5178CH11

باب 11

بین الاقوامی کاروبار

سیکھنے کے مقاصد

اس باب کے مطالعے کے بعد آپ کو اس قابل ہو جانا چاہیے کہ

1۔ آپ بین الاقوامی کاروبار کے معنی بیان کر سکیں۔

2۔ اندرونی اور بین الاقوامی کاروبار کے درمیان فرق بیان کر سکیں۔

3۔ بین الاقوامی کاروبار کے مواقع پر تبادلہ خیال کر سکیں۔

4۔ بین الاقوامی کاروبار کے فوائد کا شمار کر سکیں۔

5۔ درآمد و برآمد لین دین کے لیے مطلوبہ دستاویزات۔

6۔ بین الاقوامی فرموں کے لیے دستیاب ترغیبات اور اسکیموں کی شناخت کر سکیں۔

7۔ بین الاقوامی کاروبار کے فروغ کے سلسلہ میں مختلف تنظیموں کے کردار پر تبادلہ خیال کر سکیں۔
بین الاقوامی تجارت کے فروغ اور ترقی کے لیے عالمی سطح کے معاہدے اور اہم بین الاقوامی اداروں کی فہرست۔

© 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 گڑگاؤں 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 اشیا کو برآمداتی گھرانوں (Export Houses) کے ذریعہ برآمد کرنے کی راہ نکالیں، جنھیں دوسروں کے ذریعہ تیار کردہ اشیا کو برآمد کرنے میں مہارت حاصل ہوتی ہے؟

جناب منچندہ 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 بینکاک (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 و حمل 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 و پنج 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 لیے مختلف طریقے کیا کیا ہیں اور کون سا طریقہ ان کے مقصد کے لیے سب سے زیادہ مناسب رہے گا۔

11.1 تعارف

دنیا کے تمام ممالک مختلف اشیا 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 اشیا 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 ترطریقوں کے رونما ہونے اور نقل وحمل (Transportation) کے نہایت مؤثر ذرائع کی تیز تر ترقی نے قوموں کوایک دوسرے سے قریب تر کردیا 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 اشیا اوراشخاص کی سرحد پار نقل وحرکت میں درپیش رکاوٹیں بڑی حد تک کم ہوئی ہیں۔ قومی معیشتیں تیزی کے ساتھ غیر سرحدی (Borderless) ہورہی ہیں اور عالمی معیشت کا حصہ بن رہی ہیں۔ لہٰذا 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 پر دھاوا بول 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 اور اپنی غیر ملکی تجارت اور سرمایہ کاری کو بڑھانے کے عمل میں اس کی رفتار بڑھی ہے۔ (دیکھئے باکس A : 'ہندوستان عالم کاری 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۔ اشیاء سازی اور تجارت (Trade) جو کسی ملک کی اپنی سرحدوں سے پرے کی جاتی ہے اسے 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 پار وقوع پذیر ہوتی ہیں۔ اس میں نہ صرف اشیا اور خدمات کی، بلکہ سرمایہ، اشخاص، تکنیکی مہارتیں اور دانشورانہ صلاحیت جیسے کاروباری اجارہ داریاں تجارتی مارکہ عملی واقفیت وصلاحیت اور جو طباعت 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 ہے۔ اس میں شک نہیں کہ برآمدات اور درآمدات پر مشتمل 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، بینک کاری، گودام کاری اسباب معیشت کی تقسیم اور تشہیری کاموں کے میدان میں قابل لحاظ اضافہ ہوا ہے۔ ان ہی کی اہمیت کے برابر دیگر ترقیات ہیں؛ غیر ملکی سرمایہ کاری، سمندری اشیا اور خدمات 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

© NCERT not to be republished

باکس A

ہندوستان عالم کاری کی راہ پر گامزن

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 کی حالت سے دوچار تھا۔ لہٰذا اس نے بین الاقوامی مالیاتی فنڈ تک رسائی کی تاکہ اپنے خسارے کو دور کرنے کے لیے 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 ہورہا ہے۔ ایک طرف جبکہ بہت سی ملٹی نیشنل کارپوریشن نے اپنی اشیا اور خدمات کی فروخت کے لیے 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۔

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 اشیا و خدمات 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 اشیا 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 اشیا اور خدمات کی پیداوار میں ضرورت ہوتی ہے۔ یہ عوامل ملکوں کے مابین مختلف ہوتے ہیں۔ مزید یہ کہ قوموں کے مابین مختلف سماجی و معاشی، 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 زبہتر معیار کی اشیا تیار کرنے میں زیادہ بہتر ہو / 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 اشیا 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 مخصوص اشیا اور خدمات کی پیداور کرنا فائدہ مند سمجھتا ہے جنھیں وہ اپنے گھر میں زیادہ مہارت اور صلاحیت سے تیار کر سکتا ہے اور باقی دیگر اشیا 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 حدتک ان ہی مذکورہ جغرافیائی تخصیص کا نتیجہ ہے۔ بنیادی طور پر ایک ہی ملک کے اندر دو ریاستوں کے مابین گھریلو تجارت بھی اسی سبب سے وقوع پذیر ہوتی ہے۔ ایک ہی ملک میں بہت سی ریاستیں یا خطے ان اشیا اور خدمات کی پیداوار میں خصوصی مہارت رکھتے ہیں جن کے لیے وہ سب سے زیادہ موزوں ہوتے ہیں۔ مثال کے طور پر ہندوستان میں اگر مغربی بنگال کو جوٹ کی پیداواری اشیا میں تخصیص حاصل ہے تو ممبئ 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 باعث وہ ٹیکسٹائل مشینری ترقی یافتہ ملکوں سے درآمد کرتے ہیں جسے موخرالذکر (برآمد کرنے والے ملک) زیادہ اہلیت ومہارت کے ساتھ تیار کر سکتے ہیں۔

جو کسی قوم کے لیے 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 ہوتی ہے اور اپنی اشیا ان دوسرے ممالک کو برآمد کرتی ہیں جہاں سے انھیں اپنی پیداوار کی زیادہ بہتر قیمت ملنے 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 ہوتا 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 غیر ملکی 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 کے موزوں وموافق بنانے کی ضرورت پیش آتی ہے۔ (دیکھئے باکس 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 شرکا (یعنی خریدار اور فروخت کرنے والے) کی قومیت گھریلو کاروبار اور بین الاقوامی کاروبار میں مختلف ہوتی

© NCERT not to be republished

باکس B

فرموں کو ماحولیاتی اختلافات کو سمجھنے کی ضرورت ہوتی ہے

یہ بات ذہن میں رہنی چاہیے کہ بین الاقوامی کاروبار کو چلانا اور اس کا نظم ونسق 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 وموافق 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 مما لک میں صارفین، قیمت کے معاملے میں بڑے حساس ہوتے ہیں اور وہ کم قیمتی اشیا خریدنے کو ترجیح دیتے ہیں۔ لیکن ترقی یافتہ مما لک جیسے جاپان، امریکہ، کنیڈا، فرانس، جرمنی اور سوئیز رلینڈ کے صارفین (گاہک) ادائیگی کے لیے اپنی زیادہ بہتر اہلیت کے سبب زیادہ معیاری اور زیادہ قیمت والی اشیا کو خصوصیت سے ترجیح دیتے ہیں۔ اس لیے کاروباری احتیاط کا تقاضا ہے کہ ان مما لک میں مارکیٹنگ کی خواہشمند فرمیں مما لک کے درمیان ان اختلافات سے واقف ہوں اور اس کے مطابق حکمت عملی وضع کریں۔ اس لیے بہتر یہی ہے کہ ان مما لک میں برآمد کرنے کی خواہشمند فرمیں افریقی اور ایشیائی علاقوں/خطوں میں صارفین کے لیے کم قیمتی اشیا بنائیں۔ اور زیادہ اونچی قیمت کی اشیا کو جاپان اور بیشتر یوروپی اور شمالی امریکہ کے ملکوں کے لیے وضع کریں اور تیار کریں۔

ہے۔ گھریلو کاروبار کی صورت میں خریدار اور فروخت کرنے والے دونوں ایک ہی ملک کے ہوتے ہیں۔ اس سے 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 مما لک کے ہوتے ہیں۔ زبانوں، مزاجوں، سماجی رسموں اور کاروباری مقاصد اور معمولات میں فرق کی وجہ سے ان کے لیے ایک دوسرے کے ساتھ ہم آہنگ ہونا اور کاروباری سودوں کی تکمیل کرنا نسبتاً زیادہ مشکل ہو جاتا 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 و یکسانیت کی تصویر کشی کرسکتے ہیں۔ بین الاقوامی کاروبار میں فیصلہ لینا بہت زیادہ 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 مما لک

کے درمیان کم ہوتا ہے۔ اگر چہ نقل وحرکت کے یہ عوامل اندرون ملک آزادانہ طور پر حرکت پذیر ہوسکتے 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 حدتک ممالک کے درمیان نقل وحرکت میں سد راہ ہوتے ہیں۔ یہ بالخصوص مزدوروں (Labour) کے معاملہ میں صحیح ہے جنھیں آب وہوا، معاشی اور سماجی وثقافتی حالات میں اپنے لیے مطابقت پیدا کرنا مشکل ہوتا ہے۔

(iv) مارکیٹوں کے درمیان گاہکوں کی رنگا رنگی: 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 اشیا اور خدمات کے معاملہ میں ان کی مانگ میں فرق کا موجب ہوتا ہے بلکہ ان کی مواصلات کے ذرائع اور خریداری کے برتاؤ میں بھی مختلف ہوتا ہے یہ واضح طور پر سماجی ثقافتی عدم موافقت ہی کی وجہ سے کہ اگر چین 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 اشیا صرف کے جزوں کو بہت جلدی جلدی تبدیل کرتے رہتے ہیں۔ (ان کی خریداری سے دوتین سال کے اندر اندر) ہندوستانی اکثر ایسی تبدیلیاں نہیں کرتے جب تک کہ ان کے پاس موجود اشیاء مکمل طور پر تارتار نہ ہوجائیں۔

یہ اختلافات بڑی حدتک اشیا 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 حدتک اندرون ملک کے گاہک بھی اندرون ملک اپنے ذوق اور ترجیحات میں مختلف ہوتے ہیں، یہ اختلافات مزید چونکا دینے والے ہوجاتے ہیں جب ہم قوموں کے مابین گاہکوں کا مقابلہ کرتے ہیں۔

(v) کاروباری نظام اور اس کے چلانے کے طریقوں میں اختلافات: اندرونِ ملک کے مقابلے ممالک کے درمیان کاروباری نظام اور اس کے چلانے میں اختلافات سے 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 ہوجاتا ہے کہ بین الاقوامی مارکیٹ میں داخل ہونے کی خواہش مندفرمیں اپنی اشیا، مالیات، انسانی وسائل اور مارکیٹنگ کو بین الاقوامی مارکٹوں میں مروج شرائط کے مطابق موزوں و مطابق 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 وجہ سے اسے اچھی طرح سمجھ سکتا ہے اور کاروباری معاملات پر اس کے متوقع اثرات کی پیش بینی کرسکتا ہے، لیکن بین الاقوامی کاروبار کے معاملہ میں ایسا نہیں ہے۔ سیاسی ماحول ملک بہ ملک مختلف ہوتا ہے اس کے لیے تو مختلف

© NCERT not to be republished

سیاسی ماحول اور کاروبار پر پڑنے والے ان کے اثرات کو سمجھنے کے لیے 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 لیے 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 اشیا وخدمات کی طرفداری کی جائے۔ گھریلو کاروباری فرموں کے ضمن میں ایسا نہیں ہے لیکن دیگر قوموں کے لیے اپنی اشیا 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 اگرچہ 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 کا نظام اعانتیں اور دیگر کنٹرول جو کوئی ملک اختیار کرتا ہے، دوسرے ممالک میں قطعاً اس طرح کے نہیں ہوتے، اور اکثر 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 یا 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 لیے 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 ہوتے 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 اشیا 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 کا مفہوم مرئی اشیا کو ملک سے باہر (Abroad) بھیجنا ہے تو کاروباری مال کی درآمدات کا مفہوم ہے مرئی اشیا کو کسی غیر ملک سے اپنے ملک میں منگانا۔ کاروباری مال کی برآمدات درآمدات کو اشیا کی تجارت کے نام سے بھی جانا جاتا ہے اور اس میں صرف مرئی چیزیں شامل ہوتی ہیں۔ خدمات کی تجارت کو اس 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 کو نظر 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

© 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 ملک 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 دار اور شرکا عام طور پر ایک ہی ملک کے شہری ہوتے ہیں۔	مختلف دیگر حصہ دار جیسے سپلائرس، ملازمین، بچولیے، حصص دار اور شرکا مختلف ممالک سے تعلق رکھتے 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 بازار میں 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 چلانا 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 کاروبار 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 کوٹہ وغیرہ کے مطابق ہوتا ہے۔
8 کاروباری سودوں میں استعمال ہونے والی کرنسی	گھریلو ملک کی کرنسی کا استعمال ہوتا ہے۔	بین الاقوامی کاروباری سودے ایک سے زیادہ ممالک کی کرنسیوں پر مشتمل ہوتے ہیں۔

© NCERT not to be republished

قیام وطعام سے متعلق (ہوٹل اور ریسٹورینٹ) تفریح گاہیں، ذرائع نقل وحمل، پیشہ ورانہ خدمات (جیسے تربیت، تقرر، صلاح مشورہ اور تحقیق 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 بینک 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 بدلے آپ کے اپنے تجارتی مارکے یا مخصوص نشان (Trade Marks) حق اجارہ داری اور حق اشاعت کے ساتھ اشیا اور ان کی فروخت کے لیے دوسرے فریق کو اجازت دینا بین الاقوامی کاروبار میں داخلے کا دوسرا بڑا ذریعہ ہے۔ یہ اجازت لائسنس کے نظام کے ہی تحت ہے کہ اور غیر ممالک میں مقامی بوتلوں کے ذریعہ دنیا بھر میں بنائی اور فروخت کی جاتی ہیں۔ رعایت دینا بھی اجازت دینے کی طرح ہے لیکن یہ اصطلاح خدمات کے لئے استعمال ہوتی ہے۔ مثال کے طور پر جو دنیا بھر میں رعایتی نظام کے تحت 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 ہوسکتی 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 اشیا

باکس C

سیروسیاحت، نقل وحمل اور کاروباری خدمات، بین الاقوامی تجارتی خدمات پر غالب ہوتے ہیں

سیروسیاحت اور نقل وحمل: بین الاقوامی سطح پر خدمات کی تجارت میں ایک بڑے اور اہم جزو کے طور پر ابھری ہیں۔ زیادہ تر ائرلائنز، جہاز رانی 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 لیے اپنی خدمات پر بہت زیادہ انحصار کرنے لگے ہیں۔ مثال کے طور پر ہندوستان بیرونی زرمبادلہ کی کافی بڑی مقدار برآمدات اور سیروسیاحت سے متعلق خدمات سے حاصل کرتا ہے۔

کاروباری خدمات: جب کوئی ملک کسی دوسرے ملک کو خدمات مہیا کرتا ہے اور اس سے غیر ملکی زرمبادلہ کماتا ہے تو اسے بھی بین الاقوامی تجارت ہی کی ایک شکل سمجھا جاتا ہے۔ بینک کاری، بیمہ، کرائے، انجینئری 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 لیے دوسرے ملک کی جگہ پر سہولت مہیا کرتی ہے، شامل ہیں۔

© NCERT not to be republished

اورخدمات کی پیداواراور مارکیٹنگ کرے گی۔ براہ راست سرمایہ کاری، سرمایہ کارکوغیرملکی کمپنی کے کنٹرول کا حق فراہم کرتی ہے۔ اسے غیرملکی براہ راست سرمایہ کاری یعنی ایف ڈی آئی کہا جاتا ہے، جیسے جب پیداوار اور مارکیٹنگ سہولتوں میں سرمایہ کاری کسی ایک یا ایک سے زائد غیرملکی فریقین کے ساتھ مشترکہ طور پر کی جاتی ہے اسے مشترکہ کاروباری سرگرمی یا پی پی کہا جاتا ہے۔ 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 کرسکتی ہے اوراس طرح وہ غیرملکی مارکیٹ میں معاون کاموں پر مکمل کنٹرول حاصل کرسکتی ہے۔ دوسری طرف ایک ایسی سرمایہ کاری ہے جو ایک کمپنی کسی دوسری کمپنی کے ساتھ اس کے حصص حاصل کر کے یا مؤخرالذکر کو قرضے فراہم کر کے کرتی ہے یا قرضوں پر سود کے ذریعہ آمدنی حاصل کرتی ہے۔ غیرملکی 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 غیرممالک میں صرف حصص بانڈوں بلوں (Bills) یا نوٹس میں سرمایہ کاری کے ذریعہ یا غیرملکی 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 لیے اہم ہوتا 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 لیے بین الاقوامی کاروبار کے کچھ فوائد ذیل میں بیان کیئے گئے ہیں۔

ممالک کے لیے فوائد

(i) غیرملکی زرمبادلہ کا حصول: بین الاقوامی کاروبار کسی ملک کے غیرملکی زرمبادلہ کے حصول میں مدد کرتا ہے، جسے وہ اپنی اشیا اصل یا بڑے سامان، تکنیکی مہارتوں (Technology) پٹرولیم کی مصنوعات اور کیمیائی کھاد، دواسازی اشیا اور بہت سی دیگر اشیاء صرف کی درآمدات کی ادائیگی کے لیے 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 کرسکتا 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 کرسکتے 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 ممالک بالخصوص ترقی پذیر ملک زیادہ بڑے پیمانے پر پیداوار

کرنے کے اپنے منصوبوں کو عملی جامہ نہیں پہنا سکتے کہ لوگوں کے لیے روزگار پیدا ہوتا کیونکہ ان کا گھریلو مارکیٹ اتنا بڑا نہیں تھا جس میں وہ تمام زائد پیداوار سما سکے۔ بعد میں کچھ ملکوں نے جیسے سنگاپور جنوبی کوریا اور چائنا غیر ممالک میں اپنی پیداوار کے لیے 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 لیے روزگار کے مواقع بھی پیدا کیے۔

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

فرموں کے لیے فوائد

(i) زیادہ منافع 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 اشیا/ پیداوار کو ان ممالک میں فروخت کر کے 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 اشیا کی مانگ سے بالکل زائد ہوتی ہیں، سمندر پار توسیعی منصوبہ بندی کے ذریعہ اور غیر ملکی گاہکوں سے آرڈر حاصل کر کے وہ اپنی زائد پیداواری صلاحیت کے استعمال کے بارے میں سوچ سکتی ہیں نیز اپنے کام سے منافع کو بڑھا سکتی ہیں، بڑے پیمانے پر پیداوار اکثر کفایتی پیمانے تک لے جاتی ہے۔ جس کے نتیجے میں پیداواری لاگت کم ہو جاتی 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 اشیا کی مانگ گھریلو مارکیٹ میں ٹھہر جاتی ہے۔ ایسی فرمیں سمندر پار مارکیٹ (Overseas Markets) میں غوطہ زنی کر کے اپنی پیداوار کے مواقع کو خاطر خواہ بہتر بنا سکتی ہیں۔ جی ہاں! ایسا ہی ہے۔ جس نے ترقی یافتہ ممالک سے بہت سی کثیر ملکی فرموں کو ترقی پذیر ممالک کی مارکیٹوں میں داخل کر کے 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 اشیا 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 اشیا 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۔

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

© NCERT not to be republished

11.2 بین الاقوامی کاروبار میں داخلے کے طور طریقے

سادہ بول چال میں طور طریق (Modes) کی اصطلاح کے معنی ہیں طریقہ یا راستہ، اس لیے 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 برآمد کاری اور درآمد کاری

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

دوسری طرف بلواسطہ برآمد کاری/ درآمد کاری وہ ہے جہاں برآمد/ درآمد کے کاموں میں فرم کی شرکت کم سے کم ہوتی ہے اور اشیا 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

برآمد کاری کے خاص فوائد میں شامل ہیں:

- دیگر ذرائع کے مقابلہ برآمد کاری/ درآمد کاری، 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۔
- برآمد کاری/ درآمد کاری اس اعتبار سے کم ملوثی ہوتی ہے کیونکہ کاروباری فرموں کو اس قدر وقت اور رقم صرف کرنے 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 لیے 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 برآمدکاری/ درآمدکاری کے نمایاں نقصانات درج ذیل ہیں۔

- چونکہ اشیا ظاہری طور پر ایک ملک سے دوسرے ملک میں پہنچتی ہیں اس لیے برآمدکاری/ درآمدکاری میں پیکیجنگ ذرائع نقل و حمل (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 اشیا 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 اشیا کی لاگت غیر معمولی طور پر بڑھ جاتی ہے اور اس لیے وہ کم مقابلہ کر پاتی ہیں۔
- جب کسی ملک میں درآمدی پابندیاں عائد ہوں تو برآمدکاری 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 اشیا بناتی ہیں اور پھر غیر ممالک کے لیے اشیا کو بھیجنے کا اہتمام کرتی ہیں۔ غیر ممالک میں اپنی اشیا کو فروغ دینے کے لیے 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 برآمدکاری/ درآمدکاری کاروباری فرموں کے لے سب سے زیادہ پسندیدہ طریقہ یہ ہے کہ وہ واقعی 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 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

© NCERT not to be republished

مقصد کچھ خاص اجزاء (Components) یا تیار کی گئی اشیا 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 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 اشیا کی آخری شکل میں جوڑنا جیسے کمپیوٹر میں Glopydisk Mother Board اور Diskdrive Modernchip وغیرہ۔
- کسی چیز کی مکمل صنعت سازی جیسے ملبوسات۔

مقامی صنعت کار اشیا 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 اشیا 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 مارکہ (Brand Names) کے تحت مختلف مما لک بشمول گھریلو ملک، میزبان اور دیگر مما لک میں ایک مکمل تیار شدہ شے میں فروخت کر دیا جاتا ہے۔ تمام خاص خاص بین الاقوامی کمپنیاں جیسے اور آج اپنی اشیا یا ان کے پرزوں/حصوں کو ٹھیکہ سازی، صناعی کے تحت ترقی پذیر مما لک میں تیار کراتی ہیں۔

فوائد

ٹھیکہ کی صنعت کاری کے غیر مما لک میں بین الاقوامی کمپنی اور مقامی اشیاء سازوں دونوں کے لیے 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 مما لک میں پہلے سے موجود پیداواری سہولتوں کا بھی استعمال کر پاتی ہیں۔
- چونکہ غیر مما لک میں بغیر سرمایہ کاری یا مختصر سرمایہ کاری سے کام چل جاتا ہے اس لیے غیر مما لک 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 اشیا ساز/صنعت کاروں کا تعلق ایسے مما لک سے ہو جہاں خام مال اور مزدور کم قیمت پر دستیاب ہوں۔
- مقامی اشیا ساز بھی غیر مما لک میں ٹھیکہ کی صنعت سازی سے فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔ اگر ان کی پیداواری صلاحیت سست ہو تو ٹھیکہ کی بنیاد پر صنعت کاری کے کام حاصل کر کے وہ اپنی اشیا کے لیے مارکیٹ فراہم کرتے ہیں اور اپنی پیداواری صلاحیتوں کے زیادہ بڑے استعمال کو یقینی بنا سکتے ہیں۔ ٹھیکہ کی صنعت کاری کی ہی بدولت ہے کہ ہندوستان میں Godreg Group اس سے فائدہ اٹھا رہا ہے۔ اس ٹھیکہ کے تحت بہت سی کثیر قومی کمپنیوں کے لیے صابن بنانے کا کام کر رہا ہے۔ ان میں شامل ہے ڈیٹول صابن (Dettol Soap) جو وہ اور کے لیے تیار کرتا ہے، جس نے اسے صابن بنانے کی زائد صلاحیت کو استعمال میں لانے میں مدد دی ہے۔

© NCERT not to be republished

- مقامی صنعت کار بھی بین الاقوامی کاروبار میں شامل ہونے کا موقع اور مراعات 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 اشیا کو اپنے گھریلو ملک یا دوسرے غیر ممالک بھیجا جائے۔

حدود

غیر ممالک میں بین الاقوامی فرم اور مقامی اشیا ساز کے لیے ٹھیکہ کی اشیا 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 اشیا کے کوالٹی معیارات سے متعلق شدید مسائل کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔
- غیر ملک میں مقامی صنعت کار اشیا سازی کے عمل میں اپنے کنٹرول کو کھو دیتا ہے کیونکہ اشیا سازی قطعی طور پر ٹھیکے کی شرائط اور تصریحات کے مطابق کی جاتی ہے۔
- مقامی فرم، جو ٹھیکہ سازی کے تحت اشیا 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 اشیا 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 ہو جاتے ہیں۔ اگر ان اشیا 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

لائسنس یا اجازت نامہ حاصل کرنا یا دینا (Licensing) ایک معاہدانہ انتظام ہے جس میں ایک فرم اپنی تجارتی اجارہ داری (Patents)، تجارتی اسرار و رموز یا غیر ملک میں دوسری فرم کو فیس جسے معاوضہ (Royalty) کہا جاتا ہے تکنیکی مہارتوں (Technology) 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 ضروری ہے کہ صرف ٹکنالوجی (Technology) کا لائسنس دیا جاتا ہے۔ فیشن کی صنعت میں متعدد ڈیزائنر اپنے نام کا استعمال کرنے کا لائسنس دیتے ہیں، کچھ صورتوں میں ٹیکنالوجی کا تبادلہ دو فرموں کے مابین ہوتا ہے، کبھی کبھی فرموں کے مابین علم و مہارت 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 خودمختاری۔

Faranchising ایک اصطلاح ہے جو بالکل Licensing کی طرح ہے تاہم ان دونوں میں نمایاں فرق یہ ہے کہ اول الذکر Licensing کو اشیا اور ان کی مارکیٹنگ کے ضمن میں استعمال کیا جاتا ہے اور Faranchising کا اطلاق خدمات کی تجارت میں ہوتا ہے۔ ان دونوں کے درمیان دوسرا فرق یہ ہے کہ Franchising نسبتاً زیادہ سیدھا ہے بمقابلہ Licensing کے حق ملکیت رکھنے والے کے۔ اس 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 Franchising 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 ریسٹورنٹ 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 اور ان کی مارکیٹنگ کے لیے 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 Hut, McDonald اور Walmart دنیا بھر میں Franchising کے کاموں میں رہنمائی کرنے والی کچھ خاص مثالیں ہیں۔

فوائد

مشترکہ کاروباری سرگرمیوں (Joint Venlines) اور خالصتاً نجی ملکیت والی فرموں کے مقابلہ مصدقہ اشیا/ 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:

- لائسنسنگ / فرنچائزنگ نظام کے تحت لائسنسر / فرنچائزر 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 کاروبار 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 کہ پیداوار اور فروخت کے کاروباری اکائی میں جاری رہتی ہے۔
- غیر ملک میں کاروبار کا انتظام چونکہ لائسنسی / فرنچائزی کے ذریعہ کیا جاتا ہے جو ایک مقامی شخص ہوتا ہے، اس لئے کاروبار باز واپسی (Takeover) یا سرکاری مداخلتوں کے خطرات کم ہوتے ہیں۔
- لائسنسی 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 فریقین ہی غیر ممالک میں Franchisor/Licensor کے حق اشاعت وطباعت (Copyrights) حق ملکیت اجارہ داری (Patents) اور تجارتی مارکے کو استعمال کرسکتے ہیں، اس کے نتیجہ میں غیر ملکی مارکیٹ میں دوسری

© NCERT not to be republished

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 اشیا کی مارکیٹنگ میں ماہر ہوجاتا ہے تو یہ خطرہ رہتا ہے کہ Licensee کہیں ذرا مختلف تجارتی مارکے کے ساتھ بالکل اسی جیسی شے کی مارکیٹنگ نہ شروع کردے۔ یہ Franchisor / Licensor کے لیے سخت مقابلہ کا باعث ہوسکتا ہے۔
- 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 لیے شدید نقصانات کی موجب ہوسکتی ہیں۔
- ایک وقت کے ساتھ 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 اشیا سازی سے متعلق ضابطوں کی پابندی کرنے کی صورت میں یہ اختلافات اکثر مہنگے 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 ہوا اور اس کی 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 Ve nture) 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 کارانداز (Entrepreneour) دونوں ہی مشترکہ طور پر نئے کاروبار کی تشکیل کرتے ہیں۔

فوائد

کاروباری مہم کے فوائد میں یہ باتیں شامل ہیں:

- چونکہ مقامی شریک کار بھی اس طرح کی مہم میں اکوٹی سرمایہ لگاتا ہے، اس لیے بین الاقوامی فرم اپنے آپ کو عالمی سطح پر وسیع کرنے کے لئے مالیاتی اعتبار سے کم بوجھ 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 کار کی مقابلہ سے متعلق صورتحال، تہذیب وثقافت، زبان،

© NCERT not to be republished

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 کار 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 لیے آتی ہیں، ہمیشہ اپنی ٹیکنالوجی اور تجارتی اسرار ورموز کے دوسروں کے پردہ فاش ہوجانے کے خطرات سے دوچار رہتی ہیں۔
- 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 اختیارات حاصل کرنے کی جنگ بن سکتی ہے۔

11.2.5 خالصتاً نجی ملکیت والی معاون فرمیں

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

(i) کسی غیر ملک میں ایک بالکل نئی فرم قائم کرنا اسے سبز میدانی کاروبار (Grenfield 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 اشیا سازی کرنا اور اس کی مصنوعات کے فروغ کے لیے کام کرنا۔

فوائد

کسی غیر ملک میں خالصتاً ذاتی ملکیت والی فرموں کے فوائد درج ذیل ہیں:

- سرپرست فرم غیر ممالک میں اپنے کام کاج پر مکمل کنٹرول کرسکتی ہے۔
- چونکہ سرپرست فرم غیر ملکی معاون فرم کی نگہداشت خود کرتی ہے، اس لیے دوسروں پر اپنے تکنیکی مہارتوں یا تجارتی اسرار ورموز کو افشا کرنے کی ضرورت نہیں ہوتی۔

حدود

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

- سرپرست کمپنی کو غیر ملکی معاون فرموں میں صد 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 لیے موزوں نہیں ہوتا جن کے پاس اتنا سرمایہ نہیں ہوتا کہ وہ ملک سے باہر سرمایہ کاری کرسکیں۔
- چونکہ سرپرست کمپنی کا ملکی کمپنی میں صد فیصد نجی سرمایہ لگا ہوتا ہے اور وہ اس کی مالک ہوتی ہے اور کنٹرول حاصل ہوتا ہے اس لیے اپنے غیر ملکی کام کاج کی ناکامی کی صورت میں بھی نقصانات تن تنہا اسے خود ہی برداشت کرنے پڑتے ہیں۔

© NCERT not to be republished

- کچھ ممالک اپنے ملک میں غیر ملکیوں کے سوفیصدی نجی معاون فرموں کے قائم کرنے کے خلاف ہیں لہٰذا اس قسم کے بین الاقوامی کاروباری کام کاج میں بڑے سیاسی خطرات لاحق ہوسکتے ہیں۔

11.3 برآمد درآمد طریقہ ہائے کار اور دستاویزات کی تیاری

گھریلو اور بین الاقوامی کاروبار کے درمیان بنیادی فرق یہ ہے کہ موخر الذکر (بین الاقوامی کاروبار) ایک پیچیدہ عمل ہے۔ اشیا کی برآمد اور درآمد اتنی سادہ و آسان اور سیدھی سادھی نہیں جتنی کہ گھریلو مارکیٹ میں خرید وفروخت۔ کیونکہ غیر ملکی تجارت کے سودوں میں اشیا کا سرحد پار نقل وحمل ہونا اور غیر ملکی زرمبادلہ کا استعمال شامل ہوتا ہے اس لیے اشیا کے ایک ملک کی سرحد کو چھوڑنے سے لےکر دوسرے ملک کی سرحد میں داخل ہونے سے پہلے تک متعدد کارروائیاں انجام دینی پڑتی ہیں۔ مندرجہ ذیل حصوں میں خصوصی طور پر ان بنیادی اقدامات سے متعلق بحث کی گئی ہے جن کی برآمد ودرآمد سے متعلق سودوں کی تکمیل کے لیے ضرورت پڑتی ہے۔

11.3.1 برآمد کا طریقہ کار

برآمد کے ضمن میں کیے جانے والے مختلف اقدامات کی تعداد اور ترتیب ایک برآمدی سودے کے مقابلہ دوسرے برآمدی سودے میں مختلف ہوتی ہے۔ ایک منفرد برآمدی سودے میں شامل اقدامات درج ذیل ہیں۔

(i) پوچھ تاچھ کی رسید اور شرح نرخ بھیجنا: کسی شے کا متوقع خریدار مختلف برآمدکاروں (Exporters) کو پوچھ تاچھ نامہ (Enquiry) بھیجتا ہے جس میں ان سے اشیا کی برآمد کے لیے ان کی قیمت، معیار اور شرائط وغیرہ سے متعلق معلومات بھیجنے کی درخواست کی جاتی ہے۔ اس قسم کی پوچھ تاچھ کے لیے ایکسپورٹروں کو امپورٹر کے توسط سے بزنس میں کسی اشتہار کے ذریعہ بھی مطلع کا جاسکتا ہے۔ ایکسپورٹر نرخ نامہ (Quotation) کی شکل میں اس پوچھ تاچھ کا جواب بھیجتا ہے جسے نرخ نامہ برائے تکمیل ضابطہ/ یا شرح نرخ نامہ کا خاکہ (Proforma Invoice) سے منسوب کیا جاتا ہے۔ پروفارما انوائس میں قیمت سے متعلق اطلاعات شامل ہوتی ہیں، جس کی بنیاد پر ایکسپورٹر اشیا کی فروخت کے لیے آمادہ ہوتا ہے۔ اس میں اشیا کی کوالٹی، درجہ، سائز، وزن، اشیا کے پہنچانے کا طریقہ (Mode of Delivery)، پیکنگ کی قسم اور ادائیگی کی معیاد وغیرہ سے متعلق معلومات بھی موجود ہوتی ہیں۔

(ii) آرڈر یا فرمائشی تحریر کی رسید: اگر متوقع خریدار (مثلاً درآمد کرنے والی فرم) کو برآمد کی جانے والی شے کی قیمت اور دیگر شرائط قابل قبول ہوتی ہیں تو وہ اشیاء کی روانگی کے لیے آرڈر دیتا ہے۔ اس آرڈر کو فرمائشی تحریر (Indent) انڈینٹ بھی کہا جاتا ہے۔ انڈینٹ میں آرڈر دی گئی اشیا کی تفصیلات، ادا کی جانے والی قیمت، مال پہچانے کی شرائط، میعاد، پیکنگ اور مارکہ سے متعلق تفصیلات اور حوالگی (Delivery) سے متعلق ہدایات شامل ہوتی ہیں۔

(iii) درآمد کار کی ساکھ و اعتماد کا تعین کرنا اور ادائیگیوں کے لیے ضمانت کی حصولی: انڈینٹ کی رسید کے بعد، برآمدکار، درآمد کار کی ساکھ اور اعتماد و بھروسے سے متعلق ضروری تفتیش کرتا ہے۔ اس پوچھ تاچھ کا مقصد صرف یہ ہوتا ہے کہ درآمد کار کے جائے وقوع پر اشیا کے پہنچنے کے بعد امپورٹر کی عدم ادائیگی کے

© NCERT not to be republished

نقصانات کا تعین کیا جاسکے۔اس قسم کے نقصانات کو کم کرنے کے لیے ایکسپورٹر امپورٹر سے ضمانت نامہ (Letter of Caredit) کا مطالبہ کرتا ہے ضمانت نامہ ایک قسم کی ضمانت ہے جسے امپورٹر کے بنک کے ذریعہ جاری کیا جاتا ہے۔اس میں ایکسپورٹر کو ایک مخصوص رقم تک کے لئے ایکسپورٹ بلوں کی ادائیگی کا ذکر ہوتا ہے۔ ضمانت نامہ (Letter of Ceridit) ادائیگی کے لیے سب سے زیادہ مناسب اور محفوظ طریقہ ہے جسے بین الاقوامی سودوں کی بجا آوری کے لیے اختیار کیا جاتا ہے۔

(iv) برآمدی لائسنس حاصل کرنا: ادائیگیوں سے متعلق یقین دہانی ہوجانے کے بعد برآمدکارفرم برآمدات کے ضابطوں کی بجا آوری سے متعلق پیش قدمی کرتی ہے۔ ہندوستان میں اشیا کی برآمد کسٹم کے قوانین پرمبنی ہے۔جن کی رو سے ایک برآمداتی فرم کو برآمد کے لئے قدم بڑھانے سے پہلے ایکسپورٹ لائسنس یعنی برآمدی / اجازت نامہ حاصل کرنا لازمی ہوتا ہے۔ برآمدی لائسنس حاصل کرنے کے لیے کچھ اہم بنیادی شرائط درج ذیل ہیں:

- ریزرو بینک انڈیا (RBI) سے منظور شدہ کسی بینک میں کھاتہ کھلوانا ہو اور اکاؤنٹ نمبر حاصل کرنا۔
- ڈائریکٹریٹ جنرل فارن ٹریڈ (DGFT) یا علاقائی امپورٹ ایکسپورٹ اتھارٹی سے در آمد برآمد کوڈ نمبر حاصل کرنا۔
- متعلقہ کونسل برائے فروغ برآمدات (Export Promotion Council) میں اندراج کرانا۔
- عدم ادائیگی کے نقصانات سے حفاظت کے لیے برآمد سے متعلق ادھار اور ضمانتی کارپوریشن (ECGE) میں رجسٹر کرانا۔

مختلف ایکسپورٹ/امپورٹ دستاویزوں میں بھرے جانے کی وجہ سے ایکسپورٹ فرم کو امپورٹر ایکسپورٹر کوڈ نمبر رکھنے کی ضرورت ہوتی ہے ۔ IEC نمبر حاصل کرنے کے لیے فرم کو ڈائریکٹر جنرل فارن ٹریڈ کے دفتر میں درخواست دینی ہوتی ہے درخواست کے ساتھ کچھ ضروری دستاویز بھی جمع کرنے ہوتے ہیں جیسے ایکسپورٹر، امپورٹر خاکہ (Profile) ضروری فیس کی بینک کی رسید، فارم پر بنک کا تصدیق نامہ، بینک سے تصدیق شدہ دو فوٹو گراف، غیر رہائشی مقصد کی تفصیلات اور مشتبہ شمار کردہ فرموں سے لاتعلقی کا حلف نامہ۔

متعلقہ برآمد فروغ کونسل کے یہاں رجسٹر کرانا ہر برآمدکار کے لیے قانوناً لازمی ہے۔حکومت ہند نے مختلف قسم کی اشیا کی برآمد کے فروغ وترقی کے لیے مختلف فروغ برآمدات کونسلیں قائم کی ہیں جیسے انجینئرنگ ایکسپورٹ پروموشن کونسل (EIPC) اور اپیرل ایکسپورٹ پروموشن کونسل (AEPC)، کونسل برائے فروغ برآمدات سے متعلق ہم بعد میں بحث کریں گے۔لیکن یہاں یہ واضح کردینا ضروری ہے کہ برآمدکار کے لیے لازمی ہے کہ وہ متعلقہ ایکسپورٹ پروموشن کونسل کا ممبر بنے اور حکومت کی طرف سے ایکسپورٹ فرموں کے لیے فراہم کردہ مراعات وفوائد کے حصول کے لیے رجسٹریشن بشمول ممبرشپ سرٹیفکیٹ حاصل کرے۔

سیاسی اور کاروباری خطرات کے سبب سمندر پار کی ادائیگیوں سے تحفظ کے پیش نظر ECGC کے ہاں رجسٹریشن کرانا ضروری ہوتا ہے۔

(v) مال برداری سے پہلے مالیات کا حصول: ایک بار مصدقہ آرڈر اور ضمانت نامہ حاصل کرنے کے بعد برآمدکار، ایکسپورٹ

پیداوار کے لیے جہاز برادری مالیات حاصل کرنے کے لیے اپنے بینک سے رجوع کرتا ہے۔ جہاز مال برداری مالیات، وہ مالیات ہیں جن کی برآمد کار کو خام مال اور دوسرے اجزاء حاصل کرنے، اشیا کی پورے عمل کی تیاری، پیکنگ اور جہازی بندرگاہ تک نقل وحمل کے (Transportation) اخراجات کے لیے ضرورت ہوتی ہے۔

(vi) اشیا کی پیداوار یا تحصیل: بینک سے ماقبل جہاز مال برادری مالیات کے حصول کے بعد ایکسپورٹر، امپورٹر کی تصریحات کے مطابق اشیا کی تیاری کا کام شروع کرتا ہے۔ فرم یا تو بذات خود اشیا سازی کرتی ہے یا بصورت دیگر مارکیٹ سے خریدتی ہے۔

(vii) ماقبل جہاز برداری معائنہ: حکومت ہند نے ملک سے بیرون ملک برآمدات کے ضمن میں بہت سے اقدام کیے ہیں جن کا مقصد اس بات کو یقینی بنانا ہے کہ صرف عمدہ معیاری اشیاء ہی برآمد کی جاسکیں۔ اس طرح کے اقدام میں ایک ضروری قدم یہ ہے کہ حکومت کی طرف سے طے شدہ کسی ایجنسی کے ذریعے کچھ اشیا کا معائنہ کرایا جائے گا۔ اس مقصد کے لیے حکومت نے برآمدی اشیا سے متعلق کوالٹی کنٹرول، اور معائنہ کا قانون 1963 (ایکسپورٹ کوالٹی کنٹرول اینڈ انسپیکشن ایکٹ 1963) بنایا ہے اس کے لیے حکومت نے کچھ ایجنسیوں کو معائنہ جاتی ایجنسی کے طور پر تسلیم کیا ہے۔ اگر برآمد کی جانے والی شے اس زمرے میں آتی ہے تو برآمد کار کو جانچ سرٹیفکیٹ حاصل کرنے کے لیے ایکسپورٹ انسپیکشن ایجنسی (EIA) سے رجوع کرنا پڑتا ہے۔ برآمد کرتے وقت دیگر برآمداتی دستاویزات کے ساتھ ماقبل جہاز برداری معائنہ رپورٹ (Preshipment inspection report) کو بھی جمع کرنا لازمی ہوتا ہے۔ اگر اشیا کو اسٹار ٹریڈنگ ہاوسز ٹریڈنگ ہاؤسز ایکسپورٹ پر مبنی پروسیسنگ زون میں قائم انڈسٹریل یونٹس، اسپیشل اکنومکس زون (EPZs/SEZs) اور 100% ایکسپورٹ پر مبنی یونٹوں (F=0US) کے ذریعے ایکسپورٹ کیا گیا ہو تو ماقبل جہاز برداری معائنہ کی ضرورت نہیں رہتی۔

(viii) محصول آبکاری کا پروانہ راہ داری: سینٹرل ایکسائز ٹیرف ایکٹ کے مطابق اشیا سازی میں سامان کے استعمال میں آب کاری محصول (Excise Duty) کی ادائیگی کی جاتی ہے۔ ایکسپورٹر کو اس لئے اپنے خطے میں متعلقہ ایکسائز کمشنر کے یہاں انوائس یعنی رسید (Invioce) کے ساتھ درخواست دینی پڑتی ہے۔ اگر ایکسائز کمشنر مطمئن ہوجاتا ہے تو وہ محصول آب کاری کا پروانہ راہ دری جاری کرسکتا ہے۔ لیکن بہت سے مواقع پر حکومت محصول آب کاری کی ادائیگی کو معاف کردیتی ہے یا بعد میں اسے واپس کردیتی ہے، بشرطیکہ اشیا کو برآمد کے مقصد سے تیار کیا گیا ہو۔ اس چھوٹ یا بازواپسی کے پیچھے یہ احساس کارفرما ہے کہ برآمدکاروں کو مراعات فراہم کرائی جائیں تاکہ وہ زیادہ سے زیادہ برآمد کرسکیں اور عالمی مارکیٹ میں ایکسپورٹ کی جانے والی اشیا کو مزید مسابقتی بنایا جاسکے۔ محصول کی واپسی (Refund) کو واپس کیا گیا محصول (Duty Drawback) کہا جاتا ہے۔ فی الحال اس اسکیم کا انتظام وانصرام ڈائریکٹریٹ آف ڈرا بیک کرتا ہے جو وزارت مالیات کے ماتحت ہے اور اشیا کے لئے ڈرا بیک کی شرحیں متعین کرنے کا مجاز ہے۔ ڈرا بیک (Draw back) کی منظوری اور ادائیگی سے متعلق کام کی نگرانی ونگہداشت کمشنر آف کسٹمز یا سنٹرل ایکسائز انچارج کے ذریعے یا متعلقہ بندرگاہ (ایئرپورٹ) لینڈ کسٹم اسٹیشن کے ذریعہ کی جاتی ہے۔ جہاں سے اشیا کی ایکسپورٹ کرنے پر غور کیا جاتا ہے۔

© NCERT not to be republished

(ix) اساسی سرٹیفیکٹ کا حصول: کچھ اہم ممالک کی خاص ملک سے اشیاء کی آمد پر حاصل رعایتیں یا دیگر مستثنیات فراہم کرتی ہیں۔ان مراعات کے حصول کے لیے درآمدکار، برآمدکار سے اساسی سرٹیفیکٹ (Certificate of Origin) ارسال کرنے کے لیے کہہ سکتا ہے۔اساسی سرٹیفیکٹ ایک ثبوت کا کام کرتا ہے کہ اشیا واقعتاً اسی ملک میں تیار کی گئی ہیں جہاں سے انہیں برآمد کیا گیا ہے۔ یہ سرٹیفیکٹ برآمدکار کے ملک میں قائم تجارتی قونصل خانہ (Trade Consulate) سے حاصل کیا جاسکتا ہے۔

(x) جہازی مال برداری کے لیے جگہ کا ریزرویشن: برآمدکار فرم جہازی کمپنی کے یہاں جہازی جگہ کے محفوظ/مخصوص کرنے کے لیے درخواست دیتی ہے۔اس کے لیے اسے ایکسپورٹ کی جانے والی اشیا کی اقسام کو واضح کرنا ہوتا ہے۔ جہازی مال برداری(Shipping) کے لیے دی گئی درخواست کے منظور ہونے پر ہی شپنگ کمپنی(Shipping Order) حکم نامہ جاری کرتی ہے۔شپنگ آرڈر جہاز کے کپتان کے لیے ایک ایسی دستاویز ہے جس میں یہ وضاحت کی جاتی ہے کہ مخصوص اشیا کو ان کے کسٹم پروانہ راہ داری کے بعد ایک متعین بندرگاہ پر جہاز پر وصول کرلیا جائے۔

(xi) پیکنگ اور روانگی : اشیا کو پھر ضروری تفصیلات جیسے درآمدکار کا نام اور پتہ، کل اور خالص وزن، جہازی بندرگاہ اور جائے وقوع اور اصل ملک وغیرہ کے ساتھ باقاعدہ طور پر پیک کیا جاتا ہے اور مارکہ لگایا جاتا ہے۔پھر ایکسپورٹر اشیا کی بندرگاہ تک نقل وحمل(Transportation) کے لیے ضروری انتظام کرتا ہے۔مال گاڑی کے ڈبوں(Wagon) میں اشیا کی بار برداری پر ریلوے رسید جاری کرتی ہے۔ جو اشیا کی سند(Title) کا کام دیتی ہے برآمدکار ریلوے رسید کو اپنے ایجنٹ کے حق میں منتقل کرتا ہے تاکہ وہ مال بردار جہاز کی بندرگاہ پر اشیا کی حوالگی (Delivery) لے سکے۔

(xii) اشیا کا بیمہ: اس کے بعد برآمدکار کسی بیمہ کمپنی سے اشیا کا بیمہ کراتا ہے تاکہ دوران رسد سمندری خطرات کے سبب ہونے والے نقصانات سے اشیا کے خراب یا ضائع ہونے کی حفاظت کی جاسکے۔

(xiii) کسٹم پروانہ راہ داری (کسٹم کلیئرنس): اشیا کو جہاز پر لدوانے سے قبل کسٹم سے ان کا پروانہ راہ داری لینا لازمی ہوتا ہے۔کسٹم کے پروانہ راہ داری کے حصول کے لیے ایکسپورٹر مال برداری جہاز بل (Shipping Bill) تیار کرتا ہے۔ Shipping Bill ایک اہم دستاویز ہے جس کی بنیاد پر کسٹم آفس، ایکسپورٹ کی اجازت دیتا ہے شپنگ بل میں ایکسپورٹ کی جانے والی اشیا کی تفصیلات،، بحری جہاز کا نام، بندرگاہ کا نام، جہاں سے اشیا کو چھڑانا ہے، آخری مقام کے ملک کا نام اور پتہ وغیرہ جیسی تفصیلات درج ہوتی ہیں۔اس کے بعد کسٹم ہاؤس میں کسٹم تشخیص کار کے پاس سامان شپنگ بل کی پانچ نقلیں مندرجہ ذیل دستاویزات کے ساتھ جمع کرنی ہوتی ہیں۔

- ایکسپورٹ معاہدہ یا ایکسپورٹ آرڈر
- ضمانت نامہ
- کاروباری نرخ نامہ
- اساسی سرٹیفکیٹ
- معائنہ کا سرٹیفکیٹ جہاں ضروری ہو۔
- بحری بیمہ پالیسی

ان دستاویزات کو جمع کرنے کے بعد، متعلقہ بندرگاہ ٹرسٹ

© NCERT not to be republished

کے سپرنٹنڈینٹ تک پہنچا جاتا ہے۔ تا کہ Carting order (گاڑی آرڈر) حاصل کیا جاسکے۔ کارٹنگ آرڈر بندرگاہ کے دروازہ پر موجود اسٹاف کے لوگوں کے لئے ہدایت نامہ ہے تا کہ گودی(Dock) میں بار جہاز (Cargo) کے داخلے کی اجازت دی جاسکے۔ کارٹنگ آرڈر حاصل کرنے کے بعد بار برادر جہاز بندرگاہ کے علاقے میں لے جایا جاتا ہے۔ اور اسے مناسب شیڈ میں جمع کر دیا جاتا ہے۔ یہ تمام کارروائیاں انجام دینے کے لئے چونکہ برآمدکار ایکسپورٹر کا بذات خود موجود رہنا ممکن نہیں ہوتا اس لیے یہ تمام کام ایک ایجنٹ کے ذریعے انجام دیئے جاتے ہیں جسے Clearing and forwarding Agent (C&F) کہا جاتا ہے۔

(xiv) جہاز کے کپتان کی رسید کا حصول: اس کے بعد اشیا کو جہاز کے Board پر لدوا کر Mate یا جہاز کا کپتان بندرگاہ کے سپرنٹنڈینٹ کے نام Mate Receipt جاری کرتا ہے۔ Mate Receipt ایک ایسی رسید ہے جسے جہاز کا کمانڈنگ آفس جاری کرتا ہے۔ اس وقت جب کہ بار جہاز (Cargo) کو جہاز پر لدوایا جاتا ہے۔ اس رسید میں بحری جہاز (Vessed) کا نام، Berth، شپمنٹ (جہاز بار برداری) کی تاریخ، پیکیجنگ (Pakcages) کا ذکر، مارکے اور نمبر، جہاز کے بورڈ پر وصولی کے وقت کی حالت وغیرہ۔ بندرگاہ سپرنٹنڈینٹ بندرگاہ کے واجبات کی وصولیابی کے بعد C&F ایجنٹ کو Mate resceipt حوالے کر دیتا ہے۔

(xv) جہاز کے کرائے بھاڑے کی ادائیگی اور بحری جہاز کے مال کی بلٹی جاری کرنا، C&F Agent: میٹ رسید کو شپنگ کمپنی کے حوالے کرتا ہے تا کہ جہاز کے بھاڑے کا حساب لگایا جاسکے۔ مال بھاڑے کی رسید کے بعد شپنگ کمپنی جہاز کے مال (Freight) کی بلٹی (Bill of Landing) تیار کرتی ہے جس کا مقصد یہ ثبوت فراہم کرنا ہوتا ہے کہ شپنگ کمپنی نے متعینہ مقام تک لے جانے کے لیے اشیاء کو قبول کر لیا ہے۔ ہوائی راستے سے اشیا بھیجنے کی صورت میں یہ دستاویز ہوائی راہ بل (Airway bill) کہلاتا ہے۔

(xvi) نرخ نامہ کی تیاری: اشیا کی روانگی کے بعد روانہ شدہ اشیا کا نرخ نامہ (Invioce) تیار کیا جاتا ہے۔ انوائس میں بھیجی گئی اشیا کی تعداد اور برآمدکار کے ذریعے ادا کی جانے والی رقم کا ذکر ہوتا ہے۔ C&F Agent کسٹم کے لیے اس کی تصدیق کراتا ہے۔

(xvii) ادائیگی کی وصولیابی: اشیا کے جہاز پر لدوانے کے بعد 'ایکسپورٹر' امپورٹر کو اشیا کے جہاز پر بار برداری کی اطلاع دیتا ہے۔ امپورٹر کو اپنے ملک میں اشیا کے پہنچنے پر اور کسٹم سے چھڑانے پر ان کی تصدیق کے حصول کے لئے مختلف دستاویزوں کی ضرورت ہوتی ہے۔ اس ضمن میں جن دستاویزوں کی ضرورت ہوتی ہے وہ ہیں Invioce کی تصدیق شدہ نقل، جہاز کے مال کی بلٹی، (Bil of Lading) پیکنگ لسٹ، بیمہ پالیسی، اساسی سرٹیفکیٹ (Certificate of Orgin) اور ضمانت نامہ ایکسپورٹر ان دستاویزات کو اپنے بینک کے ذریعے اس ہدایت کے ساتھ روانہ کرتا ہے کہ وہ ان دستاویزات کو درآمدکار کو اس سے زرمبادلہ بل کی منظوری لے کر حوالے کر دے۔ زرمبادلہ کا بل ایک دستاویز ہے جو برآمدکار کے ذریعہ بینک کو مذکورہ دستاویزات کے ساتھ بھیجا جاتا ہے۔ رقم کی وصولیابی کے مقصد سے بینک میں متعلقہ دستاویزات جمع کرنے کو دستاویزات کا سکارنا (Negiation of Documents) کہتے ہیں۔

© NCERT not to be republished

ہنڈی (Bill of Exchange) ایک مقررہ رقم کی ادائیگی کا برآمد کار کے لیے یا جس کو حکم دیا جائے یا کسی خاص شخص کو یا حامل دستاویز کے لیے ایک حکم نامہ ہے۔ یہ دو طرح کا ہوسکتا ہے: دستاویز بمقابلہ نظر (Documents Against sight) نظری خاکہ (Sight Draft) یا دستاویز مقابلہ منظوری (Document apoint acceptance) میعاد ادائیگی کا (Usance Draft) نظری خاکہ صورت میں دستاویزات رقم کی ادائیگی کے بدلے ہی امپورٹر کے حوالے کر دیے جاتے ہیں جس وقت کہ جس کی امپورٹر نظری خاکہ پر دستخط کرنے کے لئے آمادہ ہوتا ہے اسی وقت متعلقہ دستاویزات اس کے حوالے کر دیے جاتے ہیں۔ دوسری ان میعادِ ادائیگی خاکے کی صورت میں امپورٹر کو دستاویزات کی سپردگی زر مبادلہ بل کی منظوری کے بدلے کی جاتی ہے جس میں رقم کی ادائیگی مقررہ مدت کے اختتام پر ہی کی جاتی ہے۔

جیسے تین ماہ ہنڈی کی صولی پر امپورٹر نظری خاکہ کی صورت میں رقم سے دست بردار ہوجاتا ہے یا پھر میعاد ادائیگی خانے کو اپنی منظوری دیتا ہے۔ کہ زر مبادلہ بل کی ادائیگی اس کی واجب الادا رقم چکانے پر کی جائے گی۔ ایکسپورٹر کا بینک، امپورٹر کے بینک سے رقم وصول کرتا ہے۔ اور ایکسپورٹر کے کھاتے کو کریڈٹ کر دیتا ہے۔

ایکسپورٹر کو بہر حال رقم کا اس وقت تک انتظار نہیں کرنا پڑتا جب تک درآمدکار کے ذریعے اس کی ادائیگی نہ ہوجائے ایکسپورٹر دستاویزات جمع کر کے تلافی نامہ (Indemnity letter) پر دستخط کر کے اپنے بینک سے فوری طور پر رقم وصولی کرسکتا ہے۔ تلافی نامہ پر دستخط کر کے ایکسپورٹر بینک کو یقین دلاتا ہے کہ درآمدکار سے رقم کی عدم ادائیگی کی صورت میں وہ اسے بمع سود کے اس کی تلافی کر دے گا۔

ایکسپورٹ کی رقم کی وصولیابی کے بعد برآمدکار کو ادائیگی کا بینک سرٹیفکیٹ حاصل کرنا پڑتا ہے۔ ادائیگی کا بینک سرٹیفکیٹ (Bank Certificat of payment) ایک تصدیق نامہ ہے کہ مذکورہ ایکسپورٹ سے متعلق ضروری دستاویزات (بشمول زر مبادلہ بل) لیے گئے ہیں (یعنی انہیں امپورٹر کو ادائیگی کے لئے پیش کیا جا چکا ہے۔) اور زر مبادلہ کنٹرول قوانین (Exchang control agentation) کے مطابق رقم کی وصولیابی ہوچکی ہے۔

11.3.2 درآمد کا طریق کار

درآمد تجارت (Import trade) سے مراد ہے کسی دوسرے ملک سے اشیا کا خریدنا۔ درآمد کا طریق کار ملک بہ ملک مختلف اور ہر ملک کی درآمد اور کسٹم سے متعلق پالیسوں اور دیگر قانونی ضابطوں پر مبنی ہوتا ہے۔ ذیل کی عبارتوں میں ہندوستانی علاقے میں اشیا منگانے کے لئے ایک مثالی درآمدی سودے سے متعلق کیے جانے والے مختلف اقدام سے بحث کی گئی ہے۔

(i) تجارتی پوچھ تاچھ: پہلا کام جو کسی درآمداتی فرم کو کرنا ہوتا ہے، یہ ہے کہ وہ ان ملکوں اور فرموں سے متعلق معلومات اکٹھا کرے جو اس پہلے کو برآمد کرتی ہیں۔ درآمدکار یہ معلومات تجارتی ڈائریکٹریوں اور رہا تجارتی اداروں اور تنظیموں سے حاصل کرسکتا ہے۔ اس سے برآمد کرنے والے ملک اور فرموں کی نشاندہی ہوجانے کے بعد امپورٹنگ فرم ایکسپورٹ فرم تک کسی تجارتی پوچھ تاچھ (Trade Enquiry) کی مدد سے رسائی حاصل کرتی ہے۔ تاکہ ان کی برآمداتی قیمتوں اور برآمد سے متعلق شرائط کے بارے میں معلومات حاصل کرسکیں۔ تجارتی پوچھ تاچھ

ایک تحریری عرضداشت ہے جو کسی درآمدی فرم کے ذریعے کی جاتی ہے کہ برآمدکار انہیں قیمت اور مختلف شرائط وضوابط سے متعلق اطلاعات فراہم کرے جن پر موخرالذکر (یعنی ایکسپورٹر) اشیا کے برآمد پر آمادہ ہو۔

تجارتی پوچھ تاچھ کے بعد برآمداتی نرخ نامہ تیار کرتا ہے اور اسے درآمدکار کے پاس بھیجتا ہے یہ نرخ (Quotation) شرح نرخ نامہ (Invoice) کہلاتی ہے۔ شرح نرخ نامہ کا خاکہ (Proforma Invoice) ایک ایسی دستاویز ہے جس میں برآمد کی جانے والی اشیا کی کوالٹی، گریڈ، ڈیزائن، سائز وزن اور قیمت سے متعلق تفصیلات درج ہوتی ہیں نیز وہ تمام شرائط وضوابط بھی جن پر سامان برآمد کیا جائے گا۔

(ii) امپورٹ لائسنس کا حصول: بہت سی اشیا ایسی ہیں جنھیں بآسانی درآمد کیا جاسکتا ہے جب کہ کچھ دوسری اشیا کے لیے لائسنس کی ضرورت ہوتی ہے۔ امپورٹر کو مروجہ ایکسپورٹ امپورٹ پالیسی(IXIM) سے رجوع کرنا پتا ہے۔ یہ جاننے کے لئے کہ جن اشیا کو وہ امپورٹ کرنا چاہتا ہے یا چاہتی ہے کیا ان کے لیے امپورٹ لائسنس کی ضرورت ہے۔ اس صورت میں کہ اشیا کو صرف لائسنس کی بنیاد پر ہی امپورٹ کیا جاسکتا ہے، درآمدکار کو امپورٹ لائسنس حاصل کرنا لازمی ہوتا ہے۔ ہندوستان میں ہر امپورٹر نیز ایکسپورٹر کے لیے یہ قانون ضروری ہے کہ وہ ڈائریکٹریٹ جنرل فارن ٹریڈ (DGFT) میں یارییجنل امپورٹ ایکسپورٹ لائسنس اتھارٹی کے یہاں رجسٹریشن کرائے اور امپورٹ ایکسپورٹ کوڈ نمبر حاصل کرے (IEC) متعدد امپورٹ دستاویزوں میں اس کوڈ نمبر کی ضرورت پیش آتی ہے۔

(iii) غیر ملکی زرمبادلہ کا حصول: درآمدی سودے کے ضمن میں کیونکہ سپلائر (مال رساں) کسی غیر ملک میں رہ رہا ہوتا ہے اس لیے وہ ادائیگیوں کے لیے غیر ملکی سکہ رائج الوقت (کرنسی) کا مطالبہ کرتا ہے/کرتی ہے۔ غیر ملکی کرنسی میں ادائیگی کا مطلب ہے کہ ہندستانی کرنسی کا غیر ملکی کرنسی میں مبادلہ کیا جائے۔ ہندوستان میں تمام غیر ملکی زر مبادلہ سودے ریزروبینک آف انڈیا (RBI) کے ایکسچینج کنٹرول ڈیپارٹمنٹ کے ذریعے ہی طے کیے جاتے ہیں۔ مروجہ قوانین کی رو سے ہر درآمدکار کو غیر ملکی زرمبادلہ کی منظوری حاصل کرنا لازمی قرار دیا گیا ہے۔ غیر ملکی زرمبادلہ کے لیے یہ منظوری حاصل کرنے کے لیے امپورٹر کو RBI سے منظور شدہ کسی بینک میں درخواست دینی پڑتی ہے۔ ایکسچینج کنٹرول ایکٹ(Exchange Control Act) کے ضابطوں کے مطابق یہ درخواست مجوزہ فارم پر امپورٹ لائسنس کے ساتھ دینی ہوتی ہے۔ درخواست فارم کی مناسب جانچ پڑتال کے بعد بینک درآمدی سودے کے لیے ضروری غیر ملکی زرمبادلہ کی منظوری دیتا ہے۔

(iv) آرڈر دینا یا انڈینٹ: امپورٹ لائسنس حاصل ہوجانے کے بعد امپورٹر، ایکسپورٹر کو مخصوص اشیا کی سپلائی کے لے امپورٹ آرڈر یا انڈینٹ دیتا ہے۔ امپورٹ آرڈر میں قیمت تعداد، مقدار، سائز، گریڈ اور آرڈر دی گئی اشیا سے متعلق کوالٹی وغیرہ کی تفصیلات درج ہوتی ہیں۔ مزید یہ کہ اس میں پیکنگ، شیپنگ، مال بردار جہاز کی بندرگاہوں اور جائے وقوع حوالگی گوشوارہ(Delivery Schedule) بیمہ اور ادائیگی کے طریقے سے متعلق اطلاعات درج ہوتی ہیں۔ امپورٹ آرڈر کا مسودہ بہت دھیان سے تیار کیا جانا چاہیے تاکہ امپورٹر اور ایکسپورٹر کے درمیان کسی بھی قسم کی غلط فہمی یا ابہام اور اس کے نتیجے میں ہونے والے تصادم سے بچا جاسکے۔

© NCERT not to be republished

برآمدات کے تعلق سے کن اہم دستاویزات کی ضرورت ہوتی ہے

A. سامان سے متعلق دستاویزات

ایکسپورٹ اِن وائس: ایکسپورٹ اِن وائس فروخت کار کا ایک بل ہوتا ہے جس میں سامان کی فہرست اور اس کے متعلق مزید تفصیل جیسے سامان کی تعداد، مقدار، قیمت، پیکٹوں کی تعداد، پیکنگ پر نشانات، بندرگاہ کا نام جہاں مال بھیجا گیا ہے، جہاز کا نام، جہازی بلٹی کا نمبر، سپردگی سے متعلق شرائط اور ادائیگی وغیرہ مذکور ہوتے ہیں۔

پیکنگ فہرست: پیکنگ فہرست پٹیوں یا گانٹھوں کی تعداد اور ان میں رکھے گئے مال کی تفصیل ہوتی ہے۔ اس سے برآمد کیے گئے مال کی نوعیت اور تفصیل ہوتی ہے۔

سرٹیفکیٹ آف اوریجن یعنی جائے پیداوار کی سند: یہ وہ سرٹیفکیٹ ہے جو یہ بتاتا ہے کہ مال کی پیداوار کس ملک میں ہوئی ہے۔ اس سرٹیفکیٹ سے مال درآمد کرنے والے کو پیشگی طور پر مقرر ملکوں میں پیداواری اشیا پر ٹیکس میں چھوٹ یا پھر دیگر سہولتیں جیسے کوٹا پابندی کا لاگو ہونا وغیرہ حاصل ہوجاتی ہیں۔ جب کچھ چنے ہوئے بیرونی ملکوں سے کچھ خاص اشیا پر پابندی ہو تب بھی اس سرٹیفکیٹ کی ضرورت ہوتی ہے کیونکہ اگر مال پابندی لگے ملکوں میں تیار/ پیدا نہیں ہوا ہے تبھی ان کو درآمداتی ملک میں جانے دیا جائے گا۔

معائنہ سرٹیفکیٹ (Certificate of Inspection): پیداوار یا مال کی کوالٹی اور معیار طے کرنے کے لیے سرکار نے کچھ پیداواروں یا مصنوعات کا کسی منظور شدہ ایجنسی کے ذریعہ معائنہ لازمی کردیا ہے۔ ای آئی سی آئی (ایکسپورٹ انسپیکشن کونسل آف انڈیا) ایک ایسی ہی ایجنسی ہے جو اس طرح کا معائنہ کرتی ہے اور اس بات کا سرٹیفکیٹ جاری کرتی ہے کہ بھیجے گئے مال کے برآمداتی معیار کے ایکسپورٹ کی جانچ کوالٹی کنٹرول اینڈ انسپیکشن ایکٹ 1963 کے تحت کرلی گئی ہے اور یہ اس پر لاگو کوالٹی کنٹرول اور انسپیکشن کی شرطوں کو پورا کرتا ہے اور یہ برآمد کرنے کے لائق ہے۔ سرٹیفکیٹ کو کچھ ملکوں نے درآمداتی اشیا کے لیے لازمی کردیا ہے۔

B. جہاز لدان سے متعلق دستاویزات

میٹ رسید (Mate's Receipt): یہ رسید جہاز کے کمانڈنگ آفیسر کے ذریعہ مال کے لدان کے بعد برآمد کرنے والے کو دی جاتی ہے۔ اس رسید میں جہاز کا نام، برتھ، مال بھیجنے کی تاریخ، پیکجوں کی تفصیل، نشان اور تعداد، جہاز پر مال کی وصولی کے وقت مال کی کیفیت وغیرہ لکھی جاتی ہے۔ جہازی کمپنی اس وقت تک جہازی بلٹی جاری نہیں کرتی جب کہ یہ میٹ رسید حاصل نہیں کرلیتی۔

جہازی بل (Shipping Bill): سب سے اہم دستاویز ہوتی ہے۔ اس کی بنیاد پر کسٹم آفس ایکسپورٹ کی اجازت عطا کرتا ہے۔ جہازی بل میں ایکسپورٹ کیے جارہے مال کی تفصیل، جہاز کا نام، بندرگاہ جس پر مال اتارا جاتا ہے، آخری منزل، ایکسپورٹر کا نام اور پتہ وغیرہ ہوتا ہے۔

© NCERT not to be republished

جہازی بلٹی: یہ ایک ایسی دستاویز ہے جو جہازی کمپنی کے ذریعہ جاری شدہ جہاز پر مال کی وصولی کی رسید ہے اور ساتھ ہی مقصود بندرگاہ تک سامان لے جانے کا عہد بھی۔ یہ مال کی ملکیت کی ایک دستاویز بھی ہے۔ اسی لیے یہ بیچان اور سپردگی کے ذریعہ آزادانہ طور پر قابل انتقال ہے۔

ایئروے بل(Airway Bill): جہازی بلٹی کی طرح ایئروے بل بھی ایک دستاویز ہے جو ایئرلائن کمپنی کی ہوائی جہاز پر مال کی وصولی کی باقاعدہ رسید ہوتی ہے اور جس میں وہ آخری ہوائی اڈّے (منزل مقصود) تک مال لے جانے کا عہد بھی ہوتا ہے۔ یہ بھی مال پر مالکانہ حق کی ایک دستاویز ہے اور یہ بیچان اور سپردگی کے ذریعہ آزادانہ طور پر قابل انتقال ہے۔

بحری بیمہ پالیسی(Marine insurance policy): یہ ایک بیمہ معاہدہ کا سرٹیفکیٹ ہے جس میں بیمہ کمپنی پریمیم کی ادائیگی کے بدلے کسی بحری جوکھم سے نقصان کی تلافی کا عہد کرتی ہے۔

گاڑی ٹکٹ(Cart Ticket): اسے گاڑی جٹ یا گیٹ پاس بھی کہتے ہیں۔ اسے ایکسپورٹر تیار کرتا ہے اور اس میں ایکسپورٹ سامان کا تفصیلی بیان ہوتا ہے جیسے کہ مال بھیجنے والے کا نام، پیکیجوں کی تعداد، جہازی بل کا نمبر، مقصود بندرگاہ اور مال ڈھونے والی گاڑی کا نمبر۔

C. ادائیگی سے متعلق دستاویز

ساکھ خط یا لیٹر آف کریڈٹ: کریڈٹ لیٹر درآمد کرنے والے کے بینک کے ذریعہ دی جانے والی گارنٹی ہے جس میں وہ ایکسپورٹر کے بینک کو ایک متعین رقم تک کے ایکسپورٹ بل کی ادائیگی کی گارنٹی دیتا ہے۔ یہ بین الاقوامی سودوں کے نپٹان کے لیے ادائیگی کا سب سے مناسب اور محفوظ ذریعہ ہے۔

بل آف ایکسچینج (Bill of Exchange)

یہ ایک تحریری دستاویز ہوتی ہے جس میں اس کو جاری کرنے والا دوسرے فریق کو ایک متعین رقم ایک طے شدہ شخص یا اس دستاویز کے حامل کو ادائیگی کا حکم دیتا ہے۔ ایکسپورٹ امپورٹ لین دین کے حوالہ سے بل آف ایکسچینج ایکسپورٹر کے ذریعے امپورٹر پر لکھا جاتا ہے جس میں امپورٹر ایک طے شدہ شخص یا اس کے حامل کو ایک طے شدہ رقم کی ادائیگی کے لیے کہتا ہے۔ ایکسپورٹ کیے گئے مال پر مالکانہ حق دینے والی دستاویز امپورٹر کو صرف اس صورت میں ہی سونپی جاتی ہے جب کہ وہ بل میں دیے گئے حکم قبول کرلیتا ہے۔

بینک کا ادائیگی سے متعلق سرٹیفکیٹ: سرٹیفکیٹ یہ تصدیق کرتا ہے کہ ایک طے شدہ ایکسپورٹ سامان سے متعلق دستاویزات (مع بل آف ایکسچینج) کو شروع کر دیا گیا (یعنی ادائیگی کے لیے امپورٹر کے سامنے پیش کرایا گیا ہے) اور ادائیگی، ایکسچینج کنٹرول ضابطوں کے مطابق وصول ہوگئی ہے۔

© NCERT not to be republished

(v) ساکھ نامہ کا حصول: اگر امپورٹر اور سمندر پار سامان رساں (Overseas supplier) کے درمیان ادائیگی کی شرائط پر رضامندی ہو جاتی ہے، تو پھر درآمد کار کو اپنے بینک سے قرض نامہ (Letter of Credit) حاصل کرنا ہوتا ہے اور پھر اسے سمندر پار سامان رساں کو بھیجنا ہوتا ہے جیسا کہ پہلے بتایا گیا ہے کہ ساکھ نامہ ایک ضمانت نامہ (Guarantee) ہے جسے امپورٹر کے بینک کے ذریعے جاری کیا جاتا ہے جس میں ایکسپورٹر کے بینک کو ایکسپورٹ بلوں کی ادائیگی کے لیے رقم کی ادائیگی کرنے کی بات ہوتی ہے۔ قرض نامہ (Letter of Credit) بین الاقوامی سودوں کا حساب چکانے کے لیے ادائیگی کے لیے اختیار کیے جانے والا سب سے زیادہ مناسب اور محفوظ طریقہ ہے ایکسپورٹر چاہتا ہے کہ یہ دستاویز لازمی طور پر ہو کیونکہ اس کے سبب عدم ادائیگی کا کوئی خطرہ نہیں رہتا۔

(vi) مالیات کی فراہمی: درآمد کار کو اشیا کی بندرگاہ پر پہنچ جانے کے بعد ایکسپورٹر کو رقم ادا کرنے کے لیے پہلے سے کچھ انتظامات کر لینے چاہئیں۔ درآمدات (امپورٹس) کے لیے سرمائے کی پہلے سے منصوبہ بندی ضروری ہے۔ تاکہ ادائیگی کی ضرورت سے بندرگاہ پر غیر بے باق (Uncleared) درآمد شدہ اشیا پر ہونے والے بڑے ہرجانے سے بچا جا سکے۔

(vii) جہازی ہدایت کی رسید: باربردار جہاز پر اشیا لادے جانے کے بعد سمندر پار سامان رساں امپورٹر کو جہازی ہدایت کی رسید (Shippment Adivce) بھیجتا ہے Shippment Advice میں اشیا کے جہاز پر لادے جانے سے متعلق اطلاعات درج ہوتی ہیں۔ Shippment Advice میں فراہم کردہ اطلاعات میں Invoice نمبر Bill of Lading Airway Bill, نمبر اور تاریخ، باربردار جہاز کا نام اور تاریخ ایکسپورٹ کی بندرگاہ اشیا کی کیفیت وار تعداد و مقدار اور بحری جہاز پر روانگی کی تاریخ وغیرہ تفصیلات شامل ہوتی ہیں۔

(viii) درآمدی دستاویزات کی تکمیل سبکدوشی: اشیا کو جہاز پر لادے جانے کے بعد سمندر پار سامان رساں (سپلائر) معاہدہ کی شرائط اور ساکھ نامہ (Letter of Credit) کے مطابق ضروری دستاویزات کا ایک سیٹ تیار کرتا ہے۔ اور اسے اپنے بینک کے حوالے کر دیتا ہے۔ تاکہ وہ ان دستاویزات کو ساکھ نامہ کی تفصیلات کے مطابق امپورٹ کو مزید منتقلی اور کارروائی کے لیے آگے بڑھا دے۔ دستاویزات کے اس سیٹ میں عام طور پر ہنڈی (Bill of Exchange)، تجارتی نرخ نامہ (Commercial Invoice) مال بردار جہاز کی بلٹی (Bill of Lading) ہوائی بل (Airway bill) پیکنگ لسٹ، اساسی سرٹیفکیٹ بحری بیمہ پالیسی وغیرہ شامل ہوتے ہیں۔

مذکورہ دستاویزات کے ساتھ شامل زرمبادلہ بل کو دستاویزی زرمبادلہ بل (Documentary bill of Exchange) کہا جاتا ہے۔ برآمدی طریق کار کے ضمن میں جیسا کہ پہلے بتایا گیا ہے کہ دستاویز زرمبادلہ بل دو طرح کا ہوتا ہے: دستاویز بمقابلہ ادائیگی نظری خاکہ (Sight Draft) یا دستاویز مقابلہ منظوری (Document apoints Acceptance) میعاد ادائیگی خاکہ (Usance Draft) نظری خاکے (Sigth Drafts) کی صورت میں دستاویزات رقم کی ادائیگی کے بدلے ہی درآمد کار کے حوالے کردیے جاتے ہیں لیکن میعاد ادائیگی خاکہ (Usance Draft) کی صورت میں درآمد کار کو دستاویزات زرمبادلہ بل کی

© NCERT not to be republished

منظوری کے بدلے حوالے کیے جاتے ہیں۔ دستاویزات کے حوالے کیے جانے کے مقصد سے زرمبادلہ بل کی منظوری کو درآمدی دستاویزات کی تکمیل یا سبکدوشی کہا جاتا ہے۔ دستاویزات کی تکمیل/ سبکدوشی کا یہ عمل (Retirement) جب مکمل ہوجاتا ہے تو بینک درآمدی دستاویزات کو درآمد کار کے حوالے کردیتا ہے۔

(ix) اشیا کی آمد: معاہدہ کے مطابق سمندر پار سامان فراہم کنندہ (Overseas Supplier) کے ذریعے اشیا کو جہاز پر لاد دیا جاتا ہے۔ مال بردار جہاز (بحری یا ہوائی) کا نگراں (انچارج) شخص، گودی یا ہوائی ادے پر انچارج جو افسر کو درآمدی ملک میں اشیا کی آمد سے متعلق اطلاع دیتا ہے۔ وہ ایک دستاویز فراہم کرتا ہے۔ جسے Import general manifest درآمدی مال کی عمومی فہرست کہا جاتا ہے۔ Import general manifest ایک ایسی دستاویز ہے جس میں درآمد اشیا کی تفصیلات درج ہوتی ہیں۔ یہی وہ دستاویز ہے جس کی بنیاد پر Cargo سے مال چھڑایا جاتا ہے۔

(x) کسٹم کا پروانہ راہ داری اور اشیا کا چھڑانا: ہندوستان میں درآمد تمام مال کو ہندوستانی سرحد میں داخل ہونے کے بعد کسٹم کی رکاوٹوں کو دور کرنے کے مرحلے سے گزرنا پڑتا ہے۔ کسٹم کا پروانہ راہ داری کسی حد تک ایک پیچیدہ (Custom Clearance) عمل ہے اور اس کے لیے بہت سی کارروائیاں انجام دینی پڑتی ہیں اسی لئے مشورہ دیا جاتا ہے کہ امپورٹرس C & F ایجنٹس کا تقرر کریں جو اس طرح کی کارروائیوں کے انجام دینے میں بڑے ماہر ہوتے ہیں اور کسٹم سے مال کے پروانہ راہ داری حاصل کرنے میں اہم رول ادا کرتے ہیں۔

سب سے پہلے درآمدکار کو حوالگی حکم نامہ حاصل کرنا ہوتا ہے جسے دوسرے لفظوں میں حوالگی کی منتقلی کہا جاتا ہے۔ عام طور پر جب مال بردار جہاز بندرگاہ پر پہنچتا ہے تو امپورٹر مال جہاز کی بلٹی (Bill of lading) کی پشت پر منتقلی (Endorement) حاصل کرتا ہے۔ یہ Endorement متعلقہ شپنگ کمپنی کے ذریعے کی جاتی ہے۔ بعض صورتوں میں بل کو Endorse کرنے کے بجائے شپنگ کمپنی حوالگی حکم نامہ (Deleveiry order) جاری کرتی ہے تو اس حکم نامہ سے امپورٹر اشیا کی حوالگی کا حقدار ہوتا ہے۔ اشیا کی تحویل سے قبل بلاشبہ امپورٹر کو پہلے مال بھاڑے کے اخراجات (Freight) (اگر ایکسپورٹر کے ذریعے انھیں ادا نہ کیا گیا ہو) ادا کرنے پڑتے ہیں۔

درآمدکار کو گودی (Dock) کے واجبات کی بھی ادائیگی کرنی پڑتی ہے اور Port trust dues receipt حاصل کرنی ہوتی ہے۔ اس کے لیے امپورٹر landing and Shipping Dues office میں پُر کیے گئے فارم کی دو نقلیں جمع کرنی ہوتی ہیں جسے درخواست برائے درآمد (Application to import) کہا جاتا ہے۔ Dock, landing and Shipping dues office افسران کی خدمات کے لیے چارج لگاتا ہے۔ جسے Dock charges درآمدکار کے ذریعہ ہی ادا کیا جاتا ہے۔

© NCERT not to be republished

درآمداتی لین دین میں استعمال ہونے والی اہم دستاویزات
(Major Documents used in an import Transaction)

تجارتی پوچھ تاچھ(Trade enquiry): یہ درآمد کرنے والی کمپنی کی طرف برآمد کرنے والے کے لیے ایک تحریری درخواست ہوتی ہے جس میں برآمد کرنے والے کے ذریعہ برآمداتی اشیا کی قیمت اور مختلف شرائط کی معلومات دینے کو کہا جاتا ہے۔

پروفارما انوائس (پروفارما بیجک): یہ وہ دستاویز ہے جس میں برآمداتی مال کی قیمت، معیار، گریڈ، ڈیزائن، پیمائش، وزن اور برآمد کی شرائط کا تفصیل سے ذکر ہوتا ہے۔

امپورٹ آرڈر یا انڈینٹ: یہ ایک ایسی دستاویز ہے جس میں خریدار یا درآمد کرنے والا شخص اپنے مطلوب سامان کو سپلائی کرنے کا آرڈر برآمد کرنے والے کو بھیجتا ہے۔ آرڈر یا انڈینٹ میں، سامان کی مقدار/ تعداد، قیمت، سامان بھیجنے کا طریقہ، پیکنگ کی نوعیت اور ادائیگی کے طریقہ کی معلومات شامل ہوتی ہیں۔

ساکھ خط (لیٹر آف کریڈٹ): اس دستاویز میں درآمد کرنے والے کے بینک کے ذریعہ برآمد کرنے والے کے بینک کو ایک طے شدہ رقم کی ادائیگی کی ضمانت (گارنٹی) شامل ہوتی ہے۔ اسے درآمد کرنے والے کا بینک، برآمد کرنے والے بینک کو اشیا کی برآمد کے بدلے میں جاری کرتا ہے۔

مال بھیجنے کی اطلاع(Shipment Advice): اس دستاویز میں مال برآمد کرنے والا مال درآمد کرنے والے کو مال بھیجنے کی اطلاع دیتا ہے اور بتاتا ہے کہ مال کا لدان کر دیا گیا ہے۔ اس دستاویز میں بیجک نمبر، جہازی بلٹی/ ہوائی جہاز بل نمبر، تاریخ، جہاز کا نام مع تاریخ، بندرگاہ کا نام، سامان اور سامان کی مقدار اور جہاز کے چلنے کی تاریخ درج ہوتی ہے۔

جہازی بلٹی: یہ جہاز کے آفیسر کے ذریعہ تیار کردہ اور دستخط کردہ دستاویز ہے جس میں وہ مال کی جہاز پر وصولی کو قبول کرتا ہے۔ اس میں مال کو متعینہ بندرگاہ تک لے جانے سے متعلق شرائط دی گئی ہوتی ہیں۔

ایئر وے بل(Airway Bill): جہازی بلٹی کی طرح ایئر وے بل بھی ایک دستاویز ہے جس میں کوئی ایئر لائن یا شپنگ کمپنی سامان اور اس کے جہاز پر لدان سے متعلق سرکاری رسید عطا کرتی ہے اور سامان کو منزل مقصود بندرگاہ یا ہوائی اڈّے تک پہنچانے کی ذمہ داری لیتی ہے۔ یہ سامان کی ملکیت کی بھی ایک دستاویز ہوتی ہے اور آزادانہ طور پر بیچان اور سپردگی کے ذریعہ قابل انتقال ہے۔

داخلہ بل(Bill of Entry): داخلہ بل ایک فارم ہے جسے کسٹم آفس درآمد کرنے والے کو مہیا کراتا ہے۔ اسے درآمد

کرنے والا سامان وصول کرنے کے وقت پُر کرتا ہے۔ اس کی تین کاپیاں ہوتی ہیں جو بھرنے کے بعد کسٹم آفس میں جمع کی جاتی ہیں۔ اس بل میں، درآمد کرنے والے کا نام اور پتہ، جہاز کا نام، پیکیجوں کی تعداد، پیکیجوں کے نشان، سامان کی تفصیل، مقدار اور قدر، برآمد کرنے والے کا نام اور پتہ، مقصود بندرگاہ اور قابل ادائیگی کسٹم ڈیوٹی وغیرہ لکھی جاتی ہیں۔

بل آف ایکسچینج: یہ ایک تحریری دستاویز ہے جس میں ایشو کرنے والا شخص دوسری پارٹی کو ہدایت دیتا ہے کہ وہ ایک مقررہ رقم کسی تیسری پارٹی یا حامل دستاویز کو ادا کرے۔ ایکسپورٹ-امپورٹ لین دین کے حوالے سے ایکسپورٹ کیے گئے مال پر مالکانہ حق دینے والی دستاویزات کو صرف اسی حالت میں ایکسپورٹ کرنے والے کو سونپا جائے گا جب وہ بل میں دیے گئے حکم کو قبول کرے۔

سائٹ ڈرافٹ: یہ بل آف ایکسچینج کی وہ قسم ہے جس میں دستاویز کو جاری کرنے والا شخص بینک کو یہ ہدایت دیتا ہے کہ وہ ادائیگی کے بدلے متعلقہ دستاویزات امپورٹر کو دے دے۔

مدتی ڈرافٹ: یہ بل آف ایکسچینج کی وہ قسم ہے جس میں بل جاری کرنے والا شخص بینک کو یہ ہدایت دیتا ہے کہ وہ صرف بل آف ایکسچینج کی قبولیت کے بدلے میں متعلقہ دستاویزات درآمد کرنے والے (امپورٹر) کے حوالے کرے۔

درآمدی مال کی فہرست: یہ وہ دستاویز ہے جس میں درآمد شدہ مال کی تفصیلی جانکاری دی جاتی ہے۔ اسی کی بنیاد پر مال کو جہاز سے اتروایا جاتا ہے۔

ڈاک چالان (Dock Challan): ڈاک چارجز اس وقت ادا کیے جاتے ہیں جب کسٹم کی تمام کارروائی پوری ہو جاتی ہے۔ ڈاک چارجز کی ادائیگی کے وقت، امپورٹر یا اس کا کوئی نکاسی ایجنٹ ڈاک خرچ کی رقم ایک چالان یا فارم میں دکھاتا ہے جسے ڈاک چالان کہا جاتا ہے۔

کی ادائیگی کے بعد درخواست کی ایک نقل امپورٹر کو رسید دے دی جاتی ہے۔ اس رسید کو بندرگاہ کے سارے واجبات کی رسید Post trust dues receipt کہا جاتا ہے۔

درآمد کار پھر کسٹم کی درآمدی محصول (Import duty) کا حساب لگانے کے لیے ایک فارم (Bill of Entry) پُر کرتا ہے۔ پھر ایک تشخیص کار (appraiser) دستاویزات کو دھیان سے جانچتا ہے۔ اور جانچ پڑتال کئے جانے کا حکم نامہ دیتا ہے۔ امپورٹر تشخیص کار کے ذریعے تیار کی گئی اس دستاویز کو حاصل کرتا ہے اور اگر ضروری ہو تو محصول (Duty) ادا کرتا ہے۔

درآمدی محصول (Import Duty) کی ادائیگی کے بعد Dock سپرینٹنڈینٹ کو داخلہ کا بل (Bill of Entry) پیش کیا جانا ضروری ہوتا ہے۔ اسے سپرینٹنڈینٹ کے ذریعے نقصان زر (Marked) کیا جاتا ہے اور ایک ممتحن (Examiner) سے درآمد شدہ مال کی باقاعدہ جانچ کے لیے کہا جاتا ہے۔ جانچ کنندہ داخلے کے بل (Bill of Entry) پر اپنی رپورٹ دیتا ہے امپورٹر یا اس کا ایجنٹ Bill of entry کو بندرگاہ افسران (Port authority) کے سامنے پیش کرتا ہے۔ ضروری اخراجات حاصل کرنے کے بعد بندرگاہ کا محکمہ اشیا چھڑانے کا حکم نامہ (Release Order) جاری کرتا ہے۔

11.4 غیرملکی تجارت کا فروغ: ترغیبات اور تنظیمی اعانت

ملک میں کاروباری فرموں کے لئے ان کی برآمدات کی مسابقتوں کو بہتر بنانے کے لئے متعدد مراعات اور اسکیمیں مقبول ہیں۔ وقتاً فوقتاً حکومت نے بھی بہت سی تنظیمیں قائم کی ہیں۔ جو بین الاقوامی کاروبار میں لگی فرموں کو بنیادی خدمات پر مشتمل تعاون اور مارکیٹ سے متعلق اعانت فراہم کرتی ہیں۔ غیرملکی تجارت کے فروغ سے متعلق کچھ خاص خاص اسکیموں اور تنظیموں کے بارے میں ذیل کے حصوں میں بحث کی گئی ہے۔

11.4.1 غیرملکی تجارت کا فروغ۔ اقدامات اور اسکیمیں

حکومت اپنی برآمد۔ درآمد پالیسی (EXIM) میں کاروباری فرموں کے لئے موجود تجارتی فروغ کی مختلف اسکیموں اور طریقوں کی تفصیلات کا اعلان کرتی رہتی ہے۔ تاکہ برآمد درآمد کاروبار کے لئے سہولیات بہم پہنچائے۔ تجارت کے فروغ کے کچھ خاص طریقے (خاص طور پر ایکسپورٹ سے متعلق) جو آج کل رائج ہیں، درج ذیل ہیں:

(i) **محصول واپسی اسکیم:** برآمد کے لئے تیار کی گئی اشیا کیونکہ گھریلو طور پر استعمال نہیں ہوتیں۔ اس لئے ان پر مختلف قسم کے محصولات (Excuse & Custom Duty) لاگو نہیں ہوتے۔ برآمداتی اشیا پر ادا کیے گئے اس قسم کے محصولات کو متعلقہ افسران کے ذریعے برآمدکاروں کو ان اشیا کی برآمد کا ثبوت رتصدیق نامہ پیش کرکے واپس کردیے جاتے ہیں۔ محصولات کی یہ باز ادائیگی محصولات واپسی ادائیگی (Duty Drawback) کہلاتی ہے۔ کچھ خاص محصولات کی باز ادائیگیوں میں یہ محصولات شامل ہیں۔ جسے ایکسپورٹ کے لیے بنائی گئی اشیا پر ادا کی گئی آب کاری محصولات کی باز ادائیگی، ایکسپورٹ پیداوار کے لئے امپورٹ کئے گئے خام مال اور مشینوں پر ادا کئے گئے کسٹم محصولاتی باز ادائیگی۔ موخرالذکر (کسٹم محصولات سے متعلق) کو کسٹم کی باز ادائیگی (Custom Drawback) بھی کہا جاتا ہے۔

(ii) **اقرارنامہ اسکیم کے تحت برآمدی پیداوار:** یہ سہولت فرموں کو آب کاری یا ایکسائز اور دیگر محصولات کی ادائیگی کے بغیر اشیا تیار کرنے کا حقدار بناتی ہیں۔ یہ سہولیت حاصل کرنے کی خواہش مند فرموں کو اس کے لیے ایک حلف نامہ یا اقرار نامہ (Bond) دینا پڑتا ہے، کہ وہ اشیا کو ایکسپورٹ کے مقصد سے تیار کر رہی ہیں نیز وہ ان اشیا کو ان کی تیاری پر ایکسپورٹ کریں گی۔

(iii) **سیلز ٹیکس کی ادائیگی سے چھوٹ:** برآمدات کے مقصد سے بنائی گئی اشیا پر فروخت ٹیکس لاگو نہیں ہوتا۔ یہاں تک کہ ایک طویل عرصہ تک برآمداتی کاروبار سے حاصل شدہ آمدنی کو آمدنی ٹیکس (Income tax) کی ادائیگی میں بھی چھوٹ حاصل تھی لیکن اب آمدنی ٹیکس سے چھوٹ کا یہ فائدہ صرف ان اشیاء کے لئے ہے جو صد فیصد برآمد پر مبنی ہوں اور وہ اشیا (Units) جنھیں منتخب سالوں کے لیے (EPZs) Export procesing (SEZs) Special Economic Zones میں تیار کیا گیا ہو۔ آئندہ عبارتوں میں ہم مختصر طور پر ان اشیا سے متعلق بحث کریں گے جنھیں صد فی صد ایکسپورٹ پر مبنی اشیا 100% Export oriented Units

© NCERT not to be republished

(100% FOUs) اور Export (EPZs) Special Processing Zones (SEZs) Economic Zones میں برآمد کے لیے تیار کیا گیا ہو۔

(iv) پیشگی لائسنس اسکیم: یہ ایک ایسی اسکیم ہے جس کے تحت برآمد کار کو برآمداتی اشیا کی پیداوار کے لئے مطلوب گھریلو اور درآمد شدہ اشیا بغیر کسی محصول کے سپلائی کیے جانے کی اجازت ہوتی ہے۔ اس طرح برآمد کار کو برآمدی اشیا کی پیداوار میں استعمال کے لیے درآمد شدہ اشیا پر کسٹم ڈیوٹی ادا کرنے کی ضرورت نہیں ہوتی۔ دونوں قسم کے برآمد کاروں کے لیے پیشگی لائسنس کی سہولت فراہم ہے۔ خواہ وہ باقاعدگی کے ساتھ لگاتار برآمد کرتے ہوں یا وقتی طور پر برآمد کرتے ہوں۔ باقاعدگی کے ساتھ مسلسل برآمد کرنے والے اپنے پیداواری پروگرام کے بدلے میں یہ پیشگی لائسنس حاصل کر سکتے ہیں۔ ان کے علاوہ وقفے وقفے سے برآمد کرنے والی فرمیں بھی مخصوص برآمداتی آرڈروں کے بدلے میں یہ پیشگی لائسنس حاصل کر سکتی ہیں۔

(v) برآمدات کے فروغ کے لیے اشیاء اصل کی اسکیم: اس اسکیم کا بنیادی مقصد برآمدی پیداوار کے لیے اشیا اصل (Capital Goods) کی درآمد کو بڑھاوا دینا ہے۔ یہ اسکیم ایکسپورٹ کو بغیر کسٹم ڈیوٹی یا کم شرح کسٹم ڈیوٹی پر اشیا اصل (Capital Goods) کی درآمد کی اجازت دیتی ہے بشرطیکہ وہ اصل صارف کے احوال (Actual user condition) اور ایکسپورٹ کے خاص قوانین کی تکمیل کرتی ہوں۔ اگر اشیا سازوں (Manufacturers) کے ذریعے مذکورہ شرائط کی تکمیل ہو جاتی ہے۔ تو وہ اشیا اصل (Capital goods) کو درآمدی محصول کی صفر شرح پر یا رعایتی شرح پر درآمد کر سکتے ہیں۔ معاون اشیا ساز اور خدمات بہم پہنچانے والے (Service providers) بھی اس اسکیم کے تحت Capital goods کو درآمد کر سکتے ہیں۔ یہ اسکیم بالخصوص ان صنعتی اکائیوں کے لیے فائدہ مند ہے جو اپنے موجودہ پلانٹ اور مشینری کی جدید کاری اور انھیں اعلیٰ درجے کا بنانے (upgradation) کے خواہش مند ہیں۔ اب خدمات بہم پہنچانے والی فرمیں بھی درآمد کیے جانے والی اشیا کے لیے حاصل کر سکتی ہیں۔ جیسے کہ ایکسپورٹ کے مقصد سے Computer Software Systems جس کی Software Systems کی تیاری کے لیے ضرورت پڑتی ہے۔

(vi) ایکسپورٹ فرموں کو ایکسپورٹ ہاؤس ٹریڈ ہاؤس اور سپر اسٹار ٹریڈ ہاؤس کی منظوری دینے کی اسکیم: مستقل طور پر برآمد کرنے والوں کو ترقی دینے اور بین الاقوامی مارکیٹ میں ان کی پیداوار کو لانے کے لیے تعاون دینے کے مقصد سے حکومت برآمداتی فرموں کا انتخاب کر کے انہیں ایکسپورٹ ہاؤس کا درجہ دیتی ہے۔ کسی فرم کو یہ درجہ اسی وقت دیا جاتا ہے۔ جب کہ اس نے گذشتہ مخصوص برسوں میں اپنی کارکردگی کی مجوزہ اوسط ایکسپورٹ تک رسائی حاصل کی ہو۔ اس طرح کی برآمد کار فرموں کو امپورٹ ایکسپورٹ پالیسی میں درج دیگر شرائط کو بھی پورا کرنا پڑتا ہے۔ ایکسپورٹ کے فروغ کے لیے مطلوب مارکیٹنگ خدمات کا بنیادی ڈھانچہ اور مہارت پیدا کرنے کے لیے مختلف قسم کے ایکسپورٹ ہاؤسز کو منظوری دی گئی ہے۔ ان گھرانوں کو ایکسپورٹ کے فروغ کے لیے فوری طور پر تسلیم کیا گیا ہے۔ ان

© NCERT not to be republished

کے لیے ضروری ہے کہ وہ اعلیٰ ترین پیشہ وارانہ اور موثر ترین ادارے چلائیں اور برآمدات کی ترقی کے ایک اہم ستون کی حیثیت سے سرگرم عمل ہوں۔

(vii) خدمات کی برآمد: برآمدی خدمات کو بڑھانے کے خیال سے مختلف قسم کے خدماتی گھرانوں کومنظوری دی گئی ہے۔ان ہاؤسز کو خدمات بہم پہنچانے والوں کو برآمداتی کارکردگی کی بنیاد پر منظوری دی گئی ہے۔انہیں ان کی برآمداتی کارکردگی کی بنیاد پر: Service Export House international star international اور service house Service export House. کہا جاتا ہے۔

(viii) برآمدی مالیات: مصنوعات کی تیاری میں ایکسپورٹرس کو مالیات کی ضرورت ہوتی ہے۔ مالیات کی ضرورت جہاز پر مال برداری کے بعد بھی ہوتی ہے کیونکہ درآمد کنندہ سے رقم کی وصولیابی میں وقت لگتا ہے۔ لہٰذا دوطرح کی مالیات ہوتی ہیں جنہیں حکومت سے منظور شدہ بینک ایکسپورٹرس کو فراہم کرتے ہیں۔جنھیں ماقبل بار برداری مالیات یا پیکیجنگ قرض اور مابعد بار برداری مالیات (Post Shipment) کے نام سے جانا جاتا ہے۔ Pre shipment finance کی صورت میں برآمدکار کو ایکسپورٹ کے مقصد سے اشیاء کی خریداری یا پیکنگ کے لیے مالیات کی فراہمی کی جاتی ہے۔ مابعد بار برداری جہاز، مالیات کی صورت میں ایکسپورٹر کو مالیات کی فراہمی اس کے ملک میں اشیا کے مال جہاز پر لادے جانے کے بعد قرض کی توسیع کی تاریخ سے کی جاتی ہے۔ برآمدکاروں کو مالیات کی یہ فراہمی سود کی رعایتی شرح پر کی جاتی ہے۔

(ix) برآمد عمل آوری علاقے (ایکسپورٹ پروسیسنگ زون): صنعتی املاک (Industrial Estates) ہیں جو گھریلو محاصل علاقوں (Domestic Traiff Areas) (DTA) سے رہائشی علاقے بنائے جاتے ہیں۔ یہ علاقے عام طور پر بندرگاہوں یا ہوائی اڈوں کے قریب بنائے جاتے ہیں۔ان کا مقصد برآمداتی پیداوار کے لیے کم لاگت پر بین الاقوامی سطح پر مقابلتاً محصول سے بَری ماحول فراہم کرنا ہوتا ہے۔ اس سے EPZs کی پیداوار، کوالٹی اور قیمت دونوں اعتبار سے مسابقتی (Competative) ہوجاتی ہے۔ ہندوستان میں مختلف مقامات پر یہ زون قائم کیے گئے ہیں۔ ان میں شامل ہیں : کنڈلا (گجرات) سانتا کرز (ممبئی) فالٹا (مغربی بنگال) نوئیڈا (اترپردیش) کوچین (کیرالہ) ،چنئی (تامل ناڈو) اور وشاکھاپٹنم (آندھراپردیش)۔

سانتا کرز ،زون خصوصی طور پر الیکٹرانک اشیا اور ہیرے جواہرات کی اشیا (Gem & Jewellery items) کے لیے بنایا گیا ہے۔دیگر تمام EPZs مختلف النوع اشیا سے متعلق ہیں۔حال ہی میں EPZs کو خصوصی اقتصادی زون (Special Economic Zones (SEZs) میں تبدیل کردیا گیا ہے جو Export Processing Zones کی زیادہ ترقی یافتہ شکل ہیں۔

یہ SEZs درآمدی و برآمدی اشیا پر عائد ہونے والے تمام احکام وقوانین سے بَری ہیں۔ سوائے مزدور طبقہ اور بینک کاری (Labour & Banking) کے۔

حکومت نے بھی نجی سرکاری یا مشترکہ شعبہ (Private State or joint Sector) کے ذریعے EPZs کی

ترقی کی اجازت دے دی ہے۔ بین وزارتی کمیٹی (Inter Ministerial Committee) EPZs، پر ممبئی، سورت اور کانچی پورم میں پرائیویٹ EPZs کے قیام کے لیے کی گئی تجاویز کو پہلے منظوری دے چکی ہے۔

(x) صد فیصد برآمد پر مبنی اکائیاں: صد فیصد برآمد پر مبنی اشیا اسکیم کو 1981 کی ابتداء میں شروع کیا گیا۔ یہ اسکیم EPZ اسکیم کی تکمیلی شکل ہے۔ یہ بھی وہی نظام پیداوار اختیار کرتی ہے لیکن ساتھ ہی علاقوں کے لیے زیادہ وسیع انتخاب پیش کرتی ہے ان عوامل کے حوالے سے جیسے خام مال کے ذرائع، خشکی پر سہولیات، ساحل سمندر سے متعلق سہولیات، تکنیکی مہارتوں کی فراہمی، صنعتی بنیادی موجودگی اور پروجیکٹ کے لیے زمین کے زیادہ بڑے علاقے کی ضرورت ہے۔ صد فی صد برآمداتی اکائیوں (EOUs) کو پالیسی کا ایک موزوں خاکہ، کاموں میں لچک اور ترغیبات مہیا کر کے برآمداتی مقاصد کے لیے اضافی پیداواری صلاحیت پیدا کرنے کے مقصد سے قائم کیا گیا ہے۔

11.4.2 تنظیمی تعاون

حکومت ہند نے ملک میں غیر ملکی تجارت کے عمل کو سہولیات بہم پہنچانے کے خیال سے وقتاً فوقتاً مختلف ادارے قائم کیے ہیں۔ ان میں سے کچھ اہم ادارے درج ذیل ہیں۔:

شعبہ کامرس: حکومت ہند کی وزارت کامرس میں شعبہ کامرس ایک چوٹی کی تنظیم ہے۔ جو ملک کی بیرونی تجارت اور اس سے متعلق تمام معاملات کے لیے ذمہ دار ہے۔ یہ معاملات دوسرے ممالک سے تجارتی تعلقات، روابط بڑھانے کی شکل میں ہو سکتے ہیں۔ یا پھر ملکی تجارت، برآمد کے فروغ و ترقی کے طریقے اور ایکسپورٹ پر مبنی کچھ خاص صنعتوں اور اشیاء سے متعلق ضابطوں پر بھی مشتمل ہو سکتے ہیں۔ شعبہ کامرس خاص طور پر غیر ملکی تجارت کے میدان میں اور بالعموم ملک کی درآمد اور برآمد پالیسی سے متعلق پالیسیاں مرتب کرتا ہے۔

فروغ برآمدات کی کونسلیں (ای پی سی): یہ غیر منافع بخش تنظیمیں ہیں جو کمپنی قانون (Companies Act) یا سوسائٹیوں کے رجسٹریشن ایکٹ (Sociaties Registration Act) کے تحت جو بھی صورت ہو قائم کی گئی ہیں۔ برآمدی فروغ کی کاؤنسلوں (Export Promotion concils) کا بنیادی مقصد ان کے اپنے دائرہ اختیار میں آنے والی خاص اشیا کے لیے ملک کی برآمد کو فروغ و ترقی دینا ہے۔ اس وقت تک 21 EPCs ہیں جو مختلف اشیا سے متعلق کام کرتی ہیں۔

مجالس: اشیا بورڈ وہ مجلسیں ہیں جنھیں حکومت ہند نے روایتی اشیا کی پیداوار اور ان کی برآمد ے لیے قائم کیا ہے۔ یہ بورڈ رر مجلسیں EPCs کی معاون ہیں۔ اشیا کے بورڈز (Commodity Boards) کے کام EPCs کے کاموں کی ہی طرح ہیں۔ ہندوستان میں ابھی تک سات Commodity Boards ہیں جیسے کافی بورڈ، ربر بورڈ، تمباکو بورڈ، مسالہ بورڈ، سنٹرل سلک بورڈ، چائے بورڈ اور کوائر ایا ناریل کی جٹا کا بورڈ۔

برآمداتی معائنہ کونسل: Export Inspection Council of India کو حکومت ہند کے ذریعے Export Quality Control & Inspection Act 1963 کی دفعہ تین (3) کے تحت قائم کیا گیا۔ اس کونسل کا مقصد کوالٹی کنٹرول اور ماقبل باربرداری کے معائنے (Preshipment Inspection) کے

ذریعے برآمدی تجارت کو خاطرخواہ ترقی دینا ہے۔ یہ کونسل برآمد کے لیے تیار کی گئی اشیاء کی کوالٹی کنٹرول سامان اور بھیجنے سے پہلے معائنہ سے متعلق کاموں کو کنٹرول کرنے کے لیے ایک اعلیٰ سطحی تنظیم ہے۔ سوائے کچھ استثنا کے برآمد کے لیے مخصوص تمام اشیا کو EIC کے ذریعے پاس کیا جانا لازمی ہوتا ہے۔

ہندوستانی تجارت فروغ تنظیم (آئی ٹی پی او): اس تنظیم کو حکومت ہند کی وزارت کامرس کے ذریعے Companies Act 1956 کے تحت یکم جنوری 1992ء کو قائم کیا گیا۔ اس کا صدر دفتر نئی دہلی میں ہے۔ ITPO کی تشکیل دو سابقہ ایجنسیوں، جسے Trade Development Authority اور Trade fair Authority of India کو ملا کر ہوئی۔ ITPO ایک خدماتی تنظیم ہے اور یہ تجارت، صنعت اور حکومت کے ساتھ مسلسل اور گہرے تعلق رکھتی ہے۔ یہ تنظیم ملک و بیرونی ملک میں میلوں اور نمائشوں (Trade fair & Exhibitions) کے انتظام کے ذریعے صنعتوں کے لئے خدمت انجام دیتی ہے۔ برآمدی فرموں کی بین الاقوامی کاروباری معاملات اور نمائشوں میں حصہ لینے میں مدد کرتی ہے۔ نئی اشیا کی برآمد کو بڑھاوا دیتی ہے، تعاون دیتی ہے اور تجارتی کاروبار سے متعلق اپ ڈیٹ اطلاعات بہم پہنچاتی ہے۔ اس کے پانچ علاقائی دفتر ہیں ممبئی، بنگلور، کولکاتہ، کانپور اور چنئی میں اور چار بین الاقوامی دفتر ہیں جرمنی، جاپان، یو اے ای اور یو ایس اے میں۔

غیر ملکی تجارت کا ہندوستانی ادارہ (آئی آئی ایف ٹی): یہ ادارہ حکومت ہند کے ذریعے ایک خودمختار تنظیم کی حیثیت 1963 میں قائم کیا گیا تھا۔ اسے Societies Registrion Act کے تحت رجسٹرڈ کیا گیا۔ اس کا بنیادی مقصد ملک کی غیر ملکی تجارت کے انتظام کو پیشہ وارانہ بنانا ہے۔ اسے حال ہی میں امکانی یونی ورسٹی کے طور پر تسلیم کیا گیا ہے۔ یہ ادارہ بین الاقوامی تجارت میں تربیت (Training) فراہم کرتا ہے۔ بین الاقوامی کاروبار کے میدانوں میں تحقیقات کا نظم کرنا اور بین الاقوامی تجارت اور سرمایہ کاری سے متعلق اعداد و شمار کی نشر و اشاعت کرتا ہے۔

انڈین انسٹیٹیوٹ آف پیکیجنگ (آئی آئی پی): یہ ادارہ 1966 میں حکومت ہند کی وزارت کامرس اور Institute Indian of Packaging Industry and allied intrests کے ذریعے مشترکہ طور پر ایک قومی ادارہ کی حیثیت سے قائم کیا گیا تھا۔ اس کا صدر دفتر اور اصل تجربہ گاہ ممبئی میں ہے اور تین علاقائی تجربہ گاہیں، کولکاتہ، دہلی اور چنئی میں ہیں۔ پیکیجنگ (Packaging) اور جانچ (Testing) سے متعلق یہ ایک مشترک تربیتی اور تحقیقی ادارہ ہے۔ پیکیج بنانے والی صنعتوں اور اس کی صارف صنعتوں کے Package کی مختلف ضروریات کی تکمیل کے لیے اس ادارہ کے پاس بنیادی ڈھانچہ کی شاندار سہولتیں موجود ہیں۔ گھریلو اور غیر ملکی برآمدی مارکٹوں کے لیے یہ ادارہ Packaging کی ضروریات کی تکمیل کرتا ہے۔ یہ ادارہ Packging کے فروغ کے لیے تکنیکی تشخیص اور جانچ پڑتال کی خدمات بھی انجام دیتا ہے۔ اور تربیتی و تعلیمی پروگرام بھی وضع کرتا ہے۔ ترقیاتی ایوارڈ کے مقابلے بھی کراتا ہے۔ اطلاعاتی خدمات اور دیگر متعلقہ خدمات بھی انجام دیتا ہے۔

ریاستی تجارتی تنظیمیں: ہندوستان میں بڑی تعداد میں ایسی گھریلو فرمیں قائم ہیں جن کے لیے عالمی بازار میں مقابلہ کرنا سخت دشوار ہے۔ مزید یہ موجودہ تجارتی ذرائع، برآمد کے فروغ اور یوروپی ممالک کے علاوہ

دیگر ممالک کے ساتھ تجارت میں تنوع لانے کے لیے غیر موزوں تھے۔ یہ وہ حالات تھے جن میں مئی 1956 میں State Trading Corpration کا قیام عمل میں آیا۔STC کا بنیادی مقصد دنیا کے مختلف تجارتی شرکا کے مابین تجارت، بالخصوص برآمدی تجارت کو بڑھاوا دینا تھا۔ بعد میں حکومت نے کچھ اور تنظیمیں بھی قائم کیں جن میں خاص خاص یہ ہیں (MMTC) Melats & Minerals Trading Corporation (ITHEC) Handloms & handicraifts Export Corporation.

11.5 بین الاقوامی تجارتی ادارے اور تجارتی معاہدے

پہلی عالمی جنگ(1914 تا 1919)اور دوسری عالمی جنگ (45-1939)اپنے ساتھ پوری دنیا میں وسیع پیمانے پر انسانی جان ومال کی تباہی لے کر آئیں۔ دنیا بھر کی تقریباً تمام معیشتیں بری طرح متاثر ہوئی تھیں۔ ذرائع کی کمی کے باعث ممالک اس حالت میں نہیں تھے کہ وہ دوبارہ کوئی تعمیری اور ترقیاتی کام کرسکیں۔ یہاں تک کہ ملکوں کے درمیان بین الاقوامی تجارت بھی عالمی کرنسی نظام کے درہم برہم ہونے کی وجہ سے بری طرح متاثر ہوئی۔ زرمبادلہ کی شرح کا کوئی بھی نظام ایسا نہ تھا جو سب کے لیے قابل قبول ہو۔ یہی وہ نازک موقع اور صورت حال تھی جب 44 ملکوں کے نمائندے معروف ماہر معاشیات جے ایم کینز (J. M. Keynes) کی قیادت میں Brelton Woods, New Hampshire میں جمع ہوئے تا کہ دنیا میں امن وامان اور خوش گوار حالات کو بحال کرنے کے ذرائع تلاش کیے جاسکیں۔ تین بین الاقوامی اداروں کے قیام کے ساتھ اس اجتماع کا اختتام ہوا، ان کے نام ہیں: International Bank for Reconstruction & Developments (IBRD),International Moretery Fund (IMF) International Trade Organisation (ITO) ان بین الاقوامی نمائندوں نے ان تینوں تنظیموں کو دنیا کی معاشی ترقی کے تین ستون قرار دیا۔ جب کہ عالمی بینک(World Bank) کو جنگ سے تباہ حال معیشتوں، کی از سرنو تعمیر کا کام تفویض کیا گیا اور خاص طور پر یوروپ کی معیشتوں کی تعمیر نو کے لیے۔ آئی ایم ایف کو عالمی تجارت کے فروغ کی راہ ہموار کرنے کے لئے شرح مبادلہ کی شرحوں کے استحکام کو یقینی بنانے کی ذمہ داری سونپی گئی۔

ITO کا بنیادی مقصد جس کی وہ اس وقت پیش بینی کر سکے یہ تھا کہ اس وقت درپیش مختلف پابندیوں اور امتیازات کو زیر کر کے شریک ممالک کے درمیان بین الاقوامی تجارت کو فروغ اور ترقی دی جائے۔

پہلے دو ادارے یعنی IBRD اور IMF فوری طور پر وجود میں آ گئے۔ ITO کے قیام کی تجویز، بہر حال، امریکہ کی طرف سے سخت مخالفت کے باعث عملی شکل نہ اختیار کرسکی۔ ایک تنظیم کی بجائے جو کچھ حادثاتی طور پر رونما ہوا وہ یہ تھا کہ بین الاقوامی تجارت کو شدید کسٹم محصولات اور دیگر قسم کی پابندیوں سے آزاد کرانے کے لیے انتظامات کیے جائیں۔ اس انتظام کو General Agreement for Tarrifs & Trade (GATT) یعنی محصولات اور عام تجارت پر سمجھوتہ کے نام سے جانا جاتا ہے۔ ہندوستان ان تینوں بین الاقوامی تنظیموں کا ایک اساسی رکن ہے۔ درج ذیل حصوں میں ان تینوں

بین الاقوامی اداروں کے خاص مقاصد اور کاموں سے متعلق بحث کی گئی ہے۔

11.5.1 عالمی بنک

بین الاقوامی بینک برائے تعمیر وترقی نو: جو عام طور پر عالمی بینک (World Bank) کے نام سے جانا جاتا ہے۔ بینک Bretlon Woods Conference کا ایک نتیجہ تھا۔ اس بین الاقوامی تنظیم کے قیام کے پیچھے اہم مقاصد یوروپ کی جنگ سے متاثر معیشتوں کی از سرِ نو تعمیر کے کام میں اعانت کرنا اور دنیا کے ترقی پذیر ممالک کی ترقی میں مدد دینا تھا۔ ابتدائی چند سالوں تک تو عالمی بینک، یوروپ میں جنگ سے تباہ حال ملکوں کی تعمیر نو کے کام میں مصروف رہا۔ اس کام میں 1950 تک کامیابی حاصل کرنے کے بعد عالمی بینک نے اپنی توجہ غیر ترقی یافتہ ملکوں کی طرف مبذول کی۔ اس نے سمجھ لیا کہ ان ممالک میں خاص طور پر سماجی اور معاشی شعبے میں جیسے صحت اور تعلیم کے شعبے میں زیادہ سے زیادہ سرمایہ کاری کے ذریعے وہ ترقی پذیر ممالک میں ضروری سماجی اور معاشی تبدیلی کا باعث ہوسکتا ہے۔ ترقی پذیر ملکوں میں اس سرمایہ کاری کے پہلو کو عملی شکل دینے کے لیے 1960 میں International Development Association (IDA) تشکیل دی گئی۔

IDA کے قیام کا بنیادی مقصد ان ملکوں کو جن کی فی کس آمدنی (Per Cepita Income) بحرانی اور نازک سطح سے کم ہے وہاں رعایتی شرائط پر قرض فراہم کیا جائے۔ رعایتی شرائط (Concessional terms and Condition) کا مطلب ہے کہ: (i) پیسے کی واپسی، واپسی کی مدت: IBRD کی باز ادائیگی مدت کے مقابلہ میں کہیں زیادہ ہو اور (ii) مقروض ملکوں کو قرض پر لی گئی رقم پر کسی سود کی ادائیگی کی ضرورت نہیں، اس طرح IDA غیر اقوام کو بلاسودی طویل مدتی قرضے فراہم کرتی ہے۔ IBRD بھی قرضے فراہم کرتی ہے مگر ان پر تجارتی بنیاد پر سود لگتا ہے۔

وقت گزرنے کے ساتھ دیگر تنظیمیں عالمی بینک کے زیر سایہ قائم کی گئی ہیں۔ آج بھی عالمی بینک پانچ بین الاقوامی تنظیموں کا ایک گروپ ہے جو مختلف ممالک کو مالیات فراہم کرنے کا مجاز ہے۔ ہر گروپ اور اس سے ملحق تنظیموں کے صدر دفاتر جو واشنگٹن ڈی سی میں ہیں، مختلف مالیاتی ضرورتوں کو پورا کرنے کا کام کرتی ہے، باکس A میں درج ہیں جس کا عنوان ہے، عالمی بینک اور اس سے ملحقہ ادارے۔

11.5.2 بین الاقوامی مالیاتی فنڈ (آئی ایم ایف)

IMF، عالمی بینک کے بعد دوسری بین الاقوامی تنظیم ہے۔ IMF کا قیام 1945 میں ہوا تھا جس کا صدر دفتر واشنگٹن DC میں ہے۔ 2005 میں 191 ممالک اس کے رکن تھے۔ IMF کے قیام میں یہ خیال پیش نظر تھا کہ ایک باضابطہ بین الاقوامی مالیاتی نظام مرتب کیا جائے۔ یعنی بین الاقوامی ادائیگیوں کے نظام کو فروغ دینے میں سہولیات بہم پہنچائی جائیں اور قومی کرنسیوں کے درمیان زر مبادلہ کی شرحوں میں مطابقت پیدا کی جائے۔

آئی ایم ایف کے اہم مقاصد میں شامل ہیں

- ایک مستحکم ادارہ کے ذریعہ بین الاقوامی مالیاتی تعاون کو فروغ دینا۔

- بین الاقوامی تجارت کی متوازی وسیع ترقی کو آسان بنانا اور اس کی بدولت روزگار کی اعلیٰ سطحوں اور حقیقی آمدنی کی ضروریات زندگی میں اعانت کرنا۔
- رکن ممالک کے مابین باضابطہ زرمبادلہ انتظامات کرنے کے نقطہ نظر سے زرمبادلہ کے استحکام کو بڑھاوا دیا جائے۔
- ممبران کے درمیان رواں سودوں سے متعلق ادائیگیوں کے کثیر رخی (Multilateral) نظام کے قیام میں اعانت کی جائے۔

آئی ایم ایف کے کام کاج

مذکورہ مقاصد حاصل کرنے کے لیے IMF مختلف کام انجام دیتا ہے۔IMF کے کچھ خاص کاموں میں شامل ہیں:

- ایک مختصر معیادی قرض کے ادارے کی حیثیت سے کام کرنا۔
- زرمبادلہ کی شرحوں کے باضابطہ تطابق کے لیے مشینری فراہم کرنا۔
- تمام ممبر ممالک کی کرنسیوں کے لیے خزانہ کی حیثیت سے کام کرنا۔
- غیر ملکی کرنسی اور رواں سودوں کے قرض دینے والے ادارے کی حیثیت سے کام کرنا۔
- کسی ملک کی کرنسی کی قدر کا تعین کرنا اور اگر ضرورت ہو تو اسے تبدیل کرنا، تاکہ ممبر ممالک کی زرمبادلہ کی شرحوں کی باضابطہ تطبیق ہوسکے اور
- بین الاقوامی صلاح مشورہ کے لیے مشنری فراہم کرنا۔

11.5.3 بین الاقوامی تجارتی تنظیم اور اہم معاہدے

IMF اور عالمی بینک کے خطوط پر Bretton Woods Conference میں شروع ہی میں یہ طے کیا گیا کہ ممبر ممالک کے مابین بین الاقوامی تجارت کو فروغ دینے اور اسے آسان بنانے کے لیے International Trade Organisation(ITO) کا قیام عمل میں لایا جائے اور اس وقت کی جانے والی مختلف تفریقوں اور عائد کردہ پابندیوں کو دور کیا جائے۔لیکن امریکہ کی طرف سے سخت مخالفت کی وجہ سے اس خیال کو عملی جامہ نہیں پہنایا جاسکا۔اس خیال کو سرے سے رد کرنے کے بجائے وہ ممالک جو Bretton Woods Conference میں شریک تھے اس بات پر رضامند ہوئے کہ اپنے مابین کچھ ایسے انتظامات کے لیے جائیں تاکہ اس وقت موجود کسٹم کے کثیر محصولات اور دیگر قسم کی مختلف پابندیوں سے آزادی حاصل ہوسکے۔اس انتظام کو ''محصولات اور تجارت کے عام معاہدے'' کو General Agrement for Tariffs and Trade (GATT) کے نام سے جانا گیا۔

GATT کا قیام یکم جنوری 1948 میں ہوا۔ اور یہ دسمبر 1994 تک روبہ عمل رہا۔ محصولاتی اور غیر محصولاتی (Tariff and non -Tariff) بندشوں کو کم کرنے کے لیے GATT کی سرپرستی میں گفت وشنید کے مختلف دور ہوتے رہے۔اس گفت وشنید کے آخری دور کو Uruguay Round کہا جاتا ہے جو متنازعہ مسائل کا احاطہ کرنے کے اعتبار سے سب سے زیادہ جامع تھا اور سب سے زیادہ طویل بھی۔ اس لحاظ سے کہ بات چیت کا یہ دور 1986 سے 1994 تک سات سال تک چلتا رہا۔

GATT بات چیت کے Uruguay Round کی کلیدی کامیابیوں میں سے ایک اہم فیصلہ یہ تھا کہ ممالک کے مابین آزاد اور صاف ستھری تجارت کے فروغ کی نگہداشت کے

© NCERT not to be republished

لیے ایک مستحکم ادارہ قائم کیا جائے۔ اس فیصلے کے نتیجے میں یکم جنوری 1995 کو GATT ایک عالمی تجارتی تنظیم (World Trade Organisation) (WTO) میں تبدیل کردیا گیا۔ WTO کا صدر دفتر جنیوا میں واقع ہے۔ WTO کا قیام اس طرح ITO کے قیام کی اصل تجویز کو لاگو کیے جانے کی نمائندگی کرتا ہے۔ جس کا آغاز تقریباً پانچ دہائی قبل ہوا تھا۔

اگرچہ WTO ، GATT کی جانشین ہے لیکن یہ GATT سے زیادہ طاقتور تنظیم ہے۔ یہ تنظیم نہ صرف اشیا کی تجارت، بلکہ خدمات اور دانشورانہ املاک حقوق کا بھی نظم کرتی ہے، GATT کے برخلاف WTO ایک مستقل تنظیم ہے جسے بین الاقوامی عہد نامہ کے ذریعے قائم کیا گیا ہے اور ممبر ممالک کی حکومتوں اور قانون ساز مجلسوں (Legislaures) نے اس کی توثیق کی ہے۔ مزید یہ کہ یہ تنظیم ممبروں کے ذریعے چلائی گئی اور اصول پر مبنی تنظیم ہے۔ اس اعتبار سے کہ اس میں تمام فیصلے عمومی اتفاق رائے کی بنیاد پر ممبر حکومتیں کرتی ہیں۔ ملکوں کے درمیان تجارتی مسائل کے حل سے متعلق ایک اصل بین الاقوامی تنظیم اور کثیر رخی تجارتی گفت وشنید کے لیے ایک اجتماعی مقام (Forum) فراہم کرنے والی تنظیم کی حیثیت سے اس نے IMF اور عالمی بینک کی طرح ایک شاندار مقام حاصل کرلیا ہے۔ ہندوستان WTO کا اساسی ممبر ہے۔ 11 دسمبر 2005 تک WTO میں 149 رکن ممالک شامل تھے۔

ڈبلیوٹی او (عالمی تجارتی تنظیم) کے مقاصد

WTO کے بنیادی مقاصد بھی وہی ہیں جو GATT کے ہیں۔ یعنی معیار زندگی اور آمدنی کو بڑھانا، مکمل روزگار کو یقینی بنانا، پیداوار اور تجارت کو بڑھانا اور عالمی ذرائع کا زیادہ سے زیادہ اور مناسب ترین استعمال کرنا۔ GATT اور WTO کے مقاصد کے مابین نمایاں فرق ہے۔ WTO کے مقاصد زیادہ واضح ہیں اور یہ مقاصد خدمات کے میدان میں تجارت کو شامل کرنے کے لیے WTO کے دائرہ کار کو بڑھاتے بھی ہیں۔ مزید برآں WTO کے مقاصد عالمی وسائل کے زیادہ سے زیادہ اور مناسب ترین استعمال کے تعلق سے ''قابل برداشت ترقی'' (Sustaniable Development) کے نظریے سے بحث کرتے ہیں۔ تاکہ ماحول کے تحفظ کو یقینی بنایا جاسکے۔ مذکورہ بحث کے پیش نظر ہم WTO کے خاص مقاصد کو زیادہ تفصیل وصراحت کے ساتھ ذیل میں بیان کرسکتے ہیں۔

- مختلف ممالک کے ذریعے عائد کی گئی محصولاتی اور تجارتی پابندیوں میں تخفیف کا یقین دلانا۔
- ایسی سرگرمیوں میں لگنا جو معیار زندگی کو بہتر بناتی ہیں، روزگار پیدا کرتی ہیں آمدنی اور موثر طلب (Demand) میں اضافہ کرتی ہیں نیز یہ کہ زیادہ پیداوار اور تجارت کو آسان بناتی ہیں۔
- پائیدار ترقی کے لیے عالمی وسائل کے زیادہ سے زیادہ اور مناسب ترین استعمال کو آسان بنانا۔
- ایک مکمل زیادہ قابل عمل اور پائیدار تجارتی نظام کو فروغ دینا۔

ڈبلیوٹی او کے کام

WTO کے خاص کاموں میں شامل ہیں:

- ایسے ماحول کو تقویت دینا جس سے اس کے رکن ممالک کی حوصلہ افزائی ہو اور وہ اپنے شکوے شکایات کو کم کر کے WTO کی طرف پیش قدمی کریں۔
- بشمول محصولات تجارتی پابندیوں کو کم کرنے کے نقطۂ نظر سے اس نے ایک ایسا ضابطہ اخلاق بنانا جو سب کے لیے قابل قبول ہو اور بین الاقوامی تجارتی تعلقات میں امتیازات کو ختم کرنا۔
- لڑائی جھگڑوں کا تصفیہ کرنے والی تنظیم کی حیثیت سے کام کرنا۔
- یہ یقینی بنانا کہ تمام اصول وضوابط جو مجوزہ قانون میں دیئے گئے ہیں۔ان پر ممبر ممالک اپنے باہمی تنازعات کے تصفیے کے لیے باقاعدہ طور پر عمل درآمد کرتے ہیں۔
- آفاقی معاشی پالیسی بنانے میں بہتر مفاہمت اور تعاون پیدا کرنے کے لیے IMP اور IBRD اور اس کی ملحق ایجنسیوں کے ساتھ صلاح ومشورہ کرنا۔
- اشیا خدمات اور دانشورانہ حقوق (TRIPS) سے متعلق تجارت کے لیے نظرثانی کیے گئے معاہدوں اور وزارتی اعلانات کے کاموں کی باقاعدہ سلسلہ وار نگرانی کرنا۔

ڈبلیوٹی او کے فوائد

1995 میں اپنے آغاز سے ہی WTO نے آج کے کثیر رخی تجارتی نظام کی قانونی اور ادارتی بنیاد قائم کرنے میں ایک طویل راستہ طے کیا ہے۔ نہ صرف تجارت کو آسان بنانے میں بلکہ معیار زندگی کو بہتر بنانے اور ممبر ممالک کے مابین تعاون پیدا کرنے میں یہ تنظیم بہت معاون رہی ہے۔ WTO کے کچھ خاص فوائد مندرجہ ذیل ہیں:

- WTO بین الاقوامی امن وامان کو قائم رکھنے میں مدد کرتی ہے اور بین الاقوامی کاروبار کو آسان بناتی ہے۔
- ممبر ممالک کے مابین تمام تنازعات باہمی صلاح ومشورہ سے طے کیے جاتے ہیں۔
- قاعدے قوانین بین الاقوامی تجارت اور تعلقات کو بہت آسان اور پیشن گوئی کیے جانے کے قابل بناتے ہیں۔
- آزادانہ تجارت آمدنی کے بڑھ جانے کی وجہ سے لوگوں کے معیار زندگی کو بہتر بناتی ہے۔
- آزادانہ تجارت مختلف النوع معیاری اشیا کے حاصل کرنے کے لیے وسیع مواقع فراہم کرتی ہے۔
- آزادانہ تجارت کی وجہ سے معاشی ترقی تیز ہوتی ہے۔
- WTO تجارت سے متعلق معاملات میں خصوصی اور ترجیحی برتاؤ فراہم کرنے کی وجہ سے ترقی پذیر ملکوں کی نشوونما میں مدد کرتی ہے۔

© NCERT not to be republished

اہم اصطلاحات

نرخ نامہ کا خاکہ	جہاز لدان کا بل	حوالگی آرڈر	مال و اسباب
آرڈر یا فرمائش	ہوائی بل	داخلہ بل	بورڈز
برآمداتی لائسنس	تجارتی سامان کی فہرست	سی اینڈ ایف ایجنٹ	آئی آئی ایف ٹی
آئی ای سی نمبر	زرمبادلہ بل (ہنڈی)	پورٹ ٹرسٹ واجبات کی رسید	انڈینٹ
رجسٹریشن مع	نظری خاکہ	محصول واپسی اسکیم	انسٹی ٹیوٹ آف
رکنیت	ادائیگی خاکہ	برآمدات کے لیے اشیا کی تیاری	پیکیجنگ
سرٹیفکیٹ	بلوں کا تبادلہ	بانڈ اسکیم کے تحت	آئی ٹی پی او
ماقبل بار برداری سرمایہ	سمندری بیمہ	پیشگی لائسنس اسکیم	برآمد
بار برداری سے ماقبل	پالیسی	فروغ برآمدات سرمایہ	معائنہ
معائنہ	گاڑی ٹکٹ	سامان کی اسکیم (ای پی سی جی)	کونسل
برآمداتی معائنہ	ادائیگی کا بینک سرٹیفکٹ	برآمداتی سرمایہ	اسٹیٹ
ایجنسی	بینک سرٹیفکٹ	مابعد بار برداری سرمایہ	ٹریڈنگ
آبکاری کلیئرنس	معائینہ کا	برآمداتی پروسیسنگ زون	آرگنائزیشن
اساسی سرٹیفیکیٹ	سرٹیفیکیٹ	(ای پی زیڈ)	
کسٹم کلیئرنس	تجارتی پوچھ تاچھ	صدفیصد برآمداتی	
ضمانت / ساکھ نامہ	جہازی ہدایت کی رسید	اکائی (100% ای او یو)	
جہازی بل	عام درآمداتی	محکمہ تجارت	
میٹ رسید	فہرست	فروغ برآمداتی کونسل	

خلاصہ

بین الاقوامی کاروبار: بین الاقوامی کاروبار سے مراد وہ کاروباری سرگرمیاں ہوتی ہیں جو ملک کی سرحدوں سے باہر انجام دی جاتی ہیں۔ پھر بھی کئی لوگ اس سلسلہ میں بین الاقوامی کاروبار اور بین الاقوامی تجارت کی اصطلاح کو ہم معنی استعمال کرتے ہیں۔ جب کہ بین الاقوامی کاروبار زیادہ وسیع اصطلاح ہے۔ بین الاقوامی کاروبار میں صرف اشیا اور خدمات کی تجارت ہی شامل نہیں ہوتی بلکہ اس میں بیرون ملک اشیا اور خدمات کی پیداوار اور مارکٹنگ جیسی دوسری عملی کارروائیاں بھی شامل ہوتی ہیں۔

© NCERT not to be republished

بین الاقوامی بنام گھریلو کاروبار: بین الاقوامی کاروباری سرگرمیوں کو انجام دینا اور ان کا انتظام وانصراف، گھریلو کاروبار کے مقابلہ میں زیادہ پیچیدہ ہوتا ہے۔ اس میں پارٹیوں کی قومیت مختلف ہوتی ہے جس کی وجہ سے پیداوار کی نسبتاً کم نقل وحمل، مارکٹ میں مختلف النوع صارفین، کاروباری طریقہ کار اور سیاسی نظام میں اختلاف، کاروباری ضابطوں اور پالیسیوں کا مختلف ہونا اور مختلف کرنسیوں کا استعمال، وہ اہم پہلو ہیں جو گھریلو کاروبار سے بین الاقوامی کاروبار کو مختلف بناتے ہیں۔ یہ کم وبیش وہ عناصر ہوتے ہیں جو بین الاقوامی کاروبار کو مختلف بناتے ہیں۔ یہ کم وبیش وعناصر ہوتے ہیں جو بین الاقوامی کاروبار کو زیادہ پیچیدہ اور مشکل سرگرمی بناتے ہیں۔

برآمدات کے طریقہ کار: برآمداتی سودے کا نقطہ آغاز، سمندر پار کے خریدار کی جانب سے پوچھ تاچھ کرنا ہوتا ہے۔ اس کے جواب میں برآمدکار برآمداتی نرخ نامہ (Export Quotation) تیار کرتا ہے—اسے خریدار کو بھیجی گئی فہرست (Proforma Invoice) کہا جاتا ہے۔ اس میں برآمد کی جانے والی اشیا سے متعلق تفصیلات اور شرائط دی جاتی ہیں۔ اگر درآمدکار کو شرح نرخ قبول ہوتی ہے تو وہ آرڈر یا انڈینٹ دیتا ہے اور اپنے بینک سے ایک رپورٹر کے لیے ساکھ نامہ (Letter of Credit) حاصل کرتا ہے۔

بعدازاں برآمدکار، غیر ملکی تجارت کے ڈائریکٹر جنرل (Director General of Forign Trade) سے ایکسپورٹ لائسنس حاصل کرنے کے لیے کارروائیاں کرتا ہے۔ ایکسپورٹ پروموشن کونسل سے رجسٹریشن مع ممبرشپ سرٹیفکیٹ حاصل کرتا ہے۔ یہ کونسل متعلقہ اشیا کی برآمد سے متعلق ذمہ داری کو انجام دیتی ہے۔ اگر برآمدکار کو سرمائے کی ضرورت ہوتی ہے تو وہ بینک سے مال کے جہاز پر باربرداری سے قبل سرمایہ حاصل کرسکتا ہے۔ اس کے بعد برآمدکار اشیا سازی یا اشیا کی تیاری میں مصروف ہوجاتا ہے اور برآمداتی معائنہ کونسل (Export Inspection Council) سے تیار اشیا کا معائنہ کراتا ہے۔ درآمدکار کے لیے اگر ضرورت ہو تو برآمدکار، سرٹیفکیٹ آف اوریجن حاصل کرنے کے لیے غیر ملکی قونصل خانہ سے رجوع کرتا ہے تاکہ درآمدکار، درآمداتی منزل پر سامان وصول کرتے وقت محصولاتی یا رسدی رعایتیں حاصل کرسکے۔ اس کے بعد برآمدکار، جہاز پر سامان کے لیے جگہ محفوظ کرانے کا نظم کرتا ہے اور دوران نقل وحمل پیش آنے والے خطرات کے مقابلہ کے لیے سامان کا بیمہ کراتا ہے۔ ایکسائز کلیئرنس حاصل کرنے کے بعد سامان کو کسٹم کلیئرنس کے لیے متعلقہ بندرگاہ کو بھیجا جاتا ہے۔ چونکہ کلیئرنس حاصل کرنا ایک پیچیدہ مرحلہ ہوتا ہے اس لیے برآمدکار اکثر وبیشتر اس کام کے لئے کلیئرنگ اینڈ فارورڈنگ ایجنٹوں (C&F Agents) کو مقرر کرتے ہیں تاکہ مختلف کسٹم دستاویزات کی تیاری میں ان کی خدمات حاصل کرسکیں اور سامان کو کسٹم سے چھڑایا جاسکے۔

کسٹم سے مال چھڑانے کے بعد اور بندرگاہ کے افسران کو گودی کی فیس (Dock Change) اور جہاز راں کمپنی کو کرائے کی ادائیگی کرکے اشیا کو جہاز پر لاد دیا جاتا ہے۔ جہاز کا کپتان ایک میٹ رسید (Mate Receipt) جاری کرتا ہے۔ یہ میٹ رسید، کرائے بھاڑے کی ادائیگی کے لیے شپنگ کمپنی کے دفتر میں جمع کردی جاتی ہے۔ مال بھاڑے کے حاصل ہونے کے بعد شپنگ کمپنی لدان مل (Bill of Landing) جاری کرتی ہے جو شپنگ کمپنی کے ذریعہ اشیا کے جہاز پر لدوانے سے متعلق معاہدے کی ایک دستاویز ہے۔ سامان کو جب روانہ کردیا جاتا ہے تو برآمدکار اس سے متعلق ایک نرخ نامہ (Invoice) تیار کرتا ہے اور اپنے بینک

کے ذریعہ درآمد کار کو ضروری دستاویزات بھیجتا ہے۔ یہ دستاویزات نرخ نامہ کی تصدیق شدہ نقل، لدان بل، پیکنگ لسٹ، بیمہ پالیسی، اساسی دستاویز، ساکھ نامہ اور زرمبادلہ بل پر مشتمل ہوتی ہے۔ درآمد کار کے ذریعہ زرمبادلہ بل پر مشتمل ہوتی ہے۔ درآمد کار کے ذریعہ زرمبادلہ بل کی منظوری حاصل ہونے پر دستاویزات درآمد کار کے حوالے کردی جاتی ہیں تا کہ وہ درآمد شدہ اشیا کو حاصل کر سکے۔ جب رقم ادا کی جاتی ہے تو برآمد کار اپنے بینک سے درخواست کرتا ہے کہ وہ اسے ادائیگی کا سرٹیفکٹ جاری کرے۔ ادائیگی کا سرٹیفکٹ ایک ایسی دستاویز ہے جو تصدیق کرتی ہے کہ برآمدی سودے کی تکمیل ہوگئی اور رقم کی ادائیگی بھی ہوگئی ہے۔

درآمدات کے طریقہ کار: درآمد کرنے کا طریقہ بھی بہت سی کارروائیوں پر محیط ہے۔ یہ عمل برآمد کرنے والی فرموں کی تلاش سے شروع ہوتا ہے۔ پھر اشیا کو قیمت اور برآمد کی شرائط سے متعلق پوچھ تاچھ کا سلسلہ شروع ہوتا ہے۔ برآمد کرنے والی فرم کے انتخاب کے بعد درآمد کار (امپورٹر)، برآمد کار (ایکسپورٹر) سے باضابطہ نرخ نامہ (Invoice) منگواتا ہے جسے نرخ نامہ کا خاکہ (Proforma Invoice) کہا جاتا ہے۔ اگر ضرورت ہوتو درآمد کار، درآمدی کا خاکہ (Proforma Invoice) کہا جاتا ہے۔ اگر ضرورت ہوتو درآمد کار، درآمدی لائسنس حاصل کرنے کی کارروائی کرتا ہے۔ یہ لائسنس، ڈائرکٹوریٹ جنرل فارن ٹریڈ (ڈی جی ایف ٹی) یا ریجنل امپورٹ ایکسپورٹ لائسنسنگ اتھارٹی سے حاصل کیا جاتا ہے۔ درآمد کار، امپورٹ کوڈ نمبر کے حصول کے لئے بھی درخواست دیتا ہے۔ درآمد کار، امپورٹ کوڈ نمبر کے حصول کے لیے بھی درخواست دیتا ہے۔ درآمد کار، امپورٹ کوڈ نمبر کے حصول کے لیے بھی درخواست دیتا ہے۔ درآمد سے متعلق زیادہ تر دستاویزات میں یہ کوڈ نمبر دینے کی ضرورت ہوتی ہے، کیونکہ درآمد کے لیے رقم کی ادائیگی میں غیر ملکی کرنسی کا ایک ضابطہ ہوتا ہے اس لیے درآمد کار کو ضرورت کے مطابق غیر ملکی زرمبادلہ کی منظوری کے لیے کسی مجاز بینک میں درخواست دینی ہوتی ہے۔

امپورٹ لائسنس حاصل کر لینے کے بعد درآمد کار، اشیا کی درآمد کے لیے برآمد کار کو یہ آرڈر یا انڈینٹ دیتا ہے کہ وہ اسے مخصوص اشیا سپلائی کرے۔ معاہدے کی شرائط کے مطابق اگر ضروری ہوتو درآمد کار، برآمد کار کے لیے بینک سے ساکھ کا پروانہ (Letter of Credit) جاری کروانے کا انتظام کرتا ہے۔ درآمد کار کو شپ منٹ (Shipment) کے مطابق اشیا جہاز پر لدوانے کے بعد برآمد کار ضروری دستاویزات کا ایک سیٹ بھیجتا ہے۔ ان دستاویزات میں زرمبادلہ بل، (Bill of Exchange)، نرخ نامہ (Invoice)، مال کی بلٹی، پیکنگ لسٹ، اساسی دستاویز، بحری بیمہ پالیسی وغیرہ شامل ہوتی ہیں۔ یہ دستاویز، درآمد کار کو اشیا کے منزل مقصود کی بندرگاہ پر پہنچنے کے بعد ان کے حصول کا حقدار بناتی ہے۔ برآمد کار، ان دستاویزات کو اپنے بینک کی وساطت سے درآمد کار کو ارسال کرتا ہے۔ بینک ان دستاویزات کو درآمد کار کو دیتا ہے اور پھر زرمبادلہ بل پر اس کی منظوری حاصل کرنے کے بعد دستاویزات کو درآمد کار کے حوالے کردیتا ہے۔

درآمد کرنے والے ملک میں اشیا کے پہنچ جانے کے بعد باربرداری (بحری جہاز / ہوائی راستہ) کا انچارج درآمد شدہ اشیا کی عام فہرست تیار کرتا ہے۔ اس کے ذریعہ وہ گودی پر انچارج آفیسر کو اطلاع دیتا ہے کہ مال، درآمد کرنے والے ملک کی بندرگاہ پر پہنچ گیا

ہے۔ درآمد کرنے والا یا اس کا C&F Agent، شپنگ کمپنی کو کرایہ بھاڑا (اگر برآمد کار کے ذریعہ پہلے ادا نہ کیا گیا ہو تو) ادا کرتا ہے اور اس سے ڈلیوری کا آرڈر حاصل کرتا ہے۔ اس کے ذریعہ درآمد کار بندرگاہ سے اپنا مال حاصل کرنے کا حقدار ہو جاتا ہے۔ اسی وقت بندرگاہ کی گودی کے اخراجات بھی ادا کرنے پڑتے ہیں اور پورٹ ٹرسٹ کی واجب الادا رقم ادا کر کے اس سے رقم کی ادائیگی کی رسید حاصل ہوتی ہے۔ درآمد کار اس کے بعد ایک فارم بھرتا ہے جسے بل آف انٹری کہتے ہیں۔ یہ بل کسٹم امپورٹ ڈیوٹی کا حساب لگانے کے لیے تیار کیا جاتا ہے۔ درآمداتی محصول (امپورٹ ڈیوٹی) کی ادائیگی کے بعد داخلہ بل کو گودی کے سپریٹنڈنٹ کے پاس اشیا کی جانچ کے لیے پیش کیا جاتا ہے۔ اشیا کی جانچ کرنے والا داخلہ میں اپنی رپورٹ دیتا ہے۔ درآمد کار یا اس کی طرف سے مقرر کردہ ایجنٹ، مال چھڑانے کا آرڈر جاری کرانے کے لیے بندرگاہ کے افسران کو داخلہ بل (Bill of Entry) پیش کرتا ہے۔

مشقیں

مختصر جوابی سوالات

1۔ بین الاقوامی تجارت اور بین الاقوامی کاروبار میں فرق واضح کیجیے؟

2۔ بین الاقوامی کاروبار کے کوئی تین فوائد بیان کیجیے؟

3۔ قوموں کے درمیان تجارت کا کیا خاص سبب ہوتا ہے؟

4۔ یہ کیوں کہا جاتا ہے کہ اجازت طلبی (لائسنسنگ)، عالمی سطح پر توسیع کا آسان ترین راستہ ہے؟

5۔ ٹھیکہ پر مینوفیکچرنگ اور بیرون ملک پوری ملکیت والی ذیلی پیداواری اکائی کے قیام میں فرق واضح کیجیے؟

6۔ برآمداتی لائسنس کے حصول میں شامل کارروائیوں کو بیان کیجیے؟

7۔ برآمد فروغ کونسل (ایکسپورٹ پروموشن کونسل) میں خود کو درج رجسٹر کروانا کیوں ضروری ہے؟

8۔ برآمداتی فرم کے لیے اپنے سامان کو جہاز پر لدائی سے قبل معائنہ کرانا کیوں ضروری ہے؟

9۔ لدان کا بل کیا ہوتا ہے؟ یہ داخلہ بل سے مختلف کس طرح ہے؟

10۔ میٹ رسید کے معنی کی وضاحت کریں؟

11۔ ضمانت نامہ کیا ہوتا ہے؟ برآمد کار کو اس دستاویز کی کیوں ضرورت ہوتی ہے؟

12۔ برآمدات کے لیے ادائیگی کو یقینی بنانے کے عمل پر تبادلہ خیال کریں۔

© NCERT not to be republished

طویل جوابی سوالات

1۔ ''بین الاقوامی کاروبار، بین الاقوامی تجارت کے مقابلہ میں زیادہ وسیع ہے۔تبصرہ کیجیے۔

2۔ فرمیں بین الاقوامی کاروبار میں داخل ہوکر کیا فائدے حاصل کرتی ہیں؟

3۔ بیرون ملک مکمل ملکیت والی ذیلی اکائی قائم کرنے کے مقابلہ میں برآمدات، بین الاقوامی منڈیوں میں داخل ہونے کا آسان ترین راستہ کس طرح ہے؟

4۔ ریکھا گارمینٹس کو آسٹریلیا میں واقع سوئیفٹ امپورٹ لمیٹڈ کو 2000 مردانہ ٹروزرس (پائجامہ) برآمد کرنے کا آرڈر ملا ہے۔ اس ضمن میں ریکھا گارمینٹس کو برآمدی آرڈر کی بجا آوری کے لیے کس طریقہ کار کی ضرورت ہوگی۔اس پر اظہار خیال کیجیے؟

5۔ آپ کی فرم، کناڈا سے ٹکسٹائلز مشینری درآمد کرنے کا منصوبہ بنا رہی ہے۔اس کی درآمد کے لیے اختیار کیے جانے والے طریقہ کار کی وضاحت کیجیے؟

6۔ ملک کی غیرملکی تجارت کے فروغ کے لیے حکومت کے ذریعہ جو مختلف تنظیمیں قائم کی گئی ہیں ان کی نشاندہی کیجیے؟

7۔ بین الاقوامی مالیاتی فنڈ (آئی ایم ایف) کیا ہے۔اس کے مختلف مقاصد اور کام کاج کے بارے میں بتائیں؟

8۔ عالمی ادارہ تجارت (ڈبلیوٹی او) کی خصوصیات، ساخت، مقاصد اور کاموں پر تفصیلی نوٹ لکھئے؟

پروجیکٹ— عالمی تجارت میں ہندوستان

دیے گئے اعداد و شمار کا پورے احتیاط کے ساتھ مطالعہ کریں۔ یہ اعداد و شمار عالمی تجارت میں ہندوستان کی کارکردگی سے متعلق ہیں۔ حکومت ہند نے حال ہی میں 'میک ان انڈیا'، 'ڈجیٹل انڈیا''، اسکل انڈیا'' جیسے اقدامات کیے اور جس نے برآمدات و درآمدات اور تجارتی توازن کے اعتبار سے ہندوستان کی معیشت کو متاثر کیا ہے۔

1۔ جدول 1 میں دنیا کی بڑی معیشتوں میں ہندوستان کے مقام کو دکھایا گیا ہے۔ بین الاقوامی تجارت کے عالمی پس منظر میں سال 2005-2017 کے درمیان ہندوستان کے مقام سے متعلق رجحان پر ایک رپورٹ تیار کریں۔

جدول1

نمبر	ممالک	عالمی تجارت میں فیصد شیئر
1.	ریاستہائے متحدہ	24.3
2.	چین	14.8
3.	جاپان	5.9
4.	جرمنی	4.5
5.	یونائٹڈ کنگڈم	3.9
6.	فرانس	3.3
7.	ہندوستان	2.8
8.	اٹلی	2.5
9.	برازل	2.4
10.	کناڈا	2.1
ماخذ: عالمی بینک 2018		

© NCERT not to be republished

FORM NO. INC-1

(Pursuant to section 4(4) of the Companies Act, 2013 and pursuant to rule 8 & 9 of the Companies (Incorporation) Rules, 2014)

सत्यमेव जयते

Application for reservation of Name

Form language ◉ English ○ Hindi

Refer the instruction kit for filing the form.

1.* Application for :
- ○ Incorporating a new company (Part A, B, C)
- ○ Changing the name of an existing company (Part B, C, D)

Part A: Reservation of name for incorporation of a new company

2. Details of applicant (In case the applicant has been allotted DIN, then it is mandatory to enter such DIN)

(a) Director identification number (DIN) or Income tax permanent account number (PAN) or passport number [ ] Pre-fill | Verify Details

(b) *First Name [ ]

Middle Name [ ]

*Surname [ ]

(c) *Occupation Type ○ Self-employed ○ Professional ○ Homemaker ○ Student ○ Serviceman

(d) Address *LINE I [ ]

LINE II [ ]

(e) *City [ ]

(f) *State/Union Territory [ ]

(g) *Pin Code [ ]

(h) ISO Country code [ ]

(i) Country [ ]

(j) e-mail ID [ ]

(k) Phone (with STD/ISD code) [ ] — [ ]

(l) Mobile (with country code) [ ] — [ ]

(m) Fax [ ] — [ ]

3. (a) *Type of company

○ Section 8 company ○ Part I company (Chapter XXI) ○ Producer company ○ New company (others)

(d) *State the sub-category of proposed company

○ Public ○ Private ○ Private (One Person Company)

(b) *State class of the proposed company [ ]

(c) *State the category of proposed company [ ]

4. *Name of the State/Union territory in which the proposed company is to be registered

[ ]

© NCERT not to be republished

5. *Name of the office of the Registrar of Companies in which the proposed company is to be registered

6. Details of promoter(s) (In case the promoter(s) has been allotted DIN, then it is mandatory to enter such DIN)

   * Enter the number of promoter(s)

*Category

DIN or Income-tax PAN or passport number or corporate identification number (CIN) or foreign company registration Number (FCRN) or any other registration number   Pre-fill

*Name

7. *Objects of the proposed Company to be included in its MoA

8. *Particulars of proposed director(s)

   (Specify information of one director in case the proposed company is One Person Company or of two directors in case the proposed company is a private company (other than producer company) or of three directors in case the proposed company is a public company or of five directors in case the proposed company is a producer company)

*Director Identification Number (DIN)   Pre-fill

Name

Father's Name

Nationality   Date of birth (DD/MM/YY)

Income tax permanent account number (PAN)

Passport number   Voter identity card number

Aadhaar number

Present residential address

9 *Whether the Promoters are carrying on any Partnership firm, sole proprietary or unregistered entity in the name as applied for

   ○ Yes   ○ No

   (If yes, attach NOC from all owners/partners of such entity for use of such name)

Part B. Particulars about the proposed name(s)

10. *Number of proposed names for the company

   (Please give maximum six names in order of preference)

© NCERT not to be republished

I.		
	Proposed name	
	Significance of key or coined word in the proposed name	
	State the name of the vernacular language(s) if used in the proposed name	

11. *Whether the proposed name is in resemblance with any class of Trade Marks Rules, 2002

    ○ Yes ○ No

    If yes, Please specify the Class(s) of trade mark

12. *Whether the proposed name(s) is/are based on a registered trade mark or is subject matter of an application pending for registration under the Trade Marks Act.

    ○ Yes ○ No

    If yes, furnish particulars of trade mark or application and the approval of the applicant or owner of the trademark

13. In case the name is similar to any existing company or to the foreign holding company, specify name of such company and also attach copy of the No Objection Certificate by way of board resolution (Duly attested by a director of that company)

    (a) Whether the name is similar to holding Company

    ○ Existing Company ○ Foreign holding company

    (b) In case of existing Company, provide CIN Pre-fill

    (c) Name of the Company

14. (a) Whether the proposed name includes the words such as Insurance, Bank, Stock exchange, Venture Capital, Asset Management, Nidhi, or Mutual Fund etc. ○ Yes ○ No

    If Yes, whether the in-principle approval is received from

    specify other ○ Yes ○ No

    (If yes, attach the approval or if No, attach the approval at the time of filing the incorporation form

    (b) *Whether the proposed name including the phrase 'Electoral trust' ○ Yes ○ No

    [If Yes, attach the affidavit as per rule 8(2)(b)(vi)]

Part C. Names requiring Central Government approval

15. *State whether the proposed name(s) contain such word or expression for which the previous approval of Central Government is required ○ Yes ○ No

    (If Yes, this form shall be treated as an application to the Central Govt., for such approval and shall be dealt with accordingly)

Part D. Reservation of name for change of Name by an Existing Company

16. (a) *CIN of Company Pre-fill

    (b) Global Location Number (GLN) of Company

17. (a) Name of Company

    (b) Address of the registered office of the Company

    (c) Email ID of the Company

18. (a) * State whether the change of name is due to direction received from the Central Government.

    ○ Yes ○ No

    (If yes, please attach a copy of such directions)

(b) * Whether the proposed name is in accordance with the rule 8(8) and specific direction of the Tribunal is attached.

○ Yes ○ No

[If 'Yes' selected,attach order of tribunal as required in Rule 8(8)]

19. (a) Whether the change in name requires change in object of the company

○ Yes ○ No

(b) Reasons for change in name (in case of yes above, mention proposed object of the company)

Attachments

(12) Optional attachment, if any. Attach List of attachments

Remove attachment

Declaration

☐ *I have gone through the provisions of The Companies Act, 2013, the rules thereunder and prescribed guidelines framed thereunder in respect of reservation of name, understood the meaning thereof and the proposed name(s) is/are in conformity thereof.

☐ *I have used the search facilities available on the portal of the Ministry of Corporate Affairs (MCA) for checking the resemblance of the proposed name(s) with the companies and Limited Liability partnerships (LLPs) respectively already registered or the names already approved. I have also used the search facility for checking the resemblances of the proposed name(s) with registered trademarks and trade mark subject of an application under The Trade Marks Act, 1999 and other relevant search for checking the resemblance of the proposed name(s) to satisfy myself with the compliance of the provisions of the Act for resemblance of name and Rules thereof.

☐ *The proposed name(s) is/are not in violation of the provisions of Emblems and Names (Prevention of Improper Use) Act, 1950 as amended from time to time.

☐ *The proposed name is not offensive to any section of people, e.g., proposed name does not contain profanity or words or phrases that are generally considered a slur against an ethnic group, religion, gender or heredity.

☐ *The proposed name(s) is not such that its use by the company will constitute an offence under any law for the time being in force.

☐ *To the best of my knowledge and belief, the information given in this application and its attachments thereto is correct and complete, and nothing relevant to this form has been suppressed.

☐ *I undertake to be fully responsible for the consequences in case the name is subsequently found to be in contravention of the provisions of section 4(2) and section 4(4) of the Companies Act, 2013 and rules thereto and I have also gone through and understood the provisions of section 4(5) (ii) (a) and (b) of the Companies Act, 2013 and rules thereunder and fully declare myself responsible for the consequences thereof.

To be digitally signed by

*Designation

*DIN or Income-tax PAN or passport number of the applicant or Director identification number of the director; or PAN of the manager or CEO or CFO; or Membership number of the Company Secretary

Note: Attention is drawn to the provisions of Section 7(5) and 7(6) which, inter-alia, provides that furnishing of any false or incorrect particulars of any information or suppression of any material information shall attract punishment for fraud under Section 447. Attention is also drawn to provisions of Section 448 and 449 which provide for punishment for false statement and punishment for false evidence respectively.

Modify Check Form Prescrutiny Submit

© NCERT not to be republished

نوٹ

© NCERT
not to be republished

نوٹ

© NCERT
not to be republished

نوٹ

© NCERT
not to be republished