باب 11

بین الاقوامی کاروبار-1

سیکھنے کے مقاصد

اس باب کے مطالعہ کے بعد آپ اس قابل ہوسکیں گے کہ:

- بین الاقوامی کاروبار کا مفہوم واضح کرسکیں۔
- یہ بیان کرسکیں کہ بین الاقوامی کاروبار کی ضرورت کیوں پیش آتی ہے اور یہ گھریلو کاروبار سے کس طرح مختلف ہے۔
- بین الاقوامی کاروبار کے دائرۂ کار کو اور قوم اور کاروباری فرموں کے لئے اس کے فوائد کو بیان کرسکیں۔
- بین الاقوامی کاروبار میں داخلے کے مختلف طور طریقوں کی نشاندہی اور تجزیہ کرسکیں۔
- بین الاقوامی کاروبار میں ہندوستان کی شمولیت کے رجحانات کا تجزیہ کرسکیں۔

© NCERT not to be republished

جناب سدھیر منچندا کاروں کے حصوں اور کل پرزوں (Automobile Components) کے ایک چھوٹے صانع یعنی بنانے والے (Manufacturer) ہیں۔ان کی فیکٹری گوڑگاؤں میں واقع ہے اور انھوں نے پلانٹ اور مشینری میں 9.2 ملین روپے کی سرمایہ کاری کے ساتھ 55 کارکنوں کو ملازمین رکھا ہوا ہے۔گھریلو مارکیٹ میں مندی اور تعطل (Recession) کے سبب، انھیں آئندہ چند سالوں میں اپنی فروخت کے بڑھنے کا امکان نظر نہیں آتا ہے۔لہٰذا وہ بین الاقوامی کاروبار کی طرف جانے کے امکانات تلاش کررہے ہیں ان کے مقابلہ کرنے والے کچھ لوگ پہلے سے برآمداتی کاروبار میں لگے ہوئے ہیں۔ٹائر کے کاروبار میں لگے اپنے ایک قریبی دوست سے اتفاقیہ گفتگو کے دوران انھیں پتہ چلتا ہے کہ جنوب مشرقی ایشیا اور مشرق وسطیٰ میں کاروں کے پرزوں (Automobile Compnents) کی خاصی بڑی مارکیٹ ہے۔لیکن اس کے ساتھ ساتھ ان کا دوست یہ بھی کہتا ہے ''بین الاقوامی کاروبار کرنا ایسا نہیں ہے جیسا کہ گھریلو ملک میں کاروبار کیا جاتا ہے۔ بین الاقوامی کاروبار پیچیدہ ہوتا ہے کیونکہ اس میں مارکیٹ کے حالات کے مطابق چلنا پڑتا ہے اور بین الاقوامی مارکیٹ کے حالات گھریلو کاروباری حالات سے مختلف ہوتے ہیں''۔مزید یہ کہ جناب منچندا کو یہ اندازہ بھی نہیں ہے کہ انھیں بین الاقوامی کاروبار کو کس طرح شروع کرنا چاہیے۔کیا وہ سمندر پار کے کچھ گاہکوں کو بذات خود تلاش کریں اور ان سے تعلق قائم کریں اور انھیں براہ راست سامان برآمد کریں؟ یا پھر وہ اپنی اشیاء کو برآمداتی گھرانوں (Export Houses) کے ذریعہ برآمد کرنے کی راہ نکالیں جنھیں دوسروں کے ذریعہ تیار کردہ اشیاء کو برآمد کرنے میں مہارت حاصل ہوتی ہے؟

جناب منچندا کے فرزند جو امریکہ سے ایم۔بی۔اے کرکے حال ہی میں لوٹے ہیں، مشورہ دیتے ہیں کہ انھیں جنوب مشرقی ایشیا (South East Asia) اور مشرق وسطیٰ (Middle East) کے گاہکوں کو سپلائی کرنے کے لئے بینک کاک (Bangkok) میں مکمل طور پر ذاتی ملکیت کی ایک فیکٹری قائم کرنی چاہیے۔وہاں مصنوعاتی پلانٹ لگا کر انھیں ہندوستان سے مال بھیجنے پر نقل وحمل کے اخراجات (Transport Costs) بچانے میں مدد ملے گی۔مزید یہ کہ اس طرح انھیں سمندر پار (Overseas) کے گاہکوں سے قریب تر ہونے کا موقع بھی ملے گا۔جناب منچندا اس شش وپنج میں ہیں کہ وہ کیا کریں۔جیسا کہ ان کے دوست نے سمندر پار کے خطرات کے بارے میں انھیں بتایا تھا اس کے پیش نظر ان کی سمجھ میں نہیں آرہا ہے کہ آفاقی یا عالمی بازار میں داخل ہوں یا نہ ہوں۔انھیں اس کا بھی پتا نہیں کہ بین الاقوامی مارکیٹ میں داخل ہونے کے لئے مختلف طریقے کیا کیا ہیں اور کون سا طریقہ ان کے مقصد کے لئے سب سے زیادہ مناسب رہے گا۔

11.1 تعارف

دنیا کے تمام ممالک مختلف اشیاء اور خدمات پیدا کرنے کے طریقہ میں ایک بنیادی تبدیلی کے دور سے گزر رہے ہیں۔قومی معیشتیں، (National Economies) جو اب تک خود اعتمادی کے نشانہ کی طرف گامزن تھیں، مختلف قسم کی اشیاء اور خدمات کی تحصیل اور فراہمی میں اب تیزی کے ساتھ دوسروں پر انحصار کرنے لگی ہیں۔سرحد پار تجارت اور سرمایہ کاری کے بڑھ جانے کی وجہ سے دنیا کے ملک اب تنہا نہیں رہ گئے ہیں۔

اس بنیادی تبدیلی کے پیچھے ذرائع رسل و رسائل تکنیکی مہارتوں اور بنیادی ڈھانچہ (Infrasttmeture) وغیرہ کی ترقی ہے۔ذرائع رسل ورسائل کے جدید تر طریقوں کے رونما ہونے اور نقل وحمل (Transportation) کے نہایت مؤثر ذرائع کی تیز تر ترقی نے قوموں کوایک دوسرے سے قریب تر کر دیا ہے۔جوممالک جغرافیائی فاصلوں اور سماجی ،معاشی فرق کی وجہ سے ایک دوسرے سے کٹے ہوئے تھے اب ایک دوسرے کے ساتھ تعلقات کومتواتر بڑھا رہے ہیں۔ عالمی تجارتی تنظیم (WTO) (World Trade Organisation) اورمختلف ممالک کی حکومتوں کی جانب سے کی گئی اصلاحات بھی قوموں کے مابین بڑھتے ہوئے تعلقات اور کاروباری روابط کا خاص امدادی سبب ہیں۔

آج ہم ایک ایسی دنیا میں زندگی گزار رہے ہیں جہاں اشیاءاوراشخاص کی سرحد پارنقل وحرکت میں درپیش رکاوٹیں بڑی حدتک کم ہوئی ہیں۔قومی معیشتیں تیزی کے ساتھ غیر سرحدی (Borderless) ہورہی ہیں اور عالمی معیشت کا حصہ بن رہی ہیں۔ لہذا یہ تعجب کی بات نہیں کہ آج دنیا کوایک عالمی گاؤں (Global Village) کہا جانے لگا ہے۔آج کے موجودہ دور میں کاروبار اب صرف گھریلو ملک کی حدوں تک محدود نہیں رہ گیا ہے۔زیادہ سے زیادہ فرمیں بین الاقوامی کاروبار پردھاوابول رہی ہیں جوانھیں ترقی کے متعدد مواقع اور کثیر منافع فراہم کررہا ہے۔

ہندوستان ایک زمانے سے دوسرے ملکوں کے ساتھ تجارت کرتا آیا ہے۔لیکن حال میں عالمی معیشت کے ساتھ شامل ہونے اوراپنی غیرملکی تجارت اورسرمایہ کاری کو بڑھانے کے عمل میں اس کی رفتار بڑھی ہے۔ (دیکھئے باکسA: 'ہندوستان آفاقیت کی راہ پر')

11.1.1 بین الاقوامی کاروبار کا مفہوم

کسی قوم کی جغرافیائی حدود کے اندر کیے جانے والا کاروباری سودا گھریلو یا قومی کاروبار کہلاتا ہے اسے اندرونی کاروبار یا گھریلو تجارت (Home Trade) بھی کہا جاتا ہے۔اشیاءسازی اورتجارت (Trade) جوکسی ملک کی اپنی سرحدوں سے پرے کی جاتی ہےاسے بین الاقوامی کاروبار کہا جاتا ہے۔بین الاقوامی یا بیرونی کاروبار کی تعریف اس طرح کی جاسکتی ہے کہ یہ وہ کاروباری سرگرمیاں ہیں جوقومی سرحدوں کے پاروقوع پذیر ہوتی ہیں۔اس میں نہ صرف اشیاءاورخدمات کی، بلکہ سرمایہ،اشخاص، تکنیکی مہارتیں اوردانشورانہ صلاحیت جیسے کاروباری اجارہ داریاں تجارتی مارکہ عملی واقفیت وصلاحیت اور جوطباعت واشاعت کے حقوق کی بین الاقوامی نقل وحرکت بھی شامل ہوتی ہے۔

یہاں یہ واضح کرنا ضروری ہے کہ اکثر لوگ بین الاقوامی کاروبار کو بین الاقوامی تجارت ہی خیال کرتے ہیں۔لیکن یہ صحیح نہیں ہےاس میں شک نہیں کہ برآمدات اور درآمدات پرمشتمل تجارت تاریخی طور پر بین الاقوامی کاروبار کا ایک اہم حصہ رہی ہے۔لیکن حال میں بین الاقوامی کاروبار کا دائرۂ کار (Scope) بہت وسیع ہوا ہے۔خدمات کی بین الاقوامی تجارت جیسے بین الاقوامی سیر وسیاحت ذرائع نقل وحمل ذرائع رسل ورسائل بنک کاری گودام کاری اسباب معیشت کی تقسیم اورتشہیری کاموں کے میدان میں قابل لحاظ اضافہ ہوا ہے۔ان ہی کی اہمیت کے برابر دیگر ترقیات ہیں؛ غیرملکی سرمایہ کاری،سمندری اشیاءاورخدمات

© NCERT not to be republished

باکس A

ہندوستان عالمی تجارت کی راہ پر

بین الاقوامی کاروبار اصلاحات کے ایک نئے دور میں داخل ہوگیا ہے۔ ہندوستان بھی ان ترقیات سے کٹ کر علیحدہ نہیں رہا۔ ہندوستان 1991 میں شدید قرض کے پھندے میں پھنسا تھا اور دائیگیوں کے بقایاجات کے بحران میں بے بسی سے دوچار تھا۔ لہذا اس نے بین الاقوامی مالیاتی فنڈ تک رسائی کی تاکہ اپنے خسارے کو دور کرنے کے لئے مالیات (Funds) حاصل کر سکے۔ بین الاقوامی مالیاتی فنڈ (IMF) ہندوستان کو قرض دینے پر رضامند ہوا مگر اس شرط کے ساتھ کہ ہندوستان کچھ ساختی تبدیلیاں لائے گا تاکہ وہ قرض کی رقم کو واپس کرنے کی یقین دہانی کرا سکے۔

ہندوستان کے پاس اس کے سوا کوئی چارہ نہ تھا کہ اس تجویز پر رضامند ہو۔ یہ IMF کی عائد کردہ سخت شرائط تھیں جنھوں نے ہندوستان کو کم وبیش مجبور کیا کہ وہ اپنی معاشی پالیسیوں میں نرم کاری کو اختیار کرے۔ اسی وقت سے معاشی محاذ پر بڑی حد تک نرم کاری یا کاروبار کا کھلا پن رونما ہوا۔

اگرچہ اصلاحات کا عمل قدرے سست ہوگیا ہے تاہم ہندوستان بھی آفاقیت کی راہ پر گامزن ہے اور عالمی معیشت میں شامل ہو رہا ہے۔ ایک طرف جبکہ بہت سی کثیر اقوامی کارپوریشن نے اپنی اشیاء اور خدمات کی فروخت کے لئے ہندوستانی مارکیٹ میں قدم رکھنے کا بیڑا اٹھایا ہے تو دوسری طرف بہت سی ہندوستانی کمپنیوں نے بھی غیر ممالک میں صارفین کو اپنی اشیاء اور خدمات میں مارکیٹ سازی کے لئے ملک سے باہر قدم اٹھایا ہے۔

کی پیداوار میں اضافہ، کمپنیوں نے غیر ممالک میں سرمایہ کاری کو بڑھانا شروع کیا ہے اور وہ غیر ملکی گاہکوں کے قریب تر ہونے اور کم لاگت پر زیادہ مؤثر خدمات بہم پہنچانے میں بہت بڑا حصہ بنی ہیں۔ نتیجتاً ہم کہہ سکتے ہیں کہ بین الاقوامی کاروبار ایک وسیع تر اصطلاح ہے اور اس میں سرحد پار تجارت اور اشیاء وخدمات کی پیداوار دونوں ہی شامل ہیں۔

11.1.2 بین الاقوامی کاروبار کا سبب

بین الاقوامی کاروبار کے پیچھے بنیادی سبب یہ ہے کہ ممالک اپنی ضرورت کی تمام تر اشیاء کو یکساں طور پر بہتر طور پر یا سستے داموں پر پیدا نہیں کر سکتے۔ اس کا اصل سبب ان کے مابین وسائل کی غیر مساوی تقسیم ہے یا پھر ان کی پیداواری سطح کا فرق۔ پیداوار کے مختلف عوامل کی دستیابی جیسے مزدور (Labour) سرمایہ اور خام مال، جن کی مختلف اشیاء اور خدمات کی پیداوار میں ضرورت ہوتی ہے۔ یہ عوامل ملکوں کے مابین مختلف ہوتے ہیں مزید یہ کہ قوموں کے مابین مختلف سماجی ومعاشی، جغرافیائی اور سیاسی اسباب کی بنا پر مزدوروں کی پیداواریت یعنی پیداواری صلاحیت اور پیداواری لاگتیں مختلف ہوتی ہیں۔

ان امتیازات کی بنا پر یہ پتہ لگانا عام بات نہیں ہے کہ ایک خاص ملک بہتر معیار کی اشیاء تیار کرنے میں زیادہ بہتر ہو اور / یا جو دوسری قومیں بناتی ہیں انھیں وہ کم لاگت پر بنا سکتا ہو۔ دوسرے الفاظ میں ہم کہہ سکتے ہیں کہ کچھ ممالک منتخب اشیاء کی پیداوار اور خدمات میں فائدہ مند حالت میں ہوتے ہیں جنھیں دوسرے ممالک اس قدر مہارت وصلاحیت سے تیار نہیں کر سکتے اور اسی طرح اس کے برعکس ہوتا ہے۔ نتیجہ کے طور پر ہر ملک ان منتخب اشیاء اور خدمات کی پیداوار کرنا فائدہ مند سمجھتا ہے جنھیں وہ اپنے گھر میں زیادہ مہارت اور صلاحیت سے تیار کر سکتا ہے اور باقی دیگر اشیاء کو دوسرے ممالک سے حاصل کرنا نفع بخش سمجھتا ہے جنھیں وہ ممالک کم لاگت پر تیار کر سکتے ہیں، صحیح معنی میں یہی سبب ہے کہ ممالک دوسرے ممالک کے ساتھ تجارت کیوں کرتے ہیں اور کاروبار میں لگتے ہیں جسے بین الاقوامی کاروبار کہا جاتا ہے۔

بین الاقوامی کاروبار آج جس طرح موجود ہے وہ بڑی حد تک ان ہی مذکورہ جغرافیائی تخصیص کا نتیجہ ہے۔ بنیادی طور پر ایک ہی ملک کے اندر دور یاستوں کے مابین گھریلو تجارت بھی اسی سبب سے وقوع پزیر ہوتی ہے۔ ایک ہی ملک میں بہت سی ریاستیں یا خطے ان اشیاء اور خدمات کی پیداوار میں خصوصی مہارت رکھتے ہیں جن کے لئے وہ سب سے زیادہ موزوں ہوتے ہیں۔ مثال کے طور پر ہندوستان میں اگر مغربی بنگال کو جوٹ کی پیداواری اشیاء میں تخصیص حاصل ہے تو ممبئی اور مہاراشٹر کے پڑوسی علاقے سوتی کپڑے (Cotton Textiles) کی پیداوار میں مشغول ہیں۔ علاقائی تقسیم محنت کا یہ اصول بین الاقوامی سطح پر بھی لاگو ہوتا ہے۔ بہت سے ترقی پذیر ممالک جہاں مزدور بڑی تعداد میں موجود ہیں، وہ مثال کے طور پر ملبوسات کی پیداوار اور ان کی برآمد میں اختصاص رکھتے ہیں، سرمایہ اور تکنیکی مہارتوں (Technology) کی کمی کے

بین الاقوامی کاروبار ان تجارتی سرگرمیوں پر مشتمل ہوتا ہے جو قومی سرحدوں کو پار کر کے کی جاتی ہیں۔

روجر بنیٹ

بین الاقوامی کاروبار ان سودوں پر مشتمل ہے جو افراد، کمپنیوں اور تنظیموں کے مقاصد کی تشفی کے لئے قومی سرحدوں کے پار تشکیل دیئے جاتے اور انجام دیئے جاتے ہیں۔ یہ سودے مختلف شکلیں اختیار کرتے ہیں جو اکثر باہمی طور پر ایک دوسرے کے ساتھ وابستہ ہوتے ہیں۔

مائیکل آر زنکوٹا

بین الاقوامی کاروبار تمام سودوں کا کاروبار ہے۔ نجی اور سرکاری۔ جن میں دو یا دو سے زیادہ ممالک شریک ہوتے ہیں۔ نجی کمپنیاں یہ سودے منافعوں کے لئے کرتی ہیں، حکومتیں اپنے سودوں میں ایسا کر بھی سکتی ہیں اور نہیں بھی۔

جان ڈی ڈینیل اور لی ایچ ریڈ باف

باعث وہ ٹیکسٹائل مشینری ترقی یافتہ ملکوں سے درآمد کرتے ہیں جسے موخرالذکر (برآمد کرنے والے ملک) زیادہ اہلیت ومہارت کے ساتھ تیار کرسکتے ہیں۔

جوکسی قوم کے لئے سچ ہے کم وبیش وہی فرموں کے لئے بھی سچ ہے۔ بین الاقوامی کاروبار میں لگی فرمیں بھی وہ چیزیں درآمد کرتی ہیں جو دوسرے ملکوں میں کم قیمت پر دستیاب ہوتا ہے اور اپنی اشیاء ان دوسرے ممالک کو برآمد کرتی ہیں جہاں سے انھیں اپنی پیداوار کی زیادہ بہتر قیمت اٹھنے کی امید ہوتی ہے۔ قیمتوں پر غوروخوض کے ساتھ ساتھ، کچھ دوسرے فوائد بھی ہیں جو مختلف قومیں اور فرمیں بین الاقوامی کاروبار سے حاصل کرتی ہیں۔ ایک اعتبار سے یہ دوسرے فوائد بھی قوموں اور فرموں میں بین الاقوامی کاروبار کی تحریک پیدا کرتے ہیں اس باب کے اگلے حصوں میں ہم اپنی توجہ ان فوائد پر مرکوز کریں گے جنھیں بین الاقوامی کاروبار میں لگی قومیں اور فرمیں حاصل کرتی ہیں۔

11.1.3 بین الاقوامی کاروبار بمقابلہ گھریلو کاروبار

بین الاقوامی کاروبار چلانا اور اس کا نظم وانتظام کرنا گھریلو کاروبار چلانے کے مقابلہ زیادہ پیچیدہ ہے۔ ملکوں کے مابین سیاسی، سماجی، ثقافتی اور معاشی ماحول کے اختلافات کی وجہ سے کاروباری فرموں کو اپنے گھریلو کاروبار کی حکمت عملی کو غیرملکی مارکیٹ میں وسعت دینا مشکل ہوتا ہے۔ سمندر پار کے بازاروں میں وہاں کے متعین نشانے کے مطابق کامیاب ہونے کے لئے انھیں اپنی چیز اس کی قیمت، اس کی ترقی اور تقسیم کی حکمت عملی اور تمام کاروباری منصوبوں کو موزوں وموافق بنانے کی ضرورت پیش آتی ہے۔ دیکھئے خانہ B.. فرموں کو ماحولیاتی اختلافات سمجھنے کی ضرورت ہے گھریلو اور بین الاقوامی کاروبار سے متعلق وہ کلیدی پہلو جو ایک دوسرے سے مختلف ہوتے ہیں، انھیں ذیل میں بیان کیا گیا ہے۔

(i) خریداروں اور فروخت کرنے والوں کی قومیت: کاروباری معاملات میں کلیدی شرکاء (یعنی خریدار اور فروخت کرنے والے) کی قومیت گھریلو کاروبار اور بین الاقوامی کاروبار میں مختلف ہوتی ہے۔ گھریلو کاروبار کی صورت میں خریدار اور فروخت کرنے والے دونوں ایک ہی ملک کے ہوتے ہیں۔ اس سے دونوں فریقین کو ایک دوسرے کو سمجھنے اور کاروباری معاملات میں داخل ہونے میں سہولت ہوتی ہے۔ یہ صورت بین الاقوامی کاروبار کے معاملے میں نہیں ہے جہاں خریدار اور فروخت کرنے والے مختلف ممالک کے ہوتے ہیں۔ زبانوں، مزاجوں، سماجی رسموں اور کاروباری مقاصد اور معمولات میں فرق کی وجہ سے ان کے لئے ایک دوسرے کے ساتھ ہم آہنگ ہونا اور کاروباری سودوں کی تکمیل کرنا نسبتاً زیادہ مشکل ہوجاتا ہے۔

(ii) دیگر حصہ داروں کی قومیت: گھریلو اور بین الاقوامی کاروبار دیگر حصہ داروں جیسے ملازمین، رسد کنندہ حصص دار/شرکاء اور عوام کی قومیت کے اعتبار سے بھی، جو کاروباری فرموں سے ہم آہنگ ہوتے ہیں، مختلف ہوتا ہے۔ گھریلو کاروبار کی صورت میں یہ عاملین ایک ہی ملک سے تعلق رکھتے ہیں تو مقابلتاً وہ اپنے اقداری نظام اور برتاؤ میں زیادہ یک رنگی ویکسانیت کی تصویر کشی کرسکتے ہیں۔ بین الاقوامی کاروبار میں فیصلہ لینا بہت زیادہ

باکس B

فرموں کو ماحولیاتی اختلافات کو سمجھنے کی ضرورت ہوتی ہے

یہ بات ذہن میں رہنی چاہئے کہ بین الاقوامی کاروبر کو چلانا اور اس کا نظم و نسق کوئی آسان کھیل نہیں ہے۔ یہ ایک دشوار تر کام ہے کیونکہ سیاسی، سماجی، ثقافتی اور معاشی ماحول میں بڑے اختلافات ہوتے ہیں اور وہ ایک ملک سے دوسرے ملک میں مختلف ہوتے ہیں۔ کسی شخص کو صرف ان اختلافات سے واقف ہونا ہی کافی نہیں بلکہ اسے ان کے مارکیٹنگ پروگرام اور کاروباری حکمت عملی کو موزوں و موافق بنا کر ان تبدیلیوں کے تئیں حساس اور ہمدردانہ ردعمل کی بھی ضرورت ہوتی ہے۔ مثال کے طور پر یہ ایک کھلی حقیقت ہے کہ نہایت کم فی کس آمدنی کی وجہ سے بہت سے ترقی پذیر افریقی اور ایشیائی ممالک میں صارفین قیمت کے معاملے میں بڑے حساس ہوتے ہیں اور وہ کم قیمتی اشیاء خریدنے کو ترجیح دیتے ہیں۔ لیکن ترقی یافتہ ممالک جیسے جاپان، امریکہ، کنیڈا، فرانس، جرمنی اور سوئیزرلینڈ کے صارفین (گاہک) ادائیگی کے لئے اپنی زیادہ بہتر اہلیت کے سبب زیادہ معیاری اور زیادہ قیمت والی اشیاء کو خصوصیت سے ترجیح دیتے ہیں۔ اس لئے کاروباری احتیاط کا تقاضا ہے کہ ان ممالک میں مارکیٹنگ کی خواہشمند فرمیں ممالک کے درمیان ان اختلافات سے واقف ہوں اور اس کے مطابق حکمت عملی وضع کریں۔ اس لیے بہتر یہی ہے کہ ان ممالک میں برآمد کرنے کی خواہشمند فرمیں افریقی اور ایشیائی علاقوں/خطوں میں صارفین کے لئے کم قیمتی اشیاء بنائیں۔ اور زیادہ اونچی قیمت کی اشیاء کو جاپان اور بیشتر یوروپی اور شمالی امریکہ کے ملکوں کے لئے وضع کریں اور تیار کریں۔

پیچیدہ ہوتا ہے کیونکہ متعلقہ کاروباری فرموں کو مختلف قوموں سے تعلق رکھنے والے حصہ داروں (Stakeholders) کے وسیع تر اقداری نظام اور خواہشات کو بھی پیش نظر رکھنا ہوتا ہے۔

(iii) پیداواری عوامل کی نقل پذیری: مزدور اور سرمایہ کے عوامل کی نقل پذیری کا درجہ عام طور پر اندرونِ ملک کے مقابلہ دوسرے ممالک کے درمیان کم ہوتا ہے۔ اگرچہ نقل وحرکت کے یہ عوامل اندرون ملک آزادانہ طور پر حرکت پذیر ہو سکتے ہیں لیکن مختلف قوموں کے درمیان ان کی نقل وحرکت پر مختلف پابندیاں عائد ہوتی ہیں قانونی پابندیوں کے علاوہ سماجی، ثقافتی ماحول میں اختلافات، جغرافیائی اثرات، اور معاشی حالات بھی بڑی حد تک دوسرے ممالک کے درمیان نقل وحرکت میں سدراہ ہوتے ہیں۔ یہ بالخصوص مزدوروں (Labour) کے معاملہ میں صحیح ہے جنھیں آب و ہوا، معاشی اور سماجی وثقافتی حالات میں اپنے لیے مطابقت پیدا کرنا مشکل ہوتا ہے۔

(iv) مارکیٹوں کے درمیان گاہکوں کی رنگارنگی: بین الاقوامی بازاروں میں خریدار کیونکہ مختلف ممالک کے باشندے ہوتے ہیں اس لیے وہ اپنے سماجی وثقافتی پس منظر کے اعتبار سے مختلف ہوتے ہیں۔ ان کے ذوق، فیشن، زبانیں، عقیدے اور رسوم، مزاج اور پیداواری ترجیحات میں فرق نہ صرف مختلف اشیاء اور خدمات کے معاملہ میں ان کی مانگ میں فرق کا موجب ہوتا ہے بلکہ ان کی مواصلات کے ذرائع اور خریداری کے برتاؤ بھی مختلف ہوتے ہیں یہ واضح طور پر سماجی ثقافتی عدم موافقت ہی کی وجہ

سے کہ اگر چائنا کے لوگ بائیسکل کو ترجیح دیتے ہیں تو جاپانی اس کے برعکس موٹر سائیکل (Bike) پر سوار ہونا پسند کرتے ہیں، اسی طرح اگر ہندوستان میں لوگ سیدھے ہاتھ کی طرف سے چلائی جانے والی کاریں استعمال کرتے ہیں تو اس کے برعکس امریکی کاروں میں بریک اور اسٹیرنگ وغیرہ بائیں طرف لگے ہوتے ہیں۔ مزید برآں جب کہ امریکہ (United States) کے لوگ اپنے ٹی۔وی اور موٹر سائیکلوں اور دیگر پائیدار اشیاء صرف کے جزوں کو بہت جلدی جلدی تبدیل کرتے رہتے ہیں۔(ان کی خریداری سے دو تین سال کے اندر اندر) ہندوستانی اکثر ایسی تبدیلیاں نہیں کرتے جب تک کہ ان کے پاس موجود اشیاء مکمل طور پر تارتار نہ ہو جائیں۔

یہ اختلافات بڑی حد تک اشیاء کے وضع کرنے کے کام میں اور مختلف ممالک کے گاہکوں کے لئے اختیار کی گئی حکمت عملی میں دقتیں پیدا کرتے ہیں اگر چہ کسی حد تک اندرون ملک کے گاہک بھی اندرون ملک اپنے ذوق اور ترجیحات میں مختلف ہوتے ہیں، یہ اختلافات مزید چونکا دینے والا ہو جاتا ہے جب ہم قوموں کے مابین گاہکوں کا مقابلہ کرتے ہیں۔

(v) کاروباری نظام اراس کے چلانے کے طریقوں میں اختلافات: اندرونِ ملک کے مقابلے دوسرے ممالک کے درمیان کاروباری نظام اور اس کے چلانے میں اختلافات کہیں زیادہ ہوتے ہیں، ممالک اپنی سماجی، معاشی ترقی، دستیابی، معاشی ضروریات زندگی اور مارکیٹ معاون خدمات کے اعتبار سے ایک دوسرے سے مختلف ہوتے ہیں۔ ان تمام اختلافات کی وجہ سے ضروری ہو جاتا ہے کہ بین الاقوامی مارکیٹ میں داخل ہونے کی خواہش مند فرمیں اپنی اشیاء، مالیات، انسانی وسائل اور مارکیٹنگ کو بین الاقوامی مارکیٹوں میں مروجہ شرائط کے مطابق موزوں ومطابق بنائیں۔

(vi) سیاسی نظام اور خطرات: حکومت کی شکل/قسم، سیاسی جماعتی نظام، سیاسی نظریات اور سیاسی خطرات وغیرہ کچھ ایسے سیاسی عوامل ہیں جن کا کاروباری معاملات پر زبردست اثر پڑتا ہے، ایک کاروباری شخص اپنے ملک کے سیاسی ماحول سے پوری طرح واقف ہونے کی جوہ سے اسے اچھی طرح سمجھ سکتا ہے اور کاروباری معاملات پر اس کے متوقع اثرات کی پیش بینی کر سکتا ہے، لیکن بین الاقوامی کاروبار کے معاملہ میں ایسا نہیں ہے۔ سیاسی ماحول ملک بہ ملک مختلف ہوتا ہے اس کے لئے تو مختلف سیاسی ماحول اور کاروبار پر پڑنے والے ان کے اثرات کو سمجھنے کے لئے کوشش درکار ہوتی ہیں۔ کیونکہ سیاسی ماحول مستقل بدلتا رہتا ہے اس لیے ایک شخص کو متعلقہ ممالک میں دن بدن رونما ہونے والی، سیاسی تبدیلیوں پر نظر رکھنی پڑتی ہے اور مخالف سیاسی خطرات سے نمٹنے کے لئے حکمت عملی ترتیب دینی ہوتی ہے۔

غیر ممالک کے سیاسی ماحول کے تعلق سے ایک بڑا مسئلہ یہ ہے کہ قومیں اپنے مابین یہ رجحان رکھتی ہیں کہ دوسرے ممالک سے آنے والی اشیاء وخدمات کے مقابلہ اپنے ملک کی اشیاء وخدمات کی طرفداری کی جائے۔ گھریلو کاروباری فرموں کے ضمن میں ایسا نہیں ہے لیکن دیگر قوموں کے لیے اپنی اشیاء وخدمات کی برآمد یا سمندر پار بازاروں میں اپنے پلانٹ لگانے میں ایک نہایت مشکل مسئلہ بن جاتا ہے۔

(vii) کاروباری قوانین اور پالیسیاں: سماجی معاشی ماحول

اور سیاسی فلسفہ سے جڑا ہونے کی وجہ سے ہر ملک کاروبار سے متعلق نے اپنے علیحدہ اصول وقوانین وضع کرتا ہے اگر چہ اندرون ملک یہ اصول وقوانین اور معاشی پالیسیاں کم وبیش یکساں ہوتی ہیں لیکن قوموں کے درمیان ان میں وسیع اختلافات ہوتا ہے،محصولاتی پالیسیاں، درآمدی کوٹا یعنی مقررہ مقدار کانظام اعانتیں اور دیگر کنٹرول جو کوئی ملک اختیار کرتا ہے، دوسرے ممالک میں قطعاً اس طرح کے نہیں ہوتے ، اوراکثر غیر ملکی اشیاء خدمات اور سرمایہ میں تفریق کرتے ہیں اور امتیازی سلوک برتا جاتا ہے۔

(viii) کاروباری سودوں میں استعمال ہونے والی کرنسی: گھریلو اور بین الاقوامی کاروبار میں دوسرا اہم فرق یہ ہے کہ موخرالذکر(بین الاقوامی)مختلف ممالک کی کرنسیوں پر مشتمل ہوتا ہے۔کیونکہ شرح زرمبادلہ یعنی ایک ملک کی کرنسی کی مقررہ قیمت دوسرے ملک کی کرنسی کی مقررہ قیمت کے تعلق سے مستقل گھٹتی بڑھتی رہتی ہے،اس لیے اپنی اشیاء کی قیمت مقرر کرنے میں بین الاقوامی فرموں کے مسائل بڑھ جاتے ہیں اور وہ غیر ملکی زرمبادلہ کے خطرات سے بچنے کے لیئے اپنا تحفظ کرتے ہیں۔

11.1.4 بین الاقوامی کاروبار کا دائرۂ کار

جیسا کہ پہلے اشارہ کیا گیا ہے کہ بین الاقوامی کاروبار بین الاقوامی تجارت سے وسیع تر ہے۔اس میں نہ صرف بین الاقوامی تجارت (اشیاء وخدمات کی برآمد درآمد) بلکہ دیگر ذرائع بھی شامل ہیں جن میں فرمیں بین الاقوامی سطح پر کام کرتی ہیں۔

بین الاقوامی کاروبار کا یقین کرنے والے کچھ خاص کاروباری معاملات درجہ ذیل ہیں:

(i) کاروباری مال کی برآمدات ودرآمدات: کاروباری مال (Meschandise) کا مطلب ہے وہ اشیاء جو مرئی یا نظر آنے والی ہیں۔یعنی وہ اشیاء جنھیں دیکھا اور چھوا جاسکتا ہے۔ جب اس نقطۂ نظر سے دیکھا جائے تو یہ بات صاف ہوجاتی ہے کہ اگر کاروباری مال کی برآمدات کامفہوم مرئی اشیاء کوملک سے باہر (Abroad) بھیجنا ہے تو کاروباری مال کی درآمدات کا مفہوم ہے مرئی اشیاء کوکسی غیر ملک سے اپنے ملک میں منگانا۔ کاروباری مال کی برآمدات درآمدات کواشیاء کی تجارت کے نام سے بھی جانا جاتا ہے اوراس میں صرف مرئی چیزیں شامل ہوتی ہیں۔خدمات کی تجارت کواس سے علیحدہ رکھا جاتا ہے۔

(ii) خدمات برآمدات ودرآمدات: خدماتی برآمدات ودرآمدات میں غیر مرئی اشیاء کی تجارت شامل ہے خدمات کے غیر مرئی پہلو کی وجہ سے خدمات کی تجارت کونظر نہ آنے والی تجارت بھی کہا جاتا ہے۔بین الاقوامی سطح پر نہایت مختلف النوع قسم کی خدمات کی تجارت کی جاتی ہے اور ان میں شامل ہیں: سیاحت وسفر قیام وطعام سے متعلق (ہوٹل اور ریسٹورینٹ) تفریح گاہیں، ذرائع نقل وحمل پیشہ ورانہ خدمات جیسے تربیت،تقرر، صلاح مشورہ اورتحقیق مواصلات (ڈاک،ٹیلیفون،فیکس،کوریئر اور دیگر بصری خدمات) تعمیر اور انجینئرنگ، مارکیٹنگ (جیسے تھوک بیوپار، پھٹکر بیوپار) تشہیری خدمات (مارکیٹنگ تحقیق اور گودام تعلیمی اور مالیاتی خدمات (جیسے بنک کاری اور انشورنش) ان میں سے سیروسیاحت، ٹرانسپورٹیشن اور کاروبار سے متعلق خدمات، خدمات کی تجارت میں عالمی تجارت کا بڑا حصہ ہیں۔

(iii) لائسنس جاری کرنا: غیر ملک میں کچھ فیس کے

© NCERT not to be republished

جدول 11.1: گھریلو اور بین الاقوامی کاروبار میں خاص فرق

بنیاد	گھریلو کاروبار	بین الاقوامی کاروبار
1 خریداروں اور فروخت کرنے والوں کی قومیت	ملکی کاروباری سودوں میں کسی ایک قوم کے لوگ یا تنظیمیں حصہ لیتی ہیں۔	بین الاقوامی کاروباری سودوں میں مختلف ملکوں کی قومیت والے لوگ یا تنظیمیں حصہ لیتی ہیں
2 دیگر حصہ داروں کی قومیت	مختلف دیگر حصہ دار جیسے مال رساں (سپلائرس)، ملازمین، بچولیے حصص اور سرکا عام طور پر ایک ہی ملک کے شہری ہوتے ہیں۔	مختلف دیگر حصہ دار جیسے سپلائرس، ملازمین، بچولیے، حصص دار اور شرکاء مختلف قوموں کے ہوتے ہیں۔
3 پیداواری عوامل کی نقل وحرکت	پیداواری عوامل کی نقل وحرکت کا درجہ جیسے محنت اور سرمایہ قریب قریب زیادہ تر اندرون ملک ہی ہوتا ہے۔	پیداواری عوامل کی نقل وحرکت کا درجہ جیسے محنت اور سرمایہ قوموں کے درمیان نسبتاً کم ہی ہوتا ہے۔
4 گاہکوں کی رنگارنگی	گھریلو بازاروں کی نوعیت نسبتاً زیادہ یک رنگ ہوتی ہے۔	بین الاقوامی بازاروں میں یک رنگی کم ہوتی ہے کیونکہ مارکٹوں کے درمیان زبان، ترجیحات، رسوم وغیرہ مختلف ہوتی ہیں۔
5 کاروباری نظام اور عملی طریقوں میں فرق	اندرون ملک کاروباری نظام اور اس کا جلانا نسبتاً زیادہ یک رنگ ہوتا ہے	ممالک میں کاروباری نظام اور اس کا چلانا قطعی طور پر مختلف ہوتا ہے
6 سیاسی نظام اور خطرات	گھریلو کاروبار کسی ملک کے سیاسی نظام اور خطرات کے مطابق ہوتا ہے	مختلف ممالک کا سیاسی نظام بھی دوسروں سے مختلف ہوتا ہے اور نقصانات کے درجے بھی مختلف ہوتے ہیں جو اکثر بین الاقوامی کاروبار میں رکاوٹ بن جاتے ہیں۔
7 کاروباری ضوابط اور پالیسیاں	گھریلو کسی ملک کے اصول وقوانین اور پالیسیوں، محصولاتی نظام وغیرہ کے مطابق ہوتا ہے۔	بین الاقوامی کاروباری سودے مختلف ممالک کے اصول وقوانین اور پالیسیوں، محصولات اور رسد وغیرہ کے مطابق ہوتا ہے۔

© NCERT not to be republished

8 کاروباری سودوں میں استعمال ہونے والی کرنسی	گھریلو ملک کی کرنسی کام استعمال ہوتا ہے	بین الاقوامی کاروباری سودے ایک سے زیادہ ممالک کی کرنسیوں پر مشتمل ہوتے ہیں۔

بدلے آپ کے اپنے تجارتی مار کے یا مخصوص نشان (Trade Marks) حق اجارہ داری اور حق اشاعت کے ساتھ اشیاء اور ان کی فروخت کے لئے دوسرے فریق کو اجازت دینا بین الاقوامی کاروبار میں داخلے کا دوسرا بڑا ذریعہ ہے، یہ اجازت لائسنس کے نظام (Licensing System) کے ہی تحت ہے کہ Pepsi اور Cocacola غیر ممالک میں مقامی بوتلوں کے ذریعہ دنیا بھر میں بنائی اور فروخت کی جاتی ہیں۔ رعایت دینا (Transhicng) بھی اجازت دینے (Licensing) کی طرح ہے لیکن یہ اصطلاح خدمات کے لیئے استعمال ہوتی ہے۔ مثال کے طور پر Macdonalds جو دنیا بھر میں رعایتی نظام کے تحت (Fast Food Restaurent چلاتے ہیں۔

(iv) غیر ملکی سرمایہ کاری: غیر ملکی سرمایہ کاری غیر ملکی کاروبار کی دوسری اہم شکل ہے۔ غیر ملکی سرمایہ کاری میں مالیاتی حصول کے بدلے میں ملک سے باہر مالیات (Funds) کی سرمایہ کاری شامل ہے۔ غیر ملکی سرمایہ کاری دو طرح کی ہو سکتی ہے بلاواسطہ اور بالواسطہ۔

براہ راست سرمایہ کاری اس وقت ہوتی ہے جب کوئی کمپنی براہ راست اثاثہ جات جیسے پلانٹ اور مشینری میں غیر ممالک میں سرمایہ کاری کرتی ہے اس خیال سے کہ وہ ان ممالک میں اشیاء اور خدمات کی پیداوار اور مارکیٹنگ کرے گی۔ براہ راست سرمایہ

باکس C

سیر وسیاحت، نقل وحمل اور کاروباری خدمات، بین الاقوامی تجارتی خدمات پر غالب ہیں

سیر وسیاحت اور نقل وحمل: بین الاقوامی سطح پر خدمات کی تجارت میں ایک بڑے اور اہم جزو کے طور پر ابھری ہیں۔ زیادہ تر ائر لائنز، جہازرانی کمپنیاں، ٹریول ایجنسیاں اور ہوٹل اپنی آمدنیوں کا بڑا حصہ اپنے سمندر پار کے گاہکوں اور باہر کے ملکوں میں اپنی سرگرمیوں سے حاصل کرتے ہیں۔ متعدد ممالک بیرونی زرمبادلہ کی کمائی اور روزگار کے لیئے اپنی خدمات بہت زیادہ انحصار کرنے لگے ہیں۔ مثال کے طور پر ہندوستان بیرونی زرمبادلہ کی کافی بڑی مقدار برآمدات اور سیر وسیاحت سے متعلق خدمات سے حاصل کرتا ہے۔

کاروباری خدمات: جب کوئی ملک کسی دوسرے ملک کو خدمات مہیا کرتا ہے اور اس سے بیرونی زرمبادلہ کماتا ہے تو اسے بھی بین الاقوامی تجارت ہی کی ایک شکل سمجھا جاتا ہے۔ بینک کاری، بیمہ، کرائے، انجینیر ی اور انتظامی خدمات ہمارے ملک کی زرمبادلہ کی کمائیوں کا ایک حصہ ہیں۔ بیرونی ممالک میں تعمیری پروجیکٹوں کا کام ہاتھ میں لینا بھی برآمداتی کاروباری خدمات کی ایک مثال ہے۔ اس طرح کی خدمات کی دیگر مثالوں میں سمندر پار انتظامی معاہدے، جن میں ایک ملک کی کوئی کمپنی کسی دوسرے ملک کی کمپنی کی کو عمومی یا خصوصی نوعیت کے انتظامی امور انجام دینے کے لیئے دوسرے ملک کی جگہ کا کنان مہیا کرتی ہے، شامل ہیں۔

© NCERT not to be republished

کاری سرمایہ کاری کو غیر ملکی کمپنی کو بااختیار حق فراہم کرتی ہے۔ دوسرے الفاظ میں اسے غیر ملکی براہ راست سرمایہ کاری کہا جاتا ہے، جیسے جب پیداوار اور مارکیٹنگ سہولتوں میں سرمایہ کاریاں کسی ایک یا ایک سے زائد غیر ملکی فریقین کے ساتھ مشترکہ طور پر کی جاتی ہیں اسے مشترکہ کاروباری سرگرمی کہا جاتا ہے۔ کمپنی اگر چاہے تو غیر ممالک کی اپنی کاروباری سرگرمیوں میں سو فیصد سرمایہ کاری کر کے ملک سے باہر مکمل طور پر نجی معاون کمپنی قائم کر سکتی ہے اور اس طرح وہ غیر ملکی مارکیٹ میں معاون کاموں پر مکمل کنٹرول حاصل کر سکتی ہے۔ دوسری طرف ایک ایسی سرمایہ کاری ہے جو ایک کمپنی کسی دوسری کمپنی کے ساتھ اس کے حصص حاصل کر کے یا مؤخرالذکر قرضے فراہم کر کے کرتی ہے۔ اور یا قرضوں پر سود کے ذریعہ آمدنی حاصل کرتی ہے۔ غیر ملکی براہ راست سرمایہ کاری کے برعکس پورٹ فولیو سرمایہ کاری میں سرمایہ کار پیداوار اور مارکیٹنگ کے کاموں میں براہ راست شامل نہیں ہوتا۔ وہ غیر ممالک میں صرف حصص بانڈوں بلوں (Bills) یا نوٹس میں سرمایہ کاری کے ذریعہ یا غیر ملکی کاروباری فرموں کو قرضے فراہم کر کے آمدنی حاصل کرتا ہے۔

11.1.5 بین الاقوامی کاروبار کے فوائد

باوجود نہایت پیچیدگیوں اور خطرات کے بین الاقوامی کاروبار قوموں اور کاروباری فرموں دونوں کے لئے اہم ہے، اس سے انھیں بہت سے فوائد حاصل ہوتے ہیں، عرصہ دراز سے ان فوائد کا بڑھتا حصول واقعتاً قوموں کے درمیان تجارت اور سرمایہ کاری کے فروغ میں ایک معاون عنصر رہا ہے جس کے نتیجہ میں عالمی تجارت (Globalisation) کا نظریہ سامنے آیا۔ قوموں اور کاروباری فرموں کے لئے بین الاقوامی کاروبار کے کچھ فوائد ذیل میں بیان کئے گئے ہیں۔

قوموں کے لئے فوائد

(i) غیر ملکی زرمبادلہ کا حصول: بین الاقوامی کاروبار کسی ملک کی غیر ملکی زرمبادلہ کے حصول میں مدد کرتا ہے، جسے وہ اپنی اشیاء اصل یا بڑے سامان، تکنیکی مہارتوں (Technology) پٹرولیم کی مصنوعات اور کیمیائی کھاد، دواسازی اشیاء اور بہت سی دیگر اشیاء صرف کی درآمدات کی ادائیگی کے لئے کام میں لاسکتا ہے، جو بصورت دیگر گھریلو طور پر دستیاب نہیں ہوسکتیں۔

(ii) وسائل کا زیادہ کارگر اور بھرپور استحصال: جیسا کہ پہلے بیان کیا گیا بین الاقوامی کاروبار ایک سادہ اصول پر چلتا ہے۔ یہ کہ پیدا کرو/ بناؤ جو تمہارا ملک زیادہ ہنرمندانہ طور پر پیدا کر سکتا ہے/ بنا سکتا ہے اور اس طرح سے پیدا کردہ فاضل پیداوار کی دوسرے ممالک کے ساتھ تجارت کرو اور وہاں سے وہ سامان حاصل کرو جسے وہ زیادہ ہنرمندی سے پیدا کرتے ہیں جب ممالک اس اصول پر کاروبار کرتے ہیں تو وہ جس قدر پیداوار کر سکتے ہیں بالآخر اس سے کہیں زیادہ پیداوار کر لیتے ہیں اور ملک تمام چیزیں اور خدمات خود پیدا کرنے کی کوشش کرتا ہے۔ اگر اشیاء وخدمات کا ایسا بڑا سرمایہ (Enhansed Pool) قوموں کے مابین منصفانہ طور پر تقسیم ہو جاتا ہے تو اس سے تمام تجارتی قوموں کو فائدہ پہنچتا ہے۔

(iii) فروغ کے مواقع اور روزگار کے امکانات بڑھانا: صرف گھریلو استعمال کے مقصد سے پیداوار کرنے سے کسی ملک کی ترقی اور روزگار کے مواقع بری طرح متاثر ہوتے ہیں بہت

سے مما لک بالخصوص ترقی پذیر ملک زیادہ بڑے پیمانے پر پیداوار کرنے کے اپنے منصوبوں کو عملی جامہ نہیں پہنا سکتے کہ لوگوں کے لئے روزگار پیدا ہوتا کیونکہ ان کا گھریلو مارکیٹ اتنا بڑا نہیں تھا جس میں وہ تمام زائد پیداوار سما سکے۔ بعد مین کچھ ملکوں نے جیسے سنگاپور جنوبی کوریا اور چائنا غیر مما لک میں اپنی پیداوار کے لئے مارکیٹ دیکھی، اس حکمت عملی پر عمل کیا کہ ''برآمد کرو اور خوشحال بنو'' اور جلد ہی وہ دنیا کے نقشہ پر نمایاں اور اہم کارگذار بن گئے۔ اس طریقہ نے نہ صرف ان کی ترقی کے مواقع کی بہتری میں مدد کی بلکہ ساتھ ہی ان ملکوں میں رہنے والے لوگوں کے لئے روزگار کے مواقع بھی پیدا کیے۔

(iv) معیار زندگی میں اضافہ: اشیاء اور خدمات کی بین الاقوامی تجارت کی عدم موجودگی میں عالمی برادری کے لئے یہ ممکن نہ ہوسکا کہ وہ دوسرے مما لک میں پیدا کی گئی اشیاء اور خدمات کو استعمال میں لاسکیں تا کہ ان مما لک کے لوگ انھیں استعمال کرسکیں اور بہتر معیار زندگی کا لطف لے سکیں۔

فرموں کے لئے فوائد

(i) زیادہ منافعوں کے مواقع: بین الاقوامی کاروبار گھریلو کاروبار کے مقابلہ زیادہ منافع بخش ہوسکتا ہے جب گھریلو قیمتیں کچھ کم ہوتی ہیں تو کاروباری فرمیں اپنی اشیاء/ پیداوار کو ان مما لک میں فروخت کرکے زیادہ منافع کما سکتی ہیں جہاں ان کی قیمت زیادہ ہو۔

(ii) افادی صلاحیت میں اضافہ: بہت سی فرمیں پیداواری صلاحیت کو اس طرح طے کرتی ہیں جو گھریلو مارکیٹ میں ان کی اشیاء کی مانگ سے بالکل زائد ہوتی ہیں، سمندر پار توسیعی منصوبہ بندی کے ذریعہ اور غیر ملکی گاہکوں سے آرڈر حاصل کرکے وہ اپنی زائد پیداوری صلاحیت کے استعمال کے بارے میں سوچ سکتی ہیں نیز اپنے کام کے منافعوں کو بڑھا سکتی ہیں، بڑے پیمانے پر پیداوار اکثر کفایتی پیمانے تک لے جاتی ہے۔ جس کے نتیجے میں پیداوری لاگت کم ہوجاتی ہے اور منافع کی حدفی اکائی بڑھ جاتی ہے۔

(iii) ترقی کے مواقع: کاروباری فرموں کے لئے یہ بڑی محرومی یا ناکامی کی بات ہوتی ہے جب ان کی اشیاء کی مانگ گھریلو مارکیٹ میں ٹھہر جاتی ہے۔ ایسی فرمیں سمندر پار مارکیٹ (Overseas Markets) میں غوطہ زنی کرکے اپنی پیداور کے مواقع کو خاطر خواہ بہتر بنا سکتی ہیں جی ہاں! ایسا ہی ہے۔ جس نے ترقی یافتہ مما لک سے بہت سی کثیر اقوامی فرموں کو ترقی پذیر مما لک کی مارکیٹوں میں داخل کرکے آگے بڑھایا ہے۔ جب ان کے اپنے گھریلو ملکوں میں ان کی اشیاء کی مانگ تقریباً ٹھہر گئی تو انھیں پتہ چلا کہ ان کی اشیاء ترقی پذیر ملکوں میں مرغوب وپسندیدہ ہیں اور وہاں ان کی مانگ بڑی تیزی سے بڑھ رہی ہے۔

(iv) گھریلو مارکیٹ میں شدید مقابلہ کا حل: جب گھریلو مارکیٹ میں مقابلہ بہت شدید ہوتا ہے تو صرف بین الاقوامی عمل ہی قابل لحاظ فروغ حاصل کرنے کا طریقہ ہوتا ہے۔ گھریلو مارکیٹ میں شدید مقابلے نے بہت سی کمپنیوں کو اپنی اشیاء کی مارکیٹ کی تلاش میں بین الاقوامی بازار میں لا کھڑا کیا ہے۔ بین الاقوامی کاروبار، اس طرح گھریلو مارکیٹ کے سخت حالات کی وجہ سے گھریلو مارکیٹ سے اکھاڑ دی گئی فرموں کو ترقی کی راہ پر لانے کا موجب ہوتا ہے۔

© NCERT not to be republished

(v) کاروبار کا بہتر زاویہ نگاہ: بہت سی کمپنیوں کے بین الاقوامی کاروبار کی ترقی دراصل ان کی کاروباری پالیسیوں یا مدبرانہ انظام کا حصہ ہوتی ہے، بین الاقوامی بننے کی نظر ترقی کرنے کے شوق، مزید مقابلہ کرنے کی ضرورت، تنوع و گونا گونی کی ضرورت اور بین الاقومیانہ عمل کے فوائد کو حاصل کرنے کے احساس سے آتی ہے۔

11.2 بین الاقوامی کاروبار میں داخلے کے طور وطریقے

سادہ بول چال میں طور طریق (Modes) کی اصطلاح کے معنی ہیں طریقہ یا راستہ، اس لئے بین الاقوامی کاروبار میں داخلے کے طریقے فقرہ کا مفہوم ہے وہ مختلف طور طریق جن کے ذریعہ ایک کمپنی بین الاقوامی کاروبار میں داخل ہوسکتی ہے۔ بین الاقوامی کاروبار کے مفہوم اور دائرۂ عمل سے ہم آپ کو واقف کرا چکے ہیں۔ درج ذیل حصوں میں ہم بین الاقوامی کاروبار میں داخلے کے اہم طور وطریق پر ان کے فوائد اور نقصانات کے ساتھ بحث کریں گے۔ اس بحث سے آپ یہ جاننے کے قابل ہوسکیں گے کہ کون سا طریقہ کن حالات میں زیادہ مناسب وموزوں ہے۔

11.2.1 برآمدکاری اور درآمدکاری

برآمدکاری (Exporting) سے مراد ہے اشیاء اور خدمات کو گھریلو ملک سے غیر ملک میں بھیجنا۔ ٹھیک اسی طرح درآمدکاری (Importing) سے مراد ہے غیر ملکی اشیاء خدمات کی خریداری اور انھیں ایک گھریلو ملک میں لانا۔ کسی فرم کے لئے اشیاء کی برآمد ودرآمد کے دو اہم طریقے ہیں بلاواسطہ (براہ راست) Direct اور بلواسطہ (Indirect) برآمد کاری/ درآمد کاری براہ راست برآمدکاری براہ راست درآمدکاری کی صورت میں ایک فرم سمندر پار خریدار/ سپلائر تک بذات خود پہنچتی ہے اور برآمدکاری ان کارروائیوں میں اشیاء کو جہاد ہر لدوانے (Shipment) اور اشیاء وخدمات کے لئے مالیات فراہم کرنے کی کارروائیاں بھی شامل ہوتی ہیں۔

دوسری طرف بلواسطہ برآمدکاری/ درآمدکاری وہ ہے جہاں برآمد/ درآمد کے کاموں میں فرم کی شرکت کم سے کم ہوتی ہے اور اشیاء برآمد درآمد سے متعلق بیشتر کام بچولیوں یا دلالوں کے ذریعہ انجام دیئے جاتے ہیں جیسے برآمداتی گھرانوں یا سمندر پار گاہکوں کے خریداری دفتر جو گھریلو ملک میں واقع ہوتے ہیں، یا درآمدی کاموں کی صورت میں تھوک درآمد کرنے والوں کے ذریعہ۔ ایسی فرمیں برآمدات کی صورت میں سمندر پار گاہکوں سے اور درآمدات کی صورت میں سپلائر/ رسد کنندگان (Suppliers) سے براہ راست رابطہ نہیں قائم کرتیں۔

فوائد

برآمدکاری کے خاص فوائد میں شامل ہیں:

- دیگر ذرائع کے مقابلہ برآمدکاری/ درآمدکاری بین الاقوامی مارکٹوں میں داخلہ حاصل کرنے کا سب سے زیادہ آسان راستہ ہے۔ مشترکہ کاروباری سرگرمی (Joint Stock Ventures) یا بیرون ملک خالصتاً نجی معاون فرموں کے انتظام کے مقابلہ یہ ایک کم پیچیدہ سرگرمی ہے۔
- برآمدکاری/ درآمدکاری اس اعتبار سے کم ملوثی ہوتی ہے کیونکہ کاروباری فرموں کو اس قدر وقت اور رقم کھپانے کی

ضرورت نہیں رہتی، جتنی کہ اس وقت ہوتی ہے جب وہ مشترکہ کاروباری سرگرمی (Joint Venture) میں داخل ہونے کے خواہش مند ہوتے ہیں یا میزبان ملکوں میں مصنوعاتی پلانٹ (Manufacturing Plant) لگاتے اور سہولیات فراہم کرتے ہیں۔

- برآمد کاری/ درآمد کاری کو کیونکہ غیر ممالک میں زیادہ سرمایہ کاری کی ضررت نہیں پڑتی، اس لئے غیر ملکی سرمایہ کاری میں خطرات کا ہونا بالکل نہیں کے برابر ہے یا بہت کم ہے، اس کے مقابلہ کہ جب فرم بین الاقوامی کاروبار میں داخلے کے دوسرے طور طریق کو اختیار کرتی ہے۔

حدود

بین الاقوامی کاروبار میں داخلے کے ایک طریقے کی حیثیت سے برآمد کاری/ درآمد کاری کے نمایاں نقصانات درج ذیل ہیں۔

- کیونکہ اشیاء ظاہری طور پر ایک ملک سے دوسرے ملک میں پہنچتی ہیں اس لیے برآمدکاری/ درآمد کاری میں پیکجنگ ذرائع نقل وحمل (Tarnsporation) اور بیمہ لاگت کا اضافہ شامل ہوتا ہے، خاص طور پر وزنی قسم کے مال (Items) کی صورت میں تنہا ٹرانسپورٹ لاگت ان کی برآمد/ درآمد کے لئے ایک رکاوٹ ڈالنے والا عنصر بن جاتا ہے۔ غیر ممالک کے ساحلوں پر (Shores) پر پہنچنے کے بعد یہ اشیاء بڑی حد تک کسٹم ڈیوٹیوں اور مختلف قسم کے دیگر محصولات اور اخراجات (Charges) کی پابند ہوتی ہیں۔ ان تمام اخراجات اور ادائیگیوں کی وجہ سے اشیاء کی لاگت غیر معمولی طور پر بڑھ جاتی ہے اور اس لئے وہ کم مقابلہ کر پاتی ہیں۔
- جب کسی ملک میں درآمدی پابندیاں عائد ہوں تو برآمد کاری کا عمل مفید اور قابل عمل نہیں ہوتا اس قسم کی صورت حال میں فرموں کے پاس کوئی متبادل نہیں ہوتا سوائے اس کے کہ وہ داخلے کے دوسرے طور طریق اختیار کریں جیسے لائسنس حاصل کرنا (Licensing) حق ملکیت واجارہ داری (Transchesing) یا مشترکہ کاروباری سرگرمی (Joint Venture) اس سے غیر ممالک میں اس کی پیداواری اور مقامی طور پر مارکیٹ میں لانے کے ذریعہ اشیاء کی فراہمی ممکن ہو پاتی ہے۔
- غیر ملکی فرمیں بنیادی طور پر اپنے گھریلو ملکوں سے کام چلاتی ہیں وہ گھریلو ملک میں اشیاء بناتی ہیں اور پھر غیر ممالک کے لئے اشیاء کو بھیجنے کا اہتمام کرتی ہیں۔ غیر ممالک میں اپنی اشیاء کو فروغ دینے کے لے برآمدی فرموں کے اعلیٰ عہدیداروں (Executives) کے ذریعہ کی گئی چند Visits (سفروں) کے علاوہ برآمدی فرموں کے پاس غیر ممالک میں مارکیٹ میں عام طور پر زیادہ ٹھیکے (Contracts) نہیں ہوتے۔ اس سے برآمدی فرمیں نقصان میں رہتی ہیں۔ اسی طرح مقامی فرموں کا معاملہ ہے جو گاہکوں کے بہت قریب ہوتی ہیں اور ان کی خدمت کرتی ہیں۔

مذکورہ بالا نقصانات کے باوجود برآمد کاری/ درآمد کاری کاروباری فرموں کے لے سب سے زیادہ پسندیدہ طریقہ یہ ہے کہ وہ واقعی طور پر بین الاقوامی کاروبار میں شامل ہوں۔ بالکل اسی طرح یہ معاملہ ہے کہ فرمیں اپنے سمندر پار کے کاموں کو برآمد یا درآمد کے ساتھ شروع کرتی ہیں اور غیر ملکی مارکیٹ میں درآمد

© NCERT not to be republished

کے فوائد سے واقف ہونے کے بعد بین الاقوامی کاروباری کاموں کی دوسری شکلوں کی طرف مڑتی ہیں۔

11.2.2 ٹھیکہ پر مصنوعات سازی

ٹھیکہ (Contract Manufacturing) پر سامان تیار کرنے سے مراد ہے بین الاقوامی کاروبار کی وہ قسم جہاں غیر ممالک میں ایک فرم دوسری کسی فرم یا چند مقامی صنعت کاروں (Manufacturers) کے ساتھ داخل ہوتی ہے جس کا مقصد کچھ خاص اجزا (Components) یا تیار کی گئی اشیاء کو اس کی تفصیلات کے مطابق حاصل کرنا ہوتا ہے۔ٹھیکہ سازی کو باہری ذریعہ سازی (Ourtsourcing) بھی کہا جاتا ہے اس کی تین خاص شکلیں ہیں۔

- کچھ پرزوں پر کی تیاری جیسے آٹو موبائل کے پرزے یا جوتوں کے (Uppers) جنھیں بعد میں استعمال کر کے کسی شے کو آخری شکل دی جا سکے جیسے کاریں اور جوتے۔
- پرزوں کو اشیاء کی آخری شکل میں جوڑنا جیسے کمپیوٹر میں Glopydisk Mother Board Diskdrive اور Modernchip وغیرہ۔
- کسی چیز کی مکمل صنعت سازی جیسے ملبوسات۔

مقامی صنعت کار اشیاء کو بنانے یا ان کے حصوں کو جوڑنے کا کام غیر ملکی کمپنی کی تکنیکی اور انتظامی رہنمائی کے مطابق کرتے ہیں مقامی صنعت کاروں کی اس طرح بنائی گئی یا تیار کی گئی اشیاء کو انھیں اس کی تکمیلی شے میں استعمال کے لئے بین الاقوامی فرم کے پاس بھیج دیا جاتا ہے یا پھر قطعی طور پر انھیں بین الاقوامی فرم کے ذریعہ اس کے تجارتی مار کے (Brand names) کے تحت مختلف ممالک بشمول گھریلو ملک، میز بان اور دیگر ممالک میں ایک مکمل تیار شدہ شے میں فروخت کر دیا جاتا ہے۔تمام خاص خاص بین الاقوامی کمپنیاں جیسے اور آج اپنی اشیاء یا ان کے پرزوں/حصوں کو ٹھیکہ سازی صناعی کے تحت ترقی پذیر ممالک میں تیار کراتی ہیں۔

فوائد

ٹھیکہ کی صنعت کاری کے غیر ممالک میں بین الاقوامی کمپنی اور مقامی اشیاء سازوں دونوں کے لئے بہت سے فوائد ہیں۔

- ٹھیکہ کی صنعت کاری میں بین الاقوامی فرموں کو نہ صرف بغیر سرمایہ کاری کے ضرورت کی اشیاء کو بڑے پیمانے پر تیار کرنے کی اجازت دیتی ہے بلکہ یہ فرمیں غیر ممالک میں پہلے سے موجود پیداواری سہولیتوں کا بھی استعمال کر پاتی ہیں۔
- کیونکہ غیر ممالک میں بغیر سرمایہ کاری یا مختصر سرمایہ کاری سے کام چل جاتا ہے اس لیے غیر ممالک میں بھی نقصانات/ خطرات سے متعلق بمشکل تمام ہی کوئی سرمایہ کاری کرنی ہوتی ہے۔
- ٹھیکہ کی صنعت کاری سے بین الاقوامی کمپنی کو یہ فائدہ بھی ہوتا ہے کہ وہ کم لاگت پر اشیا سازی یا انھیں جوڑنے کا کام (Assenbling) کر سکتے ہیں بالخصوص اگر مقامی اشیاء ساز/صنعت کاروں کا تعلق ایسے ممالک سے ہو جہاں خام مال اور مزدور کم قیمت پر دستیاب ہوں۔

- مقامی اشیاء ساز بھی غیر ممالک میں ٹھیکہ کی صنعت سازی سے فائدہ اٹھاسکتے ہیں اگر ان کی پیداواری صلاحیت سست ہوتو ٹھیکہ کی بنیاد پر صنعت کاری کے کام حاصل کرکے وہ اپنی اشیاء کے لئے مارکیٹ فراہم کرتے ہیں اور اپنی پیداواری صلاحیتوں کے زیادہ بڑے استعمال کو یقینی بناسکتے ہیں ٹھیکہ کی صنعت کاری کی ہی بدولت ہے کہ ہندوستان میں Godreg Group اس سے فائدہ اٹھارہا ہے اس ٹھیکہ کے تحت بہت سی کثیر قومی کمپنیوں کے لئے صابن بنانے کا کام کر رہا ہے ان میں شامل ہے ڈیٹول صابن (Dettol Soap) جو وہ اور کے لئے تیار کرتا ہے جس نے اسے صابن بنانے کی زائد صلاحیت کو استعمال میں لانے میں مدد دی ہے۔
- مقامی صنعت کار بھی بین الاقوامی کاروبار میں شامل ہونے کا موقع حاصل کرتا ہے اور مراعات بھی حاصل کرتا ہے، اگر وہ موجود ہیں اور جو برآمد کرنے والی فرموں کو دی گئی ہیں۔ اس صورت میں کہ اگر بین الاقوامی فرم چاہے کہ ان کی تیار کردہ اشیاء کو اپنے گھریلو ملک یا دوسرے غیر ممالک بھیجا جائے۔

حدود

غیر ممالک میں بین الاقوامی فرم اور مقامی اشیاء ساز کے لئے ٹھیکہ کی اشیاء سازی کے نمایاں نقصانات درج ذیل ہیں:

- مقامی فرمیں ممکن ہے کہ پیداوار، ڈیزائن اور کوالٹی معیارات کی پابند نہ ہوں، اس سے بین الاقوامی فرموں کو اشیاء کے کوالٹی معیارات سے متعلق شدید مسائل کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔
- غیر ملک میں مقامی صنعت کار اشیاء سازی کے عمل میں اپنے کنٹرول کو کھو دیتا ہے کیونکہ اشیاء سازی قطعی طور پر ٹھیکے کی شرائط اور تصریحات کے مطابق کی جاتی ہے۔
- مقامی فرم جو ٹھیکہ سازی کے تحت اشیاء سازی کر رہی ہے، اسے اپنے ٹھیکہ پر تیار مال (Output) کو اپنی مرضی کے مطابق کسی کو فروخت کرنے کی آزادی حاصل نہیں ہوتی۔ اسے اشیاء کو بین الاقوامی کمپنی کو پہلے سے طے شدہ قیمت پر فروخت کرنا ہوتا ہے۔ اس کے نتیجہ میں مقامی فرم کے منافع جات کم ہوجاتے ہیں۔ اگر ان اشیاء کی کھلی مارکیٹ میں قیمت ٹھیکہ کے تحت طے کی گئی قیمت سے زیادہ ہو۔

11.2.3 اجازت نامہ اور حق ملکیت واجارہ داری

لائیسنس یا اجازت نامہ حاصل کرنا یا دینا (Licensing) ایک معاہدانہ انتظام ہے جس میں ایک فرم اپنی تجارتی اجارہ داری (Patents) تجارتی اسرار ورموز یا غیر ملک میں دوسری فرم کو فیس جسے معاوضہ (Royalty) کہا جاتا ہے تکنیکی مہارتوں (Teecnology) تک رسائی کی منظوری دیتی ہے، وہ فرم جو دوسری فرم کو یہ اجازت فراہم کرتی ہے اسے اجازت نامہ دہندہ (Licensor) کہا جاتا ہے اور غیر ملک میں دوسری فرم تجارتی اجارہ داری و تکنیکی مہارتوں کے یہ حقوق حاصل کرتی ہے اسے اجازت نامہ دار (licensee) کہا جاتا ہے یہاں یہ بتانا

''Farnchising بنیادی طور پر Licensing کی ایک خصوصی شکل ہے جس میں Franchisor Franchisce کو نہ صرف غیر مرئی اثاثے (Intangible Property) (عام طور پر ٹریڈ مارک) فروخت کرتا ہے بلکہ اس بات پر بھی زور دیتا ہے کہ Franchisee سخت اصول وضوابط کو ماننے پر راضی ہو کہ وہ کس طرح کاروبار چلائے گا''۔

Charles W.L Hill

LicensingFranchinsing کی ایک شکل ہے جس مین ایک سر پرست کمپنی (The Franchisor) دوسرے آزاد ادارے (The Franchisee) کو طے کردہ انداز میں کاروبار چلانے کا حق فراہم کرتی ہے۔ یہ حق Franchisors کو اشیاء کو فروخت کرنے اس کے نام کو استعمال کرنے، پیداواری مارکیٹنگ تکنیکوں یا عام کاروباری نظریہ کی شکل دے سکتا ہے۔

Donald W. Hackett

ضروری ہے کہ صرف ٹکنالوجی ہی Technology کا لائیسنس دیا جاتا ہے۔فیشن کی صنعت میں متعدد ڈیزائنر اپنے نام کا استعمال کرنے کا لائیسنس دیتے ہیں، کچھ صورتوں میں ٹیکنالوجی کا تبادلہ دو فرموں کے مابین ہوتا ہے، کبھی کبھی فرموں کے مابین علم ومہارت اور یا تجارتی ادارہ داری کا باہمی تبادلہ بھی ہوتا ہے جسے متضاد اجازت مانگی (Cross Licensing) کہا جاتا ہے۔حق ملکیت واجارہ داری/حق خود مختاری۔

(Faranching) ایک اصطلاح ہے جو بالکل Licensing کی طرح ہے ان دونوں میں نمایاں فرق یہ ہے کہ اول الذکر Licensing کو اشیاء اوران کی مارکیٹنگ کے ضمن میں استعمال کیا جاتا ہے اور Faranchinging کا اطلاق خدمات کی تجارت میں ہوتا ہے ان دونوں کے درمیان دوسرا فرق یہ ہے کہ Franching نسبتاً زیادہ سیدھا ہے بمقابلہ Licensing کے حق ملکیت رکھنے والے کے۔ کے اصول نسبتاً زیادہ سخت ہوتے ہیں اپنے کاروبار کے دوران اسے کس طرح چلائیں سوائے ان دو نمایاں فرق کے بھی کی طرح ہی ہوتی ہے۔ Licensing کی طرح Franching معاہدہ میں بھی ایک شخص کے ذریعہ دوسرے شخص کو ایک خاص مدت تک کے لئے متعین ادائیگی کے بدلے Trade Mark Technology اور patents کے استعمال کے حقوق کی فراہمی شامل ہوتی ہے Patent کمپنی خود مختار کہلاتی ہے اور معاہدہ کی دوسری پارٹی Franching کہلاتی ہے۔ Franches کسی بھی قسم کی خدمت فراہم کرنے والا ہوسکتا ہے خواہ وہ ایک ریسٹورینٹ ہو۔ ہوٹل ہو۔ٹریول ایجنسی ہو۔ بینک ہو، تھوک بیوپاری ہو یا خوردہ فروش ہو۔جس نے اپنے ذاتی نام اور ٹریڈ مارک کے تحت خدمات پیدا کرنے اوران کی مارکیٹنگ کے لئے بے مثال تکنیک وضع کی ہو۔ یہ تکنیک کی بے مثالیت وانفرادیت ہی ہے جو Franchisors کو میدان میں اپنے مقابلہ کرنے والوں پر اکساتی ہے۔اور متوقع خدمات فراہم کرنے والوں میں نظام میں شامل ہونے کی خواہش پیدا

کراتی ہے۔Pizza, MCO.Nald اور Watmost دنیا بھر میں Franchising کے کاموں میں رہنمائی کرنے والی کچھ خاص مثالیں ہیں۔

فوائد

مشترکہ کاروباری سرگرمیوں (Joint Venlines) اور خالصتاً نجی معاون فرموں کے مقابلہ مصدقہ اشیاء/ٹیکنالوجی کے ساتھ اور زیادہ کاروباری نقصانات کے بغیر غیر ممالک کے بازاروں میں داخل ہونے کا نسبتاً زیادہ آسان طریقہ ہے۔ Licensing کے کچھ خاص فوائد درج ذیل ہیں:

- نظام کے تحت کاروباری اکائیوں کو قائم کرتا ہے اور کاروبار میں اپنی ذاتی رقم لگاتا ہے۔اس طرح کو ملک سے باہر واقعتاً کوئی سرمایہ کاری نہیں کرنی پڑتی۔اس لیے اسے بین الاقوامی کاروبار میں داخل ہونے کا کم لاگت والا طریقہ خیال کیا گیا ہے۔
- غیر ملکی سرمایہ کاری کے بغیر یا اس کے کم شامل ہونے کی وجہ سے نقصانات میں شریک نہیں ہوتی، اگر ایسا کوئی نقصان ہو جو غیر ملکی کا روبار میں پیش آتے ہیں۔ Franchesor Lecensor کو پہلے سے متعین فیس کے ذریعہ پیداوار یا کل فروخت(Turnouev) کی فیصد کے طور پر ادائیگی کردی جاتی ہے۔ یہ معاوضہ Royalty یا فیس کو اس وقت تک حاصل ہوتی رہتی ہے جب تک پیداوار اور فروخت کے کاروباری اکائی میں جاری رہتی ہے۔
- غیر ملک میں کاروبار کا انتظام کیونکہ کے ذریعہ کہا جاتا ہے جو ایک مقامی شخص ہوتا ہے، اس لئے کاروبار باز واپسی Takeover یا سرکاری مداخلتوں کے خطرات کم ہوتے ہیں۔
- کے مقامی شخص ہونے کی وجہ سے اس کے پاس بازاری معلومات اور ٹھیکے بہت زیادہ ہوتے ہیں اس کے سبب اپنے مارکیٹنگ کاموں کو کامیابی کے ساتھ چلنے میں مدد ملتی ہے۔
- معاہدوں کی شرائط کے مطابق صرف کے فریقین ہی غیر ممالک میں Franchisor/ Licensor کے حق اشاعت وطباعت (Copyrights) حق ملکیت اجارہ داری (Patents) اور تجارتی مار کے کو استعمال کر سکتے ہیں، اس کے نتیجہ میں غیر ملکی مارکیٹ میں دوسری فرمیں ان تجارتی مارکوں اور حق ملکیت واجارہ داری کا استعمال نہیں کرسکتیں۔

حدود

Franchising کے بین الاقوامی کاروبار کے ایک طریقے کے طور پر درج ذیل خامیاں ہیں:

- جب Franchises/Licensed Franchesee/Licensee اشیاء کی مارکیٹنگ میں ماہر ہوجاتا ہے تو یہ خطرہ رہتا ہے کہ Licensee کہیں ذرا مختلف تجارتی مار کے ساتھ بالکل اسی جیسی شے کی مارکیٹنگ نہ شروع کردے۔ یہ Franchisor/Licensor کے لئے سخت مقابلہ کا باعث ہوسکتا ہے۔

© NCERT not to be republished

- اگر قاعدے سے نہ رکھے جائیں تو تجارتی راز غیر ملکی مارکٹوں میں دوسروں پر فاش ہوسکتے ہیں Franchiesor/ Licensee کی طرف سے یہ کوتاہیاں Franchisor/ Licensor کے لئے شدید نقصانات کی موجب ہوسکتی ہیں۔
- ایک وقت کے بعد Franchisor/Licensor کے درمیان کچھ معاملات میں اکثر اختلافات رونما ہونے لگتے ہیں جیسے اکاؤنٹس/ سائنس حساب کتاب کے تیار کرنے میں معاوضہ Roylty کی ادائیگی میں اور معیاری اشیاء سازی سے متعلق ضابطوں کی پابندی کرنے کی صورت میں نتیجتاً یہ اختلافات اکثر مہنگی مقدمہ بازیوں میں تبدیل ہوجاتے ہیں۔

11.2.4 مشترکہ کاروباری سرگرمی

(Joint Renture) غیر ملکی مارکیٹوں میں داخل ہونے کی بہت اہم حکمت عملی ہے مشترکہ کاروباری سرگرمی (Joint Renture) کا مطلب ہے ایک ایسی فرم قائم کرنا جو دو یا دو سے زیادہ آزاد فرموں کے ذریعہ قائم ہو اور مشترکہ ملکیت ہو۔ اس اصطلاح کے وسیع تر مفہوم میں اسے ایک ایسی انجمن کی حیثیت سے بیان کیا جاسکتا ہے جس کا مفہوم ہے (Joint Ownership Verture) اس کو تین خاص طریقوں سے قائم کیا جاسکتا ہے:

(i) غیر ملکی سرمایہ کار مقامی کمپنی کا ایک حصہ خرید لے۔
(ii) مقامی فرم موجود غیر ملکی فرم میں مفاد حاصل کرلے۔
(iii) غیر ملکی اور مقامی نجی کاروباری کار انداز (Entrepreneour) دونوں ہی مشترکہ کاروبار کی تشکیل کریں۔

فوائد

مشترکہ کاروباری مہم کے فوائد میں یہ باتیں شامل ہیں:

- کیونکہ مقامی شریک بھی اس طرح کی مہم میں ایکوٹی سرمایہ لگاتا ہے، اس لئے بین الاقوامی فرم اپنے آپ کو عالمی سطح پر وسیع کرنے کے لئے مالیاتی اعتبار سے کم بوجھل سمجھتی ہے۔
- مشترکہ کاروباری مہم بڑے پروجیکٹس (منصوبوں) کی عمل آوری کو ممکن بناتی ہے جن میں کثیر سرمایہ مصارف اور انسانی قوت (Manpower) کی ضرورت ہوتی ہے۔
- غیر ملکی کاروباری فرم میزبان ملکوں کے مقامی شریک کی مقابلہ سے متعلق صورتحال، تہذیب وثقافت، زبان، سیاسی نظام اور کاروباری نظام کے بارے میں واقفیت سے فائدہ اٹھاتی ہے۔
- بہت سی صورتوں میں غیر ملکی مارکیٹ میں داخل ہونا بہت مہنگا اور جوکھم بھرا ہوتا ہے۔ اس سے مقامی شریک کے ساتھ لاگتوں اور جوکھموں میں شریک ہوکر بچا جاسکتا ہے۔

حدود

- غیر ملکی فرمیں جو غیر ممالک میں مقامی فرموں کے ساتھ ٹیکنالوجی اور تجارتی اسرار ورموز میں مشترکہ کاروباری سرگرمیوں کے لئے آتی ہیں، ہمیشہ اپنی ٹیکنالوجی اور تجارتی اسرار ورموز کے دوسروں کے ذریعہ فاش ہوجانے کے خطرات سے دوچار رہتی ہیں۔

© NCERT not to be republished

- ملکیت کا دہرا انتظام سرمایہ کاری کرنے والی فرموں کے مابین تصادم کو بڑھا سکتا ہے اور نتیجتاً یہ دونوں سرمایہ کار فرموں کے لیے اختیات حاصل کرنے کی جنگ بن سکتی ہے۔

11.2.5 خالصتاً نجی معاون فرمیں

بین الاقوامی کاروبار میں داخل ہونے کا یہ طریقہ ان کمپنیوں کے لئے بہتر خیال کیا جاتا ہے جو اپنے سمندر پار کام کاج پر مکمل اختیار/کنٹرول کے خواہشمند ہوتے ہیں سرپرست کمپنی اپنے نجی سرمایہ میں سو فیصد (100%) سرمایہ کاری کے ذریعہ غیر ملکی کمیٹی پر مکمل کنٹرول حاصل کر لیتی ہے، غیر ملکی بازار میں ایک خالصتاً نجی معاون فرم ان دو طریقوں میں سے کسی بھی طریقہ سے قائم کی جا سکتی ہیں۔

(i) کسی غیر ملک میں ایک بالکل نئی فرم قائم کرنا اسے سبز میدانی کاروبار (Gremfield Venture) بھی کہا جاتا ہے۔

(ii) کسی غیر ملک میں وہاں کی ایک قائم شدہ فرم کو حاصل کرنا اس فرم کو میزبان ملک میں اپنی اشیاء سازی کرنا اور اس کی مصنوعات کے فروغ کے لئے کام کرنا۔

فوائد

کسی غیر ملک میں خالصتاً نجی فرموں کے فوائد درج ذیل ہیں:

- سرپرست فرم غیر ممالک میں اپنے کام کاج پر مکمل کنٹرول کر سکتی ہے۔
- کیونکہ سرپرست فرم غیر ملکی معاون فرم کی نگہداشت خود کرتی ہے، اس لیے دوسروں پر اپنے تکنیکی مہارتوں یا تجارتی اسرار و رموز کو افشاں کرنے کی ضرورت نہیں ہوتی۔

حدود

(Limitations) ملک سے باہر خالصتاً نجی معاون فرموں کے قائم کرنے میں یہ خرابیاں ہیں:

- سرپرست کمپنی کو غیر ملکی معاون فرموں مین سو فیصد اپنی نجی سرمایہ کاری (Equity Investment) کرنی ہوتی ہے اس لیے اس قسم کا بین الاقوامی کاروبار چھوٹے اور اوسط درجے کی فرموں کے لئے موزوں نہیں ہوتا جن کے پاس اتنا سرمایہ نہیں ہوتا کہ وہ ملک سے باہر سرمایہ کاری کر سکیں۔
- کیونکہ سرپرست کمپنی کا ملکی کمپنی میں سو فیصد نجی سرمایہ لگا ہوتا ہے اور وہ اس کی مالک ہوتی ہے کاری کنٹرول حاصل ہوتی ہے اس لیے اپنے غیر ملکی کام کاج کی ناکامی کی صورت میں بھی نقصانات تن تنہا اسے خود ہی برداشت کرنے پڑتے ہیں۔
- کچھ ممالک اپنے ملک میں غیر ملکیوں کے سو فیصدی نجی معاون فرموں کے قائم کرنے کے خلاف ہیں لہذا اس قسم کے بین الاقوامی کاروباری کام کاج کے لیے بڑے سیاسی خطرات ہو سکتے ہیں۔

11.3 عالمی کاروبار میں ہندوستان کی شمولیت

چین کے بعد اب صرف ہندوستان ہی دنیا میں دسویں بڑی اور تیزی کے ساتھ بڑھتی ہوئی معیشت ہے

Goldman Sach Report 2004 کے مطابق، ہندوستان 2005 تک دوسری بڑی معیشت بننے کے لئے تیار بیٹھا ہے ان خصوصیات کے باوجود بین الاقوامی کاروبار میں ہندوستان کی شمولیت زیادہ موثر نہیں ہے۔ 2003 میں عالمی تجارت میں دوسرے ترقی پذیر ملکوں جیسے چائنا (5.9%) ہانگ کانگ (3.0%) جنوبی کوریا (2.6%) ملیشیا (1.3%) سنگاپور (1.9%) اور تھائی لینڈ (1.1%) کے مقابلہ ہندوستان کا حصہ انتہائی کم یعنی محض 0.8% تھا۔ یہاں تک کہ غیر ملکی سرمایہ کاری میں بھی ہندوستان دوسرے ممالک سے بہت پیچھے رہ گیا ہے درج ذیل حصوں میں ہندوستان کی غیر ملکی تجارت اور سرمایہ کاریوں میں نمایاں رجحانات اور ترقیات کا جائزہ لیا گیا ہے۔

11.3.1 اشیاء میں ہندوستان کی غیر ملکی تجارت

عالمی تجارت میں ہندوستان کا حصہ بہت کم ہے۔ اس کی برآمدات اور درآمدات ملک کی نمایاں معاشی سرگرمیوں کی تشکیل کرتی ہیں۔ بیرونی محاذ پر تیز تر ترقی حاصل کر لینے کی وجہ سے ملک میں غیر ملکی تجارت کی حصہ داری کل گھریلو پیداوار (Gross Domestic Product) میں 1990-91 کے 14.6% سے 2003-04 24.1%

جدول 11.2 ہندوستان کی برآمدات اور درآمدات 1950-51 سے 2003-04 تک

قدر: روپے کروڑ

سال	برآمدات	درآمدات	تجارتی توازن
1950-51	606	608	-2
1960-61	642	1122	-480
1970-71	1535	1634	-99
1980-81	6711	12549	-5838
1990-91	32553	43198	-10645
1995-96	106353	122678	-16325
2000-01	203571	230873	-27302
2001-02	209018	245200	-36182
2002-03	255137	297206	-42069
2003-04	293367	359108	-65741

ماخذ: DGCIS
شامل کرکے .re-exports

© NCERT not to be republished

جدول 11.3 ہندوستان کی برآمدات کی اشیائی درجہ بندی اور ترتیب

پیداوار	فی صد حصہ 2002-03	فی صد حصہ 2003-04
I. بنیادی اشیاء:	16.6	15.5
• زراعت اور متعلقات	12.8	11.8
• کچی دھاتیں اور معدنیات	3.8	3.7
II. مصنوعاتی اشیاء	76.6	76.0
• کھادی بشمول ملبوسات	21.1	19.0
• ہیرے جواہرات	17.2	16.6
• انجینئرنگ اشیاء	17.2	19.4
• چمڑا اور اس کی مصنوعات	14.2	14.8
III. پیٹرولیم (Petroleum)	3.5	3.4
• کچا مال اور متعلقات	4.9	5.6
IV دیگر	1.9	2.9
کل برآمدات	**100.0**	**100.0**

ذریعہ DGCIS حکومت ہند کی رپورٹ کی مطابق، معاشی سروے 2003-04 نئی دہلی

کا قابل لحاظ اضافہ ہوا ہے۔

مطلق معنوں میں برآمدات اور درآمدات دونوں ہی نے غیر معمولی ترقی دیکھی ہے۔1950-51 میں ہندوستان کی کل تجارتی برآمدات 606 کروڑ روپے کی تھیں۔ جو 2003-04 میں بڑھ کر 293367 کروڑ روپے ہوگئیں۔یعنی گزشتہ پانچ دہائیوں میں اس میں480 گنا اضافہ ہوا ہے (دیکھئے جدول 11.2) اسی طرح ہندوستان کی درآمدات میں بھی شاندار ترقی ہوتی ہے۔کل درآمدات جو 1950-51 میں608 کروڑ روپے تھیں وہ 2003-04 میں بڑھ کر 359108 کروڑ روپے ہوگئیں۔اس طرح ایک ہی مدت میں تقریبا590 گنا ترقی درج کی گئی۔

موضوعی اعتبار سے کپڑا،ملبوسات، ہیرے جواہرات انجینئرنگ کا سامان اور کیمیاوی اور اس سے متعلق اشیاء اور زراعتی اور اس سے متعلق اشیاء ہندوستان کی برآمدات کی خاص مدیں (Items) ہیں (دیکھئے جدول (11.3) اگرچہ بحیثیت مجموعی عالمی برآمدات کا صرف 0.8% ہندوستان کے کھاتے ہیں آیا

© NCERT not to be republished

جدول 11.4 ہندوستان کی درآمدات کی اشیاء کے طور پر ترتیب (درجہ بندی)

پیداوار	فیصد 2002-03	حصہ 2003-04
1. پٹرولیم، تیل اور چکنا کرنے والی چیزیں	28.7	26.3
2. موتی بیش قیمت اور نیم قیمتی پتھر	9.9	9.1
3. اشیاء اصل (بڑا سامان)	12.1	13.3
4. الکٹرانک سامان	9.1	9.6
5. سونا اور چاندی	7.0	8.8
6. کیمیاوی اشیاء	6.9	7.4
7. کھانے کے تیل	3.0	3.3
8. کوئلہ، پتھر کا کوئلہ اور بھٹی کی اینٹیں	2.0	1.8
9. معدنی دھاتیں اور دھاتوں کا کباڑ	1.7	1.7
10. پیشہ ورانہ ساز وسامان اور چشمے وغیرہ	1.8	1.6
11. دیگر سامان	17.8	17.1
کل درآمدات	**100**	**100**

ماخذ: ڈی جی سی آئی ایس کولکاتا۔ حکومت ہند کے معاشی جائزہ میں دیا ہوا 2004-05 نئی دہلی

ہے لیکن بہت سی انفرادی اشیاء ایسی ہیں جیسے چائے، موتی، بیش قیمت اور نیم بیش قیمت جواہرات، ادویاتی اور معالجاتی اشیاء چاول، مصالحے، لوہا کچی دھاتیں اور سیالی مجموعے (Concentrates) چمڑا اور چمڑے کی مصنوعات، کپڑا تیار کرنے کا تعمیری ساز وسان اور تمباکو میں اس کا حصہ کہیں زیادہ ہے اور اس کا مقام 3% سے 13% کے درمیان ہے یہاں تک کہ کچھ چنیدہ اشیاء جیسے باسمتی چاول، چائے اور آیور ویدک دواؤں میں ہندوستان دنیا کا سب سے بڑے برآمداتی ملک کی امتیازی حیثیت رکھتا ہے۔

جہاں تک درآمدات کا معاملہ ہے ان میں کچے تیل اور مپٹرولیم کی مصنوعات اور اصل اشیاء(Copitalgoods) (یعنی مشینری) برقیاتی سامان (Electronicgoods) موتی، بیش قیمت اور نیم بیش قیمت پتھر، سونا، چاندی اور کیمیادی اشیاء خاص طور پر شامل ہیں۔ (جدول 11.4)

جدول **11.5** ہندوستان کے بڑے تجارتی شریک

	ہندوستان کی کل تجارت میں فیصد حصہ (برآمدات+درآمدات) 2002-03	2003-04
.1 ملک	13.4	11.6
.2 یوایس اےUSA	4.6	4.4
.3 بیلجیم	4.7	4.1
.4 جرمنی	4.0	3.9
.5 جاپان	3.2	3.1
.6 سوئزرلینڈ	2.4	2.7
.7 ہانک کانگ	3.1	3.4
.8 یواے ای	3.8	5.1
.9 چائنا	4.2	50
.10 سنگاپور	2.5	3.0
.11 ملیشیا	1.9	2.1
ذیلی جوڑ(**1** تا**11**)	**47.9**	**47.6**
دیگر	52.1	52.4
کل برآمدات	**100.0**	**100.0**

امریکہ ہندوستان کی کل تجارت (بشمول برآمدات ودرآمدات دونوں) میں 11.6% حصہ کے ساتھ ایک اہم شریک رہا ہے، جبکہ دیگر ممالک کی حصہ داری کی سطح 2003-04 میں 2.1% سے 4.4% تک رہی ہے۔ (دیکھئے جدول11.5)

11.3.2 خدمات میں ہندوستان کی تجارت

گزشتہ برسوں میں خدمات میں بھی ہندوستان کی تجارت نے گوناگوں ترقی کی ہے۔ جدول 11.6 ہندوستان کی تین خدمات کی برآمدات ودرآمدات پر مشتمل ہے جن کی ہندوستان کے لئے تاریخی اہمیت رہی ہے۔ اس جدول سے یہ بات بہت واضح ہوجاتی ہے کہ غیر ملکی سیر وسیاحت (Traderling) نقل وحمل اور بیمہ سے متعلق خدمات کی برآمدات ودرآمدات دونوں میں گزشتہ چار دہائیوں کے دوران قابل قدر اضافہ ہوا ہے جو چیز زیادہ قابل غور ہے وہ ہے برآمداتی خدمات کی مدوں مجموعے میں تبدیلی۔ سوفٹ ویر (Software) اور دیگر متفرق

© NCERT not to be republished

جدول 11.6 خدمات میں ہندوستان کی تجارت

	1960-61	1970-71	1980-81	1990-91	2000-01	2002-03	2004-05
برآمدات							
• بیرونی سفر	15	36	964	2613	16064	15991	18873
• نقل وحمل	45	109	361	1765	9364	12261	14958
• بیمہ	8	12	51	199	1234	1783	1927
درآمدات							
• بیرونی سفر	12	18	90	703	12741	16155	16111
• نقل وحمل	25	78	355	1961	16172	15826	10703
• بیمہ	6	12	34	159	1004	1687	1672

خدمات (بشمول پیشہ وارانہ، تکنیکی اور کاروباری خدمات) ہندوستانی برآمداتی خدمات کے اہم زمروں کی حیثیت سے نمایاں ہوکر سامنے آئی ہیں۔ اگرچہ سفرونقل وحمل (Travels Transportation) سے متعلق حصہ 96-1991 میں 64.3% سے گر کر 2004-2003 میں 29.6% رہ گیا مگر سوفٹ ویئر کی برآمدات اسی مدت کے دوران 10.2% سے تقریباً 49% بڑھ گئیں۔ (دیکھئے جدول 11.7)

11.3.3 ہندوستان کی غیر ملکی سرمایہ کاری

ہندوستان کی غیر ملکی سرمایہ کاری سے متعلق اعداد وشمار- اندرونی اور بیرونی دونوں سے متعلق اعداد وشمار کو جدول 11.8 میں دیا گیا ہے۔ یہ دیکھا گیا ہے کہ ہندوستان کی طرف اور ہندوستان کے باہر بہاؤ دونوں اعتبار سے ہندوستان میں سرمایہ کاری میں شاندار اضافہ ہوا ہے۔

جدول 11.7 خدمات برآمدات میں نمایاں خدمات کا فیصلہ حصہ

سال	سفروسیاحت	نقل وحمل	سوفٹ ویئر	متفرقات
1995-96	36.9	27.4	10.2	22.9
2000-01	21.5	12.6	39.0	21.3
2000-02	18.3	12.6	44.1	20.3
2002-03	16.0	12.2	46.2	22.4
2003-04	16.5	13.1	48.9	18.7

© NCERT not to be republished

جب کہ 1990-91 میں درآمدی غیر ملکی سرمایہ کاری میں 19 کروڑ روپے سے بڑھ کر 2003-04 میں 4927
750 گنا بڑھی یہ 1990-91 میں 201 کروڑ روپے تھی گنا زیادہ یعنی 83616 کروڑ روپے ہوگئی (دیکھئے جدول
جو 2003-04 میں بڑھ کر 151406 کروڑ روپے ہو 111.8)
گئی۔ ملک سے باہر ہندوستان کی سرمایہ کاری بھی 1990-91

جدول 11.8 غیر ملکی سرمایہ کاری کا بہاؤ ہندوستان کے اندر اور باہر کی طرف

	1990-91	2000-01	2001-02	2002-03	2003-04
درآمدی بہاؤ	201	80824	73907	67756	151406
برآمدی بہاؤ	19	54080	41987	47658	83616
خالص	182	26744	31920	22098	67592

کلیدی اصطلاحات

بین الاقوامی کاروبار	ایف ڈی آئی FDI	اجازت مانگی
بین الاقوامی تجارت	سرمایہ کاری	حق خود مختاری
تجارتی سامان کی تجارت	برآمد کاری	باہری ذیعہ سازی
غیر مرئی تجارت	درآمد کاری	مشترکہ کاروباری سرگرمی
غیر ملکی سرمایہ کاری	ٹھیکہ	کل نجی معاون فرمیں
مالی مراعات	صنعت کاری/اشیاء سازی	

خلاصہ

بین الاقوامی کاروبار: بین الاقوامی کاروبار سے مراد ہے وہ کاروباری سرگرمیاں جو قومی سرحدوں کے پار انجام دی جاتی ہیں۔ اگرچہ اکثر لوگ بین الاقوامی کاروبار (International Business) اور بین الاقوامی تجارت (International Trade) کی اصطلاح کو ایک ہی اصطلاح کے طور پر استعمال کرتے ہیں لیکن اول الذکر یعنی بین الاقوامی کاروبار زیادہ وسیع اصطلاح ہے بین الاقوامی کاروبار نہ صرف اشیاء اور خدمات میں تجارت بلکہ غیر مما لک میں دوسرے کام جیسے اشیاء اور خدمات کی پیداوار اور مارکیٹنگ پر بھی مشتمل ہوتا ہے۔

© NCERT not to be republished

وجوہات: بین الاقوامی کاروبار کی بنیادی وجہ یہ ہے کہ ممالک اپنی ضروریات کی تمام اشیاء کو بھرپور صلاحیت اور کارکردگی سے پیدا نہیں کرسکتے۔ ذرائع کی موجودگی اور محنت کی پیداواریت میں فرق کی وجہ سے ممالک اسے زیادہ فائدہ مند سمجھتے ہیں کہ صرف انھیں اشیاء بیرونی وخدمات کی پیداوار کی جائے جس میں انھیں لاگتی فائدہ حاصل ہو اور فاضل کو اشیاء وخدمات کی ان ملکوں کے ساتھ ان اشیاء کے تبادلے کی تجارت کی جائے جنھیں وہ زیادہ مہارت وہنرمندی کے ساتھ پیدا کرسکتے ہیں اور جن کی ملک کو ضرورت ہے۔

بین الاقوامی کاروبار بمقابلہ گھریلو کاروبار: بین الاقوامی کاروباری کام کا نظم وانتظام گھریلو کاروبار چلانے کے مقابلہ زیادہ پیچیدہ ہوتا ہے فریقین کی شہریت/قومیت پر مشتمل اختلافات، پیداواری عوامل کی نسبتاً کم نقل وحرکت، مارکٹوں کے چاروں طرف گاہکوں کی رنگارنگی، کاروباری معمولات اور سیاسی نظام میں تغیرات، کاروباری قوانین اور پالیسیوں کی تبدیلی اور مختلف کرنسیوں کا استعمال ایسے بنیادی پہلو ہیں جو گھریلو کاروبار کے مقابلے بین الاقوامی کاروبار میں امتیازی فرق واضح کرتے ہیں۔ مزید یہ کہ یہ وہ عوامل ہیں جنھوں نے بین الاقوامی کاروبار کو انتہائی پیچیدہ اور ایک دشوار ترعمل بنادیا ہے۔

دائرہ کار: بین الاقوامی کاروبار کا دائرہ کار خاصا وسیع ہے۔ اس میں نہ صرف سامان کی برآمدات (Merchandise Export) شامل ہیں بلکہ خدمات، اجازت نامگی Lecensing اور حق خودمختاری (Franchiesing) نیز غیرملکی سرمایہ کاری کی تجارت بھی شامل ہیں۔

فوائد: بین الاقوامی کاروبار سے قوموں اور فرموں دونوں کو فائدہ حاصل ہوتا ہے۔ قومیں غیرملکی زرمبادلہ کے حصول کے ذریعہ گھریلو وسائل کا زیادہ مؤثر اور ہنرمندانہ استعمال کرکے ترقی کے زیادہ سے زیادہ مواقع حاصل کرکے اور روزگار پیدا کرنے کے مواقع فراہم کرکے فائدہ اٹھاتی ہیں۔ کاروباری فرموں کے لئے ان فوائد میں شامل ہیں: زیادہ سے زیادہ منافع کے مواقع، پیداواری صلاحیتوں کا زیادہ سے زیادہ استعمال، گھریلو مارکیٹ میں شدید مقابلے کا حل اور بہتری کاروباری نگاہ۔

داخلے کے طریقے: بین الاقوامی کاروبار میں داخل ہونے کی خواہشمند فرم کے پاس انتخاب کے لئے کئی مواقع دستیاب ہوتے ہیں جو ایکسپورٹنگ (برآمدکاری/ درآمدکاری سے لے کر ملک سے باہر مصنوعاتی ٹھیکوں اجازت نامگی ....اور ....خود ملکیتی مشترکہ کاروباری سرگرمی اور کل نجی معاون فرموں کے قیام تک پھیلے ہوئے ہیں۔ داخلے کے ہر طریقے کے اپنے الگ فوائد اور نقصانات ہیں جنھیں اس فرم کو ذہن میں رکھنا ہوتا ہے اور یہ کہ کس وقت کس طریقے کو اختیار کرنے کا فیصلہ کرے اور کس

طریقے کو ترجیح دے۔

عالمی کاروبار میں ہندوستان کی شمولیت: ہندوستان عرصہ دراز سے غیر ممالک کے ساتھ تجارت کرتا آیا ہے مدتوں سے ہندوستان کی تجارت نے قابل قدر ترقی درج کرائی ہے۔ اس وقت غیر ملکی تجارت کا حصہ کل گھریلو پیداوار یعنی جی۔ ڈی۔ پی کا 24% ہے۔ ہندوستان کی اہم برآمدات میں بغیر سلا کپڑا، ملبوسات، ہیرے جواہرات، انجینئرنگ اشیاء اور کیمیاوی اشیاء اور اس سے متعلق اشیاء، زراعتی اور اس سے متعلق پیداوار ہندوستان کی برآمدات کی خاص مدیں ہیں۔ ہندوستان کی درآمد کی **خاص مدوں میں شامل ہیں:** کچا تیل اور پٹرولیم مصنوعات سرمایہ جاتی اشیاء (جیسے مشینری) برقیاتی سامان موتی، بیش قیمت اور نیم بیش قیمت پتھر، سونا، چاندی اور کیمیاوی سامان۔

امریکہ، انگلستان، بیلجیم، جاپان، سوئزرلینڈ، ہانک کانگ، متحدہ عرب امارات، چین، سنگاپور اور ملیشیا خاص تجارتی شرکاء ہیں ان گیارہ ممالک کا مجموعی طور پر 2003-04 میں ہندوستان کی کل تجارت میں (جو برآمدات اور درآمدات دونوں پر مشتمل ہے) 48% حصہ تھا۔

خدمات میں تجارت: ہندوستان کی تجارت وخدمات کے میدان میں کچھ برسوں سے قابل ذکر تبدیلیاں آئی ہیں اور اہم ترین تبدیلی سوفٹ ویئر برآمدات سے متعلق ہے جس کو اس دور میں ہندوستان کی کل خدمات کی برآمدات میں تقریباً 49% شمار کیا گیا ہے۔

ہندوستان کی غیر ملکی سرمایہ کاری سے متعلق اعداد وشمار (درآمدی اور برآمدی ء دونوں) بھی قابل قدر ترقی کا پتہ دیتے ہیں۔ 1990-91 میں درآمدی غیر ملکی سرمایہ کاری جو 201 کروڑ روپے تھی 750 گنا بڑھ کر 2003-04 میں 1,51,406 کروڑ روپے ہوگئی ملک سے باہر ہندوستان کی سرمایہ کاری بھی 1990-91 میں 19 کروڑ روپے سے بڑھ کر 2003-04 میں 4927 گنا زیادہ یعنی 83616 کروڑ روپے ہوگئی۔

ہندوستان کی حالت بین الاقوامی مقابلہ کے اعتبار سے بہر حال زیادہ اطمینان بخش نہیں دکھائی دیتی۔ عالمی تجارت میں ہندوستان کا حصہ صرف 0.8% ہے غیر ملکی سرمایہ کاری کے اعتبار سے بھی اس کی حالت خستہ وکمزور ہے۔ ہندوستان ان ترقی پذیر ممالک میں سے قابل غور حد تک پیچھے رہ گیا ہے جو غیر ملکی سرمایہ کاری کے لئے خاص مقامات کی حیثیت سے کھڑے ہوتے تھے۔

© NCERT not to be republished

کثیر جوابی سوالات

1. داخلے کے درج ذیل خانوں میں سے وہ کون سا طریقہ ہے جس سے گھریلو صنعت کار غیر ملک میں صنعت کار کو فیس کے بدلے اپنی دانشورانہ صلاحیت جیسے تجارتی حق ملکیت واجارہ داری اور تجارتی مارکے (Trad mark) کے استعمال کرنے کا حق دیتا ہے۔

a. اجازت طلبی (Licensing) b. حق خودمختاری (Franchising)

c. مشترکہ کاروباری سرگرمی (Joint Venture) d. ان میں سے کوئی نہیں

2. باہری ذریعہ سازی (Outsourcing) کل پیداوار کے ایک جز واور بین الاقوامی کاروبار میں مارکیٹنگ کام کاج پر اپنی توجہ مرکوز کرنے والے کو کہا جاتا ہے۔

a. اجازت نامگی (Lecensing) b. حق خودمختاری (Franchising)

c. ٹھیکہ سازی (Cotract Manufatriing) d. مشترکہ کاروباری سرگرمی (Venture)

3. جب دو اور زائد فرمیں کسی نئے کاروبار کو شروع کرنے لیے یکجا ہوتی ہیں اور وہ کاروباری Entry اپنی سرپرست سے قانونی طور پر یکسر جدا اور منفرد ہوتی ہے اسے کیا کہا جاتا ہے؟

a. ٹھیکہ سازی (Contract Manufacturing) b. حق خودمختاری (Franchising)

c. مشترکہ کاروباری سرگرمی (Joint Venture) d. اجازت نامگی (Licensing)

4. درج ذیل میں سے کون سا برآمد کاری کا فائدہ نہیں ہے:

a. بین الاقوامی مارکٹوں میں داخل ہونے کا آسان راستہ b. نسبتاً کم خطرات/نقصانات

c. غیر ملکی مارکٹوں میں محدود موجودگی d. کم سرمایہ کاری کی ضرورت

5. درج ذیل میں داخلے کے کون سے طریقے میں نقصانات کے خدشے زیادہ ہوتے ہیں؟

a. اجازت نامگی (Licensing) b. حق خودمختاری (Franchising)

c. ٹھیکہ سازی (Contract Manufactring) d. مشترکہ کاروباری سرگرمی (Joint Venture)

© NCERT not to be republished

6. درج ذیل میں سے داخلے کا کون سا طریقہ سمندر پار کاموں پر زیادہ سے زیادہ کنٹرول کی اجازت دیتا ہے؟

a. اجازت نامگی (Licensing)
b. حق خودمختاری (Franchising)
c. ٹھیکہ سازی (Contract Manufactring)
d. مشترکہ کاروباری سرگرمی (Joint Venture)

7. درج ذیل میں سے داخلہ کا کون سا طریقہ فرم کو بین الاقوامی مارکٹوں سے قریب تر کرتا ہے؟

a. لائسنس نامگی
b. خودمختاری
c. ٹھیکہ پر سامان تیار کرنا
d. مشترکہ کاروباری مہم

8. درج ذیل میں سے کون سی ہندوستان کی برآمدات کی خاص مد نہیں ہے:

a. کپڑا اور ملبوسات
b. ہیرے جواہرات
c. تیل اور پٹرولیم اشیاء
d. باسمتی چاول

9. درج ذیل میں سے کون سی ہندوستان کی خاص درآمدات کی مد نہیں ہے:

a. آیورویدک دوائیں
b. تیل اور پٹرولیم
c. موتی اور بیش قیمت پتھر
d. مشینری

10. درج ذیل میں سے کون سا ملک ہندوستان کے بڑے تجارتی شرکاء میں سے نہیں ہے؟

a. امریکہ
b. انگلستان
c. جرمنی
d. نیوزی لینڈ

مختصر جوابی سوالات

1. بین الاقوامی کاروبار اور بین الاقوامی تجارت میں فرق واضح کیجیے۔
2. بین الاقوامی کاروبار کے تین فوائد بیان کیجیے۔
3. قوموں کے درمیان تجارت کرنے کا کیا خاص سبب ہوتا ہے۔

© NCERT not to be republished