبنائے کی بستوں سے درآمد ہوتی ہے۔

ادویہ

بادام شیریں و تلخ، یورپ میں تلخ بادام مراکش سے آتے ہیں اور شیریں بادام دہشتیہ لاگاکا، اٹلی اور فرانس میں پیدا ہوتے ہیں۔

صبر، عمدہ صبر سقوطی میں پیدا ہوتا ہے، اور وہیں سے دیگر ممالک کو بھیجا جاتا ہے، سقوطی کے بعد عرب اور کیپ کالونی کا صبر ہے۔

پھسگری، چین، اٹلی، جنوبی اسکاٹ لینڈ اور یارک شائر میں پیدا ہوتی ہے اور انہی مقامات سے حاجانگائی جاتی ہے۔

کھربا :- پرتگالی ساحل بالنگ، شرق الهند، امریکہ اور مشرقی افریقہ میں پیدا ہوتی ہے۔
 عنبر :- برازیل، افریقہ شرق الهند، چین اور جاپان کے ساحلی علاقوں سے دستیاب ہوتا ہے۔
 سنگ سرمہ :- مغربی یورپ، شرق الهند، شمالی امریکہ، سائبیریا اور میکسیکو میں پیدا ہوتا ہے۔
 انگلستان میں سنگا پورا اور بورنیو سے اسکی درآمد ہوتی ہے۔

عطر گلاب :- یورپ میں عطر گلاب عموماً جنوبی علاقہ بلقان سے منگایا جاتا ہے، بلقان کے جنوبی علاقہ میں گلاب بڑی کثرت سے پیدا ہوتا ہے (ایک لاکھ پھولوں سے ۸۰ گرین عطر کشید کیا جاتا ہے)

روغن یلسا :- غرب الهند، برازیل، کنیڈا، جنوبی امریکہ سے حاصل کیا جاتا ہے۔
 کف وریا :- ایک مشہور دوا ہے، فرانس، اسپین اور پرتگال میں بکثرت پیدا ہوتا ہے۔
 سہاگہ :- چلی، ایشیائی ترکی اور پیرو سے آتا ہے۔

کافور :- چین، جاپان، فارس اور شرق الهند سے منگایا جاتا ہے۔
 کاؤ :- مشہور مچھلی جسکے جگر سے کاؤ لیور آئل تیار کیا جاتا ہے، نیو فاؤنڈ لینڈ کے ساحل اور بحیرہ شمال سے بکثرت دستیاب ہوتی ہے۔

مونگا :- اوقیانوس، بحیرہ عرب اور شرق الهند سے تمام دنیا میں درآمد ہوتی ہے۔
 نائٹریٹ آف سوڈا :- زیادہ تر چلی میں تیار ہوتا ہے۔

روغن :- وکیل اور دیگر مچھلیوں کا تیل نیو فاؤنڈ لینڈ، ماروے، ڈنمارک اور امریکہ سے آتا ہے
 کاسٹر آئل بلجیم، فرانس اور بنگال سے، کھوپرے کا تیل سیلون، نیو ساؤتھ ویلز اور مدراس سے، روغن زیتون اٹلی اور اسپین سے۔

افیون :- ہندستان، ایشیائی ترکی، مصر، ایران اور چین میں پیدا ہوتی ہے، انگلستان میں ترکی اور ایران سے زیادہ جاتی ہے۔

پیریفائن :- امریکہ سے آتا ہے۔

سنکو نا، مشہور دوا ہے۔ زیادہ تر مدراس میں تیار ہوتی ہے۔ ہالینڈ، جاوا اور پیرو میں بھی بنائی جاتی ہے۔

لائم فاسفیٹ :- امریکہ، الجزائر اور ٹیونس سے درآمد ہوتی ہے۔

کونین :- جرمنی، ہالینڈ اور امریکہ سے آتی ہے۔

منک سنگ :- زیادہ تر بنگال سے اور کچھ مقدار جرمنی، بلجیم اور ہالینڈ سے انگلستان جاتی ہے

تارپین کاتیل :- شمالی امریکہ میں پیدا ہوتا ہے۔

شینری

ہر قسم کی شینری جس میں دُغانی انجن، ملیں، برقی شینیں، پینے اور سینے کی مشینیں، موٹر کار، موٹر سائیکل، بالٹیکل وغیرہ شامل ہیں زیادہ مقدار میں امریکہ سے آتی ہے، جرمنی اور بلجیم سے درآمد ہوتی ہے۔

متفرقات

الاباسٹر :- اس کی بہترین قسم اسپین اور اٹلی سے مل سکتی ہے، اس کے بعد فرانس اور جرمنی میں فلارنس اس کا تجارتی مرکز ہے۔

سیمنٹ :- انگلستان اور بلجیم میں کثرت سے تیار ہوتا ہے۔

چڑیوں کے پر :- گدوں اور تکیوں وغیرہ میں استعمال ہوتے ہیں سکینڈی نوویا، گرین لینڈ اور ڈانزک سے درآمد ہوتی ہے۔

گھوڑے :- فرانس اور بلجیم میں گھوڑوں کی تجارت وسیع پیمانہ پر ہوتی ہے۔

پتھر کی مصنوعات :- عموماً اٹلی سے درآمد ہوتی ہے۔

چٹائی :- ہندوستان اور روس سے پورپ وغیرہ کو جاتی ہے۔

کاغذ :- انگلستان میں تیار ہوتا ہے، سویڈن، ناروے، ہالینڈ، جرمنی اور امریکہ سے منگایا جاتا ہے۔

۱۶

عام تجارتی معلومات

قانون

قانون کی کتابیں اور بالخصوص وہ ایکٹ اور مجموعہ قوانین جو کاروبار سے تعلق رکھتے ہیں ایک تاجر کے پاس اور ایک کاروباری دفتر میں موجود رہنے چاہئیں، بڑے دفتر میں جیسا کہ ہم نے تجارتی انسائیکلو پیڈیا کی ایک جلد متعلق انتظام و دفتر میں لکھا ہے قانونی مشیر بھی ہونا چاہیے ذیل میں ہم ان قوانین کا ضروری خلاصہ درج کرتے ہیں جو کاروبار سے تعلق رکھتے ہیں۔

ٹریڈ مارک :- جو نشان یہ ظاہر کرنے کے لیے کہ فلاں مال کسی خاص شخص یا کارخانہ کا تیار کردہ ہے یا خاص وقت اور جگہ میں بنایا گیا ہے استعمال کیا جائے اسے ٹریڈ مارک یا نشان حرفہ کہتے ہیں۔ ٹریڈ مارک بھی دیگر ملکات کی طرح صنایع یا کارخانہ کی جو اس کا استعمال شروع کرے ملکیت ہے۔ یہ ملکیت دیگر ملکات کی طرح قانون کی حفاظت میں ہے، کسی تاجر یا صنایع کے ٹریڈ مارک یا تجارتی امتیازات کی نقل کرنا یا ان کو ناجائز طریقہ پر بحالہ یا بانٹنے وغیرہ نقصان رسانی کے ارادہ سے استعمال کرنا قانوناً ناجائز اور مستوجب سزا ہے۔ مثلاً کوئی شخص حسن افزا کی جگہ حسن افروز اور گرگٹ کی تصویر کی جگہ چھپکلی کی تصویر استعمال کرے تو یہ نقل سمجھی جائیگی کیونکہ اس سے عوام کا دھوکا کھانا ممکن ہے۔

ہندوستان میں ٹریڈ مارک کے لیے رجسٹری کی ضرورت نہیں ہے، جو شخص ایک ٹریڈ مارک

پہلی پہل استعمال کرے وہی اس کے استعمال کا مستحق ہے، اگر کسی شخص کا ٹریڈ مارک کوئی دوسرا شخص استعمال کرے تو وہ عدالتِ فوجداری و دیوانی دونوں میں ہتھانہ اور دعویٰ دائر کر سکتا ہے۔
ٹریڈ مارک مالک کی مرضی یا ورثہ کی صورت میں دوسرے شخص کی طرف منتقل ہو سکتا ہے۔
اگر کوئی شخص غلط ٹریڈ مارک یا ملکیت کا جھوٹا نشان دھو کا دینی یا نقصان پہنچانے کیلئے استعمال کرے گا تو وہ سزائے قید و جرمانہ دونوں میں سے ایک کا مستوجب ہوگا۔

جو شخص عامہ خلاف یا کسی شخص کو نقصان پہنچانے کی نیت سے دانستہ کسی ایسے ٹریڈ مارک کی تلبیس کرے جس کو کوئی اور شخص استعمال کر رہا ہو تو اسے ۲ سال تک قید اور جرمانہ کی سزا یا دونوں سزائیں دی جائیں گی۔

جو شخص ایسا اسباب فروخت کرے یا بغرض فروخت اپنے پاس رکھے جس پر نشانِ حرفہ غلط ہوں بیان تجارتی غلط چسپاں ہو، تو اسے ایک سال قید یا جرمانہ یا دونوں طرح سزا دی جائے گی۔

اگر کوئی شخص نقصان پہنچانے کے لیے دوسرے شخص یا کارخانہ کا نشانِ حرفہ متاثر تو نہ کورہ بالا سزا کا مستوجب ہوگا۔

جو شخص کسی تجارتی شے کے طریق ساخت - اجزاء ترکیبی اور مقام کارخانہ وغیرہ امور کو غلط بیان کرے یا ان غلط اشتہار اور لیبل چسپاں کر کے فروخت کرے اس کا مال قابل ضبط ہوگا اور وہ ۲۰۰ روپے جرمانہ اور تین ماہ سزائے قید کا مستوجب ہوگا۔

جو تجارتی مال مالک غیر کو روانہ کیا جائے اسپر "میڈ ان انڈیا" ساختہ ہند لکھا جانا ضروری ہے۔

ایجاد و پٹنٹ :- ایجاد کے یہ معنی ہیں کہ کوئی صناعت ایک نئی چیز تیار کرے، لیکن قانونی کسی چیز کو ترقی دینا اور تکمیل کو پہنچانا بھی ایجاد میں شامل ہے۔ ہر وہ چیز ایجاد میں داخل مانی جائیگی جو پٹنٹ کیلئے جانے کی درخواست سے پہلے برطانوی ہندوستان میں علانیہ طور پر استعمال نہ کی جاتی ہو۔

یا کسی تحریری اشاعت کے ذریعہ سے اُس کا علم عام نہ ہوا ہو لیکن موجد کو دھوکا دیکر یا چوری کر کے اُس ایجاد کو تالیخ درخواست سے پیشتر عام کر دیا جائے تو یہ عموماً تسلیم نہیں کیا جاسکتی۔ جب کسی شخص کو اپنی ایجاد پٹینٹ کرانی منظور ہو یعنی وہ گورنمنٹ سے اپنے موجد ہونے کی سند حاصل کرنا چاہے تو اُسے گورنمنٹ سے پٹینٹ آفس واقع کلکتہ میں صاحب سکریٹری گورنمنٹ کو ایک درخواست بر بیان انگریزی ارسال کرنی چاہیے، اس درخواست کے ساتھ ایجاد کا نمونہ یا نقشہ بھی ہونا چاہیے۔ درخواست کا مضمون یہ ہو گا کہ ”میں نے ایک نئی شے بنام ایجاد کی ہے جس کو میں نے اور صرف میں نے معلوم کیا ہے، میں اس ایجاد کو پٹینٹ کرانا چاہتا ہوں“ اس درخواست پر حکم ہوتا ہے کہ اسپیسیفیکیشن (وجہ تخصیص) اور تیس روپے بطور فیس داخل کرو، یہ درخواست پہلے چند ممتحنوں کے روبرو پیش ہوتی ہے جو اس کی تحقیقات کرتے ہیں اگر ایجاد کا دعویٰ صحیح ثابت ہوا تو پھر ایک عام نوٹ جاری کیا جاتا ہے تاکہ اگر کسی شخص کو اعتراض یا شک ہو تو میعاد مقررہ کے اندر وجہ و غذرات پیش کرے، نوٹ کی میعاد گزر جانے پر جب ایجاد ہر طرح تسلیم کر لی جاتی ہے تو درخواست کنندہ کو چودہ سال کے لیے پٹینٹ کی سند عطا کی جاتی ہے، یہ میعاد گزر جانے کے بعد ہر شخص اُس ایجاد کو تیار کر سکتا ہے، موجد کو درخواست منظور ہو جانے پر مفصلہ ذیل فیس ادا کرنی ہوں گی۔

درخواست منظور ہونے پر	۵ روپے
ایجاد کا نمونہ داخل کرنے پر	۵ روپے
ٹریڈ مارک پٹینٹ کرنے پر	۵ روپے

ان فیسوں کے علاوہ موجد کو پہلے آٹھ سال تک پچاس روپے سالانہ اور پھر بتدریج روپے سالانہ فیس ادا کرنی ہوں گی۔

ہر موجد عدالتِ ضلع میں اُس شخص پر نالش دائر کر سکتا ہے جو اُس کی ایجاد کو بطور خود تیار یا فروخت کرے یا اُس کی نقل و تبلیغ کرے۔

مشترکہ کاروبار۔ مشترکہ کاروبار کی دو صورتیں ہیں۔ ایک تو یہ کہ شرکت لمیٹڈ کمپنی کی صورت میں ہو اور دوسری یہ کہ شرکت پرائیویٹ ہو اور مشترکہ کی تعداد اتنی ہو جتنی ایکٹ کمپنی کی پابندیاں عائد نہ ہوتی ہوں لمیٹڈ کمپنی کی صورت میں قانوناً امور ذیل کی پابندی لازمی ہے۔
کوئی کمپنی جس میں دس سے زیادہ اشخاص شریک ہوں اُس وقت تک بینک کا کام نہیں کر سکتی اور نہ کوئی ایسی کمپنی جو حصولِ نفع کے لیے قائم ہو اور جس کے حصہ دار میں سے زیادہ ہوں اُس وقت تک کام کر نہ کی قانوناً مجاز ہے جب تک اسکی باقاعدہ رجسٹری نہ ہو جائے۔
سات یا سات سے زیادہ اشخاص کی کمپنی رجسٹرڈ ہو سکتی ہے۔

رجسٹری کے لیے سب سے پہلے ایک یا دو اثاثہ صاحب رجسٹرار کی خدمت میں رسالہ یکجا کرتی ہے، اس درخواست پر کم از کم سات کارکنوں کے دستخط ہوتے ہیں۔ نیز مجوزہ کمپنی کا نام، اغراض و مقاصد، سرمایہ محدود یا غیر محدود، ڈائریکٹروں اور حصص کی تعداد وغیرہ ضروری امور درج ہوتے ہیں۔

قانوناً ہر ممبر کمپنی کے رجسٹروں اور دیگر کاغذات کا معائنہ کر سکتا ہے اور نیز کمپنی اس کی اجازت نہ دے تو کمپنی پر پچاس روپیہ یومیہ تک جرمانہ ہو سکتا ہے۔
جب کوئی شخص کمپنی سے باقاعدہ قطع تعلق کر لے تو وہ کمپنی کی تمام ذمہ داریوں سے سبکدوش ہو جاتا ہے۔

ہر کمپنی کے لیے قانوناً ضروری ہے کہ اُس کا ایک رجسٹرڈ دفتر ہو اور اُس پر سائن بورڈ اور نیا کیا جائے، خلافِ درزی کی صورت میں پچاس روپیہ یومیہ تک جرمانہ ہو سکتا ہے۔
قانوناً ضروری ہے کہ رجسٹری شدہ کمپنی تاریخ رجسٹری سے چھ ماہ کے اندر ایک عام جلسہ منعقد کرے۔ کمپنی کی سالانہ روداد اور ممبروں کی تعداد کا نقشہ صاحب رجسٹرار کی خدمت میں ہر سال پہنچانا ضروری ہے۔

دوسری صورت میں یعنی جبکہ شرکت پرائیویٹ ہو گوورنمنٹ کی اجازت کی ضرورت

نہیں۔ قانونی الفاظ میں شرکت کی تعریف یہ ہے کہ ”شرکت وہ تعلق ہو جو باہم ایسے اشخاص کے ہوتا ہو جنہوں نے اپنے مال یا محنت یا سرمایہ کو کسی کاروبار میں ملائے اور اُس کے منافع کو باہم تقسیم کرنے کا اقرار کیا ہو“ اقرار نامہ شرکت کے لیے جبکہ راسل لمال پانسو سے زیادہ نہ ہو جائے گا اور جبکہ راسل لمال پانسو سے زیادہ ہو دس روپے کا اسٹامپ درکار ہے۔ رجسٹری اختیاری ہے۔ شرکت نامہ کا مضمون ذیل میں درج کیا جاتا ہے۔ لیکن ہر شخص اپنی قرارداد اول کے مطابق اس حد تک خبر کر سکتا ہے جس حد تک کہ قانونی ذمہ داریوں کو نقصان نہ پہنچے۔

”اقرار معتبر و صحیح کرتے ہیں ہم رحمان خاں ولد سبحان خاں قوم بٹھان اور عبداللہ ولد شیخ سعد اللہ قوم شیخ ساکنان شہر سیرٹہ کہ ہم مقرران نے بحدۃً نفعاً نصف مبلغ پانچ ہزار روپیہ سے ایک دوکان بیسی کپڑے کی کھولی ہے اور ہم ہر دو دوکان پر بیٹھ کر اپنی نگرانی سے خرید و فروخت کپڑے کی کیا کریں گے اور ہر ماہ علاوہ دیگر اخراجات تیس تیس روپے ماہوار اپنے خرچ ذاتی کے لیے لیتے رہیں گے، نفع نقصان کا حساب سالانہ ہو اور کیا، ہر چند بھی زبردستی سے دوکان میں اضافہ ہو گا اُس کل میں نصف نصف کے مالک سمجھے جائیں گے، اور اگر خدا نخواستہ خسارہ آجائے تو بھی بحدۃً نفعاً نصف خسارہ کے تحمل اور قبیل ہونگے۔ اجوائے شرکت کسی زمانہ کے واسطے محدود نہیں ہو۔ تاہم فی خود شرکت رکھیں گے، جس وقت علیحدہ ہونا چاہیں گے، بخش و بی مال موجودہ مع زر قرضہ دادنی و گرفتاری تقسیم کر لیں گے۔ لہذا یہ چند کلمے بطریق شرکت نامہ تحریر کر دیے کہ مستند رہے۔

تحریر تاریخ ۲۰ جنوری ۱۹۲۱ء

لیمیٹڈ کمپنی کے سفر کار اپنے حصص کو فروخت اور منتقل کر سکتے ہیں، اُن کو فتح شرکت کا اختیار نہیں لیکن پرائیویٹ شرکت کو فتح کیا جاسکتا ہے۔ قانونی اصطلاح میں اسے تنسیخ شرکت کہتے ہیں۔ اس کے لیے پانچ روپے کا اسٹامپ درکار ہے۔ اور اگر شرکت جائیداد غیر منقولہ سے متعلق نہ ہو تو رجسٹری اختیاری ہے۔ تنسیخ نامہ شرکت کا حسب ذیل ہونا چاہیو۔

منکہ میر عبد اللہ ولد کریم اللہ قوم سید ساکن محلہ بلی ماران شہر دہلی کا ہوں۔ جو کہ عرصہ دس برس سے کوٹھی پارچہ ولایتی واقعہ شہر دہلی میں میری اور برج موہن لال مہاجن اگر وال ساکن قصبہ باغیت ضلع میرٹھ کی شرکت تھی، لغایت آخر دسمبر سنہ ۱۹۲۰ء مجھ مقرر بنے بعد تفہیم نفع و نقصان حبلہ ایک لاکھ روپیہ اپنا مع زر منافع لالہ صاحب ممدوح سے وصول پا کر شرکت منسوخ کر دی، آئندہ سے جو زیل بقایا وغیرہ بنام کوٹھی میر عبد اللہ و برج موہن لال وصول ہو اسکے مالک لالہ صاحب ممدوح ہونگے مجھ سے کچھ تعلق نہیں لہذا یہ چند کلمے بطریق تنسیخ شرکت لکھ دیے۔

تحریر بتاریخ یکم فروری ۱۹۲۱ء

کا خانہ :- قانونی اصطلاح میں کارخانہ یا میٹری سے وہ کاروباری جگہ مراد ہے جہاں کم از کم پچاس آدمی ایک ہی وقت میں کام پر لگائے جائیں۔ ۹ سال سے کم عمر لڑکوں کو کارخانہ میں کام پر لگانا قانوناً جوڑم ہے، کسی لڑکے سے گھنٹے اور عورت سے ۱۱ گھنٹے سے زیادہ کام لینا ممنوع ہے اور اس عرصہ میں کم از کم ڈھائی گھنٹے کا وقفہ ضروری ہے۔

اگر کارخانہ دار کارخانہ کے چاروں طرف جنگلاتیا رنہ کرائے، مزدوروں کیلئے پانی وغیرہ کا معقول انتظام نہ رکھے یا کارخانہ میں ہوا اور صفائی کا خیال نہ کیا جائے تو کارخانہ دار کو دس سو روپے تک جرمانہ کیا جاسکتا ہے، کارکنان و مزدوران کارخانہ کو ایک ہفتہ میں ایک پوسے دن کی رخصت دی جانی ضروری ہے، جو کہ کسی کارخانہ میں تیار ہو اسکے ہر حقان پر لمبائی انگریزی گزوں میں تحریر کرنا ایک قانونی فرض ہے۔

ہندوستان میں جو سوئی کپڑا کسی کل کے ذریعہ سے تیار ہوتا ہے اُسکی قیمت پر ۳۱/۱۰

فیصدی بطور رسوم سرکاری ادا کرنا پڑتا ہے۔

سکہ، ہندوستان میں تانبے بھل، چاندی، اور سونے کے سکے رائج ہیں جن سے ہر شخص واقف ہے، ان کے علاوہ سرکاری نوٹ بھی مروج ہیں جو ہنڈی کا مفہوم رکھتے ہیں۔ یہ نوٹ

دو قسم کے ہیں، کرنسی اور پرامیٹری۔ کرنسی نوٹوں کو درستی ہندھی سمجھنا چاہیے۔ ان پر کچھ سود نہیں ملتا اور روپے پیسے کی طرح ان سے لین دین کیا جاتا ہے، پرامیٹری نوٹوں پر جو سود سرکار کی طرف سے رقم قرضہ کے عوض میں ایک قسم کا تحریری عہد نامہ سمجھنا چاہیے، کچھ سود ملتا ہے، اور یہ گویا میعاد ہی ہندھی میں۔

ہندوستان میں لاہور، کلکتہ، مدراس، کالی کٹ، ممبئی، کراچی، حلقوں کے نوٹ رائج ہیں اور انکی مالیت پانچ روپیہ سے دس ہزار روپے تک ہوتی ہے۔ لیکن چند روز سے ایک نوٹ اور ڈھائی روپیہ کے نوٹ بھی چل رہے تھے جن میں سے ڈھائی روپیہ والا نوٹ تو سرکار نے بند کر دیا اور ایک روپیہ والا نوٹ ابھی تک چل رہا ہے لیکن اس کے بھی بند ہو جانے کی خبر ہے۔

مذکورہ بالا نوٹ اسی حلقے میں فروخت ہو سکتے ہیں جہاں سے وہ جاری ہوئے ہیں لیکن غیر حلقوں میں بھی ہر ایک سرکاری خزانہ سے بشرط گنجائش انکار روپیہ لیا جاسکتا ہے، اور سافروں کی سہولت کے لیے عموماً کم مالیت کے نوٹ بدل دیے جاتے ہیں۔

ہر حلقے کے کرنسی نوٹ سرکاری مطالبات میں دیے جاسکتے ہیں اور ان کے ذریعہ سے کرائیو ریل ادا کیا جاسکتا ہے، اور سنی آرڈر بھی بھیجا جاسکتا ہے۔

جب کوئی نوٹ پچاس روپیہ یا اس سے زیادہ مالیت کا گم ہو جائے تو اسکے منبر وغیرہ کی اطلاع ہیڈ کرنسی آفس اور پولیس میں فوراً دی جائے۔ اطلاع موصول ہونے پر ہیڈ کرنسی گم شدہ نوٹوں کی فہرست میں اسے درج کر لیا جائے گا لیکن ایسی اطلاع پہنچنے سے پہلے وہ نوٹ فروخت ہو چکا ہو تو فروخت کنندہ کا نام اور پتہ پھر فیس داخل کرنے پر ہیڈ کرنسی آفس سے معلوم ہو سکتا ہے۔

جب کوئی نوٹ اتفاقاً ضائع ہو جائے تو اس کے متعلق تمام حالات سے کرنسی آفس کو مطلع کرنا چاہیے لیکن گورنمنٹ قانوناً ایسے نوٹ کی ادائیگی کی ذمہ داری نہیں ہے۔ تاہم وہ عموماً میسز آل کے بیلطو علیہ کی رقم ادا کرتی ہے، نصف نوٹ کچھ قیمت نہیں رکھتا اور جب نصف نوٹ کھو جائے تو دوسرا نصف ٹکڑا کرنسی بھیج دینا چاہیے۔ گورنمنٹ اگرچہ قانوناً ذمہ دار نہیں لیکن بطور عطیہ اسکی رقم دیتی ہے۔

بچے کچھے اور پھٹے ہوئے نوٹ کچھ قیمت میں کتے لیکن کمشنر کرنسی آفس کی سفارش پر انکی قیمت مل سکتی ہے۔

نوٹوں کی لین دین میں پوری احتیاط کی ضرورت ہے قیمتی نوٹوں پر نوٹ دینے والے کے دستخط کرائے جائیں تو بہت بہتر ہے، نوٹ لینے وقت ان تین باتوں کا لحاظ ضروری ہے۔

(۱) نوٹ جعلی نہ ہو (۲) سرورق نہ ہو (۳) دستخط کنندہ کا نام فرضی نہ ہو

ہنڈی، ہنڈی اُس کا غلط کہتے ہیں جس پر ایک جگہ کا ساہوکار روپیہ اور بیس لیکر دوسری جگہ کے ساہوکار کو لکھ دیتا ہے جگہ ابتکار روپیہ ظالم شخص کو دیدو، اور ہاے حساب میں لکھ لو۔ ہنڈیاں چار قسم کی ہوتی ہیں۔

(۱) درشنی ہنڈی، (۲) میعاد دی ہنڈی (۳) مشنہ ہنڈی (۴) مثلثہ ہنڈی

درشنی ہنڈی وہ ہے کہ روپیہ ہنڈی دکھاتے ہی مل جاتا ہے۔

میعاد دی ہنڈی وہ ہے کہ روپیہ میعاد مقررہ منقعی ہونے کے دن ملتا ہے۔

مشنہ ہنڈی وہ ہے جسے پہلی ہنڈی کا پرچہ کم ہو جانے کے باعث دوبارہ لکھا جائے۔

مثلثہ ہنڈی وہ ہے جسے ہنڈی کا دوسرا پرچہ بھی کم ہو جانے کے باعث سہ بارہ

لکھوایا جائے۔

اگر کوئی ہنڈی کم ہو جائے تو خرید کنندہ ذمہ داری سے سبکدوش نہیں ہو سکتا بشرطیکہ

ہنڈی دار اپنے دعوے کو قانوناً ثابت کر سکے۔

جو ہنڈی نشہ کی حالت میں یا دھوکہ سے حاصل کیا جائے وہ بے بنیاد ہے۔

ہنڈیوں پر سود اُس صورت میں مل سکتا ہے جبکہ تحریر میں اسکا ذکر کیا جائے۔

چیک یا ہنڈی کو کام کے گھنٹوں میں پیش ہونا چاہیے۔

اگر کسی ہنڈی میں میعاد درج نہ ہو تو وہ درشنی ہنڈی سمجھی جائیگی۔

اگر ہنڈی میں وصول کنندہ کا نام درج نہ ہو تو اُسے ہر شخص وصول کر سکتا ہے۔

ہندوئی دار کی وفات پر اُس کے ورثا اُسے فروخت کر سکتے ہیں۔
اگر کوئی ہندوئی مشترکہ اشخاص کے نام ہو تو اُن میں سے ہر ایک دانگی کا ذمہ دار ہے۔

بیمہ

بیمہ کی تعریف :- ایک مقررہ کمپنی کا چند مخصوص شرائط پر ایک ماہوار یا سالانہ رقم لیکر
خاص خاص قسم کے نقصانات کی تلافی کے لیے تیار ہونا اور اس مقصد سے تحریری عہد کرنا بیمہ
کہلاتا ہے اور اس تحریر کو پالیسی (سند بیمہ) کہتے ہیں۔

بیمہ کے اصول :- بیمہ جان کا اصول انسانی عمر کے تخمینہ پر مبنی ہے۔ عمر کا تخمینہ اس طرح
کیا جاتا ہے کہ ایک صوبہ کے دس ہزار مردہ اشخاص کی عمروں کو ایک جگہ جمع کر کے تقسیم کر دیا جاتا ہے
فرض کیجیے کہ دس ہزار مردوں کی عمروں کا مجموعہ ۵۵ ہزار ۴۲ سو ۷۲ ہے، اب اسے
دس ہزار پر تقسیم کیا جائے تو اوسط فی کس ۵۵ سال ۶ ماہ نکلتی ہے۔ حال میں مسٹر دچ نے
عمر معلوم کرنے کا ایک اور سہل طریقہ دریافت کیا ہے، وہ کہتے ہیں کہ اگر ایک شخص کی موجودہ
عمر کو ۸۰ میں سے ہٹا کر کے حاصل تفریق کو پچھلے سے ضرب دیا جائے تو حاصل ضرب اُسکی باقی ماندہ
عمر ہوگی چنانچہ شخص اگر ہر طرح تندرست ہوگا تو بیمہ کمپنی اس عمر کا بیمہ کرے گی۔ مثلاً ایک شخص کی عمر ۲۵
سال ہے، ۸۰ کو ۲۵ میں سے تفریق کرو ۵۵ باقی رہے ۵۵ کو پچھلے سے ضرب دو حاصل ضرب ۴۳۷۲
سال ہے اور یہی اُس شخص کی باقی ماندہ عمر فرض کی جائیگی۔

بیمہ کرانے کا طریقہ :- بیمہ کمپنی جان کا بیمہ اس طرح کرتی ہے کہ پہلے کسی مقبرہ و مستند ڈاکٹر
سے درخواست کنندہ کا طبی معائنہ کراتی ہے اور ڈاکٹر کے سرٹیفکیٹ دیدینے پر بیمہ کر لیتی ہے
اسی طرح دیگر خطرات اور مال و اسباب کا بیمہ بھی ضروری امور کی تحقیق کے بعد کر لیا جاتا ہے۔
شرح بیمہ :- شرح بیمہ کا یہ قاعدہ ہے کہ اگر وسط عمر میں سے موجودہ عمر منہا کر کے زیر بیمہ کو
بقایا پر تقسیم کریں تو خارج قیمت شرح سالانہ ہوگی۔ اس لحاظ سے اگر کسی ملک میں اوسط عمر

۵۰ سال ہو اور ۲۰ سال کی عمر کا آدمی بمیہ کرنا چاہتا ہو تو ایک ہزار روپے کے بمیہ کیلئے ۱۳۳ روپہ سالانہ شرح ہوگی، جن ملکوں میں عمر کی اوسط زیادہ ہوگی وہاں شرح بمیہ کم اور جہاں کم ہوگی وہاں شرح بمیہ زیادہ ہوتی ہے، اسی طرح جن پیشوں میں خطرات زندگی زیادہ ہوں ان میں شرح بمیہ زیادہ ہوتی ہے۔ یہی طریقہ دیگر قسم کے خطرات کے لیے مقرر ہے۔ آتشزدگی کے بمیہ کی سالانہ شرح عموماً ایک روپہ سے دو روپہ سیکڑہ تک ہوتی ہے جتنے زیادہ خطرناک حادثہ کا بمیہ کیا جائیگا اتنی ہی شرح بمیہ زیادہ ہوگی۔

بیمیہ کمپنیوں کی اقسام :- بمیہ کرنیوالی کمپنیوں کی تین قسمیں ہیں۔

(۱) وہ جنہیں انتظامی اخراجات کے بعد باقی تمام منافع کا بمیہ کرانے والوں میں تقسیم ہوتا ہے

(۲) وہ جن میں بمیہ کرانے والوں کو صرف مقررہ رقم بمیہ ملتی ہے اور تمام منافع مالکان

کمپنی میں تقسیم ہوتا ہے۔

(۳) وہ جنہیں بمیہ کرنے والوں کو بھی کچھ حصہ منافع کا ملتا ہے اور باقی مالکوں کا حق ہوتا

ہے، اب یہ بمیہ کرانے والے کی رائے پر ہے جس کمپنی کو اپنے مناسبتاً سمجھے اُس سے بمیہ کرائے۔

ضروری ہدایات :- بمیہ کرتیوالی کمپنی کے متعلق کافی معلومات حاصل کر لینا ضروری ہے

مثلاً اُس کا سرمایہ زیادہ خطرناک کاموں میں تو نہیں لگا جاتا ہے سرمایہ محفوظ کافی ہے اور

کمپنی ایمانداری اور خوش معاملگی کے اصول پر مبنی ہے ؟

بیمیہ میں پوری ایمانداری کا خیال رکھنا چاہیے، بعض لوگ سمجھتے ہیں کہ اگر وہ اپنے مال

کی زیادہ قیمت بھرا کر شرح بمیہ زیادہ دیتے رہیں گے تو انہیں رقم معاوضہ بھی زیادہ ملے گی، مگر

یہ خیال غلط ہے، بیمیہ پیمانہ عموماً اسی قدر نقصان کی ذمہ دار ہوتی ہیں جو فی حقیقت واقع ہوا اگر کسی

کارخانہ کا دس ہزار کی مالیت پر بمیہ کرایا گیا ہے اور یہ ثابت ہو جائے کہ نقصان کے وقت اس کی

قیمت پانچ ہزار سے زیادہ نہیں تھی تو بیمیہ کمپنی صرف پانچ ہزار کی رقم ادا کرنے کی ذمہ دار ہوگی۔

تاجر کو چاہیے کہ مال قسم تجارت بدلتے پر بیمیہ کمپنی کو فوراً اطلاع دیدے ورنہ نقصان کی فائدہ

منی آرڈر بذریعہ تار، تار کے سنی آرڈر کی رقم ۶۰ روپے سے زیادہ نہ ہو۔ تار کے منی آرڈر میں آنہ پائی نہیں جاتا۔ تار اور ڈاک کے منی آرڈر کی فیس یکساں ہے۔ تار کے منی آرڈر میں الفاظ کے حساب سے اور تار کی نوعیت کے لحاظ سے یعنی وہ آرڈر نیری ہو اور آرڈر نیری اور اکسپرس ہو اور اکسپرس کی اجرت لی جاتی ہے، دونوں کا فارم بھی ایک ہوتا ہے۔ فارم پر ٹیلیگرافک کا لفظ اُس کی مقررہ جگہ پر لکھ دینا ضروری ہے۔

سیونگ بینک :- پوسٹ آفس سیونگ بینک میں ہر شخص اپنے نام سے یا نابالغ اولاد او اُن بچوں کے نام سے جن کا وہ باضابطہ ولی ہے روپیہ جمع کر سکتا ہے۔ کم از کم ہر جمع ہو سکتے ہیں اور ایک دفعہ لیے جاسکتے ہیں، ہفتہ میں ایک بار روپیہ لیا جاسکتا ہے، ایک سال میں یعنی یکم اپریل سے ۳۱ مارچ تک واپس کی ہوئی رقم نکال کر ۵۰ روپے سے زیادہ جمع نہیں کیئے جاسکتے، زیادہ سے زیادہ پانچ ہزار روپے ایک شخص جمع کر سکتا ہے، لیکن بچوں کی جانب سے ایک سو توئی یا سرپرست ایک ہزار روپے جمع کر سکتا ہے۔ ۱۰ فی صدی سالانہ کی شرح سے جمع شدہ روپے پر سود بھی ملتا ہے۔

ممالک غیر

خطوط :- بین الاقوامی کارڈ آر۔ جوبائی ۲۔ لفافہ (ممالک متحدہ برطانیہ۔ برطانوی مقبوضات مصر و سوڈان) ایک اونس یا اُس سے کم کے لیے آر۔ ہر مزید ایک اونس یا اُس سے کم کیلئے آر۔ (دیگر حصص عالم کے لیے) ایک اونس تک ۲۔ ہر مزید ایک اونس یا اُس سے کم کیلئے ۱۰۔ مطبوعہ کاغذات :- مطبوعہ کاغذات ہر دو اونس یا اُس سے کم کے لیے ۱۰۔ کاروباری کاغذات :- ۱۰ اونس تک ۲۔ ہر مزید ۲ اونس یا اُس سے کم کے لیے ۱۰۔ نمونہ :- نمونہ ۱۱ اونس وزن تک آر۔ ہر مزید ۲ اونس یا اُس سے کم کے لیے ۱۰۔ رجسٹری :- فیس رجسٹری (خط، پکیٹ وغیرہ ہر چیز کے لیے) ۲۔ اکٹہ رجسٹری فیس ۲۔ پارسل :- ممالک برطانیہ کے لیے براہ جبل لطارق ۳ پونڈ تک ۱۲۔

ممالک برطانیہ کے لیے براہ خشکی..... علیہ

" " براہِ جبل الطارق، پونڈ تک پیر

" " " براه خشکی " "

" " " براہِ جبل الطارق " اپونڈیمک " ع

" " " براہِ خشکی " " " " "

۱۱ پونڈ سے ۵۰ پونڈ تک کے ذرنے پارسل مہیجی سے افسر متوسط بی اینڈ او۔ ایس۔ این کمپنی کی معرفت روانہ ہوتے ہیں، پارسل کی مالیت ساڑھے سات سو روپے (۵۰ پونڈ) سے زیادہ نہ ہونی چاہیے۔

امرکیہ کے لیے ۳ پونڈ تک پیر - ۷ پونڈ تک عجمی - ۱۱ پونڈ تک لکڑی

جایان کے لیے سو نوڈ تک بجائے۔ نو نوڈ تک بجائے۔ ۱۱ نوڈ تک بجائے۔

بیمہ: محصول ڈاک و رجسٹری کے علاوہ ہر ۵ پنڈ (۵ روپے) پر ۳ روپے تکیزی ہندوستان اور

سیلون کے لیے ہر سو روپے پر ۲۔ برطانوی مشرقی افریقہ۔ مارتھیس۔ یوگنڈا اور

مقبوضات شمالی لینڈ ہر سو روپے کی رقم پر ۴۲۔

منشی آرڈر:- ایک پونڈ تک ۳- ۲ پونڈ تک ۵- ۳ پونڈ تک ۸- ۴ پونڈ تک ۱۰- ۱-

۵ پونڈ تک ۱۲- ہر ۵ پونڈ پر ۴۰ پونڈ تک ۲

منی آرڈر بذریعہ تمارہ۔ فیس منی آرڈر اور صرفہ تمار کی مجموعی رقم وصول کی جاتی ہے۔ کوئی منی آرڈر

۴۰ پونڈ (۶۰۰ روپے) سے زیادہ رقم کا نہیں جاسکتا۔

ハ

اندرون مُلک

تمار کی دوستیں ہیں، ارجنٹ یا اکسپرس اور آؤ فیزی۔ ان کی مسجج حسب ذیل ہے۔

اکسپرس :- پہلے ۱۲ الفاظ کے لیے غیر - ہر مزید لفظ کے لیے ۲ -
 آرڈینری :- پہلے بارہ الفاظ کے لیے ۱۲ - ہر مزید لفظ کے لیے ۱ - رسید تار حاصل کرنے
 کے لیے ۱۲ - تار کی نقل کے لیے ہر سو لفظ یا اس سے کم پر ۴ -

ممالک غیر

ہندوستان و برصغیر کے ہر ٹیلیگراف آفس سے تمام ممالک یورپ کو باستثنائے
 ترکی و روس تار جاسکتا ہے۔ اور ہر لفظ کے لیے غیر لیا جاتا ہے۔
 سیلون کے لیے پہلے ۱۲ الفاظ پر ۴ - ہر مزید لفظ کے لیے ۲ -

ریلوے

ریل کا وقت :- ریل کے ٹائم ٹیبلوں میں مداراس کا ٹائم دیا جاتا ہے، اور تمام ہندوستان کے
 ریلوے اسٹیشنوں پر یہی ٹائم استعمال میں آتا ہے۔ یہ کلکتہ کے وقت سے ۳۳ منٹ بعد
 الہ آباد کے ۷ منٹ بعد دہلی ٹائم سے ۱۳ منٹ آگے - اگرہ سے ۱۰ منٹ آگے - اور بمبئی ٹائم
 سے تیس منٹ آگے ہے۔ اور ریل کا وقت ہمیشہ نیم شب سے نیم شب تک شمار ہوتا ہے۔
 مثلاً ۱۲ بجے کا مطلب ہے دن کے ۲ بجے -

ذمہ داری :- کوئی ریل ذمہ داری نہیں کرتی کہ اوقات معینہ پر وہ صنف درہی منٹوں
 اسٹیشنوں پر پہنچ جائیگی، تاہم اپنی طرف سے پوری کوشش کا وعدہ کرتی ہے۔ اس لیے
 توقف سے جو نقصان ہو اس کی وہ ذمہ دار نہیں، نہ کسی مسافر کو خواہ وہ اول و دوم درجہ کا ہو
 سونے کے لیے بجگہ دینے کی ذمہ دار ہے، البتہ اگر مسافروں کی بھیڑ نہ تو اول و دوم درجوں کو
 آرام بہم پہنچایا جاتا ہے۔

سوار ہونا :- وقت مقررہ سے دس منٹ پہلے اسٹیشن پر مسافروں کو پہنچ جانا

چاہیے۔ تاکہ آرام سے ٹکٹ لیکر سوار ہو سکیں۔ یا بوجھ بٹلوا سکیں۔ لیکن اگر ٹکٹ مل چکا ہے اور مسافر کو ریل پر جگہ نہ ہونے کی وجہ سے سوار نہ کیا گیا ہو تو اُن کو چاہیے کہ ٹکٹ تین گھنٹے کے بعد کٹنگ آفس میں واپس کرنے کے لیے پیش کر دیں۔ اُن کا کرایہ واپس مل جائے گا۔ اگر ٹکٹ لینے کے بعد مسافر فوراً بیمار ہو جائے یا کوئی اتفاقی مجبوری پیش آ جائے تو فوراً ٹکٹ واپس کر دینے پر کرایہ اُمین واپس مل سکتا ہے۔

ریل کے درجے :- مسافروں کو سوار ہونے کے لیے ہندوستان کی ریلوں میں چار درجے مقرر ہیں، اول۔ دوم، درجہ تہ یا انٹر میڈیٹ۔ اور سوم اور جو ٹکٹ ان درجوں کے لیے دیئے جاتے ہیں قریب قریب اُن کے وہی رنگ ہوتے ہیں جو اُن کارڈوں کے ہوتے ہیں جو اُن درجوں کی ہیں۔

کٹے گاڑی میں لیجانا، کوئی مسافر اپنے ہمراہ مسافر گاڑی میں کُتا نہیں لیجا سکتا جب تک کہ اسٹیشن ماسٹر اجازت نہ دے اور اُس کے ہمراہ جتنے مسافر سوار ہیں اس بات پر رضامند ہوں، اور اس پر بھی دو چاند کرایہ دے۔ اثنائے سفر میں اگر نامہ مناسب نہ ہو یا ریلوے حکام چاہیں تو کُتا مسافر گاڑی سے علیحدہ کیا جائیگا۔ اگر برکیشاؤن یا کسی دوسری گاڑی میں لیجا یا جائیگا تو اُس کے ہمراہ زنجیر اور منہ باندھنے کا سامان ہونا چاہیے۔

بچوں کا کرایہ :- ہر ریلوے لائن پر ۳ سال سے کم عمر بچوں کو بلا کرایہ سفر کرنے دیتے ہیں۔ اس سے بعد ہر سال کی عمر تک نصف کرایہ لیتے ہیں۔ ہر سال سے کم عمر کے بچے اپنی رشتہ دار عورتوں کے ہمراہ زنانہ گاڑی میں سفر کر سکتے ہیں۔

بلا کرایہ بوجھ :- تمام ریلوں پر مسافروں کا بوجھ تو لاجاتا ہے، اور مندرجہ ذیل مقدار بلا کرایہ لیجانے دیا جاتا ہے اور بچے کے نصف ٹکٹ کے لیے بھی اس وزن کا نصف بوجھ لیجا۔ نہ کی اجازت ہے :-

درجہ اول ڈیڑھ من - درجہ دوم ۳۰ سیر - درجہ تہ ۲۰ سیر -

درجہ سوم ۵ سیر۔

نیچے یا اونچے درجہ میں سفر کرنا:۔ جس درجہ کا ٹکٹ لیا ہے اُسے اونچے درجہ میں بلا کرایہ زیادہ دینے کے سفر کرنا جرم ہے۔ لیکن اگر ریل میں جگہ نہیں ہے تو گارڈ یا اسٹیشن ہنر کو اطلاع دیجو اس سے اونچے درجہ میں سفر کیا جاسکتا ہے۔ بصورت بلا ٹکٹ سفر کرنے یا ٹکٹ سے اونچے درجہ میں سفر کرنے کے کچھ تاوان لیا جاتا ہے۔ گارڈ کو خود اطلاع کرنے کی صورت میں اول درجہ کے لیے ۸، دوم درجہ کے لیے ۸ اور سوم درجہ کے لیے ۲ رہے۔ مگر نہ اطلاع دینے کی صورت میں اول درجہ کے لیے ۲، دوم درجہ کے لیے ۴، اور سوم درجہ کے لیے ۸ ہے۔ بشرطیکہ مسافر کے اصل کرایے سے یہ رقم زیادہ نہ ہوں۔

ملا زمان ریلوے کی شکایت:۔ ملا زمان ریلوے کے لیے سزائے موقوفی مقرر ہے، اگر وہ کسی سے کچھ انعام وغیرہ طلب کریں، اگر کسی ملازم ریلوے کی شکایت کرنی ہو تو صاحب ٹریفک سپرنٹنڈنٹ کی خدمت میں تحریر بھیج دے۔

زیادہ کرایہ کی واپسی:۔ اگر ٹکٹ اسباب پارسل وغیرہ کسی چیز پر زیادہ کرایہ ریلوے وصول کر لے تو واپسی کا دعویٰ چھ ماہ تاخیر ادائیگی کے اندر کرنا چاہیے۔ اگر جس درجہ کا ٹکٹ لیا تھا اُس درجہ میں جگہ نہ ہو تو اسٹیشن ماسٹر اور گارڈ کو اطلاع دے دو، اور ٹریفک سپرنٹنڈنٹ سے فوراً کرایہ کی درخواست کرو۔

نقصان کا معاوضہ:۔ اگر ریل پر کسی اسباب میں نقصان ہو جائے یا وہ تلف ہو جائے تو اسٹیشن سے اٹھانے سے پہلے اسٹیشن کے ذمہ دار افسر کو اس کی اطلاع دینی چاہیے اور ۸ گھنٹے کے اندر ڈسٹرکٹ ٹریفک سپرنٹنڈنٹ کو نقصان کی مقدار اور حالات سے اطلاع بھیجنی چاہیے۔

یشگی محصول:۔ جو چیزیں زیادہ قیمتی ہوں یا خوفناک قسم کی یا حبلہ ہی تلف ہو جائیوالی

جیسے تازہ پھل یا زندہ جانور مثل گٹا، گھوڑا وغیرہ وغیرہ کے، اُن کا محصول ریلوے پر پیشگی لیا جاتا ہے۔

حقہ یا تمباکو بلا رضا مندی پٹنیا، کوئی شخص بلا رضا مندی ہمراہی مسافروں کے کسی گاڑی میں حقہ نہیں پی سکتا اور اگر وہ اس پر اصرار کرے تو ریلوے قوانین کے مطابق وہ جرمانے کا سزاوار ہے۔ بلکہ ریل کا ہر ملازم اُسے گاڑی سے اتار سکتا ہے۔

سفر توڑنا۔ اگر سفر ۱۰ میل سے زائد ہو تو ایک روز مسافر راستے میں ٹھہر سکتا ہے اور ہر سو میل کے بعد ایک روز ٹھہرنے کا اُسے اختیار ہے۔ خواہ وہ سب عرصہ جو اُس کے اختیار میں ہے ایک ہی مقام پر ٹھہرے یا جتنے مختلف مقامات پر چاہے قیام کرے مگر وقت مقررہ تک سفر کے خاتمے پر پہنچ جائے +



ایک پیسے ایک ہزار پیسے ماہوار کے حساب ایک دن کی تنخواہ بچانے کی جدول

[illegible]

جستری سود

اس خبری میں سود ایک روپیہ سینکڑہ لگایا ہے اور اس کو ڈیوڑھا کر نیسے پھر سینکڑہ ہو جائیگا۔ تنور پتے تک سود تو لکھا گیا ہے، اگر پانچ سو کا سود معلوم کرنا ہو تو اسی طرح ہر رقم کا سود معلوم ہو سکتا ہے۔

سود یک یوم			سود ۲ یوم			سود ۳ یوم			سود ۴ یوم			سود ۵ یوم			سود ۶ یوم			تاریخ
روز	ماه	سال	روز	ماه	سال	روز	ماه	سال	روز	ماه	سال	روز	ماه	سال	روز	ماه	سال	
۱۰	۰	۰	۹	۰	۰	۷	۰	۰	۶	۰	۰	۵	۰	۰	۴	۰	۰	عصر
۲۱	۰	۰	۱۸	۰	۰	۱۵	۰	۰	۱۲	۰	۰	۹	۰	۰	۷	۰	۰	شب
۸	۱	۰	۳	۱	۰	۲۳	۰	۰	۱۸	۰	۰	۱۳	۰	۰	۹	۰	۰	صبح
۱۹	۱	۰	۱۲	۱	۰	۶	۱	۰	۱	۰	۰	۱۸	۰	۰	۱۲	۰	۰	عصر
۵	۲	۰	۲۲	۲	۰	۱۳	۲	۰	۶	۲	۰	۲۳	۰	۰	۱۵	۰	۰	شب
۱۴	۲	۰	۰	۲	۰	۲۳	۲	۰	۱۲	۲	۰	۳	۲	۰	۱۸	۰	۰	صبح
۲	۳	۰	۱۴	۳	۰	۵	۳	۰	۱۸	۳	۰	۸	۳	۰	۲۱	۰	۰	عصر
۱۳	۳	۰	۱	۳	۰	۱۳	۳	۰	۲	۳	۰	۱۳	۳	۰	۱	۳	۰	شب
۱	۴	۰	۱۱	۴	۰	۲۱	۴	۰	۷	۴	۰	۱۴	۴	۰	۳	۴	۰	صبح
۱۱	۴	۰	۲۰	۴	۰	۷	۴	۰	۱۳	۴	۰	۲۲	۴	۰	۷	۴	۰	عصر
۲۳	۸	۰	۰	۸	۰	۴	۸	۰	۳	۸	۰	۲۰	۸	۰	۱۳	۸	۰	شب
۱۰	۱	۱	۱۲	۱	۱	۱۳	۹	۰	۱۴	۷	۰	۱۸	۵	۰	۲۰	۳	۰	صبح
۲۱	۵	۱	۸	۲	۱	۱۹	۰	۱	۴	۱۰	۰	۱۴	۷	۰	۳	۵	۰	عصر
۱۱	۱۰	۱	۵	۷	۱	۰	۲	۱	۱۹	۳	۱	۱۵	۹	۰	۱۰	۴	۰	شب
۲۱	۲	۲	۱	۱۱	۱	۲	۷	۱	۹	۳	۱	۱۲	۱۱	۰	۱۴	۷	۰	صبح
۸	۷	۲	۲۱	۲	۲	۹	۱۰	۱	۲۲	۵	۱	۱۰	۱	۱	۲۲	۸	۰	عصر
۲۰	۱۱	۲	۲	۶	۲	۹	۱	۲	۱۱	۸	۱	۸	۳	۱	۶	۱۰	۰	شب
۷	۲	۳	۱۳	۱۰	۲	۱۰	۲	۰	۱۱	۱	۱	۴	۵	۱	۱۲	۱۱	۰	صبح
۱۹	۸	۳	۹	۲	۳	۸	۸	۲	۱۳	۱	۳	۵	۷	۱	۱۹	۰	۱	عصر

روز	سود ۸ روم	سود ۷ روم	سود ۶ روم	سود ۵ روم	سود ۴ روم	سود ۳ روم	سود ۲ روم	سود ۱ روم	سود ۰ روم
۱	۱۲	۱۱	۱۰	۹	۸	۷	۶	۵	۴
۲	۱۳	۱۲	۱۱	۱۰	۹	۸	۷	۶	۵
۳	۱۴	۱۳	۱۲	۱۱	۱۰	۹	۸	۷	۶
۴	۱۵	۱۴	۱۳	۱۲	۱۱	۱۰	۹	۸	۷
۵	۱۶	۱۵	۱۴	۱۳	۱۲	۱۱	۱۰	۹	۸
۶	۱۷	۱۶	۱۵	۱۴	۱۳	۱۲	۱۱	۱۰	۹
۷	۱۸	۱۷	۱۶	۱۵	۱۴	۱۳	۱۲	۱۱	۱۰
۸	۱۹	۱۸	۱۷	۱۶	۱۵	۱۴	۱۳	۱۲	۱۱
۹	۲۰	۱۹	۱۸	۱۷	۱۶	۱۵	۱۴	۱۳	۱۲
۱۰	۲۱	۲۰	۱۹	۱۸	۱۷	۱۶	۱۵	۱۴	۱۳
۱۱	۲۲	۲۱	۲۰	۱۹	۱۸	۱۷	۱۶	۱۵	۱۴
۱۲	۲۳	۲۲	۲۱	۲۰	۱۹	۱۸	۱۷	۱۶	۱۵
۱۳	۲۴	۲۳	۲۲	۲۱	۲۰	۱۹	۱۸	۱۷	۱۶
۱۴	۲۵	۲۴	۲۳	۲۲	۲۱	۲۰	۱۹	۱۸	۱۷
۱۵	۲۶	۲۵	۲۴	۲۳	۲۲	۲۱	۲۰	۱۹	۱۸
۱۶	۲۷	۲۶	۲۵	۲۴	۲۳	۲۲	۲۱	۲۰	۱۹
۱۷	۲۸	۲۷	۲۶	۲۵	۲۴	۲۳	۲۲	۲۱	۲۰
۱۸	۲۹	۲۸	۲۷	۲۶	۲۵	۲۴	۲۳	۲۲	۲۱
۱۹	۳۰	۲۹	۲۸	۲۷	۲۶	۲۵	۲۴	۲۳	۲۲
۲۰	۳۱	۳۰	۲۹	۲۸	۲۷	۲۶	۲۵	۲۴	۲۳
۲۱	۳۲	۳۱	۳۰	۲۹	۲۸	۲۷	۲۶	۲۵	۲۴
۲۲	۳۳	۳۲	۳۱	۳۰	۲۹	۲۸	۲۷	۲۶	۲۵
۲۳	۳۴	۳۳	۳۲	۳۱	۳۰	۲۹	۲۸	۲۷	۲۶
۲۴	۳۵	۳۴	۳۳	۳۲	۳۱	۳۰	۲۹	۲۸	۲۷
۲۵	۳۶	۳۵	۳۴	۳۳	۳۲	۳۱	۳۰	۲۹	۲۸
۲۶	۳۷	۳۶	۳۵	۳۴	۳۳	۳۲	۳۱	۳۰	۲۹
۲۷	۳۸	۳۷	۳۶	۳۵	۳۴	۳۳	۳۲	۳۱	۳۰
۲۸	۳۹	۳۸	۳۷	۳۶	۳۵	۳۴	۳۳	۳۲	۳۱
۲۹	۴۰	۳۹	۳۸	۳۷	۳۶	۳۵	۳۴	۳۳	۳۲
۳۰	۴۱	۴۰	۳۹	۳۸	۳۷	۳۶	۳۵	۳۴	۳۳
۳۱	۴۲	۴۱	۴۰	۳۹	۳۸	۳۷	۳۶	۳۵	۳۴

بختری بخرن تخمینہ سوچنا کہ کسی روز کسی اور مہینہ کے کسی روز تک کی قیاد و ایام معلوم ہو سکتی ہے

از	تاجوری	تاجوری	تاجوری	تاجوری	تاجوری	تاجوری	تاجوری	تاجوری	تاجوری
جنوری	۳۱	۳۰	۲۹	۲۸	۲۷	۲۶	۲۵	۲۴	۲۳
فروری	۲۸	۲۷	۲۶	۲۵	۲۴	۲۳	۲۲	۲۱	۲۰
مارچ	۲۷	۲۶	۲۵	۲۴	۲۳	۲۲	۲۱	۲۰	۱۹
اپریل	۲۶	۲۵	۲۴	۲۳	۲۲	۲۱	۲۰	۱۹	۱۸
مئی	۲۵	۲۴	۲۳	۲۲	۲۱	۲۰	۱۹	۱۸	۱۷
جون	۲۴	۲۳	۲۲	۲۱	۲۰	۱۹	۱۸	۱۷	۱۶
جولائی	۲۳	۲۲	۲۱	۲۰	۱۹	۱۸	۱۷	۱۶	۱۵
اگست	۲۲	۲۱	۲۰	۱۹	۱۸	۱۷	۱۶	۱۵	۱۴
ستمبر	۲۱	۲۰	۱۹	۱۸	۱۷	۱۶	۱۵	۱۴	۱۳
اکتوبر	۲۰	۱۹	۱۸	۱۷	۱۶	۱۵	۱۴	۱۳	۱۲
نومبر	۱۹	۱۸	۱۷	۱۶	۱۵	۱۴	۱۳	۱۲	۱۱
دسمبر	۱۸	۱۷	۱۶	۱۵	۱۴	۱۳	۱۲	۱۱	۱۰

ہندوستانی و انگریزی اوزان و پیمائے

ہندوستانی اوزان		ہندوستانی اوزان	
۲ سٹون یا ۲ پونڈ	کا	ایک کوارٹر	ایک کوارٹر
۴ کوارٹر	کا	ایک ہندو ریڈوٹ	ایک ہندو ریڈوٹ
۲۰ ہندو ریڈوٹ	کا	ایک سٹن	ایک سٹن
لکڑی کی پیمائش ہندوستانی حساب سے		لکڑی کی پیمائش ہندوستانی حساب سے	
۴ سوت	کا	ایک پان	ایک پان
۴ پان	کا	ایک تسو	ایک تسو
۲۴ تسو	کا	ایک گز	ایک گز
زمین کی طولانی پیمائش پنجابی حساب سے		زمین کی طولانی پیمائش پنجابی حساب سے	
۱۶ پیسے	کا	ایک ہاتھ	ایک ہاتھ
۳ ہاتھ	کا	ایک کرم	ایک کرم
۱۰ کرم	کی	ایک جریب	ایک جریب
۳۰ جریب	کا	ایک کوس	ایک کوس
طولانی پیمائش انگریزی حساب سے		طولانی پیمائش انگریزی حساب سے	
۳ بجو طولانی	کا	ایک انچ	ایک انچ
۱۲ انچ	کا	ایک فٹ	ایک فٹ
۳ فٹ یا ۳۶ انچ	کا	ایک گز	ایک گز
۴ فٹ	کا	ایک فیدم	ایک فیدم
۵۶ گز	کا	ایک روز یا پون یا پونچ	ایک روز یا پون یا پونچ
۴۲۰ گز	کا	ایک فرلانگ	ایک فرلانگ
۴۰۰ گز	کا	ایک میس	ایک میس
انگریزی اوزان		انگریزی اوزان	
۸ ڈرام	کا	ایک ادنس	ایک ادنس
۱۶ ادنس	کا	ایک پونڈ	ایک پونڈ
۱۴ پونڈ	کا	ایک سٹون	ایک سٹون

۲ میل	کا	ایک لیگ یا فرنگ	۴ کو ارٹھ	کا	ایک گز
۹۶ ۱/۴	کا	ایک درجہ	۵ کو ارٹھ	کا	ایک انگریزی میل
کپڑا ناپنے کے ہندوستانی پیمانے					
۴ جو عرضی	کا	ایک انچ	سطح ناپنے کے ہندوستانی پیمانے		
۳ انچ	کی	ایک گرہ	۲۰ کچا انسی	کی	ایک بوانسی
۴ گرہ	کا	ایک بالشت	۲۰ بوانسی	کا	ایک بسوہ
۳ بالشت	کا	ایک ہاتھ	۲۰ بسوہ یا ۳۶ مربع گز ہندوستانی ۲۷۵ مربع گز انگریزی		
۲ ہاتھ	کا	ایک گز			
انگریزی گنتی کے پیمانے					
۱۲ اکائی	کا	ایک درجن	سطح کی پیمائش پنجابی حساب سے		
۱۲ درجن	کا	ایک گروس	۳ مربع کرم	کا	ایک مرلہ
۲۰ اکائی	کی	ایک کوڑی	۲۰ مربے	کا	ایک کنال
۱۲۰ اکائی	کا	ایک لنگ ہندوستان	۴۰ کنال	کا	ایک بیگہ
کاغذ کی گنتی					
۴۴ تختہ یا ۲۵ تختہ	کا	ایک دستہ	۲ بیگے	کا	ایک گنمال
۱۰ دستہ	کا	ایک برم	وقت کا اندازہ ہندوستانی طور پر		
۱۰ برم	کی	ایک گندی	۶۰ پیل	کی	ایک گھڑی
۲ گندی یا ۲۰ برم	کی	ایک گانچہ	۱۶ گھڑی	کا	ایک پہر
کپڑا ناپنے کے انگریزی پیمانے					
۲ انچ	کا	ایک نیل	۴ پہر	کا	ایک دن
۴ انچ	کا	ایک کو ارٹھ	۱۶ دن	کا	ایک ہفتہ
۴ نیل	کا	ایک کو ارٹھ	۴ ہفتہ	کا	ایک مہینہ
	کا	ایک کو ارٹھ	۱۲ مہینے	کا	ایک سال

۳۱ ۱/۲ ماشہ	کا	ایک درم
۲۱ ۱/۲ ماشہ	کا	ایک شفال
۱۲ ماشہ	کا	ایک دام
ہندوستانی جوہریوں کے اوزان		
۱۰۰ ڈوکرن	کا	ایک آنہ
۱۶ آفوں	کا	ایک جو
۱۲ آج	کی	ایک رتی
۲۴ رتی	کا	ایک ٹانک
ایک رتی = ۴ گیہوں اور ایک گیہوں = ۴ چاول		
انگریزی مکعبی پیمانے		
۱۰۲۸ مکعب انچ	کا	ایک مکعب فٹ
۲۸ مکعب فٹ	کا	ایک مکعب گز
زاویہ کا اندازہ		
۶۰ ثانیہ	کا	ایک ثانیہ یا آ
۶۰ ثانیہ	کا	ایک دقیقہ یا آ
۶۰ دقیقہ	کا	ایک درجہ یا آ
۹۰ درجہ	کا	ایک قائمہ یا آ
انگریزی عطاروں کے اوزان		
۲۰ گرین	کا	ایک سکر دبل
۳ سکر دبل	کا	ایک ڈرام
۸ ڈرام	کا	ایک اونس
۱۰۰ سال	کی	ایک صدی
سطح ناپنے کے انگریزی پیمانے		
۴۴ مربع انچ	کا	ایک مربع فٹ
۹ مربع فٹ	کا	ایک مربع گز
۳۰ ۱/۲ مربع گز	کا	ایک مربع پول
۴۰ مربع پول	کا	ایک مربع روڈ
۴ روڈ یا ۴۰۴۰ مربع گز	کا	ایک ایکڑ
۱۰۱۰ مربع جریب	کا	ایک ایکڑ
۵۰۰۰ مربع کڑی	کا	ایک روڈ
۲۰۰۰۰ مربع کڑی	کا	ایک ایکڑ
۱۰۱۰ مربع جریب	کا	ایک ایکڑ
۴۴۰ ایکڑ	کا	ایک مربع میل
وقت کا اندازہ انگریزی طور پر		
۶۰ سکند یا ثانیہ	کا	ایک منٹ
۶۰ منٹ یا دقیقہ	کا	ایک گھنٹہ
۲۴ گھنٹے	کا	ایک دن
۷ دن	کا	ایک ہفتہ
۲ ہفتے	کا	ایک پچھوارہ
۵۲ ہفتے اور ایک دن یا ۱۲ مہینے یا ۳۶۵ دن کا ایک سال		
ہندوستانی عطاروں کے اوزان		
۶ رتی	کا	ایک دانگ

مانعات کے پیمانے نمبر (۲)	۱۴ اولس کا ایک پونڈ
۲ پینٹ کا ایک کوارٹ	انگریزی جو ہریوں کے اوزان
۲ کوارٹ یا پینٹ کا ایک گیلن	۲۴ گرین کا ایک پینی ویٹ
۹ گیلن کا ایک فزکن	۲۰ پینی ویٹ کا ایک ادنس
۱۸ گیلن کا ایک گلڈرکن	۳۱ ادنس کا ایک پونڈ
۲۶ گیلن کا ایک بیرل	ایک پونڈ ٹرائے = ۸۶۰ گرین یا ۳۳ ٹون کے
۱۶ بیرل یا ۵ گیلن کا ایک جوگز بیڈ	ایک پونڈ دائرو ڈائرس = ۳۰۰۰ گرین یا ۳۸ ٹون
۲ جوگز بیڈ یا ۸ گیلن کا ایک بٹ	ہندوستانی معمارسی پیمانے
۲ بٹ کا ایک ٹن	۴ ٹون کا ایک بسوہ
ظرف کے پیمانے	۲۰ بسوہ کا ایک ٹن
۲ کوارٹ کی ایک بوتل	فرانس کے عشری سکتے
۴ بوتل کی ایک گیلن	۲۰ لس کا ایک پینٹ
۲ گیلن کا ایک پیک	۱۰ سینٹ کا ایک فلورن
۳ پیک کا ایک بشل	۱۰ فلورن کا ایک پونڈ یا ٹون
۲ بشل کا ایک سٹرایک	مانعات کے پیمانے نمبر (۱)
۴ بشل کا ایک کومب	۴ جل کا ایک پینٹ
۲ کومب یا ۵ بشل کا ایک کوارٹر	۲ پینٹ کا ایک کوارٹ
۵ کوارٹر کا ایک لوڈر	۴ کوارٹ یا ۵ پینٹ کا ایک گیلن
۲ لوڈر یا ۱۰ کوارٹر کا ایک لاسٹ	۳۳ گیلن کا ایک جوگز بیڈ
رو پیہ کی تقسیم	۲ جوگز بیڈ یا ۲۶ گیلن کا ایک پیہ
۴ کوڑی کا ایک گڈا	۲ پیہ کا ایک ٹن

۱۰ پلٹنگ کی ہانگنی	۲ گندے کی ایک ادھی
۲۱ شلنگ کی ایک گنی	۱۲ ادھی کی ایک دھڑی
۲ پلٹنگ کا ہانگرون	۲ دھڑی کا ایک دھیلا
۵ شلنگ کا ایک کرون	۲ دھیلا یا ۸۰ کوڑی کا ایک پیسہ
انگریزی سکوں کی جدول	
تانبے کے سکہ	
۱ پلٹنگ کی ایک پائی	۲ پیسے کا ایک ٹکیاؤ
۱ پلٹنگ کی دو پائی	۳ ٹکیے یا دو دھنوں کا ایک آنہ
۸ پائی کی پنس	۱۶ آنے یا ۴ پیسوں کا ایک روپیہ
چاندی کے سکہ	
۲ آنے = عری پنس	۳ پائی کا ایک آنہ
۲ آنے ۸ پائی = فور پنس	دو آنے یا ۶ پیسے کی ایک دوآئی
۴ آنے = سکس پنس	۲ دوآئی یا ۱۶ پیسے کی ایک چوٹی
۸ آنے = شلنگ	۲ چوٹی یا ۳۲ پیسے کی ایک اٹھتی
ایک روپیہ = فلورن	۲ اٹھتی یا ۶۴ پیسے کا ایک روپیہ
ایک روپیہ ۸ آنے = ہانگرون	۱۵ روپیے کی ایک مہر
۲ روپیے ۸ آنے = کرون	۱۶ روپے کی ایک اشرفی
۴ آنے = سٹر	انگریزی نقدی کا نقشہ
۶ روپیے ۱۰ آنے = مارک	۲ فارونگ کی پلٹینی
سونے کے سکہ	
۶ روپیے ۱۰ آنے = ہان ساؤرن	۴ فارونگ کی ایک پینی
	۱۲ مینس کا ایک شلنگ
	۲۰ شلنگ کا ایک پونڈ

ایک ساؤرن یا فوٹ = ۱۵ روپے	ایک کرم = ۴۴ فیٹ یا ۱۳ گز
ہان گنی = ۱۶ روپے ۸ آنے	ایک جریب = ۱۵ گز
گنی = ۱۵ روپے	ایک کوسس = ۱۹۵۰ گز
مونڈر = ۱۳ روپے ۸ آنے	ہندوستانی اور انگریزی وقت
ہندوستانی اور انگریزی وزن کا مقابلہ	۲ ۱/۲ پیل = ایک منٹ
ایک چھٹانک = ۲ اونس	۱۵۰ پیل یا ۲ ۱/۲ گھڑی = ایک گھنٹہ
ایک سیر = ۲ پونڈ	ایک پیر = ۳ گھنٹے
ایک من = ۸۰ پونڈ	۶۰ گھڑی = ۲۴ گھنٹہ
۲۸ من = ایک ٹن	انگریزی اور ہندوستانی وقت کا مقابلہ
پنجابی اور انگریزی طولانی پیمائش	۲۴ سکند = ایک پیل
ایک ہاتھ = ۱ ۱/۲ فٹ	۱۸۰ سکند = ۱ ۱/۲ پیل
	۲۴ منٹ یا دقیقہ = ایک گھڑی

مختلف پیمانے

(۱) واضح ہو کہ انگریزی گز ہندوستانی یا الہی گز سے ۳ انچ بڑا ہوتا ہے اس لیے ہندوستانی جریب انگریزی گز سے ۵۵ گز اور ہندوستانی گز سے ۶۰ گز کی ہوتی ہے اور گتھا ۳ گز ہندوستانی کے برابر ہوتا ہے۔ گتھے کو گتھے میں ضرب دینے سے سبوانسی حاصل ہوتی ہے اور ۹ مربع گز ہندوستانی کے برابر ہوتی ہے۔ گتھے کو جریب میں ضرب دینے سے سبوا ہوتا ہے اور ۱۸۰ مربع گز ہندوستانی کے برابر شمار ہوتا ہے۔ جریب کو جریب میں ضرب دینے سے بیگہ حاصل ہوتا ہے۔

(۲) ۶ چٹانک کا ایک گتھا اور ۲۰ گتھے کا اور ۵ مربع گز کی ایک چڑا اک اور ۸۰ مربع گز کا ایک گتھا اور ۱۶۰۰ مربع گز کا ایک بیگہ انگریزی۔

(۳) ایک سبوح = ۵ پل ۸ سبوحے = ایک روڈ ۳۲۷ سبوحے یا ایک بیگہ ۱۱ سبوحے
 ۱۱۰ بیگے = ۱- ایکڑ اور ۱۷ ایکڑ = ۳۰ بیگے انگریزی کے۔

(۴) ایک میل پون کوس کا مانا جاتا ہے اور ۱۶۲۸۱۶ گز یا ۱۰۰ گز انگریزی کا ایک کوس اور
 آئین اکبری کے حساب سے ۴۰۵ گز کا کوس ہوتا ہے اور ۴ کوس کا ایک جو بن شمار ہوتا ہے۔
 (۵) اینٹ کے کام میں روڈ ۲۷۲ ۱/۲ مربع فٹ کا شمار ہوتا ہے اور اس کا آٹھ ر
 ۱/۲ اینٹ سمجھا جاتا ہے۔

(۶) ایک مکعب فٹ ضرب میں ۱۱۰۰۰ اونس یا ۵ چھانک پانی آتا ہے۔
 (۷) شاہی گیلن ۲۷۷ ۱/۲ مکعب انچ کا ہوتا ہے۔ اس میں دس پونڈ وزنی یا پانچ سیر
 پانی آتا ہے۔

(۸) بشل کا پیمانہ ۲۲۱۸ ر ۹۲ مکعب انچ ہوتا ہے۔ اس میں ایک من غلہ آتا ہے
 (۹) اشرفی کا وزن ایک تولہ ۸۰ گرین ہوتا ہے اس میں ۱۱ حصے سونا اور ایک حصہ
 تانبہ ہوتا ہے اسی دزن روپے کا ہے۔ اس میں ۱۱ حصے چاندی اور ایک حصہ تانبہ
 ہوتا ہے۔

(۱۰) ایک مربع انچ سطح پر ہوا کا داب ۷ ۱/۲ سیر ہوتا ہے۔
 (۱۱) روشنی ایک ثانیہ میں ۹۲۰۰۰ میل چلتی ہے۔ اس حساب سے توپ کا گولہ ایک
 دقیقہ میں ۸ میل جاتا ہے۔

(۱۲) آواز کی رفتار ۱۱۴۲ فٹ فی ثانیہ یا تقریباً ۷۸۸ میل کی ساعت

ہوتی ہے +

تمام مرشد

فروری ۱۹۲۵ء عیسوی

ذخیرہ صنعت و حرفت

حصہ اول۔ اس میں سیاہی بنانا۔ داغ دھبے دور کرنا۔ اشیاء کا رنگ اڑانا فن نگری ہر قسم کا سیمٹ بنانا۔ روغن سازی، تصویروں کے چوکھے تیار کرنا، انکو سنہری بنانا، طبعی گری، اسپرنگ و پلٹنگ لاکھ کا گل، اشیائے خوردنی کے استعمال کے طریقے، کمیا اور جو اہرات کا بیان وغیرہ۔ قیمت ہر حصہ دوہرے کیڑی کے عجیب غریب عمل، چمڑے کا بیان، صیقل اور جلانے کے طریقے۔ سنگ مرمر کا بیان، بالوں کا بیان، ٹانگا بنانا اور ٹانگا چلانا، دھاتوں کے متعلق عجیب اعمال، چند قسم کے اسید (تیزاب) تیار کرنا۔ ہر قسم کی شراب بنانا۔ ہر قسم کے اسپین بنانے کی ترکیبیں۔ ادویہ کے جوہر تیار کرنے، ہر قسم کی ٹپس تیار کرنا۔ انگریزی ادویہ کے پوڈر بنانا۔ طرح طرح کے اجار تیار کرنا۔ ہر قسم کے مرہم بنانا۔ انگریزی گولیوں کے ہزاروں نسخے وغیرہ اس میں درج ہیں۔ قیمت علم

حصہ دوم۔ ناپ تول کے متعلق قیمتی معلوات مختلف شربت بنانا، بلینگ پوڈر تیار کرنا۔ جسم مردہ کو مصلحوں سے قائم رکھنا۔ ناقابل کشید روغن تیار کرنا۔ معدنی روغن بھرنے کی لاکھ دھروں کی تریاق سیمٹ۔ انگریزی عطر، لکڑی کو بچھنا۔ چاک کی رنگین پینسل، ہٹھائیاں وغیرہ بنانا۔ قیمت علم

حصہ سوم۔ مختلف چیزوں سے ملائی کی برتن تیار کرنا، کانچ ڈھالنا، دیوار کو نقش کرنا۔ انگریزی آتش بازی بنانا۔ ادویہ کے داغ دور کرنا۔ سنگ مرمر اور ابروی کا غد وغیرہ بنانا۔ چینی کے برتن تیار کرنا۔ ہر قسم کے روغن بنانا۔ جاپانی وارنش بنانا۔ پالش کے نسخے، صابون سازی۔ بیجک اور چرچی سامان وغیرہ بنانا۔ قیمت علم

حصہ چہارم۔ مکانات کا آرائشی سامان تیار کرنا مختلف اقسام کے اینیل اور منوں، پتوں اور شاخوں کے نمونے، پانی اور گیس کے ملکوں کو اندر سے اینیل بنانا۔ جہت اور رنگ مرمر کو صاف کرنا، پلاسٹر آف پیر مختلف سیمٹ مختلف رنگ، پالش اور وارنش، چمڑہ بچھنا۔ بھی مار کا غد بنانا۔ سوانسز امصاح

کاپنج پر کھودنا۔ صابون سازی وغیرہ وغیرہ۔ قیمت ۳۴

حصہ ہشتم۔ مصنوعی موتی بنانا۔ موتیوں پر جلا کرنا۔ فرانسیسی مصنوعی ہیرا، جواہرات کا نیا کاپنج
زمرہ نایم نقلی شیش۔ سنگ مرمر۔ سنگ سوئی اور مونگا وغیرہ بنانا۔ نایم کی ماہیت۔ مصنوعی تیلیم نقش و نگار
زبرجد۔ فیروزہ۔ عقیق اور یاقوت و لعل بنانا۔ بلور کو زنگنا۔ ایلو مینیم کی ساخت، کافور، کاغذی اشیاء وغیرہ قیمت ۳۴
حصہ ہفتم۔ سنس کی جدید معلومات۔ ایڈ پرڈنگ۔ ڈوایا و مینٹ، قلعی چونہ، لاکھ۔ رال، موم، پین
سیدہ وغیرہ کے مینٹ۔ ہر چیز کو جوڑنا والا مینٹ۔ ایلو مینیم وغیرہ کو چلا دینا یا دھندلا کرنا۔ طبع سازی۔ نیشی
بوتلیں بنانا۔ رنگ دور کرنا۔ گھڑی سازی کے متعلق معلومات، امور خانہ داری۔ کاپنج کا کارک کھونا۔ برہوں
کو رنگ سے بچا لیمپ کی چینی وغیرہ کی حفاظت وغیرہ۔ قیمت ۱۴

حصہ ہشتم۔ پارچمنٹ کا بیان۔ پارچمنٹ کاغذ۔ ریزر کاغذ۔ سیفنی بنانا۔ فلٹر کاغذ۔ بلاٹنگ کاغذ
کاربن کاغذ۔ کلاٹھ سپر ڈرائنگ سپر قائم الٹا کاغذ۔ ماربل سپر ڈرائر پوٹ وغیرہ کاغذ۔ آئینگی کاغذ
ایلو مینیم کاغذ، مصنوعی پتھر کی، طوطیا، سہاگہ وغیرہ بنانا۔ قیمت ۱۲

مکمل مرغی خانہ۔ یہ بتانے کی کچھ ضرورت نہیں کہ زمانہ حال میں یورپ و امریکہ کے مذہب ملک
میں کروڑوں روپیہ سالانہ مرغیوں اور انڈوں کی فروخت سے پیدا کیا جاتا ہے اور ہندوستان میں بھی ایسا
ہو سکتا ہے۔ آپ بھی اس مکمل مرغی خانہ کی امداد سے ہزاروں روپے کما سکتے ہیں۔ اردو زبان میں اس فن کے
متعلق ایک کوئی کتاب ایسی جامع، ایسی مفصل، ایسی مکمل اور آسان شائع نہیں ہوئی، آپس بہت سی نصایب
بھی ہیں۔ قیمت ۳۴

کاغذ سازی۔ اس کتاب کی امداد سے ہر رنگ کا کاغذ بنا سکتے ہیں۔ نہایت محنت
و جانفشانی کیساتھ مرتب کی گئی ہے، ہر بات کو اچھی طرح کھنگھایا گیا ہے۔ قسم قسم کے کاغذ تیار کرنے کے متعلق تمام ضروری
معلومات اس میں درج ہیں۔ اردو زبان میں بالکل عجیب چیز ہے۔ ضرورت ہے کہ ہندوستانی پھر کاغذ بنا کر ملک
کو فائدہ پہنچانے اور خود فائدہ اٹھانے کا تہیہ کر لیں۔ قیمت ۴

چینی مٹی کی مصنوعات۔ چینی مٹی کو نکو تیار کیا جاتی ہے۔ اس کا خمیر کیسے بننا ہے، اسکی رکابیاں پیالے پلیٹ

مختصر فہرست خواجہ بکٹ پو نظامیہ دارالاشاعت دہلی

تفسیر سورہ فاتحہ، علامہ غلام محمد شاد دہلوی تفسیر سورہ فاتحہ
 کا اردو ترجمہ ایک مایہ ناز کتاب تفسیر کا اردو ترجمہ جو بکٹ
 تفسیر سورہ سبین سورہ سبین کی تفسیر شال تفسیر
 فیضانِ قادسی آیت الکرسی کے فضائل و اعمال
 کلید مراد قرآنی اور تفسیری دعاؤں کا بے مثل مجموعہ
 تعلیمات، تعلیمات کی سب سے بڑی اور جامع کتاب جس کے
 معارف اور تفسیر ایک نر و نہر میں مل سکتے ہیں۔
 جواہرات، بچوں کے لئے تفسیر و احادیث و احادیث کی گہرائی
 پر مبنی کا ترجمہ
 شریعت طریقت شریعت و طریقت کے متعلق جو علم و فہم
 چھلک رہی ہیں ان کی اصلاح
 اسوۂ حسنہ، حضرت سرور کائنات صلی اللہ علیہ و آلہ وسلم
 کے قصہ خاصا اخص غنی و غنی پر مبنی
 برگزیدہ ہی کے برگزیدہ حصہ صلی اللہ علیہ و آلہ وسلم
 علیہ وسلم کے عبادت و اخلاق کا قابل قدر نمونہ
 کاشف الاسرار، عالم قرآنی کا جہاں میں تفسیر و تصوف
 کی پاشی میں لطف بے دالوں کے لئے کیا گیا ہے
 نصیحہ پردہ، حضرت امام ابو عبیدہ رحمۃ اللہ علیہ کے تصدیق
 پردہ کا مقبول عام اردو ترجمہ
 حقیقہ سلیم، سیدنا حضرت امام حسین علیہ السلام کے متعلق ہندو
 کے مشہور افکار و اذوں کے ہمنام کا مجموعہ
 کر بلا نامہ، سیدنا حضرت امام حسین علیہ السلام کی شہادت
 کے تاریخی دل گزار اور علم خزانہ
 فنِ تخیل، ایک عجیب اور شہرت مند فن جس کے اعتبار
 کرنے کے لئے ضرورت، مورد، دشمن، حاکم، غرض جیسے چاروں
 لائے گئے ہیں
 عید کا تحفہ عید کی اور عید کا ڈھول کی بجائے اس کو گھنا
 پلنے، حیات، رنگوں سے آکر پیر پر چھایا گیا ہے
 جنت کے خطوط چھ نہایت دردناک اور عبرت انگیز
 منظوم خطوط کا مجموعہ

فہرست کتابیں اس کتاب کو بکٹ ایک کامیاب کتاب
 دس برس کے اندر اس کتاب میں شہادت کے ذریعہ ہر قسم کی جان و مال
 کو فروغ دینے کے خیانت و کاروں، اصول و نمونے کے ہیں
 نمونے کے ذرائع جو کہ عمدہ نمونے چھپانے اور ان کی شہادت
 کے بہترین طریقے نمونے کے ہیں
 فنِ دو کا انداز، اس کتاب کو بکٹ ایک کامیاب کتاب
 دو کا انداز میں لکھنے پر اس میں کیا گیا ہے کہ دو کا انداز میں جو کتاب
 جو چیزیں لکھے آسانی کی جائیں، ان کی کوئی کوئی کتاب سے نہیں لکھا جائے
 قطع نہ کیا جائے، کتابوں کو کیوں کر خوش رکھا جائے کہ وہ شہادت
 کے اصول
 مراسلات تجارت، اس کتاب کو بکٹ ایک کامیاب کتاب
 تجارتی خطوط و اصول ہیں جن میں اس میں کیا گیا ہے کہ اس میں
 بہت ایک مزاد رکھی ہو چکا کہ ہر بار ہر پید کی گئی ہیں
 انقلاب کا دوسرا ورژن، مولانا ابوالکلام آزاد کا
 پر زور خطہ صدارت
 مکمل ملح سازی، فنِ سازی پر بے بہرہ کتاب نام و اذان
 کوئی اور چیز جو بہت کوئی کتاب اس کتاب کو بکٹ ایک کامیاب کتاب
 روحِ انجیری، فنِ انجیری کی تفسیر و تفسیر والی مفید کتاب جس میں شہادت
 مشکل باتوں کو نہایت خوبی سے سمجھایا گیا ہے
 تعلیم موثر، اس کتاب میں مروجہ تعلیم و تفسیر اور خیال جو تعلیم
 درست کرنے کے متعلق نہایت خوبی سے لکھا گیا ہے کہ ہر بار ہر پید کی گئی ہیں
 شرح دہلی لکھنؤ، ایک مایہ ناز کتاب لکھنؤ و لکھنؤ کے بارے میں
 قیمت ایک روپیہ آٹھ آنے
 اولاد کی تربیت، نوجوانوں کو ان کی تفسیر و تفسیر والی کتاب
 بکٹ لکھنؤ کی تعلیم و تفسیر والی کتاب، جو ان کو ان کی تفسیر و تفسیر والی کتاب
 لکھنؤ و لکھنؤ کا نوجوانوں کو بکٹ لکھنؤ و لکھنؤ کے بارے میں
 میاں جوتی شادی شہادت میں اس کے اس کتاب کا حال
 نہایت ضروری ہے کہ ہر بار ہر پید کی گئی ہیں
 نہیں ہو گئے اور باہم و تفسیر و تفسیر والی کتاب کا مقصد
 اور جس کے تفسیر و تفسیر والی کتاب جو نہیں لکھا جاسکتا

صلیہ کا پتہ، منیجر خواجہ بکٹ پو، نظامیہ دارالاشاعت دہلی

دینداروں کے لئے اور دنیا داروں کے لئے

نہایت حسن اخلاق، طرز معاشرت کی تعلیم دینے والا سب سے بہتر سب سے مفید اور سب سے زیادہ دلچسپ۔ اور دین و دنیا کے

دین و دنیا میں کیا ہے؟

سالہ دین و دنیا میں وہ مفید مضامین ہوتے ہیں جو انسانی زندگی میں انقلاب پیدا کرنے کی قوت رکھتے ہیں۔

رسالہ دین و دنیا میں مستقل عنوانات مندرجہ ذیل ہیں۔

معلومات (صفحہ ۲۰ پر) مفید اور عجیب معلومات درج کی جاتی ہیں۔
وسائل معاش (صفحہ ۲۱ پر) بیکاروں کو کاروبار کرنے کی تدابیر بتاتی جاتی ہیں۔
سوال و جواب (صفحہ ۲۲ پر) خریداران کے سوالات اور جوابات درج کیے جاتے ہیں۔
انشائے لطیف (صفحہ ۲۳ پر) وہ مضامین جو مفید ہونگے ساتھ ساتھ دلچسپ بھی ہوتے ہیں۔
مجاز و حقیقت (صفحہ ۲۴ پر) ہندوستان کے نامور شعرا کی غزلیں شائع کی جاتی ہیں۔
صنف نازک کیلئے (صفحہ ۲۵ پر) عورتوں کے متعلق مفید مضامین درج کیے جاتے ہیں۔
دین و دنیا کے قصے (صفحہ ۲۶ پر) ایک دلچسپ اخلاقی افسانہ جس میں ایم پی کے متعلق ہیں۔
چمکیاں اور گدگیاں (صفحہ ۲۷ پر) واقعات حاضر پر نہایت دلچسپ نوٹ۔

حد و لغت (صفحہ ۲۸ پر) نہایت موشہرہ یافتہ کپی ٹرینر اور کپی لکٹر کی ہوتی ہے۔
تفسیر کلام مجید (صفحہ ۲۹ پر) اردو کی عام فہم اور عالمی تفسیر سورہ اور دو لفظ سیر سے کہتے ہیں۔
شرح مثنوی مولانا روم (صفحہ ۳۰ پر) وہ شرح جو نکات سے پر ہوتی ہے۔
شرح دیوان حافظ (صفحہ ۳۱ پر) وہ شرح جو تفسیر معالہ اور زبان کے لحاظ سے کی جاتی ہے۔
شرح گلستان (صفحہ ۳۲ پر) گلستان کی نہایت عام فہم اور آسان شرح۔
واردات قلب (صفحہ ۳۳ پر) چھوٹے چھوٹے عام فہم فلسفہ مضامین۔
دین اور دنیا (صفحہ ۳۴ پر) مذہبی اخلاقی اور مصلحتی مضامین۔
رسائل کی لوح (صفحہ ۳۵ پر) ہندوستان کے رسائل کے مفید مضامین کا مجموعہ۔

آپ کے فائدے کی بات

سال جس کے دیکھتے ہوئے پرچہ واپس کرے پرچہ واپس منگائیے ہم ۳۳ صفحوں میں سو کتابی صفحوں کی برابر غنیمت کہ پایا جاتا ہے۔ بڑی تقصیر کے باوجود چند نہایت قلیل یعنی صرف غار سے رسالہ کو خواہ مخواہ نگین نہیں بنایا جاتا اگر آپ کی مستورات بھی اس سے فائدہ اٹھا سکیں رسالہ کے چیف ایڈیٹر ترجمان فطرت مولانا سید ظہور احمد صاحب وحشی اور ایڈیٹر مفتی سید شوکت علی صاحب فہمی ہیں۔ وی پی منگلے برہی اگر رسالہ ناپائید ہر تو چندہ واپس منگائیے۔

چند کا سالانہ معمولی کاغذ علم دلائی کاغذ لکھڑ
سید علی مظفر ہاشمی ناشر رسالہ دین و دنیا موصلی

