

अंतर्राष्ट्रीय व्यापार

इस अध्याय के सभी महत्वपूर्ण प्रश्न – उत्तर सहित। पहले खुद हल करने की कोशिश करो, फिर उत्तर मिलाओ।

अभ्यास प्रश्न-उत्तर (हर टॉपिक से)

» अंतर्राष्ट्रीय व्यापार का परिचय और अर्थ

प्रश्न 1 (आसान). जब राजस्थान का व्यापारी, तमिलनाडु के व्यापारी को सामान बेचता है, तो यह कौन सा व्यापार है?

उत्तर – घरेलू व्यापार

प्रश्न 2 (आसान). अंतर्राष्ट्रीय व्यापार में कौन सी मुद्रा का इस्तेमाल होता है?

उत्तर – एक से अधिक देशों की मुद्रा

प्रश्न 3 (मध्यम). क्या अंतर्राष्ट्रीय व्यापार सिर्फ सामान खरीदने-बेचने तक सीमित है? अगर नहीं, तो और क्या शामिल हो सकता है?

उत्तर – नहीं, इसमें सामान के साथ-साथ सेवाएं (जैसे सॉफ्टवेयर), पूंजी (निवेश), और तकनीक का आदान-प्रदान भी शामिल होता है।

प्रश्न 4 (कठिन). क्या ऐसा संभव है कि कोई देश पूरी तरह से आत्मनिर्भर हो जाए और उसे कभी अंतर्राष्ट्रीय व्यापार की ज़रूरत ही न पड़े? समझाओ क्यों या क्यों नहीं।

उत्तर – सिद्धांत रूप में यह संभव लग सकता है, लेकिन व्यवहार में बहुत मुश्किल है। हर देश के पास सभी संसाधनों और तकनीकों का बराबर स्तर पर उत्पादन करने की क्षमता नहीं होती। अंतर्राष्ट्रीय व्यापार से देश उन चीज़ों का आयात करते हैं जो उनके पास नहीं हैं या महंगी हैं, और उन चीज़ों का निर्यात करते हैं जिनमें वे माहिर हैं। इससे दक्षता बढ़ती है और जीवन स्तर में सुधार होता है। इसलिए, पूरी तरह आत्मनिर्भर होना आर्थिक रूप से व्यावहारिक नहीं है।

» घरेलू बनाम अंतर्राष्ट्रीय व्यवसाय

प्रश्न 5 (आसान). क्या 'क्रेता और विक्रेता की राष्ट्रीयता' घरेलू और अंतर्राष्ट्रीय व्यवसाय में समान होती है?

उत्तर – नहीं, घरेलू में एक होती है, अंतर्राष्ट्रीय में अलग-अलग हो सकती है।

प्रश्न 6 (आसान). अगर कोई कंपनी सिर्फ 'एक ही देश के अंदर' व्यापार करती है, तो वह कौन सा व्यवसाय है?

उत्तर – घरेलू व्यवसाय।

प्रश्न 7 (मध्यम). क्या 'उत्पादन के साधन' (जैसे कर्मचारी, पूंजी) अंतर्राष्ट्रीय व्यवसाय में आसानी से एक देश से दूसरे देश जा सकते हैं?

उत्तर – नहीं, इनकी गतिशीलता (mobility) अंतर्राष्ट्रीय व्यवसाय में घरेलू व्यवसाय की तुलना में कम होती है।

प्रश्न 8 (कठिन). घरेलू व्यवसाय की तुलना में अंतर्राष्ट्रीय व्यवसाय में 'राजनीतिक प्रणालियाँ और जोखिमों' का क्या महत्व है?

उत्तर – अंतर्राष्ट्रीय व्यवसाय में विभिन्न देशों की राजनीतिक प्रणालियाँ और जोखिम बहुत अलग-अलग होते हैं, जो घरेलू व्यवसाय से कहीं ज़्यादा जटिल होते हैं।

» अंतर्राष्ट्रीय व्यवसाय का क्षेत्र

प्रश्न 9 (आसान). अगर भारत अमेरिका से कपड़े खरीदता है, तो यह किस प्रकार का अंतर्राष्ट्रीय व्यवसाय है?

उत्तर – वस्तुओं का आयात

प्रश्न 10 (आसान). क्या पर्यटक सेवाएँ (Tourism services) अंतर्राष्ट्रीय व्यवसाय का हिस्सा हैं?

उत्तर – हाँ

प्रश्न 11 (मध्यम). जब एक भारतीय बैंक किसी विदेशी कंपनी को भारत में शाखा खोलने का अधिकार देता है, तो यह 'लाइसेंसिंग' होगा या 'फ्रैंचाइजिंग'?

उत्तर – लाइसेंसिंग

प्रश्न 12 (कठिन). एक चीनी मोबाइल कंपनी भारत में अपनी पूरी फैक्ट्री स्थापित करती है। यह 'पोर्टफोलियो निवेश' है या 'प्रत्यक्ष विदेशी निवेश' (FDI)?

उत्तर – प्रत्यक्ष विदेशी निवेश (FDI)

» अंतर्राष्ट्रीय व्यवसाय के लाभ

प्रश्न 13 (आसान). अंतर्राष्ट्रीय व्यापार से देश को किस तरह की मुद्रा मिलती है?

उत्तर – विदेशी मुद्रा (Foreign Exchange)

प्रश्न 14 (आसान). संसाधनों का अधिक क्षमता से उपयोग करने से क्या फायदा होता है?

उत्तर – उत्पादन लागत कम होती है और देश ज्यादा लाभ कमाता है।

प्रश्न 15 (मध्यम). क्या अंतर्राष्ट्रीय व्यापार से किसी देश में रोजगार के अवसर बढ़ते हैं? कैसे?

उत्तर – हाँ, अंतर्राष्ट्रीय व्यापार से उत्पादन का पैमाना बढ़ता है जिससे अधिक लोगों को रोजगार मिलता है।

प्रश्न 16 (कठिन). जीवन स्तर में वृद्धि से क्या तात्पर्य है और अंतर्राष्ट्रीय व्यापार इसमें कैसे मदद करता है?

उत्तर – जीवन स्तर में वृद्धि का मतलब है लोगों को बेहतर वस्तुएं और सेवाएं उपलब्ध होना। अंतर्राष्ट्रीय व्यापार से दूसरे देशों की अच्छी चीजें हम तक पहुंचती हैं, जिससे विकल्प बढ़ते हैं और हमारा जीवन स्तर बेहतर होता है।

» अंतर्राष्ट्रीय व्यवसाय में प्रवेश की विधियाँ: आयात एवं निर्यात

प्रश्न 17 (आसान). जब एक देश दूसरे देश से कोई सामान खरीदता है, तो उसे क्या कहते हैं?

उत्तर – आयात

प्रश्न 18 (आसान). आपकी कंपनी 'USA' में बनी हुई 'चॉकलेट' भारत में बेचना चाहती है। यह कौन सा 'इंटरनेशनल बिजनेस' तरीका है?

उत्तर – आयात

प्रश्न 19 (मध्यम). अगर आपकी 'जूता' बनाने वाली कंपनी, 'इटली' में अपने 'जूते' सीधे 'ग्राहक' को भेज रही है, बिना किसी 'बिचौलिए' के, तो यह कौन सा 'निर्यात' होगा?

उत्तर – प्रत्यक्ष निर्यात (Direct Export)

प्रश्न 20 (कठिन). अंतर्राष्ट्रीय व्यवसाय में प्रवेश के लिए 'आयात/निर्यात' को 'सबसे सरल विधि' क्यों माना जाता है? इसके कोई दो कारण बताइए।

उत्तर – क्योंकि इसमें दूसरे देशों में 'कम निवेश' करना पड़ता है, जिससे 'जोखिम कम' होता है। साथ ही, 'संयुक्त उद्यम' या अपनी 'सहायक इकाई' स्थापित करने की तुलना में यह 'कम जटिल' प्रक्रिया है।

» अंतर्राष्ट्रीय व्यवसाय में प्रवेश की विधियाँ: संविदा विनिर्माण

प्रश्न 21 (आसान). संविदा विनिर्माण में एक विदेशी कंपनी _____ में अपनी वस्तुओं का उत्पादन करवाती है।

उत्तर – स्थानीय निर्माताओं से

प्रश्न 22 (आसान). संविदा विनिर्माण का एक मुख्य लाभ क्या है?

उत्तर – कम पूंजी निवेश

प्रश्न 23 (मध्यम). संविदा विनिर्माण में अंतरराष्ट्रीय कंपनी को किस प्रकार का जोखिम कम होता है?

उत्तर – निवेश का जोखिम

प्रश्न 24 (कठिन). संविदा विनिर्माण से स्थानीय निर्माता को क्या लाभ हो सकता है, भले ही उसे अपने उत्पाद बेचने की स्वतंत्रता न हो?

उत्तर – उन्हें अपनी उत्पादन क्षमता का अधिक उपयोग करने का मौका मिलता है, और अंतरराष्ट्रीय व्यवसाय में शामिल होने का अवसर मिलता है।

» अंतरराष्ट्रीय व्यवसाय में प्रवेश की विधियाँ: अनुज्ञप्ति लाइसेंस एवं मताधिकारी

प्रश्न 25 (आसान). अगर कोई भारतीय कंपनी किसी विदेशी 'कार ब्रांड' का नाम और डिज़ाइन भारत में इस्तेमाल करके कारें बनाती है और हर बिकी कार पर विदेशी कंपनी को पैसे देती है, तो यह क्या है?

उत्तर – लाइसेंसिंग

प्रश्न 26 (आसान). विदेशी कंपनी से 'रॉयल्टी' के बदले 'ट्रेडमार्क' इस्तेमाल करने की अनुमति लेना कौन सा तरीका है?

उत्तर – लाइसेंसिंग

प्रश्न 27 (मध्यम). McDonald's जैसी 'फ़ास्ट फ़ूड' चेन जो दुनिया भर में अपने नाम और 'बिजनेस मॉडल' को इस्तेमाल करने की अनुमति देती है, वह 'लाइसेंसिंग' है या 'फ्रैंचाइज़िंग'? और क्यों?

उत्तर – यह 'फ्रैंचाइज़िंग' है, क्योंकि यह 'सेवा' आधारित व्यवसाय है और इसमें फ्रैंचाइज़र (McDonald's) अपने 'बिजनेस ऑपरेशन' के लिए बहुत सख्त नियम और शर्तें लागू करता है।

प्रश्न 28 (कठिन). 'लाइसेंसिंग' और 'फ्रैंचाइज़िंग' के दो मुख्य अंतर बताइए।

उत्तर – पहला अंतर: लाइसेंसिंग ज़्यादातर 'वस्तुओं के उत्पादन' के लिए होती है, जबकि फ्रैंचाइज़िंग 'सेवाओं' के संदर्भ में ज़्यादा इस्तेमाल होती है। दूसरा अंतर: फ्रैंचाइज़िंग लाइसेंसिंग की तुलना में ज़्यादा 'कठोर' होती है, क्योंकि फ्रैंचाइज़र व्यवसाय संचालन के लिए सख्त नियम और शर्तें लागू करता है।

» अंतरराष्ट्रीय व्यवसाय में प्रवेश की विधियाँ: संयुक्त उपक्रम

प्रश्न 29 (आसान). संयुक्त उपक्रम में कितनी स्वतंत्र इकाइयाँ एक साथ आती हैं?

उत्तर – दो या दो से अधिक।

प्रश्न 30 (आसान). क्या संयुक्त उपक्रम में विदेशी कंपनी को स्थानीय बाज़ार की जानकारी मिलती है?

उत्तर – हाँ, बिल्कुल मिलती है।

प्रश्न 31 (मध्यम). संयुक्त उपक्रम में जोखिम और लागत कैसे कम होते हैं?

उत्तर – जोखिम और लागत दोनों भागीदार कंपनियों के बीच बंट जाते हैं, जिससे किसी एक पर ज़्यादा बोझ नहीं आता।

प्रश्न 32 (कठिन). आपकी राय में, संयुक्त उपक्रम में प्रवेश करने का सबसे बड़ा फायदा क्या है?

उत्तर – सबसे बड़ा फायदा यह है कि 'स्थानीय साझी के मेहमान देश की प्रतियोगी परिस्थितियों, संस्कृति, भाषा, राजनीतिक प्रणाली एवं व्यावसायिक पद्धतियों के संबंध में जानकारी का पूरा लाभ प्राप्त होता है', जिससे विदेशी कंपनी को उस देश में काम करना आसान हो जाता है।

» अंतरराष्ट्रीय व्यवसाय में प्रवेश की विधियाँ: संपूर्ण स्वामित्वा वाली सहायक इकाइयाँ/कंपनियाँ

प्रश्न 33 (आसान). संपूर्ण स्वामित्वा वाली सहायक इकाई में जनक कंपनी कितना प्रतिशत पूंजी निवेश करती है?

उत्तर – 100 प्रतिशत

प्रश्न 34 (आसान). क्या इस विधि में जनक कंपनी का अपनी सहायक इकाई पर पूर्ण नियंत्रण होता है?

उत्तर – हाँ

प्रश्न 35 (मध्यम). संपूर्ण स्वामित्वा वाली सहायक इकाई स्थापित करने के दो मुख्य तरीके क्या हैं?

उत्तर – या तो एक बिलकुल नई कंपनी स्थापित करना (ग्रीनफील्ड वेंचर), या दूसरे देश में पहले से स्थापित किसी संगठन का अधिग्रहण करना।

प्रश्न 36 (कठिन). कोई कंपनी 'संपूर्ण स्वामित्वा वाली सहायक इकाई' को 'संयुक्त उपक्रम' पर क्यों पसंद करेगी, और इस पसंद से जुड़े मुख्य जोखिम क्या हैं?

उत्तर – कंपनी 'संपूर्ण स्वामित्वा वाली सहायक इकाई' को पूर्ण नियंत्रण बनाए रखने और अपनी प्रौद्योगिकी व व्यापार के राज दूसरों से बचाने के लिए पसंद करेगी। इसके मुख्य जोखिम उच्च पूंजी निवेश की आवश्यकता और व्यावसायिक विफलता की स्थिति में 100% हानि को स्वयं वहन करना है।

» निर्यात प्रक्रिया

प्रश्न 37 (आसान). निर्यात प्रक्रिया में 'इंडेंट' का क्या मतलब होता है?

उत्तर – इंडेंट का मतलब है आयातक द्वारा भेजा गया 'वस्तुओं का अंतिम आदेश'।

प्रश्न 38 (आसान). निर्यात के लिए भारत में कौन सा कोड लेना ज़रूरी है?

उत्तर – भारत में 'आयात-निर्यात कोड' (IEC) लेना ज़रूरी है।

प्रश्न 39 (मध्यम). आयातक की साख का आकलन क्यों किया जाता है? कौन सा दस्तावेज़ इसमें मदद करता है?

उत्तर – आयातक की साख का आकलन इसलिए किया जाता है ताकि यह सुनिश्चित हो सके कि 'माल भेजने पर भुगतान मिल जाएगा'। 'साख पत्र' (Letter of Credit) इसमें मदद करता है, जो आयातक के बैंक द्वारा भुगतान की गारंटी देता है।

प्रश्न 40 (कठिन). निर्यात प्रक्रिया में 'शिपिंग ऑर्डर' और 'रेलवे रसीद' का क्या महत्व है?

उत्तर – 'शिपिंग ऑर्डर' जहाज़ी कंपनी द्वारा जारी किया जाता है, जो जहाज के कप्तान को 'माल लोड करने का निर्देश' देता है। 'रेलवे रसीद' तब मिलती है जब 'माल बंदरगाह तक ट्रेन से भेजा जाता है', और यह माल के 'स्वामित्व का प्रमाण' होती है।

» निर्यात लेनदेन में प्रयुक्त प्रमुख दस्तावेज़

प्रश्न 41 (आसान). वह दस्तावेज़ जो यह बताता है कि माल किस देश में बना है, क्या कहलाता है?

उत्तर – उद्गम प्रमाण पत्र (Certificate of Origin)

प्रश्न 42 (आसान). जहाज़ी कंपनी द्वारा जारी वह दस्तावेज़ जो माल के जहाज़ पर लोड होने और गंतव्य तक पहुँचाने का वादा करता है?

उत्तर – जहाजी बिल (Bill of Lading)

प्रश्न 43 (मध्यम). निर्यात बीजक (Export Invoice) में किन मुख्य बातों का उल्लेख होता है? (कोई दो)

उत्तर – माल का विवरण, मात्रा, मूल्य, बेचने की शर्तें।

प्रश्न 44 (कठिन). साख पत्र (Letter of Credit) निर्यातक के लिए क्यों महत्वपूर्ण है? समझाओ।

उत्तर – साख पत्र निर्यातक को भुगतान की गारंटी देता है। आयातक का बैंक निर्यातक को यह आश्वासन देता है कि यदि वह सभी शर्तों को पूरा करता है, तो उसे भुगतान अवश्य मिलेगा, जिससे उसे वित्तीय सुरक्षा मिलती है।

» आयात प्रक्रिया

प्रश्न 45 (आसान). आयात प्रक्रिया का पहला चरण क्या है?

उत्तर – व्यापारिक पूछताछ (Trade Enquiry)

प्रश्न 46 (आसान). विदेशी मुद्रा का प्रबंध क्यों आवश्यक है?

उत्तर – क्योंकि निर्यातक को उसके देश की मुद्रा में भुगतान करना होता है।

प्रश्न 47 (मध्यम). आयात लाइसेंस प्राप्त करना कब ज़रूरी होता है?

उत्तर – यह जानने के लिए कि जिन वस्तुओं का आयात करना है, उन पर आयात लाइसेंस लागू होता है या नहीं, आयातक वर्तमान आयात निर्यात नीति (EXIM Policy) को देखता है। यदि वस्तुओं के आयात के लिए लाइसेंस की आवश्यकता होती है, तो उसे लाइसेंस प्राप्त करना होता है।

प्रश्न 48 (कठिन). साख पत्र (Letter of Credit) आयात प्रक्रिया में क्यों महत्वपूर्ण है?

उत्तर – साख पत्र आयातक के बैंक द्वारा जारी की जाने वाली एक गारंटी है, जो निर्यातक के बैंक को एक निश्चित राशि तक के निर्यात बिल के भुगतान की गारंटी देता है। यह निर्यातक को भुगतान न होने के जोखिम से बचाता है, जिससे अंतर्राष्ट्रीय सौदों में सुरक्षा और विश्वास बढ़ता है।

हल किए हुए उदाहरण (step-by-step)

उदाहरण 1. बताओ, अगर भारत, ऑस्ट्रेलिया से कोयला खरीदता है और उसके बदले ऑस्ट्रेलियाई डॉलर में भुगतान करता है, तो यह किस प्रकार का व्यापार है?

- › पहला कदम: हमें देखना है कि व्यापार किनके बीच हो रहा है। यहाँ भारत और ऑस्ट्रेलिया दो अलग-अलग देश हैं।
- › दूसरा कदम: हमें देखना है कि कौन सी मुद्रा का उपयोग हो रहा है। यहाँ 'ऑस्ट्रेलियाई डॉलर' का उपयोग हो रहा है, जो कि भारत की मुद्रा रुपये से अलग है।
- › तीसरा कदम: चूँकि व्यापार दो अलग-अलग देशों के बीच और विदेशी मुद्रा का उपयोग करके हो रहा है, तो यह अंतर्राष्ट्रीय व्यापार है।

उत्तर – यह अंतर्राष्ट्रीय व्यापार (International Trade) है।

उदाहरण 2. एक देश 'अ' कपास का उत्पादन कम लागत पर और अच्छी गुणवत्ता में करता है, जबकि देश 'ब' इलेक्ट्रॉनिक्स वस्तुओं का उत्पादन कम लागत पर और अच्छी गुणवत्ता में करता है। दोनों देश क्या व्यापार करेंगे?

- › पहला कदम: पहचानो कि किस देश में किस वस्तु का 'प्राकृतिक संसाधन' या 'उत्पादन लागत' का फायदा है।
- › देश 'अ' के पास कपास के उत्पादन में फायदा है।
- › देश 'ब' के पास इलेक्ट्रॉनिक्स वस्तुओं के उत्पादन में फायदा है।
- › दूसरा कदम: समझो कि प्रत्येक देश किस वस्तु का 'निर्यात' (export) करेगा और किसका 'आयात' (import) करेगा।
- › देश 'अ' कपास का निर्यात करेगा और इलेक्ट्रॉनिक्स वस्तुओं का आयात करेगा।
- › देश 'ब' इलेक्ट्रॉनिक्स वस्तुओं का निर्यात करेगा और कपास का आयात करेगा।

उत्तर – देश 'अ' कपास का निर्यात करेगा और देश 'ब' इलेक्ट्रॉनिक्स वस्तुओं का निर्यात करेगा। दोनों देश एक-दूसरे से इन वस्तुओं का व्यापार करेंगे, जिससे दोनों को फायदा होगा।

उदाहरण 3. एक भारतीय कंपनी 'राम एंड संस' बेंगलूर में मोबाइल बनाती है और उन्हें भारत के अलग-अलग शहरों में बेचती है। अब 'राम एंड संस' ने अपने मोबाइल जर्मनी और जापान में भी बेचने का फैसला किया है। इसमें कौन सा व्यवसाय घरेलू है और कौन सा अंतर्राष्ट्रीय?

- › स्टेप 1: कंपनी 'राम एंड संस' बेंगलूर में मोबाइल बनाती है और उन्हें 'भारत के अलग-अलग शहरों में बेचती है'।
- › स्टेप 2: यह लेन-देन 'एक ही देश (भारत) की सीमाओं के अंदर' हो रहा है।
- › स्टेप 3: इसलिए, यह 'घरेलू व्यवसाय' (Domestic business) है।
- › स्टेप 4: कंपनी ने मोबाइल 'जर्मनी और जापान में भी बेचने का फैसला किया है'।
- › स्टेप 5: यह लेन-देन 'राष्ट्रीय सीमाओं के पार' (beyond national boundaries) हो रहा है, जिसमें 'दो या अधिक देश' शामिल हैं।
- › स्टेप 6: इसलिए, यह 'अंतर्राष्ट्रीय व्यवसाय' (International business) है।

उत्तर – भारत के अंदर मोबाइल बेचना 'घरेलू व्यवसाय' है, और जर्मनी व जापान में बेचना 'अंतर्राष्ट्रीय व्यवसाय' है।

उदाहरण 4. मान लीजिए एक भारतीय कंपनी, 'स्वदेश मसाला', अपना खास गरम मसाला जापान में बेचना चाहती है। वहीं, एक अमेरिकी सॉफ्टवेयर कंपनी, 'टेकविज़', भारत में अपने सॉफ्टवेयर के उपयोग का अधिकार कुछ भारतीय कंपनियों को देती है। ये दोनों किस प्रकार के अंतर्राष्ट्रीय व्यवसाय के उदाहरण हैं?

› पहला उदाहरण 'स्वदेश मसाला' का है। यहाँ भारतीय कंपनी अपना 'गरम मसाला' जो कि एक 'मूर्त वस्तु' है, जापान में बेच रही है। दूसरे देश में सामान भेजना 'निर्यात' कहलाता है।

› तो 'स्वदेश मसाला' का जापान में गरम मसाला बेचना 'वस्तुओं का निर्यात' (Export of goods) है, जो अंतर्राष्ट्रीय व्यवसाय का एक हिस्सा है।

› दूसरा उदाहरण 'टेकविज़' का है। यह अमेरिकी कंपनी अपने 'सॉफ्टवेयर के उपयोग का अधिकार' भारतीय कंपनियों को दे रही है। जब कोई कंपनी अपने 'ट्रेडमार्क', 'पेटेंट' या 'कॉपीराइट' के तहत किसी दूसरे देश में वस्तुएँ बनाने या सेवाएँ देने की अनुमति देती है, तो उसे 'लाइसेंसिंग' कहते हैं।

› तो 'टेकविज़' का भारतीय कंपनियों को अपने सॉफ्टवेयर के उपयोग का अधिकार देना 'लाइसेंसिंग' (Licensing) है, यह भी अंतर्राष्ट्रीय व्यवसाय का एक महत्वपूर्ण पहलू है।

उत्तर – 'स्वदेश मसाला' का उदाहरण 'वस्तुओं के निर्यात' का है, जबकि 'टेकविज़' का उदाहरण 'लाइसेंसिंग' का है।

उदाहरण 5. एक ऐसे देश का उदाहरण दीजिए जो अपने किसी एक संसाधन का अधिक दक्षता से उपयोग करके अंतर्राष्ट्रीय व्यापार से लाभ कमाता है।

› मान लीजिए भारत के पास 'skilled IT professionals' (कुशल आईटी पेशेवर) बहुत ज़्यादा हैं और इस क्षेत्र में उसकी विशेषज्ञता है।

› भारत अपने इन आईटी पेशेवरों का उपयोग करके सॉफ्टवेयर 'export' करता है, यानी दूसरे देशों को बेचता है।

› बदले में भारत को विदेशी मुद्रा मिलती है और उसके आईटी पेशेवर भी पूरी क्षमता से काम कर पाते हैं, जिससे देश को लाभ होता है।

उत्तर – भारत अपने कुशल आईटी पेशेवरों का अधिक दक्षता से उपयोग करके सॉफ्टवेयर निर्यात से विदेशी मुद्रा कमाता है और रोजगार बढ़ाता है।

उदाहरण 6. एक भारतीय खिलौना कंपनी 'टॉय फन' 'जर्मनी' से 'खिलौने' बनाने के लिए 'खास प्लास्टिक' मंगाना चाहती है। यह कौन सी विधि है? अगर 'टॉय फन' खुद 'जर्मन सप्लायर' से बात करके सारा 'पेपरवर्क' करे, तो यह कैसा 'आयात' होगा?

› पहला कदम: 'जर्मनी' से 'खास प्लास्टिक' मंगाना है, मतलब सामान देश के 'अंदर' आ रहा है। तो यह 'आयात' है।

› दूसरा कदम: अगर 'टॉय फन' कंपनी खुद 'जर्मन सप्लायर' से सीधे संपर्क कर रही है, और सारे काम 'shipping' और 'customs' के खुद कर रही है, तो इसमें उसकी भागीदारी 'अधिक' है।

› तीसरा कदम: जब कंपनी खुद सारी 'औपचारिकताएँ' पूरी करती है, तो उसे 'प्रत्यक्ष आयात' कहते हैं।

उत्तर – यह 'आयात' है, और चूँकि 'टॉय फन' खुद सारी प्रक्रिया कर रही है, तो यह 'प्रत्यक्ष आयात' (Direct Import) होगा।

उदाहरण 7. एक अमेरिकी कंपनी 'GlobalTech' अपने नए स्मार्टफोन के डिस्प्ले (स्क्रीन) भारत में बनवाना चाहती है। 'GlobalTech' को भारत में अपनी फैक्ट्री लगाए बिना, डिस्प्ले बनाने के लिए किस विधि का उपयोग करना चाहिए और क्यों?

› पहला कदम: 'GlobalTech' को भारत में एक ऐसी स्थानीय कंपनी ढूँढनी होगी जो डिस्प्ले बनाने में माहिर हो और उनके गुणवत्ता मानकों को पूरा कर सके।

› दूसरा कदम: फिर 'GlobalTech' उस भारतीय कंपनी के साथ एक 'संविदा विनिर्माण' या 'Contract Manufacturing' का अनुबंध (agreement) करेगी। इस अनुबंध में ये सब लिखा होगा कि कितने डिस्प्ले बनाने हैं, किस क्वालिटी के बनाने हैं, और कितने समय में डिलीवर करने हैं।

› तीसरा कदम: भारतीय कंपनी, 'GlobalTech' की तकनीकी जानकारी और निर्देशों के अनुसार डिस्प्ले का उत्पादन करेगी।

› चौथा कदम: उत्पादित डिस्प्ले 'GlobalTech' को दिए जाएंगे, जो उन्हें अपने स्मार्टफोन में लगाकर दुनिया भर में बेचेगी।

› पांचवां कदम: इस विधि का उपयोग करने से 'GlobalTech' को भारत में फैक्ट्री लगाने का भारी निवेश नहीं करना पड़ेगा और लागत भी कम आएगी।

उत्तर – 'GlobalTech' को 'संविदा विनिर्माण' (Contract Manufacturing) विधि का उपयोग करना चाहिए। इससे वे बिना ज्यादा पूंजी लगाए, कम जोखिम पर, और संभवतः कम लागत पर भारत में अपने स्मार्टफोन के डिस्प्ले का उत्पादन करवा पाएंगी।

उदाहरण 8. एक भारतीय मोबाइल कंपनी 'स्मार्टफोन इंडिया' ने चीन की 'टेक जायंट' कंपनी 'ग्लोबल चिप्स' से एक नया 'चिप डिज़ाइन' भारत में बनाने और बेचने का अधिकार लिया है। 'स्मार्टफोन इंडिया' हर बेचे गए फ़ोन पर 'ग्लोबल चिप्स' को एक निश्चित राशि देती है। यह अंतर्राष्ट्रीय व्यवसाय में प्रवेश का कौन सा तरीका है और क्यों?

› पहला कदम यह पहचानना है कि क्या 'स्मार्टफोन इंडिया' और 'ग्लोबल चिप्स' ने कोई साझा नई कंपनी बनाई है या एक ने दूसरे को खरीद लिया है। नहीं, ऐसा नहीं है।

› दूसरा, क्या 'ग्लोबल चिप्स' ने अपनी फैक्ट्री भारत में लगाने के बजाय 'स्मार्टफोन इंडिया' से सिर्फ चिप बनाने को कहा है? नहीं, 'स्मार्टफोन इंडिया' 'ग्लोबल चिप्स' के 'चिप डिज़ाइन' का उपयोग करके 'अपने' फ़ोन बना और बेच रही है।

› तीसरा, 'स्मार्टफोन इंडिया' 'ग्लोबल चिप्स' के 'चिप डिज़ाइन' का उपयोग कर रही है और बदले में पैसे (रॉयल्टी) दे रही है। यह सीधे-सीधे किसी 'पेटेंट, ट्रेडमार्क या तकनीक' के उपयोग की अनुमति लेना है।

› यह तरीका 'अनुज्ञप्ति' या 'लाइसेंसिंग' है क्योंकि एक कंपनी (ग्लोबल चिप्स) अपनी बौद्धिक संपदा (चिप डिज़ाइन) का उपयोग करने का अधिकार एक दूसरी विदेशी कंपनी (स्मार्टफोन इंडिया) को देती है, जिसके बदले में 'स्मार्टफोन इंडिया' 'ग्लोबल चिप्स' को 'फीस, जिसे रॉयल्टी कहते हैं' देती है।

उत्तर – यह अंतर्राष्ट्रीय व्यवसाय में प्रवेश का 'लाइसेंसिंग' (Licensing) तरीका है।

उदाहरण 9. एक भारतीय दवा कंपनी (X) और एक अमेरिकी बायो-टेक्नोलॉजी कंपनी (Y) भारत में नई वैक्सीन बनाने के लिए एक संयुक्त उपक्रम शुरू करना चाहती हैं। इस उपक्रम के निर्माण के तरीकों और लाभों को समझाइए।

› पहला तरीका: अमेरिकी कंपनी (Y) भारतीय कंपनी (X) में हिस्सेदारी खरीद सकती है।

› दूसरा तरीका: भारतीय कंपनी (X) अमेरिकी कंपनी (Y) की पहले से स्थापित भारतीय शाखा में हिस्सा ले सकती है।

› तीसरा तरीका: दोनों कंपनियां (X और Y) मिलकर भारत में एक बिल्कुल नई तीसरी कंपनी (Z) स्थापित कर सकती हैं।

› लाभ: 'वित्तीय भार कम' होगा क्योंकि दोनों पूंजी लगाएंगे। 'बड़ी पूंजी एवं श्रमशक्ति' से बड़ा रिसर्च और उत्पादन संभव होगा। अमेरिकी कंपनी को भारत के 'बाज़ार की परिस्थितियाँ, संस्कृति और भाषा' की जानकारी मिलेगी। 'लागत एवं जोखिम' दोनों कंपनियों में बंट जाएंगे।

उत्तर – भारतीय और अमेरिकी कंपनी मिलकर एक नई फर्म स्थापित करेंगी या एक-दूसरे की मौजूदा फर्म में हिस्सेदारी लेंगी। इससे पूंजी का बोझ कम होगा, बड़े प्रोजेक्ट शुरू हो पाएंगे, स्थानीय ज्ञान मिलेगा और जोखिम बंट जाएगा।

उदाहरण 10. एक भारतीय कपड़ा निर्माता कंपनी 'धागा लिमिटेड' चीन में अपने उत्पादों का निर्माण और बिक्री शुरू करना चाहती है। वह चीन के बाज़ार और संचालन पर पूरा नियंत्रण बनाए रखना चाहती है। 'धागा लिमिटेड' के पास पर्याप्त पूंजी है और वह किसी स्थानीय चीनी साझेदार के साथ मुनाफा या जोखिम साझा नहीं करना चाहती। अंतर्राष्ट्रीय बाज़ार में प्रवेश के लिए 'धागा लिमिटेड' को कौन सी विधि अपनानी चाहिए और इसके क्या मुख्य लाभ और सीमाएं होंगी?

› पहला चरण है 'धागा लिमिटेड' के उद्देश्य को समझना: कंपनी को 'पूरा नियंत्रण' चाहिए और वह 'साझेदारी नहीं' चाहती।

› दूसरा चरण: इन उद्देश्यों के अनुरूप अंतर्राष्ट्रीय व्यवसाय में प्रवेश की विधि का चयन करना। 'संपूर्ण स्वामित्व वाली सहायक इकाई' ही एकमात्र ऐसी विधि है जो 100% नियंत्रण प्रदान करती है।

› तीसरा चरण: 'धागा लिमिटेड' चीन में या तो 'एक बिल्कुल ही नई कंपनी' (जिसे 'ग्रीनफील्ड वेंचर' भी कहते हैं) स्थापित कर सकती है, या फिर 'दूसरे देश में पहले से ही स्थापित किसी संगठन का अधिग्रहण' कर सकती है।

› चौथा चरण: इस विधि के मुख्य लाभों की पहचान करना। 'धागा लिमिटेड' को चीन में अपने संचालन पर 'पूरा नियंत्रण' मिलेगा। वे अपनी 'प्रौद्योगिकी और व्यापार के राज' किसी और के साथ साझा नहीं करेंगे।

› पांचवां चरण: इसकी सीमाओं पर भी विचार करना। सबसे बड़ी सीमा यह है कि 'धागा लिमिटेड' को '100 प्रतिशत पूंजी निवेश' करना होगा, जिससे 'पूरी हानि' का जोखिम भी उन्हीं का होगा अगर व्यवसाय सफल नहीं होता है।

› छठा चरण: 'धागा लिमिटेड' को यह भी देखना होगा कि चीन सरकार 'शत-प्रतिशत स्वामित्व वाली सहायक कंपनी' की स्थापना की अनुमति देती है या नहीं, क्योंकि कुछ देश इसके विरुद्ध होते हैं, जिससे 'बड़ा राजनीतिक जोखिम' हो सकता है।

उत्तर – 'धागा लिमिटेड' को अंतर्राष्ट्रीय बाजार में प्रवेश के लिए 'संपूर्ण स्वामित्व वाली सहायक इकाई' विधि अपनानी चाहिए। इसके मुख्य लाभ पूर्ण नियंत्रण और प्रौद्योगिकी का बचाव हैं, जबकि मुख्य सीमाएं उच्च पूंजी निवेश और पूरे व्यावसायिक जोखिम को स्वयं वहन करना हैं।

उदाहरण 11. मान लीजिए एक भारतीय कंपनी 'शारदा हस्तशिल्प' अपनी हाथ से बनी हुई साड़ियाँ जर्मनी में 'बर्लिन बुटीक' को निर्यात करना चाहती है। इस प्रक्रिया के शुरुआती चार चरण समझाइए।

› पहला चरण है 'पूछताछ प्राप्त करना एवं निर्य भेजना' (Receiving Enquiry and Sending Quotation)। बर्लिन बुटीक शारदा हस्तशिल्प को 'क्वेरी लेटर' भेजेगी, जिसमें वे साड़ियों की संख्या, क्वालिटी, और कीमतों के बारे में पूछेंगे। शारदा हस्तशिल्प इसके जवाब में 'प्रोफार्मा इनवॉइस' भेजेगी, जिसमें सारी जानकारी, जैसे कीमत, डिलीवरी की शर्तें, पैकिंग आदि लिखी होंगी।

› दूसरा चरण है 'आदेश अथवा इंडेंट की प्राप्ति' (Receipt of Order or Indent)। अगर बर्लिन बुटीक को शारदा हस्तशिल्प की कीमतें और शर्तें मंजूर होती हैं, तो वे साड़ियों का 'फाइनल ऑर्डर' भेजेंगे, जिसे 'इंडेंट' कहते हैं। इसमें साड़ियों का पूरा विवरण, डिलीवरी की तारीख, पेमेंट की शर्तें सब होंगी।

› तीसरा चरण है 'आयातक की साख का आकलन एवं भुगतान की गारंटी प्राप्त करना' (Assessing Importer's Creditworthiness and Securing Guarantee for Payment)। शारदा हस्तशिल्प अब यह पता लगाएगी कि बर्लिन बुटीक 'विश्वसनीय' है या नहीं, कहीं ऐसा न हो कि माल भेजने के बाद पैसे ही न मिलें। इसके लिए वे बर्लिन बुटीक से 'लेटर ऑफ़ क्रेडिट' (साख पत्र) की मांग करेंगे, जो बर्लिन के बैंक द्वारा जारी किया जाएगा और 'भुगतान की गारंटी' देगा।

› चौथा चरण है 'निर्यात लाइसेंस प्राप्त करना' (Obtaining Export Licence)। शारदा हस्तशिल्प को अब भारत सरकार से 'निर्यात लाइसेंस' लेना होगा। इसके लिए उन्हें बैंक में खाता खोलना होगा, 'IEC (Import-Export Code) नंबर' लेना होगा, और 'निर्यात संवर्धन परिषद' में रजिस्ट्रेशन भी कराना होगा। यह सब पूरा होने पर ही वे 'कानूनी रूप से' निर्यात कर पाएंगे।

उत्तर – शारदा हस्तशिल्प को सबसे पहले बर्लिन बुटीक से पूछताछ का जवाब 'प्रोफार्मा इनवॉइस' से देना होगा, फिर उनका 'इंडेंट' मिलने पर 'लेटर ऑफ़ क्रेडिट' के ज़रिए उनकी 'साख' की जांच करनी होगी, और आखिर में 'निर्यात लाइसेंस' प्राप्त करना होगा, जिसमें IEC कोड और निर्यात संवर्धन परिषद में पंजीकरण शामिल है।

उदाहरण 12. मान लीजिए एक भारतीय कंपनी ने जापान को 500 जींस का निर्यात किया है। इस लेनदेन में कौन-कौन से प्रमुख दस्तावेज लगेंगे और उनका क्या उद्देश्य होगा?

› पहला, 'Export Invoice' - यह माल के विवरण, मात्रा, मूल्य और बेचने की शर्तों का पूरा लेखा-जोखा देगा। जापान की कंपनी इसे देखकर भुगतान करेगी और वहां कस्टम्स वाले भी इसी से माल का मूल्य जांचेंगे।

› दूसरा, 'Packing List' - इसमें हर डिब्बे में क्या-क्या है, उनकी संख्या, वजन, और मार्किंग डिटेल्स होंगी। यह आयातक को माल को अनपैक करने और कस्टम्स को जांच करने में मदद करेगा।

› तीसरा, 'Certificate of Origin' - यह प्रमाणित करेगा कि जींस भारत में बनी है। जापान को यह जानना ज़रूरी है क्योंकि इससे आयात शुल्क (import duty) प्रभावित हो सकता है या कुछ समझौतों के तहत रियायत मिल सकती है।

› चौथा, 'Bill of Lading' - यह जहाज़ी कंपनी द्वारा जारी किया गया दस्तावेज़ है जो यह बताता है कि माल जहाज़ पर लोड हो गया है और उसे गंतव्य तक पहुँचाया जाएगा। यह एक तरह की रसीद और माल के स्वामित्व का सबूत भी है।

› पांचवां, 'Mate's Receipt' - यह जहाज़ के 'Mate' द्वारा दिया जाता है, जब माल जहाज़ पर चढ़ाया जाता है। यह बस इतना बताता है कि 'The goods are received on board in good condition'. बाद में इसी के आधार पर Bill of Lading जारी होता है।

› छठा, 'Letter of Credit' - यह जापान के आयातक के बैंक द्वारा भारतीय निर्यातक के लिए जारी किया जाता है। यह एक तरह की गारंटी है कि 'The payment will be made' अगर निर्यातक सभी शर्तें पूरी करता है। इससे निर्यातक को भुगतान की सुरक्षा मिलती है।

उत्तर – इस निर्यात लेनदेन में Export Invoice, Packing List, Certificate of Origin, Bill of Lading, Mate's Receipt और Letter of Credit जैसे प्रमुख दस्तावेज लगेंगे, हर दस्तावेज़ का अपना विशिष्ट उद्देश्य है जो लेनदेन को सुचारु और सुरक्षित बनाता है।

उदाहरण 13. मान लीजिए एक भारतीय कंपनी जर्मनी से 1000 ऑटोमोबाइल स्पेयर पार्ट्स आयात करना चाहती है। उन्हें यह पूरी प्रक्रिया कैसे करनी होगी?

› पहला कदम है 'व्यापारिक पूछताछ' (Trade Enquiry)। कंपनी जर्मनी की उन फर्मों की जानकारी इकट्ठा करेगी जो स्पेयर पार्ट्स निर्यात करती हैं, जैसे उनके 'export prices' और 'terms of sale' क्या हैं।

› दूसरा, यदि आवश्यक हो तो 'आयात लाइसेंस प्राप्त करना' (Obtaining Import License)। उन्हें देखना होगा कि इन स्पेयर पार्ट्स के आयात के लिए लाइसेंस चाहिए या नहीं। यदि हाँ, तो लाइसेंस और 'Import-Export Code Number' लेना होगा।

› तीसरा, 'विदेशी मुद्रा का प्रबंध' (Arranging for Foreign Exchange)। चूंकि भुगतान यूरो में होगा, तो आयातक को अपने बैंक के माध्यम से RBI से यूरो खरीदने की अनुमति लेनी होगी।

› चौथा कदम, 'आयात आदेश भेजना' (Placing Import Order)। लाइसेंस और मुद्रा की व्यवस्था के बाद, आयातक कंपनी जर्मनी की फर्म को विस्तृत 'indent' या 'import order' भेजेगी, जिसमें 'price, quantity, specifications, and delivery terms' होंगे।

› पांचवां, 'साख पत्र प्राप्त करना' (Obtaining Letter of Credit)। यदि निर्यातक ने 'Letter of Credit (L/C)' मांगा है, तो भारतीय कंपनी अपने बैंक से L/C बनवाकर निर्यातक को भेजेगी, जो भुगतान की गारंटी है।

› छठा, 'वित्त की व्यवस्था' (Arranging Finance)। आयातक को भुगतान करने के लिए पैसे का इंतजाम करना होगा ताकि 'delay charges' से बचा जा सके।

› सातवां, 'शिपमेंट की सूचना की प्राप्ति' (Receipt of Shipment Advice)। जर्मनी की कंपनी माल भेजने के बाद 'shipment advice' भेजेगी, जिसमें 'invoice number, bill of lading details, and ship's name' जैसी जानकारी होगी।

› आठवां, 'आयात प्रलेखों को छुड़ाना' (Retiring Import Documents)। निर्यातक के बैंक से दस्तावेज आएंगे। आयातक को या तो 'payment against documents' (तत्काल भुगतान) या 'acceptance against documents' (विनिमय विपत्र की स्वीकृति) करके ये दस्तावेज बैंक से लेने होंगे।

› नौवां, 'माल का आगमन' (Arrival of Goods)। माल भारत के बंदरगाह पर पहुंचेगा, और शिपिंग कंपनी 'import manifest' दाखलि करेगी।

› दसवां और अंतिम, 'सीमा शुल्क निकासी एवं माल छुड़ाना' (Customs Clearance and Release of Goods)। आयातक को 'bill of entry' भरना होगा, सीमा शुल्क (Customs Duty) का भुगतान करना होगा, और 'dock charges' चुकाने होंगे। इसके बाद ही कस्टम्स अधिकारी 'delivery order' देंगे और माल को बंदरगाह से 'clear' किया जा सकेगा।

उत्तर – जर्मनी से ऑटोमोबाइल स्पेयर पार्ट्स के आयात के लिए कंपनी को व्यापारिक पूछताछ से लेकर सीमा शुल्क निकासी तक के सभी 10 चरणों को विधिवत पूरा करना होगा।

बोर्ड परीक्षा के लिए खास

- अंतर्राष्ट्रीय व्यापार और घरेलू व्यापार के बीच के अंतर को उदाहरणों के साथ अच्छी तरह समझ लेना, यह अक्सर बोर्ड परीक्षाओं में पूछा जाता है।
- अंतर्राष्ट्रीय व्यापार और घरेलू व्यापार के बीच के प्रमुख अंतरों पर सीधे प्रश्न आ सकते हैं, इसलिए हर बिंदु को ध्यान से समझना।
- यह विषय बोर्ड परीक्षा में अक्सर 3-4 अंकों के प्रश्न में पूछा जाता है, जहाँ आपको इन सभी घटकों को उदाहरणों सहित समझाना होता है।
- यह विषय बोर्ड परीक्षा में अक्सर 3-5 अंकों के प्रश्न के रूप में आता है। देशों और फर्मों दोनों के लाभों को अलग-अलग बिंदुओं में समझाना महत्वपूर्ण है।
- बोर्ड परीक्षा में, 'संविदा विनिर्माण' के लाभ और हानियों को विस्तार से बताने वाले प्रश्न अक्सर आते हैं। एक अच्छा उदाहरण के साथ समझाना याद रखना।

- लाइसेंसिंग और फ्रैंचाइजिंग के बीच के अंतरों पर आधारित प्रश्न अक्सर बोर्ड परीक्षाओं में पूछे जाते हैं, खासकर उनके 'अनुप्रयोग' और 'विशेषताओं' को लेकर। इन दोनों के मुख्य अंतरों को अच्छे से समझना बहुत ज़रूरी है।
- संयुक्त उपक्रम के फायदे और नुकसान पर सीधे प्रश्न आते हैं। खास करके 'वित्तीय भार', 'जोखिमों का बंटवारा' और 'स्थानीय ज्ञान का लाभ' वाले पॉइंट्स को अच्छे से याद रखना।
- यह बहुत ज़रूरी विषय है, बच्चों! परीक्षा में 'संपूर्ण स्वामित्व वाली सहायक इकाइयों' और 'संयुक्त उपक्रम' के बीच अंतर पूछा जा सकता है। इनके 'लाभ और सीमाएं' अच्छे से याद कर लेना।
- यह टॉपिक 'बोर्ड परीक्षाओं' के लिए बहुत महत्वपूर्ण है! अक्सर 'निर्यात प्रक्रिया के चरणों' को 'क्रमबद्ध' तरीके से लिखने के लिए प्रश्न आता है, या किसी विशेष चरण के बारे में विस्तार से पूछा जाता है। सारे चरणों को 'सही क्रम' में और उनके 'महत्व' के साथ याद रखना।
- यह विषय बोर्ड परीक्षा के लिए बहुत महत्वपूर्ण है। अक्सर इन दस्तावेजों के नाम और उनके उद्देश्यों पर सीधे प्रश्न पूछे जाते हैं। प्रत्येक दस्तावेज़ का नाम और उसका एक मुख्य उद्देश्य ज़रूर याद रखना।
- यह अवधारणा बोर्ड परीक्षाओं के लिए बहुत महत्वपूर्ण है। आयात प्रक्रिया के सभी चरणों को क्रमबद्ध तरीके से याद रखना और हर चरण का संक्षिप्त विवरण लिखने का अभ्यास करना, अच्छे अंक दिलाने में मदद करेगा। खासकर 'Letter of Credit' और 'Customs Clearance' को ध्यान से समझना।

एक नज़र में रिवीज़न

- › दो या अधिक देशों के बीच, विदेशी मुद्रा में वस्तुओं व सेवाओं का लेन-देन।
- › घरेलू: एक देश, अंतर्राष्ट्रीय: कई देश; भिन्न राष्ट्रीयता, गतिशीलता, नियम।
- › अंतर्राष्ट्रीय व्यवसाय = वस्तुओं/सेवाओं का व्यापार + लाइसेंसिंग + फ्रैंचाइजिंग + विदेशी निवेश।
- › देशों को: विदेशी मुद्रा, संसाधन उपयोग, रोजगार, जीवन स्तर में वृद्धि।
- › संविदा विनिर्माण: विदेशी कंपनी द्वारा स्थानीय निर्माता से उत्पादन का अनुबंध।
- › लाइसेंसिंग/फ्रैंचाइजिंग: पेटेंट/ट्रेडमार्क/तकनीक का उपयोग रॉयल्टी पर, बिना सीधे निवेश के।
- › दो या अधिक स्वतंत्र इकाइयाँ मिलकर नई फर्म बनाती हैं; संयुक्त स्वामित्व।
- › 100% पूँजी निवेश, पूर्ण नियंत्रण, हरित क्षेत्र/अधिग्रहण, उच्च पूँजी/जोखिम।
- › निर्यात प्रक्रिया: पूछताछ आदेश साख लाइसेंस वित्त उत्पादन निकासी भेजना।
- › निर्यात लेनदेन के लिए Export Invoice, Packing List, Certificate of Origin, Bill of Lading, Mate's Receipt, Letter of Credit प्रमुख दस्तावेज़ हैं।
- › विदेशी देश से माल खरीदने की चरण-दर-चरण प्रक्रिया।