व्यापार की समझ

दीपांजली काकाती

फ़ोटो साभार

नई दिल्ली में अमेरिकी विदेश वाणिज्यिक सेवा के साथ इंटर्नशिप के दौरान टीना थॉमस ने व्यापार-वाणिज्य के क्षेत्र में अपना ज्ञान बढ़ाया।

किसी दिन अमेरिका-भारत मामलों में कार्य करने का इच्छुक कोई विद्यार्थी कुछ अतिरिक्त अनुभव जुटाने के लिए क्या कर सकता है? इसके लिए न्यू यॉर्क में जन्मी टीना थॉमस ने भारत में इंटर्नशिप करने का विकल्प चुना।

कनेटिकट की येल यूनिवर्सिटी में राजनीति शास्त्र और अंतरराष्ट्रीय अध्ययन की छात्रा टीना थॉमस नई दिल्ली में यू.एस.फॉरेन कमर्शियल सर्विस में अपनी समर इंटर्नशिप के पहले दो सप्ताह मार्केट रिपोर्टों पर काम करती रहीं। ये रिपोर्टें व्यापार के क्षेत्रों या उद्योगों का विश्लेषण करती हैं और अमेरिकी फर्मों को उपलब्ध करवाई जाती हैं ताकि वे जान सकें कि भारत में क्या अवसर हैं। उन्होंने स्वच्छ ऊर्जा पर एक रिपोर्ट तैयार करने में मदद की और उसके लिए आवश्यक शोध भी किया।

1980 के दशक में केरल से अमेरिका गए माता-पिता की संतान टीना थॉमस मानती हैं कि भारत में व्यवसाय करने की इच्छुक अमेरिकी कम्पनियों को अब सूचना प्रौद्योगिकी, फ़ास्ट फ़ूड, और परिधानों के अलावा कुछ हट के, कुछ अलग किस्म के रास्तों के बारे में भी सोचना चाहिए।

उपलब्ध विकल्पों के रूप में वह ऑनलाइन शिक्षा और स्वच्छ ऊर्जा के क्षेत्रों का उल्लेख करती हैं जिन पर उन्होंने अपनी इंटर्नशिप के दौरान काम किया। वह कहती हैं, ''ऑनलाइन शिक्षा गज़ब की चीज़ है। यह गरीब या ग्रामीण क्षेत्र में रह रहे लोगों को उच्च गुणवत्ता की शिक्षा उपलब्ध करवा सकती है। अमेरिकी विश्वविद्यालयों, कम्पनियों या कॉलेजों को इन क्षेत्रों में निवेश करने के बारे में विचार करना चाहिए क्योंकि इसके लिए भारत में बहुत बड़ा बाज़ार उपलब्ध है। भारतभर में ऐसे बहुत से लोग हैं जो सीखने के लिए लालायित हैं... लेकिन उनके पास विश्वविद्यालयों तक पहुंच पाने के लिए पर्याप्त संसाधन नहीं हैं।''

थॉमस मानती हैं कि कभी-कभी छोटे व्यवसाय भारत के विशाल बाज़ार में कदम रखते हिचकिचाते हैं, लेकिन अगर अमेरिकी कम्पनियां सचमुच भारत में व्यवसाय करना चाहती हैं तो उन्हें ''भारत आकर अपने विचारों और योजनाओं को बढ़ावा देना होगा।'' वह ध्यान दिलाती हैं कि इन कम्पनियों को यह भी जानना होगा कि भारत और अमेरिका में व्यापार करने के तरीकों में क्या अंतर है।

उन्होंने इंटर्नशिप करने का विकल्प इसलिए चुना कि येल में उनके द्वारा लिए विषयों के अध्ययन के लिए वाणिज्य और व्यापार की समझदारी बहुत आवश्यक है। वह बताती हैं, ''मुझे वाणिज्य, व्यापार या अर्थशास्त्र का बहुत अनुभव नहीं था। इस इंटर्नशिप से मुझे काफी सहायता मिली है।''

टीना थॉमस कानून की पढ़ाई करने के अलावा पब्लिक पॉलिसी में स्नातकोत्तर अध्ययन करना चाहती हैं। भारत में रहते उन्होंने हिन्दी की अपनी जानकारी बढ़ाई क्योंकि ''यह बहुत उपयोगी और महत्वपूर्ण है। यह आपको कई तरह के लोगों से जुड़ने में मदद करती है।'' वह कहती हैं कि इस कदम के पीछे एक विचार यह भी था कि किसी दिन अमेरिका-भारत मामलों के क्षेत्र में काम करते हुए हिन्दी की जानकारी महत्वपूर्ण सिद्ध होने वाली है।

वह हर दूसरे-तीसरे बरस अपने परिवार के लोगों से मिलने भारत आती रहती हैं। अपनी सांस्कृतिक जड़ों से जुड़े रहने के लिए उन्होंने दस बरस भरतनाट्यम सीखा है।

येल में उनका अध्ययन दक्षिण अमेरिका और भारत पर केंद्रित है, ''मैं दक्षिण अमेरिका के बारे में शोध और अध्ययन कर चुकी हूं, वहां काम भी किया है... इसलिए मैं भारत आना चाहती थी। मैं इस क्षेत्र में काम करने नहीं आती तो दक्षिण एशिया का मेरा अध्ययन तर्कसंगत या स्वीकार्य नही होता।''

कृपया इस लेख के बारे में अपने विचार editorspan@state.gov पर भेजिए।

अमेरिकी विदेश वाणिज्यिक सेवा भारत में क्या कर रही है

अमेरिकी विदेश वाणिज्यिक सेवा का भारत कार्यालय भारत को विशेष रूप से छोटे और मझोले आकार की कम्पनियों के माध्यम से अमेरिकी निर्यात बढ़ाने पर अपना ध्यान केंद्रित करता है। नई दिल्ली में अमेरिकन सेंटर और मुंबई, चेन्नई और कोलकाता स्थित कांसुलेट में स्थित अपने कार्यालयों और अहमदाबाद, बेंगलूर और हैदराबाद स्थित उपकेंद्रों से इसके व्यापार विशेषज्ञ सलाह और परामर्श, बाज़ार सम्बन्धी सूचना, सम्पर्क और व्यापार प्रोत्साहन उपाय उपलब्ध करवा कर अमेरिकी .फर्मों की सहायता करते हैं।

अमेरिकी वाणिज्य विभाग का एक अंग अमेरिकी विदेश वाणिज्यिक सेवा बड़े अमेरिकी व्यापार मेलों में भाग लेने के लिए प्रतिनिधिमंडलों को तैयार करती है और अंतरराष्ट्रीय भागीदार ढूंढ रही अमेरिकी कम्पनियों से सम्पर्क के लिए मंच उपलब्ध करवा कर भारतीय कम्पनियों की भी सहायता करती है।

अमेरिकी विदेश वाणिज्यिक सेवा भारत में अमेरिकी कम्पनियों की आरे से उनका पक्ष रखती है, अनपेक्षित समस्याएं उठने पर उनकी सहायता करती है जिससे कि वे अन्य विदेशी प्रतिद्वन्द्वियों से आगे रह पाती हैं। अमेरिकी कम्पनियों के निवेदन पर वाणिज्यिक सेवा अमेरिकी और भारतीय कम्पनियों के बीच हो रहे विवादों को हल करने में भी सहायता करती है।

http://www.buyusa.gov/india/en/

ज़्यादा जानकारी के लिए:

येल यूनिवर्सिटी
http://www.yale.edu/

भारत में वाणिज्यिक सेवा में इंटर्नशिप
http://www.buyusa.gov/india/en/internship.html