



बाह्य व्यापार

मानव समाज के विकास और विज्ञान एवं प्रौद्योगिकी में प्रगति के साथ व्यापार का दायरा भी व्यापक हुआ है। इसने अब दुनिया भर की भौगोलिक सीमाओं को पार कर लिया है। आज हम अपनी आवश्यकताओं की वस्तु को दूसरे देश से खरीद सकते हैं और बिना किसी परेशानी का सामना किए विदेशों में भी अपना सामान बेच सकते हैं। जब दो अलग-अलग देशों की व्यापारिक कम्पनियां सामान खरीदने और बेचने की प्रक्रिया में भाग लेते हैं, तो इसे बाह्य व्यापार कहा जाता है। बाह्य व्यापार भी संसाधनों के कुशल आवंटन की सुविधा प्रदान करता है। अब आप सोचें कि क्या इस प्रकार के व्यापार की प्रवृत्ति और प्रक्रिया में कोई अंतर होगा, जिसके विषय में आपने पिछले पाठ में सीखा है?

आइये अब अपने प्रश्नों के उत्तर पाने का प्रयास करते हैं।



अधिगम के प्रतिफल

इस पाठ को पढ़ने के बाद, शिक्षार्थी:

- बाह्य व्यापार की व्याख्या करता है तथा व्यवसाय में बाह्य व्यापार के महत्व को जानता है;
- व्यवसाय के संदर्भ में बाह्य व्यापार के मार्ग में आने वाली चुनौतियों को समझता है;
- आयात एवं निर्यात की प्रक्रिया में अंतर करता है;
- अर्थव्यवस्था में निर्यात को बढ़ावा देने के लिए अपनाए गए विभिन्न उपायों को पहचानता है।

19.1 बाह्य व्यापार: अर्थ

आप जानते हैं कि दुनिया के किसी भी देश के पास कुछ वस्तुओं की आवश्यकता को पूरा करने के लिए दुनिया के अन्य देशों पर निर्भर रहना पड़ता है। उदाहरण के लिए एक देश लोहे और स्टील में समृद्ध हो सकता है लेकिन एल्युमीनियम में खराब हो सकता है, इसलिए इसे एल्युमीनियम के बढ़ते उत्पादन वाले देशों से एल्युमीनियम की आवश्यकता को पूरा करना होगा। इतना ही नहीं, जिन देशों में कुछ वस्तुओं का उत्पादन अधिक होता है उन्हें कुछ अन्य देशों को बेचना और उनसे उन वस्तुओं को खरीदना जिसको उत्पादन उनके यहां कम है, लाभप्रद होता है। यह भी देखा गया है कि कुछ देश उन्नत प्रौद्योगिकी को अपनाकर कुछ उत्पादों के उत्पादन में विशेषज्ञता हासिल करते हैं, जबकि कुछ को अपने देश में इसे बनाना महंगा पड़ता है। इसलिए वे दूसरे देशों से ही उस उत्पाद को लेने को प्राथमिकता देते हैं। इस प्रकार, प्राकृतिक संसाधनों का असमान वितरण और कुछ वस्तुओं के उत्पादन में प्राप्त विशेषज्ञता विभिन्न देशों के बीच वस्तुओं और सेवाओं के आदान-प्रदान को जन्म देती है। इस प्रकार के आदान-प्रदान 'बाह्य व्यापार' के अंतर्गत आते हैं। इसे विदेशी व्यापार या अंतर्राष्ट्रीय व्यापार के नाम से भी जाना जाता है।

जब खरीदने और बेचने का यह क्रम देश की सीमा को लांघकर बाहर से होने लगता है तो उसे बाह्य व्यापार कहते हैं। इसे विदेशी या अंतर्राष्ट्रीय व्यापार की भी संज्ञा दी जाती है।

19.2 बाह्य व्यापार के प्रकार

माल और सेवाओं की बिक्री और खरीद के आधार पर बाह्य व्यापार को तीन प्रकारों में विभाजित किया जा सकता है वे हैं-

(अ) आयात व्यापार (ब) निर्यात व्यापार (स) पुनर्निर्यात व्यापार

आइये इनके विषय में विस्तार से चर्चा करें-

(अ) **आयात व्यापार** : जब किसी देश की व्यापारिक कम्पनी दूसरे देश की कम्पनी से माल खरीदती है तो उसे आयात व्यापार कहा जाता है। उदाहरण के लिए, जब भारत सरकार पेट्रोलियम, उत्पाद, इलेक्ट्रॉनिक सामान, सोना, मशीनरी आदि अन्य देशों से खरीदती है तो इसे आयात व्यापार कहा जाएगा।

(ब) **निर्यात व्यापार** : जब किसी देश की कम्पनी दूसरे देश की कंपनी को अपना उत्पाद बेचती है तो उसे निर्यात व्यापार कहा जाता है। उदाहरण के लिए, लोहे और स्टील का सामान, चाय, कॉफी, कोयला आदि की बिक्री भारतीय कंपनियों द्वारा अन्य देशों को की जाती है यह प्रक्रिया निर्यात व्यापार के अंतर्गत आती है।



टिप्पणी

व्यापार



टिप्पणी

(स) पुनर्निर्यात व्यापार : जब किसी देश की कंपनी उत्पाद को अपने यहां आयात करती है ताकि वह दूसरे अन्य देशों में भेज सके बिना किसी परिवर्तन के तो यह व्यापारिक प्रक्रिया पुनर्निर्यात व्यापार कहलाती है। उदाहरण के लिए, यदि एक भारतीय कंपनी थाइलैंड से रबर का आयात करती है और फिर उसे जापान में बिक्री करती है तो यह प्रक्रिया पुनर्निर्यात व्यापार कहलाएगी। अब आप यह अवश्य सोच रहे होंगे कि थाइलैंड और जापान के मध्य में भारत क्यों है। जापान सीधे थाइलैंड से रबर क्यों नहीं बुला लेता है? आइये देखते हैं कि ऐसा करने के पीछे का कारण क्या हो सकता है?

भारत में बाह्य व्यापार संबंधी नीतियों का निर्माण वाणिज्य एवं उद्योग मंत्रालय के अधिकार में आता है। एक कंपनी सीधे दूसरे देशों से आयात नहीं कर सकती है उसके पीछे निम्नलिखित कारण हैं-

मार्ग का सुलभ न होना : आयात करने वाले देश के पास सुलभ मार्ग नहीं होते जिससे वह दूसरे देशों से सीधे आयात या निर्यात कर सके।

प्रसंस्करण/परिष्करण की आवश्यकता : आयात किए गए उत्पाद को निर्यात से पूर्व प्रसंस्करण या परिष्करण की आवश्यकता हो सकती है और इन सुविधाओं के अभाव में आयात-निर्यात प्रभावित होता है।

व्यापारिक समझौते की कमी : दोनों देशों के बीच कोई व्यापारिक समझौता नहीं हो सकता है। आइये इसे ऐसे समझते हैं जैसे थाइलैंड, जापान और भारत एशियाई देश हैं। थाइलैंड ने जापान से विद्युतीय सामान आयात किया और भारत को निर्यात किया क्योंकि भारत का जापान के साथ कोई व्यापारिक समझौता नहीं है इस उदाहरण में थाइलैंड ने 'पुनर्निर्यात व्यापार' किया।

प्रत्यक्ष एवं परोक्ष व्यापार : प्रत्यक्ष व्यापार आयातों को बताता है और निर्यात मूर्त सामान है, जबकि किसी देश के परोक्ष व्यापार में अन्य देशों से प्राप्त सेवाएं या अन्य देशों को प्रदान की जाने वाली सेवाएं शामिल हैं। शिपिंग और बीमा सेवाएं, विदेशी पर्यटकों को सेवाएं, विदेशी पर्यटन सेवाएं, ऋण पर ब्याज आदि परोक्ष व्यापार के कुछ उदाहरण हैं।

19.3 बाह्य व्यापार का महत्व

बाह्य व्यापार किसी राष्ट्र की आर्थिक स्थिति का एक महत्वपूर्ण संकेत है। इससे आयात एवं निर्यात करने वाली दोनों देशों को लाभ होता है। जबकि निर्यात करने वाले देश अपने अधिशेष का निर्यात करके अधिक विदेशी मुद्रा कमाते हैं, उसी समय आयात करने वाले देश को बेहतर उत्पादों का उपयोग करने और अपने लोगों के जीवन स्तर को बढ़ाने का अवसर मिलता है। आइये इसके महत्व के बारे में विस्तार से चर्चा करें।

(अ) विशेषता को बढ़ावा देना : बाह्य व्यापार से विशिष्टता को बढ़ावा मिलता है। जब किसी विशेष वस्तु की मांग में विस्तार होता है तो उत्पादक को इसके उत्पादन में



टिप्पणी

- विशेषज्ञता हासिल करने के लिए प्रोत्साहित किया जाता है। उदाहरण के लिए जापान के इलेक्ट्रॉनिक उपकरणों की मांग पूरी दुनिया में है। इसका परिणाम यह हुआ कि इस क्षेत्र में जापान की प्रभावशीलता और क्षमता काफी हद तक विकसित हुई है। वैसे ही हमारा देश चाय के मामले में विशिष्टता प्राप्त है।
- (ब) **रहन-सहन के स्तर में सुधार** : बाह्य व्यापार के माध्यम से एक देश को वे उत्पाद प्राप्त हो जाते हैं जिसका वे उत्पादन नहीं कर सकते। वहीं दूसरी ओर निर्यात के द्वारा विदेशी पूंजी से आर्थिक व्यवस्था सुदृढ़ होती है। वस्तुओं के आयात-निर्यात से किसी भी देश में रहन-सहन का स्तर ऊंचा उठता है।
- (स) **प्रतिस्पर्धा को बढ़ावा** : बाह्य व्यापार से प्रतिस्पर्धा को बढ़ावा मिलता है जिससे घरेलू कंपनियों का तकनीकी विकास होता है, उत्पादन प्रक्रिया और उसकी गुणवत्ता में सुधार होता है। जिससे आखिर में फायदा ही होता है क्योंकि उपभोक्ता उच्च गुणवत्ता वाले उत्पाद की ज्यादा कीमत देता है। इससे उत्पाद प्रतिस्पर्धा हो जाता है जिससे उत्पाद की विभिन्नता बढ़ती है।
- (द) **रोजगार के अवसर में वृद्धि** : बाह्य व्यापार से कृषि, व्यावसायिक एवं औद्योगिक गतिविधियों को बढ़ावा मिलती है जिसके परिणामस्वरूप उस देश के लोगों के लिए रोजगार के अनेकों अवसर उपलब्ध हो जाते हैं।
- (य) **भारत में बाह्य व्यापार का ऐतिहासिक विवरण** : भारत में बाह्य व्यापार सिंधु घाटी सभ्यता (3300-1300 ईसा पूर्व) की अवधारणा के रूप में पुराना है। जिसमें व्यापारियों ने समकालिन सभ्यताओं जैसे- बेबीलोन, मेसोपोटामिया और फारस के साथ व्यापार किया जाता था। वे इस प्रकार के सोने, चांदी तांबा एवं फिरोजा का व्यापार करते थे। ये ऐसे सबूत हैं जो बताते हैं कि हड़प्पा युग के व्यापारियों ने मध्य एशिया से लेकर आधुनिक पश्चिम एशिया जैसे इराक, ईरान, कुवैत और सीरिया में फैले समुद्री व्यापार नेटवर्क में भाग लिया था। आधुनिक इराक (प्राचीन मेसोपोटामिया सभ्यता) में वैज्ञानिक स्थलों में हड़प्पा में मुहरों और आभूषण पाए गए थे। शुरूआती हड़प्पा काल (3200-2600 ईसा पूर्व) की अवधि में सांस्कृतिक समानताएं भी दिखाई देती हैं जब हड़प्पा और मध्य एशियाई सभ्यता के बीच मिट्टी के बर्तनों, मुहरों, मूर्तियों और गहनों के डिजाइन की बात आती है। कुछ हड़प्पा स्थल जैसे लोथल, सुरकोतड़ा और बालकोट जहां महत्वपूर्ण व्यापारिक तटीय शहर हैं जो बाह्य व्यापार की सुविधा प्रदान कर रहे थे। हड़प्पा सभ्यता के लोथल स्थान में फारस की खाड़ी से एक गोलाकार बटन सील मिला था जो दर्शाता है कि इन दो कॉस्टल शहरों के बीच व्यापार लिंक मौजूद थे।
- (र) **मूल्य की बराबरी** : बाह्य व्यापार से दुनिया भर की वस्तुओं और उसकी कीमत में समानता आती है। कभी-कभी कम आपूर्ति के कारण यदि वस्तुओं की कीमतें बढ़ती



टिप्पणी

हैं, तो अधिक माल आयात करके उसकी जांच की जा सकती है। इसी तरह जब अत्यधिक वस्तुओं की उपलब्धता के कारण उत्पादों की कीमतें घटती हैं तो देश उस अतिरिक्त उत्पाद को दुनिया के अन्य देशों में निर्यात कर सकता है।

- (ल) **अंतर्राष्ट्रीय सम्बन्ध** : बाह्य व्यापार दो अलग-अलग देशों के लोगों को करीब लाने और एक-दूसरे की आवश्यकताओं को समझने में सहायक होता है। अंतर्राष्ट्रीय व्यापार से सांस्कृतिक और व्यापार सम्बन्धी आदान-प्रदान होता है, ये सभी गतिविधियां राष्ट्रों के बीच सौहार्दपूर्ण सम्बन्ध को बढ़ावा देती है।
- (व) **आर्थिक विकास** : हर देश की आर्थिक वृद्धि बहुत हद तक बाह्य व्यापार की मात्रा पर निर्भर करती है। यदि कोई देश किसी भी उत्पाद में माहिर है तो उसे दुनिया भर की मांग को पूरा करने के लिए अधिक उत्पादन करने की आवश्यकता होती है। इसलिए अधिक माल और सेवाओं का उत्पादन और उसका निर्यात करके यह देश के आर्थिक विकास को गति दे सकता है।
- (प) **प्राकृतिक संसाधनों का कुशल प्रयोग** : बाह्य व्यापार एक ऐसा साधन है जिसके माध्यम से विभिन्न देशों के प्राकृतिक संसाधनों का कुशलतापूर्वक और समुचित उपयोग किया जा सकता है। उदाहरण के लिए, कोई देश खनिज पदार्थों से समृद्ध तो है लेकिन तकनीकी विकास की कमी के कारण वह उन खनिजों को पृथ्वी से निकालने में सक्षम नहीं है। इसलिए वह आधुनिक उपकरणों और मशीनों को उन्नत देशों से आयात कर उन प्राकृतिक संसाधनों का उचित प्रयोग कर सकता है।



पाठगत प्रश्न 19.1

1. पुनर्निर्यात व्यापार के कोई दो कारण को लिखें।
2. बाह्य व्यापार देश के लोगों के रहन-सहन में कैसे वृद्धि कर सकता है?
3. निम्न वाक्यों को देखकर यह बतायें कि भारत किन देशों से कौन-सा व्यापार कर रहा है-
 - (अ) भारत, विदेशी कंपनी से पेट्रोलियम के उत्पाद को आयात करता है।
 - (ब) यूएसए इंजीनियरिंग के उत्पाद को भारत को बेचता है।
 - (स) भारत, रूस से उत्पाद खरीदकर श्रीलंका को बेचता है।
 - (द) यू.के., भारत से आभूषणों/सोने के आभूषण/मोती आदि खरीदता है।
 - (य) जर्मनी, भारत से टेलीकॉम सेवा को खरीदता है।

19.4 बाह्य व्यापार के मार्ग में आने वाली समस्या

आन्तरिक व्यापार में सामान्यतः क्रेता एवं विक्रेता एक-दूसरे से मिलकर अपनी सुविधानुसार भुगतान का लेन-देन करते हैं। लेकिन वहीं बाह्य व्यापार में परिस्थितियाँ एकदम विपरीत होती हैं। इसमें उत्पाद को खरीदने और बेचने की प्रक्रिया में लम्बा समय लगता है। इसलिए एक व्यवसायी को बाह्य व्यापार करने सामान्यतः कई समस्याओं का सामना करना पड़ता है बाह्य व्यापार के अंतर्गत एक क्रेता एवं विक्रेता को जिन समस्याओं का सामना करना पड़ता है वे निम्न हैं-



टिप्पणी

- (अ) **भौगोलिक दूरी** : बाह्य व्यापार में पड़ोसी देशों को छोड़कर लंबी दूरी पर उत्पाद पहुंचाने के लिए परिवहन शामिल होते हैं। विभिन्न देशों के बीच की दूरी आयातकों और निर्यातकों के बीच त्वरित और नजदीकी व्यापार के मध्य उनके संचार संबंध को मुश्किल बना देती है।
- (ब) **प्राकृतिक रूप से जोखिम युक्त** : बाह्य व्यापार के अंतर्गत उत्पादों को लंबी दूरी तक पहुंचाने में ज्यादा जोखिम होता है। कभी-कभी खराब मौसम, विपरीत परिस्थितियाँ समुद्री डाकूओं के कारण माल का आवागमन प्रभावित होता है। इनमें से कुछ जोखिमों को बीमा के माध्यम से कम किया जा सकता है लेकिन इससे उत्पाद की कीमत बढ़ जाती है।
- (स) **परिवहन एवं संचार की समस्या** : बाह्य व्यापार में लंबी दूरी में आने वाली कठिनाइयों से बचाव के लिए त्वरित एवं पर्याप्त परिवहन के संचार की समस्या आती है। परंतु आज के तकनीकी विकास ने इस समस्या का समाधान हो गया है। यह काफी महंगा है और इसका उपयोग सभी प्रकार की जानकारी हासिल करने के लिए नहीं किया जा सकता है। उत्पाद की लोडिंग और अनलोडिंग में अक्सर लंबा समय लगता है, जिसमें बड़े खर्च भी शामिल होते हैं जिससे माल की लागत भी बढ़ जाती है।
- (द) **कानूनी और कस्टम सम्बंधी प्रतिबंध** : बाह्य व्यापार सीमा शुल्क, कोटा और विनियम नियमों जैसे विभिन्न प्रतिबंध हैं जो बाह्य व्यापार के दायरे को प्रतिबंधित करते हैं।
- (य) **विदेशी बाजार का अध्ययन** : बाजार में विभिन्न उत्पाद अपनी-अपनी विशेषताओं के साथ उपलब्ध होते हैं जो क्रेता की मांग को पूरी करने और उनको वरीयता देने के लिए प्रतिस्पर्धा रवैया अपनाते हैं। इसलिए बाह्य व्यापार करने से पहले उस देश की स्थितियों का अध्ययन आवश्यक है। परंतु इसका आंकलन एक आयात या निर्यातकर्ता की दृष्टि से आसान नहीं है।

व्यापार



टिप्पणी

(र) नियम एवं निर्देशों में बदलाव : प्रत्येक देश ने बाह्य व्यापार करने के संदर्भ में अपने आर्थिक और राजनीतिक हितों को सुरक्षा के लिए अपने स्वयं के नियम निर्देश तैयार किए हैं। ये नियम समय-समय पर बदलते रहते हैं। इसलिए व्यापारियों को विभिन्न देशों द्वारा पालन किए जाने वाले नियमों और प्रक्रियाओं से परिचित होना मुश्किल हो जाता है।

(ल) विनिमय दर में उतार-चढ़ाव : बाह्य व्यापार से जुड़े सबसे बड़े जोखिमों में से एक यह है कि उत्पाद की कीमतें ऊपर-नीचे होती रहती हैं जो किसी भी देश की मुद्रा के मूल्य में ह्रास या उस देश की मुद्रा मूल्य में ह्रास के कारण बदलती रहती हैं। ऐसी परिवर्तनशील मुद्रा के कारण इसे खते में लेना व्यापारिक कंपनियों के लिए कठिन समस्या खड़ी कर देता है। विदेशी विनिमय दर को खरीदने का अर्थ है कि वह दर जिस पर किसी देश की मुद्रा की एक इकाई का किसी विदेशी मुद्रा की एक इकाई के साथ आदान-प्रदान किया जाता है। उदाहरण के लिए, भारतीय मुद्रा यू.एस. के डॉलर 75.64 के बराबर 26,2020 को रही। यह रेट एक जैसे नहीं रहता है बल्कि वह विदेशी पूंजी की खरीद शक्ति के अनुसार गतिशील होता रहता है। आपसे अनुरोध है कि वर्तमान में अमेरिकी डॉलर की कीमत पता करें एक अमेरिकी डॉलर = रुपये भारत में विदेशी विनिमय दर प्रबंधन आरबीआई के अधिकार में आती है।

19.5 बाह्य व्यापार के सूत्रधार

पिछले खण्ड में हमने कुछ समस्याओं और कठिनाइयों के विषय में चर्चा की जो कहीं न कहीं आयातकों के साथ-साथ निर्यातकों को भी झेलनी पड़ती है। इन सबको जानने के बाद आपको लगता है कि व्यापारी अकेले ही इस कारोबार को सफलतापूर्वक अंजाम दे पाएंगे। जवाब साफतौर पर ना ही होगा। व्यापारियों को खरीदने और बेचने की प्रक्रिया में दूसरों के समर्थन की आवश्यकता होती है। वे व्यक्ति या संस्थाएं जो विभिन्न प्रकार की सहायता प्रदान करती हैं, बाह्य व्यापार में सहायक होती हैं। आइये ऐसे कुछ सूत्रधारों के विषय में विस्तार से जानें-

1. **इंडेंट हाउसेज/इंडेंट कंपनी** : (मांगपत्र) ये मांगपत्र आयातक एवं निर्यातक को अन्य महत्वपूर्ण निर्देशों के साथ माल के आदेश भेजने और प्राप्त करने में मदद करते हैं
2. **निर्यात संगठन** : इन निर्यात प्रोत्साहन गतिविधियों में शामिल संगठन हैं- राज्य ट्रेडिंग कॉर्पोरेशन (एसटीसी) खनिज और धातु व्यापार निगम (एमएमटीसी) हस्तकला और हथकरघा निर्यात निगम (एचएचईसी) और केन्द्रीय कुटीर उद्योग निगम लिमिटेड आदि।
3. **अग्रेषण एजेंट** : निर्यातकों की ओर से जहाज पर माल को चढ़ाने सम्बन्धी सभी औपचारिकताओं को पूरा करते हैं।



टिप्पणी

4. **क्लियरिंग एजेंट** : क्लियरिंग एजेंट आयातकों की ओर से कार्य करते हैं जैसे गंतव्य तक माल पहुंचने पर उसे बंदरगाह से खाली कर पहुंचाने सम्बन्धी सभी औपचारिकताएं इनके द्वारा पूरी की जाती हैं। ये सम्बन्धित अधिकारी से माल ले लेते हैं और उसे रेल मार्ग या सड़क मार्ग से आयातक के स्थान तक पहुंचा देते हैं।
5. **शिपिंग कंपनी** : यह माल दुलाई के प्रभार के भुगतान पर सामान ले लेते हैं और आयातक को सामान वितरित करते हैं।
6. **बीमा कंपनी**: यह निर्यातक के गोदाम (वेयर हाउस) से आयातक के गोदाम तक बीमाकृत जोखिमों के विरुद्ध माल की हानि या क्षति की जिम्मेदारी वहन करते हैं।
7. **व्यापार आयुक्त**: ये अधिकारी सरकार द्वारा विदेशों में देश के व्यापार हितों का प्रतिनिधित्व करने के लिए अपने दूतावासों में नियुक्त किए जाते हैं। वे व्यापार संबंधों से सम्बन्धित जानकारी एकत्र करते हैं और व्यापारियों के बीच उसी को प्रसारित करते हैं वे व्यापारियों को आयात और निर्यात से संबंधी मामलों पर सलाह भी देते हैं।
8. **व्यापार प्रतिनिधि**: ये अधिकारी अपने देश की सरकार की ओर से निर्यातकों को मार्गदर्शन प्रदान करते हैं।



पाठगत प्रश्न 19.2

1. क्लियरिंग एजेंट आयातकों की कैसे मदद करते हैं?
2. बाह्य व्यापार में क्रेता और विक्रेता द्वारा सामना की जानेवाली किन्हीं चार समस्याओं को बताएं?
3. निम्नलिखित कॉलम में सुविधाओं का मिलान करें।

कॉलम-1

- (अ) निर्यात संगठन
- (ब) इंडेंट हाउसेज (मांग पत्र)
- (स) क्लियरिंग एजेंट
- (द) शिपिंग कंपनी
- (य) बीमा कंपनी

कॉलम-2

- (i) माल भाड़े के भुगतान पर माल का वहन करता है।
- (ii) निर्यात में शामिल नुकसान/क्षति को वहन करने के लिए तैयार एजेंट
- (iii) प्रचार गतिविधियां
- (iv) निर्देशों के साथ माल प्राप्त करने के लिए आदेश प्राप्त करने में मदद करना
- (v) समाशोधन के लिए सभी औपचारिकताओं को पूरा करना

व्यापार



टिप्पणी

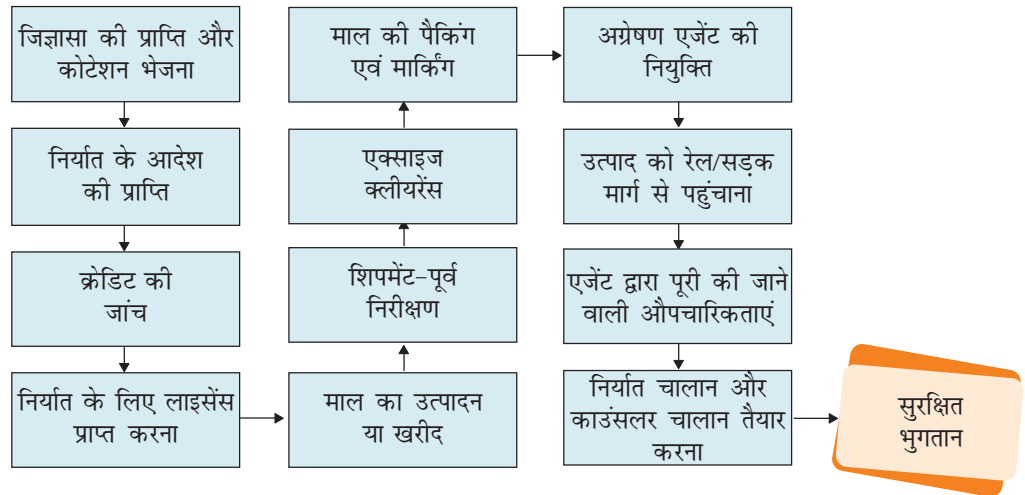
निर्यातक एवं आयातक के लिए आवश्यक आशयकताएं-

यदि आप कोई भी आयात या निर्यात आरम्भ करना चाहते हैं तो उससे पहले आपके पास निम्न कानूनी दस्तावेज होने चाहिए-

- आयात-निर्यात कोड (आईसी) नम्बर:** यह आईसी नंबर विदेशी व्यापार के महानिदेशक द्वारा जारी किया जाता है। प्रत्येक आयात-निर्यात व्यापार करने वाली जुड़ी कंपनियों को यह नंबर प्राप्त करना आवश्यक होता है जिसके बिना बाह्य व्यापार से संबंधित कोई भी दस्तावेज आगे नहीं बढ़ता है।
- पंजीकरण-सह-सदस्यता प्रमाणपत्र (आईसीएमसी):** सरकार अपनी ईएक्सआईएम नीति के तहत निर्यातकों और आयातकों को कुछ सुविधाएं और लाभ प्रदान करती है। ऐसी सुविधाओं का लाभ उठाने के लिए हर फर्म को उचित निर्यात संवर्धन परिषद से पंजीकरण सह सदस्यता प्रमाणपत्र प्राप्त करना चाहिए। निर्यात संवर्धन परिषद विभिन्न श्रेणियों के उत्पादों के निर्यात को बढ़ावा देने और विकसित करने के लिए सरकार द्वारा स्थापित संगठन है।

19.6 निर्यात व्यापार की प्रक्रिया

किसी विदेशी देश में सामान निर्यात करने के लिए अपनायी जाने वाली सामान्य प्रक्रिया इस प्रकार है-



चित्र 19.1 निर्यात व्यापार की प्रक्रिया

- जिज्ञासा की प्राप्ति और कोटेशन भेजना :** माल के आयातक ने पहले विभिन्न निर्यातकों को एक जांच भेजी और उनसे अनुरोध किया कि वे उत्पाद की कीमत, गुणवत्ता तथा भुगतान की शर्तों आदि की जानकारी भेजें। जांचकर्ता के जवाब में, फिर



टिप्पणी

- निर्यातक को एक कोटेशन भेजा जाता है जिसमें उत्पाद की कीमत, गुणवत्ता, माल पहुंचाने का साधन या अन्य कोई शर्तें हो तो उसका विवरण भेजता है।
2. **निर्यात के आदेश की प्राप्ति** : यदि भावी आयातक को नियम और शर्तें स्वीकार्य होती हैं, तो वह माल के निर्यात के लिए एक आदेश पत्र जारी करता है जिसे इंडेंट के रूप में जाना जाता है। एक इंडेंट में उत्पाद के मूल्यों का विवरण होता है जिसे वितरण की शर्तों पर भुगतान किया जाना होता है। इंडेंट प्राप्त होने पर यदि निर्यातक को संतोषजनक लगता है तो वह माल का निर्यात की अपनी स्वीकृति को आगे बढ़ाता है।
 3. **क्रेडिट की जांच** : निर्यातक को यह सुनिश्चित करना होता है कि भुगतान में गड़बड़ी का कोई जोखिम नहीं है। उसे भुगतान से सम्बन्धित आयातक की साख की जांच कर लेनी चाहिए। इस प्रयोजन के लिए वह आयातक से क्रेडिट, बैंक गारंटी या अन्य सम्बन्धित कागजात बुलवा सकता है।
 4. **निर्यात के लिए लाइसेंस प्राप्त करना** : मुफ्त के माल और प्रतिबंधित उत्पाद के लिए प्रत्येक देश की अपनी आयात और निर्यात की नीति होती है। भारत में एक निर्यातक को विभिन्न औपचारिकताओं को पूरा करते हुए सम्बन्धित प्राधिकारी के पास निर्यात के लाइसेंस के लिए आवेदन करना होता है। यदि प्राधिकरण संतुष्ट होता है तो निर्यात का लाइसेंस जारी कर दिया जाता है। निर्यात लाइसेंस प्राप्त करने के लिए निर्यात के पास (1.) निर्यात आयात कोड (आईसी) नंबर (2.) उचित निर्यात संवर्धन परिषद से पंजीकरण, सह-सदस्यता प्रमाण पत्र (आरसीएमसी) और निर्यात क्रेडिट और गारंटी निगम (इसीजीसी) के साथ (3.) पंजीकरण होना अनिवार्य है।
 5. **माल का उत्पादन या खरीद** : एक निर्यातक को या तो बाजार से माल खरीदना होता है या उसका उत्पादन करना होता है। इंडेंट में दी गई शर्तों के अनुसार ही माल की कीमत, गुणवत्ता, मूल्य आदि होने चाहिए।
 6. **शिपमेंट-पूर्व निरीक्षण** : हमारे देश से बेहतर गुणवत्ता वाले उत्पाद का ही निर्यात होना चाहिए, यह सुनिश्चित करने के लिए भारत सरकार ने कुछ अधिकृत एजेंसियों द्वारा सामानों का पूर्व निरीक्षण अनिवार्य कर दिया है।
 7. **एक्साइज क्लीयरेंस** : भारत में निर्माता उत्पाद केन्द्रीय उत्पाद शुल्क अधिनियम के तहत उत्पाद शुल्क के अधीन है। इसलिए उत्पाद के निर्यात के लिए एक्साइज क्लीयरेंस प्रमाणपत्र होना चाहिए। यहां पर ध्यान दिया जा सकता है कि यदि निर्यात के उद्देश्य से ही उत्पाद विशेष का निर्माण किया जाता है तो भारत सरकार ने कई मामलों में उत्पाद शुल्क में छूट दी है।

व्यापार



टिप्पणी

8. **माल की पैकिंग एवं मार्किंग :** इंडेंट में दिए गए निर्देशों के अनुसार ही उत्पाद की पैकिंग सख्ती से होनी चाहिए। यदि पैकिंग के कारण कोई उत्पाद खराब होता है तो उसकी जिम्मेदारी निर्यातक की होगी। यदि आवश्यक हो तो पैकिंग से पूर्व उसकी ग्रेडिंग होनी चाहिए। निर्देशानुसार उत्पाद की मार्किंग होनी चाहिए यदि कुछ ऐसा है तो जिससे आसानी से पहचाना जा सके।
9. **अग्रेषण एजेंट की नियुक्ति :** पैक किए गए उत्पाद को निर्यातक द्वारा या अग्रेषण एजेंट के माध्यम से सीधे बंदरगाह भेजा जा सकता है। यदि माल किसी अन्य स्थान पर संग्रहित किया जाता है तो निर्यातक एक और एजेंट की नियुक्ति करता है जो माल को शिप तक पहुंचाने में निर्यातक की ओर से सभी औपचारिकताओं को पूर्ण करेगा। वह एजेंट इस कार्य के लिए कमीशन भी चार्ज कर सकता है।
10. **उत्पाद को रेल/सड़क मार्ग से पहुंचाना :** एक निर्यातक को बंदरगाह के शहर तक अपने उत्पाद को रेल या सड़क मार्ग से पहुंचाना होता है। वह एजेंट को आर/पार (रेलवे की रसीद) निर्देशों के साथ भेजेगा। एजेंट द्वारा उत्पाद को वितरण के लिए निर्यातक की ओर से सभी औपचारिकताओं को पूर्ण करना होगा।
11. **एजेंट द्वारा पूरी की जाने वाली औपचारिकताएं :**
 - (अ) **कस्टम परमिट प्राप्त करना :** एजेंट को कस्टम परमिट प्राप्त करने के लिए माल भेजने से सम्बन्धित पूरी जानकारी देते हुए कस्टम कार्यालय में आवेदन करना होता है यदि माल शुल्क मुफ्त है, तो कस्टम परमिट तुरंत दिया जाता है, अन्यथा अन्य औपचारिकाओं को पूरा करना आवश्यक होता है।
 - (ब) **शिपिंग आदेश को पूरा करना :** माल की लोडिंग के लिए एजेंट को जहाज में पर्याप्त जगह सुरक्षित करनी होती है। इस उद्देश्य के लिए उसे शिपिंग आदेश जारी करने के लिए शिपिंग, कंपनी के साथ एक समझौते पर हस्ताक्षर करना होगा जो उसे जहाज में सामान डालने में सक्षम करेगा।
 - (स) **शिपिंग बिल को पूरा कर निर्यात शुल्क का भुगतान करना :** एजेंट को शिपिंग बिल की तीन प्रतियों को भरना होगा और उन्हें कस्टम हाउस में जमा करना होगा। बिल के आधार पर शुल्क की गणना कस्टम प्राधिकरण द्वारा की जाती है। एजेंट को शुल्क का भुगतान करना होगा और कस्टम प्राधिकारी से शिपिंग बिल की मूल और तीसरी प्रति प्राप्त करनी होगी।
 - (द) **डॉक का भुगतान :** एजेंट को माल को डॉक से ले जाने की व्यवस्था करनी होती है। इस उद्देश्य के लिए दो प्रतियों को ठीक से पूर्ण कर 'डॉक चालान' को डॉक अधिकारियों को शिपिंग बिल और शिपिंग आर्डर में से प्रत्येक की एक प्रति के साथ जमा किया जाता है। डॉक चालान प्राप्त होने के बाद डॉक के



- अधिकारियों को डाक चालान की एक प्रति प्राप्त होती है और एजेंट को दूसरी प्रति पर हस्ताक्षर करके लौटा देते हैं।
- (य) **माल को लोड होने से पहले सीमा शुल्क सत्यापन** : जैसे ही जहाज बंदरगाह को छूता है, बंदरगाह के अधिकारी उस पर माल लोड करना शुरू कर देते हैं। इसमें पहले की सामान वास्तव में लोड किया जाता है, कस्टम अधिकारी उन्हें यह जानने के लिए सत्यापित करता कि क्या ऐसा कुछ है जिस पर शुल्क का भुगतान किया जाना है या जो शिपिंग बिल में उल्लिखित नहीं है। उसके सहायक (मेट) के कप्तान को माल तभी प्राप्त होगा जब शिपिंग आर्डर उसके समक्ष प्रस्तुत किया गया हो।
- (र) **सहायक की रसीद** : कैप्टन या सहायक को एक रसीद दी जाती है जब वो जहाज में सामान चढ़ा देते हैं उसे 'सहायक की रसीद' के नाम से जाना जाता है। यह रसीद यह बताती है कि उत्पाद जिस स्थिति में मांगा गया है उसी मात्रा, उतने ही पैकेट और पैकिंग आदि की स्थिति में है।
- (ल) **बिल का भुगतान** : एजेंट को शिपिंग कंपनी के कार्यालय में मेट की रसीद पेश करनी होती है और बदले में उसे एक दस्तावेज मिलेगा या उसे बिल के भुगतान के रूप में जाना जाता है। उसे बिल के तीन खाली प्रारूपों को भरना होता है जिसमें जहाज का नाम तिथि और लोडिंग का स्थान और उस व्यक्ति के नाम और पते के विषय में विवरण दिया जाता है जहां पर डिलीवरी की जानी है। यदि अग्रिम में ही भाड़ा का भुगतान कर दिया जाता है तो लादने के बिल में ही भाड़े को भी चिन्हित कर दिया जाता है। अन्यथा इसे 'फ्रेट फारवर्ड' के रूप में चिन्हित किया जाता है, जिसका अर्थ है कि गंतव्य के बंदरगाह पर माल ढुलाई का भुगतान किया जाएगा।
- (प) **कार्गो का बीमा** : समुद्र में सामानों की सुरक्षा के लिए बीमा कराना आवश्यक है। निर्देशों के अनुसार बीमा सख्ती से किया जाना चाहिए यदि कोई आयातक के रूप में इंडेंट में दिया गया हो। यदि उसमें कोई निर्देश नहीं है तो निर्यातक को स्वयं ही उत्पाद का बीमा करना चाहिए और बीमा की पॉलिसी को अन्य दस्तावेजों के साथ आयातक तक पहुंचा देना चाहिए।
- (फ) **निर्यातक को सलाह** : एजेंट तब निर्यातक को माल और अन्य संबंधित मामलों के शिपमेंट के बारे में सूचित करता है। वह भुगतान का बिल, बीमा पॉलिसी, जहाज का भुगतान आदि के दस्तावेज भेजता है।
12. **निर्यात चालान और काउंसलर चालान तैयार करना** : अग्रोषण एजेंट से सलाह प्राप्त करने के बाद, निर्यातक विदेशी चालान तैयार करता है। इस चालान में भेजे जाने



टिप्पणी

वाले उत्पाद की मात्रा और बाकी के भुगतान का विवरण रहता है। कई देशों के कस्टम नियमों में आयात करने वाले देश में गंतव्य के बंदरगाह पर माल की आसान निकासी के उद्देश्य से काउंसलर चालान की आवश्यकता होती है। यदि यह आयातक द्वारा आवश्यक है तो निर्यातक को इस तरह के दस्तावेज के लिए भी व्यवस्था करनी होगी।

13. **सुरक्षित भुगतान** : दो वैकल्पिक विधियों के विषय में चर्चा की जा रही है जिसके द्वारा भुगतान प्राप्त किया जा सकता है-

(अ) **साख पत्र** : निर्यातक ऋण पत्र के बल पर तत्काल भुगतान प्राप्त कर सकता है जो निर्यातक बैंक द्वारा आयातक के पक्ष में जारी किया जाता है। निर्यातक को स्थानीय बैंक से भुगतान प्राप्त करने के लिए बिल (अपने देश में) प्राप्त करना होता है, जो आयातक की ओर से ऋण पत्र जारी करता है।

(ब) **दृष्टि बंधक पत्र** : यदि निर्यातक तुरंत भुगतान प्राप्त करना चाहता है, तो वह अपने बैंक से छूट प्राप्त बिल (आयातक द्वारा स्वीकृत) प्राप्त कर सकता है। लेकिन इस उद्देश्य के लिए वह अपने बैंक में दृष्टि बंधक पत्र देता है। दृष्टि बंधक पत्र में बैंक को सम्बोधित किया जाता है जो एक्सचेंज के बिल से जुड़ा होता है जिसे आयातक द्वारा स्वीकार किया जाता है। निर्यातक को अपने पत्र के माध्यम से बिल में गड़बड़ी के मामले में माल बेचने के बैंक को अधिकृत करता है ताकि बैंक निर्यात द्वारा इसके लिए उचित राशि का भुगतान कर सके।

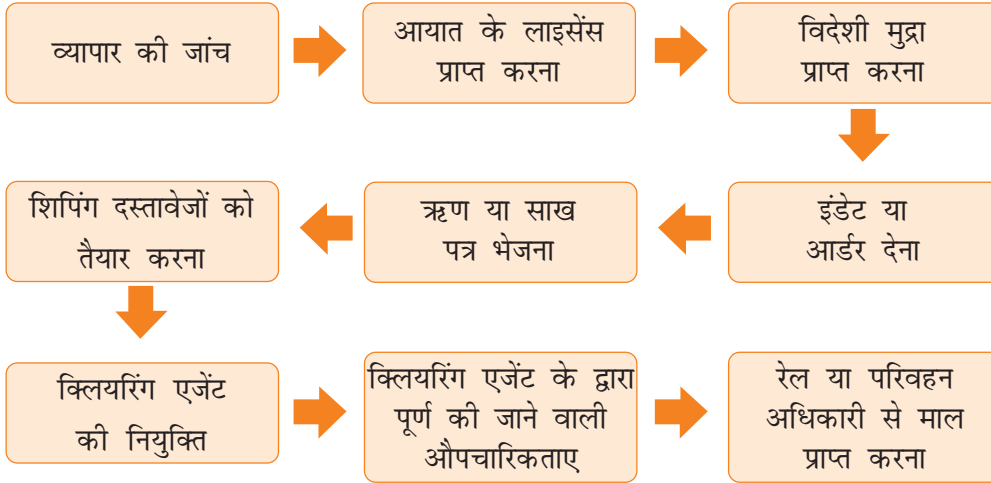


पाठगत प्रश्न 19.3

- 'साख पत्र' को परिभाषित करें।
- निम्न प्रत्येक मामले में कौन-कौन से दस्तावेज सम्बन्धित हैं:
 - जहाज पर माल चढ़ाने के लिए शिपिंग कंपनी के साथ समझौते पर हस्ताक्षर किए?
 - जहाज पर सामान लोड करने के बाद जहाज के कप्तान द्वारा जारी किया जाने वाला दस्तावेज
 - आयातक बैंक द्वारा जारी किए गए एक दस्तावेज के आधार पर भुगतान का आश्वासन दिया जाना
 - वह दस्तावेज जो बैंक को बिल के मामले में उत्पाद बेचने के लिए अधिकृत किया जाता है।
 - शिपिंग कार्यालय में मेट की रसीद प्राप्ति के बदले में दिया गया दस्तावेज।

19.7 आयात व्यापार की प्रक्रिया

आयात से सम्बन्धित बिन्दुओं की नीचे चर्चा की जा रही है-



टिप्पणी



चित्र 19.2 आयात व्यापार की प्रक्रिया

- व्यापार की जांच :** यह निर्यातकों के द्वारा आयातकों को अपने उत्पाद की गुणवत्ता, मात्रा, मूल्य और निर्यात के विभिन्न नियमों और शर्तों आदि के बारे में प्रासंगिक जानकारी देने के लिए दी गई विस्तृत जानकारी होती है। आयातकर्ता की व्यापार सम्बन्धी जांच के मामले में निर्यातक के द्वारा कोटेशन तैयार किया जाता है जो आयातकर्ता द्वारा भेजा जाता है।
- आयात के लाइसेंस प्राप्त करना :** एक आयातक बिना लाइसेंस प्राधिकरण से लाइसेंस प्राप्त किए बिना किसी भी उत्पाद का आयात नहीं कर सकता। भारत में इसके लिए आवश्यक है कि वह विदेशी व्यापार के महानिदेशक से आईईसी नंबर प्राप्त करे। (डीजीएफटी)
- विदेशी मुद्रा प्राप्त करना :** जैसे कि ज्ञात है कि विदेशी मुद्रा लेन-देन भारतीय रिजर्व बैंक द्वारा नियंत्रित किया जाता है, आयातक को आरबीआई के विनिमय नियंत्रण विभाग को आवश्यक दस्तावेजों के साथ एक आवेदन जमा करना होता है। आवेदन की जांच के बाद भारतीय रिजर्व बैंक विदेशी मुद्रा जारी कर सकता है।
- इंडेंट या आर्डर देना :** यह एक दस्तावेज है जिसमें किसी विशेष उत्पाद के खरीदने के लिए आर्डर निर्यातकर्ता को आयातक की ओर से दिए जाते हैं। यह आदेश सीधे खरीददार द्वारा आयातक को भेज दिए जाते हैं या निर्यात एजेंटों के माध्यम से पहुंचाए जाते हैं।

व्यापार



टिप्पणी

5. **ऋण या साख पत्र भेजना** : सामान्यतः बाह्य व्यापार में पार्टियां एक-दूसरे को बहुत अच्छी तरह से नहीं जानती हैं। इसलिए निर्यातक, आयातक की ऋण योग्यता के बारे में सुनिश्चित होना चाहता है। आमतौर पर निर्यातक, आयातकर्ता को ऋण पत्र भेजने को भी कहते हैं जिससे वे निश्चित हो सकें। फिर इसके उत्तर में एक आयातक अपने बैंकर के नियम और शर्तों के अनुसार जारी किए गए ऋण का एक पत्र प्राप्त कर इसे निर्यातक को भेज सकता है। इससे निर्यातक को बिल के भुगतान की विस्तृत जानकारी ऋण पत्र से मिल जाती है।
6. **शिपिंग दस्तावेजों को तैयार करना** : निर्यातक द्वारा सुझाव पत्र प्राप्त करने के बाद आयातक आवश्यक दस्तावेजों जैसे कि बिल, शिपिंग का बिल आदि को प्राप्त करने की व्यवस्था में लग जाता है। माल की डिलीवरी लेने के लिए दस्तावेजों की खरीद की जाती है। माल की डिलीवरी लेने के लिए आवश्यक दस्तावेज प्राप्त करने के लिए उसे भुगतान करने के लिए निर्यातक के बैंक में जाना पड़ता है।
7. **क्लियरिंग एजेंट की नियुक्ति** : आयातक अपने निर्यातक को माल की डिलीवरी लेने के लिए एक क्लियरिंग एजेंट की नियुक्ति कर सकता है। निर्यातकर्ता अपने इस नियुक्त एजेंट को आवश्यक दस्तावेज भेजता है जिससे वह उत्पाद का निरीक्षण कर सकें। क्लियरिंग एजेंट को उत्पाद को भेजने के बाद कमीशन के रूप में राशि का भुगतान किया जाता है।
8. **क्लियरिंग एजेंट के द्वारा पूर्ण की जाने वाली औपचारिकताएं-**
 - (अ) **डिलीवरी के लिए समर्थन** : जब जहाज बंदरगाह पर आता है तो क्लियरिंग एजेंट संबंधित शिपिंग कम्पनी से संपर्क करता है और शिपिंग कंपनी से अपने नाम पर बिल प्राप्त करता है। यदि माल निर्यातक द्वारा भुगतान नहीं किया गया है तो, उसे बिल के भुगतान के पहले इसका भुगतान करना होगा।
 - (ब) **डॉक शुल्क का भुगतान** : एजेंट को पोर्ट ट्रस्ट रसीद की दो प्रतियां और लैंडिंग और शिपिंग की बकाया रसीद को कार्यालय में प्रवेश के बिल की तीन प्रतियां जमा करनी होती है। डॉक शुल्क प्राप्त करने के बाद की प्राधिकरण पोर्ट ट्रस्ट की एक प्रति और दो प्रति बिल के प्रवेश की एजेंट को लौटाएगा। फिर एजेंट को कस्टम कार्यालय में प्रवेश के बिल की दो प्रतियों के साथ इन पति को जमा करना होगा। यदि कस्टम ड्यूटी का भुगतान करना होगा तो उसके द्वारा किया जाएगा और फिर माल की डिलीवरी ली जाएगी। डॉक शुल्कों को उन शुल्कों के रूप में परिभाषित किया जाता है जिन्हें माल की लोडिंग और अनलोडिंग के लिए शिपिंग कंपनी द्वारा संबंधित पोर्ट को भुगतान किया जा रहा है।



(स) रेल या सड़क मार्ग से माल पहुंचाना : डॉक अधिकारी से माल लेने के बाद एजेंट उत्पाद को सड़क मार्ग या रेल मार्ग से पहुंचाने की व्यवस्था करता है। वह सड़क या रेल मार्ग द्वारा माल की व्यवस्था कर उससे रसीद प्राप्त करता है।

(द) आयातक को सुझाव : जब उत्पाद को डिस्पैच किया जाता है तब साथ ही एजेंट द्वारा एक पत्र भी लिखा जाता है। इस सुझाव पत्र में उत्पाद से सम्बन्धी सभी जानकारी के साथ रेल या सड़क मार्ग की भी जानकारी दी जाती है। इसके साथ ही उस परिवहन का भुगतान बिल भी संलग्न किया जाता है।

9. रेल या परिवहन अधिकारी से माल प्राप्त करना : आयातकर्ता रेल परिवहन या सड़क परिवहन से माल की डिलीवरी ले लेता है और उसे अपने गोदामों में सुरक्षित करता है।



पाठगत प्रश्न 19.4

- बाह्य व्यापार के अंतर्गत क्लियरिंग एजेंट के तीन भूमिकाओं को समस्त करें।
- निम्न प्रश्नों के उत्तर दें-
 - आरबीआई के उस विशेष विभाग का नाम बतायें जो विदेशी मुद्रा को नियंत्रण करता है?
 - आयात व्यापार में ऋण पत्र किसके द्वारा, किसे भेजा जाता है?
 - क्लियरिंग एजेंट की नियुक्ति कौन करता है?
 - क्लियरिंग एजेंट द्वारा सुझाव-पत्र किसको भेजा जाता है?

19.8 बाह्य व्यापार के अंतर्गत प्रयोग में आने वाले दस्तावेज

बाह्य व्यापार में प्रयोग होने वाले मुख्य दस्तावेजों का विवरण निम्नलिखित है-

- इंडेंट** : यह माल के आयात के लिए एक आधिकारिक आदेश या आवश्यकता है। यह निर्यातक द्वारा माल प्राप्त करने के लिए भेजा जाता है। इसमें उत्पाद सम्बन्धी सभी जानकारी रहती है जैसे उसकी मात्रा, गुणवत्ता, पैकिंग का तरीका, मार्किंग वितरण का समय भुगतान की विधि तथा शिपिंग एवं बीमा सम्बन्धी विवरण दिया जाता है।
- ऋण पत्र** : बाह्य व्यापार में आयातक को उस निर्यातक के लिए अपनी साख की पात्रता को साबित करना होता है जिसमें माल की शिपमेंट से पहले एक निश्चित राशि जमा करने या उचित मूल्य का पूर्ण भुगतान करने की मांग की जाती है। इस प्रयोजन के लिए, आयातक द्वारा निर्यातक के पक्ष में ऋण पत्र जारी करने के लिए अपने बैंक के साथ व्यवस्था करता है। इस प्रकार विदेशी डीलर के पक्ष में आयातक देश के बैंक

व्यापार



टिप्पणी

द्वारा ऋण पत्र जारी किया जाता है। इसमें सम्बन्धित बैंक द्वारा एक शपथपत्र दिया जाता है जिसमें विदेशी डीलर द्वारा दिए गए महत्वपूर्ण विनिमय के बिल में प्रस्तुत निर्दिष्ट राशि की सीमा तक ही छूट दी जाएगी। इस प्रकार यह ऋण पत्र आयातक की ऋण क्षमता को स्थापित करता है और उसके द्वारा निर्यात किए गए उत्पाद को कीमत के भुगतान की गारंटी देता है।

3. **लदान का बिल** : यह जहाज के मालिक द्वारा माल की प्राप्ति को स्वीकार करने और गंतव्य के बंदरगाह पर माल पहुंचाने का उपक्रम करने वाले जहाज के मालिक के द्वारा तैयार किए जाने वाला एक दस्तावेज है।
4. **सुझाव पत्र** : यह एक प्रकार का दस्तावेज है जो अग्रेषण एजेंट द्वारा तैयार किया जाता है और निर्यातक को यह दर्शाता है कि माल के निर्यात के लिए सभी औपचारिकताएं पूरी कर माल भेज दिया गया है। इसके साथ-साथ अग्रेषण एजेंट एक पत्र और बनाता है जो निर्यात किए गए माल और उसमें पारिश्रमिक पर किए गए खर्चों को दर्शाता है। इसी प्रकार क्लियरिंग एजेंट द्वारा सलाह का एक पत्र भी तैयार किया जाता है और उसमें यह स्पष्ट किया जाता है कि उत्पाद को भेजने सम्बन्धी सभी औपचारिकताएं पूरी की जा चुकी है। इस पत्र के साथ-साथ क्लियरिंग एजेंट रेलवे रसीद को आयातक को भेजे गए माल के प्रमाण के साथ-साथ खर्च हुए और कमीशन की डिटेल् भी भेजता है। इसलिए यह दस्तावेज आयातक और निर्यातक दोनों के उपयोग में आता है।
5. **दस्तावेजी बिल** : जब ये सभी दस्तावेज आयातक द्वारा निर्यातक को विनिमय बिल के साथ भेजे जाते हैं तो इसे दस्तावेजी बिल कहा जाता है। ये दो प्रकार के होते हैं।
 - (अ) भुगतान के खिलाफ दस्तावेजी बिल
 - (ब) स्वीकृति के खिलाफ दस्तावेजी बिल। भुगतान के खिलाफ दस्तावेजी बिल के मामले में निर्यात किए गए माल के शीर्षक के दस्तावे केवल आयातक को ही वितरित किए जाते हैं जब आयातक द्वारा एक्सचेंज के बिल में निर्दिष्ट राशि का भुगतान किया गया है। स्वीकृति के खिलाफ दस्तावेजी बिल के मामले में, निर्यातक को दिए गए विनिमय के बिल को स्वीकार किए जाने के बाद, निर्यात किए गए माल के दस्तावेज को आयातक को भेज दिया जाता है।
6. **बीमा नीति** : यह बीमा कंपनियों द्वारा विशेष कारण से उत्पाद के खराब या नष्ट होने से बचाने के लिए निर्गत की जाती है। यदि बीमा नहीं किया गया है तो कुछ भी उत्पाद का नुकसान होता है उसे आयातक या निर्यातक दोनों को वहन करना पड़ता है। सीआईएफ (कॉस्ट इंश्योरंस फ्राइट) के साथ ज्यादातर बीमा निर्यातक के द्वारा करवाया जाता है और एफओबी (फ्री ऑफ बोर्ड) के अंतर्गत बीमा आयातक के द्वारा करवाया जाता है। इस बीमा के अंतर्गत कई सारी नीतियां होती हैं जो बाह्य व्यापार के विभिन्न



टिप्पणी

- प्रकार की स्थिति के अनुसार सुरक्षा प्रदान करती है।
7. **शिपिंग आर्डर** : जहाज में जगह लेने के लिए निर्यातक या उसके एजेंट द्वारा शिपिंग कम्पनी में एक सहमति पत्र भरना होता है। इस समझौते के अंत में शिपिंग कम्पनी एक शिपिंग आर्डर देती है जिसमें निर्यातक से निर्दिष्ट मात्रा में माल बोर्ड पर प्राप्त करने के लिए जहाज के कप्तान को निर्देश होते हैं।
 8. **शिपिंग बिल** : शिपिंग बिल एक दस्तावेज होता है जो निर्यातक द्वारा तैयार किया जाता है या उसके एजेंट द्वारा आगे बढ़ाया जाता है जिसके आधार पर कस्टम प्राधिकरण निर्यातक को भुगतान किए जाने वाले कर्तव्य की गणना करता है।
 9. **सहायक की रसीद** : जब माल जहाज पर चढ़ाने के उद्देश्य से डाक पर लाया जाता है तो डाक प्राधिकरण द्वारा जारी किए गए दस्तावेज को डाक रसीद के रूप में जाना जाता है। यह डाक अधिकारियों की ड्यूटी होती है कि सामान जहाज में चढ़ाना। लेकिन यदि उत्पाद सीधे जहाज में चढ़ा दिया जाता है तो कैप्टन या उनके सहायक का कर्तव्य होता है कि वे उत्पाद के चढ़ाने की प्रमाणित रसीद दें। यह रसीद सहायक रसीद के रूप में जानी जाती है। यदि सहायक उत्पाद की पैकिंग से संतुष्ट नहीं है तो वह फाइल रसीद देता है और यदि वह संतुष्ट है तो स्पष्ट रसीद में अंकित करता है।
 10. **डाक चालान, डॉक वारंट एवं डाक रसीद** : निर्यातक द्वारा एक फार्म भरा जाता है जिसमें डाक का भुगतान रहता है। यह फार्म 'डाक चालान' के नाम से जाना जाता है। डाक का भुगतान करने के पश्चात् डाक द्वारा एक आदेश पत्र निर्गत किया जाता है जिसमें उत्पाद को जहाज में चढ़ाने की अनुमति रहती है। यह रसीद डाक वारंट के रूप में जानी जाती है। जब अंत में उत्पाद को जहाज में चढ़ाया जाता है तब डाक द्वारा वितरण के प्रमाण के रूप में एक रसीद जारी की जाती है जिसे डाक रसीद कहते हैं।
 11. **काउंसलर चालान** : निर्यातक अपने भेजे गए सामानों के सभी विवरणों का उल्लेख करते हुए दिखाई गई कीमतों को सटीकता से प्रमाणित करने के लिए इस विशेष चालान को भरता है। यह उपकरण निर्यातकों के देश में तैनात आयातक देश के काउंसलर द्वारा हस्ताक्षरित होती है। यह विशेष चालान काउंसलर चालान के नाम से जाना जाता है। यह दस्तावेज आयातकों के देश में कस्टम प्राधिकरण द्वारा माल की आसान निकासी के लिए और साथ ही चालान से बचने के लिए प्राप्त किया जाता है।
 12. **उद्गम प्रमाण पत्र** : यह एक दस्तावेज है जिसे इस तथ्य के प्रमाण के रूप में जारी किया जाता है कि जिस देश में माल का उत्पादन किया गया है। अर्थात् एक ऐसा प्रमाण पत्र जिसमें उत्पाद के स्थान का जिक्र होता है। यह दस्तावेज उन देशों के मध्य व्यापार समझौते के आधार पर जारी किया जाता है जिसमें वे अपने द्वारा उत्पादित वस्तुओं पर आयात शुल्क की कम दरों को लागू करने के लिए सहमत होते हैं। कुछ चैंबर्स ऑफ

व्यापार



टिप्पणी

कॉमर्स इस प्रकार के प्रमाणपत्र जारी करने के लिए ही अधिकृत होते हैं।

13. **एयरवे बिल** : जब कोई विशेष सामान होता है जिसे हवाई जहाज के द्वारा भेजा जाता है तब इस प्रकार के दस्तावेज की आवश्यकता होती है। यह रसीद हवाई जहाज प्राधिकृत अधिकारियों द्वारा निर्गत की जाती है जब उससे उत्पाद ले जाया जाता है और अपने निश्चित स्थान पर आयातक को यह उत्पाद पहुंचा दिया जाता है। इस रसीद में उत्पाद की पूर्ण जानकारी जैसे नाम, आयातक का पता, निर्यातक का नाम और पता या उसके एजेंट का, उत्पाद का विवरण जैसे पैकेट की संख्या, वजन और उत्पाद की मात्रा, कीमत, हवाई जहाज में चढ़ाने का स्थान, हवाई जहाज का नम्बर एवं तिथि आदि रहता है।
14. **निर्यात चालान/विदेशी चालान** : यह विदेशी चालान निर्यातक के द्वारा बनवाया जाता है जिसे वह जहाज में उत्पाद को चढ़ाने के बाद आयातक को भेजता है। इस चालान में उत्पाद सम्बन्धी जानकारी होती है जैसे- जहाज का नाम, बंदरगाह का स्थान, सामग्री की संख्या सम्बन्धी जानकारी जैसे पैकेजिंग, मार्किंग उत्पाद की कीमत या अन्य भुगतान जैसे- कमीशन, डाक या बीमा आदि की विवरण।
15. **प्रवेश का बिल** : यह आयातक द्वारा भरा जाने वाला एक फार्म है जिसे वह उत्पाद प्राप्त करने के बाद भरता है। उससे तात्पर्य यह है कि उत्पाद अच्छी तरह बंदरगाह से प्राप्त हो गया। यह प्रवेश की रसीद दो प्रकार की होती है।
 - (अ) **घर में खपत के लिए प्रवेश का बिल** : जब आयात को पहले खेप में माल अच्छी तरह प्राप्त हो जाता है तो उसे अपने ही देश में खपत के लिए प्रवेश का बिल पेश करना होता है।
 - (ब) **वेयरहाउस में रखने के लिए प्रवेश का बिल** : आयातक जब अपने उत्पाद को वेयरहाउस में रखवाना चाहता है तब उसे थोड़ी मात्रा में प्रवेश का बिल भरना होता है क्योंकि इसका कारण यह है कि वह एक साथ उसका पूरा भुगतान करने में सक्षम नहीं होता है या उसके पास गोदाम की व्यवस्था नहीं होती है। पोस्ट के माध्यम से आयात किए गए उत्पाद में प्रवेश बिल का उपयोग नहीं होता है। इसके बजाय विदेशी डाकघर द्वारा ड्यूटी की जांच के दौरान बिल तैयार किया जाता है।



पाठगत प्रश्न 19.5

1. 'काउंसलर चालान' का क्या अर्थ है?
2. निम्नलिखित दस्तावेजों को उचित क्रम में लिखें-
 - (अ) डाक रसीद



टिप्पणी

- (ब) डाक चालान
(स) डाक वारंट
3. निम्न के उत्तर एक शब्द या एक वाक्य में दें-
- (अ) उत्पाद की प्राप्ति की स्वीकृति लेते हुए जहाज के मालिक द्वारा तैयार किया गया दस्तावेज
(ब) इस तथ्य के प्रमाण के रूप में जारी किए गए दस्तावेज जिस पर उत्पादितदेश का उल्लेख होता है।
(स) जहाज पर उत्पाद चढ़ाने के बाद निर्यातक के द्वारा आयातक को भेजा जाने वाला दस्तावेज।
(द) निर्यातक द्वारा उत्पाद को प्राप्त करने के बाद डाक प्राधिकरण द्वारा जारी किया जाने वाला दस्तावेज
(य) हवाई जहाज से भेजे जाने के लिए दस्तावेज की आवश्यकता।
(र) वह दस्तावेज जो कथित मूल्य और मात्रा में उत्पाद जो विदेश से लाया जा रहा है।

19.9 विश्व व्यापार संगठन

आठवां-उरुग्वे राउंड सफल रहा और विश्व व्यापार संगठन की स्थापना की गई डब्ल्यूटीओ जनवरी, 1995 को व्यापार और टैरिफ पर सामान्य समझौते (जीएटीटी) के स्थान पर लांच किया गया। सामान्यतः जो सदस्य जीएटीटी के थे वे ही डब्ल्यूटीओ के हो गए। यह उरुग्वे राउंड के अंतिम अधिनियम में निहित समझौतों को प्रशासित करता है। दिसम्बर, 2017 में डब्ल्यूटीओ में 164 सदस्य थे। इसका मुख्यालय जेनेवा, स्विटजरलैंड में है। जैसा कि नाम से ही पता चलता है कि गैट टैरिफ और अन्य व्यापार प्रतिबंधों से निपटने और अंतर्राष्ट्रीय व्यापार के लिए नियमों को निर्धारित करने के लिए था। गेट सदस्यों के मध्य बातचीत के माध्यम से व्यापार की बाधाओं को हटाने की मांग की गई थी। सभी गेट की लंबी वार्ता के सात राउंड हुए, आखिरी में उरुग्वे का दौर था, जिसे सितम्बर, 1986 में लांच किया गया और दिसंबर, 1993 में इसका समापन हुआ। इन वार्ताओं ने न केवल पारंपरिक विषयों जैसे कि टैरिफ-गैर-टैरिफ प्रतिबंधों को ही कवर किया बल्कि 7 व्यापार क्षेत्रों जैसे (1.) बाजार की पहुंच (2.) कृषि, (3.) वस्त्र (4.) व्यापार सम्बन्धी निवेश और संपत्ति के अधिकार (टीआरआईपीएस), (5.) व्यापार सम्बन्धी बौद्धिक अधिकार (6.) व्यापारिक सेवएं और (7.) संस्थागत मामलों पर भी ध्यान दिया। हालांकि व्यापार से जुड़े पहलुओं पर गेट द्वारा बातचीत में काफी सफलता मिली, लेकिन यह महसूस किया गया कि गेट के पास सदस्य राष्ट्रों के बीच व्यापार विवादों को हल करने के लिए अन्य कोई तंत्र नहीं था। परिणामतः, कोई भी

व्यापार



टिप्पणी

शक्तिशाली सदस्य संगठन द्वारा आए किसी भी निर्णय को वीटो कर सकता है और लगा सकता है कि यह छोटे सदस्य देशों पर होगा। इस प्रकार एक संगठन की आवश्यकता थी जो सभी सदस्यों को एक स्तरीय मैदान प्रदान कर सके और प्राधिकरण और इक्विटी के साथ व्यापार विवादों को हल कर सके। इससे विश्व व्यापार संगठन (डब्ल्यूटीओ) की स्थापना की, जो अंतर्राष्ट्रीय व्यापार में विवादों को सुलझाने के लिए कहीं अधिक शक्तिशाली तंत्र प्रदान करता है। 1 जनवरी, 1995 से भारत डब्ल्यूटीओ का सदस्य है और 8 जुलाई, 1948 में गैट का सदस्य है।

आगे बढ़ने से पहले आइये हम जीएटीटी एवं डब्ल्यूटीओ के बीच का अंतर जान लेते हैं उसका सारांश निम्नलिखित है-

1. **वैचारिक ढांचा** : जीएटीटी मूल रूप से अंतर्राष्ट्रीय व्यापार को बढ़ावा देने के उद्देश्य से बहुपक्षीय व्यापार समझौतों के लिए नियमों और विनियमों का एक समूह है, जबकि डब्ल्यूटीओ एक संस्थागत तंत्र है, जो अंतर्राष्ट्रीय व्यापार को विनियमित उसकी परख और उसके उदार होने का प्रयास करता है।
2. **संस्थागत अस्तित्व** : गैट का कोई संस्थागत अस्तित्व नहीं है जबकि डब्ल्यूटीओ का स्थायी संस्थागत सचिवालय है।
3. **सहभागिता का स्वभाव** : गैट के भाग लेने वाले देशों के मामले में पार्टियां अनुबंधित कर रही थीं जबकि डब्ल्यू टीओ के पास राष्ट्रों की सदस्यता है।
4. **नियमों और विनियमों के आवेदन की गुंजाइश** : गैट से सम्बन्धित नियम और कानून केवल उत्पाद के लिए लागू थे जबकि डब्ल्यूटीओ के मामले में यह सामान और सेवाओं दोनों के लिए प्रयुक्त होता है।

डब्ल्यूटीओ के उद्देश्य

- (i) रहन-सहन के स्तर को बढ़ाना
- (ii) रोजगार का निर्माण
- (iii) विश्व के संसाधनों का इष्टतम उपयोग
- (iv) सतत् विकास को बढ़ावा देना।

डब्ल्यूटीओ अंतर्राष्ट्रीय व्यापार को सुविधाजनक बनाने और बढ़ावा देने में महत्वपूर्ण भूमिका निभाता रहा है- कुछ महत्वपूर्ण बिन्दु निम्न हैं जो डब्ल्यूटीओ की भूमिका को परिभाषित करते हैं-

- (i) डब्ल्यूटीओ अंतर्राष्ट्रीय व्यापार को सुविधाजनक बनाने और बढ़ाने की सुविधा के साथ-साथ शांति को भी बढ़ावा देता है।

- (ii) यह अंतर्राष्ट्रीय व्यापार के मार्ग में आने वाली समस्याओं का समाधान प्रदान कर उन्हें दूर करता है।
- (iii) डब्ल्यूटीओ के माध्यम से अंतर्राष्ट्रीय व्यापार और सम्बन्धों में घनिष्ठता बढ़ी है।
- (iv) मुफ्त के व्यापार से लोगों के जीवन स्तर में विकास होता है और उनकी आर्थिक आय बढ़ती है।
- (v) मुफ्त व्यापार से गुणवत्तापूर्ण व्यापार को प्राप्त करने में सहायता मिलती है।
- (vi) मुफ्त के व्यापार से आर्थिक विकास तेजी से होता है।
- (vii) डब्ल्यूटीओ व्यापार से संबंधित मामलों में विशेष तौर और उत्तम सुविधा प्रदान करके विकासशील देशों की वृद्धि को आगे बढ़ाने में मदद करता है।



टिप्पणी



पाठांत प्रश्न

अति लघुउत्तरीय प्रश्न

1. बाह्य व्यापार का क्या अर्थ है?
2. बाह्य व्यापार के विभिन्न प्रकारों के नाम बतायें।
3. पुनर्निर्यात व्यापार का क्या अर्थ है?
4. बाह्य व्यापार के दो महत्वपूर्ण कारण बतायें।
5. बाह्य व्यापार के दो प्रचार उपायों के नाम बतायें।

लघुउत्तरीय प्रश्न

1. विदेशी व्यापार के संदर्भ में उत्पाद की 'पैकिंग एवं मार्किंग' की व्याख्या करें।
2. निर्यातक द्वारा भुगतान की दो वैकल्पिक विधियों को बतायें।
3. 'क्रेडिट पत्र' का क्या अर्थ है?
4. निम्न के बारे में बताएं।
 - (i) लादने का बिल
 - (ii) शिपिंग के आदेश एवं
 - (iii) सहायक की रसीद

दीर्घउत्तरीय प्रश्न

1. निर्यात को बढ़ावा देने के लिए भारत सरकार के द्वारा उठाए गए विभिन्न कदम कौन से हैं?
2. बाह्य व्यापार में प्रयुक्त होने वाले विभिन्न दस्तावेजों के विषय में बतायें।



टिप्पणी

3. सुरेश को सलाह दें और उसे बॉलपेन को जापान से आयात करने की प्रक्रिया से अवगत कराएं?
4. सतीश सिंगापुर को चमड़े के उत्पाद निर्यात करना चाहता है। आवश्यकता है कि आप उसे इसकी प्रक्रिया से परिचित कराएं।
5. भारतीय अर्थव्यवस्था में बाह्य व्यापार की आवश्यकता और उसके महत्व को बताइये।



पाठगत प्रश्नों के उत्तर

19.1

2. (अ) आयात
(ब) निर्यात
(स) पुनर्निर्यात
(द) निर्यात
(य) निर्यात

19.2

3. (अ) (iii)
(ब) (iv)
(स) (v)
(द) (i)
(य) (ii)

19.3

1. (अ) शिपिंग आर्डर
(ब) सहायक की रसीद
(स) क्रेडिट पत्र
(द) दृष्टि बंधक पत्र
(य) माल चढ़ाने का बिल

19.4

2. (अ) मुद्रा परिवर्तन विभाग
(ब) आयातक द्वारा निर्यातक को भेजे जाने वाला क्रेडिट पत्र



टिप्पणी

(स) आयातक

(द) आयातक

19.5

2. (अ) डाक चालान

(ब) डाक वारंट

(स) डाक की रसीद

3. (अ) माल चढ़ाने का बिल

(ब) मूल्य स्थान का प्रमाण पत्र

(स) निर्यात का चालान/विदेशी चालान

(द) डाक रसीद

(य) हवाई जहाज का बिल

(र) प्रवेश का बिल

क्रियाकलाप

चौड़ाई

- जो सामान वह ले जा रहा है उसके लिए एयरलाइन प्राधिकरण द्वारा दी गई रसीद (अलवेबिल)
- आयातक द्वारा भरा गया दस्तावेज, जिसके आधार पर आयातित माल को बंदरगाह से साफ किया जाता है (बिलोफेंट्री)
- फर्म दूसरे देश में निर्यात करने के लिए माल आयात करती है (एट्रेपोटट्रेड)
- माल लोड होने के बाद जहाज के कप्तान द्वारा जारी किया गया दस्तावेज (मेट्सरेसेप्ट)

लम्बाई

- माल की आपूर्ति के संबंध में विवरण (कीमत, गुणवत्ता, मात्रा आदि) के लिए आयातक द्वारा निर्यातक से अनुरोध (ट्रेडेनक्वायरी)
- शिपिंग कार्यालय में मेट्स रसीद के बदले में प्राप्त दस्तावेज (बिलोफियाडिंग)
- निर्यातक द्वारा दिखाया गया कीमतों की सटीकता को प्रमाणित करते हुए भरा गया विशेष चालान फॉर्म (consular invoice)
- इस अनुबंध के तहत बीमा आयातक द्वारा किया जाता है (फ्रीऑनबोर्ड)
- जनवरी 1995 को GATT (wto) के स्थान पर लॉन्च किया गया
- इसमें ऑर्डर किए गए सामान, पैकिंग, कीमत, डिलीवरी की शर्तों आदि का विवरण शामिल है (इंडेंट)

व्यापार



टिप्पणी

करें और सीखें

1. आवश्यक है कि आप नजदीकी क्षेत्र में जाएं और निम्नलिखित की जांच करें:
 - (अ) वे वस्तुएं और सेवाएं जो उपलब्ध नहीं हैं जिन्हें आप आयात करने का सोच रहे हैं।
 - (ब) आप अपने आस-पास उपलब्ध विशेष उत्पाद के विषय में जांचें जिसका निर्यात करके आप देश की आर्थिक विकास की प्रक्रिया में बढ़ोतरी कर सकते हैं।
 - (स) जब आप उस निर्यात किए जाने वाले उत्पाद की पहचान कर लें तो फिर उसे किस देश को निर्यात करना है और इसके लिए आपको उसकी प्रक्रिया में क्या कदम उठाने पड़ेंगे उसका सूचीबद्ध करें।

रोल प्ले

गौरव यूएमए से उत्पाद का आयात करता है और वह एक सफल व्यवसाय है। एक दिन वह अपने मित्र संजीव से मिला जो उसी की तरह व्यवसायी है लेकिन वह सफल नहीं है। उनके बीच होने वाले संवाद को नीचे दिया जा रहा है-

गौरव : हेलो संजीव! तुम कैसे हो?

संजीव : बढ़िया हूँ, लेकिन हमेशा की तरह व्यस्त हूँ।

गौरव : तुम्हारे पास तुम्हारे दोस्तों और परिवार के लिए समय ही नहीं है।

संजीव : मैं परेशान हूँ क्योंकि मैं अपनी कंपनी को ठीक से संभाल नहीं पा रहा हूँ।

गौरव : क्यों? तुम्हें क्या लगता है इसके पीछे क्या कारण है?

संजीव : मैं सारे कार्य स्वयं करता हूँ। कभी विदेशी ऑफिस, क्रेडिट का पत्र भेजना, मुझे ही शिपिंग सम्बन्धी सभी दस्तावेज बनवाने पड़ते हैं इसलिए मुझे सबसे मिल पाना असंभव लगता है।

गौरव : याद रखो यदि सारा काम तुम स्वयं ही करना चाहोगे तो अंत में तुम्हें कुछ नहीं हासिल होगा। मुझे लगता है तुम्हें एक एजेंट की नियुक्ति करनी चाहिए जो इसको संभाल सके। तुम्हारी आधी कार्य वह कर देगा और तुम्हें आराम और पर्याप्त समय मिलेगा तो तुम व्यवसाय की दूसरी बातों पर ध्यान दे पाओगे।

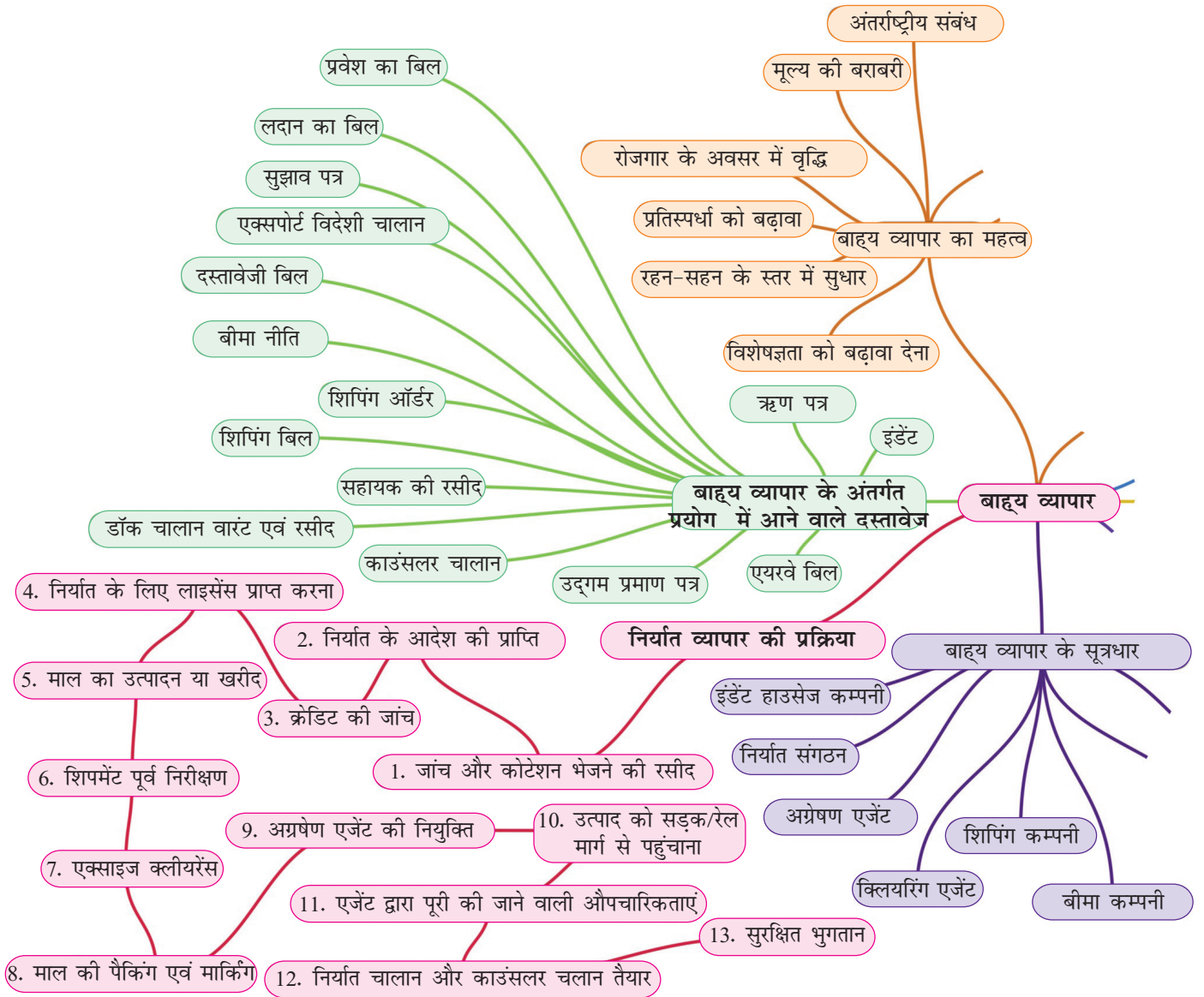
संजीव : तुम्हारा मतलब है कि विशेषज्ञ इस प्रक्रिया को हैंडिल कर लेगा तुम इनको मुझे और अच्छी तरह स्पष्ट करो।

गौरव : अभी तुम देखो यदि तुमने क्लियरिंग एजेंट नियुक्त किया होता और उसे कमीशन देते उसकी सेवाओं के लिए तो वह सारी औपचारिकताएं पूरी कर लेता जैसे सामान की डिलीवरी, डाक का भुगतान आदि।

अब आप संजीव के साथ इस वार्तालाप को आगे बढ़ा सकते हैं उसे क्लियरिंग एजेंट की जिम्मेदारियों के बारे में बताते हुए।

**टिप्पणी**

आपने क्या सीखा



प्राकृतिक संसाधनों का कुशल प्रयोग

आर्थिक विकास

विश्व के संसाधनों का इष्टतम उपयोग

सतत विकास को बढ़ावा देना

रोजगार निर्माण

भौगोलिक दूरी

डब्ल्यूटीओ के उद्देश्य

रहन-सहन के स्तर को बढ़ावा देना

प्रावृत्तिक रूप से जोखिम

विश्व व्यापार संगठन

विदेशी बाजार का अध्ययन

बाह्य व्यापार के मार्ग में आने वाली समस्या

परिवहन एवं संचार की समस्या

बाह्य व्यापार के प्रकार

आयात व्यापार

निर्यात व्यापार

कानूनी और कस्टम संबंधी प्रतिबंध

पुनर्निर्यात व्यापार

नियम एवं निर्देशों में बदलाव

आयात व्यापार की प्रक्रिया

विनिमय दर में उतार-चढ़ाव

2. आयात के लाइसेंस प्राप्त कला

1. व्यापार की जांच

3. विदेशी मुद्रा प्राप्त करना

4. इंडेंट या ऑर्डर देना

व्यापार प्रतिनिधि

5. ऋण या साख पत्र भेजना

7. क्लियरिंग एजेंट की नियुक्ति

व्यापार आयुक्त

6. शिपिंग दस्तावेजों को तैयार करना

8. क्लियरिंग एजेंट द्वारा पूरी की जाने वाली औपचारिकताएं

9. रेल या परिवहन अधिकारी से माल प्राप्त करना