

تجارت اور عالمگیریت

ایک تعارف

ایمن بٹلر



تجارت اور عالمگیریت
ایک تعارف

Eamonn Butler's
AN INTRODUCTION TO
TRADE & GLOBALIZATION

جملہ حقوق ترجمہ ہذا بحق نیشنل انفلوونسرز محفوظ ہیں

تجارت اور عالمگیریت

Eamonn Butler's
AN INTRODUCTION TO
TRADE & GLOBALIZATION

اردو زبان میں ترجمہ و اشاعت

نیشنل انفلوونسرز

اسٹی پرنٹس اینڈ پبلشرز، پیگمی روڈ، خواجہ ٹاؤن، پشاور

رابطہ: +92 91 260 1808

سال: فروری 2024

تعداد: 1,000

- ایمن بٹلر کون ہیں؟ _____ 9
- تعارف _____ 10
- 1. تجارت کی نوعیت _____ 15
- تخصیص امہارت اور کارکردگی _____ 16
- نفع اور نقصان اٹھانے والوں بارے _____ 17
- تحفظ تجارت _____ 18
- تجارتی پابندیوں کو کم کرنے کی کوشش _____ 19

- 20 ————— بین الاقوامی کارپوریشنز/ کثیر القومی ادارے
- 21 ————— تجارت بطور اخلاقی بھلائی
- 22 ————— تجارت کا مستقبل

حصہ اول: تجارت کا عروج

2. تجارت کی ابتداء
- 24 ————— پتھر کے زمانے کی تجارت
- 25 ————— ریکارڈ/ اندراج اور الزام تراشیاں
- 26 ————— تبادلہ تخائف اور پیسے کا انقلاب
- 27 ————— قرون وسطیٰ کے تجارتی راستے
- 28 ————— نئے خیالات اور نئی دنیا

3. بین الاقوامی تجارت کا عروج

- 29 ————— تجارت کا دور استبداد/ معاشی قوم پرستی کا دور
- 32 ————— آزاد تجارت کی طرف پھچکچاتے قدم
- 34 ————— کارن لاز! الوداع! (قوانین ذرت کا ناتمہ)
- 35 ————— آزاد تجارت کا دور
- 36 ————— آزاد تجارتی پالیسیوں کا زوال

حصہ دوم: تجارت کے اصول

4. نظریہ تجارت
- 38 ————— مبادلہ/ تبادلہ اور قدر

39 ————— تخصیص / مہارت (پیشہ لائیشن)

40 ————— مسابقتی فائدہ

42 ————— غیر مساوی فوائد اور تجارت

43 ————— کون کس کے ساتھ تجارت کرتا ہے؟

44 ————— "گریوٹی" کو مات / چیلنج؟

5. تجارت کے فوائد

45 ————— تجارت کے جامد فوائد

47 ————— تجارت کے متحرک فوائد

49 ————— غیر مادی فوائد

حصہ سوم: تجارت بارے شکوک و شبہات

52 ————— 6. تجارت میں نفع اور نقصان اٹھانے والے

52 ————— معاشی تبدیلی فائدہ اور نقصان اٹھانے والے پیدا کرتی ہے

53 ————— امیر ممالک میں معاشی و سماجی بگاڑ

55 ————— پیداواری صلاحیت / پیداواریت

56 ————— تبدیلی اور عالمگیریت

57 ————— مسابقت کا سامنا (ایک پیوٹر)

7. عالمگیریت بارے تحفظات

59 ————— غریب ممالک پر دباؤ

59 ————— مستقل پیچھے / خلیج؟

- 62 ————— درآمدی بدل
- 63 ————— منصفانہ تجارتی تحریک
- 65 ————— غریب مزدوروں کا استحصال
- 67 ————— ماحولیاتی تشویشات
- 69 ————— ثقافتی سامراج

حصہ چہارم: تحفظ تجارت / تائین تجارت

8. تحفظ تجارت: سیاست، طریقے، مسائل

- 71 ————— تحفظ تجارت کی سیاست
- 72 ————— تحفظ تجارت کے طریقے
- 75 ————— حفاظت کن فرموں / کارخانوں کی؟
- 76 ————— غیر ارادی نتائج
- 78 ————— تحفظ تجارت کی قیمت

9. تحفظ تجارت کے حق میں دلائل

- 79 ————— نوزائیدہ صنعتوں کی دلیل
- 81 ————— "اینٹی ڈمپنگ" کا دلیل
- 83 ————— معیارات محنت / مزدوری
- 84 ————— معیارات پیداوار / مصنوعات اور بائیو سیکورٹی
- 85 ————— سیکورٹی خدشات / تشویشات
- 86 ————— پابندیاں

10. ادائیگیوں کے توازن میں خسارہ

87 ————— ادائیگیوں کا توازن یا توازن معاملات

89 ————— خسارے ہمیشہ مسئلہ نہیں ہوتے

91 ————— ملک در ملک (ممالک کے درمیان) خسارے

92 ————— شرح مبادلہ

93 ————— حکومتی مداخلت

حصہ پنجم: آج کی تجارت

11. آزاد تجارت کی بحالی

95 ————— بعد از جنگ تجارت کا عہد

97 ————— دائرہ اثر میں توسیع

98 ————— مختلف نقطہ ہائے نظر

101 ————— علاقائی تجارتی معاہدوں کی مثالیں

104 ————— 12. بین الاقوامی کارپوریشنز

105 ————— گلوبل ویلیو چینز کا انتظام

106 ————— بین الاقوامی کارپوریشنز کی ابتداء

107 ————— غیر یقینی حدود

109 ————— بین الاقوامی کارپوریشنز کتنی طاقتور ہیں؟

13. تجارت اور اخلاقیات

111 ————— تجارت کے دو نظریات

- 112 ————— تجارت اور برل اقدار
- 114 ————— تجارت اور مساوات
- 116 ————— تجارت کی اخلاقی قدر

حصہ ششم: تجارت کا مستقبل

14. رجحانات اور اسباق

- 118 ————— بین الاقوامی تجارت کے فوائد
- 120 ————— رجحانات اور چینجیز
- 122 ————— منصفانہ تجارت کے لئے جدوجہد
- 123 ————— نالج اکانومی: چینجیز اور حل
- 124 ————— جنوب۔ جنوبی تجارت: بدلتی دنیا
- 125 ————— آزاد تجارت کی پالیسیوں میں سیاسی رکاوٹیں
- 127 ————— تحفظ کے لیے دباؤ
- 128 ————— موافقت کی ضرورت
- 131 ————— حوالہ جات
- 137 ————— مزید پڑھنے کیلئے
- 139 ————— IEA کے بارے میں

ایمن بٹلر کون ہیں؟

ایمن بٹلر دنیا کے معروف پالیسی تھنک ٹینکس میں سے ایک۔ ایڈم سمٹھ انسٹی ٹیوٹ۔ کے ڈائریکٹر ہیں۔ ان کے پاس معاشیات اور نفسیات میں ڈگریاں، فلسفہ میں پی ایچ ڈی، اور 'ڈاکٹر آف لیٹرز' کی اعزازی ڈگری بھی ہے۔ 1970 کی دہائی میں ایڈم سمٹھ انسٹی ٹیوٹ کے قیام میں معاونت کے لیے برطانیہ واپس آنے سے قبل انہوں نے واشنگٹن میں امریکی ایوان نمائندگان کے لیے کام کیا، اور مشی گن کے ہلزڈیل کالج میں فلسفہ پڑھاتے رہے۔ ویلی فورج کی فریڈمز فاؤنڈیشن کا ایوارڈ 'فریڈم میڈل' اور یو کے نیشنل فری انٹراپرائز ایوارڈ جیتنے والے ایمن اس وقت مونٹ پیئرین سوسائٹی کے سیکرٹری ہیں۔

ایمن بہت سی کتابوں کے مصنف ہیں جن میں سرخیل ماہر اقتصادیات اور مفکرین ایڈم سمٹھ، ملٹن فرائیڈمین، ایف اے ہائیک، لڈوگ وون مائسز اور این ریڈ کے تعارف شامل ہیں۔ انہوں نے کلاسیکل لبرل ازم پر چھوٹی مگر معلوماتی کتب، 'پبلک چوائس'، 'مینگنا کارٹا' اور 'آسٹریا سکول آف اکنامکس' کے ساتھ ساتھ 'دی سٹیٹو ویلٹھ آف نیشنز'، 'دی بیسٹ بک آن دی مارکیٹ'، 'سکول آف تھاٹ: 101 گریٹ لبرل تھنکرز' اور 'این انٹروڈکشن انٹراپرائزور شپ' جیسی کتب بھی شائع کیں۔ ان کی کتاب 'فاؤنڈیشنز آف اے فری سوسائٹی' نے 2014 کا فشر پرائز جیتا۔ وہ 'فورٹی سچریز آف ویج اینڈ پرائس کنٹرولز' کے شریک مصنف اور آئی کیو پر کئی کتابوں کے خالق ہیں۔ وہ پرنٹ، براڈ کاسٹ اور آن لائن میڈیا میں اکثر اپنا حصہ ڈالتے اور کردار ادا کرتے رہتے ہیں۔

تجارت اور عالمگیریت: ایک تعارف

ایمن بٹلر

دی انسٹی ٹیوٹ آف انٹرنیشنل افیئرز (ہفتہ: 2 لاڈ نار تھ اسٹریٹ ویسٹ منسٹر لندن SW1P 3LB) نے پہلی بار 2021 میں لندن پبلشنگ پارٹنرشپ لمیٹڈ کے تعاون سے برطانیہ میں شائع کیا۔

(www.londonpublishingpartnership.co.uk)

انسٹی ٹیوٹ آف انٹرنیشنل افیئرز کا مشن معاشی اور سماجی مسائل کے حل میں مارکیٹوں کے کردار کا تجزیہ اور وضاحت کر کے آزاد معاشرے کے بنیادی اداروں کے بارے میں تفہیم، اور سمجھ بوجھ کو بہتر بنانا ہے۔

کاپی رائٹ © دی انسٹی ٹیوٹ آف انٹرنیشنل افیئرز 2021
مصنفین کے جملہ اخلاقی حقوق محفوظ ہیں۔

تمام حقوق محفوظ ہیں۔ اوپر محفوظ کردہ کاپی رائٹ کے تحت حقوق محدود کیے بغیر، اس اشاعت کا کوئی بھی حصہ کتاب کے کاپی رائٹ مالک اور پبلشر کی پیشگی تحریری اجازت کے بغیر دوبارہ تیار، بازیافت کے نظام (ریٹرپول سسٹم) میں ذخیرہ یا رکھا، یا کسی بھی شکل یا کسی بھی طریقے سے (الیکٹرانک، میکینیکل، فوٹوکاپی، ریکارڈنگ یا کسی بھی طرح سے) منتقل نہیں کیا جاسکتا۔ برٹش لائبریری میں اس کتاب کا CIP کیٹلاگ ریکارڈ دستیاب ہے۔

ISBN 978-0-255-36798-1 (انٹرایکٹو ڈی ایف)

انسٹی ٹیوٹ آف انٹرنیشنل افیئرز (آئی ای اے) کی بہت سی اشاعتوں کا انگریزی کے علاوہ دوسری زبانوں میں ترجمہ کیا جاتا ہے یا انہیں دوبارہ شائع کیا جاتا ہے۔ ڈائریکٹر جنرل سے ترجمہ یا دوبارہ پرنٹ کرنے کی اجازت اوپر دیے گئے پتے پر لی جاسکتی ہے۔

ٹی ایف ڈی پروڈکشنز لمیٹڈ نے (اس کتاب کا) فونٹ 'کیپلر' ترتیب دیا ہے۔

تعارف

یہ کتاب کس کے لیے ہے؟

یہ کتاب بین الاقوامی تجارت کے اصولوں، اقتصادیات اور سیاسیات کا سیدھا سادہ تعارف ہے۔ امید ہے کہ سادہ زبان میں لکھی گئی یہ کتاب اُن ذہین قارئین کیلئے باعث دلچسپی ہوگی جو عالمی معیشت کے بنیادی تصورات اور اصول جاننے کے ساتھ ساتھ اس عوامی بحث میں دلچسپی رکھتے ہیں کہ تجارت کو کس طرح تشکیل دیا اور کنٹرول کیا جائے۔ اور یہ امید بھی کہ سکول اور کالج کے طلباء سے لے کر کاروباری شخصیات اور حکومتی پالیسی ساز تک سب اس کتاب کو کارآمد پائیں گے۔

تجارت اور عالمگیریت کیوں اہم ہیں؟

گزشتہ نصف صدی کے دوران بین الاقوامی عالمی تجارت میں بہت زیادہ اضافہ ہوا۔ یہ جدید زندگی کا ایک انتہائی اہم حصہ بن گئی ہے جو ایک ایسے عمل کے ذریعے خوشحالی پھیلاتی اور قوموں کے درمیان باہمی انحصار اور ثقافتی تبادلے کو فروغ دیتی ہے جسے ہم گلوبلائزیشن یا عالمگیریت کہتے ہیں۔ یہ ہی ہمارے طرز زندگی کو، بطور 'کنزیومرز' (صارفین) اور پروڈیوسرز (آجر امان یا سامان تیار کرنے والے، مزید پروڈیوسرز ہی لکھا جائے گا) دونوں کے، تشکیل دیتی اور ہمیں نئی مصنوعات اور مواقع فراہم کرتی ہے۔ اور تجارت اب صرف کپاس، اناج، لکڑی یا خام فولاد جیسی اشیاء تک محدود نہیں رہی بلکہ اب یہ فنانس، انشورنس، تعلیم، ٹیلی کمیونیکیشن، صحت کی دیکھ بھال، سیاحت، ٹرانسپورٹ، کنسلٹنسی اور انفارمیشن ٹیکنالوجی جیسی خدمات کا بھی احاطہ کرتی ہے۔

باہمی انحصار، جو عالمگیریت کے لیے ضروری ہے، فون، سپورٹس شووز (ٹریڈرز)، گاڑیوں یا دفتری کرسیوں

جیسی روزمرہ کی مصنوعات کی تیاری و دستیابی کو ممکن بناتا ہے جن میں اب ایسے اجزاء ہوتے ہیں جو مختلف ممالک میں مختلف کمپنیاں تیار اور پھر آپس میں جوڑتی یا اسمبل کرتی ہیں۔ بدلے میں مینوفیکچرنگ (پیداوار یا مال کی تیاری) اور ری ٹیل (پرچون) کو مالیات، بیمہ اور نقل و حمل جیسی اُن خدمات نے ممکن بنا دیا ہے جو وہ بینک اور کمپنیاں فراہم کرتی ہیں جو خود بھی ایک عالمی نیٹ ورک کا حصہ ہوتے ہیں۔ بطور صارف ہم دیگر ممالک پر اپنا یہ انحصار بمشکل محسوس کرتے ہیں کم از کم تب تک جب تک تجارت میں خلل نہیں پڑتا، اور ہم اُن مصنوعات تک رسائی حاصل نہیں کر پاتے جن پر ہمارا انحصار اور جن کے ہم عادی ہو چکے ہوتے ہیں۔

اس باہمی معاشی انحصار کے ساتھ سماجی اور ثقافتی تبادلہ بھی ہوا ہے۔ تجارت اور عالمگیریت کی بدولت ہم پوری دنیا کے کھانوں، فلموں، تھیٹر، موسیقی، آرٹ سے لطف اندوز تو خیالات اور جانکاری سے استفادہ کر سکتے ہیں۔ اور اس عالمگیریت سے دیگر ممالک کی تاریخ اور روایات کی بہتر تفہیم یا سمجھ، اور دوسروں کے طریقہ ہائے زندگی کے لیے احترام میں بھی اضافہ ہوا ہے۔ تجارت اور بین الاقوامی سیاست کے مابین یہ جڑاؤ یا تعلق گہرا ہوتا جا رہا ہے۔ تقریباً تمام ماہرین اقتصادیات اس امر پر متفق ہیں کہ کھلی، مسابقت پر مبنی آزاد تجارت ہی ایک بہترین تجارتی نظام ہے: ایک ایسی پالیسی جو ممالک کے درمیان ممکنہ حد تک کم سے کم پابندیوں کے ساتھ اشیاء اور خدمات کی تجارت کی حوصلہ افزائی کرے۔ تاہم، سیاستدان اس حوالے سے اکثر مختلف نقطہ نظر رکھتے ہیں۔

یہ کتاب آزاد تجارت کے معاشی معاملے کو تسلیم کرتی اور اس کے ناقدین کے املازمتوں کے بیرون ملک جانے، 'ممکنہ سیکورٹی خطرات' اور 'غیر معیاری درآمدات' جیسے خدشات، اور ان کے سیاسی رد عمل جیسے درآمدات پر ٹیکس، پابندیوں اور تجارتی جنگوں سے ہونے والے وسیع نقصان کو آشکارا کرتے ہوئے ناقدین کے مقاصد کو سمجھنے کی کوشش کرتی ہے۔

مختصر یہ کہ تجارت ایک ایسا موضوع ہے جس کی اہمیت بڑھتی جا رہی ہے۔ تجارت کو درست کرنا صرف اچھی معاشیات کا معاملہ نہیں؛ بلکہ اس کا مقصد یہ جاننا بھی ہے کہ ہم دنیا بھر کے لاکھوں لوگوں کے ساتھ کیسے پر امن طریقے سے تعاون کر سکتے ہیں۔

کتاب کا ڈھانچہ

کتاب کا آغاز تجارت کے بنیادی اصولوں کے خاکے سے ہوتا ہے۔ باب اول اس امر کی وضاحت کرتا ہے کہ تجارت ایک عالمگیر انسانی سرگرمی ہے جو مہارت اور وسائل کے موثر استعمال کو فروغ دیتی ہے۔ تاہم، یہ نفع اور (نفع سے محروم یا پھر) نقصان اٹھانے والے پیدا کر سکتی ہے اور یوں یہ ہدف تنقید اور تجارت کی راہ میں روڑے اٹکانے والی پالیسیوں کا باعث بن سکتی ہے۔ تجارت کے مستقبل پر غور کرنے سے قبل بین الاقوامی کمپنیوں، یا پھر انٹرنیشنل کارپوریشنز کے کردار اور آزاد تجارت کی اخلاقیات کا خاکہ پیش کیا گیا ہے۔ اگلے دو ابواب تجارت کی ابتدا اور توسیع کو دیکھتے ہیں۔ باب دوم یہ بتاتا ہے کہ تجارت کس طرح پتھر کے زمانے سے ہوتے ہوئے جدید دور تک بڑھی ہے۔

لیکن، جیسا کہ باب سوم واضح کرتا ہے، بین الاقوامی تجارت کی ترقی کبھی ہموار نہیں رہی۔ مثال کے طور پر یورپ میں قرون وسطیٰ کی پابندیاں نسبتاً آزاد تجارت کی صدی کو راستہ دینے سے قبل انیسویں صدی تک جاری رہیں۔ اور بیسویں صدی کی جنگوں کی وجہ سے یہ پابندیاں دوبارہ عائد کی گئیں۔ نہ ہی ممالک کے درمیان بین الاقوامی معاملات ہمیشہ مثبت اور مثالی رہے ہیں۔ مثال کے طور پر استعماریت اور سامراجیت کے دور میں لوگوں اور وسائل کا استحصال اور غلاموں کی تجارت ہوتی تھی۔ یہ ایسی چیزیں ہیں جنہیں آج آزاد تجارت کا کوئی بھی حامی تسلیم کرنے کو تیار نہیں ہو گا۔

باب چہارم نظریہ تجارت اور ممالک کی 'مسابقتی فائدہ' کی صلاحیتوں میں مہارت کا خاکہ پیش کرتا ہے؛ یہ بتاتا

ہے کہ کس طرح تجارت آب و ہوا اور وسائل میں فرق امتیازی کی تلافی میں مدد کرتی ہے، اور یہ دریافت کرتا ہے کہ ممالک ایک دوسرے کے ساتھ تجارت کیوں کرتے ہیں۔ باب پنجم میں تجارت سے حاصل ہونے والے فوائد پر، نہ صرف اس پوائنٹ یا انتخاب اور قدر کو جو یہ صارفین کو دیتی ہے بلکہ وسائل کے استعمال میں اس منظم بہتری پر بھی روشنی ڈالی گئی ہے جسے یہ فروغ دیتی ہے۔ یہ باب کھلے تجارتی ماحول کے غیر اقتصادی فوائد کا بھی احاطہ کرتا ہے۔

اگلے دو ابواب میں ان خدشات کا ذکر کیا گیا ہے جو تجارت کے بارے میں لوگوں کو لاحق ہوتے ہیں۔ باب ششم یہ بتاتا ہے کہ معاشی تبدیلی نفع کمانے اور نقصان اٹھانے والے پیدا کرتی ہے۔ نیز یہ باب یہ بھی بتاتا ہے کہ پیداوار کو ستمے ممالک میں آؤٹ سورس / منتقل کرنے سے ملازمتوں کو خطرہ لاحق ہو سکتا ہے، اور معیشت کو نئی حقیقتوں سے ہم آہنگ ہونے میں وقت لگ سکتا ہے۔ باب ہفتم میں ان خدشات کا احاطہ کیا گیا ہے کہ ایک مالگیر معیشت میں غریب ممالک پر امیر ممالک کا دباؤ ہوتا ہے۔ یہ ان خدشات، جیسے کہ ہو سکتا ہے کہ غریب ممالک ہمیشہ پیچھے رہیں، غریب مزدوروں کا استحصال اور اس کا ازالہ کرنے کے لیے منصفانہ تجارت کی تحریک کی اہمیت، اور امیر ممالک کی جانب سے ناقص ماحولیاتی معیار کے حامل ممالک کو کامیاب مدداری کی حوالگی کا معاملہ، ان سب کو جاننے کی کوشش کرتا ہے۔

اگلے تین ابواب تحفظ تجارت کے نظریے کا احاطہ کرتے ہیں۔ باب ہشتم اس طرح کی پالیسیوں کی قیمت اور ناخوشہ نتائج کی نشاندہی کرنے سے قبل تحفظ پر بندہ اقدامات کے پیچھے سیاست اور بذات خود ان اقدامات کا خاکہ پیش کرتا ہے۔ باب نہم تجارتی پابندیوں کے حق میں دیئے جانے والے دلائل کا مزید تفصیل سے جائزہ لیتا ہے: جیسے نوزائیدہ صنعتوں کا تحفظ، ڈمپنگ (دوسرے ملک کو نارمل سے کم، اکثر پیداواری لاگت سے بھی کم قیمت پر اشیاء برآمد کرنا)، مصنوعات اور محنت مزدوری کے معیارات کو یقینی بنانا، سیکورٹی خدشات کو دور کرنا، جب کہ یہ نتیجہ اخذ کرتا ہے کہ ان میں سے اکثر بارے غلط فہمی پائی جاتی ہے۔ باب دہم

ادائیگیوں کے توازن کو اور اس امر کو دیکھتا ہے کہ کیوں خسارے تحفظ تجارت کے لیے ایک بر اجواز ہوتے ہیں۔

اس کے بعد کے تین ابواب میں موجودہ تجارت کا جائزہ لیا گیا ہے۔ گیارہواں باب تجارتی پابندیوں کو کم کرنے کے موجودہ عالمی عہد و عزم اور آج کی تجارت کے وسیع دائرہ کار کی نشاندہی کرتا ہے۔ اس میں تجارت کو آزاد تر بنانے کے مختلف طریقوں کا احاطہ کیا گیا ہے۔ بارہویں باب میں عالمی ویلیو چینز اور بین الاقوامی کارپوریشنوں کے کردار اور طاقت کا جائزہ لیا گیا ہے۔ تیرہواں باب تجارت کے گرد اخلاقی دلائل کو کھوجتا ہے۔ اور چودھویں باب میں تجارت کے مستقبل پر غور کیا گیا ہے۔ اس میں یہ استدلال پیش کیا گیا ہے کہ تجارت کے فائدے عام، لیکن اس سے مخصوص صنعتوں اور کارکنوں کو نقصان بھی پہنچ سکتا ہے؛ اور یہ کہ یہ مسائل تجارت کو روکنے کے لیے سیاسی دباؤ کا باعث بھی بنتے ہیں۔ تجویز یہ ہے کہ حکومتی پالیسی اس طرح سے وضع کی جائے کہ جس کی بدولت تجارت کو روکنے یا محدود کرنے کی بجائے لوگوں کو معاشی تبدیلیوں سے ہم آہنگ ہونے کے قابل بنایا جاسکے۔

1۔ تجارت کی نوعیت

آج عالمی تجارت کی ترقی اور اس کا پھیلاؤ حیران کن ہے۔ 1979 میں تجارت دنیا کی پیداوار کا صرف ایک تہائی (35.6 فیصد) تھی۔ 1999 تک یہ نصف (46.5 فیصد) سے کچھ کم، اور 2019 تک یہ نصف (58.2 فیصد) سے زائد تھی۔ 1999 میں برآمدات کی کل مالیت چھ ٹریلین ڈالر سے کم اور برآمد کردہ خدمات کی ایک ٹریلین ڈالر سے تھوڑی زیادہ تھی۔ بیس سال بعد، یہ حساب بالترتیب تقریباً 19 ٹریلین ڈالر اور 6 ٹریلین ڈالر سے زیادہ تھا (ورلڈ بینک 2019)۔

ناگزیر عارضی دھچکوں (مالی بحرانوں، خانہ جنگیوں، بین الاقوامی جنگوں، تجارتی جنگوں، حتیٰ کہ وبائی امراض)

کے باوجود تجارت اپنی طویل المدتی توسیع جاری رکھنے پر تلی دکھائی دیتی ہے۔ اور اس بڑھتی ہوئی تجارت کے ساتھ دنیا بھر کے لوگوں، کمپنیوں اور معیشتوں کے درمیان تعامل و اختلاط اور ربط کی صورت میں عالمگیریت آگئی جو خوشحالی میں اضافے اور خیالات، ثقافتوں اور ترقی کے پھیلاؤ کا باعث بنی ہے۔

تجارت ہمیشہ موجود رہی ہے۔ پتھر کے زمانے تک میں اس کے شواہد موجود ہیں، اور اُن حیرت انگیز قدیم تجارتی جال یا نیٹ ورکوں کے بھی جو پورے براعظموں پر پھیلے اور اُن کو آپس میں جوڑے ہوئے تھے۔ کرنسی یا پیسے کا استعمال عام ہونے اور بحیرہ روم کی معیشتوں کی اٹھان سے قبل ہزاروں سال تک تجارت مقایضہ یا "بارٹر" یعنی جنس کے بدلے جنس کی صورت میں پھلتی پھولتی اور پھیلتی رہی ہے۔

تخصیص / مہارت اور کارکردگی

اس کے باوجود تجارت کی ترقی سدا ہموار نہیں رہی۔ قرون وسطیٰ کے دور میں اور اٹھارہویں صدی تک ممالک سونے اور چاندی کو غیر ملکی سامان خریدنے کے لیے استعمال کرنے کی بجائے انہیں ذخیرہ کرنا بہتر سمجھتے تھے۔ یہ اسکاٹ لینڈ کے عظیم ماہر معاشیات ایڈم سمٹھ (1776) ہی تھے جنہوں نے دنیا پر یہ ظاہر کیا کہ تجارت سے دونوں فریق فائدہ اٹھاتے ہیں۔ ایڈم کے خیالات نے تجارتی پابندیوں کے خاتمے اور نسبتاً آزاد تجارت اور بڑھتی خوشحالی سے عبارت انیسویں صدی کے عظیم دور کو جنم دیا۔

اسمٹھ ہی کے ایک اور خیال، یہ کہ تخصیص یا مہارت (سپیشلائزیشن) بڑے پیمانے پر پیداواری صلاحیت کو بہتر بناتی ہے، کی بنیاد پر ڈیوڈ ریکارڈو (1817) نے بتایا کہ ممالک اس بات پر توجہ مرکوز کریں کہ وہ کس چیز میں ماہر ہیں۔ یعنی ان کا مسابقتی فائدہ (جس میں انہیں دوسروں پر فوقیت حاصل ہے یعنی ایسا کام جو وہ دوسروں سے بہتر طور پر انجام دے سکتے ہیں)۔ اور اپنی اضافی پیداوار کو لے کر دوسروں کے ساتھ کاروبار کریں۔ درحقیقت، مہارت اور تجارت کے ذریعے ممالک اپنے جغرافیہ اور آب و ہوا پر قابو پا سکتے ہیں؛ مثلاً

ایک سرد ملک اپنی پیداوار کے بدلے موسم سرما کے لئے پھل، جبکہ ایک بنجر جزیرہ اپنی معدنیات بیچ کر اناج خرید سکتا ہے۔

نفع اور نقصان اٹھانے والوں کے بارے میں تشویشات

ترقی تبدیلی کے بغیر نہیں ہوتی، لیکن تبدیلی "ونرز" (فائدہ والے) اور "لوزرز" (فائدہ / نفع سے محروم یا پھر نقصان والے) دونوں پیدا کرتی ہے۔ گو کہ اسمتھ کا کہنا سچا ہے کہ دونوں فریقوں کو کسی تبادلہ سے فائدہ اٹھانا چاہیے۔ بصورت دیگر اس پر وہ راضی بھی نہیں ہوں گے۔ تاہم مہارت اور پیداواری صلاحیت میں بہتری ایسی تبدیلیوں کی متقاضی ہوتی ہے جو مشکل ثابت ہو سکتی ہیں۔ مثال کے طور پر، امیر ممالک کے لوگ شاکی ہوتے ہیں کہ کم اجرت پر کام کرنے والے غیر ملکی کارکن ان کی ملازمتیں لے رہے ہیں، جب کہ غریب ممالک کو اس بات کی فکر ہے کہ بڑے پیمانے پر تیار کردہ درآمدات ان کی روایتی دستکاری کی جگہ لے رہی ہیں۔ لیکن یہ بھی تو ہے کہ کوئی ملک ایسی مصنوعات خود کیوں تیار کرے جب وہی یا ان سے بہتر مصنوعات اسے دوسروں سے نہایت آسانی اور نہایت ارزاں نرخ پر مل سکتی ہیں۔

کسی شعبہ اور میدان میں مہارت پیدا کر کے ہی ہر ملک اپنی پیداواری صلاحیت اور اپنے طویل المدتی امکانات کو بہتر بناتا ہے۔ اس ترقی کاراز یا اس کا محرک یہی مقابلہ یا مسابقت ہے جو بین الاقوامی تجارت اپنے ساتھ لے کر آئی ہے۔

ناقدین اس لئے بھی پریشان ہیں کہ امیر ممالک تجارت پر غلبہ حاصل کر کے دوسروں کو پیچھے چھوڑ سکتے ہیں، یا اس لئے فکر مند کہ (اکثر ترقی پذیر ممالک میں) ناسازگار ماحول میں طویل مشقت لے اور کم اجرت دے کر غریب مزدوروں کا استحصال کیا جاتا ہے یا اس لئے تشویش مند ہیں کہ تجارت ثقافتوں کو نکل رہی یا انہیں ڈبو رہی ہے۔ درحقیقت تجارت نے عام خوشحالی میں، خاص طور پر دنیا کے غریب ترین لوگوں کیلئے،

تاریخ کا سب سے بڑا اور سب سے تیز اضافہ کیا ہے۔ مینوفیکچرنگ یا پیداوار کی سستے ممالک کو "آؤٹ سورسنگ" (منتقلی) نے ان ممالک کے لوگوں کو روزگار کے ایسے نئے مواقع فراہم کیے ہیں جو کاشتکاری یا کان کنی جیسے اُن کے روایتی پیشوں کے مقابلے میں آسان اور زیادہ محفوظ ہیں، اور اس سے ان کی مالی حیثیت میں بہتری بھی آئی ہے۔ ثقافتی طور پر بھی نئے نظریات اور اختراعات کو دور دور تک پھیلانا تجارت نے دنیا کو پہلے سے زیادہ بھرپور بنایا ہے۔

تحتفظ تجارت

بہر حال پروڈیوسرز کی تعداد اگرچہ صارفین کے مقابلے میں بہت کم ہے تاہم باہر سے سستی یا بہتر اشیاء کی مسابقت کا خوف ہی اکثر ممالک کو غیر ملکی حریفوں کے خلاف رکاوٹیں کھڑی کرنے پر اکساتا ہے۔ کچھ ممالک خود کو شاید خود کفیل بنانا چاہیں، اُس وقت تک سستی درآمدات پر انحصار سے گریز کر کے جب تک کہ ان کی اپنی صنعتیں مسابقت کے قابل نہ ہو جائیں۔ (اور ایسا کرتے ہوئے) وہ شاید دوسروں پر یہ الزام بھی لگائیں کہ وہ سستی مصنوعات ان کے سر تھوپ کر (ڈمپنگ) ان کے پروڈیوسرز کا نقصان کر رہے ہیں۔

علاوہ ازیں وہ ایسے ممالک سے درآمدات پر بھی شاید اعتراض کریں جہاں اُن کے برعکس روزگار یا ماحولیات کے معیار ناقص یا زیادہ سخت نہیں ہوتے۔ شاید وہ اس لئے بھی فکر مند ہوں کہ وہ دیگر ممالک سے سامان خریدنے پر اس سے زیادہ خرچ کر رہے ہیں جتنا کہ دوسرے ان سے خریدنے پر صرف کرتے ہیں۔ وجہ کچھ بھی ہو، ممالک اکثر غیر ملکی درآمدات کا ہواؤ روکنے کے لیے ٹیکس ('ٹیرف') نافذ یا حدود ('کوٹہ') مقرر اور یا پھر مبہم اکم نمایاں رکاوٹیں کھڑی کرتے ہیں۔

لیکن اس کی ایک قیمت بھی چکانا پڑتی ہے۔ اول تو اس پورے عمل کے لیے ایک بڑی بیوروکریسی کی ضرورت ہوتی ہے۔ اور (دوسری قیمت یہ کہ) جو ممالک تجارتی رکاوٹیں کھڑی کرتے ہیں وہ اپنی ہی

آبادی کا نقصان کرتے ہیں، کیونکہ یہ اس غیر ملکی سامان کو زیادہ مہنگا یا پھر بالکل نایاب بنا دیتے ہیں اُن کے اپنے صارفین جس کے خواہشمند اور پروڈیوسرز کو جس کی ضرورت ہوتی ہے۔ ہو سکتا ہے کہ اس سامان کے مقامی متبادل دستیاب ہی نہ ہوں یا ہوں تو معیاری نہ ہوں۔ لہذا، آج اکثر ماہرین معاشیات اس بات پر متفق ہیں کہ چند پروڈیوسرز کے لیے خواہ جو بھی عارضی فائدے ہوں، اس طرح کی 'تحفظ تجارت' بہر حال ایک نادانی، بھول اور غلطی ہے۔

تجارتی پابندیوں کو کم کرنے کی کوشش

تحفظ تجارت کے رجحان میں تیزی پہلی جنگ عظیم کے نتیجے میں تب آئی جب تجارتی پابندیاں دشمن ممالک کی معیشتوں کو تباہ کرنے کا ہتھیار بن گئیں۔ یہ سلسلہ جنگ کے سالوں میں آگے بڑھتا رہا، دوسری جنگ عظیم کو جنم دینے والی کشیدگیوں میں اس کا بھی ہاتھ تھا۔ اگرچہ اس کے فوراً بعد خاص طور پر مغربی طاقتوں کو تجارتی پابندیوں سے ہونے والے نقصانات اور بصورت دیگر کم کرنے سے ممکنہ فائدہ کا احساس ہوا۔ اوریوں انہوں نے تحفظ تجارت کی پالیسی کو محدود کرنے اور آسان تر، مزید آزاد تجارت کو فروغ دینے کے طریقوں پر تبادلہ خیال کرنے کے لیے ایک بین الاقوامی فورم (جنرل ایگریمنٹ آن ٹیرف اینڈ ٹریڈ (GATT) یا عمومی معاہدہ برائے محصولات درآمد و تجارت) قائم کیا۔

"چند ہی تجاویز پر پرو فیشنل ماہرین اقتصادیات کے مابین اس قدر اتفاق رائے پایا جاتا ہے جتنا اس تجویز پر کہ آزاد عالمی تجارت سے معاشی ترقی میں اضافہ اور معیار زندگی بلند ہوتا ہے۔" گریگوری مائیکو (2006)

جیسے جیسے زیادہ سے زیادہ ممالک مذاکرات میں شامل ہوئے، اور نئے تجارتی مسائل (جیسے ڈیجیٹل اور ٹیلی کام سمیت خدمات کی تجارت، یہ سوال کہ آیا ہر ملک کے پیشہ ورانہ معیارات بین الاقوامی سطح پر بھی قابل

قبول ہونے چاہئیں یا نہیں، فکری ملکیت یا ملکیتی حقوقِ دانش کا تحفظ) ایجنڈا پر آئے تو جی اے ٹی ٹی کی بات چیت ایک باضابطہ بین الاقوامی ادارے، ورلڈ ٹریڈ آرگنائزیشن (WTO)، میں تبدیل ہو گئی۔ وقت کے ساتھ جی اے ٹی ٹی اور ڈبلیو ٹی او نے درآمدات پر اوسط ٹیرف کو بہت حد تک کم کر دیا ہے۔ یقیناً ٹیرف اب بھی باقی ہیں جیسے کہ زرعی مصنوعات پر یورپی یونین کے ٹیرف؛ اور تجارتی جنگیں آج بھی ہوتی ہیں جیسا کہ ٹرمپ کی صدارت کے دوران چین اور امریکہ کے درمیان ہوئی۔ لیکن تحفظِ تجارت کی پالیسی آج جہاں کہیں بھی موجود ہے وہ زیادہ تر کم واضح نمایاں یا مبہم طریقے سے ہی کی جاتی ہے۔ اور یوں اس سے نمٹنا سب سے زیادہ مشکل ہے۔

بین الاقوامی کارپوریشنز اکثر القومی ادارے

بڑھتی تجارت کی ایک خصوصیت ٹرانس انٹرنیشنل کارپوریشنز (TNCs) کی افزائش و ترقی رہی ہے۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ سپلائی یا ویلیو چینز (کسی چیز کی پیداوار سے متعلق تمام سرگرمیوں یعنی نہ صرف پروڈکشن کے دوران بلکہ اس سے قبل جیسے ڈیزائننگ، اور اس کے بعد جیسے مارکیٹنگ اور ڈسٹری بیوشن کو بھی ویلیو چین کہا جاتا ہے)۔

آئی فون کی مثال لے لیں؛ جسے اسمبل ٹائیوان میں کیا جاتا ہے لیکن بیٹریاں جنوبی کوریا کی ایک ایسی فرم فراہم کرتی ہے جو بھارت اور برازیل سمیت 80 ممالک میں اپنا مال تیار کرتی ہے۔ اس کی ساؤنڈ چیپس برطانیہ، چین اور سنگا پور سمیت دیگر 8 ممالک سے آتی ہیں۔ اس کی سکرینیں ایک امریکی کمپنی بناتی ہے جو 24 ممالک میں 107 مقامات پر مال تیار کرتی ہے۔ اس کے نقل و حرکت کا پتہ لگانے والے گجٹس جرمنی، چین، جاپان اور کئی دوسرے ممالک سے آتے ہیں۔ اور جائز و سکوپس اگرڈش نماسونٹزر لیمٹڈ، اور کیمرے امریکی اور جاپانی کارپوریشنوں سے آتے ہیں جن کے کارخانے برازیل، چین، انڈونیشیا، بھارت اور

بہت سے دوسرے ممالک میں لگے ہیں۔ اور کمپاسز/قطب نما ایک جاپانی فرم بناتی ہے جس کی فیکٹریاں فرانس، امریکہ، برطانیہ وغیرہ میں ہیں۔ جبکہ اس کے 27 مزید اجزاء جن ممالک سے آتے ہیں ان کی فہرست بھی یکساں طور پر حیران کن ہے۔ (کروگر 2020/باب 19)۔

اس طرح کے عالمی نیٹ ورکس کو چلانے کے لیے عالمی رسائی کے حامل کاروبار کی ضرورت ہوتی ہے، جس میں مختلف ممالک میں ہر طرح کے شراکت داروں اور ٹھیکیداروں کے ساتھ کام کیا جاتا ہے۔ کچھ ناقدین ایسی کارپوریشنوں کو حاصل اقتصادی طاقت، اور ان پر کسی بھی حکومت کے مؤثر کنٹرول بارے فکرمند ہیں۔ اس کے باوجود بین الاقوامی آپریشنز ہمیشہ سے موجود رہے ہیں، اور بہت سے محض غیر رسمی پارٹنرشپ، جو درحقیقت اتنے بھی موثر یا طاقتور نہیں جتنا عام طور پر انہیں مانا اور سمجھا جاتا ہے۔

تجارت بطور اخلاقی بھلائی

بہت سے لوگ، اس کے بعد، تجارت اور اس کے غریب ممالک اور لوگوں پر اثرات کے بارے میں شکوک و شبہات کا شکار ہیں اور کچھ لوگ تو اسے اخلاقی برائی قرار دے کر اس کی مذمت بھی کرتے ہیں۔ لیکن تجارت نے انسانی بنیادوں پر انتہائی غریب لوگوں کی، خوشحالی میں اضافے میں بھرپور حصہ ڈالا ہے۔ جب سے 1990 کی دہائی سے تجارت میں نمایاں طور پر اضافہ شروع ہوا (جب ہندوستان، مشرقی یورپ، لاطینی امریکہ، افریقہ، مشرقی اور جنوب مشرقی ایشیا میں اصلاحات نے ان خطوں کو عالمی تجارتی نیٹ ورکس کا حصہ بناتے ہوئے آپس میں مزید مربوط کیا)، تقریباً ایک ارب لوگوں کو غربت کی یومیہ دو امریکی ڈالر والی سطح سے نکالا جا چکا ہے۔

تجارت کے غیر اقتصادی فوائد بھی ہوتے ہیں۔ اس بات کے ٹھوس ثبوت موجود ہیں کہ یہ بین الاقوامی اعتماد، تعاون اور افہام و تفہیم کو فروغ دیتی ہے۔ اس کا تعلق سیاسی آزادی، قانون کی حکمرانی، دیاننداری،

آزادی اظہار اور دیگر لبرل اقدار سے جوڑا جاتا ہے۔ یہاں تک کہ یہ قوم پرستی اور نسلی تنازعات کو ختم کرتی ہے، اور امن، انصاف اور مساوات کو فروغ دیتی ہے۔

بہر حال، جو لوگ تجارت کے فوائد حاصل کرنا چاہتے ہیں، انہیں سیکھنا چاہیے کہ تعاون کیسے کیا جاتا ہے۔ اور ہم تعاون کر بھی رہے ہیں، ایک ایسے پیمانے پر جو اب تک ناقابل تصور تھا۔ یہاں تک کہ اس عالمگیر دنیا میں جو کھانا ہم کھاتے ہیں اس میں بہت سے ممالک کے انداز اور اجزاء دکھائی دینے لگے ہیں۔ فلم، آرٹ اور ثقافت کے دیگر عناصر تو بین الاقوامی ہو چکے۔ دوسرے ممالک کے تنوع اور ان کے طرز زندگی کے احترام میں اضافہ بھی ہونے لگا ہے۔ جبکہ کمپنیاں سرحدوں سے آزاد، بین الاقوامی بن گئیں اور باصلاحیت تارکین وطن کارکن دنیا بھر میں سفر کرنے اور بسنے لگے ہیں۔

تجارت کا مستقبل

جیسے جیسے تجارت پھیلنے لگی ہے اس نے نئے مسائل کو جنم بھی دیا ہے۔ ایک سیکورٹی پر بڑھتی ہوئی توجہ ہے: مثال کے طور پر، امریکہ اور برطانیہ نے Huawei 5G آلات درآمد کرنے پر اس خوف سے پابندی لگادی کہ یہ ان کے نیٹ ورکس کی جاسوسی کے لیے استعمال ہو سکتے ہیں۔ ایک اور مسئلہ جعلی اور 'پائریٹڈ' (سر قیا چوری کردہ) اشیاء کا پھیلاؤ بھی ہے جن میں کپڑے اور جوتے، الیکٹرانکس، پرفیوم، کھلونے اور ادویات شامل ہیں، اقتصادی تعاون اور ترقی کی تنظیم کے نزدیک جس کا تخمینہ عالمی تجارت کے تین فیصد سے زیادہ ہے (OECD 2019)۔

تجارت کا ایک بڑھتا ہوا حصہ اب خدمات جیسے بینکنگ، اکاؤنٹنسی، قانونی خدمات، صحت کی دیکھ بھال اور تعلیم، ڈیجیٹل خدمات اور ٹیلی کمیونیکیشن وغیرہ بھی ہیں جن کے اپنے اپنے مسائل ہیں۔ اور ساتھ ہی یہ عام سوال بھی سر اٹھانے لگا ہے کہ آیا متعلقہ پیشہ ور افراد (جیسے وکلاء اور اکاؤنٹنٹ) کی اہلیت کو بین الاقوامی سطح

پر تسلیم کیا جانا چاہئے یا نہیں۔

ایک اور تشویش ماحول سے متعلق ہے، بعض ممالک اعلیٰ کاربن فٹ پر نٹس (کسی سرگرمی، پیداوار، کچنی یا ملک کی وجہ سے پیدا ہونے والی، بشمول کاربن اور میتھین کے، گرین ہاؤس گیسز کی کل مقدار جو ماحول کا حصہ بن جاتی ہے، اُس کا کاربن فٹ پر نٹ کہلاتی ہے) کی حامل درآمدات کو روکتے یا بعض کھادوں اور کیڑے مار ادویات درآمد پر پابندی لگا چکے ہیں۔ اس کے ساتھ ساتھ 'بھرتی ہوئی' معیشتوں (جیسے برازیل، چین، ہندوستان، انڈونیشیا، میکسیکو، مراکش، فلپائن، جنوبی افریقہ اور ترکی) کی ترقی دنیا بھر میں خطوں کے درمیان روایتی اقتصادی توازن میں تبدیلی لارہی ہے۔

افسوسناک طور پر تجارتی پالیسیوں کے پیچھے اکثر معاشی منطق کی بجائے ملکی اور بین الاقوامی سیاست کارفرما ہوتی ہے۔ یہی وجہ ہے کہ موثر تجارت کے لیے ایک بین الاقوامی فریم ورک، اور قانون کی عالمی حکمرانی کی ضرورت ہے۔ ممالک پر اپنی صنعتوں کے تحفظ اور دوسروں پر پابندیاں لگانے کے لیے مختلف قسم کے دباؤ کو مد نظر رکھتے ہوئے یہ کوئی آسان کام نہیں ہے۔ بہر حال تجارت کے مستقبل کی پیش گوئی غیر یقینی ہے: تبدیلی کے خلاف مزاحمت بہترین اپروچ نہیں، بلکہ تبدیلی سے متاثرہ افراد کو اس کے مطابق ڈھلنے/موافقت اختیار کرنے میں مدد فراہم کرنا ہی بہترین حکمت عملی ہے۔

حصہ اول تجارت کا عروج

2۔ تجارت کی ابتداء / شروعات

پتھر کے زمانے کی تجارت

تجارت اتنی ہی پھیلی ہوئی ہے جتنی انسانیت، اور شاید اتنی ہی پرانی بھی۔ ہم یقینی طور پر جانتے ہیں کہ پتھر کے زمانے کے سیاہی مائل آتش فشاں چٹان سے بنے بلیڈ اور اوزار 20 ہزار سال پہلے ان علاقوں میں منتقل الائے اور لے جاتے رہے جن کو ہم آج نیوگنی جزائر کہتے ہیں (سمر ہیز 2009) اور تقریباً 17 ہزار سال قبل بحیرہ روم کے اردگرد ان کی ترسیل کی جاتی رہی (اتا کو مان و دیگر 2020)۔ تقریباً آٹھ ہزار سال قبل، برطانیہ میں کاشتکاری شروع ہونے سے کئی صدیاں پہلے ترکی کی گندم انگلیڈ کو برآمد کی جا رہی تھی (شیر میٹر 2015)۔ سعودی عرب، ایران اور مصر کے درمیان تجارت کے شواہد بھی موجود ہیں۔ تقریباً چھ ہزار سال پہلے پتھر سے بنی انگریزی کلباڑیاں فرانس، جب کہ پالش شدہ اطالوی جیڈ (قیمتی پتھر) انگلستان برآمد کئے جاتے تھے۔

پھر 3500 سال پہلے کانسی کے زمانے میں، انگریزی تانبہ فرانس، ہالینڈ، ڈنمارک اور شمالی جرمنی بھیجا جا رہا تھا۔ عنبر (خوشبو) کو عنبر روڈ پر شمالی یورپ سے اٹلی، یونان اور مصر تک لے جایا جا رہا تھا۔ جنوب مشرقی ایشیائی جزایروں کے باشندے نوادرات (مثلاً سہار تختے)، فصلیں (مثلاً ناریل، کیلے، صندل) اور مصالحوں (مثلاً دار چینی) ہندوستان اور سری لنکا لاتے اور لے جاتے تھے (فٹلے اور اوور کے 2007)۔ ہندوستان کی کپاس، فلپائن سے گنے، انڈونیشیا کے مصالحوں، ملائیشیا کے ٹن اور چین سے چائے کی تجارت بھی ہوتی تھی۔ اس طرح وسیع پیمانے پر سامان کی نقل و حرکت کی دیگر توضیحات بھی ممکن ہیں لیکن تجارت ان میں سب

سے زیادہ مناسب وضاحت لگتی ہے۔ خاص طور پر جب کوئی ان میں سے کچھ اشیاء جیسے سیاہی مائل آتش فشاں چٹان سے بنے اوزاروں، جیڈ کلبھازیوں اور غیر ملکی مصالحوں کی بیشتر لوگوں کے نزدیک قدر، اور اس کے نتیجے میں ان کی مانگ کو دیکھ کر یہ وضاحت اور بھی درست لگتی ہے۔

ریکارڈ انڈراج اور الزام تراشیاں

مصر میں دیر المدینہ میں پائے گئے 4,500 سال پرانے ریکارڈز (کاروبار کا حساب و کتاب، اور شکایات وغیرہ کا اندراج) دیکھ کر ہمیں اندازہ ہوتا ہے کہ قدیم دنیا میں تجارتی تعلقات (مختلف خطوں کے باسیوں کے درمیان) کس قدر مضبوط تھے (McDowell 1999)۔ ان ریکارڈز سے معلوم ہوتا ہے کہ اہرام تعمیر کرنے والے مزدوروں نے روزمرہ کاروبار اور لین دین کیلئے پیسوں کا اپنا نظام بنایا تھا۔ اشیاء کی قیمت، جسے دین کہتے تھے، دراصل اناج، چاندی یا تانبے کی مخصوص مقدار ہوتی تھی۔ اس طرح تازہ چکانی کا ایک مرتبان، جس کی قیمت تانبے کے 15 دین ہوتی، اسے 5 دین کے تین کرتے یا پھر تین دین والی پانچ ٹوکریاں دے کر خریداجا سکتا تھا۔ درحقیقت لین دین میں بذات خود اناج، چاندی یا تانبے کا استعمال شاذ و نادر ہی ہوتا تھا: دین بنیادی طور پر حساب کتاب کی ایک اکائی تھی۔ لیکن اس کی بدولت مصری کارکن بارٹر سسٹم کے بنیادی مسئلے پر قابو پانے کے قابل ہوئے۔ یعنی ایک فریق کے پاس وہ کچھ نہیں جو دوسرے فریق کو چاہیے (سوچئے کہ بھوکے نائی ایسے نانہائی تلاش کر رہے ہیں جو اپنے بال کنو انا چاہتے ہیں)۔ اس کے بجائے ایک فریق سامان فراہم کرتا اور ایک کتاپچے میں یہ حساب کتاب رکھتا تھا کہ دوسرے کے ذمے کتنے دین واجب الادا ہیں۔

خدمات کی تجارت بھی ہوتی تھی: مثال کے طور پر، گدھوں کو لیز پر دینے کے بہتر انتظامات تھے (وین کرایہ پر لینے کی قدیم شکل)۔ اور آج کی طرح شکایتیں بھی درج کرائی جاتی تھیں، جیسے ایک ناراض مزدور

نے لکھا: وہ میرے پاس گدھالے کر آیا، لیکن میں نے اسے واپس کر دیا۔ اور پھر وہ یہ دوسرا لایا، لیکن یہ بھی اچھا نہیں ہے۔ وہ ایک اچھا گدھالا کر دے ورنہ میرے پیسے واپس کر دے۔ اور نہ ہی قدیم دنیا سے ملنے والی یہ واحد مشہور شکایت ہے: بابل میں تقریباً 3,750 سال قبل، ایک گاہک نے الناصر نامی ایک تاجر کو خط لکھا جس میں تانبے کی ناقص کوائٹی اور متعلقہ کارندے کے ناروا سلوک کی شکایت کی گئی۔ خلیج فارس سے میسوپوٹیمیا (جدید دور کا عراق) تانبا درآمد کرنے والے الناصر نے آگے (ملک) اتھارٹی کے پاس یہ شکایت بہت سے دوسرے لوگوں سے موصول ہونے والی شکایات کے ہمراہ درج کرائی۔

تبادلہ ستخائف اور پیسے کا انقلاب

قدیم دنیا میں زیادہ تر تجارت 'گفٹ' ایچینج' پر مبنی تھی۔ مطلب لوگ پیسے کے بدلے سامان کا تبادلہ نہیں بلکہ سامان کے بدلے سامان کا تبادلہ کرتے تھے (سلکرک 2020)۔ بلاشبہ ایسے لگتا ہے جیسے کچھ ایشیا، مثلاً 4,000 سال پہلے جزیرہ کرتی (مینوسی تہذیب) میں وسیع پیمانے پر تیار کردہ دھاتی کام اور زیورات، کو خاص طور پر تجارت کے لیے تیار کیا جاتا تھا۔

لیکن تقریباً 2500 سال پہلے، یہ زریا پیسے کی ایجاد ہی تھی جس نے تجارت میں انقلاب برپا کر دیا، اور گفٹ یا بارٹر ٹریڈ (جنس کے بدلے جنس) کو مارکیٹ اکانومی میں بدل دیا۔ اس موثر اختراع نے نہ صرف دولت اور عیش و عشرت (جیسے کہ ہندوستان اور چین سے درآمد شدہ مصالحے اور آرٹ، فن تعمیر اور ثقافت میں وسیع ترقی) بلکہ آزادی کو بھی فروغ دیا۔ کہ اب پیسہ استعمال کرتے ہوئے تقریباً ہر کوئی ذاتی فائدے کے لیے تجارت کر سکتا تھا۔ اور بالآخر، اسی نے جمہوریت کو جنم دیا (سلکرک 2020)۔

(پھر) اچانک بحیرہ روم کی معیشتیں ابھریں۔ روم اناج اور شراب کی فروخت سے امیر ہوا، جس سے وہ یورپ اور شمالی افریقہ کے بیشتر حصوں پر فوجی اور تجارتی سلطنت بنانے کے قابل ہوا۔ اٹلی سے روزمرہ کا

سامان، اور فرانس سے پالش شدہ سرخ سامی برتن شمالی انگلستان میں دیوار ہادریان تک، جسے رومی دیوار بھی کہتے ہیں اور جو رومن سلطنت کی شمالی انتہا تھی، برآمد کئے جاتے تھے۔ اس سے بھی زیادہ متاثر کن بات یہ ہے کہ شاہراہ ایشیئم کھل رہی تھی جس سے بحیرہ روم سے سامان شام میں انطاکیہ، میسوپوٹیمیا کے اس پار، مشرق کی طرف زگروس پہاڑوں سے ہوتے ہوئے بگمتانہ (جدید ایران) اور مرو (ترکمانستان)، پھر وہاں سے افغانستان، منگولیا اور چین تک بھیجا جا رہا تھا۔ اور یقیناً ایشیائی مصنوعات کا بہاؤ مخالف سمت میں تھا۔ چین نے جاوا، سماٹرا، ویت نام، جنوبی ایشیا اور بحیرہ احمر تک سمندری اور زمینی راستے سے تجارت شروع کی۔ ہندوستان اور سری لنکا، جو کہ درمیان میں ہیں، چینی تاجر سامان لے کر روم جاتے تھے اور لوبان جیسی عیش و آرام کی چیزیں واپس چین کو بھیجتے تھے۔ اور یوں یہ سلسلہ چلتا رہا۔

قرون وسطیٰ کے تجارتی راستے

یہ چند مثالیں ظاہر کرتی ہیں کہ قبل از تاریخ اور قدیم زمانے میں حیرت انگیز طور پر کتنی وسیع تجارت ہوتی تھی۔ بعد میں اس نے اور بھی زیادہ وسیع ہونا تھا۔ مثال کے طور پر، سال 1000 تک اسلامی دنیا (بنیادی طور پر شمالی افریقہ، خلیج فارس، میسوپوٹیمیا، عراق اور ایران) کے دنیا کے ہر معلوم خطے سے روابط تھے۔ اس کے دلال چین کی طرح دور دراز مقامات پر آباد ہوئے۔ اس کے تاجر مغربی افریقی سونے کے بدلے نمک اور کپڑوں کا تبادلہ کرتے تھے اور بھارت اور جنوب مشرقی ایشیاء کے ساتھ زمینی اور سمندری راستے سے تجارت کرتے تھے۔ یہاں سے کالی مرچ، مصالحہ جات، کپڑا اور چاندی یورپ، گھوڑے ہندوستان، اور سونا اور مصالحے مشرق بعید بھیجے جاتے۔ مشرقی یورپ کے تاجر چین کو غلام، کھال اور چاندی بھیجتے اور وسطی ایشیاء کے تاجروں سے چینی کاغذ اور جنوب مشرقی ایشیاء سے عطر حاصل کرتے تھے۔ جو بدلے میں مشرقی ایشیاء میں صندل اور جنوبی ایشیاء کو چاول اور قیمتی پتھر فروخت کرتے۔ اس دوران مشرقی ایشیاء سے

بحیرہ روم کو چینی مٹی کے برتن، وسطی ایشیاء کو چائے اور جنوب مشرقی ایشیاء کو تانبا بیچا جاتا۔ یعنی یپ بین الاقوامی تجارت کا ایک نہ ختم ہونے والا جال انیٹ ورک تھا (فائنڈ لے اور اورورک 2007)۔

مغربی یورپ نے ابتدا میں ہی پیسہ اپنایا، تیرہویں صدی کا وینس، جو اصل میں اٹلی کے شمال مشرقی ساحل پر ایک دلدلی علاقہ تھا، مغربی یورپ، اسلامی دنیا اور چین کے درمیان تجارت میں سہولت کاری سے خوشحال ہوا۔ وینس کے تاجر اور مہم جو مارکو پولو نے 1271 اور 1295 کے درمیان شاہراہ ریشم کے راستے ایشیاء کا سفر کیا، وہ غیر ملکی ثقافتوں جن سے اس کا واسطہ پڑا، ان کے بارے میں اپنی تحریروں کی بدولت مشہور شخصیت بن گیا۔ وینس نے مصالحوں کی تجارت پر اجارہ داری قائم کی، جب کہ اٹلی کے شمال مغربی ساحل پر واقع جینو نے اسپین، پرتگال اور فرانس سے اپنی قربت کا بھرپور فائدہ اٹھایا۔

نئے خیالات اور نئی دنیا

سامان کے ساتھ ساتھ آئیڈیاز اور ٹیکنالوجیز بھی، (ایک جگہ سے دوسری جگہ) فاصلے طے کرتی رہیں۔ ہندسہ کے عربی نظام نے زیادہ بوجھل و کم موثر رومن ورژن کی جگہ لے لی۔ تجارت میں لکھنے اور ریکارڈ رکھنے کا آغاز ہوا جس سے شرح خواندگی میں اضافہ ہوا۔ تجارتی ضروریات نے خاص طور پر خواتین میں شرح خواندگی کو بڑھایا: جب تاجر بحری سفر پر ہوتے تھے تو انہیں اپنا کاروبار چلانے کے لیے خاندان میں پڑھے لکھے افراد کی ضرورت ہوتی تھی۔ اس خواندگی کے ساتھ زیادہ آزادی آئی، مسلمہ آراء پر سوال اٹھنا شروع ہوئے، اور سائنس اور فنون نے ترقی کی جو بعد میں یورپی نشاۃ ثانیہ کے لازمی جزو بن گئے۔

ایک ایسی دنیا میں جہاں ہر معاشرے اور ہر تہذیب نے دیگر معاشروں اور تہذیبوں کی ثقافتوں سے بہت کچھ مستعار لیا، کسی کو بھی صفر سے شروع کرنے اور آگ اور پھیسے جیسی بنیادی ایجادات کو دوبارہ دریافت کرنے کی ضرورت نہیں۔ مثال کے طور پر چینوں کے کاغذ اور پرنٹنگ مشین ایجاد کرنے کے

بعد یورپ والوں کو کسی دستاویز کی ہاتھ سے نقل بنانے کی ضرورت نہیں رہی۔ ملائیشیا برازیل سے لیے گئے بیج لگانے کے بعد ہی بڑ پیدا کرنے والادنیاسکاسب سے بڑا ملک بنا۔ تھامس سوول (2002) یورپ کے تجارتی تعلقات 1492 میں کرسٹوفر کولمبس کے ذریعہ امریکہ کی دریافت کے ساتھ دوبارہ پھیل گئے، یوں نئی دنیا متعارف ہوئی، اور چھ سال بعد واسکو ڈی گاما کی کیپ آف گڈ ہوپ (راس امید۔۔۔ جزیرہ نما کیپ کامغربی کونا) کے گرد ہندوستان کے لیے سمندری گزرگاہ کی دریافت نے جنوب مشرقی اور مشرقی ایشیاء کے ساتھ براہ راست تجارت کو ممکن بنا کر مصالحوں پر دہنیں و اسلامی دنیا کی اجارہ داری ختم کر دی (کالی مرچ کی قیمت 80 فیصد گر گئی)۔

ایڈم سمٹھ (1776) نے بعد میں ان دریافتوں کو 'انسان کی معلوم تاریخ کے دو اہم ترین واقعات' کے طور پر بیان کیا، جنہوں نے دور دراز کے لوگوں کو 'ایک دوسرے کی کمی دور کرنے، ایک دوسرے کے لطف کو بڑھانے، اور ایک دوسرے کی صنعت کی حوصلہ افزائی کرنے کے قابل بنایا۔ تاہم ساتھ ساتھ وہ اتنا ہی مایوس بھی تھا کہ ان نئے سمندری راستوں نے طاقتور یورپی ممالک کے ہاتھوں دوسری زمینوں اور لوگوں کے استحصال کے مواقع بھی بڑھادیے۔

3۔ بین الاقوامی تجارت کا عروج

قوم پرست تجارت کا دور

ایڈم سمٹھ کے دور میں "مرکینٹائل ازم" (جسے قوم پرست تجارت یا ایک طرح کی معاشی قوم پرستی بھی کہا جاسکتا ہے) ہی عالمی تجارت کا غالب نظریہ تھا۔ موجودہ دور کے گراس نیشنل پراڈکٹ (جی این پی) کی بجائے اس نظریہ کے تحت کسی ملک کی دولت کی پیمائش اس کی پیداوار یا حاصلات کو نہیں بلکہ قدرتی وسائل خصوصاً سونے اور چاندی کا حجم دیکھ کر کی جاتی تھی۔ اس لیے درآمدات کو برا سمجھا جاتا تھا کیونکہ اس کا

مطلب یہ تھا کہ ان کے بدلے سونے اور چاندی کی ادائیگی کرنا پڑے گی۔ اس کے برعکس برآمدات کو اچھا سمجھا جاتا تھا کیونکہ ان کی بدولت یہ قیمتی دھاتیں واپس ہاتھ آتی تھیں۔ دنیا کی دولت کو محدود و معلوم تصور کر کے اس نظریہ کی رو سے تجارت کو ایک ایسا کھیل سمجھا جاتا تھا جس میں خریدار نہیں بلکہ صرف بیچنے والا ہی فائدے میں رہتا ہے۔ اور یہ بھی کہ کوئی قوم دیگر اقوام کو غریب بنا کر یا ان کا استحصال کر کے ہی امیر و خوشحال ہو سکتی ہے (بٹلر 2007)۔ اسی سوچ کی بنیاد پر درآمدات پر ٹیکس، برآمد کنندگان/ایکسپورٹرز کو سبڈیز اور گھریلو صنعتوں کے لئے تحفظ پندارنہ پالیسیاں وضع اور اپنائی گئیں۔

یہ اسی تصور اور سوچ کا نتیجہ تھا کہ سولہویں تا اٹھارہویں صدی کے دوران فرانس، برطانیہ، سپین، پرتگال اور نیدرلینڈز جیسی بحری قوتوں نے وسیع سلطنتیں قائم کیں۔ ان کا مقصد زیادہ سے زیادہ زمینیں قبضہ کر کے انہیں اپنی کالونیاں بنانا تھا تاکہ خود سونے چاندی کے ساتھ ساتھ ایسی اشیاء حاصل کی جاسکیں جنہیں وہ سونے چاندی کے عوض بیچ سکتے تھے۔

یوں اسپین نے وسطی اور جنوبی امریکہ کے زیادہ تر حصے کو نوآبادیات بنا لیا، اور زمین، سونا اور چاندی لوٹتے لوٹتے پیرو کی انکا تہذیب، وسطی امریکہ کی مایا اور میکسیکو کی ازٹیک تہذیب کو کچل کر رکھ دیا۔ پرتگال نے برازیل، سب صحارا افریقہ، بھارت، چین اور جاپان میں کالونیاں قائم کیں۔ برطانیہ اور فرانس نے شمالی امریکہ اور دنیا کے بہت سے دوسرے خطوں پر قبضہ کر لیا۔ نیدرلینڈز نے جنوبی افریقہ اور انڈونیشیا کو اپنی نوآبادیات بنایا۔ ان تمام قوتوں کے مابین تلخ رقابتیں اور تنازعات موجود تھے کیونکہ یہ ساری مسابقتی سلطنتیں دور دراز مقامات کا استحصال کرنے اور ان تک اپنے تجارتی راستوں کی حفاظت کے لیے ایک دوسرے کے ساتھ مسابقت میں تھیں۔

مختلف محصولات سے مالا مال یہ سلطنتیں چائے، کافی، چینی، روم، مصالے، تمباکو، آلو، پاول، کپاس، رنگارنگ کاٹن، کپڑا، ریشم، سموریا، فرنیچر، چینی مٹی کے برتن، عمارتی لکڑی اور لوہا وغیرہ ایسی ہر قسم کی اشیاء یورپ لے کر

آئیں جن میں سے کچھ پہلے سے دستیاب لیکن نایاب اور مہینگی تھیں، کچھ نئی اور غیر ملکی تھیں، اور کچھ عام دستیاب تھیں۔ (ہارٹلی 2008)۔

لیکن جہاں اس سمندری توسیع نے دور دراز علاقوں کے تاجروں کے درمیان باہمی طور پر فائدہ مند تجارت کو فروغ دیا وہیں اسی نے یورپ کی سامراجی اور نوآبادیاتی طاقتوں کو پوری دنیا کے وسائل اور آبادیوں کا استحصال کرنے کے قابل بنایا۔ نام نہاد 'آزاد تجارت' کے نام پر زیادہ تر جو کچھ ہوا وہ درحقیقت بندوبست کی نوک پر ہوا۔ جیسے برطانیہ کی ایسٹ انڈیا کمپنی، جو برائے نام تو ایک تجارتی کمپنی تھی لیکن درحقیقت اس کو حریف تاجروں سے لڑنے کے لیے فوجی طاقت تک استعمال کرنے کا شاہی اختیار دیا گیا تھا۔ اسی لئے 1757 میں اس نے پہلے بنگال، اُن بہت سارے علاقوں میں سے پہلا علاقہ جن پر طاقت کا استعمال کر کے قبضہ کیا گیا، اور پھر آخر کار پوری مغل ریاست پر ہی قبضہ کر لیا۔ اور پھر ٹیکس اور کسٹم ڈیوٹی کے نفاذ سے حاصل ہونے والی آمدنی سے کمپنی ہندوستانی سامان خریدتی اور برطانیہ پر آمد کرتی رہی۔ حقیقی آزاد تجارت اور اس کے فوائد کے سب سے بڑے حامی ایڈم اسمتھ نے ان دور دراز ممالک میں اس طرح کے استحصال اور بلاخوف و خطر ہر قسم کی ناانصافیوں کے ارتکاب کے لیے اپنی برتر طاقت استعمال کرنے پر یورپی سلطنتوں کی کھل کر مذمت کی (سمتھ 1776)۔

یہ آزاد نہیں قوم پرست تجارت ہی تھی جس نے سامراجیت کو، اور پھر اس سامراجیت نے استعماریت کو فروغ دیا۔ اور استعماریت نے پھر آزاد تجارت کی ایک اور کچی یا باگاڑ۔۔ یعنی غلامی۔۔ کو فروغ دیا۔ مثال کے طور پر مغربی افریقہ میں پر تگالی مقبوضات سے افریقیوں کو یورپ لے جا کر بطور گھریلو نوکر اور پر تگالیوں کے زیر قبضہ مادیر اور کیپ ورڈی میں گنے کے کھیت یا باغات کے مالکان کے ہاتھ بطور غلام فروخت کیا جاتا تھا۔ برطانوی بردہ فروش ایک 'سہ رخی تجارت' میں مصروف تھے جو تجارتی سامان کے عوض افریقہ سے غلام خرید کر استعمار کے ملکیتی باغات میں مزدوری کے لیے کیریبین لے جاتے تھے اور

وہاں سے چینی اور تمباکو کی پیداوار واپس برطانیہ لے جاتے تھے۔ اسمتھ نے ان یورپی بد بختوں کے ہاتھوں، عظیم قوموں کی اس ذلت آمیز محکومی کو ظالمانہ اور شرمناک قرار دیا اور اس کی مذمت بھی کی۔ اسپنہ بہت سے ہم عصروں، اور آج ہم سب کی طرح اُس کے نزدیک بھی یہ سب کچھ نہ صرف اخلاقی طور پر شرمناک و قابل مذمت تھا بلکہ جائز آزاد تجارت کے بنیادی اصولوں اور اصل روح کو مسخ کرنے کے مترادف بھی تھا۔

آزاد تجارت کی طرف پھپکچاتے قدم

اپنی کتاب 'دی ویلتھ آف نیشنز' میں معاشی قوم پرستی یا قوم پرست تجارت کا تفصیلی و تنقیدی جائزہ لیتے ہوئے ایڈم اسمتھ نے یہ استدلال پیش کیا کہ جائز تجارت - نہ کسی پر زبردستی مسلط کردہ - وہی بہترین ہے جو حقیقی معنوں میں آزاد اور رضا کارانہ ہو (سمتھ 1776)۔ اختیارات اور تحفظ پسندانہ پالیسیوں اور اقدامات پر مبنی وسیع و پیچیدہ نظام (اور اس سے وابستہ سامراج اور استعمار کی خرابیاں) غلط یا گمراہ کن حکمت عملی تھی۔ اس استدلال کی بنیاد یہ خیال تھا کہ اگر کوئی تبادلہ یا سودا حقیقی معنوں میں رضا کارانہ ہو تو اس کا فائدہ لازمًا دونوں فریقوں کا ہونا چاہیے، کیونکہ کوئی بھی فریق رضامندی سے ایسا سودا نہیں کرے گا جس میں اسے نقصان کا خدشہ ہو، یعنی گھاٹے کا سودا کوئی بھی نہیں کرتا۔ بیچنے والے نقد رقم لے کر اگر سودے سے فائدہ اٹھاتے ہیں تو خریدار بھی اپنی مطلوبہ اشیاء حاصل کر کے اس سے برابر مستفید ہوتے ہیں۔ یعنی تجارت میں دونوں فریق قدر اور ویلیو کا تبادلہ کرتے ہیں (درآمدات ہمارے لیے جتنی اہم ہوتی ہیں اتنی ہی ہماری برآمدات دوسروں کے لیے قیمتی ہوتی ہیں) کسی مقررہ رقم یا متعین دولت پر انحصار کی بجائے مزید دولت تخلیق یا پیدا کرتے ہیں۔ خود کو امیر تر بنانے کے لیے ضروری نہیں کہ ہم اسپنہ صارفین کو غریب تر بنا کر چھوڑیں۔ بلکہ اس کی بجائے باہمی آزاد تجارت۔۔۔ ملکوں کے درمیان اشیاء اور خدمات کے تبادلے پر

پابندیوں اور رکاوٹوں کو ممکنہ حد تک کم سے کم کرنا۔۔ اپنا کر ہم میں سے ہر ایک زیادہ خوشحال اور امیر بن سکتا ہے۔

1776 میں سمٹھ کی کتاب شائع ہونے کے چند ہی ماہ بعد، گویا جیسے اس نکتے کو واضح کرنے کے لئے، برطانیہ اور شمالی امریکہ میں اس کے نوآبادیات کے درمیان تعلقات کشیدہ ہوئے۔ قوم پرست تجارتی اصولوں کی پیروی کرتے ہوئے برطانیہ نے ان کالونیوں کے دوسروں کے ساتھ تجارت کرنے پر پابندی عائد کرتے ہوئے ان کی تمام تجارت کو خود تک محدود رکھنے کی کوشش کی تھی۔ نوآبادیات پر نئے ٹیکس لگانے کی برطانوی کوشش ادنیٰ کی کمر پر آخری ٹیکا ثابت ہوئی: انہوں نے بغاوت کر دی اور بالآخر برطانوی تسلط کا خاتمہ کر کے اپنے لئے ایک آزاد ملک بنا لیا۔

لیکن قوم پرست تجارتی نظریات نئے ملک میں بھی برقرار رہے۔ ریاست ہائے متحدہ امریکہ کے نئے آئین کے تحت منظور ہونے والے پہلے بڑے قانون، ٹیرف ایکٹ 1789، میں سٹیل، بحری جہاز اور ٹیکسٹائل سمیت دیگر درآمدی سامان پر 50 فیصد تک ڈیوٹی عائد کی گئی جس کا مقصد آمدنی میں اضافہ اور سستی یورپی درآمدات کے خلاف امریکی صنعتوں کو تحفظ فراہم کرنا تھا۔ تھامس جیفرسن نے چاول، تمباکو اور سہاس جیسی امریکی برآمدات کے خلاف انتقامی کارروائی کے خوف سے اس طرح کے اعلیٰ محصولات/ٹیرف کی مخالفت کی تھی۔ تاہم نیولین کے خلاف برطانوی جنگوں سے پیدا ہونے والی تجارتی رکاوٹوں اور انتشار کا سامنا کرتے ہوئے بطور صدر خود جیفرسن نے 1807 میں پہلے برآمدات پر پابندی، اور پھر برطانیہ کے ساتھ ہر طرح کے تجارتی روابط منقطع کرنے کی سخت پالیسی متعارف کرائی۔ یہ حکمت عملی دونوں فریقوں کیلئے بہت مہنگی اور نقصان دہ ثابت ہوئی اور بالآخر اس کا نتیجہ 1812 کی جنگ کی صورت میں نکلا۔

کارن لاز: الوداع! قوانین ذرت کا خاتمہ

برطانیہ بھی معاشی قوم پرستی کے طریقوں/حکمت عملیوں پر کاربند رہا ہے۔ آخر کار جب امن بحال ہوا اور کچھ ہی عرصہ بعد عالمی سطح پر اناج (بشمول گندم، جینی اور جو) کی قیمتوں میں نمایاں ہوائی تو اپنے پروڈیوسرز کے تحفظ کی خاطر اناج کی کستی درآمدات کو روکنے کے لیے برطانیہ نے 'کارن لاز' (قوانین ذرت) متعارف کرائے۔ اس سے زمینداروں (پارلیمنٹ میں ایک غالب قوت) کو فوائد پہنچا لیکن عام کارکنوں کے لیے بنیادی خوراک کی قیمتیں اونچی رہیں۔ اور پھر 1816 میں خراب فصلوں کی وجہ سے خوراک کی قلت نے بڑے پیمانے پر سینگین فسادات کو جنم دیا۔

ان پابندیوں کے مخالفین نے اینٹی کارن لاء لیگ بنائی۔ کارخانہ دار رچرڈ کوڈن اور آزاد تجارت کے سرکردہ حامی جان براٹ (دونوں بعد میں پارلیمنٹ کے رکن بنے) کی زیر قیادت لیگ نے یہ استدلال پیش کیا کہ ان قوانین کی منسوخی سے زمینداروں کو ملنے والی ناجائز مراعات کا خاتمہ ہو جائے گا۔ یہی علاقوں سے غربت مٹ جائے گی، مزدوروں کو زیادہ مستحکم ملازمت میسر ہوگی اور تجارت مزید ترقی کرے گی جس سے اقوام کے درمیان امن کو فروغ ملے گا (بٹلر 2019)۔

میں آزاد تجارت میں ایسا اصول دیکھتا ہوں کہ جو اخلاقی دائرہ میں بالکل اسی طرح کام کرے گا جس طرح کائنات میں کشتی نقل کا اصول کام کرتا ہے۔ یہ انسانوں کو ایک دوسرے کے قریب کرے گا، نسل، عقیدہ اور زبان کی دشمنی پر قابو پالے گا، اور ہمیں دائمی امن کی پائیدار بندھنوں میں باندھے رکھے گا۔ رچرڈ کوڈن (1846)

تاہم مزید کئی فصلوں کی خرابی کے بعد ہی یہ قوانین ذرت ختم کئے گئے۔ 1845 میں، آئرلینڈ میں آلو کی خراب فصل خوراک کی شدید قلت اور قحط کا باعث بنا شروع ہوئی۔ اگرچہ ان کی کنزرویٹو پارٹی روایتی طور پر زمینداروں کی حمایت کرتی تھی، لیکن وزیر اعظم سر رابرٹ پیل نے ان پابندیوں کو منسوخ کرنے کا فیصلہ

کیا۔ ان کے ساتھی کمزرو بیٹو، ڈیلوک آف ویلنگٹن نے ہاؤس آف لارڈز کو قائل کر کے ان کی رضامندی حاصل کی۔ اگرچہ ان کا مٹح نظر آزاد تجارت کے حوالے سے کسی عزم کے بجائے صرف بغاوت کے خطرے کو روکنا تھا۔

آزاد تجارت کا دور

1846 میں مکئی کے قوانین کی تینج اناج کی قیمتوں میں تیزی سے گراوٹ کا باعث بنی۔ 1900 تک، جب نئی ریل گاڑیاں اور بھاپ سے چلنے والے بحری جہاز وسیع امریکی سبزہ زاروں سے وافر اناج برطانیہ لا رہے تھے، اس کی قیمت ماضی کے مقابلے میں دس فیصدہ گئی تھی (O'Rourke 1999)۔ درآمد شدہ خوراک کا مطلب یہ تھا کہ برطانیہ کی کھیتی باڑی / مزروعہ زمین کی قیمت ہو گئی جو تقریباً 40 فیصد تک گر گئی (O'Rourke 1997)۔ چند امیر زمینداروں کا نقصان تو ضرور ہوا لیکن بہت سے عام برطانوی صارفین مستفید ہوئے۔

تجارت سے مینوفیکچرنگ / صنعتکاری کو بھی فائدہ ہوا۔ بھاپ سے چلنے والے جہازوں کے ساتھ ساتھ، ٹیلی گراف (اور بعد میں ٹیلی فون) کی آمد نے یورپی صنعتکاروں کو ان کی کالونیوں اور سابق کالونیوں میں سپلائرز (غام مال یا تجارتی سامان مہیا کرنے والے) اور صارفین کے قریب تر کر دیا۔ اس ارتباطی ربط سازی نے تجارتی سامان جیسے پھل، سبزیوں اور دیگر مصنوعات کی طویل فاصلے پر تیزی سے تجارت کو ممکن بنایا۔ امریکہ، افریقہ اور ایشیاء کی تجارتی بندرگاہوں میں توسیع نے ایک نئے تاجر طبقے کو جنم دیا۔ لاکھوں کی تعداد میں لوگ بہتر ملازمت یا روزگار کی تلاش میں ان ابھرتی ہوئی نوآبادیاتی منڈیوں کی جانب ہجرت کر گئے (پون اور رگی 2017)۔

یورپ ہی تجارت کا بنیادی گڑھ تھا: یہ صنعتکاری میں سب سے آگے تھا جبکہ صارفین کی تعداد لاکھوں میں

تھی۔ لیکن پھر تجارت مغرب کی طرف منتقل ہونے لگی۔ مثال کے طور پر، برطانیہ نے امریکی کپاس (روایتی اولن سے زیادہ مضبوط ریشہ) درآمد کیا، اور پانی اور بھاپ کی توانائی استعمال کرتے ہوئے اس سے سستا کپڑا اور تیار کپڑے بنائے اور دنیا کے تمام حصوں کو برآمد کئے۔ اس نے نہ صرف اس صنعت میں بلکہ پوری دنیا کے محنت کشوں کی زندگیوں میں انقلاب برپا کر دیا۔ اگرچہ اس انقلاب کا جزوی انحصار امریکہ کے باغات میں غلام مزدوروں سے لی جانے والی جبری مشقت پر تھا۔

آزاد تجارتی پالیسیوں کا زوال

بہر حال 1914 میں یورپ میں پہلی جنگ عظیم کا آغاز تقریباً صد سالہ 'نسبتاً آزاد تجارت' کے اختتام کا نقیب تھا۔ اس جنگ نے معاشی قوم پرستی یا قوم پرست تجارت کی ایک نئی قسم کو جنم دیا جس کا مقصد برآمدات بڑھا کر اور درآمدات پر پابندی لگا کر قیمتی دھاتیں کمانا نہیں تھا، بلکہ جنگ کے لیے درکار خام مال اور سامان کو خود اکٹھا کرنا، اور دشمنوں کو ایسا کرنے سے روکنا تھا۔ اس حکمت عملی کے تحت ممالک کی جانب سے اپنی برآمدات کو محدود اور درآمدات میں اضافہ کیا جاتا جبکہ دوسروں کی دشمن ممالک کو برآمدات کی ناکہ بندی کی جاتی۔ اس مقصد کے لیے بارودی سرنگوں، آبدوز، حتیٰ کہ فضائی بمباری جیسی نئی ٹیکنالوجیز بروئے کار لانے کے ساتھ ساتھ ان کمپنیوں اور فرموں کو بلیک لسٹ کیا جاتا جو دشمنوں کو سامان برآمد کرتی تھیں (فنڈ لے اور اوور کے 2007)۔

1918 میں جنگ ختم ہونے کے بعد بھی یہی تجارتی ذہنیت برقرار رہی۔ فاتح قوتیں نہیں چاہتی تھیں کہ ان کے شکست خوردہ دشمن آزاد تجارت کے ذریعے خوشحال ہوں، یا ممکنہ طور پر ایسا مواد تیار کریں جو انہیں دوبارہ جنگ لڑنے کے قابل بنا دے۔ اس کے علاوہ اپنی ملازمتوں اور صنعتوں کا تحفظ بھی مقصود تھا۔ اور اپنے مرکزی جنگی نظام کی مدد سے ان کیلئے ایسی دغل اندازیاں جاری رکھنا آسان تھا۔ لیکن اس حکمت عملی

کی ایک بہت بڑی قیمت بھی چکانا پڑی۔ بین الاقوامی تجارت، جو 1913 میں عالمی پیداوار کا 13 فیصد تھی، 1921 تک کم ہو کر 10 فیصد رہ گئی، اور 1935 تک اس مقام، محض 5 فیصد، پر آگئی جہاں اسے 1840 کی دہائی میں دیکھا گیا تھا، یعنی عالمی تجارت بری طرح زوال پذیر ہوئی۔ بلاشبہ یہ 1970 کی دہائی کا وسط ہی تھا جب عالمی پیداوار میں تجارت کا حصہ دوبارہ 1913 کی سطح پر آگیا۔

امریکہ میں جگھڑتے معاشی حالات مزید پابندیوں کا باعث بنے۔ 1928 کے امریکی صدر ترقی انتخابات میں، ہربرٹ ہوور نے کسانوں کے تحفظ کے لیے اقدامات کا وعدہ کیا تھا، اور 1929 میں امریکی اسٹاک مارکیٹ کریش کر جانے سے تجارتی رکاوٹوں کے حق میں آوازیں مزید بلند ہوئیں۔ 1928 میں سموٹ ہاولے ٹریف ایکٹ کانگریس میں متعارف کرایا گیا جس میں 20,000 سے زائد درآمدی سامان پر ڈیوٹی عائد کرنے کی تجویز دی گئی تھی۔ جب 1930 میں یہ ایکٹ پاس ہوا تو کینیڈا کی قیادت میں امریکہ کے دیگر تجارتی پارٹنروں نے بھی اپنی درآمدات سے متعلق تحفظ پرندانہ اقدامات کر کے ترقی بہ ترقی جواب دیا جس سے معاشی سست روی (جو کہ بعد ازاں عظیم کسادبازاری میں بدلی) اور بھی گہری ہو گئی۔

1933 تک امریکی پیداوار اور آمدنی تقریباً آدھی ہو کر رہ گئی تھی۔ یہ اثرات عالمی سطح پر بھی محسوس کیے گئے، خاص طور پر یورپ میں جہاں ان اثرات نے عسکری قوم پرستی کو جنم دیا۔ اور جب یورپی اقوام خود کو اس چیز کیلئے تیار کر رہی تھیں جس نے بعد میں دوسری جنگ عظیم کا روپ دھار لیا آزاد تجارت ایک خیال رفتہ یا ماضی کی بات بن گئی تھی۔ اگرچہ آزاد تجارت نے بالآخر کم بیک کرنا تھا، یعنی دوبارہ ابھرنا تھا لیکن اس کیلئے ایک طویل عرصہ درکار اور بین الاقوامی سطح پر مشترکہ کوششوں کی ضرورت تھی۔

حصہ دوئم تجارت کے اصول

4۔ نظریہ تجارت

مبادلہ / تبادلہ اور قدر

ایڈم اسمتھ کا یہ تصور۔۔ رضا کارانہ تبادلہ / سودا۔۔ کہ یہ نہ صرف ادائیگی وصول کرنے والے فریق بلکہ دونوں فریقوں کیلئے نفع بخش یا فائدہ مند ہوتا ہے، قوم پرست تجارت کے لیے تباہ کن تھا۔ اگرچہ یہ تصور اس وقت حیران کن لگ رہا تھا؛ آخر کار جب دونوں فریق ایک ہی قیمت پر ایک ہی چیز کا تبادلہ کر رہے ہیں تو ایک اسے حاصل کر کے، جبکہ دوسرا اسے چھوڑا دے کر بھلا کسی فائدے کی امید کیسے رکھ سکتا ہے؟ کیا اس کا مطلب یہ نہیں ہے کہ فریقین میں سے کوئی ایک اس چیز کی قدر و قیمت بارے ضرور غلطی فہمی کا شکار ہے، لہذا یہ خدشہ اپنی جگہ بدرجہ اتم موجود ہے کہ فریقین میں سے کسی ایک کیلئے لازماً یہ ایک گھٹائے کا سودا ہو گا یعنی وہ نقصان اٹھائے گا؟

اس کا جواب نفی میں ہے کیونکہ، جیسا کہ اسمتھ کو لگا، سامن کی قدر و قیمت خود سامان میں نہیں ہوتی بلکہ اس کے مالکان کے ذہنوں میں ہوتی ہے۔ جب لوگ (ایک ہی طرح کے) سامان کا تبادلہ کرتے ہیں تو وہ ایسا اس لئے کرتے ہیں کیونکہ اسی ایک چیز یا سامان کی اہمیت ہر ایک کے نزدیک مختلف ہوتی ہے۔ مثلاً ہو سکتا ہے کہ ایک بچہ سکول کے کسی ساتھی کو اپنا کوئی ایسا کھلونا، جس سے وہ بیزار ہو چکا ہوتا ہے، کسی ایسے کھلونے کے بدلے خوشی خوشی دے دے جو کم قیمت ہے لیکن اسے زیادہ اچھا لگتا ہے۔ یہ تبادلہ صرف اسی صورت میں ممکن ہے جب وہ دوسرا بچہ ان کھلونوں کو اہمیت اس کے برعکس دیتا ہے۔ حیران کن طور پر اس تبادلے کے ذریعے کوئی نئی چیز نہیں بنائی گئی، یعنی نئے کھلونے نہیں بنائے گئے، لیکن اس کے باوجود

دونوں فریقوں کو فائدہ ہوا۔ مجموعی قدر (دونوں بچوں کے اطمینان اور خوشی کی صورت) میں اضافہ ہوا ہے (بٹلر 2011)۔

اسی اصول کا اطلاق پیسے کے عوض سامان یا خدمات کی تجارت پر بھی ہوتا ہے۔ مثلاً ہو سکتا ہے کہ اسمتھ کے سرد ملک میں آج کل گاہک دھوپ والے کولمبیا کے کسانوں سے برضا اور رغبت کیلے خریدیں کیونکہ ان کے نزدیک اس پھل کی اہمیت اس رقم سے زیادہ ہے جو وہ اس کے بدلے ادا کریں گے۔ اس کے برعکس کولمبیا کے کسانوں کی نظر میں کیلے سے زیادہ رقم اہم ہے۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ وہ کولمبیا کی گرم آب و ہوا اور زراعت یا اگائی میں اپنی مہارت کے ساتھ نہایت کم لاگت پر اپنی اور اپنے خاندان کی ضرورت سے کہیں زیادہ کیلے پیدا کر سکتے ہیں۔ اور پھر وہ اپنی اضافی پیداوار ان لوگوں کو فروخت کر سکتے ہیں جو آسانی سے کیلے نہیں اگاسکتے، اور اس آمدن سے اپنے لیے کوئی ایسی چیز خرید سکتے ہیں جس کے وہ زیادہ خواہاں یا جس کی انہیں زیادہ ضرورت ہے۔

تخصیص مہارت

یہ نکتہ اسمتھ کے ایک اور اہم خیال / تصور، جسے اس نے تقسیم کار کہا، کی طرف اشارہ کرتا ہے: کہ کسی ایک مخصوص کام میں تخصص / مہارت حاصل کر کے لوگ اپنی ضرورت سے کہیں زیادہ پیداوار حاصل کر سکتے ہیں۔ مہارت انہیں اضافی پیداوار / سرپلس کے قابل بناتی ہے، اور پھر اس سرپلس کو لے کر وہ تجارت کر سکتے ہیں۔

تقسیم کار کے اس تصور کو ایڈم اسمتھ نے ایک مشہور مثال ہن فیکٹری، کے ساتھ واضح کیا تھا۔ اگرچہ ہم میں سے بیشتر افراد کینٹے ایک دن میں ایک سوئی بنانا بھی جان جو کھوں ایسا بہت مشکل کام ہو سکتا ہے خواہ ہمیں دھات بھی تیار پگھلایا ہوا کیوں نہ ملے، تاہم اسمتھ نے جس پن فیکٹری کا مشاہدہ کیا اس کے دس کارکن

اجتماعی طور پر روزانہ 48,000 پن تیار کر سکتے تھے۔ یہ کارکردگی اس لیے ممکن ہوئی کیونکہ ہر کارکن پیداواری عمل کے ایک مخصوص پہلو میں مہارت رکھتا تھا، ساتھ ہی ساتھ ہر ایک کے پاس اپنے اپنے کام کے لیے خصوصی آلات بھی تھے (بٹلر 2011)۔ مثال کے طور پر ایک کارکن تار نکالتا ہے، دوسرا اسے میدھا کرتا ہے، تیسرا اسے کاٹتا ہے، چوتھا اس کے ایک سرے کو تیز یا نوکیلا بناتا ہے، اور پانچواں دوسرے سرے پر سرکی جگہ بنانے کے لیے اسے اوپر سے پیتا اگر انڈ کرتا ہے۔ مجموعی طور پر پن کی تیاری میں تقریباً اٹھارہ الگ الگ خصوصی آپریشنز/ عمل شامل تھے (اسمٹھ 1776)۔

تجارت کی بقا بنیادی طور پر اسی سپیشلائزیشن یا مہارت میں مضمحل ہے جو افراد کو اپنی ضرورت سے زیادہ پیداوار اسرپلس حاصل کرنے کے قابل بناتی ہے، اور پھر اس اضافی پیداوار کے بدلے وہ چیزیں حاصل کرتے ہیں جو ان کے لئے زیادہ اہم یا ضروری ہوتی ہیں۔ لیکن یہ حقیقت بھی، کہ تبادلہ کیا جاسکتا ہے یعنی ایک چانس یا موقع یہ بھی میسر ہے، مہارت کے حصول کو فروغ دیتی ہے کیونکہ یہ (تبادلہ) ہی وہ طریقہ کار فراہم کرتا ہے جسے بروئے کار لاتے ہوئے لوگ اپنی اضافی پیداوار سے فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔ سادہ الفاظ میں، جو کچھ آپ موثر طریقے سے، آسانی سے اور مہارت سے بنا سکتے ہیں اس کی تیاری، اور تجارت فائدہ مند یا نفع بخش ہوتی ہے۔

مسابقتی فائدہ

جیسا کہ اسمٹھ پہلے بھی نشانہ ہی کر چکے ہیں اس کا کوئی فائدہ نہیں کہ کوئی گھرانہ خود کفیل بننے کی کوشش میں کھانا، جو تے یا کپڑے جیسی اپنی ضرورت کی ہر چیز خود بنائیں جب وہ بہتر اور سستی مصنوعات ایسے لوگوں سے خرید سکتے ہیں جو ان کی تیاری میں مہارت رکھتے ہیں۔ یہی اصول انفرادی گھرانوں کے ساتھ ساتھ قوموں پر بھی لاگو ہوتا ہے (اسمٹھ 1776)۔ نچ بستہ اسکاٹ لینڈ میں انگور اگانے اور شراب بنانے کی

کوشش آخر کیوں کی جائے جب فرانس جیسے زیادہ گرم میں اسے تیس گنا کم لاگت پر تیار کیا جاسکتا ہے؟

اسی طرح برطانیہ میں کیلے اگانا یقینی طور پر ممکن ہے، لیکن ان کو کسی بھی پیمانے پر اگانے کے لیے کاشتکاروں کو بڑے اور مہنگے شیشے کے گھر اگرین ہاؤسز بنانے اور ان میں زیادہ توانائی خرچ کرنے والے ہیڈ اگانے کی ضرورت ہوگی۔ برطانوی لوگوں کو لمبیا کے کیلے بہت ہی زیادہ سستے پڑیں گے جہاں انہیں آسانی سے، وافر مقدار میں، اور نہایت کم لاگت پر اگانا جاسکتا ہے۔ کیلے اگانے کے معاملے میں کو لمبیا کو برطانیہ پر واضح برتری حاصل ہے۔ تاہم اپنی بہتر صنعتی معیشت کی بدولت برطانیہ ادویات اور مشینری بنانے میں ماہر ہے جو وہ کو لمبیا کو برآمد کرتا ہے۔ دونوں ہی ممالک اس تبادلے سے فائدہ اٹھاتے ہیں۔ اگر کوئی دوسرا ملک ہمیں اس لاگت سے کم قیمت پر ایک ایسی چیز فراہم کر سکتا ہے جو ہم خود تیار کر سکتے ہیں تو بہتر ہے کہ وہ چیز ہم ان سے خریدیں ساتھ اپنی صنعت کی ایسی پیداوار کا کچھ حصہ دے کر جس میں ہمیں کچھ برتری حاصل ہے۔ ایڈم سمٹھ (1776)

ایک اور برطانوی ماہر معاشیات ڈیوڈ ریکارڈو (1817) نے اس تصور کو مزید نفیس بنایا۔ اُس نے 'تقابلی فائدہ' کا تصور پیش کرتے ہوئے واضح کیا کہ کسی بھی ملک کے لیے یہ مناسب ہے کہ وہ تجارت کرے چاہے وہ ہر چیز میں دوسروں سے بہتر ہو۔ اس کے بجائے ایک ملک کو اس بات پر توجہ دینی چاہیے کہ وہ اپنے تجارتی شراکت داروں کے مقابلے میں کس چیز میں ماہر ہے۔ مثال کے طور پر اگر کو لمبیا دیگر ممالک کے مقابلے میں سستی اور بہتر مشینری تیار کرنے کے قابل بھی ہے تب بھی وہ کیلا اگا کر زیادہ پیسہ کما سکتا ہے کیونکہ اس حوالے سے وہ پیشتر ممالک سے حد درجہ بہتر ہے۔ اور کیلے اگانے میں کمال مہارت حاصل کر کے یہ خود کو مزید بہتر بنا سکتا ہے: یہ اپنی پیداوار کے پیمانے اور کارکردگی کو بڑھا سکتا ہے اور مزید بہتر اور سستے کیلوں کی فراہمی کیلئے درکار جس چیز کی بھی ضرورت ہے، جیسے کھاد، کیڑے مار

ادویات، پودوں کی افزائش، کھنائی اور پیننگ ٹیکنالوجیز، اس میں سرمایہ کاری کر سکتا ہے۔
یا پھربات کو مزید واضح کرنے کیلئے ایک بڑی عام مثال: ایک ایسا ڈاکٹر تصور میں لائیں جو کی بورڈ اور
ٹیلیفون کے استعمال میں کلینک کے ریسپشنسٹ سے زیادہ ماہر ہے۔ لیکن اس کے باوجود اُس ڈاکٹر کے
لیے زیادہ مناسب یہی ہو گا کہ وہ خطوط ٹائپ کرنے اور فون کا جواب دینے میں اپنا قیمتی وقت گزارنے کے
بجائے مریضوں کی تشخیص اور علاج پر توجہ دے۔

غیر مساوی فوائد اور تجارت

اگرچہ خود ریکارڈوں نے تو ایک جیسی چیز/مصنوعات کی تیاری میں مختلف ممالک کو درکار محنت کی بنیاد پر
تخصص/مہارت کی تجویز پیش کی، تاہم زمین اور سرمایہ جیسے دیگر عوامل بھی اشیاء سازی یا صنعت و حرفت
میں بڑا اہم کردار ادا کرتے ہیں۔ نیز ان وسائل کے حوالے سے بھی ممالک میں تفاوت یا فرق پایا جاتا ہے،
یعنی ان کی تقسیم یکساں نہیں ہوتی۔ مثال کے طور پر برطانیہ کے پاس کولمبیا سے زیادہ سرمایہ اور زیادہ
ہنرمند مزدور ہیں، جبکہ کولمبیا میں غیر ہنرمند مزدوروں کی بہتات لیکن پھل اگانے کے لیے ماحول یا
حالات سازگار ہیں۔

اس طرح کے خیالات سے متاثر ہو کر بیسویں صدی کے دو سوڈش ماہرین اقتصادیات ایلی ہیکیچ اور
برٹل اولبن نے یہ تجویز پیش کی کہ پیداوار اور تجارت کے بین الاقوامی رجحانات و میلانات کا اندازہ یہ دیکھ
کر لگایا جاسکتا ہے کہ مختلف ممالک میں کون سے "فیکٹری اینڈ منٹس"۔۔۔ مخصوص سامان کی تیاری کے
لیے درکار مختلف وسائل۔۔۔ کثیر اور سستے، یا پھر قلیل اور مہنگے تھے (اولبن 1933)۔

ان کا اصل ہیکیچ اولبن ماڈل اگرچہ بنیادی طور پر ممالک کے 'لیبر اور کیپٹل (محنت و سرمایہ) اینڈ منٹس'
کے درمیان فرق پر مرکوز تھا، تاہم بعد میں ماہرین اقتصادیات نے اسے مزید وسیع کیا تاکہ مقام اور آب

وہو جیسے دیگر متعلقہ امتیازات یا فرق کو شامل کیا جاسکے۔ مثال کے طور پر، کولمبیا جیسا ہر ابھرا ملک پھل پیدا کرنے میں سب سے آگے ہو سکتا ہے؛ جبکہ آئرلینڈ کو معتدل، مرطوب آب و ہوا اور سرسبز و شاداب میدان کی بدولت دودھ والی گایوں کی پرورش اور مکھن اور پنیر پیدا کرنے میں دوسروں پر فوقیت حاصل ہو سکتی ہے۔ امریکہ کی تکنیکی مہارت اسے ہوائی جہاز ڈیزائن اور بنانے میں ممتاز بناتی ہے، جبکہ چین کو سستے لیبر کی کثرت الیکٹرانک آلات اسمبل کرنے میں دوسروں پر برتری بخشتی ہے۔ اس طرح تجارت مختلف ممالک کے مابین وسائل کی اس غیر مساوی تقسیم کی تلافی کرتی ہے۔

کون کس کے ساتھ تجارت کرتا ہے؟

سیدھی سی بات ہے، وسائل کی تقسیم کے حوالے سے بہت ہی مختلف ممالک، خواہ ان کی آب و ہوا گرم ہو یا سرد، مزدور ہنرمند ہوں یا غیر ہنرمند، ساحلوں والے ہوں یا ان سے محروم (لینڈ لاکڈ)، زرخیز یا پھر بنجر زمینوں والے سب، ایک دوسرے کے ساتھ تجارت کر کے خاطر خواہ فائدہ سمیٹ سکتے ہیں۔ تاہم ایک جیسی خصوصیات کے حامل ممالک بھی آپس میں تجارت کرتے ہیں: مثال کے طور پر امریکہ اور کینیڈا، یا پھر یورپی ممالک و سطح پیمانے پر دوطرفہ تجارت کرتے ہیں؛ اور جنوبی امریکہ یا جنوب مشرقی ایشیاء کے ممالک بھی آپسی اباہمی تجارت میں مصروف ہیں جس کا حجم وقت کے ساتھ ساتھ بڑھتا جا رہا ہے۔

تاہم اس سے ظاہر ہوتا ہے کہ تقابلی فائدہ کے تصور کو استعمال کرتے ہوئے عالمی تجارت کتنی جدید اور ترقی یافتہ ہو گئی ہے۔ یہاں تک کہ دولت، محل وقوع یا وسائل میں مماثلت رکھنے والے ممالک بھی کسی مخصوص سامان کی فراہمی اور تجارت میں دوسروں پر سبقت لے سکتے ہیں۔ مثال کے طور پر اگرچہ سری لنکا بھارت سے محض 35 میل دور ہے لیکن وہ بھارت کو پراسیس شدہ گوشت، مصالحے، ربڑ کے ٹائر، انسولین / موصلیت اور دستانے، جبکہ اس کے بدلے میں بھارت سری لنکا کو معدنیات، اناج، کپاس اور

مشینری فراہم کرتا ہے۔ اسی طرح برطانیہ دیگر یورپی ممالک سے خوراک درآمد کرتا ہے لیکن انہیں خدمات درآمد کرتا ہے۔ ویتنام پڑوسی ملک کمبوڈیا کو معدنیات، کپڑا اور پلاسٹک درآمد کرتا ہے جو بدلے میں ویتنام کو پھل، سبزیاں، ربڑ اور لکڑی کی مصنوعات فراہم کرتا ہے۔ کہنے کا مطلب یہ ہے کہ ہر ملک اپنی اس معمولی سبقت یا برتری سے فائدہ اٹھاتا ہے جو اسے اپنے پڑوسی یا دیگر ممالک پر حاصل ہوتی ہے؛ اور تجارت ہی وہ محرک ہے جو انہیں اس برتری کو برقرار رکھنے اور مزید بہتر یا واضح کرنے پر آمادہ رکھتی ہے۔ ہو سکتا ہے کہ تقابلی فائدہ مختلف ممالک کے درمیان تجارت میں زیادہ واضح نظر آتا ہو تاہم یہ کسی ملک کی اندرونی تجارت میں بھی نمایاں نظر آتا ہے۔ مثال کے طور پر نیویارک باقی امریکہ کو مالی خدمات فراہم کرتا ہے؛ مڈ ویسٹ تیار شدہ سامان اور اناج فراہم کرتا ہے، اور کیلیفورنیا پھل اور شراب فروخت کرتا ہے۔ ممالک کے اندر بھی، مخصوص علاقے بعض سرگرمیوں میں مہارت حاصل کر سکتے ہیں جیسے کیلیفورنیا کی سیلیکون ویلی کی طرح حیدرآباد ہندوستان کا ایک اہم آئی ٹی مرکز ہے۔

گریوٹی ماڈل کومات / چینج دینا؟

مماثلت رکھنے والے ممالک کے درمیان تجارت اس حقیقت کی عکاس ہو سکتی ہے کہ یہ ایک دوسرے کے قریب واقع ہیں، گمان غالب ہے کہ ان کی زبان، ترقی کی سطح، یا ثقافتی، قانونی اور مالیاتی ادارے تک تقریباً ایک جیسے ہوں۔ درحقیقت تجارت کے اس ماڈل، گریوٹی، میں دو ممالک کے درمیان تجارتی حجم کا زیادہ تر دار و مدار زمینی قربت اور ان کی معیشتوں کے ساتھ ہوتا ہے۔

اس بات کے کچھ شواہد موجود ہیں کہ (تجارتی حجم بارے) گریوٹی ماڈل ٹھیک ہے، یہاں تک کہ جدید خدمات (جیسے بینکنگ، انشورنس اور کنسلٹنسی مشاورت) کی تجارت کے حوالے سے بھی۔ تو کیا ایک عالمگیر دنیا میں بھی یہ ایسا، یعنی ٹھیک، رہے گا یا نہیں؟ اس سوال کے جواب میں وثوق سے کچھ نہیں کہا جاسکتا

کیونکہ جیسے جیسے نقل و حمل زیادہ سستی ہوتی جا رہی ہے؛ کسٹم کے طریقہ کار زیادہ معیاری ہوتے جا رہے ہیں، جدید ترین آئی ٹی کی مدد سے لاجسٹکس زیادہ موثر اور موصلات میں بہتری آتی جا رہی ہے، تیسے تیسے دور دراز کے ممالک کے ساتھ تجارت بھی آسان سے آسان تر ہوتی جا رہی ہے۔

5۔ تجارت کے فوائد

تجارت تو ویسے بھی فریقین کیلئے باہمی طور پر فائدہ مند ہوتی ہے؛ اور یہ واقع ہی نہ ہوتی اگر یہ اس طرح (دونوں کیلئے مفید) نہ ہوتی۔ اس کے نمایاں ثمرات میں، جنہیں ماہرین اقتصادیات تجارت سے حاصل ہونے والے ساکن یا جامد فوائد کہتے ہیں، رضا کارانہ تبادلہ کے نتیجے میں قدر، اور عوام (خاص طور پر صارفین) کی مجموعی فلاح و بہبود میں اضافے کے ساتھ ساتھ اقتصادی ترقی کو فروغ دینا شامل ہے۔ نیز تجارت ایسی تقاریب کے انعقاد، اور یا ایسے عمل یا پھر سرگرمیوں کے آغاز، کا محرک بھی بنتی ہے جو ترقی اور اقتصادی پیشرفت کو تیز کرتی ہیں، ان کو تجارت کے متحرک فوائد کہا جاتا ہے۔ مزید برآں، تجارت کے غیر معاشی، غیر مادی فوائد بھی ہوتے ہیں۔

تجارت سے حاصل ہونے والے ساکن فوائد

زیادہ آمدنی

تجارت کا ایک اہم فائدہ قومی آمدن میں اضافہ ہے۔ انیسویں صدی کے اواخر میں قوم پرست تجارت ک دور کی رکاوٹوں کے خاتمے کا برطانیہ کی معاشی خوشحالی کو آگے بڑھانے میں بڑا ہاتھ اور اہم کردار تھا (کین 1982)۔ اسی طرح جنگ کے بعد تجارت کے فروغ کے لیے کئے گئے اقدامات نے بیسویں صدی کے آخر میں مغربی ممالک کی اقتصادی ترقی میں اہم کردار ادا کیا (ٹربورگ 2003)۔ ماضی قریب میں،

1980 اور 1990 کی دہائیوں کے دوران عالمی تجارتی نیٹ ورکس میں جنوبی ایشیاء اور چین اجنبی مشرقی ایشیاء کی شمولیت نے ایشیائی معجزہ کو جنم دیا: تقریباً ایک ارب لوگوں کو انتہائی غربت سے نکالا گیا (ورلڈ بینک 2016)۔

تحقیق یہ بتاتی ہے کہ تجارت میں ہر 1 فیصد اضافے سے کسی ملک کے شہریوں کی آمدنی میں تقریباً 2 فیصد اضافہ ہوتا ہے (فرائنکل اور رومر 1999)۔ اس کی بدولت کم قدرتی وسائل کے حامل ممالک بھی ممالک کے بھی مالا مال ہوئے ہیں۔ مثال کے طور پر ہانگ کانگ اور سنگا پور جیسے آج کے بڑے تجارتی مراکز دوسری جنگ عظیم کے اختتام تک نسبتاً غریب تھے، لیکن آج امیر ترین ممالک میں شامل ہیں۔ اس کے برعکس شمالی کوریا جیسے قدرتی وسائل سے مالا مال بہت سارے ممالک جو تجارت سے الگ تھلگ رہتے ہیں، عالمی خوشحالی کی فہرستوں میں سب سے نیچے ہیں۔

انتخاب، معیار، قدر اور فلاح و بہبود۔ تاہم، تجارت کا فائدہ صرف آمدنی میں اضافہ ہی نہیں، بلکہ اس سے بھی بڑھ کر ہے۔ یہ مجموعی معیار زندگی کو بڑھاتی ہے۔ مثال کے طور پر دولت مند ممالک تعلیم، صحت کی بہتر دیکھ بھال، اور پائیدار ماحول جیسے زندگی کے ضروری پہلوؤں کے لیے مزید وسائل مختص کر سکتے ہیں۔ مزید برآں، تجارت دنیا کے مختلف حصوں سے نئے خیالات، طریقوں اور عمل اپنایا کر کے تبادلے کے ذریعے ان فوائد کو مزید فروغ دیتی ہے جو زندگی کے معیار کو بلند کرنے میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔

تجارت صارفین کو دنیا بھر کی مختلف قسم کی مصنوعات رسائی فراہم کرتے ہوئے ان کے انتخاب کو وسعت دیتی ہے، معیار کو بہتر بناتی ہے، اور ویلیو یا قدر میں کرتی ہے۔ صارفین اب صرف مقامی اشیاء تک محدود نہیں رہے بلکہ وہ ٹیکسٹائل، کپڑے، جوتے، کھانے پینے کی اشیاء، الیکٹرانکس، گاڑیوں، اور گھریلو سامان جیسے مختلف علاقوں اور ثقافتوں کی مصنوعات، اور یہاں تک کہ بیکنگ، تعلیم، یا مرمت جیسی خدمات سے بھی لطف اندوز ہو سکتے ہیں۔ اسی طرح اپنی پیداواری صلاحیت کو بڑھانے کے لیے پروڈیوسر بھی دنیا کے

اعلیٰ ترین مینوفیکچرنگ آلات درآمد کر سکتے ہیں۔

لبرل اقدار۔ ضروری نہیں کہ تجارت اور معاشی ترقی و خوشحالی کے درمیان باہمی تعلق کا یہ مطلب ہو کہ صرف یہ ہی اُن کا سبب بھی بنتی ہے، اگرچہ تجارت کا بڑھتی ہوئی ترقی و خوشحالی میں حصہ ضرور ہوتا ہے۔ ممکن ہے کہ تجارت کو سپورٹ کرنے والے بنیادی عوامل، بشمول دوسروں کے حقوق کا احترام، رواداری، امن، قانون کی حکمرانی، آزاد معیشت اور ایک آزاد معاشرے جیسے لبرل اقدار، بنیادی محرک کے طور پر ایک اہم کردار ادا کرتے ہیں (بٹلر 2013)۔ تاریخ میں معاشروں نے تب تب بڑی تیزی سے ترقی کی جب جب یہ اقدار غالب تھیں، اور جب نمائندہ جمہوریت اور ایک غیر جانبدارانہ نظام انصاف جیسے ان کی حفاظت پر مامور اداروں کو مؤثر طریقے سے برقرار اور چلایا گیا۔

تجارت کے متحرک فوائد

مہارت اور پیداواری صلاحیت۔ مہارت، جیسا کہ باب چہارم میں ذکر کیا گیا، تجارت کی بنیاد بناتی ہے اور پیداواری صلاحیت میں زبردست اضافے کا باعث بن سکتی ہے۔ یہ پروڈیوسر کی ایک ہی لاگت سے زیادہ سے زیادہ پیداوار حاصل کرنے کی حوصلہ افزائی کرتے ہوئے وسائل (مثلاً زمین، مزدوری، مواد اور سرمایہ) کے بہتر استعمال کو بھی فروغ دیتی ہے۔ مثال کے طور پر یہ ان کی حوصلہ افزائی کرتی ہے کہ وہ بڑی اور کارآمد فیکٹریوں جیسی بڑے پیمانے کی معیشتوں، سبزی کے ساتھ ساتھ کپڑے اور گھریلو اشیاء فروخت کرنے والی مارکیٹوں جیسی دائرہ کار کی معیشتوں، اور سیلیکان ویلی، جہاں آئی ٹی فرموں کا جھرمٹ ہے، جیسی ہم بستہ معیشتوں کی طرف راغب ہوں۔ اس کے علاوہ، تجارت کی بدولت بننے والی وسیع مارکیٹ ملک کے وسائل کے بہتر استعمال کو بھی فروغ دیتی ہے۔ مثال کے طور پر، ایک غیر تجارتی ملک کے پاس ہو سکتا ہے کہ وسیع زمینیں پیکار پڑی ہوں۔ تجارت کے ذریعے ان کو ایسی برآمدی فصلیں تیار کرنے

کے لیے تیار کیا جاسکتا ہے جو غیر ملکی صارفین کیلئے فائدہ مند اور ملکی پروڈیوسرز کے لیے نقد رقم کا ذریعہ بنیں۔

وسائل تبدیل کرنا۔ مہارت اور تجارت کا مثبت اثر افراد کو کم قیمت والی ملازمتوں سے زیادہ پیداواری صنعتوں کو منتقل ہونے کی ترغیب دیتا ہے جہاں وہ تقابلی فائدہ یا برتری رکھتے ہیں۔ مثال کے طور پر، ایسے کارکنوں کو لے لیجئے جو پہلے یونانی جزیروں کی پتھریلی، دھوپ میں جھلسی ہوئی پہاڑیوں جیسے تکلیف دہ اور مشکل ماحول میں چھوٹے کھیتوں میں کام کرتے تھے۔ آج وہ اسی نامور منظر نامے کی سیر کیلئے آنے والے سیاحوں کی خاطر قائم ہوئوں، ریسٹوراں اور دکانوں میں کام کرتے ہیں جس میں کھیتی باڑی کم منافع بخش تھی۔ سیاحت کے شعبے میں آکر یہ کارکن نہ صرف زیادہ آمدنی حاصل کر رہے ہیں بلکہ مختلف کمیونٹیز اور ممالک کے زیادہ محنتی کسانوں کو بھی، ان سے خوراک خرید کر، سپورٹ کرتے ہیں۔

انفراسٹرکچر اور سرمایہ کاری۔ بندر گاہوں، ہوائی اڈوں، سڑکوں، سرنگوں، پلوں اور مختلف نیٹ ورکس، اکاؤنٹنگ سسٹمز، مالیاتی آلات اور قانونی انتظامات سمیت صارفین تک سامان پہنچانے کے لیے درکار انفراسٹرکچر اور سرمایہ کاری کو یقیناً دوسرے تاجر بھی استعمال کر سکتے ہیں۔ یہ مشترکہ استعمال لاگت کو کم کرتا ہے اور تاجروں کو نئی منڈیوں تک رسائی کے قابل بناتا ہے۔ یہ متحرک فائدہ اہم ہے کیونکہ یہ بنیادی ڈھانچہ اور سرمایہ کاری آنے والے کاروباروں کو، یہاں تک کہ ان مصنوعات کو بھی جن کا ابھی تصور بھی موجود نہیں ہے، اسی طرح کے فوائد فراہم کرتی رہے گی۔

مقابلہ، جدت اور ترقی۔ بین الاقوامی تجارت مارکیٹوں کو مصنوعات فراہم کرنے میں مصروف باصلاحیت افراد کے ٹولے ایٹلینٹ پول کو نمایاں طور پر وسعت دیتی ہے۔ بڑھتی ہوئی مسابقت کا تقاضا ہے کہ ملکی پروڈیوسرز اپنی سرگرمیوں کو زیادہ کفایت شعار بنائیں یا پھر بیرونی حریفوں کے ہاتھوں اپنا کاروبار کھونے کا خطرہ مول لیں۔ یہ مقابلہ انہیں لاگت پر قابو پانے، فضلہ کو ختم کرنے، گاہک کی ترجیحات کو

سمجھنے، مستقبل کے رجحانات کا اندازہ لگانے، اور اپنی مصنوعات اور پیداواری عمل دونوں کو مسلسل جدید، نادر اور بہتر بنانے پر مجبور کرتا ہے۔ اور جدت طرازی اور بہتری کیلئے یہ مسلسل دباؤ مجموعی پیشرفت اترتی میں معاون ہوتا ہے (رڈلی 2020)۔

تاریخی شواہد بالکل واضح ہیں: آزاد تجارت باہمی خوشحالی لاتی ہے، جبکہ تحفظ پرندی کا نتیجہ غربت میں اضافہ ہوتا ہے۔ یہ حیران کن لگتا ہے کہ کبھی کسی نے اس کے برعکس بھی سوچا ہو گا۔ پوری تاریخ میں کوئی ایک مثال بھی ایسی نہیں کہ کسی ملک نے تجارت کے لیے اپنی سرحدیں کھولی ہوں اور وہ (اس کے نتیجے میں) غریب ہو گیا ہو، یا وہاں غربت میں اضافہ ہوا ہو۔ - میٹ رڈلی (2010)

غیر مادی فوائد

جیسا کہ رچرڈ کوڈن نے بھی تسلیم کیا ہے کہ تجارت کے غیر مادی اور غیر اقتصادی فوائد بھی یکساں طور پر اہم اور وسیع تر ہوتے ہیں (کوڈن 1846)۔ تجارت ہی کی بدولت ہمیں میسر آنے والے چونسزیا انتخاب، یا متعارف ہونے والی ایجادات و اختراعات، اور یا پھر آنے اور پھیلنے والی ترقی و خوشحالی کے معاشی و اقتصادی اثرات و ثمرات سے قطع نظر، ان سب کا ہماری زندگیوں کو سہل و آسان اور ہماری اس دنیا کو، جس میں ہم رہتے ہیں، رہنے کیلئے ایک بہتر جگہ بنانے میں بڑا ہاتھ ہے۔ یہ تجارت ہی ہے جو ہمیں بہتر لباس، بہتر خوراک، صحت و دیکھ بھال کی بہتر سہولیات، جدید ٹیکنالوجی، اور اس کے علاوہ بھی بہت کچھ فراہم کرتی ہے۔

امن بھی جس کی اہمیت نہ صرف اپنی جگہ مسلمہ ہے بلکہ اقتصادی و معاشی ترقی و خوشحالی کے لیے بھی ضروری ہے، یہ بھی تجارت ہی کے ذریعے فروغ پاتا ہے کیونکہ تجارت کا تقاضہ ہی یہی ہے کہ اپنے ملک اور ثقافت سے باہر کے لوگوں کے ساتھ معاملات چلانے پڑتے ہیں اور بات چیت کرنا پڑتی ہے۔

کامیاب تجارت کے لیے ضروری ہے کہ ہم دوسروں کی اقدار کو سمجھیں، اور اس سے بھی زیادہ ضروری ہے کہ ان کا احترام کریں، یا پھر کم از کم برداشت تو ضرور کریں۔ اس طرح کی افہام و تفہیم دشمنی کو یا اس کی شدت کو کم کرتی ہے اور امن کو فروغ دینے میں معاون و مدد ثابت ہوتی ہے۔

تجارت کے باہمی فوائد دیکھ کر اقوام عالم کو فوجی کارروائیوں کا سہارا لینے کے بجائے اپنے اختلافات و تنازعات پر امن طریقوں سے حل کرنے کی ترغیب ملتی ہے۔ اور ایسا کیونکر نہ ہو کہ جب کسی ملک کا ضروری اشیاء کے حصول کے لیے دوسروں پر انحصار ہوتا ہے تو ان اشیاء کی مستقل سپلائی یارڈ کو یقینی بنانے کے لیے اس کا دوسروں کے ساتھ تعاون کرنا بہت ضروری ہو جاتا ہے۔ کوئی قوم جتنے بڑے پیمانے پر تجارت میں ملوث ہوتی ہے اتنا ہی زیادہ مفاد اس کا داؤہ لگا ہوتا ہے، اور یہی وہ محرک ہے جو اس کی امن برقرار رکھنے کی خواہش کو تقویت دیتا ہے۔ تجارت میں مصروف قوموں کے پاس فوجی تنازعات جو سپلائی یارڈ میں خلل ڈالتے ہیں یا پیداوار کو سبوتاژ کرتے ہیں، ان کے نتیجے میں کھونے کو بہت کچھ ہوتا ہے۔ یعنی تجارت ایک ایسی رکاوٹ کے طور پر بھی کارآمد ہے جس سے تنازعات کے کھلے دشمنی میں بدلنے کے خطرات و غدشات کو کم کیا جاسکتا ہے۔ یہ قول انیسویں صدی کے فرانسیسی سیاسی ماہر معاشیات فریڈرک باسٹیٹ سے اکثر (شاید غلط طور پر) منسوب کیا جاتا ہے جس میں اس خیال کا اعلاہ کیا گیا ہے:

"اگر اجناس اسامان سرحدوں عبور نہیں کریں گے تو فوجیں کریں گی۔"

درآمد کنندگان اور برآمد کنندگان کو تو خاص طور پر اپنے صارفین اور ان کی اقدار اور اداروں کو جاننا اور سمجھنا چاہیے۔ صرف یہی نہیں بلکہ اگر ضرورت پڑے تو انہیں دوسروں کی زبان پر عبور بھی حاصل کرنا چاہیے کیونکہ زبان یہ جاننے کا ایک زبردست ذریعہ ہے کہ اس کے بولنے والے کیا اور کس طرح سوچتے ہیں۔ اسی طرح درآمدات کے متنوع ماخذات کو دیکھتے ہوئے بعید از قیاس نہیں کہ ان برآمدی سازو سامان کو روزانہ خریدنے والے صارفین بھی دوسرے لوگوں اور دیگر ثقافتوں کی اقدار سے واقفیت

حاصل کر کے ان کا احترام کریں گے۔ تفریح کی موجودہ بین الاقوامی نوعیت (مثلاً فلمیں اور ٹی وی) اس کی ایک بڑی مثال ہے کہ تجارت ہمیں پہلے سے ہی دوسری ثقافتوں اور طرز ہائے زندگی سے کس قدر وسیع پیمانے پر روشناس کر چکی ہے۔

حصہ سوئم تجارت بارے شکوک و شبہات

6- تجارت سے فائدہ اور نقصان اٹھانے والے

تجارت کے مجموعی فوائد کے حوالے سے اگرچہ زیادہ تر ماہرین اقتصادیات آزاد متفق ہیں، لیکن یہ تسلیم کرنا بھی ضروری ہے کہ اقتصادی زندگی کے دیگر پہلوؤں کی طرح تجارت میں بھی نواز اور لوزر دونوں ہو سکتے ہیں۔ اس حوالے سے تجارت اور معاشی زندگی کے باقی سارے حصے ایک برابر ہیں اور ان میں رتی برابر فرق نہیں۔ روشن پہلو اس کا یہ ہے کہ اقتصادی مسابقت ہماری تخلیق کردہ مصنوعات اور ان کی پیداوار کے طریقوں، دونوں میں اختراع، ایجاد اور پیشرفت یا بہتری کو فروغ دیتی ہے۔ اور پھر اسی ترقی سے انسانیت کی عمومی فلاح و بہبود اور خوشحالی میں اضافہ ہوتا ہے۔ لیکن معاشی تبدیلی لامحالہ کچھ لوگوں کی زندگیوں میں خلل یا مشکلات کا باعث بھی بنتی ہے، خاص کر ان لوگوں کی جن کی صنعتیں اس کی زد میں آکر متروک ہو جاتی ہیں۔

مثال کے طور پر پہلے موٹر گاڑیوں کی آمد سے لیوری اصطبل (وہ جگہ جہاں ہفتہ وار یا ماہانہ فیس کے عوض گھوڑوں اور گاڑیوں کی دیکھ بھال اور خیال رکھا جاتا تھا) کا کاروبار تباہ ہوا۔ پھر ہنری فورڈ کے پروڈکشن لائن سسٹم نے ہاتھ سے بنی کاروں کو غیر منفعت بخش بنا کر چھوڑا۔ اسی طرح ڈیجیٹل کیمروں کے آنے سے فلمی کیمرے بڑی حد تک متروک ہوئے۔ تو یہی حشر اسمارٹ فونز کے کیمروں نے ڈیجیٹل کیمروں کا کر دیا۔ آج بہت کم لوگ ایسے ہوں گے جو نقل و حمل کیلئے گھوڑوں یا فلمی کیمروں، اور یا کسی اور متروک ٹیکنالوجی کو استعمال کرنا چاہیں گے، لیکن یہ بھی ایک حقیقت ہے کہ ہر ترقی یا معاشی تبدیلی سے متاثر ہونے والی صنعتوں میں کام کرنے والے کارکن بیکار اور بے روزگار ہو جاتے ہیں۔

ٹیکنالوجی اور صارفین کے ذوق یا ان کی ترجیحات میں تبدیلیاں بھی کچھ اسی قسم کی صورت حال پیدا کرتی ہیں، یعنی ان کی وجہ سے کسی (وز) کے وارے نیارے تو کوئی (لوزر) اپنا سر پیٹ کر رہ جاتا ہے۔ مثال کے طور پر، زیادہ آرام دہ اور پرسکون پیراہن/لباس کے موجودہ رجحان کی وجہ سے روایتی جوتے بنانے والوں کو نائیک اور ریبوک جیسی سپورٹس شوز بنانے والی کمپنیوں کا مقابلہ کرنا پڑ رہا ہے۔ 'فاسٹ فیشن' کے عروج نے زارا، ایچ اینڈ ایم، پرائمرک، یونیکلو اور گیپ جیسے کم لاگت والے عالمی خوردہ فروشوں اور ٹیلرز کو تو فائدہ پہنچایا ہے لیکن اس کا خمیازہ مقامی روایتی کپڑوں کی دکانوں کو بھگتنا پڑ رہا ہے۔ مزید برآں، بہت سے ممالک میں ماحولیات سے متعلق تحفظات کی وجہ سے صارفین نے پلاسٹک اور معدنی ایندھن کا استعمال ترک کر دیا جس کی وجہ سے ان پروڈیوسروں کے لیے مشکلات پیدا ہو گئی ہیں جو انہیں استعمال یا سپلائی کرتے ہیں۔

قدرتی واقعات و آفات اور وبائیں بھی صنعتوں کو متاثر کر سکتی ہیں۔ مثال کے طور پر کورونا کا وبائی مرض بہت سے ممالک میں بڑے پیمانے پر ریستوراں، سینما گھروں اور دکانوں کی بندش کا باعث بنا۔ تاہم اسی وباء کے دوران ٹیک آوے، ڈیجیٹل تفریحی کمپنیوں اور آن لائن ریٹیل کے کاروباروں کو عروج بھی ملا۔

پس تبدیلی بھی، اگرچہ یہ زندگی کا ایک حصہ ہے لیکن، وز اور لوزر پیدا کرتی ہے۔ اور تجارت تو ہے ہی، تبدیلی کا ایک اہم اور خاص ذریعہ کہ یہ ہی تو ہے جو مسلسل معیشتوں یا معاشرہ میں نئے نئے خیالات، نئی نئی ٹیکنالوجیز، نئی مصنوعات اور نئے طرزہائے زندگی متعارف کرتی چلی آرہی ہے۔

امیر ممالک میں معاشی و سماجی ہگاڑ

تجارت کس طرح اور کیونکر تبدیلی کس باعث بنتی ہے اس کی ایک واضح مثال صنعتی (مینوفیکچرنگ)

ملازمتوں کی آؤٹ سورسنگ ہے: جب امیر ممالک کی کمپنیاں ملازمتیں ایسی دیگر جگہوں کو منتقل کر دیتی ہیں، جہاں انہیں یہ سستی پڑتی ہیں تو اس کے نتیجے میں مقامی کارکن اپنی ملازمتیں کھودیتے ہیں اور نئی تلاش کرنے میں مشکلات کا سامنا کرتے ہیں۔ اس کا ایک اور نتیجہ یہ بھی نکلتا ہے کہ شمالی انگلینڈ (کوئلہ، سٹیل) اور امریکی منڈ ویسٹ (اسٹیل، کارسازی) جیسے وہ سارے علاقے جو کبھی مخصوص صنعتوں کے بڑے مراکز ہوتے تھے، وہ یا تو ان صنعتوں میں کمی کا سامنا کرتے ہیں یا پھر مکمل طور پر غیر صنعتی ہو جاتے ہیں جس سے سنگین قسم کے سماجی مسائل پیدا ہوتے ہیں۔ مزید برآں، جب کاروباری کمپنیاں اپنے عالمی امور پر زیادہ توجہ دینے لگ جاتی ہیں اور اپنے آبائی ممالک میں سرمایہ کاری کم کر دیتی ہیں تو اس سے روز گاریا ملازمتوں کے مواقع اور کمیونٹی سپورٹ دونوں میں کمی آجاتی ہے۔ (ہوک برگ 2020: باب دوم)

اس امر کے کچھ ایسے شواہد موجود ہیں کہ اس رجحان کی وجہ سے معاشی عدم مساوات میں اضافہ ہوا ہے (پون اور رگی 2017 باب ششم)۔ تاہم ساتھ ہی ساتھ یہ نوٹ کرنا بھی ضروری ہے کہ اگرچہ کچھ افراد ملازمت سے محروم تو ہو جاتے ہیں لیکن تجارت و زر بھی پیدا کرتی ہے۔ یہ صارفین کے لئے انتخاب اچوائس کا دائرہ بڑھاتی ہے اور مصنوعات کی لاگت میں کمی لاتی ہے یعنی مصنوعات سستی تیار ہوتی ہیں۔ ایک اندازے کے مطابق امریکی درآمدات میں ہر ایک فیصد اضافہ قیمتوں میں 2.4 فیصد کمی کا باعث بن سکتا ہے (ہوسمین اور لیب ٹیگ 2005)۔ اس میں خوراک، کپڑے اور جوتے جیسی ضروری اشیاء کی قیمتیں شامل ہیں۔ قیمتوں میں یہ کمی خصوصاً کم آمدنی والے شہریوں کیلئے فائدہ مند ہوتی ہے، اور آمدنی میں عدم مساوات میں کمی ممکنہ اضافے کو روک سکتی ہے۔

اس کے علاوہ، اگرچہ صنعتی ملازمتوں میں کچھ کمی گلوبل آؤٹ سورسنگ اور سستی درآمدات ہی کی وجہ سے آتی ہے، تاہم اس کے لیے صرف تجارت کو ہی مورد الزام نہیں ٹھہرایا جاسکتا۔ نیز یہ بھی درست ہے کہ امیر ممالک میں صنعتی ملازمتوں میں کمی دیکھی گئی ہے، مثال کے طور پر 1979 میں امریکہ میں یہ 19.4

ملین، اور آج صرف 12.5 ملین رہ گئی ہیں۔ لیکن تحقیق سے پتہ چلتا ہے کہ تقریباً 85 فیصد یہ کمی تجارت کے بجائے آٹومیشن، آئی ٹی اور لاجسٹکس جیسی پیداواریت میں اہم تکنیکی پیشرفتوں/بہتری کی وجہ سے آئی ہے۔ یہ وہ پیش رفتیں یا بہتری ہے جو شاید قدرتی طور پر اور تجارت کے بغیر بھی آسکتی ہے (کلین 2016؛ نیز دیکھیں دیواراج وغیرہ۔ 2017؛ کس اور دیواراج 2015)۔

بین الاقوامی تجارت امیر ممالک کے لیے بھی، خاص طور پر اعلیٰ درجے کی مینوفیکچرنگ یا ایشیا سازی میں، نئے مواقع لا سکتی ہے (کلین 2016)۔ روایتی صنعتوں میں ملازمتیں کھودینے والے کئی لوگ اور ان کے خاندان والے بھی صحت، تعلیم، ری ٹیل، خدمات، یا آئی ٹی جیسے زیادہ مفید و کارآمد اور مسابقتی شعبوں میں نئے مواقع تلاش کر سکتے ہیں۔ جدید "عوامی معیشت" میں انسانی مہارت، علم اور تجربے کو کارخانوں اور مشینوں سے زیادہ اہمیت حاصل ہے۔ امریکہ کے تقریباً ایک تہائی صنعتی ورکرز پانچ ہفتوں، جبکہ دو تہائی چودہ ہفتوں کے اندر اندر نئی ملازمتیں تلاش کر لیتے ہیں (یو ایس بیورو آف لیبر سٹیٹسٹکس 2020)۔ اور اگرچہ فیکٹریاں بوسیدہ ہو کر ریزہ ریزہ اور مشینیں زنگ آلود ہو سکتی ہیں، تاہم جدید عوامی معیشت کا کلیدی اثاثہ یہ فیکٹریاں اور مشینری نہیں بلکہ ہومن کیپیٹل یا انسانی سرمایہ ہے، یعنی خود افراد کی مہارت و صلاحیتیں، علم اور تجربہ (پیری 2002)، اور ایسے نیٹ ورک جو ایسے افراد کو مل کر کام کرنے کے قابل بناتے ہیں (بٹلر 2018)۔

پیداواری صلاحیت یا پیداواریت

اس سب کے باوجود، امیر ممالک میں لوگوں کو اکثر یہ محسوس ہوتا ہے کہ سستے لیبر والے ممالک سے مقابلہ غیر منصفانہ و نامناسب ہے۔ ایک طرف پروڈیوسرز یہ شکایت کرتے ہیں کہ انہیں کم از کم اجرت اور ٹیکس کی صورت میں اتنی ادائیگی کرنا پڑتی ہے جو ان کے غیر ملکی حریفوں کی طرف سے ادا کیے جانے والے ٹیکس

سے کئی گنا زیادہ ہوتی ہے تو دوسری جانب کارکنوں کو یہ خدشہ لاحق ہوتا ہے کہ گاہکوں کی طرف سے اپنی گھریلو ساختہ اشیاء پر مستی غیر ملکی مصنوعات کو ترجیح دینے کی وجہ سے ان کی ملازمتیں ختم ہو جائیں گی۔

بہر حال ایسی تبدیلیاں جو بعض لوگوں کے لیے مسائل یا پریشانی کا باعث بنیں، وہ دوسروں کے لیے نعمت، یعنی فائدہ مند ثابت ہو سکتی ہیں۔ ترقی پذیر ممالک کو سے لیبر کی شکل میں تقابلی فائدہ حاصل ہوتا ہے۔ ان کو کام آؤٹ سورس احوالہ کر کے امیر ملک کے کارخانہ دار اپنے صارفین کے لیے قیمتیں کم کرنے کے قابل بن جاتے ہیں۔ اس کے علاوہ اس سے انہیں اپنے تقابلی فائدہ پر توجہ مرکوز کرنے کی ترغیب بھی ملتی ہے یعنی وہ کام جن کے لیے اعلیٰ مہارت یا بہت سارے سرمائے اور مشینری کی ضرورت ہوتی ہے۔

مثال کے طور پر میکسیکو میں اجرت امریکہ کی نسبت بہت کم ہے، یہی وجہ ہے کہ اشیاء سازی کی بہت سی ملازمتیں وہاں منتقل کر دی گئی ہیں۔ لیکن تبدیلی کا حقیقی اثر شاید بہت کم ہے۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ میکسیکو کے کارکن امریکی کارکنوں کے مقابلے میں کم بار آوری یا کارآمد ہوتے ہیں کیونکہ ان کے پاس درکار مشینری، اوزار اور آلات کافی نہیں ہوتے تاکہ انہیں موثر طریقے سے کام کرنے میں مدد مل سکے۔ چونکہ جو کام مشینری، اوزار اور آلات سمیت ہر طرح کے ضروری سامان سے لیس ایک امریکی کارکن کر سکتا ہے، وہی کام کرنے کے لیے زیادہ میکسیکن مزدور درکار ہوتے ہیں اس لیے میکسیکو میں مینوفیکچرنگ کی نئی ملازمتوں میں اضافے کا مطلب یہ ہرگز نہیں ہے کہ امریکہ میں اتنی ہی تعداد میں ملازمتیں ختم ہو گئی ہیں۔

تبدیلی اور عالمگیریت

عام طور پر معاشی تبدیلیاں آہستہ آہستہ وقوع پذیر ہوتی ہیں۔ امیر ممالک تک میں موٹر گاڑیوں کی آمد کے پچاس سال بعد بھی نقل و حمل کیلئے گھوڑوں کو استعمال کیا جاتا رہا۔ اس طرح بتدریج رونما ہونے والی

تبدیلیوں سے نہ صرف کاروباروں کو نئی حقیقت سے ہم آہنگ ہونے کیلئے وقت مل جاتا ہے بلکہ کارکن بھی مزید مفید و سود مند نئی ملازمتیں تلاش کرنے میں کامیاب ہو پاتے ہیں۔

تاہم، تجارت کے ناقدین یہ غدشہ ظاہر کرتے رہتے ہیں کہ عالمی سطح پر مہارت کا بڑھتا ہوا یہ رجحان افراد، کاروبار، ممالک اور، یہاں تک کہ، پوری دنیا کو زیادہ اچانک اور وسیع رکاوٹوں سے دوچار کر سکتا ہے۔ ان کے نزدیک روزمرہ ضرورت کی تمام بنیادی و اہم مصنوعات جب باہر سے، یعنی بیرون ممالک سے، منگوائی جاتی ہیں تو ان کی سپلائی میں خلل یا رکاوٹ کا خطرہ ہمیشہ رہتا ہے، سپلائی میں یہ خلل حادثاتی طور پر یا پھر جان بوجھ کر بھی، پڑ سکتا ہے۔

مثال کے طور پر نیولین دور کی جنگوں سے امریکہ کے ساتھ برطانیہ کی تجارت بر طرح متاثر ہوئی تو انہی جنگوں نے فرانس کی ٹیکسٹائل انڈسٹری کو بھی تباہ کر کے رکھ دیا تھا کیونکہ فرینچ پروڈیوسرز جنگ کے باعث کریمین کمپاس تک رسائی حاصل نہیں کر پا رہے تھے (کرپک اور ہودو لک 2019)۔ اسی طرح پٹرولیم برآمد کرنے والے ممالک کی تنظیم (اوپیک) کی طرف سے 1973 میں تیل پر پابندی نے برطانیہ، جاپان، امریکہ اور کینیڈا کی بھاری صنعتوں کو شدید نقصان پہنچایا تھا۔ اور ابھی حال ہی میں، کورونا کی وباء کے دوران بہت سے ممالک کو پتہ چلا کہ ہسپتالوں میں سٹاف کے لیے جس ذاتی حفاظتی سامان (PPE) کی انہیں ضرورت ہے وہ تو زیادہ تر درآمد کیا جا رہا ہے، اور یہ بھی معلوم ہوا کہ اس سامان کے حصول کے لیے انہیں دوسری قوموں کی جانب سے سخت مقابلے کا بھی سامنا ہے کیونکہ اس وباء کے خلاف فرنٹ لائن پر خدمات سرانجام دینے والوں کا تحفظ یقینی بنانا ہر ایک کی ترجیحات میں شامل تھا۔

مسابقت کا سامنا

خاص کر ایسے ممالک کو بڑی معاشی و سماجی رگاڑیا بے ترتیبی کا سامنا کرنا پڑتا ہے جو ایک طویل عرصے سے

تجارتی رکاوٹوں کے ذریعے اپنی صنعتوں کی حفاظت کرتے اور پھر اپنا تک ان رکاوٹوں کو ہٹا دیتے ہیں۔ مثلاً حکومتیں تجارتی پابندیوں کو کم کرنے کے لیے 'آزاد تجارتی معاہدے' (FTAs) کر سکتی ہیں، اور ان کے نتیجے میں اگرچہ مجموعی طور پر تو فوائد حاصل ہوتے ہیں لیکن پہلے سے تحفظ، یا تجارتی رکاوٹوں کی ڈھال کی عادی صنعتوں اس مقابلے میں اپنے حریفوں کے آگے بے بس ہو جاتی ہیں۔ لہذا سستی غیر ملکی درآمدات میں اپنا تک اضافہ ایسے تمام شعبوں کی تنزلی، اور بعض کی مکمل تباہی کا باعث بن سکتا ہے۔

لوگ اکثر معاشی و سماجی بگاڑ یا بے ترتیبیوں کو آزاد تجارت سے منسوب کرتے ہیں۔ حقیقت میں یہ تجارتی رکاوٹوں میں کمی ہے جو اس معاشی و سماجی بگاڑ کا باعث بنتی ہے۔ - پی بے اور ورک (2009)

فطری طور پر، بین الاقوامی تجارت سے سب سے زیادہ خطرہ محسوس کرنے والی صنعتکار ہی ہیں جو ایڑی چوٹی کا زور لگاتے اور اس مقصد کیلئے مسلسل لائنگ کرتے ہیں کہ ان کی منڈیوں کے دروازے ان کے حریفوں کے لیے ہمیشہ بند رکھے جائیں۔ لیکن انہیں حاصل اس تحفظ کی قیمت محدود چوائس، زیادہ قیمتوں اور ناقص معیار کی صورت میں صارفین کو چکانا پڑتی ہے۔ ان صنعتوں کو بالآخر اس نئی حقیقت کے مطابق خود کو ایڈجسٹ کرنا ہی پڑے گا۔

لیکن افسوس کہ اس ایڈجسٹمنٹ میں کافی وقت لگ سکتا ہے، اور اس تاخیر کا نتیجہ ان صنعتوں، اور ان میں کام کرنے والے کارکنوں کے ساتھ ساتھ بحیثیت مجموعی ملک کو نقصان کی صورت میں نکلے گا۔ غالباً عالمگیریت کو، اور عالمی تنظیم برائے تجارت (WTO) کے عزم کو بھی، عموماً سب سے زیادہ تنقید کا نشانہ اس لئے بنایا جاتا ہے کہ ان کا ہدف ممکنہ حد تک جلد سے جلد تجارتی رکاوٹوں میں کمی لانا ہے۔ اور یہی وہ وجہ ہے جس کی بنیاد پر عالمگیریت کے ناقدین "نوزائیدہ صنعت" نامی یہ نام نہاد تصویر یا یہ استدلال پیش کرتے ہیں کہ غریب ممالک کی صنعتوں کو اس وقت تک مسلسل تحفظ کی ضرورت ہو سکتی ہے جب تک کہ وہ کافی بڑی اور منافع بخش بن کر عالمی منڈیوں میں مقابلہ کرنے کے قابل نہ ہو جائیں (باب 9 دیکھیں)۔

7۔ عالمگیریت بارے تحفظات

غریب ممالک پر دباؤ/ناجانزہ کنٹرول

عالمگیریت کے سخت ترین ناقد اسے امیر و خوشحال ممالک کی ایک مذموم حکمت عملی کے طور پر دیکھتے ہیں جس کے تحت وہ مقامی صنعتوں کو کمزور کر کے غریبوں کا معاشی استحصال کرتے ہیں۔ استدلال وہ یہ پیش کرتے ہیں کہ ڈبلیو ٹی او پر امیر ممالک کی اجارہ داری ہے اور وہ ہی اس کے اصول و قوانین مرتب کر کے غریب ممالک کو اپنی تجارتی راہوں کو کم کرنے پر مجبور کر کے ان کا معاشی استحصال، اور بڑی ڈھٹائی سے اپنے مفادات کا تحفظ یقینی بناتے ہیں۔

لیکن ضروری نہیں کہ امیر قوموں کو حاصل یہ معاشی برتری بین الاقوامی مباحثوں میں ان کے سیاسی اثر و رسوخ میں اضافے، یعنی سیاسی برتری کی صورت بھی اختیار کر لے۔ (حالانکہ اصل صورتحال اس کے بالکل برعکس ہے، کہ GATT کے ابتدائی سالوں کے دوران طے شدہ مینوفیکچرنگ ٹیئر ف میں بڑے پیمانے پر کمی کا سب سے زیادہ فائدہ ترقی پذیر ممالک کو ہوا تھا، اگرچہ خود انہوں نے بدلے میں کم ہی رعایتیں دی تھیں۔) اس کے علاوہ یہ امر، کہ ڈبلیو ٹی او کے معاہدے تب ہی قابل نفاذ قرار پاتے ہیں جب وہ تمام اراکین کے لئے قابل قبول ہوں، رکن ممالک کو ایسی تجاویز روکنے کے قابل بناتا ہے جن پر ان کے تحفظات ہوتے ہیں۔ اور چونکہ ڈبلیو ٹی او کے اب 164 ارکان ہیں، لہذا اس تعداد کی بنیاد پر یہ قیاس کیا جاسکتا ہے کہ تمام تر عوامل اور پہلوؤں کو مد نظر رکھتے ہوئے زیادہ تر ممالک یہ سمجھتے ہیں کہ تجارتی معاہدوں سے انہیں عموماً فائدہ ہی حاصل ہوتا ہے۔

مستقل پیچھے؟

لیکن کچھ ناقدین کا اب بھی یہ استدلال ہے کہ تجارت کے فوائد خواہ کچھ بھی ہوں، اس سے امیر اور غریب

ممالک کے درمیان پائے جانے والی عدم مساوات (غیر مساوی تعلق) پر کوئی اثر یا فرق نہیں پڑے گا، یعنی عالمی تجارت بھی اس تعلق کو تبدیل نہیں کرتی۔ نام نہاد پریڈیش سگر (Prebisch-Singer) تھیسز یا مفروضہ میں بھی یہ خیال پیش کیا گیا تھا کہ جیسے جیسے دنیا امیر ہوتی جائے گی، خوراک، تیل اور معدنیات جیسی بنیادی اجناس کی طلب کے مقابلے میں تیار شدہ مصنوعات کی مانگ زیادہ تیزی سے بڑھتی جائے گی۔ (سیدھی سی بات ہے، امیر دنیا کے لوگ آسائشیں زیادہ خریدتے ہیں، لیکن خوراک یا ایندھن کی اُس مقدار کی بھی ایک حد ہوتی ہے جو امیر ترین لوگ استعمال کرتے یا کر سکتے ہیں۔) اور امیر ممالک چونکہ مصنوعات اور غریب بنیادی طور پر خام مال پیدا کرتے ہیں، اس لیے موخر الذکر تجارت اور معاشی ترقی کی دوڑ میں ہمیشہ پیچھے، اور پسماندہ رہیں گے۔

1960 اور 1970 کی دہائیوں کے دوران مقبول یہ خیال یا تصور مگر اب درست نہیں ہے۔ وجہ اس کی یہ ہے کہ بنیادی اجناس کی قیمتیں اگر ایک طرف مالیاتی بحرانوں، اشیاء سازی میں مندی اور قدرتی آفات کی زد میں آکر اتنا چڑھاؤ کا شکار رہتی ہیں تو دوسری جانب عالمی گرم بازاری کے دوران ان میں اضافہ بھی ہوتا ہے جیسا کہ موجودہ صدی (2000) کے اوائل میں چین اور تیزی سے ابھرتی دیگر منڈیوں میں بڑھتی ہوئی مانگ کی وجہ سے ان کی قیمتوں میں اضافہ ہوا تھا۔ دریں اثنا، سخت مقابلے یا مسابقتی دباؤ کے باعث تیار شدہ مصنوعات کی قیمتیں متواتر گرتی رہی ہیں، جبکہ الیکٹرانکس، کپڑے اور جوتے وغیرہ جیسی اشیاء کی قیمتوں میں گراؤ تو قابل دید رہی ہے۔ صرف یہی نہیں بلکہ اس طرح کی اشیاء کی زیادہ تر پیداوار بھی اب غریب ممالک میں ہوتی ہے جس کی بدولت اشیائے صرف کی برآمدات پر ان کا انحصار بھی کم ہوا ہے۔ اور یہی وہ صورتحال ہے جس نے اس تصور کو چیلنج کر دیا ہے کہ کوالٹی و معیار، اور معاشی ترقی کی دوڑ میں ترقی پذیر ممالک ہمیشہ ترقی یافتہ اقوام سے پیچھے ہی رہیں گے۔ دستیاب ڈیٹا، اور اعداد و شمار کا بھی سب سے واضح نتیجہ یہی ہے کہ عالمی تجارت میں اب مزید ایسی صورتحال نہیں رہی، بلکہ اس کا کوئی نمایاں رجحان بھی

نہیں ملتا کہ بعض ترقی پذیر ممالک نے بلاشبہ نہایت تیزی سے ترقی و خوشحالی کے منازل طے کئے ہیں (دی اکا نو مسٹ 2020)۔

اسی تصور سے متعلق ایک اور قسم کی دلیل یہ بھی دی جاتی ہے کہ تجارت غیر مساویانہ مبادلہ کے نو آبادیاتی طور طریقوں کی حامی اور انہی کو تقویت دیتی ہے۔ بہ الفاظ دیگر وہ بین الاقوامی تجارت کو نو آبادیاتی دور کے استحصال کا (آقاؤں کے ہاتھوں غلام اقوام کا) تسلسل سمجھتے ہیں۔ وہ اس ضمن میں برطانیہ کے ہندوستان، آسٹریلیا اور امریکہ؛ فرانس کے مغربی افریقہ اور کیریبین کے ساتھ؛ اور سپین کے جنوبی امریکہ کے ساتھ موجود اہم تجارتی روابط کا حوالہ دیتے ہیں۔ اور اس سے ان کی مراد یہی ہوتی ہے کہ برطانیہ، فرانس اور سپین چونکہ نو آبادیاتی طاقتیں اور یہ باقی ممالک ان کی نو آبادیاں رہ چکی ہیں، لہذا ماضی کی طرح آج بھی ان کے درمیان تعلقات عدم مساوت پر مبنی ہوں گے، یعنی اولاند کر ممالک ممالک فائدہ میں، اور باقی جو ممالک ہیں ان کو خسارے کا سامنا یا پھر ان تجارتی تعلقات کا کم ہی فائدہ ہو گا۔

لیکن تجارتی تعلقات باہمی اعتماد پر استوار کئے جاتے ہیں۔ مشرکہ زبان و تاریخ رکھنے والوں یا جو آپ کی زبان و تاریخ سے واقفیت رکھتے ہیں، ایسے لوگوں پر بھروسہ کرنا آسان ہوتا ہے۔ جبکہ پرانے تجارتی شراکت داروں کے ساتھ کاروبار جاری رکھنے کے مقابلے میں نئے شراکت دار ڈھونڈنا اور ان کے ساتھ روابط استوار کرنا زیادہ مشکل کام ہوتا ہے۔ اس کے باوجود ترقی پذیر ممالک نئے تجارتی نیٹ ورک قائم کر سکتے ہیں، اور قائم کر بھی رہے ہیں بلکہ اپنی پیداواری صنعتیں بھی لگا رہے ہیں۔ درحقیقت، سب صحارا افریقہ سے باہر زیادہ تر ترقی پذیر ممالک میں مصنوعات کی برآمدات نے اشیاء کی برآمدات کو پیچھے چھوڑ دیا ہے۔ جاپان، سنگا پور، جنوبی کوریا اور چین جیسے ماضی کے غریب ممالک کا شمار آج عالمی سطح پر مصنوعات کے بڑے برآمد کنندگان میں ہوتا ہے، اور خدمات کے بھی بڑے برآمد کنندگان بن رہے ہیں۔ کچھ سابق کالونیاں تو اپنے ماضی کے آقاؤں سے بھی زیادہ امیر ہو گئی ہیں۔ لہذا یہ خیال، کہ غریب ممالک

ہمیشہ امیروں سے پیچھے رہیں گے، غلط معلوم ہوتا ہے۔

درآمدی بدل (امپورٹ سبسٹی ٹیوشن)

اس کے باوجود، 1960 اور 1970 کی دہائیوں میں، ان خیالات کی وجہ سے بہت سے ترقی پذیر ممالک نے 'درآمدی بدل' کی نئی پالیسی اپنائی۔ ان کا مقصد اپنی معیشتوں کو خود کفیل بنا کر ترقی یافتہ ممالک پر اپنا انحصار کم کرنا تھا۔ حکومتوں نے نئی پیداواری صنعتیں لگائیں: اور سٹیل، کاریں، گھریلو آلات، یہاں تک کہ الیکٹرانکس اور ہوائی جہاز بھی تیار کرنے لگے۔ ان 'نوزائیدہ' صنعتوں کو تجارتی رکاوٹوں اور غیر ملکی زرمبادلہ پر کنٹرول کے ذریعے تحفظ فراہم کیا گیا تاکہ سرمایہ کاری کی بیرون منتقلی کو روکا جاسکے۔

تاہم اس پالیسی کے نتائج خاصے مایوس کن تھے۔ ملک کی ضروری اور فوری ترجیحات کی بجائے پیسہ ملکی وقاریا ناموری کے پیش نظر جاری کئے جانے والے منصوبوں، جیسے اسٹیل ملز، پر خرچ کیا گیا جن کا کوئی تقابلی فائدہ نہیں تھا، اوپر سے جو بازاروں اور 'ان پٹ سپلائرز' رسد وسائل جیسے مزدور، خام ال اور مشینری وغیرہ) سے دور تھیں لہذا یہ منصوبے منافع بخش ثابت ہوئے ہی نہیں۔ ملکی معیشتیں اتنی ترقی یافتہ یا اتنی بڑی نہیں تھیں کہ وہ اپنی ان مصنوعات کو جذب کر پائیں۔ الٹا ان منصوبوں کے باعث حکومتی مالیات یا خزانے پر پڑنے والے دباؤ کا نتیجہ قرض، افراط زر، کم شرح نمو (اکثر منفی) کی صورت میں ہی نہیں نکلا بلکہ برآمدی منڈیوں میں ترقی پذیر ممالک کا حصہ بھی کم، یا گھٹ گیا، یہ صورتحال مطلوبہ نتائج کے بالکل برعکس تھی (پون اور رگبی 2017: ch. 5)۔

لیکن اس کے باوجود کچھ حکومتوں نے 1980 کی دہائی میں بھی 'درآمدی بدل' کے اس تصور پر عمل جاری رکھا۔ مثال کے طور پر، برازیل نے درآمدات کو محدود اور غیر ملکی صنعتکاروں کے ساتھ مشترکہ منصوبوں میں رکاوٹ ڈال کر کمپیوٹر ہارڈویئر کی گھریلو صنعت کو فروغ دینے کی کوشش کی۔ افسوسناک طور پر اس

سے ملک کے دیگر کاروبار ایسے آلات عالمی قیمت سے دگنے نرخ پر خریدنے پر مجبور ہوئے جو تکنیکی اعتبار سے متروک ہو چکے تھے، جس کی وجہ سے برازیل کی مسابقت کی صلاحیت یا قابلیت متاثر ہوئی (بروک 1990)۔

اس کے برعکس، ایشیاء کی ترقی پذیر معیشتوں نے بڑی تیزی ترقی کی۔ انہوں نے درآمدی بدل کی حکمت عملی اختیار نہیں کی بلکہ انہوں نے چھوٹے یا درمیانے درجے کی ایشیاء سازی میں (جس میں اعلیٰ مہارت درکار نہیں ہوتی)، یا بطور تاجر، اپنے مسابقتی فائدے کا بھرپور استعمال کرتے ہوئے برآمدات سے آمدنی حاصل کی۔ نتیجتاً سنگا پور، ہانگ کانگ، جنوبی کوریا، جاپان، تائیوان و دیگر سیمیش سنگری "مستقل پیچھے" کی پیش گوئیوں کی نفی کرتے ہوئے افریقہ اور لاطینی امریکہ کے مقابلے میں کہیں زیادہ تیزی سے صنعت یافتہ ملک بننے میں کامیاب ہو گئے۔ جب جنوبی کوریا نے 1960 میں تقریباً تمام محصولات کو ختم کر دیا تو اس کی معیشت نے اٹان بھری اور برآمدات میں 30 فیصد اور جی ڈی پی میں 10 فیصد اضافہ ہوا (کروگر 2020: ch. 4)۔ اس طرح کی مثالوں سے ترقی پذیر ممالک کو درآمدی بدل کی پالیسیاں ترک کرنے اور اس کے بجائے تجارت کو اپنانے کی ترغیب ملی۔

منصفانہ تجارت کی تحریک

دنیا بھر میں وسیع پیمانے پر یہ تشویش پائی جاتی ہے کہ عالمگیریت غریب ممالک کے کسانوں کی کمائی کو، بہتر کارکردگی کے حامل غیر ملکی پروڈیوسروں سے مسابقت کے باعث، کم کر سکتی ہے۔ کافی کی قیمتوں میں گراؤ کی وجہ سے اس تشویش میں مزید اضافہ ہوا جس کی وجہ سے مذہبی اور فعالیت پسند یا ایکٹیوسٹ گروپوں نے 1992 میں ادارہ برائے منصفانہ تجارت (فیئر ٹریڈ فاؤنڈیشن) کی بنیاد رکھی۔ اس ادارے کا مقصد ایک ایسا برانڈ بنانا تھا جو امیر ممالک کے صارفین کیلئے باعث کشش یا دلچسپی ہو اس بات کی ضمانت

دے کر کہ جو قیمت وہ ادا (شروع میں کافی کی، لیکن بعد میں دوسری مصنوعات کی بھی) کریں گے اس کا ایک بڑا حصہ پروڈیوسروں (کافی کی صورت میں غریب ممالک کے کسانوں) کو جائے گا۔ وقت کے ساتھ ساتھ اس فاؤنڈیشن نے طویل المدتی شراکت داریاں بھی قائم کیں جن کی بدولت کسانوں کو قیمتوں میں اتار چڑھاؤ کا سامنا کرنے کے قابل بنانے کے ساتھ ساتھ مشینری اور انفراسٹرکچر میں سرمایہ کاری کرنے میں مدد ملی۔ اپنی 25 ویں سالگرہ کے موقع پر، فاؤنڈیشن نے اندازہ لگایا کہ اس نے 'فینر ٹریڈ پر میٹیم' (انسانی رقم جو گاہک سے فینر ٹریڈ کی سدیا فتنہ مصنوعات کی اصل قیمت کے علاوہ وصول کی جاتی ہے) میں ایک ارب پونڈ کمائے جو اوزار و آلات، تربیت، کریڈٹ (مالی امداد یا قرض)، تعلیم اور کمیونٹی پرو جیکٹس میں لگائے گئے۔

فینر ٹریڈ فاؤنڈیشن کے قابل ستائش اہداف کے باوجود کچھ ماہرین اقتصادیات اس بارے سوالات اٹھاتے ہیں کہ آیا یہ حقیقی طور پر غریب کسانوں کے طویل المدتی مفادات کو پورا کرتی ہے (سیڈ ویل 2008)۔ عالمی کافی منڈیوں کے حجم اساز کو دیکھتے ہوئے، بشمول دولت مند ممالک کی طرف سے پروسیس شدہ کافی کے خلاف تحفظ پرندانہ اقدامات، جیسے درآمدات پر محصولات وغیرہ، کے ذریعے سالانہ حاصل کیے جانے والے خاطر خواہ منافع کے، 25 سالوں میں جمع ہونے والے ایک ارب پونڈ نسبتاً معمولی رقم دکھائی دیتی ہے۔ مزید برآں، 'پر میٹیم' کا ایک اہم حصہ بنیادی طور پر کسانوں کے ایک چھوٹے سے گروپ کو، اور بنیادی طور پر میکسیکو جیسے نسبتاً امیر ممالک میں، فائدہ پہنچاتا ہے جو اکثر زمینداروں کو مزدوروں پر ترجیح دیتے ہیں۔ اس طرح کی سبڈیز نادانستہ طور پر ایتھوپیا جیسے کم خوشحال ممالک کے کسانوں کو مؤثر طریقے سے مقابلہ کرنا اور بھی مشکل بنا سکتی ہیں۔ مزید برآں یہ سبڈی مارکیٹ کے اشاروں کو بگاڑ سکتی ہے، جیسے کافی کی قیمتوں میں کمی جو کہ پروڈیوسروں کی جانب سے ضرورت سے زیادہ سپلائی کی، یا پروڈیوسروں کی زیادہ تعداد کی نشاندہی کرتی ہے، اور کسانوں کی متنوع اور نئی مصنوعات یا صنعتوں کی تلاش کی حوصلہ افزائی

کرنے کے بجائے ممکنہ طور پر ان کو ان کے موجودہ حالات میں پھنسا سکتی ہے۔ ناقدین کا استدلال ہے کہ منصفانہ تجارت کی تحریک ایک پائیدار طویل المدتی ترقیاتی حکمت عملی نہیں ہو سکتی، اور یہ کہ غریب ممالک سے زرعی درآمدات پر محصولات کو ختم کر کے امیر ممالک اس کے مساوی یا اس سے بھی زیادہ فوائد حاصل کر سکتے ہیں (موہن 2010)۔

غریب مزدوروں کا استحصال

علاوہ ازیں اس طرح کے خدشات صنعتی کارکنوں کے حوالے سے بھی پائے جاتے ہیں۔ مثال کے طور پر گلوبلائزیشن کے ناقدین یہ دعویٰ کرتے ہیں کہ بین الاقوامی کارپوریشنز (ٹی این سیز) یا کثیر القومی ادارے غریب ممالک کے کارکنوں کو سویٹ شاپس، میں، جہاں ماحول یا حالات ناسازگار و خراب، مشقت طویل اور تنخواہ بہت کم ہوتی ہے، کام کرنے پر مجبور کرتے ہیں۔

اصل صورتحال زیادہ نازک ہے (پون اور رجبی 2017)۔ اگرچہ یہ سچ ہے کہ صنعتی ملازمتیں سستی اجرت اور دوری کے حامل ممالک میں منتقل ہو گئی ہیں جہاں اجرت، اوقات کار اور کام کی جگہ یا ماحول امیر ممالک کے مقابلے میں کم سازگار ہو سکتے ہیں تاہم اس کے ساتھ ساتھ یہ جاننا بھی ضروری ہے کہ کسی کو بھی ملبوسات یا الیکٹرانکس جیسی برآمدی اشیاء بنانے والی فیکٹریوں میں کام کرنے پر مجبور نہیں کیا جاتا: بلکہ وہ خود اس کا انتخاب اس لئے کرتے ہیں کیونکہ وہ سمجھتے ہیں کہ کان کنی یا زراعت جیسے دستیاب مواقعوں کی نسبت یہاں کام اور روزگار/ملازمت زیادہ محفوظ اور معاوضہ بہتر ہوتا ہے۔ اس کے باوجود کہ ان کی اجرت اور اوقات کار ترقی یافتہ ممالک کے لوگوں کو چوکاٹ سکتے ہیں، لیکن یہ مقامی طور پر دستیاب ملازمتوں کے مقابلے میں عموماً، بلکہ اکثر، کافی زیادہ اور بہتر ہوتے ہیں (سکر بک 2006)۔ اور زیادہ آمدنی کا مطلب چائلڈ لیبر میں کمی اس کی نچلی سطح ہے (ایڈمنڈز اور پینک 2004): فیکٹری کی کمائی

خاص طور پر نو عمر لڑکیوں کے لیے فائدہ مند ہے کہ اس کی بدولت ان کے خاندان والے اس قابل ہو جاتے ہیں کہ اپنی بیٹیوں کو زیادہ عرصہ تک تعلیم دلوائیں اور یوں یہ بچیاں کم عمری میں شادی اور بچے کی پیدائش سے بچ جاتی ہیں (بیٹھ اور مبارک 2014)۔

عالمگیریت دنیا بھر کے لوگوں کو۔۔۔ (حیران کن طور پر خو) عالمگیریت کے خلاف۔۔۔ متحد کرنے میں کامیاب ہوئی۔ ریاستہائے متحدہ امریکہ کے فیکٹری ورکرز نے چین کی مسابقت کے باعث اپنی ملازمتوں کو خطرے میں پایا۔ ترقی پذیر ممالک کے کسانوں کو لگا کہ ان کی ملازمتوں کو امریکی فصلوں سے خطرہ لاحق ہے۔ یورپ کے محنت کشوں نے پایا کہ ان کی سخت جدوجہد کے بعد حاصل ہونے والی جاب سیکورٹی/ملازمت کا تحفظ حملے کی زد میں ہے۔ ماہرین ماحولیات نے محسوس کیا کہ اپنے قدرتی ورثے کے تحفظ کی خاطر ضابطے قائم کرنے کے لیے ان کی دہائیوں کی طویل جدوجہد کو عالمگیریت نے نقصان پہنچایا۔

جوزف سٹیگلز (2007)

مجموعی طور پر، شواہد سے پتہ چلتا ہے کہ تجارت غریب ممالک میں زندگی اور کام کے معیار کو بہتر بناتی ہے۔ براہ راست غیر ملکی سرمایہ کاری (FDI) کی اعلیٰ سطح کے حامل ممالک میں روزگار کے معیارات میں اضافہ ہو رہا ہے (پون اور رگی 2017: باب ششم)۔ تجارت ان کے شہریوں کی اجرت، اور روزگار کے مواقعوں میں اضافے، غربت میں کمی، بہتر غذائیت، بہتر صحت اور اوسط عمر میں اضافے کا باعث بنی ہے (نور برگ 2017)۔ یہ کارکنوں کو غیر رسمی معیشت سے نکال باہر لاتی ہے جہاں اجرت کم اور حالات خراب، جبکہ سیکورٹی/تحفظ کا کوئی وجود ہی نہیں ہے (ملگ اور پیونک 2014)۔

تجارت کا فائدہ ترقی پذیر ممالک کے صارفین کو بھی ہوتا ہے۔ خوراک، ملبوسات، الیکٹرانکس، کمبو نیکیشن، میڈیا اور ایسی بہت ساری دیگر چیزوں کی مارکیٹیں حقیقی معنوں میں بین الاقوامی بن چکی ہیں جو صارفین کو ان کی مقامی صنعتوں سے بہتر اور سستی درآمدی مصنوعات فراہم کرتی ہیں۔ یہ خاص طور پر اتہائی

غریب لوگوں کے لیے ایک اہم فائدہ ہے۔ بلاشبہ چین، جنوب مشرقی ایشیا، جاپان، کوریا، سنگا پور، ہانگ کانگ یا بھارت تجارت کے بغیر اتنی ترقی نہیں کر سکتے تھے جو انہوں نے کی ہے۔ اور نہ ہی دنیا کے غریب ترین لوگوں کی زندگیوں میں اس قدر اور اتنی تیزی سے بہتری آئی ہوتی۔ 1980 تک کئی سالوں تک، جب تجارت تیزی سے پھیلنا شروع ہوئی، دنیا کی 40 فیصد آبادی یومیہ 2 ڈالر سے کم پر گزارا کرتی تھی۔ 1990 تک، یہ عدد گر کر صرف ایک تہائی رہ گیا تھا، جو اب دس میں سے ایک ہے۔ اور ایسا دنیا کی بڑھتی ہوئی آبادی کے باوجود ہے: 1990 کے اعداد و شمار کے مطابق اُس وقت تقریباً 1.9 لوگ غربت کا شکار تھے۔ اُس وقت سے لے کر اب تک دنیا کی آبادی میں تقریباً ایک تہائی اضافے کو دیکھتے ہوئے یہ خدشہ تھا کہ یومیہ دو ڈالر پر گزارہ کرنے والوں کی تعداد اب تک 2.5 بلین تک پہنچ چکی ہوتی۔ تاہم آج یہ تعداد تقریباً 500 ملین ہے، ان میں بھی زیادہ تر سب صحارا افریقہ میں ہیں۔

ماحولیاتی تشویشات

عالمی تجارت پر ایک اور تنقید یہ بھی کی جاتی ہے کہ یہ ماحول کو نقصان پہنچاتی ہے۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ چونکہ امیر ممالک کے مقابلے میں سستی اجرت والے ملکوں میں عام طور پر ماحولیاتی معیارات یعنی قوانین اور قواعد و ضوابط کمزور ہوتے ہیں۔ لہذا، پیداواری عمل یا اشیاء سازی کے امور کو ان ممالک میں جب منتقل کیا جاتا ہے تو زیادہ خدشہ اس بات کا ہوتا ہے کہ یہ کام ان فیکٹریوں میں انجام دیئے جائیں گے جو فوسل فیول (قدرتی گیس، کوئلہ اور تیل وغیرہ) استعمال کرتی ہیں اور زہریلا مواد خارج کرتی ہیں۔ صرف یہی نہیں زراعت کو زیادہ منافع بخش بناتے ہوئے تجارت زمین کے بے حاشہ استعمال اور نتیجتاً زمین کے سٹاؤ، اور پھر تازہ کھیتی باڑی کی تلاش میں جنگلات اور جنگلی حیات کی تباہی کا بھی باعث بن سکتی ہے۔

اس کے جواب میں غریب ممالک ان شکایات کو منافیانہ قرار دیتے ہیں جن کا کہنا ہے کہ امیر ممالک کو خود تو اپنی ترقی کے ابتدائی دور میں ماحولیاتی تحفظ کی اتنی فکر یا پرواہ نہیں تھی: زیادہ تر نے زراعت کے

لیے اپنے جنگلات کا صفایا کیا ہے اور صنعتوں میں فوسل فیول کو جلایا ہے۔ اب ترقی پذیر ممالک کے (اپنی ترقی و خوشحالی کیلئے ان وسائل پر) حق سے انکار بلا جواز ہے۔ ایسے تو امیر اور غریب کے درمیان عدم مساوات صرف طوالت ہی اختیار کرے گی۔

یقیناً، ترقی یافتہ ممالک تب اپنے ان اقدامات کے ماحولیاتی اثرات سے بڑی حد تک بے خبر تھے: لیکن آج کوئی بھی ان کے ممکنہ نقصان کو نظر انداز نہیں کر سکتا۔ لیکن یہ بھی سچ ہے کہ اگرچہ ممالک ترقی کے ابتدائی مراحل میں ماحولیات کو نقصان تو ضرور پہنچاتے ہیں لیکن جیسے جیسے وہ امیر و خوشحال ہوتے جاتے ہیں تیسے تیسے وہ صاف ستھرے بھی ہوتے جاتے ہیں یعنی ماحولیات کو کم نقصان پہنچاتے ہیں۔ کیونکہ دولت میں اضافے کے بعد لوگ گندی فیکٹریوں، آلودہ ندیوں اور دھوئیں سے بھری گیہوں کو کم ہی برداشت کر پاتے ہیں۔ نیز، یہ بھی ہماری خوش قسمتی ہے کہ تجارت اور ترقی نے سستی 'گرین' پروڈکشن ٹیکنالوجیز متعارف کی ہیں۔ لہذا ترقی پذیر ممالک کو اس قدر ترقی چکر سے تیزی سے گزرنے کے قابل بنانے سے ایک امیر اور صاف ستھری دنیا وجود میں آئے گی (Dinda 2004)۔ طویل المدتی تناظر میں تجارت اور ترقی دونوں ماحول کو بہتر بنانے میں مددگار ثابت ہوتی ہیں۔

ماحولیات سے متعلق ایک اور تشویش یہ بھی ظاہر کی جاتی ہے کہ عالمی تجارت کا مطلب سامان یا مصنوعات کی طویل فاصلوں پر نقل و حمل بھی ہے، جس سے ان مصنوعات کے کاربن فٹ پرنٹ میں اضافہ ہوتا ہے جو ہم استعمال کرتے ہیں۔ اور پیدوار کو مستانہ بناتے ہوئے تجارت ہمیں مزید مصنوعات خریدنے پر آمادہ یا ہماری حوصلہ افزائی کرتی ہے اور یوں اس مسئلے (کاربن فٹ پرنٹ) میں اضافہ کرتی ہے (فرینکل اور رومر 2005)۔

لیکن اس کے باوجود اس نقل و حمل کی ماحولیاتی لاگت یا قیمت اتنی نہیں جتنی تصور کی جاتی ہے۔ آج بڑے پیمانے پر سامان کی منتقلی کیلئے کنٹینر انڈریشن (بڑے معیاری کنٹینرز) اور کمپیوٹر لاجسٹکس (یہ فوجی

اصطلاح اب بزنس کی دنیا میں بھی مستعمل ہے۔ وسائل کے حصول سے لے کر ان کے انتظام اور حتمی مقام تک منتقلی کے اس پورے عمل کو لاجسٹکس کہا جاتا ہے) کا نظام حیرت انگیز کارکردگی کا حامل ہے۔ درحقیقت، خوراک زیادہ تر جو سفر کرتی ہے وہ دکان اور گاہک کے گھر کے ہی درمیان ہوتا ہے یعنی اس کا ماحولیاتی اثر اسی دوران زیادہ ہوتا ہے۔ دوسری جانب سرد آب و ہوا والے ممالک کو "مقامی (اہناس یا سامان) خریدو" والی اپروچ کے تحت اپنی فصلوں کی اگائی اور جانوروں کی پرورش کیلئے اُس سے زیادہ توانائی کی ضرورت ہوگی جو گرم ممالک سے خوراک درآمد کرنے پر خرچ ہوتی ہے۔ یعنی 'مقامی خریدو' اپروچ کا کاربن فٹ پرنٹ زیادہ ہوگا۔

لہذا تجارت کو کلی طور پر ماحول کے لیے تباہ کن قرار دینا غلط ہے۔ ویسے بھی ڈبلیو ٹی او کے معاہدے ماحولیاتی تشویشات و تحفظات کو ملحوظ خاطر رکھ کر ہی کئے جاتے ہیں۔ اصل کام تجارت کو اس طرح سے منظم کرنا ہے کہ ہم ماحول کا تحفظ یقینی بنانے کے ساتھ ساتھ انسانوں، بالخصوص غریب ترین لوگوں کی ترقی و خوشحالی میں بھی اضافہ کریں۔

ثقافتی سامراجیت

عالمی تجارت پر ایک آخری تنقید یہ بھی کی جاتی ہے کہ یہ مقامی ثقافتوں کو تباہ کرتی ہے، اور ان کی جگہ کھوکھلی، صارفیت پسند مغربی طرز زندگی لے کر آتی ہے۔ یہی وجہ ہے کہ عالمی میڈیا پر مغربی ٹیلی ویژن، فلموں، سوشل میڈیا اور کمپیوٹر گیمز کا راج ہے۔ روایتی کھانوں کے بجائے، ہیم برگ، فرائی چکن، پیزا اور کافی پوری دنیا میں میکڈونلڈز، کے ایف سی، اور سٹار بکس کی شاخوں، یا ان کی نقل میں قائم مقامی ہوٹلوں اور ریستورانوں میں پیش کی جاتی ہیں۔ مغربی سٹورز کو الالمپور (ملائیشیا) سے لیمبا (جنوبی امریکہ) کے ملک پیرو کا دارالحکومت) تک مغربی مصنوعات فروخت کرتے ہیں۔

لیکن ثقافتی پھیلاؤ کوئی نئی بات نہیں ہے۔ قدیم رومیوں نے یونانی فلسفیوں کی کتابوں کے ترجمے پڑھے اور دروازہ مکلوں سے غیر ملکی مصالحے اور پھل درآمد کیے۔ شاہراہ ریشم یورپ میں کاغذ، پرنٹنگ اور بارود جبکہ چین میں نئے مذاہب لے کر آئی۔ جاوا اور بورنیو میں ہندوستانی ثقافت کی آمد نے ان کی عطر خوشبو کی طلب کو پورا کیا۔ اسی طرح عربی اعداد اور فلکیات کے علوم پوری دنیا میں پھیلے۔

اس کے علاوہ ثقافتی پھیلاؤ دو طرفہ عمل ہے۔ دونوں فریق ایک دوسرے کی وہی چیز چننے اور اپنانے میں جو انہیں اچھی لگتی ہے۔ امریکہ کے تجارتی شراکت دار اس کے ہمہ گیر سے لطف اندوز ہوتے ہیں (جو انہیں زیادہ تر متبادلات کے مقابلے میں فی ڈالر زیادہ غذائیت فراہم کرتے ہیں) اور کوکا کو لاپیتے میں (جو ہر جگہ دیگر مقامی مشروبات کے برعکس پینے کے لیے محفوظ ہے)۔ دریں اثناء، امریکی چین کے 'ایکویونچنگ' (چینیوں کا، عموماً درد کھینے، روایتی طریقہ علاج)، جاپانی مارشل آرٹس، آسٹریلوی ٹی وی پروگراموں، سکیڈے نیویا کے ڈیزائن اور دنیا بھر کے غیر ملکی کھانوں سے لطف اندوز ہوتے ہیں۔

ہمیں نئے خیالات سے روشناس کرواتے ہوئے تجارت ثقافتی تنوع اور جدت کو فروغ دیتی ہے۔ یہ امر آرٹس (تھیٹر، موسیقی، فن تعمیر)، مقامی دستکاری، فیشن، ڈیزائن، میڈیا (کتابیں، رسالے، نشریات، فلم)، ورثہ (سیاحت، عجائب گھر، گیلریاں، لائبریریاں)، تہواروں، کھیلوں، اور اس طرح کی بہت ساری دیگر چیزوں میں بڑھتی ہوئی بین الاقوامی دلچسپی کی جزوی طور پر وضاحت بھی کرتا ہے۔ تجارت لوگوں کو زندگی گزارنے کے مختلف طریقوں سے متعارف کراتی ہے جو وہ، اگر ان میں سے کسی طریقہ یا طریقوں کو وہ فائدہ مند سمجھیں تو، اپنی مرضی سے اپنی ثقافت میں شامل کرتے ہیں۔ ثقافتوں کا یہ دوطرفہ پھیلاؤ یا تبادلہ عالمی اتحاد تک کے احساس کو فروغ دے سکتا ہے، قوم پرستی کو کمزور کر سکتا ہے، اور اعتماد میں اضافے کے ساتھ ساتھ افہام و تفہیم، رواداری اور امن کے فروغ کا باعث بھی بن سکتا ہے (رائٹ 2018)۔

حصہ چہارم تحفظ تجارت

8- تحفظ تجارت: سیاست، طریقے، مسائل

تحفظ تجارت کی سیاست

تجارت اور عالمگیریت کے ممکنہ نشیب و فراز کے بارے میں عوامی خدشات کے پیش نظر، ممالک کو بعض درآمدات کی حوصلہ شکنی کے لیے سخت دباؤ کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ خاص طور پر، انہیں ان صنعتوں کی جانب سے مسلسل لا بنگ کا سامنا کرنا پڑتا ہے جو سستی درآمدات کا مقابلہ کرنے سے ڈرتی ہیں۔ اگرچہ اس کا مطلب صارفین کے لیے قیمتوں میں اضافہ ہو سکتا ہے، تاہم چونکہ تحفظ پسندانہ اقدامات اور قیمتوں میں اضافے کا آپسی تعلق واضح نہیں ہوتا، اس لئے صارفین کم ہی ایسے اقدامات کی مخالفت کی ضرورت محسوس کرتے ہیں۔ مزید برآں، غیر ملکی تاجر جو ان پابندیوں سے بری طرح متاثر ہوتے ہیں، ان کا کوئی دوٹ نہیں ہوتا جس سے وہ ملکی سیاست دانوں پر اثر انداز ہو سکیں۔ اور ایک بار جب ان حفاظتی اقدامات پر عمل درآمد ہو جاتا ہے تو انہیں ہٹانا مشکل ہو جاتا ہے۔ اس کی مثال اس کھانپنے دار پیسے جیسی ہی جو صرف ایک سمت میں، صرف آگے کی طرف، حرکت کی اجازت دیتا ہے۔

تحفظ تجارت کے پیچھے بہت سے دیگر، متنوع محرکات بھی ہیں۔ مثال کے طور پر بعض ممالک کو اپنے طرز زندگی اور روایتی صنعتوں جیسے زراعت کا تحفظ عزیز ہو سکتا ہے۔ ہو سکتا ہے کہ وہ اپنی صنعتوں کو غیر ملکی سرمایہ کاروں کے ہاتھوں میں جاتے ہوئے نہ دیکھنا چاہیں۔ یہ بھی ہو سکتا ہے کہ وہ اپنی ایسی نئی صنعتوں کو تحفظ فراہم کرنا چاہیں جو ابھی عالمی سطح پر مقابلے کے قابل نہیں ہوئیں۔ ان کا مقصد تجارت پر ٹیکس لگا کر آمدنی بڑھانا بھی ہو سکتا ہے۔ یا وہ ایسا محض تنقید کو دبانے اور خاموش کرنے لئے بھی کر سکتے

ہیں جیسا کہ آسٹریلیا کی جانب سے کوویڈ 19 کے ماخذ کی تحقیقات کا مطالبہ کرنے کے بعد چین نے آسٹریلیو شراب پر 200 فیصد درآمدی ٹیکس نافذ کیا تھا۔

تحفظ تجارت یا تائین تجارت کی پالیسی عموماً ملکی سیاست کی پیداوار یا نتیجہ ہوتی ہے۔ مثال کے طور پر زراعت کو ہی لے لیں جو بہت سے ممالک کے نزدیک ان کی معیشتوں کیلئے نمایاں طور پر ایک اہم صنعت ہے۔ یہی وجہ ہے کہ سیاست دان اس شعبے کو تحفظ فراہم کر کے، خواہ اس کے قیمتوں میں اضافہ جیسے منفی اثرات حقیقی لیکن کم نمایاں کیوں نہ ہوں، سیاسی طور پر اس کا فائدہ اٹھاتے ہیں۔ (مزید برآں، ہر ملک اپنی زراعت کے تحفظ کے لیے مختلف پالیسیاں اپناتا ہے جو متنوع ہونے کے ساتھ ساتھ انتہائی پیچیدہ بھی ہوتی ہیں کیونکہ یہ مختلف قسم کے فارمز (کھیت یا باغات) ممالکان اور پیداوار کے طریقوں سے نمٹنے کی خاطر وضع کی جاتی ہیں۔ زراعت چونکہ گھریلو اور بین الاقوامی تجارت دونوں میں ایک اہم کردار ادا کرتی ہے: مثلاً امریکہ کی زرعی پیداوار کا تقریباً 25 فیصد برآمد کیا جاتا ہے؛ لہذا زرعی پالیسیاں اُس وقت اور بھی زیادہ پیچیدہ ہو جاتی ہیں جب ممالک انہیں اپنی متنوع گھریلو پالیسیوں کے ساتھ ہم آہنگ کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔ اور یہی وجہ ہے کہ زراعت ڈیلیوٹی او کے تجارتی مذاکرات کے مشکل ترین موضوعات میں سے ایک ہے۔)

تائین یا تحفظ تجارت کے طریقے

محصولات درآمد اٹیرف۔ ایسے بہت سے مختلف طریقے بھی ہیں جنہیں بروئے کار لاتے ہوئے ممالک تحفظ تجارت کے اپنے مقاصد حاصل کرنے کی کوشش کر سکتے ہیں۔ ان میں سب سے زیادہ نمایاں ٹیرف یا کسٹم ڈیوٹی عائد کرنے کا طریقہ ہے۔ ٹیرف درآمدی سامان پر عائد کردہ ایسے ٹیکس ہوتے ہیں جو یا تو درآمدات کو صارفین کے لیے کم پرکشش بنانے، یا پھر ریونیو کو بڑھانے، اور یا پھر ان دونوں مقاصد کے

لیے ڈیزائن کئے جاتے ہیں۔ ان کا اطلاق درآمد شدہ سامان کی قیمت یا قدر کی فی صدی کے طور پر بیانی یونٹ نکلنے ایک مقررہ رقم یا دونوں کے مجموعہ کے طور پر عائد کئے جاسکتے ہیں۔

اگرچہ بین الاقوامی کوششوں کی وجہ سے دوسری جنگ عظیم کے بعد سے عالمی سطح پر محصولات میں کمی آئی ہے، تاہم ایسے متبادل، کم نظر آنے والے طریقے اب بھی ہیں جو ممالک غیر ملکی درآمدات کو روکنے کے لیے استعمال کرتے ہیں۔ ان کو نان ٹیرف بیریز یا پابندیاں کہا جاتا ہے۔

بلا واسطہ نان ٹیرف بیریز۔ مثال کے طور پر کوٹ یا درآمدی لائسنس (اجازت نامہ) ملک میں درآمد کیے جانے والے سامان کی مقدار یا قدر کی ایک حد مقرر کرتے ہیں۔ وہ اس پر مکمل پابندی بھی لگا سکتے ہیں کہ کسی چیز کی کتنی مقدار ملک میں درآمد کی جاسکتی ہے: جیسا کہ چین نے ایک حد مقرر کی ہے کہ کمبوڈیا سے کتنے ٹن چاول درآمد کئے جاسکتے ہیں۔ یا ہو سکتا ہے کہ ممالک کسی سامان کی ایک خاص مقدار پر تو کم یا صفر محصول عائد کریں لیکن اضافی درآمدات پر بہت زیادہ ٹیکس لگا دیں۔ کوٹ کا مطلب یہ ہے کہ گھریلو پروڈیوسر یا صنعتیں کلی طور پر نہیں تو کچھ حد تک بیرون ممالک سے مسابقت کا سامنا کریں۔

لیکن کوٹ کے نظامات انتہائی پیچیدہ بھی ہو سکتے ہیں، جو ٹیرف سے کم شفاف اور ممکنہ طور پر بد عنوانی کو ہوا دے سکتے ہیں۔ نیز، یہ صارفین کے لیے قیمتوں میں اضافے کا باعث بھی بنتے ہیں۔ اور یہ پروڈیوسروں کو اپنے کاروبار کے لیے درکار وسائل (ان پٹ) حاصل کرنے سے روک بھی سکتے ہیں: کیونکہ ٹیرف کے نفاذ سے بیرون ملک سے آنے والے والے وسائل صرف زیادہ مہنگے ہی ہو جاتے ہیں، لیکن کوٹ سسٹم سے ان کا حصول بالکل ناممکن بھی ہو سکتا ہے۔ اور یوں اس سے کامیاب کاروباروں کی پیداوار محدود جبکہ نئے کاروبار قائم کرنے کی حوصلہ شکنی ہو سکتی ہے (کروگر 2020: باب پنجم)۔

ایک اور آپشن رضا کارانہ برآمدی پابندیوں (VERs) کا ہے۔ یہ اُس سامان کی مقدار کی رضا کارانہ حد ہے جو ایک ملک دوسرے کو برآمد کرتا ہے، عام طور پر درآمد کرنے والے ملک کی طرف سے اس کا مطالبہ

کمایا جاتا ہے اور برآمد کنندگان اس سے اتفاق کرتے ہیں جنہیں اس سے بھی زیادہ سخت پابندیوں کا خدشہ رہتا ہے۔ مثلاً جاپان نے 1980 کی دہائی میں امریکہ کو اپنی کاروں کی برآمدات محدود کرنے پر رضامندی ظاہر کی تھی۔ لیکن پھر 1994 میں ڈبلیو ٹی او کے ارکان نے اس طرح کی پابندیوں کو مرحلہ وار ختم کرنے کے لیے ووٹ دیا۔

بالواسطہ نان ٹیرف پابندیاں: کوئی ملک درآمد کنندگان کو کسٹمز کی سخت کاغذی کارروائی اور جان بوجھ کر تاخیری حربوں جیسی بیورو کریٹک رکاوٹوں سے بھی ناکام کر سکتا ہے۔ (امریکی نمائندہ برائے تجارت 2019)۔

اس کے علاوہ کوئی ملک درآمد شدہ سامان کے لیے سخت معیارات بھی قائم کر سکتا ہے، اکثر جن کے لئے مختلف سرکاری اداروں سے کثیر پروانوں (سرٹیفیکیٹ) کی ضرورت ہوتی ہے (فشر 2021)۔ ایسا انسانی یا حیوانی فلاح و بہبود کے ناموافق حالات میں تیار کردہ سامان کا داخلہ روکنے کو جواز بنا کر یا درآمد شدہ مصنوعات کی حفاظت اور معیار کو یقینی بنانے کی بنیاد پر کیا جاسکتا ہے۔ ایسا ملکیتی حقوق دانش (انٹیلیکچوئل پراپرٹی) کے حوالے سے جائز خدشات کی بنیاد پر بھی کیا جاسکتا ہے۔ مثلاً یہ کہ غیر ملکی حریف اشیاء سازی میں استعمال ہونے والی ایسی چیزوں، جن کے بنانے اور بیچنے کے حقوق محفوظ ہوں (حق سند ایجاد یا پینٹ) پر رائٹس سے گریز کرتے ہوئے، یا ٹیکنالوجی کو درآمد اور پھر اس کی نقل تیار کر کے گھریلو پروڈیوسروں کو نقصان پہنچا رہے ہیں۔ معیارات تجارتی رکاوٹ کی سب سے عام شکل، اور موجودہ تناظر میں ٹیرف یا کوٹ سے کہیں زیادہ اہمیت کے حامل ہیں۔ تاہم درآمدات کیلئے ضروری ان معیارات کو خالصتاً تحفظ پسند وجوہات کی بنا پر آسانی سے توڑا جا سکتا ہے۔

یہ بھی ہو سکتا ہے کہ حکومتیں خفیہ طریقے سے اپنی صنعتوں کو سبڈی دے کر یا انہیں آسان قرضے فراہم کر کے، یا پھر کم کرائے یا ٹیکس میں خصوصی رعایتیں دے کر ان کی مصنوعات درآمدی مصنوعات کے

مقابلے میں سستی اور زیادہ پد کشش بنائیں۔ یا وہ سول سروس یا سرکاری استعمال کے لیے چیزیں (مثلاً سافٹ ویئر، دیکھ بھال کی خدمات، آگ بجھانے کا سامان، تعمیراتی مواد اور ادویات) خریدتے وقت صرف مقامی سپلائرز کا انتخاب کریں۔ کچھ معاملات (مثلاً دفاعی اور مواصلاتی آلات) میں بیرون ممالک سے خریداری سے متعلق خدشات حقیقی بھی ہو سکتے ہیں۔ لیکن ڈبلیو ٹی او کے قوانین برعکس یہ خدشات آسانی سے ان صنعتوں کا بھی احاطہ کر لیتے ہیں جو قومی سلامتی کے حوالے سے اہم اور ضروری نہیں ہوتیں۔ یعنی ان خدشات کو جواز بنا کر عام برآمدات کا بھی راستہ روکنے کی کوشش کی جاتی ہے۔

کن فرموں/کارخانوں کی حفاظت کرنی ہے؟

لیکن ممالک تمام درآمدات سے خود کو محفوظ بھی نہیں رکھ سکتے کیونکہ اگر وہ ایسا کریں گے تو اس سے اشیاء یا سامان کی بڑے پیمانے پر قلت ہی پیدا ہوگی اور قیمتیں بھی بڑھیں گی۔ اس کے بجائے وہ ایسی صنعتوں کو تحفظ دینا چاہتے ہیں جن کو وہ مسابقت کے خاص خطرے سے دوچار سمجھتے ہیں، یا ان صنعتوں کو جو ان کے خیال میں ان کی معیشتوں کی کلیدی اہمیت کی حامل ہوتی ہیں؛ مثلاً موجودہ قومی چیمپین (ایسی صنعتیں جو ان کی وجہ شہرت اور منافع بخش ہوتی ہیں) یا نئی نوزائیدہ صنعتیں جن سے ان کی مستقبل میں امیدیں وابستہ ہوتی ہیں۔

لیکن کون سی صنعتیں خطرے میں ہیں، یہ فیصلہ کرنا آسان کام نہیں ہوتا۔ کیونکہ غیر ملکی مسابقت کے علاوہ بھی بہت سی وجوہات ہو سکتی ہیں جن کی بنا پر کوئی کاروبار مشکلات سے دوچار ہو سکتا ہے، اور یا جن کی بنا پر ملازمتوں کو خطرہ لاحق ہو سکتا ہے۔ ہو سکتا ہے کہ وہ محض سرمایہ کاری اور پیداواری مستقل پیچھے ہوں۔ یا بھاری ٹیکس اور سخت ضابطوں کی وجہ سے ان کی مصنوعات بہت مہنگی ہوں۔ یا ہو سکتا ہے کہ حربوں کی سخت مسابقت کے باعث، یا ویسے ہی کسی سامان کی مارکیٹ میں ڈیمانڈ کم ہو گئی ہو، یا ہو سکتا ہے کہ خام

مال کے ذخائر ختم ہو رہے ہوں، اور یا یہ بھی ہو سکتا ہے کہ ٹیکنالوجی آگے بڑھ چکی ہو اور لوگ اب ان کی مصنوعات کی قدر نہ کرتے ہوں یعنی ان کی مصنوعات کی مانگ ختم ہو گئی ہو۔ یعنی اصل وجوہات خواہ کچھ بھی ہوں، غیر ملکی مسابقت کو ہی عام طور پر قربانی کا بکر ا بنایا جاتا ہے۔ تحفظ کاروبار کی یہ پالیسی ترقی پذیر صنعتوں کی بجائے زوال پذیر صنعتوں پر مرکوز رہتی ہے، اور یوں اس کا نتیجہ ایک مہنگی، بے قدر اور غیر موثر پالیسی کے طور پر نکلتا ہے۔

نہ ہی حکومتیں جدید فرموں اور ٹیکنالوجیز کی نشاندہی کرنے میں ماہر ہوتی ہیں۔ مثال کے طور پر، جاپان کی وزارت برائے بین الاقوامی تجارت و صنعت (MITI) نے، جس کا اس طرح کی صنعتی حکمت عملی کی ایک کامیاب مثال کے طور پر تقریباً ہر جگہ حوالہ دیا جاتا ہے، غالباً 'ونرز' (منافع بخش کاروباروں) کی مدد کے بجائے 'لوزرز' (خسارے سے دوچار کاروباروں) کے تحفظ کے لیے زیادہ کام کیا۔ اس کے برعکس جنوبی کوریانے اپنے تحفظ پسند کنٹرول یا پابندیاں ختم کرنے کے بعد ہی معاشی ترقی و خوشحالی کا سفر شروع کیا (کردوگر 2020)۔ اور قومی پیچیدہ سبزی کی حمایت برساوقات انہیں سست اور ان کی مسابقت کی اہلیت کو گہنہ دیتی ہے، یعنی قومی منافع بخش صنعتیں تحفظ کی عادی ہو کر بے کار ہو جاتی ہیں۔

حکومتیں 'ونرز' (منافع بخش صنعتوں) کے انتخاب میں اکثر بری یا غلط، لیکن 'لوزرز' (تحفظ تجارت کی پالیسی سے متاثرہ صنعتیں) حکومتوں (ان کے سیاسی فیصلوں) پر اثر انداز ہونے میں زیادہ ماہر ہوتے ہیں۔ -
میٹ رڈلی (2020)

غیر ارادی نتائج

بد قسمتی سے تجارتی پابندیاں اگرچہ کچھ صنعتوں میں ملازمتوں کو تحفظ تو فراہم کر لیتی ہیں مگر اس کا خمیازہ دیگر صنعتوں کو بھگتنا پڑتا ہے خاص کر ان کو جو اپنی پیداوار کے لیے درآمد شدہ خام مال اور اجزاء پر انحصار

کرتے ہیں۔

لیکن صرف یہی نہیں، بلکہ ان پابندیوں کی ایک قیمت امپورنڈ سامان کی خریداری کے سلسلے میں چوائس اور مسابقت میں کمی جبکہ قیمتوں میں بے تحاشہ اضافے کی صورت میں صارفین کو بھی چکانا پڑتی ہے۔ مثال کے طور پر، امریکہ میں فروخت ہونے والی پاپوش (جوتے، چپل، سینڈل وغیرہ) کا 98 فیصد درآمد کیا جاتا ہے۔ اگر ٹیرف نے پاپوش کی ان درآمدات کو ختم کر دیا تو جب تک مقامی کارخانے یا پروڈیوسرز اس خلا کو پُر کریں امریکی عوام کا بلا مبالغہ بہت برا حال ہو چکا ہو گا اور اُن کے پاؤں میں جوتے تو ہوں گے لیکن وہ تلواروں (sole) کے بغیر ہوں گے۔ (یعنی وہ فی الواقع برہنہ پاگھوم پھر رہے ہوں گے)۔

تحفظ تجارت کی پالیسی دیگر مسائل کا باعث بھی بنتی ہے، جیسا کہ 2018 میں امریکہ کے اُن تحفظ پسندانہ اقدامات کے نفاذ سے واضح ہوتا ہے جنہیں 'ٹرمپ ٹیرف' کے نام سے جانا جاتا ہے۔ اس میں اسٹیل کی درآمدات پر 25 فیصد ٹیکس عائد کیا گیا تھا۔ اور اس کا مقصد مڈویٹ اسٹیل انڈسٹری میں ملازمتوں کو بحال کرنا تھا۔ تاہم، اس پالیسی کو چینلوں کا سامنا کرنا پڑا۔ اسٹیل کی صنعت میں ملازمتوں میں کمی صرف بیرونی عوامل کی وجہ سے نہیں تھی بلکہ اس کا تعلق عالمی مارکیٹ میں اسٹیل کی طلب کے مقابلے میں اضافی رسد یا پیداوار یعنی سرپلس سے بھی تھا امریکی پیداوار نے جس میں مزید اضافہ ہی کرنا تھا یعنی صورت حال اور بھی ابتر ہونا تھی۔ اس ٹیرف کے نفاذ کے لیے ایک پیچیدہ بیوروکریٹک نظام کی ضرورت تھی، جس کی وجہ سے مہنگی قانونی اپیلیں اور عدالتی مقدمات سامنے آئے۔ مزید برآں، امریکہ میں عدم دستیاب مخصوص اسٹیل کی درآمدات بھی متاثر ہوئیں، جن میں چھوٹے کیلئے الگ پیچیدہ اقدامات کی ضرورت تھی۔

اس کا نتیجہ یہ نکلا کہ مقامی طور پر تیار کردہ اسٹیل کی قیمتیں عالمی قیمتوں کو پیچھے چھوڑتے ہوئے آگے بڑھ گئیں۔ اور اس کے نتیجے میں اسٹیل کے استعمال سے تیار کی جانے والی کاروں اور دیگر اشیاء کی قیمتوں میں

بھی اضافہ ہوا جس سے غیر ملکی درآمدات اور بھی زیادہ پرکشش ہو گئیں۔ بالآخر، اس ٹیرف کے مینوفیکچرنگ کی ملازمتوں، اجرتوں اور جی ڈی پی پر مجموعی منفی اثرات ممکنہ طور پر سٹیل سازی کے شعبے میں حاصل ہونے والے فوائد سے نہیں زیادہ تھے (یارک، 2020)۔

تحفظ تجارت کی پالیسیوں کا خمیازہ دیگر اقوام کو بھی بھگتنا پڑتا ہے۔ مثال کے طور پر زرعی درآمدات پر سخت قسم پابندیاں، جیسے کہ یورپی یونین کی طرف سے عائد کی گئی ہیں، خاص طور پر ان ترقی پذیر ممالک کے لیے نقصان دہ ہو سکتی ہیں جو چینی یا کافی جیسی ایک فصل کی برآمد پر انحصار کرتے ہیں۔ جب یورپی یونین نے بینن سے جھینگے کی درآمد پر پابندی لگائی تو اس کی وجہ سے بینن کی جھینگے کی صنعت تباہ ہو گئی۔ اس کے برآمد کنندگان، مچھلی کے تاجر اور خود مایہ گیر، جن میں سے اکثر نے اس صنعت میں اتنی زیادہ سرمایہ کاری کی تھی کہ انہیں اس کاروبار کا حقیقی متبادل ملنا دشوار تھا، بری طرح متاثر ہوئے۔ یہ اثرات بالآخر پابندی ہٹائے جانے کے بعد بھی طویل عرصہ تک پائے جاتے رہے، یعنی ایک عرصہ تک اس نقصان کی تلافی نہ ہو سکی (ہوسا اور وروپو تن، 2013)۔

ماہرین اقتصادیات بڑی حد تک اس بات پر متفق ہیں کہ تمام تحفظات میں کثیرالجمہتی نرمی پر مبنی پالیسی ہی بہترین ہوگی، جیسا کہ 1986-93 کے درمیان یوروگوئے میں منعقدہ GATT مذاکرات میں کوشش بھی کی گئی، اگرچہ اس کوشش میں بہت کم کامیابی ملی: کیونکہ زراعت کے ساتھ ممالک کی (یہاں تک کہ جہاں یہ نسبتاً چھوٹی صنعت ہے ان کی بھی) سیاسی اور ثقافتی وفاداری بہت مضبوط ہے۔

تحفظ تجارت کی قیمت

تحفظ تجارت کی غرض سے کئے جانے والے اقدامات کے نفاذ میں کئی مشکلات درپیش ہو سکتی ہیں جبکہ اس کی ایک قیمت بھی چکانا پڑتی ہے۔ ایک ایسے حال میں جبکہ لاکھوں مصنوعات کی بین الاقوامی سطح پر

تجارت ہوتی ہے، تحفظ تجارت کی پالیسیوں پر کاربند حکومتوں کو یہ فیصلہ کرنے میں اس مشکل کا سامنا کرنا پڑتا ہے کہ ہر پروڈکٹ پر کون سی پابندیاں عائد کی جائیں۔ اور ایسا منصفانہ طریقے سے کرنا تو تقریباً ناممکن ہے۔ اس پیچیدگی کا نتیجہ اکثر تنازعات، عدالتی مقدمات، اور یہاں تک کہ سرکاری اہلکاروں کی بد عنوانی کی صورت میں نکلتا ہے، کیونکہ تاجر اپنی مخصوص مصنوعات کو کنٹرول اضابطوں اور پابندیوں سے بچانے کے طریقے تلاش کرتے ہیں۔

تحفظ پسند پالیسیاں سمگلنگ کے لیے بھی سازگار ماحول پیدا کرتی ہیں۔ غیر قانونی سرگرمیوں میں پوشیدہ لیٹنگ، کنٹرول یا پابندیوں سے باہر تیسرے ممالک کے ذریعے سامان کو روٹ کرنا، کوٹیا ٹیرف سے بچنے کے لیے مصنوعات پر غلط لیبل لگانا، اور اشتہاراتی ٹیرف سے بچنے کے لیے انڈر انوائٹنگ شامل ہو سکتی ہیں۔ کسٹم افسران کو رشوت کے ذریعے آمادہ کیا جاسکتا ہے کہ وہ آنکھیں بند کر کے غیر قانونی سامان کو مارکیٹ میں داخل ہونے دیں۔

اسمگلنگ اور بد عنوانی کا مقابلہ کرنے کے ساتھ ساتھ تجارتی رکاوٹوں کو قائم کرنے اور ان کو نافذ کرنے کے لیے ایک بڑے بیورو کریٹک انفراسٹرکچر کی بھی ضرورت ہوتی ہے۔ مثال کے طور پر، امریکہ میں 65,000 کسٹمز اور بارڈر افسران اس کام پر مامور ہیں، جبکہ یورپی یونین کے ہاں 114,000 کسٹم افسران مختلف مقامات جیسے ہوائی اڈوں، سرحدی گزرگاہوں، بندرگاہوں اور دفاتر میں تعینات ہیں۔ عالمی سطح پر، کسٹم افسران کی تعداد ممکنہ طور پر نصف ملین سے ایک ملین کے درمیان ہے۔ اگرچہ سبھی صرف کسٹمز کی پابندیوں کی نگرانی پر مرکوز نہیں ہوں گے، تاہم ممکنہ طور پر ان کی ایک قابل ذکر تعداد اسی کام کے لیے وقف ہے۔ یہ عالمی معیشت کے لیے ایک بہت بڑی قیمت ہے۔

9۔ تحفظ تجارت کے حق میں دلائل

نوزائیدہ صنعتوں کی دلیل

جیسا کہ ذکر کیا گیا ہے، تجارتی پابندیوں کیلئے سب سے عام جواز یہ پیش کیا جاتا ہے کہ ممالک کو اپنی نئی صنعتوں کو اس سائز تک بڑھانے کے قابل بنایا جائے جہاں وہ بڑے پیمانے پر پیداوار سے فائدہ اٹھا سکیں اور مستحکم غیر ملکی خریدوں کے خلاف مقابلہ کر سکیں۔ ترقی پذیر ممالک نے کبھی اسے اپنی ڈرامی بدل' پالیسیوں کے لیے اہم سمجھا تھا، جس کا ذکر باب ہفتم میں بیان کیا گیا ہے۔ اور یہ شاید آج بھی ایک فصل یا معدنیات پر، جن کی قیمت میں اتار چڑھاؤ آسکتا ہے، انحصار کرنے والے ان ممالک کے لیے اہم ہو جنہیں اپنی معیشت کو متنوع بنانے کی ضرورت ہے۔

تاریخی شواہد بتاتے ہیں کہ تحفظ تجارت کی پالیسیاں ترقی پذیر معیشتوں میں نئی صنعتوں کے لیے فائدہ مند ثابت ہو سکتی ہیں۔ ایسا لگتا ہے کہ امریکہ تک نے ابتدائی سالوں میں درآمدی کنٹرول یا درآمدات پر پابندیوں کا فائدہ اٹھاتے ہوئے اپنی پیداواری صلاحیت کو بڑھایا ہے۔ عصر حاضر میں بھی، کسی ملک کے پاس ان پابندیوں کیلئے اپنے چھوٹے پیمانے کے پروڈیوسروں کو بین الاقوامی کارپوریشنوں کے اثر سے بچانے کا جواز ہو سکتا ہے۔ لیکن انفرادی ممالک کے لئے ان کارپوریشنوں یا کثیر القومی اداروں کو، ان کے وسیع آپریشنز کی وجہ سے، مؤثر طریقے سے کنٹرول کرنا یا ان کی نگرانی مشکل ثابت ہو سکتی ہے۔ حفاظتی اقدامات کی عدم موجودگی میں یہ کارپوریشنز اہم مارکیٹ پاور یا طاقت حاصل کر سکتی ہیں جسے بروئے کار لاتے ہوئے وہ ممکنہ طور پر مقامی خریدوں کے اخراج یا بے دغلی کا باعث بن سکتی ہیں۔ اسی بنا پر حامیوں کا استدلال ہے کہ تحفظ تجارت کی سٹریٹجک پالیسی طاقتور عالمی کارپوریشنوں سے چھوٹی گھریلو صنعتوں کے مفادات کو تحفظ فراہم کرنے کا ایک ذریعہ ہو سکتی ہے۔

لیکن نوزائیدہ صنعت کی اس دلیل کے، خوبیوں کے ساتھ ساتھ، کچھ مسائل ہیں۔ مثال کے طور پر، کون سی نئی نوزائیدہ صنعتیں بڑھانی یا مستحکم بنائی جائیں؟ یہ انتخاب یا فیصلہ معاشی کامیابی کے کسی حقیقی امکان سے زیادہ سیاسی مقاصد یا سیاسی ضرورتوں کی بنیاد پر کیا جاسکتا ہے۔ اس کے علاوہ، چونکہ وہ محفوظ ہوتی ہیں اس

لئے ایسی صنعتیں ناکارہ یعنی کارکردگی کے حوالے سے غیر موثر اور مہیور یا پختگی حاصل کرنے میں سستی کا مظاہرہ کر سکتی ہیں۔ اور نہ ہی یہ واضح ہے کہ وہ کب اس قابل ہوں گی کہ ان پابندیوں کو ہٹایا جائے۔ اور یہ بھی ممکن ہے کہ یہ صنعتیں ان پابندیوں کو برقرار رکھنے کے لیے مہم بھی چلائیں۔ جیسا کہ ماہر اقتصادیات ملٹن فرائیڈمین (1997) نے لکھا، "نام نہاد شیر خوار بچے کبھی بڑے نہیں ہوتے۔ ایک بار لاگو ہونے کے بعد ٹریف کو شاذ و نادر ہی ختم کیا جاتا ہے۔" اور یقیناً، اس کا خمیازہ صارفین کو بھگتنا پڑتا ہے جنہیں سستی درآمدات سے محروم کر دیا جاتا ہے۔"

ٹریف وہ محصولات ہوتے ہیں جو کوئی ملک اپنے شہریوں پر مخصوص غیر ملکی سامان کی خریداری پر لگاتا ہے۔ بنیادی طور پر وہ درآمدی مصنوعات کی قیمتوں میں اس لئے اضافہ کرتے ہیں تاکہ لوگوں کو ان مصنوعات کی بجائے ملکی مصنوعات خریدنے کی ترغیب دی جاسکے۔ فریڈ ہاشبرگ (2020) اگر مقصد نئی صنعتوں کو فروغ یا ترقی دینا ہے تو ٹیکس میں رعایتیں، ٹریڈنگ گرانٹس یا سبڈیز زیادہ موثر طریقے ہو سکتے ہیں اور جو ابی کارروائی کا امکان بھی کم ہو سکتا ہے۔ عالمی کمپنیوں کی مارکیٹ پاور سے نمٹنے کے سلسلے میں ماہرین اقتصادیات عام طور پر اس بات پر متفق ہیں کہ مسابقتی پالیسی پر بین الاقوامی معاہدے انفرادی ممالک کو متعدد تجارتی رکاوٹیں کھڑی کرنے کی اجازت دینے کے مقابلے میں بہتر حل پیش کرتے ہیں۔

"مبئی ڈمپنگ" دلیل

تحفظ تجارت کے حق میں ایک اور دلیل یہ بھی دی جاتی ہے کہ غیر ملکی ممالک اپنا سامان دوسروں کے سر تھوپ (ڈمپ) کر سکتے ہیں۔ انہیں ایسی قیمت پر برآمد کر کے جو برآمد کنندگان کے مقابلے میں درآمد کرنے والے ملک میں کم ہوتی ہے یعنی اصل قیمت سے کم پر۔۔۔ جو غارت گری پر مبئی ایک ایسا اقدام

ہے جو غیر ملکی پروڈیوسروں کو نقصان پہنچانے یا انہیں کاروبار سے نکال باہر کر کے خود اُس تجارت یا کاروبار پر قبضہ کرنے کیلئے اٹھایا جاتا ہے۔

کسی بین الاقوامی کارپوریشن یا کمپنی کے پاس اتنی مارکیٹ پاور ہونی چاہیے کہ جسے استعمال کرتے ہوئے وہ اپنے چھوٹے حریفوں کو اُس کاروبار یا مارکیٹ سے بے دخل کر سکے۔ لیکن دنیا جہاں کے دیگر پروڈیوسروں کے ساتھ ایسا کرنے کے لیے اُس کمپنی کے پاس خاطر خواہ مالی وسائل ہونے چاہئیں۔ اور اگر اس حوالے سے کامیابی کے ذرہ برابر بھی امکانات کم ہوں، تو بھی یہ سمجھنا مشکل ہے کہ وہ آخر ایسی کوشش کیوں کریں گی۔ لہذا ان غدشات کے برعکس بین الاقوامی کارپوریشنیں شاید ایسی تباہ کن یا غارت گر قسم کی ڈمپنگ شاذ و نادر ہی کرتی ہوں۔

تاہم، اصل مسئلہ تب سر اٹھاتا ہے جب حکومتیں اپنی صنعتوں کو سبڈی دیتی ہیں یا دوسری قوموں کے مقابلے میں کم نرخ ا قیمت پر سامان یا خدمات فراہم کرنے کے لیے اپنی کرنسی میں ہیرا پھیری کرتی ہیں۔ وہ بہت کم قیمت پر برآمدی سامان تیار کرنے کی خاطر استحصال زدہ یا غلام مزدوروں کا بھی استعمال کر سکتے ہیں۔ مثال کے طور پر چین پر امریکہ، یورپی یونین اور دیگر ممالک کی جانب سے یہ تینوں الزامات عائد کئے جاتے رہے ہیں۔ ایسی صورت میں، بین الاقوامی قانون کے تحت کوئی ملک کو ان مصنوعات پر کاؤنٹر ویننگ یا متلافی ڈیوٹی (CVD) بڑھا سکتا ہے جن پر برآمد کرنے والے ممالک سبڈی دیتے ہیں، اور یوں سبڈی والی برآمدات کو حاصل فائدے یا سبقت کا تدارک ممکن بنایا جاسکتا ہے۔

بہر حال حکومتوں کی جانب سے دی جانے والی سبڈیز کی نشاندہی کرنا بھی ہمیشہ کوئی آسان کام نہیں ہوتا، اور درآمد کرنے والی قومیں تحفظ تجارت سے متعلق وجوہات کی بناء پر ان کے حوالے سے مبالغہ سے کام لے کر ایسی درآمدی سامان پر متلافی ڈیوٹی مناسب سے بھی زیادہ عائد کر سکتے ہیں۔ مزید برآں درآمدی سامان کی کم قیمتوں، یہاں تک کہ پیداواری لاگت سے بھی کم، کی سبڈی کے علاوہ بھی، بہت سی وجوہات ہو

سکتی ہیں۔ ہو سکتا ہے کہ برآمد کنندگان نے سامان، یا مصنوعات تو تیار کی ہوں لیکن انہیں فروخت کرنے میں ناکام رہے ہوں، یا ان کے پاس عارضی سرپلس سٹاک موجود ہو اور وہ محض اس سٹاک کو نکالنے یا ختم کرنے کیلئے اپنا سامان سستا بیچنے پر مجبور ہو گئے ہوں۔ سستے اشیاء کی اس طرح کی ایک باریگہ آمد یا عارضی بہاؤ کے اگرچہ صارفین کیلئے تو وقتی یا قلیل المدتی فوائد ہو سکتے ہیں لیکن ضروری نہیں کہ اس کی وجہ سے ملکی یا گھریلو پروڈیوسروں کو نقصان بھی پہنچے (اینڈرٹن 2015)۔ اس لیے 'اینٹی ڈمپنگ' اقدامات کا نفاذ فائدہ کی بجائے زیادہ نقصان کا باعث بن سکتا ہے، اس سے تحفظ تجارت کی پالیسیوں کو ہوا مل سکتی ہے جو پھر مزید انتقامی یا جوبانی کارروائیوں کا باعث بنتی ہیں (آئیکسن 2017)۔

معیاراتِ محنت / مزدوری

امیر ممالک میں لوگ اکثر یہ شکایت بھی کرتے ہیں کہ غریب ممالک کی مصنوعات صرف اس لئے سستی ہیں کیونکہ وہاں کم اجرت، کام کے طویل اوقات، ناسازگار ماحول یا غیر محفوظ حالات اور چائلڈ لیبر سمیت روزگار کے معیار کم، یا زیادہ موثر نہیں ہوتے۔ اس کے علاوہ، ان غریب ممالک میں آمدنی، کمپنیوں اور سرمایہ پر عائد کردہ ٹیکس کی شرح بھی کم ہو سکتی ہے۔

تاہم، حقیقت یہ ہے کہ ان غریب ممالک میں سرمایہ محدود ہوتا ہے جس کے نتیجے میں مزدوروں کی پیداواری صلاحیت کم ہوتی ہے۔ وسائل کی کمی کی وجہ سے ان ممالک میں کارکنان ایسے ماحول میں کم تنخواہ کے عوض طویل مشقت کرنے پر مجبور ہوتے ہیں جو امیر ممالک میں ان کے ہم منصبوں کے مقابلے میں زیادہ گند اور زیادہ خطرناک ہوتا ہے۔ ان کی تیار کردہ مصنوعات کے خلاف درآمدی کنٹرول کا نفاذ ان کی کمائی، سرمایہ جمع کرنے، اور ان کے مجموعی معیار زندگی کو بڑھانے میں رکاوٹ بن سکتا ہے۔

معیارات پیداوار / مصنوعات اور بائیو سکیورٹی

بین الاقوامی تجارت میں ایک اور عام تشویش ممکنہ طور پر غیر محفوظ مصنوعات، جیسے بجلی کے سامان اور ادویات سے لے کر فضلہ کی ری سائیکلنگ یا جینیاتی طور پر تبدیل شدہ (GM) فصلیں، یا غیر اخلاقی طور پر حاصل شدہ سامان، جیسے گوشت کی مصنوعات یا قیدیوں کے ہاتھ کی بنی اشیاء کا مارکیٹ سے اخراج یا ان کا نکالنا بھی ہے۔ اس کے علاوہ بھی حکومتیں مصنوعات کی پیداوار اور پروسیسنگ کے لیے ماحولیاتی تحفظات سمیت دیگر معیارات بھی طے کر سکتی ہیں۔

چیلنج اس وقت پیدا ہوتا ہے جب کوئی ملک اپنے پروڈیوسرز کے مقابلے میں درآمدات پر زیادہ سخت معیارات عائد کرتا ہے: ایک ایسا عمل جو واضح طور پر تحفظ تجارت کے زمرے میں آتا ہے۔ لیکن اس بات کا تعین کیسے کیا جائے کہ یہ یہ حفاظتی اور اخلاقی اعتراضات درست اور جائز ہیں، اور ان کی آڑ میں محض تحفظ تجارت، یا بہ الفاظ دیگر اپنے پیداوار ان کے تحفظ کا بندوبست نہیں؟ مثال کے طور پر، کمیاریا ست ہائے متحدہ امریکہ کے مویشیوں میں ہارمونز کے استعمال، چکن کی کلورینیشن، یا جینیاتی طور پر تبدیل شدہ اناج کی برآمد بارے خدشات تحفظ صحت کے اعتبار سے درست اور جائز ہیں یا پھر امریکی زرعی مصنوعات کی راہ میں رکاوٹ ڈالنے کا محض ایک بہانہ؟

اسی طرح، سوال یہ بھی ہے کہ کیا امریکہ جانوروں کی فلاح و بہبود کے کم معیار والے ممالک سے گوشت کی مصنوعات یا انسانی حقوق کے حوالے سے خراب ریکارڈ کے حامل ممالک کی اشیاء کو مسترد کرنے میں واقعی حق بجانب ہے؟

اہم بات یہ ہے کہ درآمد شدہ مصنوعات کے معیارات اتنی آسانی سے گھریلو پروڈیوسروں کے تحفظ کے لیے نہ کہ اپنے مذکورہ یا اصل مقاصد کیلئے، استعمال کیے جاتے ہیں اسی لئے یہ ڈیلیٹیو او کے تجارتی تنازعات کی بنیادی وجوہات میں سے ایک ہیں۔ ایسے معاملات میں جہاں صحت یا حفاظت کے حقیقی خدشات موجود

ہوں، متبادل پالیسیاں، جیسے کہ مصنوعات کے حفاظتی معیارات پر بین الاقوامی معاہدے قائم کرنا، زیادہ موثر ثابت ہو سکتی ہیں (اینڈرٹن 2015)۔

سیکورٹی خدشات / تشویشات

جیسا کہ پہلے ہی ذکر کیا جا چکا ہے، ممالک یہ استدلال بھی پیش کر سکتے ہیں کہ کچھ صنعتیں (جیسے دفاع، آئی ٹی یا کمیونیکیشن) سٹریٹجک (دفاعی یا فوجی) اعتبار سے اتنی اہم ہوتی ہیں لکہ انہیں غیر ملکیوں کے لیے کھلا نہیں چھوڑا جا سکتا۔ اور نتیجتاً وہ ان ٹیکنالوجیز کی برآمد پر پابندی لگا سکتے ہیں اور اپنی سٹریٹجک صنعتوں کو مسابقت سے تحفظ بھی فراہم کر سکتے ہیں۔

بلاشبہ، یہ حقیقی اور جائز سیکورٹی خدشات ہیں۔ لیکن اچھر بھی ان کا بغور جائزہ لیا اس لئے بھی ضروری کہ کہیں تحفظ تجارت کے مقاصد پورا کرنے کیلئے تو ان کا استعمال یا ان کی آڑ تو نہیں لی جا رہی، اور ممکنہ طور پر معاشی نقصان کا باعث تو نہیں بن رہے۔ مثال کے طور پر امریکہ کا جو نر ایکٹ 1920 کے تحت لازمی ہے کہ امریکی بندر گاہوں کے درمیان سامان کی نقل و حمل کیلئے ایسے بحری جہاز استعمال کئے جائیں گے جو امریکی ساختہ، امریکیوں کی ملکیت، اور ان کے ملاح بھی امریکی ہی ہوں گے۔ مقصد اس کا یہ بیان کیا گیا کہ امریکہ کے پاس لازماً ایک ایسی تاجر نیوی ہو جسے جنگ کے وقت یا حالات میں بھی استعمال کیا جاسکے۔ لیکن درحقیقت، مسابقت کی راہ روک کر، اور غیر ملکی جہازوں پر آنے والے سامان کی امریکی بحری جہازوں پر دوبارہ لوڈنگ کی وجہ سے، مال بردار نقل و حمل پر اٹھنے والے اخراجات میں بے تحاشہ اضافہ ہوا۔ اس نے دور دراز علاقوں، جیسے ہوائی اور پورٹوریکو، کو خاص طور پر بری طرح متاثر کیا۔ دریں اثنا، ان قواعد و ضوابط یا پابندیوں کی وجہ سے بحری جہازوں کی تیاری بھی زیادہ مہنگی ہو گئی جس کی وجہ سے شینگ کمپنیاں نے انہیں زیادہ طویل مدت تک چلانے پر مجبور ہوئیں، اتنا کہ وہ فوجی استعمال کے قابل ہی نہیں رہتے

تھے۔ یعنی تحفظ تو بہت دور کی بات، جو نزیکیٹ نے الٹا امریکی ہباز رانی کی صنعت کو بڑی حد تک تباہ کر دیا (کروگر 2020: تیر ہواں باب)۔

پابندیاں

تجارتی پابندیوں کو اپنے ممکنہ یا پھر سرگرم مخالفت قوتوں کی معیشت کو کمزور کرنے کے لیے، یا ان کے رویے میں تبدیلی لانے کیلئے سیاسی ہتھیار کے طور پر بھی استعمال کیا جاسکتا ہے۔ تجارتی جنگیں دشمن ممالک کے درمیان محض ایک دوسرے کی طاقت آزمانے کیلئے بھی لڑی جاسکتی ہیں جو کہ براہ راست یا کھلم فوجی تصادم سے اگرچہ کم نقصان دہ ہوتی ہیں، لیکن اس کے باوجود نقصان دہ تو لازماً ہوتی ہیں۔ یہی وہ نکتہ ہے بہت سے لوگوں کو اس بات پر قائل کرتا ہے کہ ممالک کو تنازعات؛ نہ صرف آپسی تنازعات بلکہ دیگر ممالک کے درمیان ایسے تنازعات کے دوران بھی، جو ان کے خطے میں بین الاقوامی تجارت میں خلل ڈالتے ہیں، پہلانی میں ممکنہ رکاوٹوں سے بچنے کے لیے اہم اشیاء جیسے خوراک میں خود کفالت کے لیے کوشش کرنی چاہیے۔ مزید ان کا خیال یہ ہے کہ درآمدی کنٹرول یا پابندیاں اس بات کو یقینی بنانے کے لیے ضروری ہیں کہ ملکی صنعتیں اس قابل ہوں کہ ایسے کسی بحران کے وقت قومی ضروریات کو پورا کر سکیں۔

مخصوص حالات میں، بین الاقوامی سیاسی تنازعات کے دوران جب سفارتی مذاکرات ناکام ہو جائیں تو تجارتی رکاوٹیں کھڑی کی جاسکتی ہیں۔ مثال کے طور پر، ایران کے خلاف 2006 میں اقوام متحدہ کی تجارتی بندشوں کا مقصد ایران پر اپنے یورینیم کی افزودگی کے پروگرام کو روکنے کے لیے دباؤ ڈالنا تھا۔ پابندیاں، جو کسی دوسرے ملک سے تمام درآمدات پر (اور بعض اوقات اسے برآمد کرنے پر) عائد کی جاتی ہیں، تجارتی ممالک کو نمایاں طور پر متاثر کر سکتی ہیں۔

تجارتی پابندیاں ہی شاید ہتھیار اٹھائے بغیر سرکش و شریر، جیسے انسانی حقوق کے حوالے سے خراب ریکارڈ والی، حکومتوں پر دباؤ ڈالنے، یا اثر انداز ہونے کا واحد ذریعہ بھی ہو سکتی ہیں۔ تاہم یہ یقینی بنانا بھی یکساں طور پر اہم ہے کہ یہ پابندیاں حقیقی طور پر ایک نیک اور عظیم مقصد کی تکمیل لے رہی ہیں اور ان کے پیچھے کسی قسم کے تحفظ تجارت کے محرکات یا مقاصد ہیں۔ اسی قسم کے الزامات سے بچنے اور ایک بین الاقوامی قانونی حیثیت برقرار رکھنے کے لیے ممالک اکثر تجارتی پابندیاں مسلط کرنے کے لیے اقوام متحدہ سے قراردادیں منظور یا پاس کروانے کی کوشش کرتے ہیں۔

بہر حال ان تمام تر ازاؤں کے باوجود، پابندیاں ہمیشہ اپنے مطلوبہ اہداف کو نشانہ نہیں بنا سکتیں۔ دولت مند حکومتی اثر افیہ کو ان سے شاید ہی کوئی فرق پڑے، لیکن عام شہریوں کو امپورٹ سامان، بعض اوقات خوراک اور ادویات سمیت ضروری اشیاء کی قیمتوں میں اضافے یا قلت کا سامنا کرنا پڑ سکتا ہے۔ اگرچہ تجارتی جنگیں فوجی تنازعات سے افضل ہیں، لیکن بہترین طریقہ یہی معلوم ہوتا ہے کہ دونوں قسم کی جنگوں سے بچنے، اور تجارت کو بطور اقوام کے درمیان باہمی انحصار اور افہام و تفہیم کے فروغ کے ایک ذریعہ کے آزاد رکھنے کی کوشش کی جائے۔

10۔ ادائیگیوں کے توازن کے خسارے

ادائیگیوں کا توازن

ایک اور وجہ ایک ملک جس کی وجہ سے کسی دوسرے ملک کے خلاف تجارتی تجارتی پابندیاں عائد کرنے پر غور کر سکتا ہے وہ ان کے درمیان ادائیگیوں کے توازن میں شارٹ فال (یا خسارہ) بھی ہے۔

کسی ملک کا ادائیگیوں کا توازن ایک مخصوص مدت کے دوران اس کے تمام بین الاقوامی لین دین کا حساب ہوتا ہے۔ سامان اور خدمات کی برآمدات اور درآمدات کے لین دین کا حساب کھنے والے حصے کو مدروا یا

کرنٹ اکاؤنٹ کہتے ہیں۔ زمین اور جائیداد یا اسٹاک اور بانڈ زار قبضہ، جیسے اثاثوں میں لین دین کو کیپٹل اکاؤنٹ کہا جاتا ہے۔ (بعض ماہرین اقتصادیات غیر مالیاتی اثاثوں کے لیے صرف 'کیپٹل اکاؤنٹ' اور مالیاتی اثاثوں کے لیے مالیاتی اکاؤنٹ' کی اصطلاح استعمال کرتے ہوئے اسے مزید تقسیم کرتے ہیں۔) جب کوئی ملک اپنی برآمدات سے زیادہ اشیاء اور خدمات درآمد کرتا ہے تو اسے جس چیز کا سامنا کرنا پڑتا ہے وہ کرنٹ اکاؤنٹ خسارہ کہلاتا ہے (جسے بعض اوقات سرسری طور پر ادائیگیوں کے توازن میں خسارہ بھی کہا جاتا ہے)۔ اس کا مطلب ہے کہ یہ ملک برآمدات سے کمائی کے مقابلے درآمدات پر زیادہ خرچ کر رہا ہے۔ تاہم اس کمی کو تو بلاشبہ پورا کرنا پڑے گا، اور اگر تمام لین دین کا درست حساب رکھا گیا ہے تو اس خسارے کو لازماً کیپٹل اکاؤنٹ میں مساوی سرپلس سے پورا کیا جائے گا۔ سیدھی سی بات ہے کہ جب کوئی ملک اپنی برآمدات سے جتنا کماتا ہے اُس سے زیادہ اپنی درآمدات پر خرچ کرتا ہے تو اس کمی کو پورا کرنے کے لیے یا تو وہ لازماً اپنے اثاثے بیچے گا یا پھر اسے قرض لینا پڑے گا۔ اس طرح کی صورت حال سیاسی چینجز یا مشکلات کا باعث بن سکتی ہے کیونکہ اس سے یہ تاثر پیدا ہوتا ہے کہ مذکورہ ملک معاشی طور پر خود کفیل نہیں ہے۔

اس خسارے کو یقیناً تو برآمدات سے اپنی آمدنی بڑھا کر یا پھر درآمدات پر اپنے اخراجات کو کم کر کے ختم یا کم کیا جاسکتا ہے۔ بد قسمتی سے، یہ مخصوصہ سیاست دانوں کو تحفظ تجارت کی پالیسیوں کی طرف مائل کر سکتا ہے۔ مثال کے طور پر وہ اپنی برآمدی صنعتوں کو سبڈی دیتے ہوئے اپنی غیر ملکی خریداروں کے لیے اپنی مصنوعات زیادہ سستی بنا سکتے ہیں، یا درآمدات پر محصولات اور کوٹہ سسٹم لاگو کر کے گھریلو صارفین کے لیے غیر ملکی اشیاء کو کم دلکش یا کم قابل رسائی بنا سکتے ہیں۔

ایڈم اسمتھ کے قوم پرستی کی تجارت کے خلاف مقدمے کا مختصر اور جامع بیان: درآمدات کرسمس کی صبحیں ہوتی ہیں؛ برآمدات جنوری میں آنے والے ماسٹر کارڈ کے بل۔ - پی جے اورورک (2007)

خسارے ہمیشہ ایک مسئلہ نہیں ہوتے

بہر حال، ادا نیگیوں کے توازن میں خسارہ ہمیشہ ایک مسئلہ بنے۔ اگر ملک اپنے قرضوں پر سود کی ادائیگی جاری رکھ سکتا ہے اور رقم بڑھتی ہوئی خوشحالی پیدا کرنے والی سرمایہ کاریوں کی مالی اعانت کے لیے استعمال کرتا ہے تو وہ خسارے (بہ الفاظ دیگر برآمدات سے زیادہ درآمدات کی عیاشی) برداشت کر سکتا ہے اور پھر اپنے قرضے بھی ادا کر سکتا ہے جب ان سرمایہ کاریوں سے منافع ہاتھ آئے گا۔ بالکل اسی طرح جیسے کوئی کاروبار ایسے نئے آلات خریدنے کے لیے قرض لیتا ہے جو اس کی پیداوار کو بہتر یا اس میں اضافہ کریں گے۔

مثال کے طور پر، انیسویں صدی میں امریکہ کو نمایاں خسارے کا سامنا تھا لیکن اُس نے ایک بہتر حکمت عملی کے ساتھ تیل تلاشے، اور سڑکوں اور ریلوے جیسے شعبوں میں سرمایہ کاری کی۔ اس سرمایہ کاری نے نقل و حمل (ٹرانسپورٹیشن) اور تجارتی انفراسٹرکچر کو بڑھانے میں اہم کردار ادا کیا۔ اور نتیجتاً پہلی جنگ عظیم کے اختتام تک امریکہ دنیا کا سب سے بڑا برآمد کنندہ بن گیا تھا۔ اس کے برعکس، 1990 کی دہائی کے دوران کئی جنوب مشرقی ایشیائی ممالک نے اُس سے زیادہ قرضہ لیا جتنا ان کی نمو یا ترقی برداشت کر سکتی تھی۔ اور پھر اپنے قرضوں پر سود کی ادائیگیوں کو پورا کرنے کے لیے انہوں نے مزید قرضے لئے۔ ان کے بڑھتے ہوئے اس خسارے نے بالآخر 1997-98 کے ایشیائی بحران کو جنم دیا۔

خسارے خراب پالیسی کے بجائے مارکیٹ میں رونما ہونے والی قدرتی تبدیلیوں کی عکاس بھی ہو سکتے ہیں۔ مثال کے طور پر، برطانیہ تیل اور کیمیکل برآمد کرتا ہے جن کی تجارت بین الاقوامی سطح پر ڈالر میں ہوتی ہے۔ 2016 کے ریگڈ ووٹ سے پہلے، ان اشیاء کی قیمتیں گر گئیں جس سے برطانیہ کو برآمدات سے ہونے والی آمدنی میں کمی اور اس کے خسارے میں اضافہ ہوا۔ لیکن یورپی یونین سے نکلنے کے بعد

برطانوی پاؤنڈ کی قدر ڈالر کے مقابلے میں گر گئی؛ لہذا اب جو ڈالر برطانوی برآمدات کے بدلے کمائے جانے لگے اُن سے ملک کے اندر زیادہ خریداری کی جاسکتی تھی، جب کہ دوسری جانب درآمدات (جو سٹرلنگ میں مہنگی تھیں) میں بھی کمی واقع ہوئی، ان سب سے خسارے کو کم کرنے میں مدد ملی۔

مزید برآں، بچت اور سرمایہ کاری یا اخراجات بھی کسی ملک کے خسارے کو متاثر کر سکتے ہیں۔ لوگوں کی بچتیں ہی وہ فنڈز مہیا کرتی ہیں کاروباروں کو اپنی پیداوار میں لگانے کے لیے جن کی ضرورت ہوتی ہے۔ اگر بچت اُس سے کم ہو جائے جو فرمز یا کارخانے خرچ کر رہے ہیں، تو پھر فرمز کو بیرون ملک سے زیادہ سرمایہ حاصل کرنے کی ضرورت پڑتی ہے۔ اور اس کے برعکس، اگر لوگ بچت کم اور خرچ زیادہ کرتے ہیں تو اس سے مانگ بڑھ جاتی ہے جس سے پھر درآمدات میں اضافہ ہو جاتا ہے۔ اور اس کا نتیجہ کرنٹ اِمالیاتی اکاؤنٹ خسارے میں اضافے کی صورت نکلتا ہے۔

دنیا میں سب سے زیادہ اور مستقل خسارے کا سامنا امریکہ کو ہے (یعنی امریکی عوام بچت کم اور خرچ زیادہ کرتا ہیں)۔ اس کی ایک وجہ یہ ہے کہ ملک کے اندر اتنی بچتیں نہیں کہ کمپنیوں کو سرمایہ کاری کھینچنے درکار فنڈز مہیا کئے جاسکیں (اگرچہ امریکہ کو یہ غیر معمولی اور منفرد خصوصیت حاصل ہے کہ یہ محض ڈالر شائع کر کے ان شاہ خرچیوں کو پورا کر سکتا ہے، کیونکہ ڈالر اپنی قیمت برقرار رکھتا ہے کہ بین الاقوامی تجارت کی بنیادی کرنسی کے طور پر اس کی عالمی مانگ میں کمی نہیں آتی)۔ اس کے برعکس، دوسری طرف، جرمنی کے پاس دنیا کا سب سے بڑا تجارتی سرپلس ہے جس کی ایک وجہ یہ ہے کہ یورپ کی تخلیق نے اس کے برآمد کنندگان کو فائدہ پہنچایا، لیکن ساتھ یہ بھی کہ جرمن بہت زیادہ کفایت شعار واقع ہوئے ہیں یعنی خرچ کم اور بچت زیادہ کرتے ہیں۔ اسی طرح جاپان میں مقامی سرمایہ کاری کے لیے ضرورت سے زیادہ بچتیں ہیں، اس لیے اس کے بچت کرنے والے اور سرمایہ کاری کے منتظمین بیرون ملک مواقع تلاش کرتے ہیں۔ یہی وجہ ہے کہ جاپان کا کرنٹ اکاؤنٹ (تجارت کا عکاس) تو سرپلس لیکن اس کو کیپٹل اکاؤنٹ خسارے

(غیر ملکی سرمایہ کاری کا عکاس) کا سامنا رہتا ہے

ملک در ملک (ممالک کے درمیان) خسارے

چونکہ کسی ملک کا توازن ادائیگی، جو دنیا کے ساتھ اس کے مالیاتی لین دین کو ظاہر کرتا ہے، بہت سے مختلف عوامل سے متاثر اور بعض اوقات مکمل طور پر بے ضرر ہو سکتا ہے، اس لئے صرف خسارہ تحفظ تجارت کے اقدامات کا جواز نہیں بنتا۔ یہاں تک کہ کسی مخصوص ملک کے ساتھ خسارہ بھی کوئی معقول وجہ نہیں ہے، حالانکہ سیاست دان اکثر یہی بہانہ بناتے ہیں یا خسارہ کو بطور عذر استعمال کرتے ہیں۔ مثال کے طور پر، امریکی صدر ڈونلڈ ٹرمپ نے تجارتی معاہدوں پر دوبارہ گفت و شنید اور درآمدی پابندیوں میں اضافے کی وجہ اپنے ملک کے چین اور میکسیکو کے ساتھ تجارتی خسارے کو قرار دیا تھا۔

لیکن کسی ملک کو ایک دوسرے ملک کے ساتھ خسارے کا سامنا بالکل بھی تعجب کی بات نہیں ہونی چاہیے کہ ہو سکتا ہے وہی ملک دیگر ممالک کے ساتھ زیادہ سرپلس میں ہو۔ مثال کے طور پر امریکہ بعض ممالک سے کپڑے، الیکٹرانکس، اور کاروں جیسی اشیاء درآمد تو کرتا ہے لیکن کھانے، تیل، مالیاتی خدمات، اور ہوائی جہاز جیسی اشیاء دوسروں کو برآمد بھی کرتا ہے۔ امریکہ کو چین، میکسیکو اور کینیڈا کے ساتھ خسارے کا سامنا ہو سکتا ہے، لیکن وہ آسٹریلیا، برطانیہ، برازیل اور ارجنٹائن کے ساتھ سرپلسز بھی رکھتا ہے۔ مزید تفہیم کے لیے اس آسان تشبیہ یا تمثیل پر غور کریں: مجھے اپنے ہیئر ڈریسر کے ساتھ خسارے کا سامنا ہو سکتا ہے کیونکہ میں اسے بال کٹوانے کے پیسے دیتا ہوں، اگرچہ وہ ہیئر ڈریسر مجھ سے کچھ نہیں خریدتا۔ دوسری طرف، اپنے آجروں کے ساتھ میں سرپلس میں ہوتا ہوں کیونکہ وہ مجھے میری محنت کی اجرت دیتے ہیں، حالانکہ میں ان سے براہ راست کچھ نہیں خریدتا۔

دو طرفہ تجارت کے اعداد و شمار گنتی یا حساب کی منفرد و زالی خاصیت کی وجہ سے بھی منح ہو سکتے ہیں۔

غیر ملکی سامان کی قیمت (ساخت) کو اُس آخری ملک کے طور پر ریکارڈ کیا جاتا ہے جہاں سے وہ آتے ہیں چاہے وہ آخری مرحلہ ان کی قدر کا صرف ایک حصہ ہی کیوں نہ ہو۔ اکثر یہ آخری ملک چین ہوتا ہے جہاں بہت سی مصنوعات کو آپس میں جوڑا (اسمبل) اور پیک کیا جاتا ہے۔ یہ عمل چین کے امریکہ جیسے ممالک کے ساتھ سرپلس کو گمراہ کن طور پر بڑھا چڑھا کر پیش کرتا ہے (ہاشبرگ 2020)۔

شرح مبادلہ

ڈولڈ ٹرمپ کی چین پر ایک اور تنقید یہ بھی تھی کہ اس نے اپنی کرنسی کی قدر کو مصنوعی طور پر کم رکھا جس سے چینی برآمدات امریکوں کے لیے سستی اور امریکی برآمدات چینوں کے لیے مہنگی ہو گئیں۔

شرح مبادلہ ایک کرنسی کی دوسری کرنسی میں قیمت ہوتی ہے: مثلاً ایک ڈالر میں آپ کو کتنے پاؤنڈ یا یوریا روبل مل سکتے ہیں۔ آج، زیادہ تر کرنسیوں کی غیر ملکی کرنسی (فاریکس) مارکیٹوں میں کھلے عام تجارت ہوتی ہے۔ اور بالکل بازاری کسی دوسرے سامان کی طرح ان کی قدر کا تعین بھی طلب اور رسد کی بنیاد پر ہی کیا جاتا ہے۔ مثال کے طور پر اگر دنیا بھر کے لوگ امریکی سامان خریدنے کے خواہشمند ہوں تو انہیں اُس کی ادائیگی کے لیے ڈالر خریدنے کی ضرورت ہوگی جس سے ڈالر کی قیمت میں اضافہ ہوگا۔ اور اگر بالفرض امریکی غیر ملکی سامان خریدنا چاہیں تو انہیں ڈالر بیچنے پڑیں گے تاکہ اُس کی قیمت ادا کرنے کے لیے درکار غیر ملکی کرنسی خرید سکیں، اور اس طرح ڈالر کی قیمت گر جائے گی۔

شرحیں طلب اور رسد میں قلیل مدتی اتار چڑھاؤ کو بھی ظاہر کرتی ہیں۔ مثال کے طور پر سخت سردیوں میں دھوپ والے سیاحتی مقامات کی کرنسی کی قیمت بڑھ سکتی ہے کیونکہ زیادہ لوگ وہاں چھٹیاں بک کرتے، یا بہ الفاظ دیگر وہاں چھٹیاں گزارنے جاتے ہیں۔ یا اگر کسی ملک کا مرکزی بینک شرح سود بڑھاتا ہے، تو سرمایہ کار وہاں سرمایہ کاری کرنے اور زیادہ سود حاصل کرنے کے لیے اس کی زیادہ کرنسی خرید

سکتے ہیں۔ مارکیٹیں قیاس آرائیوں کی عکاسی بھی کرتی ہیں: مثال کے طور پر اگر قیاس آرائی کرنے والوں کو یقین ہو جائے کہ کسی ملک کی کرنسی کے گرنے کا امکان ہے (مثلاً برطانیہ کے 2016 کے ریگنٹ ووٹ جیسی غیر یقینی سیاسی صورتحال کی وجہ سے)، تو وہ اسے پیشگی طور پر بیچ سکتے ہیں۔

حکومتی مداخلت

لیکن مارکیٹ کے دباؤ کے ساتھ ساتھ، حکومتیں بھی قیمتوں پر اثر انداز ہونے کے لیے مختلف کرئیسوں بشمول ان کی اپنی کرنسی کی خرید و فروخت کرتے ہوئے زرمبادلہ کی منڈیوں میں بھی ہیرا پھیری کرتی ہیں۔ ایسا وہ کسی عارضی خلل کی وجہ سے عدم استحکام کا شکار مارکیٹ میں استحکام لانے یا اپنی معیشت پر سرمایہ کاروں کا اعتماد بحال کرنے کے لیے ایسا کر سکتے ہیں۔

لیکن وہ تجارتی فائدے کے لیے بھی شرح مبادلہ میں ہیرا پھیری کر سکتے ہیں، جیسا کہ ٹرمپ نے چین پر اس طرح کرنے کا الزام لگایا۔ اس اوقات وہ اپنی کرنسی کی اس عرض سے مصنوعی طور پر کم شرح مبادلہ مقرر کرنے کی کوشش کر سکتے ہیں تاکہ اپنی برآمدات کو غیر ملکی صارفین کیلئے مستانباتے ہوئے ان میں اضافہ اور برآمدات کو اپنے گھریلو صارفین کیلئے زیادہ مہنگا بناتے ہوئے ان میں کمی لاسکیں۔ تاہم، ایسا کرنا (یعنی سامان کی فروخت کو آسان و سہل بنانا) برآمد کنندگان کو مطمئن اور ناکارہ بنا سکتا ہے، جب کہ اعلیٰ درآمدی قیمتیں گھریلو صارفین اور بعض اوقات پروڈیوسرز کو بھی نقصان پہنچائیں گی۔ مزید برآں، اگر قدر میں کمی بہت زیادہ اور اچانک یا ناگہانی ہو تو اس کے بڑے گہرے نتائج برآمد ہو سکتے ہیں: مثال کے طور پر 1992 میں سوویت یونین کی پرانی سپلائی چین ٹوٹنے کے بعد جب بیلا روس کی کرنسی گر گئی تو افراط زر میں 100 فیصد سے زائد اضافہ ہوا اور شرح سود 45 فیصد تک پہنچ گئی۔

مجموعی طور پر، حکومتیں تجارتی فائدہ حاصل کرنے کے لیے اپنی کرئیسوں میں ہیرا پھیری کر تو سکتی ہیں

لیکن اس کی بھی حدود ہوتی ہیں جہاں سے آگے حقیقت دوبارہ، اکثر تکلیف دہ طور پر، خود کو منواتی یا جتاتی ہے۔

پانچواں حصہ تجارت آج

11۔ آزاد تجارت کی بحالی

بعد از جنگ تجارت کا عہدہ

دوسری جنگ عظیم کے اختتام تک مغربی طاقتوں کو یہ احساس ہو چلا تھا کہ تجارتی پابندیاں امن کے وقت میں سیاسی طور پر پرکشش ہونے اور دونوں عالمی جنگوں کے دوران ضروری سمجھے جانے کے باوجود نہ صرف خود سوزی کے مترادف یا بذات خود نقصان دہ تھیں بلکہ، درحقیقت، یہ تباہ کن تنازعات کو ہوا دینے کا باعث بھی تھیں۔ گو کہ سوویت بلاک کے ساتھ ساتھ چین اور جنوب مشرقی ایشیاء نے بھی ایک مختلف راستہ چنا، تاہم مغربی اقوام نے 1948 کے محصولات درآمد اور تجارت کے عمومی معاہدے پر تعاون کے لیے ایک دوسرے کی طرف ہاتھ بڑھایا۔ اس کا مقصد اپنے تجارتی نیٹ ورکس کو از سر نو قائم کرنا اور ان کو مزید آزاد اور کھلانا تھا۔

جی اے ٹی (عمومی معاہدہ برائے محصولات اور تجارت) کی بنیاد تجارت کے فوائد پر یقین اور اس خیال پر رکھی گئی تھی کہ تعاون میں اضافہ اقوام کے درمیان افہام و تفہیم کو بڑھا سکتا ہے اور امن کو فروغ دے سکتا ہے۔ یہ (جی اے ٹی) اصولوں پر مبنی ہو گا اور کسی بھی ایسی قوم کے لیے کھلا جو ان قوانین کی پابندی یا انہیں قبول کرنے پر آمادہ ہوگی۔ اس معاہدے کا مقصد تحفظ تجارت کی پالیسیوں کی حوصلہ شکنی کرنا تھا، اور ایک پارٹنر کو سازگار تجارتی شرائط پیش کرنے والے کسی بھی ملک کو وہی شرائط کو پیش کرنا ہوں گی (سب سے زیادہ پسندیدہ قوم کی شق)۔

GATT کے نتائج شاندار رہے ہیں۔ 1948 میں 23 شریک ممالک کے ساتھ اس کے قیام کے بعد سے

یہ تعداد آج (2016 تک) 160 سے زائد ہو چکی ہے۔ دنیا بھر میں ٹیٹریٹ کی شرحیں، جو 1947 میں 20 فیصد سے زیادہ تھیں (برازن اور ارون 2015) یا کچھ اندازوں کے مطابق 40 فیصد تک (ورلڈ بینک 1987) نمایاں طور پر کم ہو کر 2017 تک صرف 2.6 فیصد رہ گئیں (ورلڈ بینک 2019)۔

جی اے ٹی ٹی کی اہمیت نہ صرف ایک ادارے کے طور پر اس کی ٹھوس کامیابیوں میں پوشیدہ ہے بلکہ اس عمل میں بھی جس کی یہ نمائندگی کرتا ہے۔ اس نے تجارتی پالیسیوں کے لیے ایک معیار کے طور پر کام کیا اور اس مستقل یاد دہانی کے طور پر بھی کہ آزاد کثیرالجہتی تجارت کو فروغ دینے کے ہدف کا تعاقب ایک قابل قدر کوشش تھی۔ قواعد کے ایک نظام کے طور پر، جی اے ٹی ٹی نے قابل اعتماد یقین دہانی کی پیشکش کی کہ ٹیٹریٹ کی سطح عام طور پر صرف ایک ہی سمت میں حرکت کر سکتی ہے (نیچے کی طرف)۔ یہ مشاہدہ عالمی تجارت کے اصولوں اور سمت کی تشکیل میں جی اے ٹی ٹی کے دیرپا اثرات کو نمایاں کرتا ہے۔
- ڈگلس اے ارون (1995)

تجارتی لبرلائزیشن (تجارت کو آزاد بنانے کے عمل) کو تسلسل کے ساتھ رونما ہونے والی سیاسی تبدیلیوں، اصلاحات کی ایک لڑی سے فروغ ملا جس نے بڑی قوموں کو عالمی تجارتی نیٹ ورک میں یکجا کیا اور سرمایہ کاری کے بہاؤ، لوگوں کی نقل و حرکت اور خیالات / آئیڈیاز کے پھیلاؤ میں رکاوٹوں کو کم کیا۔ چین نے 1976 میں ماؤزے تنگ کی موت کے فوراً بعد لبرلائزیشن کو اپنایا۔ یورپ میں 1989 میں دیوار برلن کے گرنے کے نتیجے میں مشرقی بلاک کے ممالک مغرب کے ساتھ آزادانہ طور پر تجارت میں مشغول ہوئے۔ ترقی پذیر ممالک نے مزید کھلی اور آزاد تجارت کے حق میں درآمدی بدل کی پالیسیوں کو ترک کر دیا، اور بھارت نے 1991 میں تجارت کو آزاد بنانے والی اقتصادی اصلاحات کا آغاز کیا۔ اور یورپی یونین نے 1993 میں ٹیٹریٹ فری یا ٹیٹریٹ سے پاک، سنگل مارکیٹ، کی شکل اختیار کر لی۔

دائرہ اثر کو وسیع کرنا

1948 کے بعد سے جی اے ٹی ٹی کی رکنیت میں کافی اضافہ ہوا، اور اُس کے دائرہ اثر میں بھی۔ 1980 کی دہائی کے آخر میں اس نے زراعت (جو ہمیشہ سب سے زیادہ متنوازہ مسائل میں سے ایک رہی ہے) اور خدمات، جو کہ عالمی تجارت کا ایک بہت زیادہ اہم جزو بن گئی تھیں، میں پیش رفت کرنا شروع کر دی تھی جس سے پیشہ ورانہ معیارات، ملکیتی حقوق دانش اور کاپی رائٹ کے بارے میں خدشات و تشویشات میں اضافہ ہوا۔

جی اے ٹی ٹی بنیادی طور پر مذاکراتی ادوار کا ایک سلسلہ تھا، لیکن 1980 کی دہائی میں، بہت سے لوگوں نے یہ محسوس کیا کہ اگر یہ ایک باضابطہ بین الاقوامی ادارے کی شکل اختیار کر لے تو اس کی کارکردگی اور بھی موثر یا نتیجہ خیز بن سکتی ہے۔ اس کے نتیجے میں 1995 میں ڈبلیو ٹی او کی تشکیل ہوئی اور اس کا دائرہ اثر سبڈی، ملکیتی حقوق دانش، مصنوعات کے معیارات اور دیگر مسائل تک پھیل گیا یعنی اس پلیٹ فارم پر یہ تمام موضوعات بھی زیر بحث آنے لگے۔ آج ڈبلیو ٹی او ماہرین پر مشتمل بینل تجارتی تنازعات کے فیصلے کرتے ہیں، اور اگرچہ ان فیصلوں کی تعمیل پر ممالک کو مجبور تو نہیں کیا جاسکتا، لیکن اگر وہ ایسا نہیں کرتے، یعنی اس ادارے کے فیصلوں سے روگردانی کرتے ہیں تو انہیں جو ابی کارروائی کا سامنا کرنا پڑ سکتا ہے۔

ڈبلیو ٹی او کا قیام صنعتی ممالک کے خدشات سمیت مختلف عوامل سے کارفرما تھا۔ ان قوموں کو خدشہ تھا کہ اعلیٰ روزگار، فلاح و بہبود اور اخلاقی معیارات کے لیے ان کی وابستگی نے انہیں ایسے کم سخت معیارات کے حامل ترقی پذیر ممالک کے مقابلے میں نقصان پہنچایا ہے۔ ڈبلیو ٹی او کی تشکیل کا مقصد اقوام کو ان چیلنجوں سے مؤثر طریقے سے نمٹنے کے لیے ایک فریم ورک فراہم کرنا تھا۔ یہ الفاظ دیگر یہ امید ظاہر کی جا رہی تھی کہ یہ نیا ادارہ اس ضمن میں ان کیلئے مددگار ثابت ہو گا۔

اس کے علاوہ، عالمی ویڈیو چیمنز کے ظہور کے ساتھ پیداوار حقیقی معنوں میں بین الاقوامی بن گئی تھی، جس میں

نہ صرف مادی اجزاء کی بڑھتی ہوئی عالمی پیداوار بلکہ ڈیزائن، سرمایہ کاری کے مالیات، اسمبلی، نقل و حمل، مارکیٹنگ اور ڈسٹری بیوشن جیسی ان پٹس (درکار وسائل کی فراہمی) بھی شامل تھیں۔ اس باہم جوڑے ہوئے عمل کی پیچیدگیوں کو تسلیم کرتے ہوئے، ان عناصر کو تجارتی مذاکرات میں شامل کرنے اور پورے پیداواری دور میں اعلیٰ معیارات کو یقینی بنانے کی ایک اجتماعی خواہش پائی جاتی تھی۔ ایسا کرنا بہت اہم بن گیا کیونکہ کچھ معیارات اگرچہ خود صنعتوں طے کرتی ہیں، لیکن باقی معیارات حکومتیں لازمی قرار دیتی ہیں۔ اور کئی ممالک میں پھیلی ہوئی پیداواری سلسلوں یا چینز کو دیکھتے ہوئے ایک ملک میں مسائل پورے نیٹ ورک میں خلل ڈال سکتے ہیں۔

مختلف نقطہ ہائے نظر

تحفظ تجارت کی پالیسیاں آج بھی عام ہیں، لیکن بین الاقوامی تجارت عام طور پر زیادہ آزاد ہو گئی ہے۔ مختلف ممالک اور خطوں نے اپنی تجارت کو آزاد کرنے کے مختلف طریقے تلاش کر لئے ہیں، اگرچہ ایک ایسی رفتار سے جو خانگی سیاسی حقائق کا ادراک رکھتی ہے، یا بہ الفاظ دیگر ملکی یا علاقائی سیاسی صورتحال کے مطابق خود کو ایڈجسٹ کر رہی ہے۔

ایشیائی مداخلت پرندی۔ یہاں تک کہ ایشیائی ٹائیگر معیشتیں بھی بمشکل مکمل آزاد منڈی (فری مارکیٹ لبرل ازم)۔۔۔ ایک مخلوط معیشت اور فلاحی ریاست کے ساتھ ذاتی آزادی اور انسانی حقوق کو یکجا کرنے والی سوشل لبرل ازم کے برعکس مارکیٹ لبرل ازم وہ سیاسی نظریہ ہے جس میں مارکیٹ کی معیشت کو شخصی آزادی اور انسانی حقوق کے ساتھ ملایا جاتا ہے۔) کا نمونہ پیش کرتی تھیں، یعنی وہ اس نظریہ کی حامی یا پیروکار نہیں تھیں۔ ان کی حکومتوں نے اکثر ایسے شعبوں کی نشاندہی کر کے ان میں سرمایہ کاری کی جہاں ان کو برآمدات کے سلسلے میں دوسروں پر مسابقتی فائدہ حاصل ہونے کا امکان تھا۔ جیسا کہ پہلے ہی ذکر کیا گیا

ہے، اس کی سب سے بڑی مثال جاپان کی بین الاقوامی تجارت اور صنعت کی وزارت (MITI) ہے، اگرچہ مجموعی طور پر اس کی روزگار پیدا کرنے میں کامیابی کا تذکرہ مبالغہ آرائی پر مبنی ہے: کیونکہ ہم یہ نہیں جان سکتے کہ اگر وسائل کو کسی اور جگہ منتقل نہ کیا گیا ہوتا تو دوسری کون سی صنعتیں اس سے بھی زیادہ کامیاب ہو سکتی تھیں۔ اس کے علاوہ، جاپان دوسرے ممالک کے لیے ایک ماڈل یا نمونہ اس لئے بھی نہیں ہو سکتا کیونکہ اس کی معیشت زیادہ مربوط تھی اور اس لیے اسے مرکز سے کنٹرول کرنا آسان تھا۔

چین نے بھی 1978 کی اصلاحات کے بعد اپنی منڈیوں کو کھول کر بین الاقوامی تجارت کو قبول کیا، اور آج وہ ایک بڑے برآمد کنندہ ملک ہے جس نے نتیجتاً (یعنی برآمدات میں اضافے کی وجہ سے) بڑی تیزی سے ترقی کی ہے۔ تاہم، چین نے بھی اپنی ایکسپورٹ سٹرٹیجی (حکمت عملی) کو قیمت پر یا بے ترتیب نہیں چھوڑا۔ بلکہ اس کے بجائے وہ سولرپینلز جیسی اہم صنعتوں کو خاطر خواہ سبڈی فراہم کر کے فعال طور پر مدد ملت کر رہا ہے (اور بہت زیادہ کرتا ہے)، اور درآمد کنندگان کے لیے اپنی مصنوعات کو زیادہ پرکشش بڑھانے کے لیے اپنی کرنسی میں (جیسا کہ ناقدرین کا خیال ہے) ہیرا پھیری بھی کرتا ہے۔ اگرچہ اس سے متعلقہ شعبوں کو تو فائدہ ہو سکتا ہے لیکن اس کی قیمت چینی صارفین اور ٹیکس دہندگان کو چکانا پڑتی ہے۔

خصوصی اقتصادی زونز۔ تجارت کے ذریعے ترقی کو فروغ دینے کے لیے ایٹھ اور دیگر جگہوں پر استعمال کی جانے والی ایک اور حکمت عملی خصوصی اقتصادی زونز (Special Economic Zones/SEZs) کا قیام ہے۔ ان علاقوں کا مقصد ایسے فری لانڈ اصولوں کو لاگو کر کے تجارت اور اندرونی یا گھریلو سرمایہ کاری کو فروغ دینا ہے جو شاید ہی کہیں اور پائے جاتے ہوں۔ آج دنیا بھر میں تقریباً تین ہزار ایسے خصوصی اقتصادی زونز پائے جاتے ہیں۔ ان میں مکاؤ، ہانگ کانگ اور سنگاپور جیسی فری پورٹس اینڈ ریزروں، اور آئرلینڈ کے شینن جیسے زونز شامل ہیں جو سامان یا اجزاء کی درآمد، ان کی پروسیسنگ یا اسمبلنگ، اور پھر انہیں کسٹمر کی عمومی کارروائیوں سے گزارے بغیر دوبارہ برآمد کرنے میں مہارت رکھتے ہیں۔

خصوصی اقتصادی زونز ممالک کو غیر ملکی مسابقت سے جزوی طور پر گریز، اور ساتھ ہی ایک کنٹرول انداز میں اُس میں مشغول ہونے کا موقع فراہم کرتے ہیں یعنی وہ ان کی مدد سے اپنی معیشتوں کو غیر ملکی مسابقت کیلئے مکمل طور پر کھلا بھی نہیں رکھتے لیکن اپنے مفاد کیلئے محدود پیمانے پر اس میں حصہ بھی لیتے ہیں۔ مزید برآں، یہ زونز غیر ملکی سرمایہ کاروں کو بھاری مقامی ٹیکسوں یا ضوابط کے خلاف تحفظ بھی فراہم کرتے ہیں (پون اور رگی 2017: باب ششم)۔

علاقائی تجارت کے انتظامات/معاهدات۔ مکمل تحفظ تجارت اور دنیا کے ساتھ کھلی تجارت کے درمیان ایک اور درمیانی راستہ علاقائی تجارتی انتظامات یا معاهدات کا ہے۔ ان انتظامات میں سے ایک یہ بھی ہے کہ ممالک کا ایک گروہ آپس میں ایک آزاد تجارتی معاہدہ (فری ٹریڈ ایگریمنٹ یا ایف ٹی اے) کرتے ہیں جس سے انہیں چند پابندیوں کے ساتھ سامان کی ایک متفقہ فہرست (یا تمام سامان) کو درآمد اور برآمد کرنے کا موقع ملتا ہے۔ مثال کے طور پر امریکہ کے کوسٹاریکا، ایل سلواڈور، گوٹے مالا، ہونڈوراس، نکاراگوا اور ڈومینیکین ریپبلک کے ساتھ جبکہ یورپی یونین نے ناروے، آئس لینڈ، سوئٹزر لینڈ اور لیچٹنٹائن کے ساتھ آزاد تجارتی معاہدے لگائے ہیں۔

اگرچہ علاقائی تجارتی معاہدے کا مقصد غیر ممبران پر منفی اثر ڈالنے بغیر رکن ممالک کے درمیان تحفظ پرندی کو کم کرنا ہوتا ہے، لیکن اس طرح کبھی ہوتا نہیں۔ مثال کے طور پر یورپی یونین کو ہی لے لیجئے، یہ ایک کسٹم یونین کے طور پر کام کرتی ہے جو باقی دنیا پر مشترکہ محصولات عائد کرتے ہوئے اپنے اراکین کے درمیان آزاد تجارت کو فروغ دیتی ہے۔ اندرونی سنگل مارکیٹ یورپی یونین کے اندر مسابقت، تخصیص اور تجارت کی حوصلہ افزائی کرتی ہے جس سے فلاح و بہبود اور کارکردگی میں اضافہ ہوتا ہے اور کسٹمر کی کاروائیوں میں کمی آتی ہے۔ تاہم، یورپی یونین کی جانب سے سنترہ/امالٹے کے جوس، دودھ سے تیار کردہ مصنوعات اور دیگر زرعی اشیاء پر عائد کردہ بھاری محصولات واضح طور پر تحفظ تجارت کی غرض سے

اٹھائے جانے والے اقدامات ہیں جن کا مقصد یورپی یونین کے کسانوں کو فائدہ پہنچانا ہے۔ غریب ممالک میں کسانوں کے ساتھ ممکنہ نا انصافی کے باوجود، یورپی یونین کے اراکین غیر اراکین کو بہتر شرائط پیش کرنے سے قاصر ہوتے ہیں۔

اور نہ ہی اندرونی یا آپس میں محصولات درآمد کی عدم موجودگی کا مطلب یہ ہے کہ معاہدے کے تمام فریقین کے درمیان تجارت مکمل طور پر آزاد ہے۔ اس کے برعکس یورپی یونین کے اراکین اکثر حکومتی کارروائی میں تاخیر یا معیاراتِ مصنوعات کے لے حوالے سے سخت کاغذی کارروائی جیسی غیر محصولاتی پابندیوں کی صورت میں اپنے شرائط درآمد کی برآمدات کی راہ میں مزاحم ہوتے ہیں (فشر 2021)۔

علاقائی تجارتی معاہدوں کی مثالیں

اس وقت دنیا بھر میں مختلف ممالک کے درمیان 400 سے زائد تجارتی معاہدے پائے جاتے ہیں، اگرچہ ان سبھی معاہدوں کو آزاد تجارتی معاہدے قرار نہیں دیا جاسکتا۔ مشترکہ مفادات، تاریخ یا زبان کے حامل ممالک کے درمیان علاقائی معاہدے نسبتاً آسان ہو سکتے ہیں۔ لیکن اس کے باوجود اگر رکن ممالک کے درمیان قرضوں کی سطح میں اتار چڑھاؤ، افراط زر یا ٹیکس کی پالیسی یا محض مجموعی نقطہ نظر، جیسا کہ برطانیہ کے یورپی یونین چھوڑنے کے معاملے میں، جیسے بڑے اختلافات پیدا ہو جائیں تو تجارتی بلاک ٹوٹ سکتے ہیں۔ مندرجہ ذیل مثالیں یہ ظاہر کرتی ہیں کہ اس طرح کے معاہدے کتنے متنوع، اور اپنے ممبر ممالک کی اندرونی سیاست پر کتنی حد تک منحصر ہوتے ہیں۔ مثال کے طور پر امریکہ اور یورپی یونین کے درمیان مجوزہ معاہدہ، ممکنہ طور پر دنیا کا سب سے بڑا معاہدہ، امریکی صنعت کاروں کی جانب سے مسابقت کے خدشات اور یورپی یونین کی انجمنوں اور ماحولیاتی گروپوں کی جانب سے معیارات پر اعتراضات کی وجہ بڑی حد تک بے نتیجہ یا نام ثابت ہوا۔

یہ مثالیں جغرافیائی سیاست کے اہم کردار، اُس کی اہمیت کی عکاسی بھی کرتی ہیں جیسا کہ جنوب مشرقی ایشیائی ممالک کی مغربی صارفین پر انحصار کم کرنے کو سششوں میں، یا جیسے کہ چین حلقہ بحر الکاہل میں امریکہ کے اثر و رسوخ کو کم کرنے کی کوشش کرتا ہے۔ آزاد تجارت اپنے قدر ذاتی کیلئے، بہ الفاظ دیگر آزاد تجارت برائے آزاد تجارت آج بھی اک خواب ہی ہے، یعنی دہلی ہنوز دور است!

یورپی یونین (ای یو)۔ 1950 کی دہائی میں کولے اور اسٹیل کے معاہدوں سے شروعات کرنے والی یہ 27 یورپی یونین اقوام وہ شے تشکیل دیتی ہیں جو آج دنیا کا مربوط ترین تجارتی بلاک ہے؛ ان میں سے کئی ممالک ایک ہی کرنسی (یورو) استعمال کرتے ہیں اور سبھی بڑی حد تک مشترکہ معیارات و قواعد و ضوابط کی حامل ایک ہی مارکیٹ کا حصہ ہیں۔ تاہم، ان تمام تر کامیابیوں کے باوجود مشکلات اب بھی ہیں، اس سبب مارکیٹ میں کچھ خلا، یا بے ربطی (جیسے خدمات کے شعبہ میں) میں پائی جاتی ہے اور متعدد نان ٹیرف پابندیاں اندرونی تجارت کی راہ میں رکاوٹ کا باعث بنتی ہیں۔ یورپی یونین اعلیٰ حفاظتی ٹیرف محصولات کو بھی، خاص طور پر زرعی شعبے میں، برقرار رکھتی ہے۔

نارتھ امریکن فری ٹریڈ ایگریمنٹ (NAFTA) یا شمالی امریکہ کا آزاد تجارتی معاہدہ۔ 1994 میں کینیڈا، امریکہ اور میکسیکو کے درمیان طے پایا جانے والا معاہدہ دنیا کا سب سے بڑا فری ٹریڈ ایگریمنٹ ہے۔ اس معاہدے نے تجارتی سفر میں سہولت فراہم کی، متعدد محصولات کا خاتمہ کیا، اور "سب سے زیادہ پسندیدہ قوم" کا درجہ بڑھایا، یوں مساوی اور سازگار تجارتی شرائط کو یقینی بنایا گیا۔ مزید برآں، تنازعات کے حل کا طریقہ کار بھی قائم کیا گیا۔ NAFTA نے تجارت کو نمایاں طور پر فروغ دیا، جس سے متعلقہ ممالک میں قیمتیں کم ہوئیں۔

یونائیٹڈ سٹیٹس، میکسیکو، کینیڈا ایگریمنٹ (USMCA)۔ 2017 میں NAFTA پر دوبارہ گفت و شنید کی گئی، زیادہ تر امریکہ کے دباؤ کے تحت جو میکسیکو جانے والی صنعتی ملازمتوں کے بارے میں فکر مند تھا۔

مصنوعات پر کچھ کوٹہ اور ٹیرف بڑھادیے گئے تھے، اگرچہ ماحولیات اور روزگار کے معیارات، اور ڈیجیٹل تجارت اور ملکیتی حقوق دانش کے حوالے سے بھی نئے معاہدے کیے گئے۔

ایسوسی ایشن آف ساؤتھ ایٹن ایشین نیشنز (ASEAN) یا جنوب مشرقی ایشیائی ممالک کی تنظیم (آسیان)۔ 1967 میں تشکیل دی گئی اس ایسوسی ایشن کا مقصد خطے میں تجارت، معاشی نمو اور ترقی کو فروغ دینا تھا۔ اسی کے بطن سے 1989 میں ایشیاء پیسیفک اکنامک کوآپریشن نامی 21 ممالک کے اتحاد نے جنم لیا جس کا مقصد زرعی اور بنیادی اشیاء کے لیے علاقائی منڈیاں پیدا کرنا تھا۔ انہی شرکاء میں سے کئی ممالک 2020 میں ہونے والے (درجہ ذیل) ریجنل کمپریہینسیو اکنامک پارٹنرشپ یا علاقائی جامع اقتصادی شراکت داری نامی معاہدے کے رکن ہیں۔

ریجنل کمپریہینسیو اکنامک پارٹنرشپ (RCEP) یا علاقائی جامع اقتصادی شراکت داری۔ 2020 میں طے پانے والا یہ تجارتی معاہدہ چین، انڈونیشیا، ملائیشیا اور دیگر جنوب مشرقی ایشیائی ممالک اور بحر الکاہل (پیسیفک ریم) کے خطے میں امریکہ کے اتحادی ممالک، جیسے جنوبی کوریا، آسٹریلیا، نیوزی لینڈ اور فلپائن، کے درمیان بعض مخصوص ٹیرف یا (محصولات درآمد) میں کمی یا خاتمے کا انتظام، اور اتفاق رائے ہے۔ اس معاہدے کا مقصد بحر الکاہل میں ویلیو چینز کو مزید مضبوط اور بڑھانے کی کوشش کرتے ہوئے خطے میں امریکی اثر و رسوخ کو کم کرنا تھا۔

Mercado Común del Sur (MERCOSUR) ہسپانوی مخفف)۔ یہ ایک کسٹمز یونین ہے جو 1991 میں برازیل، ارجنٹائن، وینزویلا، یوراگوئے اور پیراگوئے نے بنائی تھی اور دیگر جنوبی امریکی ممالک جس کے ایسوسی ایٹ ممبر یا شریک رکن ہیں۔ دنیا کے تیزی سے پھیلتے تجارتی بلاکس میں سے ایک کے طور پر، یہ یونین اپنے رکن ممالک کے درمیان لوگوں کی آزادانہ نقل و حرکت اور سرمایہ کاری میں سہولت فراہم کرتی ہے۔

کامن ویلتھ آف انڈیپنڈنٹ سٹیٹس (CIS) یا آزاد ریاستوں کی دولت مشترکہ۔ 1991 میں قائم 12 سابق سوویت یونین ممالک پر مشتمل یہ گروپ اقتصادی تعاون کو فروغ دینے کے ساتھ ساتھ سیاسی اور فوجی تعاون پر بھی زور دیتا ہے۔ اگرچہ پانچ ارکان کسٹمز یونین ہیں، لیکن بعض رکن ممالک کے اندر سیاسی واقعات سے پیدا ہونے والے چیلنجز ایک متحدہ مارکیٹ (سنگل) کے قیام میں رکاوٹ ہیں۔

12۔ ٹرانس نیشنل کارپوریشنز

عالمی تجارت کی غیر معمولی ترقی کے دور میں کثیر القومی یا بین الاقوامی کارپوریشنز (TNCs)، جنہیں بڑی عالمی کمپنیاں بھی کہا جاسکتا ہے، کلیدی کھلاڑیوں کے طور پر ابھری ہیں۔ یہ بین الاقوامی ادارے مؤثر طریقے سے دنیا بھر میں وسیع تجارتی تعاون کے ذریعے تخلیق کردہ عالمی ویڈیو چینز کا پیچیدہ جال بچھاتے اور پھیلاتے ہوئے ہیں۔ تاہم ناقدین کا دعویٰ ہے کہ ان کثیر القومی اداروں نے ضرورت سے زیادہ طاقت جمع کر لی ہے جس کی وجہ سے قومی حکومتوں کے لئے انہیں باضابطہ بنانا، کنٹرول کرنا، اور ان پر ٹیکس لاگو کرنا ناممکن ہو گیا ہے۔

گلوبل ویڈیو چینز کا انتظام

عصر حاضر کی صنعتی یا ایشیاء سازی کی دنیا میں مختلف اشیاء کی تخلیق کے لیے مختلف پیداواری کاموں کو دیگر ممالک کو سونپنے کا رواج یا ایک معمول بن گیا ہے۔ بین الاقوامی کارپوریشنز ان عالمی پیداواری نیٹ ورکس کے کام کرنے کے لیے ضروری متنوع اجزاء اور خدمات کو باہم مربوط یا یکجا کرنے کی بہترین پوزیشن میں ہیں۔ ان میں ریسرچ اینڈ ڈویلپمنٹ، وسائل کی تقسیم، ایشیاء سازی، اسمبلی (جوڑنا یا یکجا کرنا)، سیلز، مارکیٹنگ، ایڈورٹائزنگ، فنانس، ٹرانسپورٹ، لاجسٹکس، ویسٹ مینجمنٹ، قانونی رہنمائی وغیرہ جیسی سرگرمیاں شامل

ہیں۔ ڈیلی یا ماتحت کمپنیوں، ٹھیکیداروں، مشترکہ منصوبے کے شراکت داروں، ایجنٹوں، مشیروں، یونیورسٹیوں، غیر منافع بخش یا سرکاری ایجنسیوں سمیت تنظیموں کی ایک طویل قطار ہے جن کے ساتھ بین الاقوامی کارپوریشنز تعاون کرتی ہیں۔ اور یہ تعاون مختلف قوانین، ضابطوں، ٹیکوں، ثقافتوں اور مہارت کی سطحوں والے مختلف ممالک میں پھیلا ہوا ہے۔

برساوقات، لوگ سمجھتے ہیں کہ گلوبل ویلیو چینز قدرتی طور، اپنے بل بوتے پر ابھرتے ہیں۔ درحقیقت، ایسے انتہائی پیچیدہ ڈھانچے اتفاقاً کھڑے نہیں ہوتے۔ کسی نہ کسی کو تو پیداواری عمل کے مختلف حصوں کیلئے بہترین ذرائع کا تعین کرنا پڑتا ہے؛ یعنی یہ فیصلہ کہ پیداواری عمل کا کون سا حصہ کہاں سے اور کس سے حاصل کیا یا کروایا جائے تو بہتر رہے گا۔ مثال کے طور پر یہ فیصلہ کہ اگر تیاری یا مینوفیکچرنگ ایک ہی فرم سے کروائی جائے تو کم لاگت میں زیادہ پیداوار حاصل کرنے کا ہدف پورا کیا جاسکتا ہے یا اسے مختلف ماہر اسپیشلسٹ کارخانوں اور ممالک کے درمیان تقسیم کیا جائے تو بہتر نتائج حاصل کئے جاسکتے ہیں، جیسے یہ کہ کیا تکنیکی اجزاء محنت بامہارت یا ہنری فائنہ ممالک سے تیار کروائے جائیں، اور ایسے ممالک میں انہیں اسمبل یا آپس میں جوڑا جائے جہاں لیبر سستا ہے؟ جو بات خواہ کچھ بھی ہوں یعنی محلہ بالا جو بھی اپروچ اپنائی جائے، پروڈکشن چین یا پیداواری سلسلے کے تمام مختلف عناصر ایسے ممالک میں ڈیزائن، فنانس، تیاری یا مینوفیکچر، اسمبل یا جوڑے، چرک دمک یعنی فنش ہیکنگ، نقل و حمل (ٹرانسپورٹ)، مارکیٹنگ (مارکیٹ ریسرچ اور تشہیر سمیت مصنوعات اور خدمات کا فروغ اور ان کی فروخت) اور فروخت کئے جانے چاہئیں جن میں سے ہر ایک کے الگ الگ ضابطے اور صارفین کے متنوع رویے ہوتے ہیں۔ اس پیچیدہ انتظام یا بندوبست کے لیے عالمی نقطہ نظر کے حامل ایسے پیشہ ور افراد (پریکٹیشنرز) کی جانب سے سوچی سمجھی منصوبہ بندی اور انتظام کی ضرورت ہوتی ہے جو ان منڈیوں اور ممالکوں کے بارے میں گہری، براہ راست اور تازہ ترین جانکاری اور سمجھ بوجھ رکھتے ہیں جن کے ساتھ ان کا واسطہ ہوتا ہے، یعنی ایکنج ہوتے ہیں۔ بین الاقوامی

کارپوریٹیشن کے یہ کوائف پوتے یا یہ الفاظ دیگر ان کثیر جہتی کرداروں کے لیے ضروری قابلیت رکھتی ہیں۔

بین الاقوامی کارپوریٹیشن کی ابتداء

یہی وجہ ہے کہ اس قسم کی بین الاقوامی پیداواری سلسلوں/چیزوں نے بین الاقوامی کارپوریٹیشن کو جنم دیا۔ یہ کوئی نئی بات نہیں ہے۔ صدیوں سے ایک ملک میں خام مال تیار ہوتا رہا ہے، دوسرے کو پروڈیونگ کے لیے برآمد کیا، اور پھر دوسروں کو فروخت کیا جاتا رہا ہے۔ مدیچی بینک عرصہ پہلے، پندرہویں صدی میں، پورے یورپ میں کام کرتا تھا جو معلوم دنیا میں ہر جگہ کاروبار کرنے والے تاجروں کو سرمایہ فراہم کرتا تھا۔ سترہویں صدی میں ڈچ ایسٹ انڈیا کمپنی صرف ایک تجارتی نیٹ ورک نہیں تھی، بلکہ ایک ابتدائی بین الاقوامی کارپوریٹیشن تھی جو مصالحوں، کافی، چینی اور شراب کی تیاری یا پیداوار، اور یہاں تک کہ جہاز سازی میں بھی ملوث تھی (پون اور رنچی 2017: باب سوئم)۔ اٹھارویں اور انیسویں صدی میں کپاس کاریشہ شمالی امریکہ اور کریمین میں تیار کیا جاتا تھا جسے برطانیہ لے جایا جاتا تھا اور کپڑا بنانے کے لیے اس کی کٹائی اور بنائی کی جاتی تھی، پھر اُس سے کپڑے یا ملبوسات تیار کئے جاتے تھے جو یورپ، جنوبی ایشیا اور جنوبی امریکا میں فروخت کئے جاتے تھے۔ اگرچہ ان میں سے کچھ کارروائیاں صرف استبدادی یا قوم پرست تجارتی پابندیوں، فوجی طاقت کے استعمال یا غلاموں سے مشقت لے کر ممکن بنائی گئیں؛ تاہم عالمی سطح یا پیمانے پر پیداوار کے خیال کی داغ بیل رکھی جا رہی تھی۔

یقیناً بین الاقوامی سطح پر چیزوں کی پیداوار کا طریقہ وقت کے ساتھ بدل گیا ہے۔ جہاں سے چلنے والے بحری جہازوں نے سامان اور پرزوں کی نقل و حمل کو سستا، تیز تر اور زیادہ قابل بھروسہ بنا دیا۔ بعد میں ٹیلی گراف کے لیے زیر سمندر کیمبلز، پھر ٹیلی فون، ٹیلیکس، فیکس، اور آخر میں انٹرنیٹ جیسی ٹیکنالوجیز نے عالمی آپریشنز (عملیات) کو فوری طور اور کسی خاص تاخیر کے بغیر منظم کرنا آسان بنا دیا جس سے بیک وقت

متعدد عالمی سرگرمیوں کے ربط و ضبط، یعنی باہم مربوط بنانے پر اٹھنے والے اخراجات میں کمی آئی۔ اور اسی کی بدولت جلد ہی بین الاقوامی کارپوریشنز؛ تیل اور کان کنی سے شروع ہو کر (مثلاً معیاری تیل، شیل، ریوٹنٹو)، پھر مینوفیکچرنگ (منگر، سیمنز، کوڈک)، خوراک (نیسلے، یونی لیور) اور حال ہی میں خدمات (مائیکروسافٹ، ویزا) کی صورت ہر جگہ کام کر رہی تھیں، یعنی فعال و سرگرم نظر آنے لگیں۔

قدرتی طور پر بین الاقوامی کارپوریشنوں کے وجود اور کامیابی کے لیے ضروری ہے کہ بین الاقوامی سطح پر کام کرنے کے فوائد اس کے اخراجات اور خطرات کے مقابلے میں زیادہ ہوں۔ پہلے زمانے میں یہ خطرات زیادہ ہوتے تھے لیکن چونکہ غیر ملکی منڈیوں تک رسائی (جزوی طور پر بین الاقوامی معاہدوں کی بدولت) آسان، سستی اور زیادہ محفوظ ہو گئی ہے اس لیے ان خطرات اور اخراجات میں بھی کمی آئی ہے۔

جنگ کے بعد تجارتی پابندیوں کو کم کرنے کی کئی کوششوں نے، جس سے ممالک کو اپنے مسابقتی فائدہ پر توجہ مرکوز کرنے کی ترغیب ملی، پیداوار کو عالمگیر بنانے کے عمل کو آگے بڑھایا کہ پروڈیوسرز بہترین پیلارز کی تلاش میں ہوتے تھے۔ 1980 کی دہائی کے وسط سے سرحد پار سرمایہ کاری، پیداوار، اور شراکت داری میں تیزی سے اضافہ ہوا، خاص طور پر ترقی پذیر ممالک میں جو اب براہ راست غیر ملکی سرمایہ کاری کا نصف سے زائد اپنی جانب راغب کر رہے ہیں۔ یہاں تک کہ ایک 'ٹرانس نیشنل انڈیکس' بھی قائم کیا گیا ہے جو کسی کمپنی میں غیر ملکی اثاثوں، فروخت اور ملازمت کے تناسب کا اندازہ لگاتا ہے (اقوام متحدہ کی تجارت اور ترقی کی کانفرنس 2020)۔ مثال کے طور پر فن لینڈ کی نوکیا، برطانیہ کی ووڈافون، اور امریکہ کی این ہانڈر بوش (Anheuser-Busch) جیسی کمپنیوں کے انڈیکس تقریباً 90 فیصد ہیں۔

غیر یقینی حدود

اچھی بات یہ ہے کہ بین الاقوامی عملیات یا آپریشنز پروڈیوسرز کو مارکیٹ کی غیر یقینی صورتحال سے نمٹنے

کے قابل بناتے ہیں اور عالمی وسائل کو گرتی ہوئی منڈیوں سے ابھرتی ہوئی مارکیٹوں کو منتقل یا مختص کر کے پیداواری صلاحیت اور ترقی کو فروغ دیتے ہیں۔ تاہم بعض بین الاقوامی کارپوریشنوں کو اپنے عالمی ڈھانچے کا فائدہ اٹھاتے ہوئے محصولات اور منافع کو کم ٹیکس والے ممالک میں منتقل کرنے پر، یہاں تک کہ حادثات کی ذمہ داری سے بچنے پر، جیسے کہ یونین کاربائیڈ نے بھوپال، بھارت میں اس کے کیڑے مار دوا ساز پلانٹ میں گیس دھماکے کے بعد کیا تھا، تنقید کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ خاص طور پر اپنے بین الاقوامی پھیلاؤ اور بکھرے ہوئے آپریشنز کی وجہ سے بین الاقوامی کارپوریشنوں کی قومیت اور حدود کی شناخت مشکل ہو سکتی ہے۔ ان کے تقریباً تمام امور کی دوسرے ممالک میں انجام دہی کو دیکھتے ہوئے یہ سوال کیا جاسکتا ہے کہ کیا نوکیا، ووڈافون یا این ہائر بوش واقعی علی المرتیبت فٹس (فن لینڈ کی)، برطانوی اور امریکی کمپنیاں ہیں؟ یہاں تک کہ ان کے سبھی بنیادی کام بھی شاید رسمی اہیڈ آفس میں مرتکز نہ ہوں بلکہ پوری دنیا میں پھیلے ہو سکتے ہیں۔ اور شاید نیٹ ورک کا کسی ایک حصے کو قطعی طور پر یہ علم نہ ہو کہ ہر دوسرا حصہ کیسے کام کرتا ہے۔

اور جہاں یہ کام کرتی ہیں ان جگہوں پر مرتب شدہ ان کے اثرات بارے کیا خیال ہے؟ مثال کے طور پر بہت سے دیگر تجارتی مراکز کی طرح سنگاپور بین الاقوامی کارپوریشنوں پر بہت زیادہ انحصار کرتا ہے۔ کیا اس کا یہ انحصار اس کے روشن معاشی مستقبل کی ضمانت دیتا ہے، یا چند بڑے ادارے جس طرح اپنا بین الاقوامی کاروبار چلاتے ہیں اس میں کسی قسم کی تبدیلیوں کے آگے یہ اسے غیر محفوظ یا کمزور بناتا ہے؟

کسی ملک کی معیشت اور سلامتی کے لیے یقینی طور پر ممکنہ خطرات لاحق ہوتے ہیں اگر وہاں کام کرنے والی بین الاقوامی کارپوریشنیں غیر ملکی حکومتوں کی حمایت یافتہ اور ان کی خارجہ پالیسی کے ایجنٹ کے طور پر کام کر رہی ہوں۔ مثال کے طور پر طاقتور حکومتیں اپنی بین الاقوامی کمپنیوں کو دوسرے ممالک کو اپنا دست بنگر بنانے، یعنی اپنے اوپر ان کا معاشی انحصار بڑھانے کے لیے، یا اپنے لئے وہاں خیر سگالی کے

جذبات کو یقینی بنانے (وہاں راستے عامہ اپنے حق میں کرنے کیلئے) اور دوسرے ممالک کو اپنے جغرافیائی سیاسی یا سماجی عزائم کے تابع بنانے کے لیے استعمال کر سکتی ہیں۔ یہ غالباً اس امر کا ایک جدید مظہر ہے کہ صدیوں پہلے کس طرح برطانوی اور ولندیزی حکومتوں نے ہندوستان اور انڈونیشیا میں اپنی بین الاقوامی کمپنیوں کو ریاستی سرپرستی فراہم کر کے انہیں استعمال کیا۔

اس کے باوجود اس بات کے کافی مضبوط شواہد موجود ہیں کہ مجموعی طور پر بین الاقوامی کمپنیوں کی موجودگی دنیا بھر میں ان کے شراکت دار ممالک کی گھریلو صنعتوں کے لیے درحقیقت فائدہ مند ہے۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ وہ یلیو چین میں شامل دوسرے ممالک سے غیر ملکی سرمایہ کاری اور معلومات، آئیڈیاز، عمل اور تکنیک کا اشتراک یا تبادلہ ملک کی پیداواری صلاحیت کو بڑھاتا ہے جس سے اقتصادی ترقی ہوتی ہے۔

مثال کے طور پر برطانیہ میں غیر ملکی کمپنیوں کی موجودگی میں 10 فیصد اضافے سے گھریلو کارخانوں/پلانٹ کی پیداواری صلاحیت میں 0.5 فیصد اضافہ ہوا (بلیکل و دیگر 2002)۔ 90-1970 کی دہائی میں برطانیہ کی ہچکلے کھاتی گاڑیوں کی صنعت کو بڑی حد تک ہونڈا، انسان اور ٹویوٹا جیسی زیادہ موثر جاپانی فرموں نے وہاں نئے پلانٹس بنا کر بچایا۔ اس پیشرفت سے بھی یہ خدشہ تو پیدا ہوا کہ برطانیہ کے کاربنانے والے شہروں کے سیاسی اور مالیاتی فیصلے ممکنہ طور پر دنیا کے دوسرے سرے سے کئے جاسکتے ہیں۔ لیکن پھر نئی نئی تکنیک کو اپنانا، پیداواری صلاحیت میں اضافہ، اور ملازمتوں کی تخلیق پہلے ہی برطانیہ کی معیشت کے لیے بہت زیادہ فائدہ مند رہی ہے۔

بین الاقوامی کمپنیاں کتنی طاقتور ہیں؟

تاہم، ناقدین کا استدلال ہے کہ بین الاقوامی کارپوریشنیں یا کمپنیاں اپنی وسیع عالمی رسائی کی وجہ سے، انفرادی حکومتوں کے کنٹرول سے باہر کام کرتی ہیں، جو متعدد ممالک پر نمایاں اثر و رسوخ رکھتی ہیں۔ خیال کیا

جاتا ہے کہ امریکی تجارت کا تقریباً دو تہائی حصہ انہی کارپوریٹوں کے ذریعے چلایا جاتا ہے، اور بہت سی ترقی یافتہ معیشتیں بھی ان پر اسی طرح کا انحصار کرتی ہیں۔ انہیں گازیوں کی پیداوار اور آئی ٹی، جہاں بڑے پیمانے پر پیداوار کی ضرورت ہوتی ہے اور پیداوار کے کام یا امور دوسروں کو آسانی سے سونپے جاتے ہیں، جیسے مینوفیکچرنگ شعبوں میں خصوصی طور پر غلبہ یا سہولت حاصل ہے۔ بینکنگ، قانونی اور اکاؤنٹنگ جیسی خدمات میں بھی بڑھتا ہوا اثر و رسوخ حاصل ہے جہاں باہمی تعاون کی کوششیں بین الاقوامی کلائنٹس کی ماہرانہ مشوروں اور سپورٹ جیسی ضروریات کو پورا کرتی ہیں۔

منظم انسانی زندگی کو تشکیل دینے والی بنیادی قوت کے طور پر قومی ریاست کاروائی کرنا ختم یا کم ہو گیا ہے۔ اس کے بجائے، بین الاقوامی بینک اور ملٹی نیشنل کارپوریٹس اب ایک ایسے وطن کے ساتھ اقدامات کر، اور منصوبے بنا رہے ہیں جو قومی ریاست کے سیاسی تصورات سے بہت آگے ہیں۔ زیگلنٹن برٹسلسکی (1982)

لیکن اس اثر و رسوخ کو بیان کرنے میں مبالغہ آرائی سے کام لیا جاسکتا ہے کیونکہ عالمی ویلیو چینز کی پیچیدگی 'غیر ملکی' اور 'ملکی' مصنوعات کے درمیان فرق کو اتنا ہی مشکل بنا دیتی ہے جتنا کہ 'غیر ملکی' اور 'ملکی' فرموں کے درمیان فرق۔ یہ چیز کسی سامان یا فرم کی اقتصاد میں حصہ داری / اشتراکت یا اس کے اثرات پر کی دو گنا گنتی، حساب یا شمار کا باعث بن سکتی ہے۔

مثال کے طور پر، فرض کریں کہ کوئی ملک ایک ڈالر مالیت کا کوئی مواد تیار کرتا ہے۔ یہ اسے دوسرے ملک کو برآمد کرتا ہے جہاں اس سے دو ڈالر مالیت کے اجزاء بنانے کے لیے اس پر کام کیا جاتا ہے۔ اس کے بعد اس کو تیسرے ملک کو ایک پیپورٹ کیا جاتا ہے جو کہ پراڈکٹ کو صارف کو ایک پیپورٹ کرنے سے قبل اسے تین ڈالر مالیت کا تیار شدہ سامان بنا دیتا ہے۔ یعنی کل قدر تین ڈالر مالیت کی تخلیق کی گئی لیکن تجارتی ریکارڈ میں ظاہری ٹوٹل اس سے دو گنا ہوتا ہے (1+2+3 = 6 ڈالر)۔ حقیقی دنیا کی اگر مثال لیں تو بیشتر

امر کی گاڑیاں زیادہ تر غیر ملکی ساختہ پرزوں پر مشتمل ہوتی ہیں۔ اس لیے زیادہ تر قدر کو دگننا شمار کیا جاتا ہے جس سے بظاہر ایسے لگتا ہے جیسے عالمی معیشت میں بین الاقوامی کارپوریشنوں کی شراکت (اور اثر و سوخ) ان کی حقیقی یا اصل شراکت اور اثر و سوخ سے کہیں زیادہ ہے (ہاشرگ 2020)۔

13۔ تجارت اور اخلاقیات

تجارت کے دو نظریات

بہت سے لوگوں کے نزدیک بین الاقوامی تجارت اور عالمگیریت برائی یا برائی کی جڑیں ہیں۔ سرمایہ دارانہ نظام کے دیگر مظاہر کی طرح انہیں بھی جذبہ ایثار اور تعاون کی بجائے لالچ اور مفاد پرستی کی پیدوار سمجھا جاتا ہے۔ خاص طور پر عالمگیریت جو صرف (اُن) امیر ممالک اور بڑی کارپوریشنوں کو ہی فائدہ پہنچاتی ہے جن پر مقامی منڈیوں کا گھلا گھونٹنے، مقامی پیدا کاران یا پروڈیوسرز کو کاروبار سے باہر کرنے، غریب ممالک کے مزدوروں کا ("سویٹ شاپس" میں مشقت پر مجبور کر کے) استحصال کرنے، سیاست دانوں کے ساتھ قریبی تعلقات بنانے اور اپنی ذمہ داریوں سے مفر یا جان چھڑانے کیلئے اپنے بین الاقوامی ڈھانچے کو استعمال کرنے کے الزامات لگائے جاتے ہیں۔

لبرل کا نقطہ نظر البتہ اس سے مختلف ہے۔ وہ یہ تسلیم کرتے ہیں کہ معاشی حقیقت ضرور ویسی نہیں جیسی ہونی چاہیے: کہ کاروبار بالکل اپنے سیاسی حواریوں کے ذریعے مراعات حاصل کرتے ہیں، اور تبدیلی بھی ہنگامہ یار کاؤٹوں کا باعث بن سکتی ہے۔ لیکن لبرل پھر بھی سمجھتے ہیں کہ یہ حقیقت متبادل نقطہ نظر سے افضل و برتر ہے کیونکہ تجارت اور کاروبار / تجارتیات (کامرس) کی بنیاد متنوع افراد کے درمیان رضاکارانہ تبادلے، رعایت باہمی، احترام اور پر امن تعاون کے اصولوں پر استوار ہے۔ کوئی بھی اجتماعی خواب اپنانے پر مجبور نہیں ہے (ہٹلر 2015)۔

ایک تاجر افراد کو آقا یا غلام نہیں سمجھتا، بلکہ انہیں آزاد ہمسر کے طور (برابری کی بنیاد) پر دیکھتا ہے۔ وہ لوگوں کے ساتھ ایک آزاد، رخصا کارانہ، بغیر دباؤ، کسی جبر کے بغیر تبادلے کی صورت میں پیش آتا ہے؛ ایک ایسا تبادلہ جو اپنے اپنے نقطہ نظر کے حساب سے دونوں فریقوں کے لئے فائدہ مند ہوتا ہے۔ ایک تاجر اپنی غلطی، کوتاہی یا ناکامی کے بدلے نہیں، بلکہ صرف اپنی نتیجہ خیز شراکت یا کامیابیوں کے عوض ادائیگی یا معاوضے کی توقع کرتا و امید رکھتا ہے۔ - آئن ریٹڈ (1964)

لبرلز کا خیال ہے کہ تجارت اور کاروبار تعاون کی حوصلہ افزائی کرتے ہیں۔ اس کی دو توضیحات یا توجیحات پیش کی جاتی ہیں: اول یہ کہ دونوں فریقین آپس میں ایک ایسی تجارت کرتے ہیں جو دونوں کیلئے نفع بخش ہوتی ہے، یوں وہ باہمی طور پر فائدہ مند تعلقات کو فروغ دیتے ہیں۔ دوم یہ کہ، یہ نظام یا عمل فطری طور پر ان لوگوں کو صلہ یا بدلہ دیتا ہے جو دوسروں کو مطلوبہ اور ضروری سامان یا خدمات فراہم کر کے ان کی زندگیوں میں بہتری لاتے ہیں۔ اس کے علاوہ، خوف اور آزر دگی یا تلخی جیسے منفی جذبات کے برعکس تجارت برداشت کو فروغ دیتی ہے: ہمیں ان لوگوں کے ساتھ تجارت کر کے بھی فائدہ ہوتا ہے جو ہم ناپسند ہوتے ہیں، اور تجارت ہی کے ذریعے ہم بہتر طور پر ان سے روشناس ہوتے ہیں (بٹلر 2013)۔

تجارت اور لبرل اقدار

تجربات سے پتہ چلتا ہے کہ جتنی زیادہ وسیع مارکیٹیں ہوں گی، اتنا ہی زیادہ لوگ ایک دوسرے پر بھروسہ کریں گے (ہیمزنگ 2016)، جو (یہ رجحان یعنی زیادہ وسیع مارکیٹ زیادہ لوگ) اس امید کو جنم دیتا ہے کہ تجارت قوموں کے درمیان تعاون، افہام و تفہیم اور اعتماد کو بھی فروغ دیتی ہے۔ مطالعات سے پتہ چلتا ہے کہ تجارت انصاف اور مساوات کو بھی فروغ دیتی ہے؛ قوم پرستی کی حوصلہ شکنی کرتی ہے، نسلی اور بین الاقوامی تنازعات کو ختم کرتی ہے اور امن کو فروغ دیتی ہے (رائٹ 2018)۔ تجارتی قوموں کے شخصی اور

سیاسی آزادی، فرد کی بنیادی اہمیت، کم سے کم جبر، قانون کی حکمرانی، کشادگی اور آزادانہ اظہار رائے جیسی لبرل اقدار اپنانے کا امکان زیادہ ہوتا ہے (بٹلر 2015)۔

اگرچہ تجارت ان لبرل اقدار کے ساتھ یقینی طور پر وابستہ ہے، اور ان اداروں (جیسے سول سوسائٹی، محدود حکومت، نمائندہ جمہوریت اور آزاد عدالتیں) کے ساتھ جو ان کا اظہار اور تحفظ کرتے ہیں، اور شاید ان کی مضبوطی میں مددگار بھی ثابت ہوتی ہے، لیکن سب پہلے تو ضروری نہیں کہ یہ اقدار بھی بنیادی طور پر اسی تجارت کا نتیجہ ہوں۔ بلکہ ایسے لگتا ہے کہ یہ لبرل اقدار اور ادارے ہی ہیں جن کو اپنانے سے تجارت (اور اس سے آنے والی خوشحالی) کو پھلنے پھولنے اور ترقی کرنے کا موقع ملتا ہے۔

اسی طرح، معاشی تاریخ دان ڈیڈر میک کلو سکی یہ نشانہ ہی کرتے ہیں کہ انسانی تاریخ کے بیشتر حصے میں اوسط انسان بمشکل اپنی بنیادی ضروریات (رزق) ہی پوری کر پاتا تھا۔ پھر اچانک، تقریباً 1750 سے، اوسط آمدنی میں اضافہ ہونا شروع ہوا۔ 1800 تک دنیا کا اوسط بالغ شہری روزانہ تقریباً 3 ڈالر کماتا تھا۔ آج یہ آمدن 50 ڈالر یومیہ ہے۔ دراصل اثناء، دنیا کی آبادی میں سات گنا اضافہ ہوا ہے یعنی 1800 کے مقابلے میں آج انسانیت سو گنا زیادہ دولت پیدا کر رہی ہے۔ میک کلو سکی کے مطابق اس عظیم افزودگی کی توضیح صرف معیشت کی ترقی سے ممکن نہیں، بلکہ الفاظ دیگر یہ محض معیشت کی پیشرفت کا نتیجہ نہیں ہے۔ بلکہ یہ وسعت پذیر متوسط طبقے میں لبرل ('بورژوا') اقدار کی بڑھتی ہوئی قبولیت و مقبولیت کی بدولت پیدا ہوئی ہے، جس نے اشرافیہ کے اس تصور کی جگہ لے لی کہ تجارت تو بین آئینز یا حقیر (عمل) ہے۔ یہ وہی لبرل اقدار ہیں جو تجارت اور کاروبار کو ممکن بناتی ہیں (میک کلو سکی 2007)۔

اور تجارت و کاروبار سے خوشحالی آتی ہے۔ جن ممالک میں معاشی آزادی سب سے زیادہ ہوتی ہے وہاں عموماً آمدنی زیادہ، زیادہ معاشی نمو اور غربت کی شرح کم ہوتی ہے (گوارٹنی و دیگر 2017)۔ اور نہ ہی 1800 کے بعد سے خوشحالی میں یہ بڑا اضافہ صرف چند امیروں تک ہی محدود رہا ہے۔ دنیا کے بیشتر حصوں

میں مناسب رہائش، صفائی ستھرائی، روشنی اور حرارت، فالتو کپڑے، سفر، فراغت، تفریح، تازہ گوشت جیسی وہ چیزیں جو کبھی عیش و عشرت کا سامان تھیں، آج سب کے لیے قابل رسائی ہو گئی ہیں۔ سخت مشقت کی بجائے صنعتی پیداوار اور گھر کے کاموں میں اب مشینیں کام آتی ہیں۔ صحت، بچوں کی بقا، لمبی عمر اور تعلیم، سبھی میں نمایاں بہتری آئی ہے (نور برگ 2017)۔ بین الاقوامی تجارت نے مسابقت کو فروغ اور اختراعات اور بہتری کی ترغیب دیتے ہوئے اس ترقی میں اپنا اہم کردار ادا کیا ہے۔

تجارت اور مساوات

تاہم ناقدین شکایت کرتے ہیں کہ تجارت سے عدم مساوات میں شاید مزید اضافہ ہو رہا ہے۔ یقینی طور پر، جب تجارتی رکاوٹیں گریں یا پابندیاں ہٹیں گی اور مارکیٹیں پھیلیں گی تو کم مسابقتی صنعتوں میں ملازمتیں ضرور ختم ہوں گی۔ امیر ممالک میں زیادہ تر کم ہنرمند کارکنوں کو ہی ان ملازمتوں سے ہاتھ دھونے پڑیں گے، جس کا بڑھتی ہوئی عدم مساوات میں ہاتھ ضرور ہو سکتا ہے۔ ناقدین کے مطابق نیویارک کے سرمایہ کاروں کے لیے تو تجارت ٹھیک ہو سکتی ہے لیکن یہ کم تنخواہ والے مڈویئر ٹیکسٹائل ورکرز کے لیے تباہ کن ہے۔ اور شاید بین الاقوامی سطح پر بھی ایسا ہی ہو رہا ہے کیونکہ کچھ ممالک ترقی کر جاتے ہیں اور کچھ اور بھی پیچھے یا پسماندہ رہ جاتے ہیں۔

لیکن ہمیں ممکنہ طور پر تجارت کی وجہ سے ملازمتوں کے خاتمے، اور اس کے نتیجے میں ایک امیر ملک کے اندر عدم مساوات کو بڑھا چڑھا کر پیش نہیں کرنا چاہیے۔ امیر ملک کی عدم مساوات میں کوئی بھی اضافہ (اور عدم مساوات کی پیمائش متنازعہ ہیں) بہت سے عوامل کا نتیجہ ہوتا ہے: تجارت اس کی بہت کم توضیح پیش کرتی ہے (لارنس 2008)۔ جیسا کہ پہلے ذکر کیا جا چکا کہ ملازمتوں میں پیشتر کمی یا خاتمے کی وجہ تجارت نہیں بلکہ پیداواری عمل میں بہتری یا پیشرفت ہوتی ہے (کس اور دیوراج 2015؛ دیوراج و دیگر

(2017)۔ اور یہ جو بہت کم تعداد میں تجارت کی وجہ سے ختم ہوتی ہیں، اور خاص طور پر تجارتی معاہدوں کی وجہ سے جن کے نتیجے میں ملازمتیں اچانک بیرون ملک منتقل ہو جاتی ہیں، تو اغلب امکان ہے کہ ملازمتوں سے یہ محرومی عارضی ہی ہوگی اور کارکن جلد دوسری، اور زیادہ پیداواری یا منافع بخش ملازمتیں ڈھونڈ لیں گے۔

بین الاقوامی سطح پر اس تاثر، کچھ ممالک ترقی کر جاتے ہیں اور کچھ اور بھی پیچھے یا پسماندہ رہ جاتے ہیں کے برعکس کچھ شاندار کامیابیاں حاصل ہوئی ہیں؛ مثلاً چین اور جنوب مشرقی ایشیاء اور جنوبی ایشیاء میں کارکنوں اور مزدوروں کی آمدنی میں مستقل اضافہ اور سماجی طور پر انہیں زیادہ تحفظ بھی حاصل ہے۔ اسی طرح ہندوستان کی دولت یا ثوردر جیسی نچلی ذاتوں کے بیشتر افراد آج آئی ٹی جیسے اہم شعبوں میں کلیدی عہدوں پر فائز اور اچھی تنخواہیں لے رہے ہیں۔ یہ ایک طرح سے ان کی صلاحیتوں کا اعتراف ہے۔ بلاشبہ عالمی تجارت کے 1980 کی دہائی میں پھیلاؤ کے بعد سے دنیا کے غریب ترین افراد کی آمدنی میں اضافہ انسانیت کی حیران کن کامیابیوں کی داستانوں میں سے ایک ہے: صنعتی انقلاب کے بعد سے عالمی آمدنی میں عدم مساوات میں پہلی بار کمی آئی ہے۔ (میلانویک 2013)

مطالعات سے ظاہر ہوتا ہے کہ غریب ممالک کو تجارت سے دیگر فوائد بھی حاصل ہوتے ہیں۔ جیسا کہ پہلے ہی ذکر کیا جا چکا ہے، 1950 کی دہائی میں سنگاپور، ہانگ کانگ، جنوبی کوریا اور تائیوان نسبتاً غریب ترقی پذیر ممالک تھے۔ اب یہ 'ایشین ٹائیگرز' دنیا کے امیر ترین مقامات میں شامل ہیں۔ ترقی پذیر معیشتیں عام طور پر برق رفتاری سے ترقی کر رہی ہیں اور پیداوار اور اُس کے طریقوں کے لحاظ سے بڑی تیزی ترقی یافتہ معیشتوں کے ہم پلہ ہو رہی ہیں۔ اس پیشرفت سے مجموعی طور پر غربت کی شرح کم، روزگار کے مواقع بڑھ رہے ہیں اور معیار زندگی میں بہتری آرہی ہے (ڈالر اور کارے 2004)۔ اگرچہ انتہائی غریب ممالک جنگوں اور قدرتی آفات کی وجہ سے آج بھی قحط سالیوں کا سامنا کرتے رہتے ہیں تاہم بین الاقوامی سرحدوں

کے پار خوراک کی فراہمی اور جینیاتی طور پر تبدیل شدہ (GM) فصلوں کے استعمال سمیت کاشتکاری بہتر تکنیک کی بدولت تجارت نے فصلوں کی ناکامی کی وجہ سے پیدا ہونے والی قحط سالی کو عملی طور پر ختم کرنے میں ایک اہم کردار ادا کیا ہے۔

تجارت کی اخلاقی قدر

اخلاقیات کا تعلق ان افراد کے انتخاب سے ہے جنہیں یہ تعین کرنے کی آزادی ہوتی ہے کہ وہ کس چیز کو صحیح یا غلط سمجھتے ہیں۔ یعنی اخلاقیات کے اصول یا خیال کا اطلاق صرف آزاد افراد کے اعمال پر ہی ہو سکتا ہے۔ ایک شخص کو کسی طرح سے کسی کام پر مجبور کرنا، چاہے وہ فائدہ مند ہی کیوں نہ ہو، اخلاقاً درست طرز عمل نہیں ہے۔ اس لئے آزاد معاشرے، بازار، اور تجارت اخلاقی طرز عمل کے لیے ضروری ہوتے ہیں۔ یہ افراد کو اپنے اخلاقی نقطہ نظر پر عمل کرنے کے بے شمار مواقع پیش کرتے ہیں، اور خاص طور پر بڑے پیمانے پر مثبت اخلاقی اعمال کی حوصلہ افزائی کرتے ہیں۔

تجارت یا تبادلہ میں اخلاقیات اور اعتبار کو بنیادی اہمیت حاصل ہے۔ کوئی بھی ایسے تاجر یا دکاندار کے پاس دوبارہ جانے کو تیار نہیں ہو گا جس نے انہیں ناقص یا غیر معیاری چیز فراہم کی ہو۔ اور وہ اپنے دوستوں کو بھی خبردار کریں گے کہ فلاں دکاندار کے پاس مت جانا، بڑا بے ایمان ہے۔ اس اصول کا خاص طور پر خدمات کی صنعتوں پر اطلاق ہوتا ہے جہاں افراد کے درمیان براہ راست رابطہ ہوتا ہے، اور جن کا تناسب عالمی تجارت میں بڑھتا جا رہا ہے یعنی خدمات کا تبادلہ بھی بڑے پیمانے پر ہوتا ہے اور اس میں مسلسل اضافہ ہو رہا ہے۔

تجارت لوگوں کے مابین باہمی تعامل اور، یہاں تک کہ روایتی مخالفین کے درمیان بھی، تعاون، کوفروغ دیتی ہے۔ عالمگیریت سے رواداری میں بھی اضافہ ہوا ہے جس کے پیچھے اُن افراد، گروہوں اور قوموں کو

تجارت سے پہنچنے والے فوائد کارفرما میں جو کہ دوسری صورت میں متضاد خیالات رکھتے ہیں یعنی ان کے مابین کافی ساری چیزوں کے بارے میں اختلاف پایا جاتا ہے۔ تجارت قومیت، نسل، رنگ، جنس، جنسی رجحان، اور ذات جیسے عوامل کی بنیاد پر امتیازی سلوک کے خلاف ایک منظم طاقت کے طور پر کام کرتی ہے، کیونکہ اس طرح کے امتیاز میں ملوث لوگ حقیقی عالمی تجارت کے بھرپور فوائد سے محروم رہتے ہیں۔ مثال کے طور پر، 1980 کی دہائی سے عالمی تجارت کی تیزی سے پھیلاؤ نے متنوع طرز زندگی کے حوالے سے رواداری میں اضافہ کیا ہے اور خواتین، خاص طور پر نوجوان خواتین کی حیثیت کو بڑھانے میں نمایاں کردار ادا کیا ہے۔ خواتین کی حیثیت پر یہ اثر جمہوریت جیسے دیگر عوامل کے اثر سے زیادہ واضح ہے (سٹروپ 2008)۔ نتیجتاً، تجارت خواتین کی متوقع عمر، خواندگی کی شرح، اور صنفی مساوات پر مثبت طور سے اثر انداز ہوئی ہے۔ ان پہلوؤں پر غور کرتے ہوئے، اس میں کوئی شک نہیں کہ تجارت ایک مثبت قوت کے طور پر کام کرتی ہے۔

حصہ ششم تجارت کا مستقبل

14۔ رحمانات اور اسباق

بین الاقوامی تجارت کے فوائد

خوشحالی۔ آج معاشی زندگی گلوبلائز کر دی گئی ہے، اگر انیسویں صدی کی نسبتاً آزاد تجارت کو مد نظر رکھا جائے، تو دوبارہ گلوبلائز کر دی گئی ہے۔ لوگوں، اشیاء، خدمات، اجزاء، سرمایہ، تکنیک، ٹیکنالوجی، نظریات، ثقافتوں اور اقدار کی نقل و حرکت اب پہلے سے کہیں زیادہ تیز اور وسیع پیمانے پر ہو رہی ہے۔ ہمارے کام کرنے کے طریقے اور ان مصنوعات کو، جو ہم روزانہ استعمال کرتے ہیں، تبدیل کرتے ہوئے گلوبل ویلیو چینز ہماری زندگیوں پر گہرا اثر چھوڑا مرتب کر رہی ہیں۔ سابقہ غریب ممالک عالمی تجارتی نیٹ ورکس میں ادغم کے ذریعے غیر ملکی سرمائے، روزگار کے مواقع اور صارفین کے انتخاب تک رسائی حاصل کرتے ہوئے نئی "ابھرتی ہوئی منڈیوں" میں تبدیل ہو گئے ہیں۔ اس تیز رفتار ترقی نے، جو عالمی تجارت کی بدولت ممکن ہوئی ہے، خاص طور پر دنیا کے غریب ترین لوگوں کو فائدہ پہنچایا ہے، جس سے اندازہ ہوتا ہے کہ انتہائی غربت (یومیہ دو ڈالر) جلد ہی ماضی کی بات بن سکتی ہے، یعنی انتہائی غربت کو قصہ پارینہ مانتے ہوئے زیادہ دیر نہیں لگے گی۔

انتخاب۔ لیکن ترقی اور آمدنی کے ذکر کے باوجود کہانی ابھی باقی یاد دہوری ہے۔ بین الاقوامی تجارت نے نہ صرف اقتصادی ترقی اور آمدنی میں اضافہ کیا ہے بلکہ لوگوں کے لیے دستیاب چوائس انتخاب کو بھی نمایاں طور پر بڑھایا ہے۔ مصنوعات کے معیار اور قدر میں بہتری آئی ہے جو صارفین کو عالمی سطح پر چوائس فراہم کرتی ہے۔ مثال کے طور پر، اوسطاً امریکی سپر مارکیٹ میں آج تقریباً 47,000 مصنوعات ہوتی

ہیں جن میں سے بہت سے مقامی طور پر نہیں بنائے جاسکتے بلکہ دوسرے ممالک سے تیار کروائے جاتے ہیں۔ اسی طرح، کم ممتول یا خوشحال ممالک کی دکانوں میں اب متعدد بین الاقوامی مصنوعات بھی موجود ہوتی ہیں جن سے مقامی لوگ 1990 کی دہائی کے اوائل میں عالمگیریت کے آغاز سے قبل ناواقف تھے۔

معیار زندگی۔ مزید برآں، تجارت نے انسانیت کے مجموعی معیار زندگی کو بڑھانے میں اہم کردار ادا کیا ہے۔ اس نے صحت کی دیکھ بھال، ادویات، تعلیم، سفر، کام کے مواقع، ثقافتی اور تفریحی مصنوعات جیسے موسیقی، تھیٹر اور کھیلوں تک بہتر رسائی کی سہولت فراہم کی ہے۔ تجارت کے ذریعے فروغ پانے والے باہمی ربط نے دنیا بھر میں نظریات، ایجادات، سرمایہ اور جدید پیداواری تکنیک کو تیزی سے پھیلانے کا موقع فراہم کیا ہے، جس سے ترقی کا سفر تیز اور معیار زندگی بلند ہو رہا ہے۔

ترقی کو تیز کرنا۔ جب لوگوں کے مختلف گروہ تجارت کے ذریعے جڑتے ہیں، تو وہ ایک دوسرے کے خیالات، بصیرت و فراست اور طریقوں کو دیکھ اور سیکھ سکتے ہیں۔ اس سے ایسی چیزوں کی تخلیق ہوتی ہے جو زندگی کو بہتر بناتی ہیں۔ مثال کے طور پر ایک جرمن کمپنی نے کورڈناکی ویکسین تیزی سے تیار کی تھی۔ اس کمپنی کے بانی ترک تارکین وطن کے بچے تھے۔ انہوں نے امریکہ کی بین الاقوامی کارپوریشن کے ساتھ مل کر پوری دنیا سے سائنسی معلومات اور وسائل اکٹھے کئے۔ (ہینڈ رشاٹ و دیگر 2021)۔ وسیع تر معنوں میں، جب علم کا اشتراک کیا جاتا ہے، اور مختلف خیالات کو یکجا کیا جاتا ہے، تو جدت طرازی کی رفتار بڑھ جاتی ہے؛ یہ کہ ہم کتنی جلدی نئی اور بہتر چیزیں لے کر آتے ہیں۔ جدت کے اس مسلسل چکر کا انسانی ترقی پر مثبت اثر پڑتا ہے۔

اعتماد اور امن۔ دور دراز کے لوگوں کے درمیان بڑھتے ہوئے رابطے کو فروغ دے کر، تجارت اعتماد سازی اور امن کو فروغ دینے میں اہم کردار ادا کرتی رہی ہے۔ اس تیز تر تعامل نے عام طور پر مختلف کمیونٹیز کے درمیان افہام و تفہیم اور رواداری کو فروغ دیا ہے۔ مزید برآں، تجارت تنازعات کے پر امن حل میں

معاون ثابت ہوئی ہے، اس نے جمہوری نظاموں کے قیام اور 'اوپن گورنمنٹ' (اک نظریہ جس کے مطابق سرکاری دستاویزات سمیت حکومتی امور سے متعلق جانکاری عوام کا حق ہے) کی حمایت کی ہے، اور ان اصولوں اور اداروں کو تقویت بخشی ہے جو ان مثبت نتائج کی بنیاد رکھتے ہیں۔

تجارت کی لچک۔ بلاشبہ، چینلجز برقرار ہیں۔ ترقی پذیر معیشتیں اب بھی کمزور ہو سکتی ہیں۔ کارکنوں کے ساتھ سلوک، ماحولیاتی اثرات، ثقافتوں کے تحفظ، اور یہاں تک کہ کیا وبائی امراض ایک دوسرے سے جڑی دنیا میں زیادہ خطرے کا باعث بنتے ہیں، ان سب کے بارے میں سوالات باقی ہیں۔ مالیاتی بحران اور تجارتی تنازعات جیسے دھچکے ہوتے اور لگ سکتے ہیں۔ سلامتی کے تحفظات ممالک کے غیر ملکی ضروریات پر انحصار کے بجائے خود کفالت کو ترجیح دینے کا باعث بنتے اور بن سکتے ہیں۔ درآمد شدہ سامان کی پیداوار اور اخلاقی معیارات اور بینکرز، اکاؤنٹنٹس اور معالجین جیسے غیر ملکی خدمات فراہم کرنے والوں کے پیشہ ورانہ معیارات کے بارے میں شکوک و شبہات پائے جاتے اور جاسکتے ہیں۔ اور ان سب کے ساتھ ساتھ تحفظ تجارت کی پالیسیاں آج بھی بڑی حد تک موجود ہیں اور اکثر اپنائی جاسکتی ہیں۔ تحفظ تجارت کا یہ ہدف اکثر ایسے طریقوں سے حاصل کیا جاتا ہے جن کو سمجھنا اور ان کا اندازہ یا جائزہ لینا مشکل ہوتا ہے۔

یہ تمام وہ اہم خدشات ہیں جن پر سنجیدگی سے غور کیا جانا چاہیے۔ لیکن طویل المدتی، اور زیادہ نمایاں رجحان واضح ہے کہ، اپنے بہت سے فوائد کی وجہ سے، تجارت پھیلتی رہے گی، (اور) دنیا کی ترقی اور خوشحالی میں اپنا حصہ ڈالتی رہے گی۔

رجحانات اور چینلجز

ان سینکڑوں ممالک کا، جو آج بین الاقوامی تجارتی مذاکرات کا حصہ ہوتے ہیں، تقریباً سب کا مشترکہ مقصد تجارتی پابندیوں کو کم کرنا ہے۔ تاہم، ہر قوم بے شمار خدشات بھی رکھتی ہے جو مکمل طور پر غیر محدود عالمی

تجارت کے حصول میں رکاوٹ ہیں۔ (اور مسئلہ یہ ہے کہ) تجارت کی حرکیات یا نوعیت وقت کے ساتھ ساتھ بدلتی ہے (مثلاً خدمات اب تجارت میں پہلے کے مقابلے میں نمایاں طور پر زیادہ اہم ہیں)۔ یہ تبدیلی نئے چیلنجز سامنے لاتی ہے، جن میں سے کچھ ذیل میں بیان کیے گئے ہیں۔

سیکورٹی۔ سلامتی کے مسائل پر بڑھتا ہوا زور بین الاقوامی تجارتی مذاکرات کا ایک اہم پہلو بن گیا ہے۔ ایک اہم تشویش دوسری قوموں کو جدید ٹیکنالوجی کی منتقلی کے گرد بھی گھومتی ہے، خاص طور پر وہ لوگ جنہیں حریف یا حتیٰ کہ دشمن کے طور پر دیکھا جاسکتا ہے۔ ہائی ٹیک اشیاء چونکہ عالمی سطح پر، یعنی دنیا بھر میں تیار اور ان کی تجارت ہوتی ہے اس لئے کچھ ممالک کیلئے دوسروں کی تیار کردہ ٹیکنالوجیز تک رسائی اور ممکنہ طور پر ان کا استحصال آسان ہو جاتا ہے۔ مثلاً چین سے آئی ٹی آلات خریدنے والی اقوام ان کے اپنی سلامتی کیلئے مضمرات بارے زیادہ فکر مند ہوتی ہیں، جیسے کہ یہ خدشہ کہ کہیں چین ان آلات کی مدد سے ان کے موصلاتی نیٹ ورکس میں 'اسپائی ویئر' (جاسوسی کیلئے) انسٹال نہ کر دے، یعنی کہیں یہ آلات چین کیلئے یہ کام آسان تو نہیں بنا رہے۔

ماحولیات۔ موسمیاتی تبدیلی کے بارے میں بڑھتے ہوئے خدشات اور 'فوسل فیول' پر انحصار تجارت کے طور طریقوں کو متاثر کر رہا ہے کیونکہ قومیں توانائی کے متبادل ذرائع تلاش کر رہی ہیں۔ خاص طور پر، شمسی توانائی کی مارکیٹ میں چین، جاپان، کوریا اور جرمنی کا غلبہ دیگر حکومتوں کو اپنے ممالک کی گرین انرجی کی تحقیق اور ترقی میں بھاری سرمایہ کاری کرنے پر مجبور کر رہا ہے۔ اگرچہ قابل تجدید ذرائع کی بڑھتی ہوئی مانگ کے پیش نظر یہ ایک اچھا کاروبار ہو سکتا ہے، لیکن یہ آزاد تجارت کے اصولوں کے بالکل منافی ہے۔

ممکنہ طور پر قیمت کی ترغیبات اور تقابلی فائدہ بروئے کار لانا ہی زیادہ موثر پالیسی ہو سکتی ہے۔ مثلاً کاربن ٹیکسوں پر عالمی اتفاق رائے قائم کرنا، جس سے اس طرح کے اقدامات کے لیے موزوں ترین ممالک میں قابل تجارت متبادل توانائی کے وسائل کی ترقی کی حوصلہ افزائی ہو سکتی ہے۔ اس طرح کی حکمت عملی

ماحولیاتی خدشات کو دور کرنے اور منصفانہ تجارتی طریقوں کو فروغ دینے کے درمیان توازن قائم کر سکتی ہے۔

خدمات۔ آج تجارت کا بڑھتا ہوا تناسب اشیاء کی تجارت کا نہیں بلکہ، فنسٹنس، فنانس، اکاؤنٹنگ، قانون، مواصلات، آئی ٹی، فن تعمیر اور تعمیرات، اشاعت، تقسیم، ڈیزائن، تعلیم، صحت اور سماجی نگہداشت، سیاحت اور تحفظ، ماحولیاتی انتظام اور نقل و حمل، جیسی خدمات کی تجارت کا ہے۔ بین الاقوامی مالیات بھی اب بین الاقوامی تجارت کا ایک اہم جزو ہے، کیونکہ دنیا بھر میں مالیاتی فرمیں یکجا ہو کر گلوبل ویلیو چینز کی خدمت کے لیے تعاون کرتی ہیں۔

یہ ترقی تجارتی پالیسی میں نئے مسائل کا باعث بنتی ہے۔ مثال کے طور پر، ممالک غیر ملکی وکلاء، اکاؤنٹنٹ یاد دیگر پیشہ ور افراد کی اسناد کو تسلیم کرنے میں پچھکیا ہٹ کا شکار ہو سکتے ہیں۔ ان کا ایسا کرنا اعلیٰ معیار کو برقرار رکھنے کے لئے حقیقی تشویش کی وجہ سے بھی ہو سکتا ہے؛ لیکن یہ گھریلو صنعتوں کی حمایت کا ایک اور ممکنہ طریقہ بھی ہے۔ ایسی ہر رکاوٹ بین الاقوامی تجارت کو مشکل سے مشکل تر بنا دیتی ہے۔

منصفانہ تجارت کے لیے جدوجہد: معیارات کا چیلنج

موجودہ تجارتی منظر نامے میں، ایسے حال میں جب محصولات درآمد یعنی ٹیرف کی عموماً حوصلہ شکنی ہی کی جاتی ہے، یہی معیارات ہی ہیں تحفظ تجارت پے تلی حکومتیں جن کی آڑ لے کر اپنا الو سیدھا کرتی ہیں۔ بہ الفاظ دیگر معیارت بنیادی طور پر تحفظ تجارت کی، اسے پوشیدہ رکھنے کیلئے، بڑی عیاری سے تراشی گئی شکل ہے۔ اگرچہ متعدد قومیں منصفانہ مقابلے کی ضرورت پر زور دیتے ہوئے ایول پلیٹنگ فیلڈ کی وکالت کرتی ہیں، لیکن حقیقت زیادہ پیچیدہ ہے۔ (کیونکہ) بہت سے ممالک، اعلیٰ روزگار یا ماحولیاتی معیارات کو آگے بڑھانے کے باوجود اپنی برآمدی صنعتوں کو کرنسی میں ہیرا پھیری کر کے، انہیں سبڈی، ٹیکس میں

رعایت دے کر، یا خود ان کی خدمات یا مصنوعات خرید کر انہیں سہارا دیتے ہیں، یعنی انہیں تحفظ فراہم کرتے ہیں۔

قوموں کے درمیان موروثی فرق یا اختلافات کو مد نظر رکھتے ہوئے اگر یہ کہا جائے کہ 'لیول پلیننگ فیئلڈ' جیسی کوئی شے اصل میں ہے نہیں اور یہ تصور ہی بڑا مضحکہ خیز لگتا ہے تو بے جا نہ ہو گا۔ اس لئے کہ ایک امیر ملک کے دفتری کارکنوں کو ہی شاید آلودگی سے پاک ماحول پسند یاد رکھنا ہو لیکن ایک غریب ملک کے کان کنوں کو شاید یہی فکر لاحق ہو کہ وہ کسی طرح اس قابل ہو جائے کہ اپنے خاندانوں یا کنوں کا پیٹ ہی پال سکیں، یعنی انہیں دو وقت کی روٹی کھلا سکیں تو کافی ہے۔ قدر میں اس تفاوت کو تسلیم کرتے ہوئے ممالک کو اپنے مسابقتی فائدہ سے کھل کر مستفید ہونے کا موقع دینا ہی شاید بہترین حکمت عملی یا دانشمندانہ طریقہ ہو سکتا ہے۔ اس طرح کی حکمت عملی ہر ملک کے غریب ترین طبقات کو فائدہ پہنچاتی ہے اور وسیع پیمانے پر عالمی بہبود میں اپنا حصہ ڈالتی ہے۔

نالچ اکانومی: چیلنجز اور حل

بڑھتی ہوئی علمی معیشت کے زیر تسلط موجودہ منظر نامے میں، نئی نئی مشکلات ابھرتی ہیں جنہیں بڑے محتاط انداز میں حل کرنے کی ضرورت ہے۔ مثلاً ایک متنازعہ مسئلہ املاک دانش کا تحفظ ہے۔ دولت مند قومیں دوسروں پر اپنی مصنوعات کی جعل سازی (ایک عمل گلوبل آؤٹ سورسنگ۔۔ یعنی ممالک کا پیداوار سے متعلق امور کو باہر منتقل کرنا۔۔۔ جس کی سہولت کار ہے) کے بارے میں خدشات کا اظہار کرتی ہیں۔ اور یہ بین الاقوامی کارپوریشنز ہی ہیں جو بنیادی طور پر ممالک کے درمیان ٹیکنالوجی کی منتقلی کا بڑا ذریعہ ہیں جس سے روزگار، مقامی پیداواری صلاحیت، عالمی مساوات اور مجموعی انسانی ترقی پر کمپنیوں کے بین الاقوامی آپریشنز (عملیات یا امور) کے اثرات بارے میں بحث ہوتی ہے۔

برل نقطہ نظر سے البتہ یہ عالمی کارپوریشنیں اور اُن کے بین الاقوامی آپریشنز ہی ہیں جو روزگار کے مواقع پیدا کرنے، مقامی پیداوار میں اضافے، عالمی مساوات کو فروغ دینے، اور مجموعی خوشحالی اور انسانی ترقی کو آگے بڑھانے میں مثبت کردار ادا کرتے ہیں۔ تاہم ہو سکتا ہے دوسروں کو صرف جائیداد املاک کے حقوق کی خلاف ورزیاں اور سلامتی کو درپیش ممکنہ خطرات جیسے ان کے منفی پہلو ہی نظر آتے ہوں۔ اس کے جواب میں املاک کے حقوق اور سلامتی سے متعلق متعدد بین الاقوامی مکالمے شروع کیے گئے ہیں، جس کے نتیجے میں عصری تجارتی معاہدوں میں انداد جعل سازی کے اقدامات اور بلیک لسٹ سمیت فکری ملکیت کے تحفظ کے نکات نمایاں طور پر شامل ہوتے ہیں۔

جنوب-جنوبی تجارت: بدلتی دنیا

روایتی طور پر، عالمی تجارت جس میں مغربی یورپ اور شمالی امریکہ مشرقی یورپ، ایشیا، افریقہ اور جنوبی امریکہ کے ساتھ تبادلے پر غالب رہتے ہیں، جو گلوبل ساؤتھ کے خطوں کے درمیان تجارت میں اضافے کی نشاندہی کرتا ہے۔ اس میں ایشیا اور جنوبی امریکہ کے درمیان تجارتی تعلقات کو وسعت دینا اور ایشیا کے مختلف خطوں میں تعاون شامل ہے۔

جنوب-جنوبی تجارت۔ ایک اور رجحان نام نہاد جنوب-جنوبی تجارت کا ہے۔ روایتی طور پر عالمی تجارت پر مغربی یورپ اور شمالی امریکہ کا غلبہ رہا ہے جو مشرقی یورپ، ایشیا، افریقہ اور جنوبی امریکہ کے ساتھ تجارت کرتے تھے۔ اسے شمال-جنوبی تجارت کہا جاتا ہے۔ تاہم حالیہ دنوں میں ایک قابل ذکر رجحان، جنوب-جنوبی تجارت، کا عروج ہے، مثلاً جس میں تجارت ایشیا اور جنوبی امریکہ کے درمیان، اور خود ایشیائی خطوں کے اندر پھیل رہی ہے۔

یہ تبدیلی عالمی تجارتی حجم میں متوقع مجموعی اضافے کے باوجود بین الاقوامی تجارت میں وقت کے ساتھ ساتھ

مغربی ممالک کے ممکنہ کم ہونے والے اثر و رسوخ کی نشاندہی کرتی ہے۔ اس کے باوجود خدشات برقرار ہیں۔ مثال کے طور پر، یہ کہ کیا چین کے ہیٹ اینڈ روڈ منصوبے جیسے اقدامات اور ایشیائی اور افریقی ممالک میں اُس کی بھاری سرمایہ کاری کھلی اور آزاد تجارت کی حقیقی پیشرفت یا پھر اُس کے سامراجی عوام کی علامات ہیں؟

آزاد تجارت کی پالیسیوں میں سیاسی رکاوٹیں

اگرچہ عصری بین الاقوامی تجارتی مکالموں میں عالمی تجارت کے وسیع فوائد کو تسلیم تو ضرور کیا جاتا ہے، تاہم ان مباحثوں کے پیچھے دراصل قومی اور بین الاقوامی سیاست یا سیاسی تحفظات ہی کارفرما ہوتے ہیں۔

ملکی سیاست۔ غیر ملکی مسابقت کی وجہ سے ملازمت کے عدم تحفظ کا سامنا کرنے والے کارکنوں کے اثر و رسوخ یا دباؤ کے ساتھ ساتھ کسی ملک کی معاشی، سماجی اور فلاحی حکمت عملی یا پالیسیاں تجارت کے حوالے سے اس کے نقطہ نظر کا تعین کرنے میں اہم کردار ادا کرتی ہیں۔ تجارت اکثر ایسی صنعتوں کے لیے ایک آسان بہانہ یا قربانی کا بکر ابن جاتی ہے جنہیں معیشت کی ترقی، مالیاتی رکاوٹوں، یا مارکیٹ کے بڑھتے ہوئے رجحانات کے ساتھ ایڈجسٹ ہونے میں مشکلات کا سامنا کرتی یا پھر سراسر ناکام رہتی ہیں۔ مزید برآں، تجارتی پالیسی کی تشکیل میں ثقافت، اخلاقیات اور مقبول رائے عامہ کو اقتصادی پہلوؤں یا معاشی اہداف جتنی، اور بعض صورتوں میں اُن سے زیادہ، اہمیت حاصل ہو سکتی ہے، یعنی معاشی فوائد سے زیادہ ان عوامل کو ملحوظ خاطر رکھتے ہوئے تجارتی پالیسی تشکیل دی جاتی ہے، یا اُس پر یہ عوامل زیادہ اثر انداز ہوتے ہیں۔

بہر حال تجارت کے وسیع تر فوائد پر توجہ مرکوز کرنا اس لئے بھی بہت ضروری ہے کیونکہ یہ نہ صرف گھریلو بلکہ عالمی سطح پر بھی کاروباروں اور لاکھوں صارفین کی زندگیوں کو متاثر کرتی ہے۔

ارضی/جغرافیائی سیاست یا جیوپولیٹکس۔ جغرافیائی سیاست بھی بگاڑ اور تزویریاتی تحفظات کو متعارف کراتے

ہوئے تجارتی پالیسیوں کو نمایاں طور پر متاثر کرتی ہے۔ ممالک، اور بعض اوقات اقوام کے اتحاد یا گروہ، اپنے مخالفین یا دشمن ممالک یا پھر انسانی حقوق کے حوالے قابل اعتراض ریکارڈ رکھنے والے ممالک کے خلاف تجارت کو ایک ہتھیار کے طور پر استعمال کر سکتے ہیں۔ اس میں ضروری درآمدات کو محدود کرنا یا ان کی برآمدات تک رسائی کو روکنا شامل ہو سکتا ہے جس کا مقصد انہیں معاشی طور پر کمزور کرنا یا پالیسی میں تبدیلی کے لیے ان پر عوامی دباؤ ڈالنا ہوتا ہے۔ بعض صورتوں میں علاقائی تجارتی معاہدے بڑی حد تک مقامی منڈیوں پر امیر پڑوسی ملک کے اثر و رسوخ کو کم کرنے کے لیے بھی طے کئے جاتے ہیں۔ چین، امریکہ (اور دیگر ممالک) کے درمیان ٹرمپ کے دور میں سامنے آنے والے تجارتی تنازعات محض اقتصادی جھڑپوں سے زیادہ اس بنیادی اختلاف کی عکاس ہو سکتے ہیں کہ دنیا کے سیاسی و معاشی نظامات کو کس طرح کام کرنا چاہیے، یعنی یہ نظام کیسے چلنے چاہئیں۔

بلاشبہ فوجی کارروائیوں کی بجائے تجارتی تنازعات کا انتخاب افضل ہے، لیکن ساتھ ساتھ یہ تسلیم کرنا بھی بہت ضروری ہے کہ اس طرح کے (تجارتی) تنازعات بھی دنیا بھر کے شہریوں کو گہرا اور وسیع پیمانے پر نقصان پہنچا سکتے ہیں۔

بین الاقوامی فریم ورک۔ اگر تجارت سے حاصل ہونے والے فوائد کو عام کرنا مقصود ہے تو ایک متفقہ کثیر القومی تجارتی فریم ورک نہایت ضروری ہے۔ مارکیٹ یا منڈیوں کی بہترین کارکردگی کا انحصار قانون کی حکمرانی پر ہے، جہاں جائیداد اور معاہدے کے تسلیم شدہ اصولوں کی نہ صرف پیروی کی جاتی ہے بلکہ ان کو نافذ بھی کیا جاتا ہے۔ اس کے لیے لہ عالمی حکومت کی ضرورت نہیں ہے بلکہ تجارتی شراکت داروں کے مابین محض اتفاق رائے کی ضرورت ہوتی ہے۔

بین الاقوامی تنظیموں میں چلنے والی تمام تر سیاست کے باوجود، ورلڈ ٹریڈ آرگنائزیشن (ڈبلیو ٹی او) کے رکنیت کے قوانین اور تنازعات کے حل کا عمل ہی اس کیلئے شاید بہترین حل یا امید افزا موقع فراہم

کرتے ہیں۔ تجارت خاص طور پر خدمات اور آن لائن دین جیسی غیر محسوس تجارت کی توسیع کے ساتھ ساتھ انسانی حقوق، روزگار کے معیارات، املاک دانش، سلامتی اور ماحولیاتی تحفظ کے بارے میں بڑھتے ہوئے خدشات کے پیش نظر اس جانب فوری توجہ کی ضرورت ہے۔ بد قسمتی سے ملکی قوانین کو اکثر اکثر ان پیش رفتوں کے ساتھ چلنے، بدلنے یا ایڈجسٹ ہونے میں مشکلات کا سامنا ہوتا ہے؛ مثلاً خدمات میں آزاد تجارت کو یقینی بنانے پر اتفاق جی اے ٹی اور ڈبلیو ٹی او دونوں کے تحت سب سے زیادہ مشکل ثابت ہوا ہے۔

تحفظ کے لیے دباؤ

تجارت اور تجارتی جنگوں کا مطالعہ ایک واضح سبق سکھاتا ہے: تحفظ پرندی نہ تو ملازمین میں پیدا کرتی ہے اور نہ ہی ان کی حفاظت کرتی ہے اور اکثر غیر ارادی وغیر مطلوبہ اور نقصان دہ نتائج کا باعث بنتی ہے۔ رکاوٹیں مسلط کرنے سے گھریلو صارفین کے لیے قیمتیں بڑھ جاتی ہیں، مسابقت کا حوصلہ کم ہوتا ہے، اور مقامی صنعتیں ضروری نام مال سے محروم ہو جاتی ہیں۔

اندرون و بیرون ملک آزادی کے کاڑ کو بڑھانے کیلئے کچھ ہی اقدامات، جو ہم اٹھا سکتے ہیں، شاید اتنے موثر اور نتیجہ خیز ہوں جتنی کہ مکمل آزاد تجارت۔۔۔ یہاں بیچیں جو بھی آپ بیچ سکتے اور بیچنا چاہتے ہیں۔ خریدیں جو کچھ آپ خرید سکتے اور خریدنا چاہتے ہیں۔ اسی طرح، یا یونہی افراد کے درمیان تعاون عالمی پیمانے پر اور آزاد ہو سکتا ہے۔۔۔ ملٹن اور روز فرائیڈمین (1997)۔

اس کے باوجود تحفظ تجارت کی پالیسیاں اپنانے کے لیے حقائق نہیں بلکہ ایک تاثر کی بنیاد پر سیاسی دباؤ ڈالا جاتا ہے۔ مثال کے طور پر، امریکہ میں بہت کم لوگوں کو یہ احساس ہو گا کہ درآمدات کی وجہ سے خطرے میں پڑنے والی اسٹیل کی ملازمتوں کی تعداد صحت، ریسٹوراں، دفاتر، تعلیم، سپر مارکیٹ، خوردہ فروشی، آئی

ٹی اور تجارت سے فائدہ اٹھانے والے ایسے دیگر مختلف شعبوں میں ختم یا خطرے میں پڑنے والی ملازمتوں کی بڑی تعداد کے مقابلے میں نسبتاً کم ہے۔ مزید برآں، ملازمتوں میں کمی کی وجہ سے صرف تجارت نہیں، بلکہ اس کے علاوہ دیگر مختلف وجوہات، بشمول معیشت کی ترقی، بدلتے ہوئے رجحانات، ان پٹ (وسائل کی فراہمی پر اٹھنے والے) اخراجات میں اضافہ، انتظامی غلطیاں و کوتاہیاں، ٹیکس میں اضافہ، یا سخت قواعد و ضوابط، کی بناء پر بھی ہو سکتی ہے۔

بد قسمتی سے تجارتی پالیسی پر ہونے والی بحث میں ہمیشہ توازن کا فقدان رہے گا۔ اگرچہ لاکھوں صارفین کو کم قیمتوں اور سامان کے حوالے سے وسیع انتخاب یا چوائس کی صورت تجارت ہی کے فائدہ حاصل ہیں، لیکن یہ مثبت رجحان اتنا عام ہے کہ ہمارا دھیان اس طرف کبھی جاتا ہی نہیں۔ دوسری طرف، غالباً تہایت ہی قلیل تعداد میں لوگ غیر ملکی مسابقت کی وجہ سے ملازمتوں سے محروم ہوتے ہیں، لیکن عوامی مباحثوں میں انہی کے مسائل زیادہ اجاگر یا نمایاں ہوتے ہیں، یہ الفاظ دیگر عوامی مباحثوں پر یہی نسبتاً چھوٹا گروہ حاوی ہوتا ہے۔ کارکنان تو اپنی ملازمتوں کے تحفظ کے لیے سرکوں پر آجائے گے اور سرگرمی سے یہ مہم چلائیں گے لیکن صارفین سبزی میں چند ڈالر یا پیسوں کی بچت یا موسم سرما میں تازہ پھلوں کی دستیابی کی خوشی منانے کے لیے کبھی ریپوں کا انعقاد نہیں کرتے۔ اس لئے اس کا امکان بہت زیادہ ہے کہ پالیسی ساز خاموش لیکن زیادہ کثیر تعداد والے صارفین کے بجائے (قلیل تعداد والے) پروڈیوسروں کے پُر زور و پُر شور مطالبات اور مفادات سے متاثر ہو کر کوئی ٹھوس اقدامات یا کوئی پالیسی تشکیل دے دیں۔ (بٹلر 2012)۔

موافقت کی ضرورت

معاشی تبدیلی ایک مستقل عمل ہے۔ اور مستقل اقتصادی تبدیلی کے تناظر میں موافقت ایک اہم ضرورت

بن گئی ہے۔ تاریخی مثالیں، جیسے گیس لائٹس یا گیس کی روشنی نے موم بتی بنانے والوں، موٹر گاڑیوں نے لیوری کے اصطلح، اور کمپیوٹر نے فن طباعت کے ماہرین (ٹائپ سٹیز) کو بے کار و بے روزگار کر دیا تھا، صنعتوں کے مسلسل ارتقاء کو ظاہر کرتی ہیں۔ مصنوعی ذہانت کی آمد اور بھی زیادہ شعبوں میں انقلاب برپا کر دے گی۔ لیکن کچھ لوگوں کے لئے باعث رکاوٹ یا باعث خلل بننے کے باوجود، اس طرح کی کسی پیشرفت سے عام لوگوں کی زندگیوں میں مجموعی طور پر نمایاں بہتری آتی ہے، اور یہی پیداوار کا بنیادی مقصد بھی ہے۔ تجارت تو بس اس ناگزیر اور فائدہ مند عمل میں صرف تیزی ہی لاتی ہے۔

اس لئے پالیسی سازی کیلئے اصل سوال اس بات کو یقینی بنانے کے گرد گھومتا ہے کہ تبدیلی اُن لوگوں کے لیے بہت زیادہ قیمت پر نہ آئے جو اس سے متاثر ہوتے ہیں۔ اور اگر حکومتیں مداخلت کا فیصلہ لازمی سمجھتی ہیں، تو پھر یہ کہ کس طرح یہ امر یقینی بنایا جائے کہ اُن کی توجہ پرانی اور بے کار صنعتوں کو طول دینے یا ان کے مردہ جسم میں جان ڈالنے کی بجائے نئی صورت حال کے ساتھ ایڈجسٹ ہونے میں متاثرہ گروہوں کی مدد یا اُن کے ساتھ تعاون پر مرکوز ہے۔

یہ اور ان جیسی دیگر تبدیلیوں کے ساتھ موافقت کیلئے پالیسی فریم ورک کا چکدار ہونا ضروری ہے۔ زراعت میں ترقی جس نے قحط کو تقریباً ختم کر دیا ہے، صنعتی ترقی، غربت میں کمی، بڑھتی ہوئی دولت اور مساوات، سائنسی اور ثقافتی ترقی، جمہوریت اور انصاف، یہ سب وہ خاطر خواہ فوائد ہیں جن کا مکمل ادراک یا تفہیم ضروری ہے۔ آزاد تجارت اور لبرل اقدار جن پر اس کی بنیاد قائم ہے، دونوں ان فوائد کو پھیلانے میں اہم کردار ادا کرتی ہیں۔ اس لئے آزاد تجارت اور ان اقدار کی حفاظت ایک قابل قدر کوشش کہلائی جاسکتی ہے۔ بہ الفاظ دیگر ان کی افادیت کو دیکھتے ہوئے آزاد تجارت اور لبرل اقدار اس قابل ہیں کہ ان کی حفاظت کیلئے کوشش یا جدوجہد کی جائے۔

اگرچہ ہم یہ پیش گوئی تو نہیں کر سکتے کہ مستقبل میں چیزیں کیسے تیار اور ان کی تجارت کیسے اور کس طرح ہو

گی، نہ ہی اس میں ممکنہ خلل و رکاوٹوں کا اندازہ لگا سکتے ہیں (اس حقیقت کو مد نظر رکھتے ہوئے کہ آج دنیا اس قدر باہم منسلک، یا ممالک کے درمیان اس قدر باہمی انحصار پایا جاتا ہے۔ لیکن ہم کم از کم ان قوانین کا راستہ تو ضرور روک سکتے ہیں جو ہم میں تبدیلی کو سنبھالنے، مستقبل کی تیاری اور مواقع سے فائدہ اٹھانے کے لیے درکار یا ضروری لچک اور آمادگی و تیاری پیدا کرنے کی بجائے ہمیں ماضی کی حقیقتوں کا اسیر بناتے ہیں۔ تجارت نے ہمارے طرز زندگی کو متاثر کیا ہے، اور یہ ہمارے مستقبل کے تعین میں اور بھی زیادہ اہم کردار ادا کرے گی۔

حوالہ جات

اناٹاکومان، سی۔ ایٹ ایل (اینڈ ادرز) (2020) بی فور دی نیو لیٹھک ان دی ایسیجن۔ جرنل آف اکیڈمیٹک اینڈ کوشل آرکیالوجی (آن لائن)

بروک، جے۔ (1990) برازیل ہیگنگ کمیونٹی ریپورٹس۔ دی نیویارک ٹائمز، 9 جولائی۔

برزنسکی، زیڈ۔ (1982) بیٹون ٹو ایجز: امریکازرول ان دی ٹیکنٹرونک ایرا۔ ویسٹ پورٹ، سی ٹی: گرین ووڈ پریس۔

براؤن، سی۔ پی۔ اینڈ ارون، ڈی۔ اے (2015) دی گیٹس (جی اے ٹی ٹی) سٹارٹنگ پوائنٹ: ٹیرف لیول سرکا

1947۔ نیشنل بیورو آف اکنامک ریسرچ، ورکنگ پیپر 21782

-(<http://www.nber.org/papers/w21782>)۔

بٹلر، ای۔ (2007) ایڈم اسمتھ: اے پرائمر۔ لندن: انسٹی ٹیوٹ آف اکنامک افیئرز۔

بٹلر، ای۔ (2011) دی کنٹینڈرڈ ملٹیپل آف نیشنز۔ لندن: ایڈم اسمتھ انسٹی ٹیوٹ۔

بٹلر، ای۔ (2012) پیبلک چوائس: اے پرائمر۔ لندن: انسٹی ٹیوٹ آف اکنامک افیئرز۔

بٹلر، ای۔ (2013) فاؤنڈیشنز آف اے فری سوسائٹی۔ لندن: انسٹی ٹیوٹ آف اکنامک افیئرز۔

بٹلر، ای۔ (2015) کلاسیکل لبرل ازم: اے پرائمر۔ لندن: انسٹی ٹیوٹ آف اکنامک افیئرز۔

بٹلر، ای۔ (2018) این انٹروڈکشن ٹو کپیٹلزم۔ لندن: انسٹی ٹیوٹ آف اکنامک افیئرز۔

بٹلر، ای۔ (2019) اسکول آف تھات: 101 گریٹ لبرل تھنکرز۔ لندن: انسٹی ٹیوٹ آف اکنامک افیئرز۔

کین، جے۔ پی۔ (1982) پروفیسر میک کلو سکی آن برٹش فری ٹریڈ، 1881-1841: سم کمنٹس۔ ایکپلوریشنز آف اکنامک

ہسٹری 19(2): 7-201

کوڈن، آر۔ (1846) پیپل ان مینچسٹر، 15 جنوری۔

دیواراج، ایس۔، کس، ایم۔ جے۔، وورل، ای۔ جے۔ اینڈ فاک، ڈی۔ (2017) ہاؤ ولزریبل آر امریکن کمیونٹیز ٹو

آٹومیشن، ٹریڈ اینڈ اربنائزیشن؟ ہال سٹیٹ یونیورسٹی سینٹر فار بزنس اینڈ اکنامک ریسرچ اینڈ دی رولز پالیسی ریسرچ انسٹی

ٹیوٹ سنٹر فار اسٹیٹ پالیسی، 19 جون۔

ڈینڈا، ایس۔ (2004) انوائزمنٹل کنٹریٹس کروہانپا تھیسس: اے سروے، ایکولوجیکل اکنامکس 49(4): 55-

-431

ڈالر، ڈی۔ اینڈ کرے، اے۔ (2004) ٹریڈ، گروتھ، اینڈ پاورٹی، اسٹامک جرنل (493) 114: ایف 49-22۔
دی اکانومسٹ (2020) تیل اور ایشیائے صرف کی قیمتیں آج بھی وہی ہیں جو آج سے 160 سال پہلے تھیں، 27 اپریل

<https://www.economist.com/graphic-detail/2020/04/27/oil-and->

[commodity-prices-are-where-they-were-160-years-ago](https://www.economist.com/graphic-detail/2020/04/27/oil-and-commodity-prices-are-where-they-were-160-years-ago)

ایڈمنڈز، ای۔ اینڈ جیونک، این۔ (2004) انٹرنیشنل ٹریڈ اینڈ چائلڈ لیبر: کراس-کنٹری ایویڈنس۔ نیشنل یورو آف
اسٹامک ریسرچ (http://www.nber.org/papers/w10317)۔

فینڈے، آر۔ اینڈ اوروک، کے۔ (2007) پاور اینڈ پلیٹینی: ٹریڈ، وار اینڈ دی ورلڈ اکانومی ان دی سیکنڈ ملینیم۔ پرنسٹن
یونیورسٹی پریس۔

فشر، ایم۔ ایچ۔ این۔ (2021) ریٹیٹی ورسز ریٹارک ان 'فری' ٹریڈ: این ایکچور ٹریڈ ٹیل۔ لندن: ایڈم اسٹھ انسٹی
ٹیوٹ۔

فرینکل، جے۔ اے۔ اینڈ رومر، ڈی۔ ایچ۔ ا۔ (1999) ڈز ٹریڈ کا گروتھ؟ امریکن اسٹامک ریویو (3) 89: 99-

379

فرینکل، جے۔ اے۔ اینڈ رومر، ڈی۔ ایچ۔ (2005) ڈز ٹریڈ گڈ آر بیڈ فار دی انوائرنمنٹ؟ سارٹنگ آؤٹ دی کیوٹی۔
ریویو آف اسٹامکس اینڈ اسٹیکس (1) 87: 91-85

فریڈمین، ایم۔ اینڈ فریڈمین، آر۔ ڈی۔ (1997) دی کیس فار فری ٹریڈ۔ ہوورڈا ناٹجٹ، نمبر 4۔

گوارٹنی، جے۔، لاسن، آر۔ اینڈ ہال، جے۔ (ای ڈی ایس) (2017) اسٹامک فریڈم آف دی ورلڈ: 2017 اینوول
رپورٹ۔ وینکوور، بی سی: فریزر انسٹیٹیوٹ۔

ہارٹلے، سی۔ کے۔ (2008) ٹریڈ: ڈسکوری، مرکٹا کلزم اینڈ ٹیکنالوجی۔ ان دی کیمبرج اسٹامک ہسٹری آف ماڈرن
برٹن (ای ڈی۔ آر۔ فلائیڈ اینڈ پی۔ جانسن)، 1۔

ہیٹکل، جے۔ ای، پیرا، اے۔ ایس۔ سی۔ اینڈ سلاٹر، ایم۔ جے۔ (2002) کیا باہر سے آنے والی سرمایہ کاری گھریلو
فرموں/کارخانوں کی پیداواری کو بہتر بناتی ہے؟ نیشنل یورو آف اسٹامک ریسرچ

(<http://www.nber.org/papers/w8724>)۔

ہیتھ، آر۔ اینڈ مبارک، اے۔ (2012) ڈز ڈیمائٹ اور سپلائی کنٹریں انو سٹمنٹس ان ایجوکیشن؟ ایویڈنس فرام گلارمنٹ سیکٹر جاہزان بنگلہ دیش

<https://economics.yale.edu/sites/default/files/files/Workshops->

[/Seminars/Development/mobarak-120416.pdf](https://economics.yale.edu/sites/default/files/files/Workshops-(Seminars/Development/mobarak-120416.pdf)).

ہینرش، جے۔ (2016) ڈومارکیٹس میک آس فیئر، ٹرسٹنگ اینڈ کو آپریٹو، اور برنگ آؤٹ دی ورسٹ ان آس؟ ایونومکس 16 اگست (<https://economics.com/do-markets-make-us-fair-trusting>)۔
-/joseph-henrich)

ہینڈرشاٹ، آر۔ بروک، وائی۔ اینڈ واکسز، ڈی۔ (2021) انجینیوٹرم: اے نیو تصوری آف انویشن

(<https://ingenuism.substack.com>)۔

کس، ایم۔ جے۔ اینڈ دیوارج، ایس۔ (2015) دی متھ اینڈ دی ریلیٹی آف مینیو فیچرنگ ان امریکہ۔ سنٹر فار بزنس اینڈ اکنامک ریسرچ بال سٹیٹ یونیورسٹی

(<http://conexus.cberdata.org/files/MfgReality.pdf>)۔

ہاشرگ، ایف۔ پی۔ (2020) ٹریڈ ازنائٹ اے فور ایڈورڈ۔ نیویارک: ایویڈریڈریس۔
ہوسا، آر۔ اینڈ ورپوٹن، ایم۔ (2013) آن اٹلنڈ کونٹیکوٹنسز۔ آف این ایکیپورٹ بین: ایویڈنس فرام ہینڈلڈ مپ سیکٹر۔
یونیورسٹی آف نامر سینٹر فار ریسرچ ان دی اکنامکس آف ڈیولپمنٹ، ورکنگ پیپر 1304۔
آسٹریلیا، ڈی۔ جے۔ (2017) اینٹی ڈمپنگ 101: ایوری تھنگ یونیورٹو نواباؤٹ دی اسٹیل انڈسٹریز فیورٹ پروٹیکشنٹ
بلیج۔ کیٹو انسٹی ٹیوٹ بلاگ، 27 اپریل (<https://www.cato.org/blog/antidumping-101>)۔

everything-you-need-know-about-steel-industrys-favorite-

(protectionist-bludgeon)

آرون، ڈی۔ اے۔ (1995) دی جی اے ٹی ان ہٹاریکل پریسیکٹو۔ امریکن اکنامک ریویو 85(2): 28-323۔
کلائن، ایم۔ سی۔ (2016) ہاؤ مینیو ایس مینیو فیچرنگ جاہز ور لاسٹ ٹو گلوبلائزیشن؟ فنانشل ٹائمز، 6 دسمبر

<https://www.ft.com/content/66165693-ddf8-3988-b7e2->

[5ea887303c3e](#)

کرپیک، او۔ اینڈ ہوڈولیک، وی۔ (2019) وار اینڈ انٹرنیشنل ٹریڈ: امپیکٹ آف ٹریڈ ڈیسرپشن آن انٹرنیشنل ٹریڈ پیپرز
اینڈ اکنامک ڈیولپمنٹ۔ برازیلیین جرنل آف پولیٹیکل اکانومی 39(1): 72-152۔

کروگر، اے۔ او۔ (2020) انٹرنیشنل ٹریڈ: ڈاٹ ایوری ون نیڈز ٹو نو۔ آکسفورڈ یونیورسٹی پریس۔

لارنس، آر۔ زیڈ۔ (2008) بیو کالر بیوز: از ٹریڈ ٹو بلیم فار رائٹنگ یو ایس انکم ان ایکواٹی؟ پیپرس ان انسٹی ٹیوٹ فار

انٹرنیشنل اکنامکس، واشنگٹن، ڈی سی (https://www.piie.com/book_store/blue-collar-)

[blues-trade-blame-rising-us-income-in-equality](#)۔

مینکیو، جی۔ (2006) آوٹ سورسنگ ریڈکس۔ گریگ مینکیو بلاگ، 7 مئی

<http://gregmankiw.blogspot.com/2006/05/outsourcing-re-dux.html>)۔

ملکیگ، بی۔ اینڈ پیونک، این۔ (2014) ایکسپورٹ مارکیٹس اینڈ لیبر ایلوکیشن ان اے لوانکم کنٹری۔ نیشنل بیورو آف

اکنامک ریسرچ

<http://www.nber.org/papers/w20455>)۔

میک کلو سکی، ڈی۔ (2007) دی بورڈ اور چوز: میتھس فار این ایج آف کامرس۔ یونیورسٹی آف شکاگو پریس۔

میکڈول، اے۔ (1999) لائڈری لسٹس اینڈ لوسائنگ: ویلج لائف ان ہنڈنٹ ہیچٹ۔ آکسفورڈ: کلیئرینڈن پریس۔

ملا نوک، بی۔ (2013) گلوبل انکم ان ایکواٹی ان نمبرز: ان ہسٹری اینڈ ناؤ۔ گلوبل پالیسی (2) 4: 198-208۔

موہن، ایس۔ (2010) فیئر ٹریڈ وڈ آوٹ دی فرائٹ۔ لندن: انسٹی ٹیوٹ آف اکنامک افیئرز۔

نور برگ، جے۔ (2017) پراگریس: ٹین ریز نٹو لگ فار ورڈ ٹو دی فیوچر۔ لندن: ون ورلڈ پبلیکیشنز۔

او ای سی ڈی (2019) ٹریڈ ان فیک گڈز ناؤ 3.3% آف ورلڈ ٹریڈ اینڈ رائٹنگ۔ نیوز روم، 18 مارچ

https://www.oecd.org/news_room/trade-in-fake-goods-is-now-33-of-

[world-trade-and-rising.htm](#)۔

اولمن، بی۔ (1933) انٹرنیشنل اینڈ انٹرنیشنل ٹریڈ۔ ہارورڈ یونیورسٹی پریس۔

اور ورک، کے۔ (1997) دی یورین گرین انویژن، 1870-1913۔ جرنل آف اکنامک ہسٹری 57(4): 775-801۔

اور ورک، کے۔ (1999) برٹش ٹریڈ پالیسی ان دی نائنٹیٹھ سیلچری: اے ریویو آف آرٹیکل۔ یونیورسٹی کالج ڈبلن، ڈیپارٹمنٹ آف پولیٹیکل اکنومی ورکنگ پیپر

۔(http://econpapers.repec.org/paper/fthdublec/99_2f22.htm)

اور ورک، پی۔ جے۔ (2007) آن دی ویلتھ آف نیشنز۔ اولڈ سبرک، سی آئی: یونیورسٹی میڈیا۔

اور ورک، پی۔ جے۔ (2009) مسٹر رائٹ۔ نیوزی لینڈ ہیرالڈ، 17 اپریل۔

پاٹری، ایم۔ (2002) دی پینل اکنومی۔ لندن: ایڈم سمٹھ انسٹی ٹیوٹ۔

پون بے اینڈرنگی، جے۔ ایل۔ (2017) انٹرنیشنل ٹریڈ: دی پیکس۔ بنگلادہ: راویلیج۔

ریٹنڈ، اے۔ (1964) ڈی ایچیکٹوسٹ ایٹھکس۔ دی ورچو آف سیلفٹنس۔ نیویارک: بنگلیٹ۔

ریکارڈو، ڈی۔ (1817) آن دی ہر نسیلز آف پولیٹیکل اکنومی اینڈ ٹیکسیشن۔

رڈلی، ایم۔ (2010) دی ریشل آپٹیمٹ۔ لندن: فورٹھ اسٹیٹ۔

رڈلی، ایم۔ (2020) ہاؤ اہنوویژن ورکس۔ لندن: فورٹھ اسٹیٹ۔

شیر ماہیر، کیو۔ (2015) ہنٹنٹ ڈی این اے ریویلز ہاؤ وھیٹ کیم ٹوپری ہسٹورک برٹن۔ نیچر (آن لائن: نیوز)۔

سیلکرک، اے۔ (2020) دی سیکرٹ آف سویلایزیشن (http://www.civilization.org.uk)۔

سڈول، ایم۔ (2008) آن فیئر ٹریڈ۔ لندن: ایڈم سمٹھ انسٹی ٹیوٹ۔

اسمٹھ، اے۔ (1759) دی تھیوری آف مورل سینٹمنٹس (https://oll.liber

tyfund.org/title/smith-the-theory-of-moral-sentiments-and-on-the-

-origins-of-languages-stewart-ed

اسمٹھ، اے۔ (1763) لیچرز آن جور سپروڈنس (https://oll.liberty

fund.org/title/smith-)۔ (lectures-on-justice-police-revenue-and -arms-1763

اسمٹھ، اے۔ (1776) این اکنواری ان ٹودی نیچر اینڈ کازز آف دی ویلتھ آف نیشنز

<https://oll.libertyfund.org/title/smith-an-inquiry-into-the-nature-and->

[causes-of-the-wealth-of-nations-cannan-ed-in-2-vols](#)

سوول، ٹی۔ (2002) دی کوئٹ فار کاسمک جسٹس۔ نیویارک: سائمن اینڈ شسٹر۔

سٹگلز، جے۔ (2007) میکنگ گلوبلائزیشن ورک۔ نیویارک: نارٹن اینڈ کچینی۔

سٹروپ، ایم۔ ڈی۔ (2008) کیپٹل ازم اینڈ ڈیموکریسی آن وومنز ویل بینگ۔ جرنل آف اکنامک بی ہیویز اینڈ آرگنائزیشن 67: 560-72۔

سمر ہیز، جی۔ (2009) آکسیڈین نیٹ ورک پیئر نژان میلانیسیا۔ سورسز، کریکٹر آئیڈنٹیشن اینڈ سٹریٹیشن۔ بلیٹن آف دی انڈو-پیفک پری ہسٹری ایسوسی ایشن 29: 23-109۔

ٹبرگ، اے۔ جی۔ (2003) دی پوسٹ وار رائز آف ورلڈ ٹریڈ: دس ڈی برٹن ووڈز سسٹم ڈیزرو کریڈٹ؟ اکنامک ہسٹری ورکنگ پیپر 178/03۔ ڈیپارٹمنٹ آف اکنامک ہسٹری، لندن سکول آف اکنامکس اینڈ پولیٹیکل سائنس، لندن (<http://eprints.lse.ac.uk/22351/>)۔

یو ایس بیورو آف لیبر سٹیٹسٹکس (2020) لیبر فورس سٹیٹسٹکس فرام دی کرنٹ پاپولیشن سروے، 22 جنوری (<https://www.bls.gov/cps/cpsaat32.htm>)۔

یو این کانفرنس آن ٹریڈ اینڈ ڈیولپمنٹ (2020) ٹرانس میتھنل کارپوریشنز: انوسٹمنٹ اینڈ ڈیولپمنٹ 27 (2)۔

یو ایس ٹریڈ ریپورٹرز نیٹو (2019) نیشنل ٹریڈ اسٹیٹیمینٹ رپورٹ آن فارن ٹریڈ بیریزز

(<https://ustr.gov/sites/default/files>

[/2019_National_Trade_Estimate_Report.pdf](#))

ولیمز، اے۔ (2019) براز ایچ ڈسکوری ریولیز سرپرائزنگ اکیٹینٹ آف برٹن ٹریڈ وڈ یورپ 3,600 ایرز آگو

<https://theconversation.com/bronze-age-discovery-reveals->

[surprising-extent-of-britains-trade-with-europe-3-600-years-ago-12](#)

(5973)۔

ورلڈ بینک (2016) ٹریڈ (% آف جی ڈی پی) | اڈیٹا

۔(http://data.world bank.org/indicator/NE.TRD.GNFS.ZS)

ورلڈ بینک (1987) ورلڈ ڈیولپمنٹ رپورٹ، 134-35۔

ورلڈ بینک (2018) ورلڈ بینک اوپن ڈیٹا: ٹیرف ریٹ، اینٹیلانڈ، ویٹڈ مین، آل پراڈکٹس (%)

۔(https://data.worldbank.org/indicator/TM.TAX.MRCH.WM.AR.ZS)

ورلڈ بینک (2019) ورلڈ بینک اوپن ڈیٹا: ٹریڈ (% آف جی ڈی پی)

۔(https://data.worldbank.org/indicator/NE.TRD.GNFS.ZS)

رائٹ، ڈبلیو۔ اے۔ (2018) از کامرس گڈ فار دی سول؟ این امپیریئل سیکسمنٹ۔ اکنامک افیئرز 38(3): 33-422۔

ڈبلیو ٹی او (2016) ورلڈ ٹریڈ سٹیٹسٹیکل ریویو 2016۔ نیویوا: ورلڈ ٹریڈ آرگنائزیشن

https://www.wto.org/english/res_e/stat)

۔(is_e/wts2016_e/wts2016_e.pdf

یارک، ای۔ (2020) ٹریڈنگ دی اکنامک امپیکٹ یو ایس ٹیرف ایڈریٹیٹیو ایگری ایگریٹرز۔ ٹیرف ٹریڈنگ

فائونڈیشن (https://taxfoundation.org/tariffs-trump-trade-war)۔

مزید پڑھنے کے لئے

اینڈرٹن، اے۔ (2015) اکنامکس، 6 ایڈیشن۔ آر مسکرک: اینڈرٹن پریس۔

معاشیات کی بہت سی کتابوں میں تجارت پر مبنی حصے شامل ہوتے ہیں۔ یہ جامع، واضح و مختصر، قابل مطالعہ، معقول اور کسی نظریاتی ایجنڈا کے بغیر کتاب بہترین کتابوں میں سے ایک ہے۔

بلکر، ای۔ (2011) دی کنٹریڈکٹو ویلٹھ آف نیٹرز۔ لندن: ایڈم سمٹھ انسٹی ٹیوٹ۔

یہ ایڈم سمٹھ کی 1776 میں لکھی گئی کلاسیک کتاب کا۔ بشمول ان کے بیان کردہ آزاد تجارت اور تخصیص کے فوائد اور مرکنٹائل ازم کے خلاف دلائل کے، مختصر اور پڑھنے میں آسان خلاصہ ہے۔

فینڈلے، آر۔ اینڈ اورورک، کے۔ (2007) پاور اینڈ پلیٹینیٹی: ٹریڈ، وار اینڈ دی ورلڈ اکنومی ان دی سیکنڈ ملینیم۔ پرنٹن

یونیورسٹی پریس۔

بین الاقوامی تجارت کی ہزار سالہ تاریخ کا وسیع اور مکمل مطالعہ ہے۔ یہ تجارت کے پھیلاؤ اور سکڑاؤ، جغرافیائی سیاست پر تجارت کے انحصار، جنگوں اور دیگر واقعات کے کردار کی تشریح اور وضاحت کرتی ہے۔ اور یہ یورپ اور ایشیاء کے درمیان تجارتی روابط کے قیام اور اضافے کی کھوج لگاتی ہے۔

باشبرگ، ایف۔ پی۔ (2020) ٹریڈ انٹرنیشنل ایڈیشنز اور ڈی۔ نیویارک: ایڈورڈ پریس۔

ایک سابق امریکی تجارتی عہدیدار کی طرف سے آزاد تجارت کے دفاع میں لکھی گئی یہ کتاب پڑھنے میں آسان، اور یہ ظاہر کرتی ہے کہ دوسرے ممالک سے درآمد کردہ تمام سامان کے بغیر ہماری زندگی کتنی بے کار یا بدتر ہوتی ہے۔ یہ تجارت کے بارے میں غلط فہمیوں کا جائزہ لیتی ہے اور، روزمرہ کی چھ مصنوعات کی تاریخ کا احاطہ کرتے ہوئے یہ بتاتی ہے تجارت کیسے کام کرتی ہے اور یہ ہماری زندگیوں میں کس طرح بہتری لے کر آئی ہے۔

کروڈیگر، اے۔ او۔ (2020) انٹرنیشنل ٹریڈ: ووٹ ایوری ون نیڈز ٹو نو۔ آکسفورڈ یونیورسٹی پریس۔

تجارت کے تمام پہلوؤں کا بہت جامع جائزہ، اور پڑھنے میں آسان یہ کتاب تجارت کی حالیہ تاریخ اور تجارتی مذاکرات میں آج درپیش مسائل، آزاد تجارت کے مقدمے اور تحفظ تجارت کے برے اثرات، 'تجارتی خسارے' کے مسئلہ، ملازمت کے تحفظ کے مسئلے، کرنسی میں ہیرا پھیری، بین الاقوامی پالیسی کی ضرورت، تجارتی مذاکرات اور مل، چین، ترقی پذیر ممالک، علاقائی تجارتی معاہدوں اور اس طرحی بہت ساری چیزوں پر روشنی ڈالتی ہے۔

پولن، جے اور رگی، جے۔ ایل۔ (2017) انٹرنیشنل ٹریڈ: دی بلیکس۔ بلنگڈن: راؤلینج۔

یہ تجارت، اس کی تاریخ اور نظریے، ٹرانس نیشنل کارپوریشنز، علاقائی تجارتی معاہدات، ترقی میں تجارت کے کردار، نوکریوں اور دیگر مسائل، اور تجارت اور تجارتی پالیسی کے ممکنہ مستقبل کا ایک جامع خاکہ پیش کرتی ہے۔

سیلک، اے۔ (2020) دی سیکرٹ آف سولائزیشن:

(<http://www.civilization.org.uk>)

آثار قدیمہ کے نقطہ نظر سے لکھی گئی یہ کتاب بہت سے ممالک اور تاریخی ادوار کا احاطہ کرتی ہے۔ یہ قدیم ترین تحفے کا تبادلہ 'پر مبنی تجارت سے لے کر پیسے کی ایجاد کے بعد بنی منڈیوں تک اس کی مکمل تاریخ فراہم کرتی ہے۔

IEA کے بارے میں

یہ انسٹی ٹیوٹ ایک تحقیقی اور تعلیمی خیراتی ادارہ ہے (نمبر 235 351 CC)، ضمانت کے ذریعے محدود ہے (مطلب کسی قانونی معاملے یا قرض کی صورت میں اس کے ڈائریکٹرز یا ارکان کی مالی ذمہ داری محدود ہے)۔ اس کا مشن معاشی اور سماجی مسائل کے حل میں مارکیٹوں کے کردار کا تجزیہ اور وضاحت کر کے آزاد معاشرے کے بنیادی اداروں کی تقسیم کو بہتر بنانا ہے۔

IEA اپنے مشن کو درج ذیل ذرائع کی مدد سے حاصل کرتا ہے:

• ایک اعلیٰ معیار کا اشاعتی پروگرام

• کانفرنسز، سیمینارز، لیکچرز اور دیگر تقریبات

• اسکول اور کالج کے طلباء تک رسائی

• میڈیا پر تعارفی پروگرام اور پیش ہونے میں سہولت کاری کر کے

آئی ای اے، جسے 1955 میں آسٹریائی سرانٹونی فشر نے قائم کیا تھا، ایک تعلیمی خیراتی ادارہ ہے، کوئی سیاسی تنظیم نہیں۔ اس کا کسی بھی سیاسی جماعت یا گروپ سے نہیں اور کسی بھی سیاسی جماعت یا امیدوار کی حمایت پر کسی الیکشن یا ریفرنڈم میں یا کسی اور وقت پر اثر انداز ہونے کی کوشش نہیں کرتا۔ اس کی مالی اعانت مطبوعات کی فروخت، کانفرنسز کی فیوس اور رضا کارانہ عطیات سے کی جاتی ہے۔

اشاعتوں کی اپنی اہم سیریز کے علاوہ، IEA (پچھلے یونیورسٹی کے ساتھ مشترکہ طور پر) 'اکنامک افیئر' بھی شائع کرتا ہے۔

IEA کو اس کے کام میں ایک ممتاز بین الاقوامی اکیڈمک ایڈوائزری کونسل اور اعزازی فیلوز کا ایک نامور پینل مدد فراہم کرتا ہے۔ دیگر ماہرین تعلیم کے ساتھ مل کر وہ ممکنہ IEA اشاعتوں کا جائزہ لیتے ہیں، ان کے تبصرے گمنام طور پر مصنفین تک پہنچائے جاتے ہیں۔ لہذا تمام IEA پیپر دیگر معروف تعلیمی جرائد کی طرح اسی آزاد ریفرننگ پرائس سے مشروط ہوتے ہیں۔

IEA کی مطبوعات کو دنیا بھر کے سکولوں اور یونیورسٹیوں کی کلاسوں میں پڑھایا، اور بطور کورس اپنایا جاتا ہے۔ یہ پوری دنیا میں فروخت ہوتی ہیں اور اکثر ان کو ترجمہ دوبارہ پرنٹ کیا جاتا ہے۔

1974 سے IEA نے 70 سے زائد ممالک میں 100 ملتے جلتے اداروں کا عالمی نیٹ ورک بنانے میں مدد کی ہے۔ وہ سب آزاد لیکن IEA کے مشن میں شریک ہیں۔

IEA کی اشاعتوں میں بیان کئے گئے خیالات مصنفین کے ہیں، انسٹی ٹیوٹ (جس کا کوئی کارپوریٹ / کاروباری نظریہ نہیں ہے) یا اس کی مینجنگ ٹرسٹیز، اکیڈمک ایڈوائزری کونسل کے ممبران یا سینئر عملہ کے نہیں۔

انسٹی ٹیوٹ کی اکیڈمک ایڈوائزری کونسل کے ممبران، اعزازی فیلووز، ٹرسٹیز اور اٹاٹ ذیل صفحہ پر درج ہیں۔ ادارہ اپنے اشاعتی پروگرام اور دیگر کاموں کے لیے فیاضانہ مالی تعاون پر مرحوم پروفیسر رونالڈ کوز کا شکر گزار ہے۔

انسٹی ٹیوٹ آف انٹرنیشنل انفراسٹرکچر

2 لارڈ نار تھ اسٹریٹ، ویسٹ منسٹر، لندن SW1P 3LB

ٹیلی فون: 020 8900 7799

فیکس: 020 7799 2137

ای میل: iea@iea.org.uk

انٹرنیٹ: iea.org.uk

ڈائریکٹر جنرل اور رائلٹ ہیبرس فیلو۔۔۔ مارک لٹل ووڈ

اکیڈمک اور ریسرچ ڈائریکٹر پروفیسر سید کمال

مینیجنگ ٹرسٹیز

چیئر مین: نیل ریکارڈ

کیون بیل
 پرو فیسر کر سچن، یورنسکو
 رابرٹ بوئیڈ
 اینڈ ایڈورڈز
 روبن ایڈورڈز
 سر مائیکل ہمنٹز
 پرو فیسر پیٹرک مینفورڈ
 برو فوڈرائیر
 پرو فیسر مارٹن رکنس
 اینڈ اسٹون
اکیڈمک ایڈوائزی کونسل
 چیئرمین: پرو فیسر مارٹن رکنس
 گراہم پیٹوک
 ڈاکٹر راجر بیٹ
 پرو فیسر الیور ٹومینیکا ^{سلینج}، جو نیئر
 پرو فیسر کر سچن، یورنسکو
 پرو فیسر ڈونلڈ جے بوڈرو
 پرو فیسر جان برٹن
 پرو فیسر فارسٹ کیپی
 پرو فیسر اسٹیون ایس بیونگ
 پرو فیسر ٹم کوگلڈن

پروفیسر کرسٹوفر کوئن
 پروفیسر این ایف آر کرافٹس
 پروفیسر ڈیوڈ میزرا
 پروفیسر کیون کی ڈاؤڈ
 پروفیسر ڈیوڈ گرین آوے
 ڈاکٹر انگریڈ اے گریگ
 ڈاکٹر سیمونل گریگ
 والٹرائی گرائنڈر
 پروفیسر اسٹیو ایچ بینک
 پروفیسر کیتھ ہارٹلے
 پروفیسر پیٹر ایم جیکسن
 ڈاکٹر جیری جارڈن
 پروفیسر ٹیرنس کیلے
 ڈاکٹر لین کیسلنگ
 پروفیسر ڈینیئل بی کلان
 ڈاکٹر مارک کوپاما
 پروفیسر چندرن کوشاٹس
 ڈاکٹر ٹم لیونگ
 ڈاکٹر اینڈریو لیلیو
 پروفیسر اسٹیفن سیون لٹل چائلڈ
 پروفیسر تھیوڈور روزویلٹ میلوک

ڈاکٹر املین مارشل
 پروفیسر اتھو نیو مارٹینو
 ڈاکٹر جان میڈوکرافٹ
 ڈاکٹر انجیا میٹرز
 ڈاکٹر لوسی مینٹفورڈ
 پروفیسر جو لین مورس
 پروفیسر ای ڈی آر میڈلٹن
 ڈاکٹر ماری نیو ہاؤس
 پال اور میروڈ
 پروفیسر ڈیوڈ پارکر
 ڈاکٹر نیما پروینی
 پروفیسر وکنوریاکرزن پرائس
 ڈاکٹر الیکس روبن
 پروفیسر پاسکل سیلن
 ڈاکٹر رزین سیلی
 پروفیسر پیڈرو اسکوارٹز
 پروفیسر جے آر شیلکلن
 جین ایس شا
 پروفیسر ڈیو اٹینٹی سیبرٹ
 شکر سنگھم
 ڈاکٹر کارلوا سٹینیگ

پروفیسر جیمز ٹولی

ڈاکٹر ریڈ و میرٹھ کلکٹ

پروفیسر نکولا ٹائنن

پروفیسر رولینڈ وابل

ڈاکٹر سینٹو ویلیانو سکی

پروفیسر لارنس ایچ وائٹ

پروفیسر والٹرائی ویلمز

پروفیسر جیفری ای ووڈ

اعزازی فیروز

پروفیسر مائیکل ہینڈاک

پروفیسر رچرڈ اے آپسٹین

پروفیسر ڈیوڈ لیڈلر

پروفیسر ڈیڈر مکلو سکی

پروفیسر چیانگ تشیما

پروفیسر ورن ایل اسمتھ

IEA کی طرف سے حال ہی میں شائع ہونے والی دیگر کتابوں میں شامل ہیں:

ٹیکمیشن، گورنمنٹ سپینڈنگ اینڈ اکنامک گروتھ

تدوین: فلپ

بوٹھ ہوبارٹ پیپر بیک 184; آئی ایس بی این 9-36734-255-0-978; £15.00

یونیورسل ہیلتھ کیئر وڈ آؤٹ دی این ایچ ایس: ٹورڈز اسے پیشینہ سنفرڈ ہیلتھ سسٹم

کر سٹیان نیمیٹز

ہوبارٹ پیپر بیک 185; آئی ایس بی این 0-36737-255-0-978; £10.00

سی پیلیج ہاؤمار کیٹس اینڈ پراپٹی رائٹس کڈ ٹرانسفرم دی فٹنگ انڈسٹری

تدوین: رچرڈ ویلنگٹن

ریڈنگن ان پولیٹیکل اکانومی 7; آئی ایس بی این 0-36740-255-0-978; £10.00

ورکنگ ٹورول: دی ڈیجیٹل اکنامکس آف یو کے ایمپلائمنٹ ریگولیشن

جے آر شیکلٹن

ہوبارٹ پیپر بیک 186; آئی ایس بی این 1-36743-255-0-978; £15.00

ایجوکیشن، وار اینڈ پیس: دی سرپرائزنگ سکیمس آف پرائیویٹ سکولز ان وار ٹارن کنٹریز

جیمز ٹولی اور ڈیوڈ لانگ فیلڈ

آئی ایس بی این 2-36746-255-0-978; £10.00

کلر جوائے: اسے کریڈٹ آف پیٹر نلزم

کر سٹوفر سنوڈن

آئی ایس بی این 3-36749-255-0-978; £12.50

فنانشل سٹیبلٹی وڈ آؤٹ سنٹرل بینکس

جارج سیگلین، کیون ڈاؤڈ اور میٹھیو پیڈارڈ

آئی ایس بی این 3-36752-255-0-978; 10.00£
 آگینٹ دی گرین: ان سائٹس فرام اسٹامک کانٹریبرین
 پال اور مروڈ

آئی ایس بی این 4-36755-255-0-978; 15.00£
 این ریٹڈ: ایک تعارف
 ایمین بٹلر

آئی ایس بی این 6-36764-255-0-978; 12.50£
 کیپیٹل ازم: ایک تعارف
 ایمین بٹلر

آئی ایس بی این 5-36758-255-0-978; 12.50£
 آپٹنگ آؤٹ: کانس ایڈ کو آپریشن ان پلور لٹنگ سوسائٹی
 ڈیوڈ ایس اوڈ برگ

آئی ایس بی این 5-36761-255-0-978; 12.50£
 گیننگ دی میٹرز آف منی: اسے کریڈیٹل ایسٹمنٹ آف یو کے مانیٹری انڈیکسٹرز
 اتھوونی جے ایوز

آئی ایس بی این 7-36767-255-0-978; 12.50£
 سوشلزم: دی فیلڈ آئیڈیالڈ نیورڈائز
 کر سٹیان نیمیٹز

آئی ایس بی این 7-36770-255-0-978; 17.50£
 ٹاپ ڈاگز اینڈ فیٹ کیٹس: اسے ڈیویٹ آن ہائی پے
 تدوین: جے آر شیکلٹن

آئی ایس بی این 8-36773-255-0-978; £15.00

سکول چوائس آراؤنڈ دی ورلڈ۔۔ ایٹدی لیسزوی کن لرن

تدوین: پولین ڈکسن اور اسٹیو ہمبل

آئی ایس بی این 0-36779-255-0-978; £15.00

سکول آف تھٹ: 101 گریٹ لبرل تھٹنگز

ایمن بٹلر

آئی ایس بی این 9-36776-255-0-978; £12.50

ریزننگ دی روف: ہاؤ ٹو سا لودی یونا ٹینڈ کنگڈمز ہاؤ سنگ کراسز

تدوین: جیکب ریس موگ اور راڈو میر ٹائلکوٹ

آئی ایس بی این 0-36782-255-0-978; £12.50

ہاؤ مینی لائٹ بلبرڈز اٹ ٹیک ٹو چیلنج دی ورلڈ؟

میٹ رڈلی اور اسٹیون ڈیوس

آئی ایس بی این 1-36785-255-0-978; £10.00

دی ہنری فورڈز آف ہیلتھ کیئر:۔۔۔ لیسزوی ویسٹ کین لرن فرام دی ایسٹ

نیما سننداجی

آئی ایس بی این 2-36788-255-0-978; £10.00

این انٹروڈکشن ٹوانٹر پریڈیو ریشپ

ایمن بٹلر

آئی ایس بی این 3-36794-255-0-978; £12.50

این انٹروڈکشن ٹو ڈیما کریسی

ایمن بٹلر

آئی ایس بی این 4-97367-255-0-978:£12.50
 بیونگ یورسے: تھریٹ ٹوفری پلچ ان دی ٹونٹی فرسٹ سیلجری
 تدوین: جے۔ آر۔ شیکلٹن

آئی ایس بی این 1-36800-255-0-978:£17.50
 دی شینرنگ اکانومی
 مائیکل سی۔ منگر

آئی ایس بی این 2-36791-255-0-978:£12.50

IEA دیگراشاعتیں

دیگراشاعتوں کے بارے میں جامع معلومات اور IEA کے وسیع تر کام کو www.iea.org.uk پر دیکھا جاسکتا ہے۔ کسی بھی اشاعت کا آرڈر دینے کے لیے براہ کرم نیچے دیکھیں۔

ذاتی صارفین

ذاتی صارفین کے آرڈرز IEA کو بھیجے جائیں:

کلینرس برج

آئی ای اے

2 لارڈنار تھ سٹریٹ

فری پوسٹ LON10168

لندن SW1P 3YZ

ٹیلی فون: 020 7799 8911، فیکس: 020 7799 2137

ای میل: @sales.uka

تجارتی صارفین بک ٹریڈ کے تمام آرڈرز IEA کے ڈسٹری بیوٹر کو بھیجے جائیں:

این بی این انٹرنیشنل (آئی ای اے آرڈرز)

آرڈرز ڈپارٹمنٹ

این بی این انٹرنیشنل

پلیسٹھ PL6 7PP

ٹیلی فون: 01752 202301، فیکس: 01752 202333

ای میل: orders@nbninternational.com

IEA سبسکریپشن

IEA اپنی اشاعتوں کے لیے سبسکریپشن سروس بھی پیش کرتا ہے۔ ایک ہی بار سالانہ ادائیگی کر کے (فی الحال برطانیہ میں £42.00) سبسکریپشنز IEA کا شائع کردہ ہر مونوگراف / تحقیقی مقالہ وصول کر سکتے ہیں۔ مزید معلومات کے لیے برائے مہربانی رابطہ کریں:

کلینٹرس برج

سبسکریپشنز

آئی ای اے

2 لارڈنار تھ سٹریٹ

فری پوسٹ LON10168

لندن SW1P 3YZ

ٹیلی فون: 020 7799 8911 فیکس: 020 7799 2137

ای میل: crusbridge@iea.org.uk

نیشنل انفلوئنسرز ایک خود مختار اور غیر جانبدار تھنک ٹینک ہے، جس کا بنیادی مقصد معاشی، سیاسی اور فکری تحریکوں کا بنیاد بننا، داخلی معاشی اور سیاسی مشکلات کا حل تلاشنا، قانون کی حکمرانی کو یقینی بنانا اور آزاد معیشت کے ساتھ ساتھ انفرادی آزادیوں اور حقوق کیلئے مثبت پالیسیوں کے مطالبات میں اضافہ کرنا ہے۔

نیشنل انفلوئنسرز سود مند پالیسیوں کی پیشکش سمیت ہم فکر اور بااثر ساتھیوں، اساتذہ، طلباء، صحافیوں اور دانشوروں کے ذریعے عام لوگوں کے سمجھانے اور قائل کرنے کی کوشش کرتا ہے جو مستقبل میں ایک آزاد، ذمہ دار، خوشحال اور ترقی یافتہ پاکستان کا سبب بنے۔ اس کتاب کے ترجمہ کرنے کا مقصد مقامی لوگوں کو بین الاقوامی تجارت کے اصولوں، اقتصادیات اور سیاسیات سے آگاہ کرنا ہے۔ امید ہے کہ یہ کتاب ان قارئین کیلئے باعثِ دلچسپی ہوگی جو عالمی معیشت کے بنیادی تصورات اور اصول جاننے کے ساتھ ساتھ اس عوامی بحث میں دلچسپی رکھتے ہیں کہ تجارت کو کس طرح تشکیل اور کنٹرول کیا جائے اور یہ امید بھی ہے کہ سکول اور کالج کے طلباء سے لے کر کاروباری شخصیات اور حکومتی پالیسی ساز تک سب اس کتاب کو کارآمد پائیں گے۔

محمد سلیمان

(صدر نیشنل انفلوئنسرز)