अंगोला

*

बोत्सवाना

*

इथोपिया

*

कीनिया

*

मोजाम्बिक

*

नाइजीरिया

*

सेनेगल

*

दक्षिणी अफ्रीका

*

तंजानिया

*

युगांडा

*

जाम्बिया

भारत सरकार
वाणिज्य तथा उद्योग मंत्रालय
वाणिज्य विभाग

उप-सहारा अफ्रीकी देशों में भारतीय मिशन/व्यवसायिक प्रतिनिधियों के अध्यक्षों के सम्मेलन से संबंधी रिपोट

मुम्बई, पुणे, बंगलौर तथा नई दिल्ली

10-15 नवम्बर, 2003

विदेश व्यापार (अफ्रीका) खंड
वाणिज्य विभाग
उद्योग भवन, नई दिल्ली

भारत सरकार
वाणिज्य तथा उद्योग मंत्रालय
वाणिज्य विभाग

उप-सहारा अफ्रीकी देशों में भारतीय मिशन/व्यवसायिक प्रतिनिधियों के अध्यक्षों के सम्मेलन से संबंधी रिपोट

अंगोला, बोत्सवाना, इथोपिया, कीनिया, मोजाम्बिक, नाइजीरिया, सेनेगल, दक्षिणी अफ्रीका, तंजानिया, युगांडा, जाम्बिया

मुम्बई, पुणे, बंगलोर तथा नई दिल्ली

10-15 नवम्बर, 2003

विदेश व्यापार (अफ्रीका) खंड
वाणिज्य विभाग
उद्योग भवन, नई दिल्ली

अतिरिक्त पूछताछ हेतु कृपया संपर्क करें:

1. संयुक्त सचिव,
वाणिज्य विभाग
कमरा सं. 288, उद्योग भवन,
नई दिल्ली-110 011
टेलीफैक्स:- 91-11-2301171
ई-मेल: sundaram @ub.nic.in

2. निदेशक(अफ्रीका)
वाणिज्य विभाग
कमरा सं. 279, उद्योग भवन,
नई दिल्ली-110 011
टेलीफैक्स:- 91-11-23783437
ई-मेल: kvcapen @ub.nic.in

3. विदेश व्यापार (अफ्रीका) प्रभाग
वाणिज्य विभाग
कमरा सं. 476-ए,
उद्योग भवन,
नई दिल्ली-110 011
टेलीफैक्स:- 23010365
ई-मेल: moc_ftaf @ub.nic.in

प्रस्तावना

विदेशों में विभिन्न भारतीय मिशनों में तैनात किए गए व्यवसायिक प्रतिनिधि (सी आर) व्यापार तथा आर्थिक संबंधों को बढ़ाने में एक अहम भूमिका का निर्वाह करते हे। व्यवसायिक प्रतिनिधियों, उच्चतम चैम्बर तथा सामान्य व्यवसायी समुदाय के बीच एक नियमित आपसी बातचीत के लिए एक उपयुक्त मंच स्थापित करने की अपेक्षा महसूस की गई ताकि व्यवसायिक प्रतिनिधियों को अद्यतन तकनीकी विकास और भारत में विनिर्मित उत्पादों के बारे में व्यक्तिगत ज्ञान प्रदान किया जा सके, जो उन्हें इसी प्रभाव के साथ अपनी तैनाती के देश के व्यापारी निकायों के बीच बढ़ावा दे सके। दूसरी तरफ ऐसी बातचीत भारतीय व्यसायियों को व्यवसायिक प्रतिनिधियों से मेल-मिलाप और उपलब्ध बाजार के बारे में तथा व्यापार संबंधी जानकारी के बारे में अवसर प्रदान करता है जो उद्योग से संबंधित मुख्य व्यक्तियों के साथ व्यापारिक संबंध स्थापित करने तथा उपलब्ध अवसरों का लाभ उठाने की दृष्टि से अहम है।

2. उपर्युक्त को ध्यान में रखते हुए उप-सहारा अफ्रीका में ग्यारह भारतीय मिशनों के व्यवसायिक प्रतिनिधियों का एक सम्मेलन शिखर चैम्बर के सहयोग से मुम्बई, पुणे, बंगलोर तथा नई दिल्ली में 10-15 नवम्बर, 2003 को आयोजित किया गया था।

3. इस सम्मेलन ने व्यवसायिक प्रतिनिधियों तथा देश में व्यवसायी तथा व्यापारी समुदाय के बीच सीधी वार्ता को सुलभ बनाया। इससे गुणवत्ता तथा मात्रा दोनों ही आधार से उप सहारा क्षेत्र में भारतीय निर्यात बढ़ाने हेतु नीतियों की पहचान करने में मदद मिली। व्यवसायिक प्रतिनिधियों द्वारा दिए गए प्रस्तुतिकरण की व्यवसायी समुदय ने सराहना की। उपर्युक्त प्रस्तुतिकरण में सीमा शुल्क प्रक्रिया, आयात डयूटी, व्यापारिक अड़चने, आयात-निर्यात की दृष्टि से सुयोग्य मदों, मौजूदा आर्थिक परिवेश, बैंकिग चैनल, भारत के साथ सहयोग के क्षेत्र, संयुक्त रूप से भावी व्यापार तथा व्यापार संबंधी और निर्यात को बढ़ावा देने की दृष्टि से की जा सकने वाली पहल जैसे मुद्दे शामिल थे।

4. उपर्युक्त व्यवसायिक प्रतिनिधियों के सम्मेलन के बारे में एक रिपोर्ट प्रस्तुत करने में मुझे हर्ष हो रहा है जिसमें व्यवसायिक प्रतिनिधियों तथा शिखर चैम्बर द्वारा वैयक्तिक प्रस्तुतिकरण तथा निर्णय और सिफारिशें शामिल है।

5. यह सम्मेलन बड़ा उपयोग तथा सभी के लिए फलदायी सिद्ध हुआ। भारत तथा इस क्षेत्र के बीच दीर्घ कालिक दृष्टि से व्यापार बढ़ाने हेतु लिए गए निर्णयों पर गंभीर अनुवर्ती कार्यवाही एक उपयोगी भूमिका अदा करेगी।

(एस.रामसुन्दरम)
संयुक्त सचिव

नई दिल्ली
मार्च, 2004

रिपोर्ट की विषय-सूची

		पृष्ठ संख्या
1.	अध्याय- 1: प्रस्तावना	6
2.	अध्याय-2: भारतीय मिशनों से फीड बैक	10
3.	अध्याय-3: शिखर चैम्बरों से फीड बैक	31
4.	अध्याय-4: निष्कर्ष तथा सिफारिशें	40
5.	अध्याय-5: उप सहारा अफ्रीका के साथ व्यापारिक सांख्यिकी आंकड़े के संबंध में नोट	42

अध्याय-1

प्रस्तावना

चूंकि वाणिज्य विभाग के भारतीय मिशनों –व्यवसायिक विंगों तथा क्षेत्रिय प्रभागों तथा द्विपक्षीय व्यापार का कार्य करने वाले अन्य संगठनों के बीच नियमित आधार पर आपसी बातचीत हेतु कोई संस्थागत तंत्र नही है, वाणिज्य विभाग ने नवम्बर, 2002 में भारत के विभिन्न देशों में तैनात व्यवसायिक प्रतिनिधियों की दिल्ली तथा देश के अन्य शहरों में वार्षिक आधार पर एक बैठक आयोजित करने का निर्णय किया। इसका उद्देश्य एक तरफ तो उनके बीच एक दूसरे के साथ बातचीत का प्रभावी करना तथा दूसरी ओर उच्चतम व्यापार निकायों, व्यवसायी समुदायों, राज्य सरकारों भारत सरकार के अभिकरणों, वित्तीय संस्थानों जैसे रिर्जव बैंक ऑफ इंडिया निर्यात-आयात बैंक, निर्यात ऋण गारंटी निगम एक्सपोर्ट पर्मोशन काउसिंल आदि के बीच प्रभावी तालमेल को सुंलभ बनाना था। इस बैठक का लक्ष्य निर्यातकत्ताओं के समक्ष आने वाली समस्याओं की पहचान करना, विभाग द्वारा व्यापार को बढ़ावा देने हेतु उपयुक्त उपाय करना तथा व्यवसायिक प्रतिनिधियों को भारतीय उत्पादों को उनके तैनाती के देशों में प्रभावी मार्किटिंग की दृष्टि से उनकी कार्य की प्रणाली में पुन: अभिरुचि सृजित करना था।

2. इस संबंध में विभाग द्वारा तैयार किए गए मार्ग-निर्देशों के मुख्य तत्व निम्न प्रकार है मार्ग-निर्देशों के मुख्य तत्व निम्न प्रकार है:

* व्यवसायिक प्रतिनिधियों को 5 कार्य दिवस की अवधि हेतु भारत में आमंत्रित किया जाएगा।
* उनके द्वारा क्षेत्र विशेष व्यापार प्रोन्नयन सेमिनार के मद्देनजर, जिन्हें सेमिनार/बैठक के स-सहयोगी शिखर व्यवसाय चैम्बरों द्वारा आयोजित किया जाएगा, कम से कम तीन शहरों का दौरा किया जाएगा।
* वाणिज्य विभाग हवाई यात्रा के व्यय का वहन करेगा। सेमिनार, लोजिस्टिक तथा अन्य व्यवस्था के आयोजन हेतु अन्य व्यय इवेंट के को- होस्ट व्यवसायी चैम्बर द्वारा किया जाएगा।
* बैठक/सेमिनार के आयोजन पर होने वाले व्यय को वहन करने की दृष्टि से सेमिनार में भाग लेने वाले सभी प्रतिभागियों से प्रतियोगिता शुल्क लिया जाएगा; इस सेमिनार के शुल्क के विषय में इवेंट का आयोजन करने वाले शिखर व्यवसायी चैम्बर द्वारा संबंधित मंत्रालय के परामर्श से निर्णय करेगा।

* निर्यात प्रोन्नय काउसिंल/कमोडिटी बोर्ड/आई टी पी ओ इस बैठक/सेमिनार के साथ निकटता से जुड़े होगे।

<u>विदेश व्यापार (अफ्रीका) प्रभाग द्वारा किए गए प्रयास</u>

3. उप सहारा क्षेत्र में भारत के 18 देशों में मिशन है अर्थात अंगोला, बोत्सवाना, इथोपिया, घाना, आईवरी कोस्ट, कीनिया, मेडागास्कर, मोजाम्बिक, मारिसश, नाम्बिया, नाइजीरिया, सेनेगल, सिसली, दक्षिण अफ्रीका तंजानिया, युगांडा, जाम्बिया तथा जिम्बावे/ विदेश व्यापार (अफ्रीका) प्रभाग में उद्योग तथा व्यवसाय संघों के साथ आयोजित प्रारंभिक बैठक में व्यापार की मात्रा, व्यापार बढ़ाने की क्षमता, नीतिगत महत्व आदि के आधार पर चुने हुए मिशनों को ही आमंत्रित करने का निर्णय किया गया। विदेश कार्य मंत्रालय के परामर्श से उप सहारा अफ्रीकी क्षेत्र व्यवसायी विंग वाले अर्थात् अदीस-अबाबा (इथोपिया) नेरोबी(कीनिया) पोर्ट लुईस (मारिसश), डकार (सेनेगल), लगोस(नाइजीरिया) प्रिटोरिया (दक्षिण अफ्रीका) दर-ए-सलाम (तंजानिया) कम्पाला (यूगांडा) लूसाका (जाम्बिया) लुआंडा (अंगोला) मापतो (मोजाम्बिक) तथा गबोरोन (बोत्सवाना) के भारत में 12 भारतीय मिशनों के मिशन अध्यक्षों/व्यवसायिक संगठनों के साथ 10-15 नवम्बर, 2003 के दौरान भिन्न-भिन्न शहरों में एक बैठक आयोजित करने का निर्णय किया गया। यह निर्णय किया गया कि इन बैठकों का निम्न दर्शायी गई समय-सारणी के अनुसार भारत में विभिन्न शिखर चैम्बर्स द्वारा समन्वय किया जाएगा:

क.	मुम्बई/पुणे में फिक्की द्वारा आयोजित बैठक	10-11 नवम्बर, 2003
ख.	बंगलौर में सी आई आई द्वारा आयोजित बैठक	12-13 नवम्बर,2003
ग.	नई दिल्ली में एसोचेम/एफ आई ई ओ द्वारा संयुक्त रुप से आयोजित बैठक	14-15 नवम्बर, 2003

सम्मेलन से संबद्ध रिपोर्ट

4. भारत में पहली बार आयोजित बैठक में मारिसश को छोड़कर भारतीय मिशनों के प्रतिनिधि उप सहारा क्षेत्र अर्थात इथोपिया, कीनिया, सेनेगल, नाइजरिया, दक्षिण, तंजानिया, युगांडा, जाम्बिया, अंगोला, मोजाम्बिक तथा बोत्सवाना के 11 भारतीय मिशनों के प्रतिनिधि मुम्बई में समय अनुसार पहुंचे । वाणिज्य मंत्रालय से श्री एस रामसुन्द्रम, संयुक्त सचिव ने बंगलौर तथा नई दिल्ली तथा के वी ईपन, निदेशक ने मुम्बई, पुणे

तथा नई दिल्ली में जबकि अनुभाग अधिकारी, विदेश व्यापार (अफ्रीका) अनुभाग, श्री गोपाल सभी स्थानों पर उपस्थित थे।

5. इस बैठक के दौरान, व्यवसायिक प्रतिनिधियों तथा व्यापार और व्यवसायिक संघों के सदस्यों, राज्य सरकार के अधिकारियों, ई सी जी सी, एक्सिम बैंक निर्यात प्रोन्नयन काउसिंल आदि के बीच सुप्रभावी तथा उपयोगी बातचीत हुई। इस सम्मेलन से व्यवसायिक प्रतिनिधियों तथा व्यवसाय तथा व्यापार समुदाय के सदस्यों के बीच कतिपय सीधी वार्ता हुई जिससे उप सहारा क्षेत्र में भारतीय निर्यात को बढ़ाने के लिए नीतिगत नीतियों की पहचान करने में सहायता मिली।

बैठकों से संबंध रिपोर्ट

6. प्रथम बैठक मुम्बई में 10 नवम्बर, 2003 को हुई। इससे पूर्व भारत में जेम्स एवं ज्वलेरी निर्यात प्रोन्नयन काउसिंल ने प्रस्तुतिकरण दिए थे। व्यवसायिक प्रतिनिधियों की मुख्य बैठक का आयोजन मुम्बई में फिक्की ने इंडो-अफ्रीका चैम्बर्स ऑफ कोमर्स तथा इंडस्ट्री द्वारा किया गया था। फोकस अफ्रीका पहल तथा इसके अंतर्गत होने वाली गतिविधियों के बारे में विस्तृत चर्चा की गई। विदेश कार्य मंत्रालय के प्रतिनिधि ने सूचित किया कि अब आर्थिक डिप्लोमेसी को केन्द्रीयकृत किया जा रहा है। सरकार की अफ्रीका विकास कार्यक्रम (एन ई पी ए डी) के लिए नई सहभागिता की प्रतिबद्धता तथा अफ्रीका पर फोकस की जानकारी प्रदान की गई।

7. मिशन अध्यक्षों/व्यवसायिक प्रतिनिधियों ने उनके प्रत्यायन देशों में व्यवसाय के अवसर तथा उसकी सीमाओं पर प्रकाश डालते हुए प्रस्तुतिकरण किया और उपस्थित व्यक्तियों से अच्छी प्रतिक्रिया प्राप्त करने में सफल हुए। इसका उद्देश्य उप सहारा क्षेत्र में भारतीय निर्यात को बढ़ावा देने के लिए सुयोग्य नीति बनाना था। इसके बाद कम्पनी प्रतिनिधियों ने आपस में सीधी बैठक की जिसमें उप सहारा क्षेत्र में व्यवसाय के अवसरों से जुड़े प्रश्न किए गए। निर्यातकों के 100 से अधिक प्रतिनिधियों ने इस बैठक में प्रतिभागिता की।

8. मुम्बई में बैठक के बाद प्रतिनिधि अगले दिन अर्थात् 11.11.03 को पुणे पहुंचे तथा मैसर्स किर्लोस्कर आयल इंजन लि. तथा मैसर्स टाटा मोटर्स (टेल्को) की फैक्ट्री का दौरा किया जहां उन्हें भारत के इन दो बड़े उद्योगों में उत्पादन की बेहतरीन कला देखने का अवसर प्राप्त हुआ।

9. नवंबर 11, 2003 को दोपहर में ये प्रतिनिधि सी आई आई द्वारा आयोजित बैठक के लिए बंगलौर चले गए। तथापि सी आई आई ने व्यवसायिक प्रतिनिधियों के लिए कोई आपसी बातचीत के सत्र का आयोजन नही किया क्योंकि उनके अनुसार बैठक में अधिक व्यवसायियों ने दिलचस्पी नही दिखाई। अत: अगले दो दिन (अर्थात 12-13 नवम्बर, 2003) व्यवसायिक प्रतिनिधियों ने टेल्को कंसट्रेक्शन, इंनफोर्मशन तकनीक पार्क (आई टी पी एल), एक लिजींग कम्पनी, आई टी पी एल में जैव सूचना प्रौद्योगिकी/अपलाईड जैव तकनीक संस्थान तथा इनफोसिस टेक्नोलॉजी का फील्ड दौरा करते हुए व्यतीत किए प्रतिनिधियों ने बंगलौर में सी आई आई की खराब व्यवस्था तथा उदासीन रवैये के बारे में अप्रसन्नता जाहिर की।

10. अंतिम बैठक 14 नवम्बर को नई दिल्ली में एफ आई ई ओ तथा रसोचेम द्वारा संयुक्त रुप से आयोजित की गई। श्री संजीव सीकरी, विशेष सचिव, विदेश कार्य मंत्रालय द्वारा इस बैठक का शुभारंभ किया गया। विदेश कार्य मंत्रालय तथा वाणिज्य मंत्रालय के प्रतिनिधियों के अतिरिक्त अग्रणीय निर्यातकों के तथा निर्यात प्रोन्नयन काउसिंल के 2000 से अधिक प्रतिनिधियों ने इस बैठक में भाग लिया। इन व्यवसायिक प्रतिनिधियों ने अपने संबंधित देशों के आर्थिक तथा व्यवसायी परिदृश्य के बारे में उल्लिखित करते हुए व्यापक प्रस्तुतिकरण किए। इसके बाद प्रश्नोत्तर सत्र आरंभ हुआ जिसमें निर्यातकों ने क्षेत्र में व्यवसाय अवसरों की उपलब्धता के बारे मे प्रश्न किए।

11. इसके बाद इन व्यवायिक प्रतिनिधियों ने नोएडा विशेष इकनोम्किस जोन का दौरा किया तथा विकास आयुक्त के साथ एक बैठक की। इसके बाद दो उत्पादन इकाईयों अर्थात मैसर्स सिलविया अपेरल लि. तथा मैसर्स गोल्डविन लि. को दौरा किया गया। अगले दिन अर्थात 15 नवम्बर, 2003 को इन प्रतिनिधियों ने भारतीय अंतरर्राष्ट्रीय व्यापार मेला, 2003 का दौरा किया।

12. व्यवसायिक प्रतिनिधियों के प्रस्तुतिकरण ने सीमा शुल्क प्रक्रिया, निर्यात डयूटी, व्यापारिक अड़चने निर्यात तथा आयात हेतु सक्षम मदों, मौजूदा आर्थिक परिवेश, बैकिंग चैनल, भारत के साथ सहयोग के क्षेत्र, भारतीय कम्पनियों की उपस्थिति संयुक्त रूप से किए जाने वाले व्यापार की भावी क्षमताओं तथा व्यापारिक संबंधों और निर्यात को बढ़ावा देने हेतु नीतिगत नीतियों जैसे मुद्दों को छूआ।

समग्र प्रभाव

13. संपूर्ण प्रतिनिधि मंडल विश्वस्त था कि यह सेमिनार अत्यंत उपयोगी तथा फलदायी था क्योंकि इसमें उनके प्रत्यायन देशों की आर्थिक तथा व्यवसायिक परिस्थितियों के संबंध में विस्तृत प्रस्तुतिकरण करने तथा भारतीय व्यववसायी समुदाय के मन में उनके देशों की आर्थिक क्षमताओं के बारे में रहने वाली गलतफहमी तथा शंकाओं को दूर करने का अवसर प्रदान किया। भारतीय व्यवसायी समुदाय के साथ इस आपसी बैठक ने उप सहारा अफ्रीकी क्षेत्र के देशों के साथ व्यवसाय करने की दृष्टि से व्यवसायिक प्रतिनिधियों के लिए सीधी जानकारी मुहैया करवाने हेतु एक मंच का भी निर्माण किया।

14. विभिन्न औद्योगिक इकाई के फील्ड दौरे से व्यवसायिक प्रतिनिधियों को भारतीय उद्योग अत्य-आधुनिक तकनीक को देखने का भी अवसर प्रदान किया ताकि वे विश्वस्त हो कर इस क्षेत्र में उन उत्पादों को बढ़ावा दे सके। यह व्यवसायिक प्रतिनिधि फिक्की, एसोचेम तथा फियो जैसे शिखर चैम्बर के साथ अब इस क्षेत्र में भारतीय उत्पादों हेतु बाजार को विकसित करने हेतु कूटनीति तैयार करने का कार्य करने हेतु उत्साहित है। तथापि ये व्यवसायिक प्रतिनिधि इस बैठक के प्रति सी आई आई के उदासीन रवैये से आहत हुए। जिसकी परिणति इंफोसिस को छोड़कर बैठक के निराशजनक समन्वय में हुई। इस सम्मेलन में निम्न बातों पर बल दिया गया:

(1) इस मिशन को एक वेबसाइट बनानी चाहिये तथा उसे अद्यतन रखना चाहिये।

(2) इस मिशन को नवीनतम व्यापार निर्देशिका तथा व्यापार संबंधी सूचना के साथ एक व्यापार केन्द्र स्थापित करना चाहिये।

अध्याय-2
भारतीय मिशनों से प्रतिपुष्टि

1. भारतीय उच्चयोग लूसाका (जाम्बिया)

(श्री प्रमोद के बजाज, प्रथम सचिव)

वाणिज्य विभाग द्वारा उप सहारा अफ्रीका में भारतीय मिशनों के व्यवसायिक प्रतिनिधियों का एक सम्मेलन मुम्बई में नवम्बर, 10, बंगलौर में नवम्बर 12-13 तथा दिल्ली में नवम्बर 14-15, 2003 को आयोजित किया गया। इस कार्यक्रम में कई प्रमुख औद्योगिक इकाईयों जिनकी उप सहारा अफ्रीका में मौजूदगी है अथवा इन बाजारों में प्रवेश करने हेतु दिलचस्पी है, के फील्ड दौरे शामिल है।

2. इस कार्यक्रम का जेम्स तथा ज्वलेरी निर्यात प्रोन्नयन काउसिंल द्वारा नवम्बर 10, 2003 को एक छोटी बैठक एवं प्रस्तुतिकरण के साथ शुभांरम हुआ। उपर्युक्त काउसिंल ने हाल ही में भारत में ज्वलेरी निर्यात में हुई बढ़ौतरी की सफलता पर प्रकाश डाला। क्योंकि उप सहारा अफ्रीका के कई देशों में कीमती मणियों की बड़ी खाने मौजूद है, काउसिंल ने स्पष्ट किया कि उसके सदस्य इन देशों से कच्चे हीरे तथा जेम्स आदि को स्रोत करने में रूचि रखते है। इसके बाद फिक्की तथा भातीय अफ्रीकी वाणिज्य चैम्बर्स ने एक आपसी बातचीत सत्र आयोजित किया गया। इस अवसर पर वस्त्र उद्योग कृषि उत्पाद, फर्मास्यूटिकल, रसायन, तथा पट्रो-रसायन, विद्युत उपकरणों, चमड़ा, प्लास्टिक और रबड़ उत्पाद, हर्बल उत्पाद, आटो कल-पुर्जे, भारी तथा लघु मशीनरी, स्टेशनरी तथा लेखन सामग्री, किचनवेयर, अस्पताल फर्नीचर तथा सर्जिकल उपकरण स्वास्थ्य तथा विद्युत क्षेत्र से संबंधित 60-70 कम्पनियों के प्रतिनिधि मौजूद थे।

3. पुणे में कार्यक्रम में वाटर पम्प तथा डीजल इंजन की विनिर्माता किरलोस्कर फैक्ट्री तथा टाटा मोटर, का नवंबर, 11 को फील्ड दौरा प्रमुख था। ये दोनो कम्पनियां ही जाम्बिया तथा अन्य अफ्रीकी देशों में जानी मानी है तथा उप सहारा अफ्रीका में पर्याप्त निर्यात करती है। इन कम्पनियों के दौरे सु-आयोजित थे तथा कम्पनियों के कार्यकारियों ने उनके द्वारा अपनाई गए आधुनिक तकनीक का ब्यौरा दिया तथा अपनी विनिर्माण सुविधाएं प्रदर्शित की ताकि व्सयवसायिक प्रतिनिधियों को उनके उत्पादों के बारे में सीधे जानकारी मिल सके।

4. बंगलौर में नवम्बर 12 तथा 13 के इस कार्यक्रकम में केवल फील्ड दौरे ही शामिल थे। सी आई आई किसी निर्यातक अथवा अफीका में दिलचस्पी रखने वाले किसी व्यवसायी के साथ बैठक के आयोजन में असफल रहा, जो कि कतिपय निरासजनक था हालांकि नवम्बर 13 को इंनफोसिस को दौरा एक बड़ा दिलचस्प और चौका देने वाला अनुभव था। व्यवसायिक प्रतिनिधियों को कम्पनी के गतिविधियों, विशेषकर उनके द्वारा विकसित बैकिंग सल्यूशनों के बारे में जानकारी प्रदान की गई। यह कम्पनी जाम्बिया में मौजूद है तथा जाम्बिया के कई बैंकों को बैकिंग सोफ्टवयेर प्रदान करती है। इन्फोसिस के विशेषज्ञो द्वारा जाम्बिया का दौरा करने की संभावना है। उनसे उनके कार्यक्रम के बारे में मिशन को सूचित करते रहने का अनुरोध किया गया है। आई टी पार्क बंगलौर तथा टाटा कंसट्रेक्शन इकाई टेलिकोन का दौरा व्यवसायिक प्रतिनिधियों को जानकारी प्रदान करने वाला था।

5. भारतीय निर्यात संगठन संघ तथा एसोचेम ने दिल्ली में 14 नवम्बर को व्यवसाय सत्र आयोजित किया। विभिन्न क्षेत्रों से तालुक रखनी वाली लगभग 100 कम्पनियों इसमें उपस्थित थी। विदेश कार्य मंत्रालय विशेष सचिव (आर्थिक जन संपर्क) द्वारा मौजूद व्यक्तियों को संबोधित किया गया। उन्होंने अफ्रीका के संबंध में सरकारी नीतियों, फोकस अफ्रीका कार्यक्रम तथा अफ्रीका के साथ आर्थिक तथा व्यवसयिक संबंधों में सुधार की सरकार की प्रतिबद्धता पर प्रकाश डाला। उन्होने कहा कि सरकार का फोकस आर्थिक कूटनीति पर है। भारत अफ्रीका 'अफ्रीका विकास हेतु नई साझेदारी (एन ई पी ए डी) के अंतर्गत सहायता प्रदान करते हेतु वचनबद्ध है तथा सरकार ने अफ्रीकी देशों को 200 मिलियन अमेरिका डालर का ऋण सुविधा प्रदान की है।

6. जहां तक जाम्बिया में निवेश क्षमता तथा अवसरो का संबंध है यह जानकारी प्रदान की गई कि जाम्बिया निवेश की दृष्टि से मैत्रीपूर्ण देश है तथा वह उन्मुक्त आर्थिक नीति का अनुपालन करता है। देश में राजनैतिक स्थिरता तथा एक बहुसांस्कृतिक लड़ाई झगड़ों से मुक्त देश है। जाम्बिया का बाजार आयात तथा निवेश की दृष्टि से पूर्णत: खुला है तथा देश में परचूर प्राकृतिक संसाधन है। कृषि, एग्रो तथा फूड प्रोससिंग (प्रोससिंग हेतु आम, सेव, टमाटर, पाईन-एप्पल सिर्ट्स फल बड़ी मात्रा में उपलब्ध है। कृषि उपकरणों, खाद्यान, सेमी प्रोशियस स्टोन प्रांससिंग पयर्टन विनिर्माण, फार्मास्यिटिकल तथा बुनियादी ढांचा (विद्युत तथा सड़क) क्षेत्र में निवेश के अवसर मौजूदा है। इस तथ्य को रेखाकित किया गया कि जाम्बिया में दिलचस्पी रखने वाले व्यवसायी एक एकीकृत परियोजना की ओर ध्यान दें जिनमें उत्पादों के विनिर्माण में कच्ची सामग्री तथा मार्किटिंग शामिल होती

है। जाम्बिया में पर्याप्त मात्रा में फल तथा सब्जियों है जो की प्रोससिंग सुविधा के अभाव में नष्ट हो जाते हैं। इस बात पर बल दिया गया कि जाम्बिया की कृषि उद्योग अपेक्षाओं के प्रति भारतीय तकनीक सबसे अधिक उपयुक्त है तथा इसका स्वागत होगा। जाम्बिया में वाणिज्यिक फार्मिंग, कृषि ट्रैक्टर, एस एम ई, विद्युत, टेलिकोम, सिचाई उपकरण, फार्मास्यूटिकल तथा फूड प्रोससिंग क्षेत्र में संयुक्त उद्यम हेतु बहुत बड़ी क्षमता वाले क्षेत्र है।

7. प्रस्तुतिकरण के बाद दिल्ली तथा मुम्बई दोनो ही में मैने जाम्बिया में दिलचस्पी लेने वाले व्यवसायियो के साथ बैठक की। हमने जाम्बिया में व्यापार अवसरों तथा निवेश क्षमताओं पर विचारों का आदान प्रदान किया। विभिन्न कम्पनियों द्वारा आन दा स्पोट पूछताछ की गई (मुम्बई तथा दिल्ली दोनों में) जिन्हें संबोधित किया गया तथा कई कम्पनियां अपनी आरंभिक पूछताछ को आगे बढ़ा रही है। जाम्बिया में व्यापार के पट्रैन तथा हमारे प्रतिस्पर्द्धा की मार्किटिंग कूटनीति को ध्यान में रखते हुए हमे उत्पाद तथा निर्यात केन्द्रीत नीति पर ध्यान देना होगा। इस संबंध में जाम्बिया के बाजार के लिए निम्न सुयोग्य उत्पादों की पहचान की है; औषधि तथा फार्मास्यूटिकल, रबड़ तथा प्लास्टिक मदें , मशीनरी एवं उपकरण, परियोजना उपकरण, फूड प्रोससिंग मशीनरी, सिंचाई तथा वाटर पम्प, कृषि इंम्पिलेमैंट तथा उपकरण परिवहन उपकरण, रसायन, विद्युत उपकरण तथा समान, विद्युत तथा होम उपकरण किचनवेयर फेबरिक, गार्मेन्टस तथा मेड अप (विशेषकर चिटनगैस) पुस्तके, समाचार पत्र तथा प्रकाशन तथा इस्पात तथा स्टील की मदें । ये वह मदें है जिनके बारे में मिशन का विचार है कि ये लघु कालिक दृष्टि से बिना अधिक निवेश के जाम्बिया के बाजार में सहजता से पहुंच सकती है।

8. जाम्बिया सहित उप सहारा अफ्रीका में हमारे निर्यात को बढ़ावा देने के लिए हमारी नीति में वाणिज्य मंत्रालय शिखर चैम्बर्स तथा निर्यात प्रोन्नयन काउसिंल तथा भारतीय निर्यातको के कोर समूह के उद्योग संगठन द्वारा चुनी गई मदों को शामिल किया जाना चाहिए। ये इस क्षेत्र हेतु चुनी गई प्रभावी मदों के लिए एक समयबद्ध प्रोन्नयन योजना तैयार कर सकते है। वाणिज्य मंत्रालय द्वारा जाम्बिया में विशेषकर विनिर्माण तथा फूड प्रोससिंग क्षेत्र में भारतीय निवेश को प्रोत्साहन दिया जाना चाहिये। जाम्बिया की व्यापार प्रर्दशनियों में भारतीय व्यापार प्रोन्नयन संगठन तथा अन्य भारतीय कम्पनियों की निरंतर 4-5 वर्ष की अवधि तक प्रतिभागिता उपयोगी होगी। हालांकि जाम्बिया का बाजार कम आबादी तथा क्रय शक्ति की दृष्टि से बड़ा तथा अधिक लाभप्रद नही है फिर भी

जाम्बिका की केन्द्रीय स्थलों से क्षेत्र अन्य देशों में भारतीय उत्पाद को फैलाने में सहायक सिद्ध हो सकते है।

9. फिक्की इण्डो-अफ्रीकी चैम्बर्स ऑफ कॉमर्स भारतीय निर्यात संगठन संघ तथा एसोचेम ने मुम्बई तथा दिल्ली में आपसी वार्ता सत्र तथा फील्ड दौरे आयोजित किए। इसमें व्यवसायिक प्रतिनिधियों तथा भारतीय व्यवसाय तथा उद्योग के लिए आमने सामने बैठने तथा व्यापार को बढ़ावा देने के मुद्दे पर चर्चा करने का सुअवसर प्रदान किया। यह कार्य अफ्रीका के भिन्न देशों में उपलब्ध अवसरों के बारे में भारतीय व्यवसायी समुदाय के बीच जागरुकता बढ़ाने में अत्यंत उपयोगी तथा सहायक रहा। इसने व्यवसायिक प्रतिनिधियों को भारतीय उद्योग में हुए विकास विशेषकर सूचना प्रौद्योगिकी क्षेत्र में तथा व्यवसायिक प्रतिनिधियों से व्यवसायी समुदाय की अपेक्षाओं तथा उम्मीदों को जानने के बारे में सीधे जानकारी प्राप्त करने का अवसर प्रदान किया।

10.

2. भारतीय दूतावास, लूंडा (अंगोला)

(श्री आर एम अग्रवाल राजदूत)

वाणिज्य मंत्रालय तथा विदेश कार्य मंत्रालय द्वारा उप सहारा अफ्रीका में 11 भारतीय मिशनों के लिए व्यवसायिक प्रतिनिधियों के एक सम्मेलन के आयोजन का प्रयास (क) भारत तथा अफ्रीका के बीच द्विपक्षीय आर्थिक तथा व्यवसायिक संबंधों को बढ़ाने (ख) अन्य भारतीय मिशनों के प्रतिभागियों से परिचय करने तथा इन देशों के साथ भारत के उभरते आर्थिक तथा व्यवसायी संबंधों को समग्र परिदृश्य की जानकारी प्राप्त करने में अत्यंत उपयोगी रहा।

2. भारत में इस छः दिवसीय भ्रमण कार्यक्रम ने भिन्न क्षेत्रों से संबंधित उद्योगपतियों तथा व्यवसायियों से मिलने तथा देश के चार महत्वपूर्ण मैट्रोपलोटियन शहरों अर्थात मुम्बई पुणे, बंगलौर तथा नई दिल्ली में उनकी बात सुनने का पूर्ण अवसर प्रदान किया। भारत में इस प्रकार के और अधिक सम्मेलन होने चाहिए जो हमारे लिए आर्थिक रूप से अधिक महत्वपूर्ण भारतीय शहरों को शामिल करें। इतना ही अधिक विदेशों में व्यवसायिक प्रतिनिधियों का सम्मेलन होगा। जहां तक अंगोला का संबंध है, मैं निम्न उल्लिखित करना चाहूंगा:

मुम्बई

(i) मुम्बई में, जेम्स एवं ज्वलेरी निर्यात प्रोन्नयन काउसिंल के सदस्यों के साथ बैठक बड़ी दिलचस्प थी। अंगोला की शक्ति है, हीरा; जो 180 मिलियन के अप्राप्तय रिजर्व के अतिरिक्त 5 मिलयन कैरट का प्रतिवर्ष उत्पादन करता है। फिर भी, हीरों की खद्यान तथा उसका व्यापार अभी यहां संगठित क्षेत्र बनना बकाया है और यह अभी तक संगठित नही हो पाया है क्योंकि अंगोला में एक अरसे से चल रहा सिविल युद्ध अभी 2002 में ही समाप्त हुआ है। अंगोला सरकार विदेशियों द्वारा हीरे के व्यापार को मंजूरी देने हेतु शीघ्र ही सदृढ़ नीति बनाएगी। ऐसा हो जाने पर, भारत की अंगोला में महत्वपूर्ण उपस्थिति हो सकती है।

(ii) मुम्बई में विश्व व्यापार केन्द्र में इंडो-अफ्रीकी चैम्बर्स आफ कॉमर्स तथा इंडस्ट्री के तत्वाधान में हुई अन्य बैठक बड़ी प्रभावशाली थी जिसमें विभिन्न क्षेत्रों में कार्यरत व्यवसायियों की बड़ी संख्या मौजूद थी। इस बैठक में व्यवसायिक प्रतिनिधियों द्वारा दिए प्रस्तुतिकरण का प्रतिभागियों द्वारा स्वागत किया गया। व्यवसायिक प्रतिनिधियों के साथ व्यसायियों की औपचारिक बैठक के बाद आयोजित प्रश्न उत्तर सत्र ने अंगोला में आर्थिक तथा व्यवसायिक क्षेत्र में भावी क्षमताओं के संबंध में अंतदृष्टि प्रदान की।

(iii) अंगोला अभी-अभी सिविल युद के प्रभाव से उभरा है तथा अन्य देशों के साथ व्यापारिक संबंध बनाने के अतिरिक्त विनिर्माण तथा विकास पर बल दे रहा है। वहां इस समय का व्यापार अधिकांशत पूर्तगाल तथा दक्षिण अफ्रीका तक सीमित है। अंगोला को इंडियन लाइन ऑफ क्रेडिट की उपलब्धता अंगोला के साथ भारतीय व्यापार में बढ़ौतरी तथा साथ ही अंगोला में भारतीय परियोजना लगाने विशेषकर घरों सड़को, टेलिकॉम और रेलवे तथा साथ ही अंगोला में लघु उद्योग की स्थापना में बहुत सहायक होगा। यह मिशन आर आई टी ई एस इंडिया लि. गुडगांव द्वारा कार्यान्वित अंगोला रेलवे पुर्नवास परियोजना पर पहले ही कार्य कर रहा है। इस पर अंगोला सरकार इस समय विचार कर रही है।

पुणे:

किरलोस्कर ब्रदर्स लि. तथा टेलको का दौरा काफी प्रभावी रहा। पुणे ऐसा स्थान है जहां भारत की नब्ज को महसूस किया जा सकता है। इसमें कोई संदेह नही है कि पुणे अपने पर्यावरण तथा उत्कृष्ट औद्योगिक वीरासत जिसके शिखर पर रक्षा संस्थान विद्यमान है, अन्य देशों के साथ आर्थिक तथा व्यवसायिक संबंधों में बढ़ौतरी के बेहतर अवसर प्रदान करता है। जहां तक अंगोला का संबंध है। जोहनासबर्ग, दक्षिण अफ्रीका आधारित किरलोस्कर प्रतिनिधि ने सितम्बर-अक्तूबर, 2003 के दौरान लूअंडा का दौरा किया था।

किरलोस्कर द्वारा दिए प्रस्तावों पर अंगोला सरकार विचार कर रही है। जहां तक टेलको का संबंध है उसके लंदन आधारित प्रतिनिधि द्वारा अंगोला को टाटा ट्रैक के निर्यात के मद्देजर हाल ही में कई बार लुआंडा को दौरा किया गया।

बंगलौर

(i) बंगलौर में टेलको कंसट्रेक्शन इक्यूपमैंट कम्पनी लि. (टेलिकोन) तथा इफोसिस के साथ बैठक बहुत उपयोगी रही। विशेषकर, इंफोसिस द्वारा अंतरराष्ट्रीय स्तर के समकक्ष सोफ्टवेयर विकास की प्रगति को देखकर हर कोई बहुत प्रभावित हुआ। भारत की सॉफ्टवेयर में आर्थिक मजबूती को देखकर वास्तव में बड़ा हर्ष होता है। हैरानी की बात नही है बंगलौर को भारत की सिलीकोन घाटी कहा जाता है। जहां तक अंगोला का संबंध है यहां अभी कम्प्यूटर तथा सॉफ्टवेयर का विकास होना है। भविष्य में अंगोला में सॉफ्टवेयर तथा हार्डवेयर दोनों की मांग में बढ़ोतरी होनी निश्चित है तथा भारत निश्चित रूप से अंगोला के साथ बातचीत कर सकता है। एक ही मुश्किल अंगोला का एक पुर्तगाली भाषा होना है लेकिन मुझे बताया गया है कि सॉफ्टवेयर अब किसी भी भाषा में विकसीत किए जा सकते हैं।

(ii) जैसा कि पहले इस नोट में उल्लिखित किया गया है अंगोला निर्माण तथा विकास पर परचूर बात दे रहा है अत: टेलको भविष्य में अंगोला में कार्य कर सकती है। मिशन द्वारा उपरोक्त उल्लिखित क्षेत्रों पर नजर बनाए रखेगा। उपर्युक्त बैठक सी आई आई के तत्वाधान में आयोजित की गई।

नई दिल्ली

(i) फियो तथा एसोचेम के तत्वधान में नई दिल्ली में हुई बैठक में दिल्ली के व्यवसायियों बड़ी संख्या में मौजूद थे। यह बातचीत बड़ी उपयोगी सिद्ध हुई क्योंकि मैने व्यवसायी के बीच अंगोला तथा अन्य अफ्रीकी देशों के अनचार्टड मार्ग की खोज को लेकर उनमें बड़ी रुचि पाई।

(ii) बाद में नोएडा निर्यात प्रोन्नयन जोन तथा आई टी पी ओ के दौरे बहुत शिक्षाप्रद थे। यह उल्लेखनीय है कि एन ई पी जेड में मार्क तथा स्पेनसर जैसे जाने माने स्टोरो के लिए गारमैंट का उत्पादन होता है। एक दूसरी इकाई में कार के इलैक्ट्रोनिकी अव्यय का जर्मनी के बाजार हेतु उत्पादन हो रहा था। आई टी पी ओ अंतरर्राष्ट्रीय व्यापार मेले में हमे आई टी पी ओ कैटपस में कम्पयूटर केन्द्रों को स्थापित किए जाने को देखने का अवसर प्राप्त हुआ। यह कम्प्यूटर केन्द्र व्यापक है, जिसकी

www.tradeportalofindi.com वेबसाइट है, सूचना तथा आंकड़ों को दृष्टि जो भारत से तथा भारत को निर्यात आयात के पहलूओं से जुड़े है। मिशन अब दिन प्रतिदिन इस वेबसाइट का अधिक प्रयोग कर रहा है।

सामान्य

भारत के अंगोला को 37.71 मिलियन अमेरिकी डालर के निर्यात में बढ़ौतरी की उम्मीद है। अंगोला को निर्यात करने वाली मदें, पट्रोलियम, मांस तथा डेरी उत्पाद, मशीनरी, काटन यार्न, टेक्सटाइल तथा साईकल आदि है। भारत का अंगोला से आयात शून्य है।

3. भारतीय उच्चायोग, गबोरॉन, बोत्सवाना
(श्री एम एल बजाज, प्रथम सचिव)

हाल ही में आयोजित व्यवसायिक प्रतिनिधियों के सम्मेलन ने दोनों तरफ से महत्वपूर्ण इन पुट प्रदान किया है। यह व्यवसायिक प्रतिनिधियों को उन देशों के संबंध में जहां वे कार्यरत है, भारत के व्यवसायियों को सीधी महत्वपूर्ण जानकारी प्रदान करने का अवसर-प्रदान करने के साथ-साथ यह उनके लिए भारतीय निर्यातकों की क्षमताओं तथा संबंधित देशों में उनके रूचि के क्षेत्रों के बारे में भी शिक्षाप्रद था। शिखर व्यापार निकायों की दिलचस्प भारत की ज्वलेरी मार्किट तथा बोत्सवाना के मामले में जेम्स एवसं ज्वेलरी के स्रोत के बारे में सुनना बड़ा दिलचस्पी था। विचार-विमर्श के दौरान मौजद सभी व्यक्तियों से सीधे बातचीत करने में समय की कमी बीच में आई। ऐसा ही विनिर्माण इकाईयों के दौरे के मामले में हुआ। उदाहरण के लिए पुणे में बजाज आटो तथा काईनैटिक इंजिनियर का दौरा शामिल किया जा सकता था। मैं यहां यह भी तत्परता पूर्वक कहना चाहूंगा कि वाणिज्य मंत्रालय ने व्यवसायिक प्रतिनिधियों को एक्सपोजर प्रदान करने की बेहतरीन व्यवस्था की थी और हो सकता है कि भविष्य में यह कार्य वार्षिक आधार पर किया जा सके जिससे व्यवसायिक प्रतिनिधियों को व्यवसायी समुदाय से बातचीत के लिए अधिक समय मिल सके। संभवत: तारीखों को पहले ही निश्चित किया जा सके ताकि अंतिम क्षण हेतु कोई अनिश्चिता न रहे।

2. बोत्सवाना के मामले में, 'नोलिज मार्किट' उभर रही है। दूसरा क्षेत्र वित्तीय सेवा क्षेत्र है। यह देखना दिलचस्प है कि जबकि भारतीय निर्यातक बोत्सवाना के बाजार में दिलचस्पी दिखा रहे है, उतना ही अच्छी बात यह है कि बोत्सवाना आई टी सेवाओं की

आउट सोसिंग कर रहा है तथा भारत को बोत्सवाना आई टी सेवाओं की आउट सोसिंग कर रहा है तथा भारत को बोत्सवाना के लिए एक भावी निदेशक के रूप में देख रहा है।

3. बोत्सवाना के मामले में, जबकि हमारे निर्यात की मात्रा अभी ना के बराबर है लेकिन अच्छी बात यह है कि निर्यात के क्षेत्र की दिशा अभियंत्री उत्पादो, मशीनरी, परिवहन उपकरणों तथा पैकजिंग समान की ओर है। दक्षिण अफ्रीकी क्षेत्र में दौरा करते समय भारतीय निर्यातकों को अपने दौरे स्थलों में बोत्सवाना को शामिल करना अपेक्षित है।

4. भारतीय दूतावास, अदीस अबाबा, इथोपिया

(श्री आर एल नेगी, प्रथम सचिव)

उपसहारा अफ्रीकी क्षेत्र में भारतीय मिशनों के व्यवसायिक प्रतिनिधियों का एक सम्मेलन पहली बार नवम्बर, 10-15, 2003 को आयोजित किया गया। उपर्युक्त 11 मिशनों के व्यवसायिक प्रतिनिधियों ने इससे भाग लिया। यह प्रथम बैठक 10 नवम्बर, 2003 को मुम्बई में हुई तथा इससे पूर्व भारतीय जेम्स तथा ज्वलेरी निर्यात प्रोन्नयन काउंसिल से एक प्रस्तुतिकरण किया गया। श्री संजय ए कोठारी, अध्यक्ष श्री बकरूल आर मेहता, उपाध्यक्ष तथा श्री ए रामस्वामी, जी जे ई पी सी के कार्यकारी निदेशक ने इस प्रस्तुतिकरण में उपस्थित थे।

2. वैश्विक हीरा बाजार में भारत की भागीदारी पर प्रस्तुतिकरण में प्रकाश डाला गया था। श्री कोठारी ने उल्लिखित किया कि जेम्स तथा ज्वेलरी क्षेत्र में भारत की समग्रता 60 प्रतिशत की भागीदारी है जो मूल्य आधार पर 5 प्रतिशत तथा मात्रा आधार पर 92 प्रतिशत है। भारत के प्रमुख स्पर्धी इजराइल तथा बेल्जियम है। भारत में विश्व का सबसे बड़ा हीरा कर्टिंग केन्द्र है जिसमें 10 लाख लोग कार्य करते है जो विश्व के कुल मानव क्षमता के 90 प्रतिशत से अधिक है। जेम्स तथा ज्वलेरी क्षेत्र भारत के लिए सर्वाधिक विदेश विनिमय अर्जित करता है और यह वर्ष 2002-03 के भारत के कुल निर्यात व्यापार के 18 प्रतिशत है। इन मदों में भारत के कुल 38 प्रतिशत के निर्यात के साथ अमेरिका भारत के जेम्स तथा ज्वेलरी के लिए प्रमुख बाजार है जिसके बाद 31 प्रतिशत के साथ ऐशिया के 16 प्रतिशत यूरोप के तथा 8 प्रतिशत मध्य ऐशिया के देश आते है।

3. व्यवसायिक प्रतिनिधियों की मुख्य बैठक श्री नानीक सह अध्यक्ष एवं उपाध्यक्ष फिक्की एम एस सी तथा इंडो अफ्रीका वाणिज्य एवं उद्योग चैम्बर्स के स्वागत अभिभाषण

के साथ मुम्बई में मुख्य बैठक हुई। श्री रूपानी ने व्यवसायिक प्रतिनिधियों तथा व्यवसायी समुदाय की बैठक के लिए वाणिज्य तथा उद्योग मंत्रालय की पहल का स्वागत किया। उन्होंने उल्लिखित किया कि इस बैठक में हुए विचार-विमर्श तथा प्रस्तुतिकरण की परिणति उप सहारा क्षेत्र में भारतीय निर्यात के बढ़ौतरी हेतु वैध कूटनीति तैयार करने में होगी। श्री आर विश्वनाथन, संयुक्त सचिव (आई टी पी) विदेश कार्य मंत्रालय, श्री के वी ईपन, निदेशक वाणिज्य तथा उद्योग मंत्रालय तथा वाई पी त्रिवेदी, अध्यक्ष, इंडो अफ्रीका चैम्बर्स ऑफ कॉमर्स भी इस बैठक में उपस्थित थे।

4. बैठक का शुभारंभ करते हुए श्री ईपन ने कहा कि उप सहारा क्षेत्र में भारत की सामान्य आर्थिक भागीदारी तथा क्षेत्र में विशष्टि भारत के निर्यात को बढ़ाने हेतु भारत सरकार ने फार्म, 2002 को 'फोकस अफ्रीका कार्यक्रम' आरंभ किया है। प्रथम वर्ष अर्थात 2002-03 के दौरान इस कार्यक्रम में केवल सात देशों अर्थात दक्षिण अफ्रीका, तंजानिया, मोरिशयम, नाइजरिया, के नया तथा इथोपिया पर केन्द्रीत था। अप्रैल 1, 2003 से इस कार्यक्रम को संपूर्ण अफ्रीका के 24 देशों तक विस्तारित कर दिया। इस क्षेत्र के देशों के साथ भारतीय व्यापार संबंधों की समीक्षा हेतु नरोबी में दिसम्बर, 2001 लगोस में मई, 2003 तथा जून, 2003 में केप टाउन तथा दारेसलाम में व्यवसायिक प्रतिनिधियों का एक सम्मेलन आयोजित किया गया। इन सम्मेलनों की अध्यक्षता राज्य मंत्री (वाणिज्य तथा उद्योग) द्वारा की गई। इस बार वाणिजय तथा उद्योग मंत्रालय ने वाणिज्य व्यवसायिक प्रतिनिधियों की बैठक भारत में करने का निर्णय किया है ताकि इस क्षेत्र के मिशन अध्यक्ष तथा व्यवसायिक प्रतिनिधियों को भारतीय व्यवसायी समुदाय से मेल झोल का अवसर उपलब्ध हो सके तथा इस क्षेत्र में हमारे व्यापार को बढ़ावा देने हेतु उपलब्ध अवसरों यदि कोई हो, पर प्रकाश डाल सके और इस समय इस क्षेत्र के देशों के साथ किसी व्यवसायिक रूकावट के विषय में बता सके।

5. अपने संबोधन में श्री आर विश्वनायन ने जानकारी दी कि अब सरकार आर्थिक कूटनीति को केन्द्रीत कर रही है। उन्होंने अफ्रीका विकास कार्यक्रम (एन ई पी ए डी) के संबंध में नई भागीदारी का भी उल्लेख किया तथा कहा कि सरकार एन ई पी ए डी प्रक्रिया के संबंध में अपनी प्रतिबिद्धता को सूचित करते हुए अफ्रीका को केन्द्रीत कर रही है। सरकार ने एन ई पी ए डी परियोजनाओं हेतु 200 मिलियन की क्रेडिट लाइन प्रदान की है तथा एक्सिम बैक के माध्यम एन ई पी ए डी परियोजनाओं हेतु रियायती दरों पर भी क्रेडिट लाइन उपलब्ध कराई है। उन्होंने वेनिजूवेला जहां उन्होंने राजदूत के रुप में कार्य किया था वहां के अनुभवों को भी बांटा जैसे कि वेनिजूवेला के साथ व्यापार संबंधी

पुस्तकों का प्रकाशन तथा दूतावास में एक व्यवसाय केन्द्र स्थापित करना आदि। यही उन्होंने व्यवसायिक प्रतिनिधियों को अपने मिशन में करने की सलाह दी।

6. व्यवसायिक प्रतिनिधियों ने उनके प्रत्यायन देशों में व्यवसाय करने के अवसरों तथा अड़चनों का उल्लेख करते हुए एक व्यापक प्रस्तुतीकरण किया। श्री वाई.पी.त्रिवेदी, अध्यक्ष ने अपने धन्यवाद मत में इन्डो अफ्रीका चैम्बर ऑफ कॉमर्स ने वाणिज्य मंत्रालय को इस सम्मेलन के आयोजन में की गई पहल तथा व्यवसयिक प्रतिनिधियों को उनके संबंधित देशों के बारे में आर्थिक तथा व्यवसायिक ब्यौरे पर व्यापक प्रस्तुतीकरण देने हेतु आभार प्रकट किया। इसके बाद कम्पनी प्रतिनिधियों के साथ सीधी बैठक, जिसमें उन्होंने उपसहारा अफ्रीका क्षेत्र के संबंध में व्यवसायी अवसरों से संबंधित प्रश्न किये, सीधे बैठक की। इस बैठक में सौ से अधिक प्रितनिधियों ने प्रतिशागिता की। फिक्की तथा इन्डो अफ्रीका चैम्बर ऑफ कॉमर्स ने संयुक्त रूप से इस बैठक का आयोजन किया।

7. व्यवसायिक प्रतिनिधियों की उपर्युक्त बैठक के बाद उन्हें सडक द्वारा पुणे ले जाया गया। अगले दिन 11.11.03 को व्यवसायिक प्रतिनिधियों को मैसर्स किलोस्कर ऑयल इंजन लिमिटेड तथा मैसर्स टाटा मोटर्स (टैल्को) की फैक्ट्रीयां दिखायी गई जहां उन्हें भारत के इन दो महत्वपूर्ण औद्योगिक इकाइयों की अत्यआधुनिक उत्पादन प्रणाली देखने का अवसर प्राप्त हुआ। उसी दिन व्यावसायिक प्रतिनिधियों ने बैंगलोर के लिये उड़ान भरी।

8. सी आई आई को 12.11.03 को बैंगलोर में व्यवसायी समुदाय के साथ व्यवसायिक प्रतिनिधियों की एक बैठक आयोजित करनी थी। तथापि आयोजित नही की जा सकी, क्योंकि सी आई आई के अनुसार इस बैठक में किसी भी व्यवसायी ने दिलचस्पी नही दिखायी। इसलिये व्यवसायी प्रतिनिधियों ने दो दिन (12-13 नवम्बर, 2003) बैंगलोर में टेलको कंसट्रेक्शन, सूचना प्रौद्योगिकी पार्क लि. (आई टी पी एल) एल लीजिंग कम्पनी, आई टी पी एल में जैव प्रौद्योगिकी टेक्नोलोजी जैव तकनीक संस्थान तथा इंनफोसिस टेक्नोलोजी का दौरा करते हुए व्यतीत किए। उन्होंने 13 नवम्बर, 2003 को नई दिल्ली हेतु उड़ान भरी।

9. यह बैठक नई दिल्ली में 14 नवम्बर, 2003 को फियो तथा एसोचेम द्वारा संयुक्त रूप से आयोजित की गई। श्री राजीव सीकरी, विशेष सचिव, विदेश कार्य मंत्रालय ने इस बैठक का शुभांरभ किया। श्री सुभाष मित्तल, उपाध्यक्ष, फियो, श्री जी बालचन्द्रन, महा निदेशक, फियो, श्री अजय सहाय, अपर महानिदेशक, फियो, श्री अरविंद हरि सिंघनिया,

पूर्व एसोचेम अध्यक्ष, श्री पी के सांडिल एसोचेम के वरिष्ठ प्रबंध समिति सदस्य भी इस बैठक में उपस्थित थे। श्री आर विश्वनाथन संयुक्त सचिव (विदेश व्यापार) तथा श्री के वी ईपन, निदेशक (विदेश व्यापार) वाणिज्य तथा उद्योग मंत्रालय ने इस बैठक में सरकारी पक्ष का प्रतिनिधित्व किया। बैठक में प्रमुख निर्यातकों तथा निर्यात प्रोन्नयन काउसिंल 200 से अधिक प्रतिनिधि ने भाग लिया।

10. श्री जी बालचंद्रन, महानिदेशक, फिचो ने अपने स्वागत भाषण में उप सहारा अफ्रीका को 2002-2003 में भारत के निर्यात में हुई लगभग 10 प्रतिशत की बढ़ोत्तरी का उल्लेख किया। फिर भी, इस क्षेत्र में भारत के वैश्विक निर्यात का केवल 5 प्रतिशत ही था। अत: उन्होंने इंगित किया कि इस क्षेत्र में हमारे निर्यात को बढ़ाने के लिए काफी प्रयास किए जाने अपेक्षित है तथा उम्मीद दर्शायी कि इस बैठक में किए इन प्रस्तुतिकरणों तथा विचार विमर्श से इस क्षेत्र के लिए भारतीय मदों के निर्यात में बढ़ोतरी किए जाने में आने वाली रूकावटों के तथ्य उभर कर सामने आएंगे और इस क्षेत्र के लिए निर्यात कूटनीति योजना तैयार करने में मदद मिलेगी।

11. श्री सुभाष मित्तल, उपाध्यक्ष, फियो ने अपने संबोधन में कहा कि भारत सरकार द्वारा आरंभ किए गए 'फोकस अफ्रीका' कार्यक्रम ने प्रथम वर्ष में ही इस क्षेत्र में हमारे निर्यात में हुई 7 प्रतिशत बढ़ोतरी के साथ परिणाम देने शुरु कर दिए है। उन्होंने आशा व्यक्त की कि इस क्षेत्र के कुल 24 देशों को इस कार्यक्रम में शामिल करने से क्षेत्र में भारतीय निर्यातकों के लिए समादृत रूप से बढ़ोतरी होगी। उन्होंने यह भी कहा कि व्यवसायिक समुदाय के साथ व्यवसायिक प्रतिनिधियों की आपसी बैठक भारतीय निर्यातकों को इन देशों की राजनैतिक तथा आर्थिक परिस्थिति तथा व्यवसाय को भावी क्षमताओं के संबंध में ताजी जानकारी प्राप्त करने में सहायक होगी।

12. श्री सिघानिया, पूर्व अध्यक्ष, एसोचेम ने भी इस अवसर पर संबोधन किया। उन्होंने कहा कि भारत और अफ्रीकी देशों में पारम्परिक घनिष्ठता तथा मैत्तिपूर्ण संबंध है। तथापि, उनके बीच व्यवसायी संबंध तदनुसार नही बढ़े है। उन्होंने व्यवसायिक प्रतिनिधियों की इस बैठक हेतु वाणिज्य मंत्रालय की पहल की सराहना की तथा यह आशा व्यक्त की इसके परिणामस्वरुप भारत तथा अफ्रीकी देशों के बीच व्यापार में बढ़ोतरी होगी।

13. सम्मेलन का शुभारंभ करते हुए श्री राजीव सीकरी विशेष सचिव विदेश कार्य मंत्रालय से उल्लेख किया कि विदेश मकंत्रालय भारत के अफ्रीका के साथ आर्थिक

संबंधों लेकर चिन्तित था । उन्होंने कहा कि उपसहारा अफ्रीका के साथ कोई विशेष राजनैतिक अथवा कूटनीतिक मसले नही थे। और इसका वास्तविक उद्देश्य इस क्षेत्र उके साथ आर्थिक सहयोग बढ़ाना था। उन्होंने यह भी कहा कि वही हमारी प्रथम प्राथमिकता और मिशन अध्यक्षों तथा क्षेत्र में व्यवसायिक प्रतिनिधियों के समक्ष कार्य भी है इसके अतिरिक्त उन्होंने उल्लेखित किया कि सरकार अब आर्थिक कूटनीति को केन्द्रीकृत कर रही है। जो समग्र कूटनीति की दृष्टि से एक महत्वपूर्ण अवयव है। उन्होंने यह भी जानकारी प्रदान की कि विदेश मंत्रालय अफ्रीका की ओर अधिक ध्यान दे रहा है और सरकार ने एन ई पी ए डी परियोजनाओं के लिए 200 मिलियन अमेरिकी डॉलर की क्रेडिट लाइन प्रदान की है यह ऋण एन ई पी ए डी परियोजना हेतु एक्सिम बैंक सेरियायती दरों पर भी उपलब्ध है। ऐसे देशों के मामलों में जिनकी क्रेडिट रेंटिंग अच्छी नही है, सरकार ने इन परियोजनाओं के कार्य हेतु उद्योग को प्रोत्साहित करने की दृष्टि से गारंटी देना भी स्वीकृत किया है। इसके अतिरिक्त उन्होंने यह भी कहा कि पश्चिमी अफ्रीका में नई उपसहारा अफ्रीका देशों ने भारतीय कम्पनियों द्वारा स्थापित उद्योगों से प्रभावित होकर भारत के साथ भागीदारी करने की इच्छा भी व्यक्त की है। उन्होंने पिछले वर्ष सुडान में ओ एन जी सी द्वारा किये गये भारी निवेश, जोकि एक बिलियन यू एस डालर था, का भी उल्लेख किया। उन्होंने महसूस किया कि व्यवसायिक प्रतिनिधियों तथा भारतीय निर्यातकों के बीच इस आपसी बैठक से दस क्षेत्र में भारतीय आर्थिक सहयोग को अपेक्षित बढ़ोतरी प्रदान होगी।

14. श्री एस राम सुन्दरम, संयुक्त सचिव (विदेश व्यापार), वाणिज्य तथा उद्योग मंत्रालय, ने अपने भाषण में इंगित किया कि वाणिज्य तथा उद्योग मंत्रालय द्वारा भारत में व्यवसायिक प्रतिनिधियों के सम्मेलन के आयोजन का कार्य इसलिए आरंभ किया गया कि इससे भारतीय निर्यातकों के एक बड़े वर्ग के साथ मेल-मिलाप का अवसर प्रदान होगा तथा साथ ही वे भारतीय औद्योगिक क्षमताओं की प्रमुख भारतीयों औद्योगिक घरानों की फैक्ट्रीयों का दौरा करके सीधे जानकारी प्राप्त कर सकेंगे। फोकस-अफ्रीका का कार्यक्रम के अंतर्गत उपलब्ध अवसरों का उल्लेख करते हुंए उन्होंने सूचित किया कि कॉरपेट राशि को बढ़ाकर 2 से 5 करोड़ कर दिया गया है जिससे उपसहारा को प्रतिनिधि मंडल प्रायोजित करने के अतिरिक्त और अधिक कार्यक्रमों के आयोजन में सहायता मिलेगी। उन्होंने वाणिज्य मंत्रालय द्वारा मार्केट एक्सैस पहल कार्यक्रम का भी उल्लेख किया।

15. व्यावसायिक प्रतिनिधियों ने उनके संबंधित देशों की आर्थिक तथा व्यवसायिक सम्रगता के संबंध में व्यापक प्रस्तुतीकरण किया। इसके बाद प्रश्न तथा उत्तर सब दिया

गया, जिसमें निर्यातकों द्वारा इस क्षेत्र में व्यवसायी अवसरों के संबंध में प्रश्न पूछे गये।

16. श्री पी के साडिंल, अध्यक्ष, ई सी एस तथा प्रबंध समिति एसोचेम के वरिष्ठ सदस्य ने अपने सधन्यवाद मत में वाणिज्य मंत्रालय की इस सम्मेलन के आयोजन की पहल तथा व्यवसायिक प्रतिनिधियों द्वारा अपने संबंधित देशों की आर्थिक तथा व्यवसायिक परिस्थियों के संबध में किये व्याप्त प्रस्तुतीकरण के प्रति आभार व्यक्त किया। उन्होंने भारत तथा उपसहारा अफ्रीका के देश के बीच द्विपक्षीय व्यापर संबंधी को बढ़ावा देने के लिये सरकार द्वारा की गई पहल तथा सहायक उपायों की भी सराहना की।

17. एसोचेम तथा फियो इस क्षेत्र में भारतीय मिशनों के साथ कार्य करने हेतु उत्सुक है ताकि वहां भारतीय उत्पादों के लिये बाजार विकसित करने हेतु कूटनीतिक योजना तैयार की जा सके। उन्होंने यह भी आशा व्यक्त की कि सरकार के इन भरसक प्रयासों के द्वारा व्यवसायी संगठनों तथा भारतीय मिशनों के माध्यम से इस क्षेत्र तथा भारत के बीच समृद्धशाली व्यवसायिक संबंध विकसित किये जायेगे।

18. इस बैठक के बाद व्यावसायिक प्रतिनिधियों ने नोएडा स्पेशल इक्नॉमिक जॉन का दौरा किया तथा सुश्री नूतन महाविश्वास, विकास आयुक्त के साथ एक बैठक की जिसमें उन्होंने एन एस ई जैड के बारे में व्यवसायिक प्रतिनिधियों को स्पष्टीकरण प्रदान किया। इसके बाद दो उत्पादन इकाइयों में अर्थात मैसर्स सिलिविया अपैरल्स लिमिटेड तथा मैसर्स गोल्डविन लिमिटेड में एक फील्ड दौरा किया गया। पहली एक गारमेंट फैक्टरी है जो यूरोप तथा अमेरिकी बाजारों को निर्यात के लिये गारमेंट उत्पादन करती है तथा दूसरी इल्कट्रोमेकिनिक एसेम्बली यूनिट की आऊटसार्सिंग करती है।

19. अगले 15 नवम्बर, 2003 को प्रतिनिधि मंडल ने आई टी पी ओ तथा भारतीय अंतर्राष्ट्रीय व्यापार मेले का दौरा किया। उन्होंने श्री आर चटर्जी, कार्यकारी निदेशक सुश्री एस. किशोर, वरिष्ठ प्रबंधक, आई पी टी ओ के साथ मुलाकात की।

निष्कर्ष

यह सम्मेलन बहुत उपयोगी तथा फलदायी सिद्ध हुआ क्योंकि हमने व्यवसायी प्रतिनिधियों को अपने प्रत्यायन देशों की आर्थिक तथा व्यवसायिक परिस्थितियों पर व्यापक प्रस्तुतीकरण देने तथा भारतीय व्यवसायी समुदाय के उनमें उन देशों की आर्थिक क्षमताओं के प्रति रहने वाली शंकाओं को दूर करने का अवसर प्रदान किया। भारतीय व्यवसाय समुदाय के साथ इस आपसी बैठक ने व्यवसायिक प्रतिनिधियों के लिये

उपसहारा अफ्रीकी क्षेत्र के देशों के साथ व्यवसाय के उपलब्ध अवसरों तथा अड़चनों के बारे में सीधी जानकारी प्रदान करने हेतु एक मंच भी स्थापित किया।
विभिन्न औद्योगिक इकाइयों के दौरो ने व्यवसायिक प्रितनिधियों भारतीय उद्योग की अत्याधुनिक उत्पादन को, ऐसे उत्पाद जिन्हें इस क्षेत्र में 'ब्रांड इंडिया' के रुप में विश्वास के साथ बढ़ावा दे सकते हैं, देखने का अवसर प्रदान किया। इस सम्मेलन में निम्न तथ्यों पर भी बल किया गया।

(1) जिन मिशनों की वेबसाइट नही है उन्हें वेबसाइट बनानी चाहिये तथा भारत और मेजबान देश के आर्थिक, व्यवसायिक तथा व्यापार संबंधी मुद्दों की ताजी जानकारी के साथ इन वेबसाइट को अद्यतन रखें। इस वेबसाइट को आई पी टी ओ, निर्यात प्रोन्नयन काउसिंल, वाणिज्य मंत्रालय और अन्य व्यवसायिक संगठनों की वेबसाइटों के साथ सुपर लिंक किया जाये तथा उसमें मेजबान देशों में उपलब्ध निवेश अवसरों अंतरराष्ट्रीय मोनटेरी संगठनों द्वारा वित्त पोषित तया वैश्विक संविदा हेतु खुली परियोजनाओं के बारे में जानकारी भी निहित हो।
(2) मिशन को दूतावास में एक व्यवसाय केन्द्र स्थापित करना चाहिये जहां भारतीय निर्यातक तथा स्थानीय व्यवसायी आकर व्यापार संबंधी जानकारी हासिल कर सके। इस व्यवसायी केन्द्र में नवीनतम व्यापार निर्देशिकाएं तथा अन्य व्यापार संबंधी सूचनाएं उपलब्ध होनी चाहिये।

5 भारतीय उच्चायोग, नैरोबी, कीनिया

(श्री एल डी रालते, उप उच्चायुक्त)

यह विचार प्रशांसनीय है। चूंकि यह ऐसी श्रृंखला है जो सभी अभी प्रारंभ हुई है, अत: ऐसे कई क्षेत्र है जहां और कार्य करने की और बल देने की आवश्यकता है। समग्रत: विचार उत्कृष्ट है तथा व्यवसायियों/उद्यमियों और व्यवसायिक प्रतिनिधयों दोनों ही के लिए उपयोगी है। मुम्बई, पुणे, बंगलौर तथा दिल्ली जैसे शहरों का चुनाव उपयोगी था। भविष्य में आयोजित की जाने वाली बैठकों में उद्योग को केन्द्रीकृत शहरों का चुनाव किया जाना चाहिये अर्थात फार्मास्यिटकल दोनों ही दशा में अहमदाबाद को शामिल किया जा सकता है। मेल –झोल कार्यक्रम तथा दौरे अच्छे थे। बंगलौर में कुछ समस्याएं थी परन्तु मंत्रालय उनसे अवगत है तथा यह सुनिश्चित करेगा कि ऐसा दोबारा नही हो।
2. चूंकि व्यवसायिक प्रतिनिधियों की संख्या बड़ी थी एक के बाद एक किए गए प्रस्तुतिकरण ज्यादा लम्बे हो गए। यह प्रतिभागियों की दिलचस्पी का घोतक है कि सभी बिना किसी ब्रेक लिए संपूर्ण प्रस्तुतिकरण के दौरान मौजूद रहे। परिणामस्वरुप दोपहर

के खाने के अतिरिक्त, जो दिल्ली तथा मुम्बई में नाश्ता ही रहा मेल-मिलाप हेतु समय का अभाव रहा जिससे संरचनात्मक चर्चा के लिए समय की कमी रही। वास्तव में, हमारे द्वारा किया गया प्रस्तुतिकरण अधिकाशत: वही सब कुछ था जो भारत में तैनात इन देशों के आर्थिक तथा व्यापार अधिकारियों का करना चाहिए।

सुझाव

(i) प्रस्तुतिकरण के दिन साइट दौरा आयोजित नही किया जाए। प्रारंभ जल्द किया जाए। अर्थात प्रात: 10 बजे के स्थान पर 9 बजे यदि मुख्य अतिथि के आने में विलंब हो तो कार्यवाही आरंभ कर दी जाए तथा मुख्य अतिथि आने पर अपना भाषण अथवा लंच के दौरान दे सकता हैं।

(ii) दोपहर में मेल-मिलाप के साथ कार्यक्रम जारी रहे यह एक आपसी बातचीत सत्र है तथा दोनों पक्षों को एक दूसरे की अपेक्षाओं के बारे में जानकारी प्राप्त करनी चाहिये।

(iii) प्रस्तुतिकरण की विषय वस्तु में परिवर्तन अपेक्षित है। द्विपक्षीय व्यापार, जी डी पी तथा आर्थिक इतिहास की विस्तृत जानकारी की आवश्यकता नही है। इन्हें अग्रिम रूप से तैयार कर लिया जाए तथा प्रतिभागियों को संघों अथवा मंत्रालय द्वारा प्रदान कर दिया जाए, चाहे जैसा भी हो, आवासीय दूतावास में यह उपलब्ध होते ही है।

(iv) इसके स्थान पर व्यवसायिक प्रतिनिधियों को व्यापार नीति, देश की आर्थिक स्थिरता, देश के फोकस क्षेत्रों, उसकी मजबूती और रुचि, एन टी बी सहित यदि को व्यापार रिजीम हो पर फोकस करना चाहिये। हमारे निर्यात की रुचि के क्षेत्र में अन्य निर्यातकों तथा स्थानीय विनिर्माताओं से प्रतिस्पर्धा; संयुक्त रुप से किए जाने वाले व्यवसाय/निवेश के क्षेत्र/परियोजनाओ की पहचान करने और उपलब्ध सेवाओं/अड़चनों बुनियादी ढांचे के बारे में संक्षिप्त विवरण पर ध्यान देना चाहिये। इसमें देश की मौजूदा व्यवसायी प्रथाओं के बारे में एक प्रस्तावना को भी शामिल किया जा सकता है।

(v) द्विपक्षीय व्यापार/निवेश में आने वाले अड़चनों का पहले से ही समाधान किया जा सकता है तथा आपसी बातचीत सत्र के दौरान उनसे चर्चा की जा सकती है।

6. भारतीय उच्चायोग, आपूतों, मोजमबिक
(श्री एच के एल बतरा, उच्चायुक्त)

समग्र दृष्टि से व्यवसायिक प्रतिनिधि सम्मेलन अच्छा रहा तथा मेरे लिए व्यक्तिगत रुप से बहुत उपयोगी अनुभव रहा। मुम्बई तथा पुणे में व्यवस्था उत्कृष्ट थी। मेरी यह इच्छा

थी कि हमारे पास भारतीय कम्पनियों के साथ सीधे बातचीत हेतु कुछ और समय हो तो वास्तव में जैसे ही शनिवार, नवम्बर 8, 2003 को मैं मुम्बई पहुंचा मुझे रविवार नवम्बर 9, 2003 को दी कम से कम कम्पनियों से मिलने का अवसर प्रदान दे रखी थी। पुणे को दौरा बहुत दिलचस्प तथा शिक्षाप्रद था। लेकिन उपलब्ध समय बहुत कम था। बंगलोर का दौरा इंफोसिस मुख्यताय के दौरे को छोड़कर पूर्णत: निरर्थक था। बंगलोर में ठहरने की व्यवस्था अत्यंत खराब थी। वास्तव में हमने अधिकतम समय बंगलोर में व्यतीत किया परन्तु कोई उपलब्धि हासिल नही कर पाए।

2. बंगालोर के विषय में चर्चा करते हुए मैं सूचनार्थ एक घटना विशेष के बारे में उल्लेख करना चाहूंगा मापूतो से मेरे चलने के पहले, मिशन मोजमबि उच्च शिक्षा विज्ञान एवं तकनीक मंत्रालय हेतु सोलर इलैक्ट्रीक लैम्प की आपूर्ति हेतु मापूतों में उनके प्रतिनिधि के माध्यम से टाटा बीपी सोलर से पत्राचार कर रहा था। बंगलौर में मैने स्वयं सी आई आई के प्रतिनिधि के माध्यम से टाटा बी पी सोलर से एक छोटी सी भेंट करनी चाही। टाटा बी पी सोलर ने मुझे बताया कि वे अगले तीन दिनों के लिए आंतरिक लेखा परीक्षा में व्यस्त है तथा मुझसे मिलने के लिए कोई उपलब्ध नही है (यह मात्र सूचनार्थ है)

3. दिल्ली में की गई व्यवस्था उत्कृष्ट थी तथा हमें मोज्मबिक में पहले ही व्यवसाय कर रही तथा अन्य, जो उस बाजार की खोजबीन में लगी थी, कई कम्पनियों से मिलने का अवसर मिला। यहां भी मुझे महसूस हुआ कि दोपहर का समय कम्पनियों के साथ सीधी मुलाकात हेतु प्रयोग किया जाना चाहिये था। वस्तुत: नोएडा विशेष आर्थिक जोन का दौरा उपयोगी तथा शिक्षाप्रद था। तथापि, भारतीय अंतर्राष्ट्रीय व्यापार मेले का दौरा वैसा नही था जैसी हमने आशा की थी। हम वरिष्ठ आई टी पी ओ अधिकारियों तथा अफ्रीका में व्यवसाय कर रहे उनके कतिपय मुख्य सदस्यों से बातचीत करना चाहते थे।

4. कुल मिलाकर, यह दौरा काफी लाभदायक रहा और इसने मोजाम्बिक में विभिन्न क्षेत्रों में उपलब्ध अवसरों के बारे मे भारतीय व्यावसायिक समुदाय के मध्य जागरूकता पैदा किया। वास्तव में, मुझे भारतीय कंपनियों, जो अनुसंधान-मूलक दौरे पर मोजाम्बिक का दौरा करना चाहते है, से असंख्य संदेश और टेलीफोन कॉल प्राप्त हुई हैं।

7. भारतीय दूतावास, डकार, सेनेगल

(श्री मनीष गुप्ता, द्वितीय सचिव)

मैं इस अवसर पर मुंबई में फिक्की, बंगलौर में सीआईआई, नई दिल्ली में एफआईईओ तथा एसोचैम के सहयोग से 10-15 नवम्बर, 2003 तक वाणिज्य विभाग द्वारा आयोजित वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के सम्मेलन के लिए अपना हार्दिक धन्यवाद देना चाहता हूँ। व्यावसायिक समुदायों के साथ बातचीत से नवीनतम आर्थिक परिदृश्य के बारे में अतिरिक्त अन्तर्दृष्टि, भारत में निर्यात के लिए बढ़ती हुई जागरूकता, व्यावसायिक समुदाय की अपेक्षाएं एवं इन सबके अितरिक्त इससे सूचना के अंतर को पाटने में सहायता मिली। भारतीय व्यावसायिक समुदाय में फ्रांसीसी भाषा बोलने वाले पश्चिमी अफ्रीका के बारे में कम जागरूकता को काफी शिद्दत से महसूस किया गया। इस सम्मेलन ने इन देशों में उपलब्ध व्यावसायिक अवसरों के बारे में सूचना के प्रसार के लिए एक मंच प्रदान किया। बाद में भारतीय निर्यातकों से प्राप्त व्यापार पूछताछों की संख्या, फ्रांसीसी भाषा बोलने वाले पश्चिमी अफ्रीका से व्यवसाय करने के लिए व्यावसायिक समुदायों की इच्छा का संकेत है। यह बातचीत निश्चित तौर पर उप सहारा अफ्रीका के देशों के साथ हमारे सहयोग को अपेक्षित गतिशीलता और प्रोत्साहन प्रदान करता है।

2. पूना में किर्लोस्कर बदर्स, टाटा मोटर्स लि., बंगलौर में इंफोसिस तथा नोएडा में लघु इकाईयों का संयत्र भ्रमण उपयोगी रहा।

3. मैं, वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के सम्मेलन के बारे में कुछ टिप्पणियां/सुझाव देना चाहता हूँ:

- सम्मेलन के बारे में संक्षिप्त ब्यौरा, पावर पाइंट के साथ-साथ व्याख्यात्मक टिप्प्णी सहित मूलभूत सूचना दर्शाते हुए तथ्यात्मक कागज पहले परिचालित किया जा सकता था ताकि सहभागियों को देश के बारे में कुछ जानकारी मिल सके तथा बातचीत और अधिक सार्थक और लाभदायक हो।
- प्रस्तुति दो सत्रों में आयोजित किया जा सकता है, जब लोगों की संख्या अधिक हो ताकि एक दूसरे से बातचीत के लिए पर्याप्त समय हो और सहभागी भी प्रस्तुति में सक्रिय रूप से भाग ले सकें।
- मेरा सुझाव है कि हमें एसएमई क्षेत्र में अधिक ध्यान देना चाहिए क्योंकि हमारे मान्यताप्राप्त सभी देश नामत: सेनेगल, माली, मौरिटानिया, गिनिया-बिसाउ, गाम्बिया और केप वर्डे में क्षमता निर्माण की कमी, प्राय: गैर-मौजूदा एवं खराब प्रदर्शन वाले

विनिर्माण क्षेत्रों के साथ, प्रौद्योगिकी की भी सिमित जानकारी है जो कि अधिकतर उप सहारा देशों के लिए कदाचित सही है। इन देशों के पास बड़ी औद्योगिक इकाईयों की स्थापना के लिए पर्याप्त वित्तीय स्रोत नहीं है अथवा सुविधाजनक उधारी तक पहुंच नहीं है और बाजार का आकार भी ऐसे बड़े निवेश के लिए उचित अनुमति नहीं देता है इसलिए, एसएमई इन देशों के सामाजिक-आर्थिक विकास में महत्वपूर्ण भूमिका निभा सकता है।

- एचएमटी (आई), आरआईटीईएस तथा अन्य सार्वजनिक क्षेत्र के उपक्रम जो इन उप सहारा अफ्रीका के कई देशों में परियोजनाओं पर कार्य कर रहे है, के साथ बातचीत की जा सकती है।

8. भारतीय उच्चायोग, दर-ऐ-सलाम, तंजानिया

(श्री आजाद एस. तूर, सलाहकार एवं एचओसी)

सर्वप्रथम, मैं वाणिज्यिक प्रतिनिधियों की विभिन्न बैठकों के आयोजन के लिए आपके समन्वित प्रयासों की सराहना करता हूँ। ये बैठके काफी सूचनाप्रद साबित हुईं और वाणिज्यिक प्रतिनिधियों को व्यापार और निवेश के अवसरों के रूप में भारत की क्षमता की बहुत अच्छी अन्तर्दृष्टि प्रदान की। विशेष रूप से मुंबई में फिक्की तथा रत्न और आभूषण संवर्धन परिषद द्वारा आयोजित बैठकें, पूना में मैसर्स किर्लोस्कर तथा मैसर्स टाटा मोटर्स तथा बंगलौर में इंफोसिस का दौरा, एवं दिल्ली में एफआईईओ द्वारा आयोजित सम्मेलन इस मामले में काफी उपयोगी सिद्ध हुई कि इन्होंने एक व्यावहारिक और प्रत्यक्ष दिशा प्रदान किया। इस प्रकार की बातचीत वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के लिए उनके तैनाती के दैशों में उनकी दैन-दैनिकी व्यवहार के लिए काफी उपयोगी हैं।

2. जहां तक तंजानिया का संबंध है, यह उल्लेख किया जाता है कि भारत इसका एक मुख्य व्यापारिक सहभागी है। 2002-03 के दौरान तंजानिया के साथ भारत का व्यापार 1000 करोड़ रूपए की सीमा को पार कर गया। जनवरी-सितम्बर, 2003 के दौरान तंजानिया को भारत के निर्यात का वैश्विक हिस्सा 7.4% था।

3. भारत से प्रमुख आयातों में यंत्र/उपकरण, दालें, वस्त्र एवं परिधान, मोटर वाहन, खनिज ईंधन, लोहा एवं स्टील, प्लास्टि उत्पाद, दवाईयां, रबड़ उत्पाद, सूती वस्त्र, बिजली के यंत्र/उपकरण, लोहे एवं स्टील की वस्तुएं आदि शामिल हैं।

4. भारत को तंजानिया के निर्यात में कच्चे काजू तथा रूई प्रमुख वस्तुएं हैं। तथापि, हाल के वर्षों में मात्रा तथा मूल्य दोनों मामलों में कच्चे काजू के निर्यात में कमी आई है जिससे तंजानिया से सम्पूर्ण आयात पर प्रभाव पड़ा है।

संभावनाएं:

i. तंजानिया उच्च विकास क्षमता के साथ एक उभरती हुई अर्थव्यवस्था है। तंजानिया के पिछले 15 वर्षों के काफी हद तक संतोषजनक सुधारों के ट्रैक रिकार्ड ने एक अनुकूल आर्थिक वातावरण तैयार किया है। 2002 में 6.2% की वृद्धि दर तथा 2003 में 6.3% की संभावित वृद्धि दर के साथ तंजानिया, अब उप सहारा अफ्रीका के मुख्य आर्थिक प्रदर्शनकर्ताओं के रूप में जाना जाता है। मुद्रास्फीति की दर 5% से कम है।

ii. तंजानिया में भारतीय माल वाहनों, यात्री परिवहन वाहनों, ट्रैक्टरों तथा कारों के लिए अच्छी गुंजाइश है। वर्तमान में टोयोटा बाजार में छाया हुआ है। भारतीय दवा उद्योग की भांति, भारतीय निर्माता भी तंजानिया में अपना प्रतिनिधि रखने पर विचार कर सकते हैं।

iii. उज्जवल संभावनाओं के साथ कृषि एक अन्य महत्वपूर्ण क्षेत्र है। 40 मिलियन हेक्टेयर कृषि योग्य भूमि में से केवल 6 मिलियन हेक्टेयर पर खेती हो रही है। जल स्रोतों की उपलब्धता है। कृषि प्रसंस्करण एवं खाद्य प्रसंस्करण उद्योगों में भारतीय पार्टियों हेतु निवेश के लिए बहुत अच्छा स्कोप है।

iv. दवा और स्वास्थ्य, पर्यटन, खनन, मशीन एवं उपकरण एसएमई तथा सूचना प्रौद्योगिकी हमारे व्यापार और निवेश को बढ़ावा देने के लिए दूसरे संभावित क्षेत्र हैं।

v. बैंकिंग और बीमा अन्य महत्वपूर्ण क्षेत्र है जिसे तंजानिया सरकार द्वारा गैर-विनियमित किया गया है। बैंक ऑफ बड़ौदा को बैंक ऑफ तंजानिया द्वारा पिछले माह प्रचालन लाइसेंस प्रदान किया गया है और यह कुछ सप्ताह में तंजानिया में अपनी शाखा खोल रही है। बीमा क्षेत्र में, छह प्रमुख भारतीय बीमा कंपनियों के बहुसंख्य शेयर होल्डिंग के साथ तंज-इंडिया ने नवम्बर, 2003 में अपना प्रचालन शुरू कर दिया है।

vi. ध्यान देने योग्य अन्य क्षेत्रों को पहले ही 28 जून, 2003 को दर ए सलाम में वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के सम्मेलन पर रिपोर्ट में दर्शाया गया है।

प्रशासनिक मुद्दे:

मिशन के वाणिज्य खंड को श्री राणा प्रताप, प्रथम सचिव के स्थानापन्न की अत्यंत आवश्यकता है, जो नवम्बर, 2003 को सरकारी सेवा से सेवानिवृत्त हो रहे हैं। वर्तमान में, मैं राजनैतिक, सांस्कृतिक, प्रशासनिक एवं लेखा कार्य के अतिरिक्त वाणिज्य खंड का कार्य भी देख रहा हूँ। एक अधिकारी की कमी से वाणिज्य खंड की संपूर्ण गतिविधियों पर विपरीत प्रभाव पड़ेगा। विपणन दक्षता वाले एक स्थानीय मैनेजमेंट ग्रेजुएट की भर्ती की भी अवश्यकता है। लिपिक के पद के स्थान पर स्थानीय विपणन सहायक को प्रतिधारित करने तथा स्थानीय संवाहक के पद को बहाल किए जाने की आवश्यकता है।

बाध्यताएं:

निधियों का अवरोध, अत्यधिक टेलीफोन एवं बिजली बिल, उच्च बैंकिंग उधार दर, घटिया अवंसरचना, भ्रष्टाचार और नौकरशाही विलंब बाध्यताएं हैं।

9. भारतीय वाणिज्य दूतावास, जोहानसबर्ग, दक्षिण अफ्रीका

(श्री सुरेश के. गोयल, महावाणिज्य दूत)

इस सम्मेलन ने भारत में वाणिज्य के विभिन्न परिषदों और संगठनों के माध्यम से उप सहारा अफ्रीका क्षेत्र से भारतीय वाणिज्यिक प्रतिनिधियों तथा भारतीय व्यवसायियों के मध्य बातचीत के लिए एक महत्वपूर्ण मंच प्रदान किया है। यह वाणिज्यिक प्रतिनिधियों को भारतीय व्यवसाय की यथार्थ आवश्यकताओं तथा विदेशों में भारतीय प्रतिनिधियों से उनकी अपेक्षाओं को को कुछ स्पष्टता से जानने में सहायता में उपयोगी अभ्यास रहा। यह बातचीत, जहां से वाणिज्यिक प्रतिनिधि आए थे, उन देशों के बारे में उन व्यापारियों को जानकारी प्रदान करने में भी मददगार रही जो इन देशों के साथ व्यावसायिक संबंध विकसित करना चाहते थे।

2. समग्र रूप से, मैंने बातचीत को अच्छी तरह से आयोजित और विस्तृत औद्योगिक एवं विविध व्यवसायों से भारतीय व्यवसायियों द्वारा अच्छी तरह से प्रतिनिधित्व पाया।

3. वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के लिए उद्योगों का भ्रमण उनके अपने मन में तकनीकी, औद्योगिक एवं वाणिज्यिक रूप से उदीयमान भारत, जो सर्वश्रेष्ठ के साथ भी प्रतिस्पर्धा कर सकता है, का समसामयिक संदर्भ स्थापित करने सहायक हुआ। पूना में टाटा मोटर्स

और किर्लोस्कर तथा बंगलौर में इंफोसिस का दौरा आंखों से पर्दा उठाने वाला सिद्ध हुआ क्योंकि उन्होंने एक अन्तर्राष्ट्रीय प्रतिस्पर्धात्मक वातावरण प्रस्तुत किया जिससे विदेशों में भारतीय छवि बढ़ी। इस प्रदर्शन के बाद हम अपने कार्यों को बेहतर ढंग से करने में सक्षम होंगे। दिल्ली में आयोजित बैठक निश्चित रूप से अच्छी तरह से आयोजित किया गया था।

4. बंगलौर में बैठक थोड़ा निराशाजनक रहा क्योंकि वह पूरी तरह से हमारी अपेक्षाओं तथा आवश्यकताओं के अनुरूप नहीं थी। बंगलौर में टेलकॉन कंस्ट्रक्शन का दौरा अफ्रीका के देशों को निर्यात की संभावना की दृष्टि से शिक्षाप्रद व सूचनाप्रद रही। यह अफसोस की बात थी कि कंपनी का प्रतिनिधि वास्तव में हमारी आवश्यकताओं से अनभिज्ञ था। इसी प्रकार, बंगलौर में आईटीपीएल का दौरा समय बर्बाद करना था। वस्तुत: यह बैठक सूचना प्रौद्योगिकी अथवा जैव-प्रौद्योगिकी उद्योगों की बजाय सम्मपत्ति के प्रबंधकों से थीं। इंफोसिस का दौरा बहुत ही उपयोगी रहा।

5. मैं बंगलौर में बैठकों को छोड़कर, आमतौर पर सम्मेलन से काफी संतुष्ट रहा।

10. भारतीय उच्चायोग, कम्पाला

(श्री एम. एम. भनोट, सहचारी (वाणिज्यिक)

तीनों जगहों पर सम्मेलन शालीन और व्यावसायिक माहौल में हुआ। वाणिज्य मंत्रालय तथा संबंधित वाणिज्यिक संगठनों (बंगलौर में सीआईआई के अलावा) द्वारा निष्पक्ष रूप से आयोजित किया गया। तथापि, व्यस्त कार्यक्रम के कारण व्यावसायिक समुदाय के साथ परस्पर बातचीत के लिए कम समय बचा। सभी स्थानों पर लाजिस्टिक व्यवस्था उत्कृष्ट थी। पूना और बंगलौर में कंपनियों के औद्योगिक साइटों का दौरा बहुत सूचनाप्रद, उत्साहजनक और उपयोगी था।

2. भारतीय व्यापारी प्रतिनिधियों, जिन्होंने मुंबई एवं दिल्ली में भाग लिया, ने युगांडा में हमारे मिशन से काफी पूछताछ की। सम्मेलनों/बातचीत/प्रदर्शनों आदि के परिणामस्वरूप व्यावसायिक समुदाय के मध्य युगांडा के साथ व्यापार करने के लिए जाहिर तौर पर उत्साह में वृद्धि दिखाई दे रही है। मुंबई की तुलना में दिल्ली से अधिक प्रतिक्रियाएं प्राप्त हुई। प्रतिक्रियाएं सामान्य बिक्री (युगांडा को निर्यात), लघु उद्योग तथा

चमड़ा/वस्त्र आदि में हैं। तथापि, अब तक युगांडा में बड़ी परियोजनाओं के लिए प्रतिक्रिया में कोई वृद्धि नहीं हुई है।

3. यह देखा गया कि वाणिज्यिक प्रतिनिधियों का सम्मेलन जब भारतीय व्यावसायिक समुदाय के साथ भारत में आयोजित किया गया तो यह भारत के बाहर केवल अधिकारियों के साथ आयोजित किए गए सम्मेलन से अधिक उपयोगी रहा। भविष्य में, ये सम्मेलन भारतीय शहरों में आयोजित किए जा सकते हैं। इससे व्यावसायिक लोगों को विदेश गए बिना ही विदेश में व्यापार करने के अवसरों/बाधाओं के बारे में जानकारी मिलेगी। एक अधिकारी का भारत दौरा कई व्यावसायिक लोगों के व्यक्तिगत रूप से विदेशों के अलग-अलग दौरे के मुकाबले काफी किफायती और उपयोगी है। सम्मेलन के दौरान अलग-अलग प्रस्तुतीकरण में काफी समय नष्ट हो जाता है जिससे अन्य उपयोगी व्यापारिक बातचीत/कार्यकलापों के लिए समय नहीं बचता है। इससे बचा जाना चाहिए और इसके बजाय कंट्री-डेस्क का गठन/स्थापना किया जाना चाहिए। भारत में सम्मेलन की तैयारी और आयोजन के लिए निम्नलिखित प्रक्रियाएं बेहतर उपयोगी साबित हो सकते हैं:

उपाय 1: वाणिज्य मंत्रालय/व्यापार संघ देश के आर्थिक एजेंट (सीआर) तथा स्थानीय व्यावसायिक समुदाय के मध्य बातचीत के लिए तारीख निर्धारित करे।

उपाय 2: एजेंट से किसी देश तथा व्यावसायिक अवसरों/कठिनाईयों, व्यापार के क्षेत्र आदि के बारे में जानकारी प्राप्त करे और उसे सामान्य रूप से व्यावसायिक समुदाय में प्रसारित करे।

उपाय 3: उन व्यावसायिक फर्मों को सम्मेलन के लिए नामाकिंत करे जिन्होंने प्रसारित सूचना पर प्रतिक्रिया दी है।

उपाय 4: उसके बाद इन संभावित व्यावसायिक फर्मों को आर्थिक एजेंट से सीधे संपर्क करने तथा सम्मेलन के दौरान वास्तविक रूप से उनसे मिलने से पूर्व अतिरिक्त संबद्ध सूचनाएं हासिल करने के लिए कहा जाए।

उपाय 5: व्यावसायिक फर्मों, वाणिज्य मंत्रालय तथा चैम्बर ऑफ कामर्स द्वारा मांगी गई सूचना के आधार पर संबंधित आर्थिक एजेंट सम्मेलन के लिए तैयारी करे।

उपाय 6: सम्मेलन का संक्षिप्त उद्घाटन समारोह चलता है। संबंधित देश के आर्थिक एजेंट का परिचय कराया जाता है। उसके बाद, वे अपने-अपने डेस्कों को संभालते हैं और चैम्बर ऑफ कामर्स द्वारा व्यावसायिक फर्मों के साथ बैठक का कार्यक्रम तथा सूची दी जाती है। कार्यक्रम के अनुसार एक-दूसरे के साथ बैठक की जाती है।

उपाय 7: सम्मेलन का समापन, उससे पूर्व व्यावसायिक प्रतिनिधियों द्वारा प्रश्न।

11. भारतीय उच्चायोग, लागोस, नाइजीरिया

(श्री प्रवीण वर्मा, उप उच्चायुक्त)

10-15 नवम्बर, 2003 तक मुंबई, पूना/बंगलौर तथा दिल्ली में आयोजित उप सहारा अफ्रीका के वाणिज्यिक प्रतिनिधियों का सम्मेलन पहला मौका है, जब उप सहारा अफ्रीका के वाणिज्यिक प्रतिनिधियों ने भारत में निर्यातकों/संबंधित व्यापार संघों से बातचीत की। शुरूआत में, मैं वाणिज्य मंत्रालय को इस दिशा में पहल करने तथा इसके प्रभावी एवं दक्षतापूर्वक आयोजन के लिए बधाई देता हूँ। विभिन्न स्थानों में आयोजित बैठकें फलप्रद रहे और हमने व्यापार संघों के साथ-साथ निर्यातकों दोनों से विचार-विमर्श किया। विभिन्न देशों में हमारे साथियों द्वारा की गई प्रस्तुति से हमें अफ्रीका के अन्य भागों में समस्याओं एवं वास्तविकताओं तथा संभावनाओं की भी जानकारी प्राप्त हुई और उप सहारा अफ्रीका में सामान्यतया व्यापार के बारे में पूरा दृष्टिकोण हमारे सामने आया। हमने व्यापार संवर्धन, व्यापार सांख्यिकी एवं व्यापार प्रदर्शनियों को करने वाले संगठनों के साथ आमने-सामने बातचीत की जिससे हमें विदेश के मिशनों के सम्मुख उनकी आवश्यकताओं तथा हमसे अपेक्षित फीडबैक के बारे में पूरे स्वरूप की जानकारी प्राप्त हुई। यह भारत से इस क्षेत्र में व्यापार के संवर्धन में हमें लंबे समय तक मार्गदर्शन देता रहेगा। साइट भ्रमण/कारखानों आदि का दौरा बहुत सूचनाप्रद रहे और प्रायोजक संगठनों द्वारा काफी अच्छी तरह से उसे पूरा किया। बंगलौर में कुछ समस्याएं आईं, वहां पर दौरे और बातचीत अधिक प्रभावी ढंग से आयोजित किए जा सकते थे। अन्य स्थानों में बातचीत उत्कृष्ट रहीं और अच्छी तरह से आयोजित किए गए। सुझावों पर, मैं अवश्य कहना चाहूंगा कि हमारी प्रस्तुति के बाद व्यापार संगठनों/निर्यातकों के साथ हमारी बातचीत के दौरान हमेशा समय की कमी रही। ज्यादातर समय प्रस्तुतीकरण ने ले लिया। शायद हमें छोटी प्रस्तुतियां बनानी चाहिए ताकि व्यापारियों के साथ आमने-सामने की बातचीत के लिए अधिक समय मिल सके। तथापि, 10 मिनट से कम समय का कोई

प्रदर्शन अधूरा और अर्थहीन हो जाता है। संभवत: कार्यक्रम के लिए कुछ और समय आबंटित किया जा सकता है। लंच से पूर्व सत्र में प्रस्तुतीकरण और लंच के बाद आमने-सामने की बातचीत। प्रस्तुति की कागजी प्रति पहले ही दे देना समय बचाने का एक और रास्ता हो सकता है।

अध्याय 3

शीर्ष चैम्बरों से फीडबैक

1. फेडरेशन ऑफ इंडियन चैम्बर ऑफ कामर्स एंड इंडस्ट्री

मुंबई में वर्ल्ड ट्रेड सेंटर में 9.00 बजे जीजेईपीसी के साथ ब्रेकफास्ट मीटिंग की चर्चा की संक्षिप्ति

उपस्थित सदस्य:

भारत सरकार

श्री आर. विश्वनाथन, संयुक्त सचिव (विदेश मंत्रालय), भारत सरकार
श्री के. वी. ईप्पन, निदेशक, वाणिज्य विभाग, भारत सरकार

वाणिज्यिक प्रतिनिधि:

मिशन	**सहभागियों का नाम एवं पदनाम**
कम्पाला	श्री एम. एम. भनोट, द्वितीय सचिव
लुआंडा	श्री आर. एम. अग्रवाल, राजदूत
लुसाका	श्री पी. के. बजाज, द्वितीय सचिव
डकार	श्री मनीष गुप्ता, द्वितीय सचिव
गबोरोन	श्री एम. एल. बजाज

प्रिटोरिया	श्री एस. के. गोयल, महा वाणिज्यदूत, जोहनसबर्ग
अदीस अबाबा	श्री आर. एल. नेगी, प्रथम सचिव
नैरोबी	श्री एल. डी. राल्ते, उप उच्चायुक्त
दर-ए-सलाम	श्री आजाद एस. तूर, सलाहकार
लागोस	श्री प्रवीण वर्मा, उप उच्चायुक्त
मापुटो	श्री एच. के. एल. बत्रा, सलाहकार

रत्न और आभूषण निर्यात संवर्धन परिषद

श्री संजय कोठारी, अध्यक्ष
श्री बकुल आर. मेहता, उपाध्यक्ष
श्री कन्नुभाई शाह, संयोजक
श्री निर्मल कुमार बरमेचा, सदस्य, डीपीसी
श्री एस. रामास्वामी, कार्यकारी निदेशक
श्री वी. श्रीधर, निदेशक, नीति, व्यापार एवं वाणिज्य

अध्यक्ष, जीजेईपीसी ने उपस्थिति लोगों का स्वागत किया और भारत की छवि निखारने के साथ-साथ निर्यात बढ़ाने में सहायता के लिए विदेशों में स्थित भारतीय मिशनों की भूमिका की सराहना की। उन्होंने कहा कि विदेशों में स्थित भारतीय मिशन कार्यक्रम/बैठकें आयोजित करने में बहुत महत्वपूर्ण भूमिका निभाते हैं और जीजेईपीसी लंबे समय से विदेश में स्थित मिशनों से प्राप्त सहयोग से बहुत खुश है। अध्यक्ष ने इस पहल के आयोजन के लिए विदेश मंत्रालय और उद्योग एवं वाणिज्य विभाग के प्रयासों की सराहना की।

2. अध्यक्ष से भारतीय रत्न और आभूषण उद्योग पर एक संक्षिप्त प्रस्तुति दी और परिषद द्वारा की गई संर्वधनात्मक गतिविधियों के साथ ही ध्येय को भी स्पष्ट किया। उन्होंने बल देकर कहा कि 2007 तक 16 बिलियन यूएस डालर का लक्ष्य निर्धारित किया जा रहा है और इस लक्ष्य की प्राप्ति के लिए आवश्यक कार्यवाहियां की जा रही हैं। परिषद पर बनाई गई प्रचार फिल्म, भारत-आपकी पहली पसंद, प्रतिनिधियों के लिए प्रदर्शित की गई।

3. श्री आर. विश्वनाथन, संयुक्त सचिव, विदेश मंत्रालय ने परिचयात्मक टिप्पणी दी। उन्होंने भारत के विदेशी विनिमय आमदनी में सहयोग के लिए जीजेईपीसी की भूमिका की सराहना की। उन्होंने कहा कि उप सहारा क्षेत्रों में कच्चे माल के आयात के लिए बहुत संभावनाएं है जिसकी इस देश को आवश्यकता है। जीजेईपीसी को न केवल उपर्युक्त संभावनाओं की छान-बीन करनी चाहिए बल्कि आभूषण निर्माण, प्रशिक्षण आदि में भी सहयोग करना चाहिए तथा संयुक्त उद्यम के क्षेत्र पर कार्य करना चाहिए। इसके अतिरिक्त उन्होंने कहा, हालांकि इन क्षेत्रों में निर्यात कम है पर इस क्षेत्र की क्षमता काफी अधिक है।

4. उप सहारा क्षेत्र के वाणिज्यिक प्रतिनिधियों ने इन क्षेत्रों में उपलब्ध संभावनाओं का एक संक्षिप्त ब्यौरा दिया और निर्यात संवर्धन, रोड शो करने, प्रदर्शनियों आदि में परिषद के सभी प्रयासों के लिए अपना समर्थन प्रस्तुत किया।

धन्यवाद ज्ञापन के साथ बैठक समाप्त हुई।

वर्ल्ड ट्रेड सेंटर में 10.30 बजे फिक्की एवं आईएसीसीआई द्वारा संयुक्त रूप से आयोजित परस्पर-बातचीत बैठक की चर्चा की संक्षिप्ति

श्री नानिक रूपानी, सह-अध्यक्ष, फिक्की-एमएससी ने अपने स्वागत भाषण में कहा कि विदेशों में भारत के वाणिज्यिक कार्यालय भारत के विदेश व्यापार और आर्थिक संबंध के संवर्धन में महत्वपूर्ण भूमिका निभा रहे हैं। वाणिज्यिक प्रतिनिधि, जिस देश के लिए अधिकृत है, वहां की बाजार की प्रवृत्तियों, व्यापार संवर्धन संभावनाओं तथा सामान्य आर्थिक स्थितियों पर नियमित प्रतिपुष्टियों के माध्यम से सरकार को अपने व्यापार एवं आर्थिक नीतियों के सूत्रीकरण में सहायता प्रदान करते हैं। उप सहारा क्षेत्र में भारत की आर्थिक उपस्थिति को और मजबूत करने के लिए फिक्की, वाणिज्य विभाग और इंडो-अफ्रीकन चैम्बर ऑफ कामर्स के सहयोग से संयुक्त रूप से वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के साथ यह परस्पर-बातचीत सत्र का आयोजन करके हर्षित है।

2. उप सहारा अफ्रीका क्षेत्र को भारत का निर्यात 2002-03 में पिछले वर्ष रिकार्ड किए गए 2,161 मिलियन डालर के स्तर की तुलना में 13.5 प्रतिशत बढ़कर 2,452 मिलियन डालर तक पहुंच गया। उप सहारा अफ्रीका क्षेत्र में हाल के वर्षों में भारत के

निर्यात का प्रदर्शन उत्सावर्धक रहा है। उप सहारा क्षेत्र को निर्यात के लिए अपार संभावनाएं है जिसका भारत के निर्यातक समुदाय को द्वारा लाभ उठाना है।

3. अभियांत्रिकी वस्तुएं, सॉफ्टवेयर/सूचना प्रौद्योगिकी, दवा, जैव-प्रौद्योगिकी एवं खाद्य प्रसंस्करण जैसे गैर परंपरागत और आला क्षेत्रों में उप सहारा देशों को भारत का निर्यात बढ़ाने के लिए सक्रिय प्रयास करने की आवश्यकता है।

4. पूरे उप सहारा अफ्रीका के साथ भारत का द्विपक्षीय व्यापार 3,405 मिलियन डालर की तुलना में 2002-03 में 57% की वृद्धि दर्ज कर 5,335 मिलियन डालर तक पहुंच गया।

5. अफ्रीका के सभी देशों के साथ भारत के ऐतिहासिक संबंध रहे हैं और भारत को सभी उप सहारा देशों के साथ और व्यापारिक संबंध बनाने के लिए इस ताकत का लाभ उठाना चाहिए।

6. श्री के. वी. ईप्पन ने कहा कि वाना सम्मेलन की सफलता के आधार पर फिक्की और इंडो-अफ्रीकन चैम्बर ऑफ कामर्स एंड इंडस्ट्रीज, उप सहारा क्षेत्र के 13 देशों के वाणिज्यिक प्रतिनिधियों का यह सम्मेलन आयोजित करने में समर्थ हुआ है। प्रतिनिधि भारत में कारखाने देखना चाहते थे। हमने पूना में संयंत्रों के दौरे का आयोजन किया है।

7. यह गलत विचार है कि मिशन शीघ्रता से उत्तर नहीं देता है। यह एक गलत अवधारणा है। वास्तव में हमारे मिशन, चैम्बर ऑफ कामर्स तथा निर्यातकों के प्रश्नों का उत्तर तुरंत देते है।

8. उप सहारा क्षेत्र के कुछ देशों को शामिल करने के लिए मार्च, 2002 में फोकस अफ्रीका कार्यक्रम शुरू किया गया था। अब इसमें उप सहारा क्षेत्र तथा अफ्रीका के सभी देश शामिल हैं। यह कार्यक्रम उप सहारा क्षेत्र के देशों को निर्यात में भारी वद्धि को उत्साहित एवं सहायता में मददगार रहा।

9. श्री आर. विश्वनाथन ने अपने भाषण में कहा कि भूमंडलीकरण के इस युग में प्रत्येक देश के लिए आर्थिक सहयोग एवं विकास पर ध्यान देना परम आवश्यक है। इसे आर्थिक व्यवहार कुशलता के माध्यम से प्राप्त किया जा सकता है। अत: हमारी नीति

सूक्ष्म एवं दीर्घ दोनों स्तरों पर आर्थिक विकास को प्रोत्साहित करने के लिए आर्थिक कूटनीति पर ध्यान केन्द्रित करना है।

10. उन्होंने आगे कहा कि राजनयिक हमारी आंख और कान हैं। वे हमें व्यापारिक अवसरों की पहचान के लिए सूचना उपलब्ध कराते हैं। वे हमें इन अवसरों का लाभ उठाने के लिए प्रोत्साहित और पथ प्रदर्शन करते हैं।

11. यहां पर उपस्थित व्यापारी विदेश मंत्रालय द्वारा प्रकाशित व्यावसायिक प्रथ-प्रदर्शक का उपयोग कर सकते है और अपनी दिलचस्पी के देश के बारे में व्यावसायिक सूचना वेबसाइट पर आसानी से प्राप्त कर सकते हैं।

12. विदेशों में स्थित हमारे मिशन को सूचना में अंतर को भरने हेतु सक्रिय भूमिका निभाने की आवश्यकता है। मूल रूप से हम राजनयिक; सुविधा-प्रदाता हैं।

13. भारत ने सेनेगल में उद्यमी प्रशिक्षण संस्थान की स्थापना में सहायता की। टाटा ने बसों के लिए 19 मिलियन डालर की निविदा प्राप्त की है। इसके अतिरिक्त, बस असेंबली संयंत्र, ट्रैक्टरों और दुपहिया वाहनों के लिए आटोमोबाइल संयंत्र सेनेगल में भारत के लिए एक उभरता हुआ बाजार बन गया है।

14. भारत ने श्रीलंका, थाइलैंड, आसियान, साउथ अफ्रीका कस्टम यूनियन, आईपीएसए आदि के साथ एफटीए पर हस्ताक्षर किए हैं। इससे भारत को इसके सामने बड़े रूप में आने वाले अवसरों को लेने और क्षेत्रीय आर्थिक गुटबंदी से उभरने वाली चुनौतियों का समाना करने का मार्ग प्रशस्त हुआ है। अफ्रीका एक बड़े परिवर्तन के दौर से गुजर रहा है और भारत को द्विपक्षीय व्यापार और आर्थिक सहयोग के माध्यम से इस परिवर्तन प्रकिया में प्रमुख भागीदार बनने के अवसर को हथिया लेना चाहिए।

15. श्री विश्वनाथन ने इसके आगे कहा कि भारत सरकार ने इस भागीदारी के अन्तर्गत 200 मिलियन डालर का ऋण घोषित किया है। एग्जिम बैंक लाइन ऑफ क्रेडिट को पूरी तरह से उपयोग नहीं किया जा सका क्योंकि ब्याज दर प्रतिस्पर्धात्मक नहीं थी। हमें एग्जिम बैंक लाइन ऑफ क्रेडिट को आकर्षक बनाना होगा। हम लिबोर +1 प्रतिशत पर ब्याज समकारी दे रहे हैं। दूसरे एग्जिम बैंक कुछ अफ्रीकी देशों को उधार नहीं दे रही

हैं, जो 'उच्च जोखिम वाले देश' माने जाते है। भारत सरकार एक लाइन ऑफ क्रेडिट देने पर सहमत है।

वाणिज्यिक प्रतिनिधियों ने उन देशों में उपलब्ध अवसरों के बारे में एक संक्षिप्त प्रस्तुति दी जिसमें निम्नलिखित पहलुओं पर प्रकाश डाला गया:

- भारत से निर्यात को बढ़ाने के लिए देश विशेष तथा उत्पाद विशेष नीतियों की पहचान
- प्रशुल्क, गैर प्रशुल्क बाधाएं तथा अन्य प्रकोपक जो व्यापार को प्रभावित कर रहे हैं
- आयात के पंजीकरण, कार्यालय/कंपनी/संयुक्त उद्यम आदि की स्थापना के लिए आयात करने वाले देश में सरकारी विनियमन
- अगले दो वर्षों में अन्तर्राष्ट्रीय मेले/प्रदर्शनी
- बकाया वाणिज्यिक विवाद
- संकट रहित व्यापार करने के लिए भारतीय निर्यातकों को सामान्य मार्गदर्शन/सलाह
- प्रत्येक देश के लिए भारतीय कंपनियों एवं उत्पाद समूह की पहचान

प्रस्तुति के बाद प्रश्नोत्तर सत्र शुरू हुआ जो मुख्य रूप से निर्यात प्रक्रियाओं के सरलीकरण और संगत बनाने के मुद्दे पर पर घूमता रहा ताकि अनुचित विलंब और बाधाओं को दूर किया जा सके।

यह बातचीत श्री वाई. पी. त्रिवेदी, अध्यक्ष, इंडो-अफ्रीकन चैम्बर ऑफ कामर्स एंड इंडस्ट्री द्वारा प्रस्तुत धन्यवाद ज्ञापन के साथ समाप्त हुई।

वाणिज्यिक प्रतिनिधियों को 11 नवम्बर, 2003 को किर्लोस्कर इंडस्ट्रीज लि. तथा टाटा मोटर्स के औद्योगिक दौरे के लिए फिक्की के अधिकारियों द्वारा पूना ले जाया गया।

2. कांफेडेरेशन ऑफ इंडियन इंडस्ट्री (सीआईआई)

सीआईआई ने बंगलौर शहर जिन क्षेत्रों में सक्षम हैं, प्रतिनिधियों के लिए उन क्षेत्रों यथा आईसीटी, जैव-प्रौद्योगिकी, दवा एवं स्वास्थ्य परिचर्या, अवसंरचना, आटोमोबाइल

उद्योग, कृषि एवं खाद्य प्रसंस्करण तथा लाइट इंजीनियरिंग पर केन्द्रित बैठकें आयोजित की।

आयोजित किए गए दौरे:

1) टेल्को कंस्ट्रक्शन (श्री विजय कुमार, वरिष्ठ प्रबंधक-निर्यात एवं श्री संदीप अग्रवाल द्वारा मुलाकात)
2) मोटर इंडस्ट्रीज कंपनी लि.
3) इंफार्मेशन टैक्नॉलाजी पार्क लिमिटेड (आईटीपी)
4) इंस्टीट्यूट ऑफ बायोइंफार्मेटिक्स एंड अप्लाइड बायोटेक्नॉलाजी (डा. मंजू बंसल, निदेशक द्वारा मुलाकात)
5) इंफोसिस टेक्नॉलाजी लि. (श्री जी. वेंकटरामन, क्षेत्रीय प्रबंधक-विक्रय, अफ्रीका बैंकिंग बिजनेस यूनिट एवं श्री हरगोपाल मांगीपुडल, सह उपाध्यक्ष एवं व्यावसायिक सेवा प्रमुख (विश्वव्यापी) द्वारा मुलाकात)

बातचीत से, व्यवसाय तथा अवसरों को परस्पर समझने तथा विशिष्ट क्षेत्रों में भारतीय उद्योग के विकास से स्वयं परिचित होने में आगंतुकों को सहायता मिली। आईटीपीएल तथा आईबीएबी के दौरे ने बंगलौर के प्रौद्योगिकीय विकास की प्रथम दृश्टया अनुभूति प्रदान की, जो एक जीवंत उदाहरण है और इसे अफ्रीका में दोहराया जा सकता है, अथवा भारत का प्रतिनिधित्व करने वाले वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के ज्ञान से दक्षताओं का हस्तांतरण अफ्रीकी देशों को किया जा सकता है।

बायोकॉन का दौरा नहीं किया जा सका क्योंकि श्रीमती किरण मजूमदार शॉ, अध्यक्ष एवं प्रबंध निदेशक, बायोकॉन इंडिया विदेश दौरे पर थीं।

इस प्रकार, टाटा बीपी सोलर का भ्रमण नहीं किया जा सका क्योंकि शीर्ष प्रबंधन महत्वपूर्ण आंतरिक बैठकों में व्यस्त थे।

3. एफआईईओ तथा एसोचैम

एफआईईओ ने एसोचैम के सहयोग से मिशन प्रमुखों एवं उप सहारा अफ्रीका क्षेत्र के 11 देशों नामत: अंगोला, बोत्सवाना, युगांडा, जाम्बिया, सेनेगल, दक्षिण अफ्रीका,

इथोपिया, कीनिया, तंजानिया, नाइजीरिया तथा मोजाम्बिक के वरिष्ठ वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के साथ परस्पर बातचीत बैठक का आयोजन किया।

2. श्री राजीव सीकरी, विशेष सचिव, विदेश मंत्रालय इसके मुख्य अतिथि थे। बैठक की अध्यक्षता श्री सुभाष मित्तल, उपाध्यक्ष, एफआईईओ ने की। श्री जी. बालाचन्द्रन, महानिदेशक, एफआईईओ तथा श्री अजय सहाय, अपर महानिदेशक भी उपस्थित थे। श्री गोविन्द हरि सिंघानिया, पूर्व अध्यक्ष एवं श्री पी. के. सांदेल, वरिष्ठ प्रबंध समिति सदस्य ने एसोचैम का प्रतिनिधित्व किया। श्री आर. विश्वनाथन, संयुक्त सचिव एवं श्री डी. आर. आहूजा, उप सचिव, विदेश मंत्रालय तथा श्री एस. रामसुंदरम, संयुक्त सचिव एवं के. वी. ईप्पन, निदेशक, वाणिज्य मंत्रालय ने भी इस मंत्रणा में भाग लिया। प्रमुख निर्यातक तथा निर्यात संवर्धन संगठनों के वरिष्ठ प्रतिनिधि भारी संख्या में उपस्थित थे।

3. चर्चा शुरू करते हुए श्री जी. बालाचन्द्रन, महानिदेशक, एफआईईओ ने कहा कि अप्रैल 2002 से फरवरी 2003 के दौरान उप सहारा अफ्रीका क्षेत्र में भारत के निर्यात में 18.52% की महत्वपूर्ण वद्धि दर्ज की गई है। तथापि, उन्होंने ध्यान दिलाया कि इस क्षेत्र को भारत का निर्यात इसके कुल वैश्विक निर्यात का केवल 4.90% है। उन्होंने महसूस किया कि उप सहारा क्षेत्र के प्रमुख देशों में भारत से निर्यात की इससे अधिक क्षमता है। भारतीय हिस्से की निम्न प्रतिशतता दर्शाता है कि उप सहारा महाद्वीप में भारत की उपस्थिति को इससे अधिक गहरा तथा विस्तृत करने के लिए काफी मेहनत करने की आवश्यकता है। उन्होंने आशा जताई कि प्रस्तुतीकरण एवं चर्चाओं से उन कारणों पर प्रकाश पड़ेगा जो उस महाद्वीप को भारतीय वस्तुओं एवं सेवाओं के विशाल प्रवाह को बाधा पहुंचा रहा है।

4. एफआईईओ के उपाध्यक्ष श्री सुभाष मित्तल ने सम्मानित मेहमानों का स्वागत करते हुए सूचित किया कि यह कार्यक्रम भारत के साथ उप सहारा अफ्रीका क्षेत्र द्वारा व्यापार एवं आर्थिक सहभागिता के लिए प्रस्तुत उच्च संभावनाओं का लाभ उठाने के लिए भारत सरकार तथा एफआईईओ/एसोचैम के प्रयासों का एक हिस्सा था। वाणिज्य मंत्रालय द्वारा 2002 में शुरू किया गया कार्यक्रम ''फोकस:अफ्रीका'' इस क्षेत्र के साथ भारत के व्यापार के पहले वर्ष में ही लगभग 57% वृद्धि के साथ पहले ही सफल साबित हुआ। इस कार्यक्रम का अफ्रीका के कुल 24 देशों में विस्तार का स्वागत करते हुए श्री मित्तल ने कहा कि इससे भारतीय निर्यातकों को बड़े पैमाने पर आगे बढ़ने में सहायता मिलेगी।

5. उन्होंने यह देखा कि व्यावसायिक समुदाय एवं मिशन प्रमुखों तथा विदेशों में वाणिज्यिक प्रतिनिधियों में मध्य ऐसी परस्पर बातचीत बैठकें हमेशा से फलप्रद रही हैं क्योंकि इससे उनको भारतीय बाजार की नवीनतम राजनैतिक एवं आर्थिक स्थितियों तथा व्यापार की संभावनाओं का व्यापक भाव प्राप्त करने में सहायता मिलती है।

6. क्षेत्र के अलग-अलग देशों के साथ भारत के व्यापार एवं आर्थिक गठजोड़ को बढ़ाने के लिए सरकार द्वारा किए गए पहलों का उल्लेख करते हुए उन्होंने कहा कि वाणिज्य सचिव और माननीय वाणिज्य राज्य मंत्री हाल के वर्षों में दक्षिण अफ्रीका, इथोपिया, युगांडा, कीनिया और तंजानिया जैसे महत्वपूर्ण देशों का दौरा कर रहे हैं। आईआईएफटी और एनसीटीआई जैसे संस्थान भी उप सहारा अफ्रीकी देशों की बाजार संभावनाओं तथा भारत की सहभागिता के स्तर को बढ़ाने के अवसरों पर अध्ययन कर रहे हैं। इसके अतिरिक्त एग्जिम बैंक ने अफ्रीका के उस क्षेत्र को कई लाइन ऑफ क्रेडिट दिया है, जबकि ईसीजीसी ने इनमें से कुछ देशों की क्रेडिट रेटिंग को संशोधित किया है जिससे प्रीमियम की दर में कमी आई है। श्री मित्तल ने महसूस किया इन कदमों से भारतीय निर्यातकों को आक्रामक मार्केटिंग के लिए प्रेरणा मिलेगी।

7. श्री मित्तल ने भारतीय मिशनों द्वारा नियमित रूप से अपनी वाणिज्यिक रिपोर्टों में इन बाजारों के अपने मूल्यांकन भेजने के लिए प्रसंशा की जिसे एफआईईओ अपने सदस्यों में प्रसारित करता है।

8. श्री गोविन्द हरि सिंघानिया, पूर्व अध्यक्ष, एसोचैम ने कहा कि पारंपरिक रूप से हालांकि भारत और अफ्रीकी देशों का करीबी और सौहार्दपूर्ण संबंध रहा है, किन्तु वाणिज्यिक संबंध समानुपातिक रूप से नहीं बढ़ा। पिछले कुछ वर्षों में, अफ्रीका के व्यवसाय और उद्योगों में भारत से विभिन्न उत्पादों एवं परियोजनाओं के स्रोत के लिए दिलचस्पी बढ़ी है। भारतीय कंपनिया अफ्रीकी देशों के साथ व्यापार करने में सफल रहे हैं। तथापि, दोनों ओर से वास्तविक दिलचस्पी होने के बावजूद भारत से अफ्रीका में निर्यात को वांछित गति प्राप्त नहीं हुई। उन्होंने स्पष्ट किया कि भारत और अफ्रीका के बीच व्यापार में सुस्ती मुख्य रूप से किसी एक तरफ जानकारी की रिक्ति के कारण था।

9. श्री सिंघानिया ने इस बात पर जोर दिया कि भारत और अफ्रीका, व्यावसायिक समुदाय के मध्य एक दूसरे के बारे में जागरूकता बढ़ाने के लिए ठोस प्रयास करें। उन्होंने वर्तमान कदमों की सराहना की और कहा कि यह वर्धित व्यवसाय को पाने के लिए

महत्वपूर्ण कदम था। भारत-अफ्रीका का उत्पाद मिश्रण काफी विविधताओं वाला था। भारत और अफ्रीका के बीच विशेष रूप से छोटे और मध्यम उद्यमों के क्षेत्र में और अधिक सहयोग के लिए कई अवसर थे। अफ्रीका को भारत द्वारा हासिल विशेषज्ञता का लाभ उठाना चाहिए। दूर संचार, दवा, बीमा और वित्तीय सेवाएं, विनिर्माण, परिवहन, शहरी विकास तथा अवसंरचना जैसे अन्य क्षेत्रों में अवसरों को भुनाया जा सकता है।

10. उन्होंने कहा कि नियमित आधार पर क्षेत्रों की पहचान, अदान-प्रदान की वस्तुएं, संयुक्त उद्यमों की संभावनाएं, व्यापार नीति मुद्दों की जांच और तालमेल बैठाने की तत्काल आवश्यकता है, ताकि प्रतिकर की एक सामंजस्यपूर्ण प्रणाली बनाया जा सके।

11. उन्होंने इस प्रक्रिया की लंबी छलांग के लिए मजबूत सरकारी और उद्योग सहभागिता की अवश्यकता पर बल दिया। एसोचैम का पूर्व अध्यक्ष होने के नाते उन्होंने प्रतिनिधियों के आदान-प्रदान और किसी भी ओर के व्यावसायिक समुदाय द्वारा अपेक्षित किसी भी प्रकार की सहायता देने के माध्यम से और अधिक परस्पर बातचीत के समर्थन में एसोचैम की सेवाओं की पेशकश की।

12. श्री एस. रामसुंदरम, संयुक्त सचिव, वाणिज्य मंत्रालय ने व्यवस्था तथा परस्पर बातचीत के लिए व्यवसायियों के भारी तादाद में उपस्थिति के लिए एफआईईओ तथा एसोचैम की प्रसंशा की। वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के दौरे का उल्लेख करते हुए उन्होंने कहा कि वाणिज्य विभाग ने वाणिज्यिक प्रतिनिधियों को भारत आमंत्रित करने का रिवाज शुरू किया ताकि वे भारतीय निर्यातकों से मुलाकात कर सकें और प्रमुख औद्योगिक इकाईयों का दौरा कर सकें, जो अफ्रीका में व्यापार करने के लिए इच्छुक थे। उन्होंने आशा प्रकट किया कि यह अफ्रीका के साथ व्यापार करने के विशिष्ट पहलुओं पर अन्तदृष्टि प्रदान करेगा और अफ्रीकी अर्थव्यवस्था के बारे में जानकारी के अभाव को कम करेगा।

13. फोकस-अफ्रीका कार्यक्रम के अन्तर्गत खोले गए अवसरों पर प्रकाश डालते हुए उन्होंने स्पष्ट किया कि संग्रह निधि को 2 करोड़ से बढ़ाकर 5 करोड़ रूपए किया गया है जिससे अफ्रीका को प्रतिनिधि भेजने तथा अफ्रीका से खरीददारों को भारत आमंत्रित करने के अलावा और अधिक कार्यक्रम आयोजित करने में मदद मिलेगी। उन्होंने बताया कि इस कार्यक्रम के अतिरिक्त, बाजार अभिगम सूत्रपात कार्यक्रम (एमएआई) भी है जिसके अन्तर्गत विद्यमान उत्पादों के साथ नए बाजार या विद्यमान बाजारों के लिए नए उत्पादों

हेतु निधि उपलब्ध है। इस संबंध में और अधिक जानकारी के लिए उन्होंने निर्यातकों को मंत्रालय की आधिकारिक वेबसाइट: http://commerce.nic.in पर आने के लिए आमंत्रित किया।

14. श्री रामसुंदरम ने निर्यातकों को अपने बाजार में विविधता लाने और यूएस एवं यूरोपीय देशों पर ध्यान केंद्रित करने की बजाय अफ्रीकी देशों की ओर रूख करने के लिए कहा, जो अच्छे अवसर प्रदान कर रहा है। उनका विचार था कि यह भारतीय व्यवसायियों के लिए सहायक होगा।

15. श्री राजीव सेकरी, विशेष सचिव, विदेश मंत्रालय ने बैठक का उद्घाटन करते हुए कार्यक्रम के जबरदस्त आयोजन और इतनी अधिक संख्या में उपस्थित लोगों के लिए एफआईईओ और एसोचैम की प्रसंशा की, जो उनके अनुसार उप सहारा अफ्रीका के साथ कार्य करने की उनकी प्रतिबद्धता का साक्ष्य है। उन्होंने माना कि वाणिज्य मंत्रालय ने चुने हुए देशों के समूहों के वाणिज्यिक प्रतिनिधियों को आमंत्रित करके उनको प्रथम दृष्टया जानकारी और उपलब्ध अवसरों एवं अपेक्षित चीजों का विवरण देकर एक उत्कृष्ट पहल की है। उन्होंने कहा कि विदेश मंत्रालय अफ्रीका के साथ भारत के आर्थिक परिमाण संबंध के बारे में चिंतित था। उन्होंने देखा किया कि अफ्रीका के साथ कोई बहुत बड़ा राजनैतिक अथवा नीतिगत मुद्दा नहीं है और मुख्य लक्ष्य उनके साथ आर्थिक सहयोग बढ़ाना था। यह उस क्षेत्र में मिशन प्रमुखों तथा वाणिज्यिक प्रतिनिधियों (सीआर) के समक्ष पहली प्राथमिकता और कार्य था।

16. उन्होंने कहा कि सरकार का फोकस आर्थिक कूटनीति पर था जो सम्पूर्ण कूटनीति का महत्वपूर्ण घटक था, जैसा कि भारत के विदेश मंत्री ने भी कुछ वर्ष पूर्व कार्यभार ग्रहण करते समय जोर देकर कहा था। उन्होंने कहा कि यह सरकार के लिए काफी प्रासंगिक होगा और उद्योग को भी इस बारे में जागरूक होने की सलाह दी। अफ्रीका के विकास की नई साझेदारी कार्यक्रम (एनईपीएडी) का उल्लेख करते हुए उन्होंने कहा कि उनके मंत्रालय ने एनईपीएडी के प्रति अपनी प्रतिबद्धता व्यक्त करते हुए अफ्रीका पर और अधिक ध्यान देने का प्रयास किया है, जो कुछ समय पहले ही आरंभ किया गया था। इसमें एनईपीएडी परियोजनाओं के लिए 200 मिलियन यूएस डालर का क्रेडिट लाइन शामिल है। उन्होंने सूचित किया कि वित्त मंत्रालय द्वारा वर्तमान वित्तीय वर्ष में निरूपित नई नीति ने एनईपीएडी परियोजनाओं के लिए रियायती शर्तों पर एग्जिम बैंक अथवा अन्य बैंकों के माध्यम से क्रेडिट लाइन उपलब्ध कराया है। उन देशों के मामलों में,

जिनकी क्रेडिट रेटिंग बहुत अच्छी नहीं थी, सरकार इन परियोजनाओं को हाथ में लेने हेतु उद्योग को प्रोत्साहित करने के लिए सरकारी गारंटी देने के लिए भी सहमत है।

17. श्री सीकरी ने देखा कि उप सहारा अफ्रीका में पश्चिमी अफ्रीका के कई देशों ने भारत के साथ भागीदारी की मांग की, क्योंकि वे भारतीय कंपनियों द्वारा लगाए गए कई संयुक्त उद्यमों से बहुत प्रभावित थे। उनको लगा कि अन्य लोग; जो भारत के अनुभवों और प्रौद्योगिकी को अपनी आवश्यकताओं के लिए प्रासंगिक और उचित महसूस करते है; उनकी सहायता करना भारत की नैतिक जिम्मेदारी बनती है। पिछले वर्ष भारत द्वारा सूडान में एक बड़ा निवेश किया गया। भारत अब एक ऐसे मुकाम पर पहुंच चुका है जहां इसने केवल सूडान में ही 1 बिलियन यूएस डालर का निवेश किया है। उन्होंने उम्मीद जताया कि यह परस्पर बातचीत बैठक उप सहारा अफ्रीका के देशों के साथ हमारे सहयोग को अति आवश्यक गतिशीलता प्रदान करेगा।

18. मिशन के प्रमुखों (एचओएम) तथा वाणिज्यिक प्रतिनिधियों ने अपने-अपने देशों के आर्थिक एवं वाणिज्यिक विवरणों को शामिल करते हुए विस्तृत प्रस्तुति दिखाया। प्रस्तुति, श्री आर. एम. अग्रवाल, अंगोला में राजदूत, श्री सुरेश के. गोयल, दक्षिण अफ्रीका में महावाणिज्य दूत, श्री प्रवीण वर्मा, नाइजीरिया में उप उच्चायुक्त, श्री एल. डी. राल्ते, कीनिया में उप उच्चायुक्त, श्री आजाद एस. तूर, तंजानिया में सलाहकार, श्री एच. के. एल. बत्रा, सेनेगल में द्वितीय सचिव, श्री एम. एल. बजाज, बोत्सवाना में द्वितीय सचिव, श्री पी. के. बजाज, जाम्बिया में द्वितीय सचिव एवं श्री एम. एम. भनोट, युगांडा में सहचारी द्वारा प्रस्तुत किया गया।

19. प्रस्तुति के बाद एक संक्षिप्त खुली चर्चा हुई जिसमें निर्यातकों ने इस क्षेत्र में निर्यात के संबंध में अपने प्रश्न रखे।

20. श्री पी. के. सांदेल, वरिष्ठ प्रबंध समिति, एसोचैम एवं अध्यक्ष, इलैक्ट्रॉनिक साफ्टवेयर परिषद ने वाणिज्य मंत्रालय, मिशन प्रमुखों एवं वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के प्रति; इस सम्मेलन के आयोजन में दिए गए सहयोग के लिए अपना आभार व्यक्त किया। उन्होंने उद्घाटन भाषण देने हेतु राजी होने पर श्री राजीव सीकरी का धन्यवाद किया और भारत तथा उप सहारा क्षेत्र के बीच द्विपक्षीय व्यापार रिश्तों को बढ़ाने में सहायक उपाय करने में सरकार के कदमों की तारीफ की।

21. उन्होंने कहा कि परंपरागत तौर पर अफ्रीका भारत का सबसे अधिक सक्रिय व्यापार साझेदार रहा है। वैश्विक व्यापार व्यवस्था के उदारीकरण के साथ ही भारत परस्पर विकास के क्षेत्र में उप सहारा अफ्रीका के क्षेत्र में अपने साझेदारों के साथ व्यापारिक बातचीत के विस्तार की ओर उन्मुख रहा था।

22. उन्होंने जोर देकर कहा कि एसोचैम/एफआईईओ, भारतीय उत्पादों के लिए विविधता एवं बाजार के विकास को सक्षम बनाने वाले भविष्य की नीतियों की पहचान के लिए मिशन प्रमुखों और वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के साथ कार्य करने उत्सुक था। उन्होंने कहा कि भारत सरकार द्वारा ऋण गारंटी, कठिन बाजारों में निर्यात उधार बीमा, व्यापार मेले, व्यापार मिशन आदि जैसे विद्यमान निर्यात संवर्धन कार्यकलापों के लिए वर्धित निधि पर फोकस के साथ विभिन्न क्षेत्रों में बाजार के विकास के लिए कार्यक्रम शुरू किया गया है। उन्होंने आगे कहा; मुझे यकीन है कि इन सम्मिलित प्रयासों से हम भारत और उप सहारा क्षेत्र के बीच एक समृद्ध आर्थिक और वाणिज्यिक साझेदारी विकसित करने में सक्षम होंगे।

अध्याय 4

निष्कर्ष तथा संस्तुतियां

1. अध्याय 2 एवं 3 में यथा प्रस्तुत वाणिज्यिक प्रतिनिधियों तथा उद्योग संघों से प्राप्त फीडबैक से यह सिद्ध होता है कि सम्मेलन प्रभावी और लाभदायक रहा। सम्मेलन ने वाणिज्यिक प्रतिनिधियों और व्यावसाय तथा व्यापार समुदाय के सदस्यों के बीच आमने-सामने बात करने की सुविधा प्रदान की जिससे उप सहारा क्षेत्र में भारतीय निर्यात बढ़ाने के लिए नीतियों की पहचान में सहायता मिली। सम्मेलन ने वाणिज्यिक प्रतिनिधियों को अपने-अपने देशों के प्रभावशील वातावरण और भारतीय कंपनियों के लिए व्यावसायिक अवसरों का ब्यौरा प्रस्तुत करने का मौका दिया।

2. सम्मेलन काफी उपयोगी और फलप्रद रहा, क्योंकि इसने वाणिज्यिक प्रतिनिधियों को अपने संबद्ध देशों की आर्थिक और वाणिज्यिक स्थितियों का विस्तृत ब्यौरा प्रस्तुत करने तथा अफ्रीका की आर्थिक संभावनाओं के बारे में भारतीय व्यावसायिक समुदाय के मन में विद्यमान गलत धाराणाओं और शंकाओं को दूर का मौका दिया। भारतीय व्यावसायिक समुदाय के साथ परस्पर बातचीत बैठक ने वाणिज्यिक प्रतिनिधियों को उप सहारा अफ्रीका क्षेत्र के देशों में उपलब्ध अवसरों तथा उनके साथ व्यापार करने में आने वाली बाधाओं के बारे में व्यवसायियों को प्रथम दृष्टया जानकारी देने के लिए एक मंच प्रदान किया।

3. वाणिज्यिक प्रतिनिधियों ने भी सुझाव दिए कि भ्रमण करने वाले व्यावसायिक समुदाय/प्रतिनिधियों भी समय निकाल कर उनसे मिलें और अपने अनुभवों/कठिनाइयों/मुद्दों के संबंध में फीडबैक दें, ताकि वे निर्यात के संवर्धन के लिए अपनी नीतियों की इससे अधिक योजना बना सकें। वाणिज्यिक प्रतिनिधियों ने भारत में व्यावसायिक समुदाय से उनके प्रश्नों का जल्दी उत्तर देने का भी अनुरोध किया। हमारे शीर्ष चैम्बरों/व्यावसायिक समुदाय की ओर से एक समयबद्ध कार्य व्यावसायिक संपर्क स्थापित करने और मेजबान देश में उपलब्ध व्यावसायिक अवसरों का लाभ उठाने मे महत्वपूर्ण भूमिका निभाएगा। इसके अतिरिक्त, उन्होंने जिक्र किया कि उनके द्वारा व्यापारिक पूछताछ, व्यावसायिक अवसरों के बारे में चैम्बरों/परिषदों को भेजी गई

वाणिज्यिक सूचनाएं भारत में निर्यातकों अथवा इच्छुक पक्षों को संभवत: प्रसारित नहीं हो रही हैं। इसके कारण कई अवसर खो दिए गए हैं।

4. सम्मेलन में निम्नलिखित बिन्दुओं पर भी बल दिया गया:

- कार्यक्रम का आयोजन वार्षिक आधार पर किया जाए और क्षेत्र के दौरे पर और अधिक जोर दिया जाए
- भारतीय उद्योग की साख को और बढ़ाने के लिए पैकेजिंग, दस्तावेजीकरण और अन्य ऐसे अमूर्त ब्यौरों पर अधिक ध्यान दिया जाए
- प्रदर्शनियों/मेलों के लिए संघ के माध्यम से सहभागिता
- कैटलॉग और उन्नयन नियमित रूप से मिशन को भेजना
- किसी निविदा के अपवर्जन खंड के मामले में, उसे संबंधित मिशन के साथ उठाया जाए
- भावी बैठकों में प्रत्येक वाणिज्यिक प्रतिनिधि को प्रस्तुतीकरण के लिए कम से कम 10-15 मिनट का समय दिया जाए और प्रश्न एवं उत्तर के लिए प्रत्येक सत्र में 1 घंटा रखा जाए
- सम्मेलन के प्रत्येक केन्द्र में निर्यात संवर्धन परिषद/कोमोडिटी बोर्ड/व्यापार निकायों आदि द्वारा सेक्टर विशेष/क्षेत्र विशेष प्रस्तुतीकरण की व्यवस्था की जाए। प्रत्येक स्थान से निर्मित/निर्यात किए जाने वाले मुख्य वस्तुओं पर लघु प्रस्तुतीकरण की भी व्यवस्था की जाए
- ईपीसी/व्यापार निकायों द्वारा व्यवसायियों को आ रही कठिनाइयों के बारे में संगत विवरण सम्मेलन शुरू होने से पूर्व संबंधित वाणिज्यिक प्रितनिधि को भेजा जाए ताकि वे सम्मेलन के लिए पूरी तैयारी के साथ आए
- मिशनों को एक व्यावसायिक केन्द्र की स्थापना करनी चाहिए, जहां पर भाग लेने वाले भारतीय निर्यातक और स्थानीय व्यवसायी व्यापार संबंधी मामलों पर सूचना प्राप्त करने के लिए आ सके। व्यावसायिक केन्द्र नवीनतम व्यापार निर्देशिका और अन्य व्यापार संबंधी सूचनाओं से सुसज्जित होना चाहिए
- सम्मेलन के दौरान निर्माण स्थलों के दौरे की व्यवस्था किया जाए जिससे विभिन्न महत्वपूर्ण क्षेत्रों में भारत की क्षमता में नवीनतम विकास के बारे में वाणिज्यिक प्रतिनिधियों को प्रथम दृष्टया अनुभव हो सके
- जिन मिशनों के वेबसाइट नहीं है, वे अपना वेबसाइट बनाए और उसे नवीनतम सूचनाओं के साथ अद्यतन रखें

अध्याय 5

उप सहारा अफ्रीका पर टिप्पणी

उप-सहारा अफ्रीका (एसएसए) के साथ भारत का व्यापार; सरकार तथा निजी क्षेत्र द्वारा किए गए पहलों के कारण समयावधि के साथ बढ़ रहा है। उप-सहारा अफ्रीका और भारत के बीच कुल व्यापार 1991-91 में 893 मिलियन यूएस डालर से लगभग 500% की वद्धि दर्ज करते हुए बढ़कर 2002-03 में 5335.38 मिलियन यूएस डालर हो गया।

2. वर्ष 2002-03 के दौरान भारत और उप-सहारा अफ्रीका के बीच व्यापार 2001-02 में 4273.61 मिलियन यूएस डालर के मुकाबले लगभग 24.84% की वद्धि दर्ज करते हुए बढ़कर 5335.38 मिलियन यूएस डालर हो गया। 2003-04 (अप्रैल-अक्टूबर) के दौरान कुल व्यापार 2002-03 के दौरान उसी अवधि में 2986.52 मिलियन यूएस डालर के आंकड़े के मुकाबले 18.35% की वद्धि दर्ज करते हुए 3534.49 मिलियन यूएस डालर था। भारत का निर्यात इस क्षेत्र को 13.45% बढ़ गया जो 2001-2002 में 2161.03 मिलियन यूएस डालर से 2002-2003 में 2451.77 मिलियन यूएस डालर हो गया। 2003-04 (अप्रैल-अक्टूबर) के दौरान निर्यात 2002-03 के दौरान उसी अवधि में 1290.76 मिलियन यूएस डालर के आंकड़े के मुकाबले 29.75% की वद्धि दर्ज करते हुए 1674.72 मिलियन यूएस डालर था।

3. उप सहारा अफ्रीका के देशों के संबंध में वर्ष 2002-03 तथा 2003-04 (अप्रैल-अक्टूबर) की अवधि के लिए व्यापार के आंकड़े क्रमश: अनुबंध-I और II में दिए गए हैं।

द्विपक्षीय सहयोग के संवर्धन के लिए उठाए गए कदम

उप सहारा अफ्रीका के देशों के साथ व्यापार संवर्धन के लिए व्यापार समझौता उन साधनों में से एक है। इस क्षेत्र के 23 देशों के साथ व्यापार समझौता किया गया है। जाम्बिया के साथ एक व्यापार समझौते पर अप्रैल, 2003 में राष्ट्रपति के भारत भ्रमण के दौरान हस्ताक्षर किया गया।

2. संयुक्त व्यापार समिति, व्यापार समझौते द्वारा सृजित एक मंच के अन्तर्गत सांस्थानिक व्यवस्था है, जो विशिष्ट क्षेत्रों में व्यापार एवं सहयोग से संबंधित विभिन्न मुद्दों पर विचार प्रदान करता है। श्री एस. बी. मुखर्जी, माननीय राज्य मंत्री (वाणिज्य एवं उद्योग) ने भारत और तंजानिया के बीच जुलाई, 2003 में पहली संयुक्त व्यापार समिति की बैठक तथा दर-ए-सलाम अन्तर्राष्ट्रीय व्यापार मेला (डीआईटीएफ), 2003 में सहभागिता के संबंध में दर-ए-सलाम में एक प्रतिनिधि-मंडल का नेतृत्व किया।

3. भारत दक्षिण अफ्रीका वाणिज्यिक गठबंधन (आईएसएसीए) की तीसरी बोर्ड मीटिंग वाणिज्य सचिव एवं महा निदेशक, व्यापार एवं उद्योग विभाग, दक्षिण अफ्रीका की सह-अध्यक्षता में अगस्त, 2003 में नई दिल्ली में आयोजित हुई।

वाणिज्यिक प्रतिनिधियों/मिशन प्रमुखों का सम्मेलन

उप सहारा अफ्रीकी क्षेत्र में द्विपक्षीय व्यापार की प्रगति की समीक्षा और द्विपक्षीय व्यापार के संव्यवहार में आने वाली अड़चन की पहचान तथा उसमें सुधार के उपायों का पता लगाने के लिए श्री राजीव प्रताप रूडी, तत्कालीन माननीय राज्य मंत्री (वाणिज्य एवं उद्योग) ने 22-23 मई, 2003 तक लागोस, नाइजीरिया में पश्चिमी क्षेत्र के लिए मिशन प्रमुखों/वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के लिए एक सम्मेलन की अध्यक्षता की। श्री एस. बी. मुखर्जी, माननीय राज्य मंत्री (वाणिज्य एवं उद्योग) ने 12-13 जून, 2003 तक केप टाउन, दक्षिण अफ्रीका में दक्षिणी अफ्रीका क्षेत्र के भारतीय मिशनों के वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के एक सम्मेलन की अध्यक्षता की। पूर्वी अफ्रीका क्षेत्र के वाणिज्यिक प्रतिनिधियों का एक सम्मेलन 28 जून, 2003 को दर-ए-सलाम, तंजानिया में श्री एस. बी. मुखर्जी, माननीय राज्य मंत्री (वाणिज्य एवं उद्योग) की अध्यक्षता में सम्पन्न हुई।

लाइन ऑफ क्रेडिट

विदेश मंत्रालय द्वारा अफ्रीका के विकास के लिए नई साझेदारी (एनईपीएडी) पर प्रधानमंत्री द्वारा घोषित 200 मिलियन यूएस डालर के लाइन ऑफ क्रेडिट के कार्यान्वयन तथा एनईपीएडी की सहायता के लिए अन्य मार्गों तथा उपायों का अध्ययन के लिए एक कार्य बल बनाने का निर्णय लिया गया। कार्य बल में संयुक्त सचिव, आर्थिक कार्य विभाग (डीईए), संयुक्त सचिव (आईटीपी) एवं संयुक्त सचिव (अफ्रीका), विदेश मंत्रालय

(एमईए), संयुक्त सचिव (वाणिज्य), एग्जिम (निर्यात-आयात) बैंक (प्रबंध निदेशक) एवं भारतीय उद्योग महासंघ शामिल होंगे।

फोकस अफ्रीका कार्यक्रम

''फोकस अफ्रीका'' कार्यक्रम, उप-सहारा अफ्रीकी देशों के साथ व्यापार बढ़ाने के उद्देश्य से माननीय वाणिज्य एवं उद्योग मंत्री द्वारा 31 मार्च, 2002 को वर्ष 2002-2007 के लिए एग्जिम पालिसी की घोषणा के साथ शुरू किया गया। फोकस अफ्रीका कार्यक्रम के प्रथम वर्ष अर्थात 2002-2003 में दौरान केवल सात लक्ष्य देशों नामत: दक्षिण अफ्रीका, घाना, तंजानिया, मॉरिशस, नाइजीरिया, कीनिया एवं इथोपिया पर बल दिया गया। 1 अप्रैल, 2003 से फोकस अफ्रीका कार्यक्रम का विस्तार उत्तरी अफ्रीका क्षेत्र के 6 देशों सहित उप सहारा अफ्रीका के सभी देशों में कर दिया गया है; जहां भारत के मिशन है। अत: फोकस अफ्रीका कार्यक्रम के अन्तर्गत शामिल कुल देश अफ्रीका महाद्वीप में आरंभ के 7 देशों से बढ़कर 24 देश हो गए हैं।

2. फोकस अफ्रीका कार्यक्रम पर जागरूकता संगोष्ठी अगस्त, 2003 में कोलकाता में काउंसिल ऑफ केमिकल सेक्टर यथा कैपएक्सिल, केमएक्ससिल, प्लेक्सकांसिल तथा शैलेक ईपीसी द्वारा संयुक्त रूप से आयोजित किया गया।

3. 22 सितम्बर, 2003 को वाणिज्य विभाग ने फोकस अफ्रीका पर एक जागरूकता संगोष्ठी आयोजित की और संगोष्ठी के दौरान श्री अरूण जेटली, माननीय वाणिज्य एवं उद्योग मंत्री द्वारा एक पुस्तिका का विमोचन किया गया जिसमें वर्ष 2003-04 के लिए फोकस अफ्रीका कार्यक्रम हेतु दिशानिर्देश एवं फोकस देशों के बारे में महत्वपूर्ण जानकारियां थीं। इस संगोष्ठी में दिल्ली में तैनात अफ्रीकी राजनयिकों, शीर्ष चैम्बरों, ईपीसी तथा ईपीसी के साथ संबद्ध कुछ निर्यातकों ने हिस्सा लिया।

4. फोकस अफ्रीका कार्यक्रम के तहत वाणिज्य विभाग और फिक्की ने संयुक्त रूप से मुंबई में 19-21 नवम्बर, 2003 तक दूसरा भारत अफ्रीका स्वास्थ्य सम्मेलन आयोजित किया। इस मंच में स्वास्थ्य मंत्री, निदेशक, स्वास्थ्य सेवाएं एवं 24 संभावति अफ्रीकी देशों से पंजीकरण एजेंसियों के मुख्य प्रतिनिधियों को भाग लेने और भारत से उनकी स्वास्थ्य-परिचर्या आवश्यकताओं के स्रोत के लिए प्रमुख भारतीय निर्माताओं के साथ बातचीत करने के लिए आमंत्रित किया गया। इस सम्मेलन का मुख्य उद्देश्य इस क्षेत्र में

व्यापार एवं निवेश को बढ़ाने के लिए अफ्रीकी देशों एवं भारत से दवा एवं हेल्थ-केयर उद्योगों में प्रमुख व्यक्तियों तथा नीति निर्माताओं के बीच एक परस्पर चर्चा को सुगम बनाना था। सम्मेलन के अन्य उद्वेश्यों में अफ्रीकी देशों में संयुक्त उद्यम तथा सह-उत्पादन की संभावानाओं की खोज, अस्पताल अवसंरचनाओं की स्थापना में भारत की क्षमता को प्रकाशित करना था। प्रतिनिधियों को भारतीय दवा कंपनियों की कार्यप्रणाली की प्रथम दृष्टया जानकारी देने के लिए फैक्टरियों के दौरे की व्यवस्था भी की गई।

5. 27, नवम्बर, 2003 को केमेक्सिल द्वारा जयपुर में एक फोकस अफ्रीका संगोष्ठी का आयोजन किया गया। इसमें वाणिज्य विभाग के अधिकारियों, नई दिल्ली में नाइजीरिया एवं कीनिया के प्रतिनिधियों तथा इस क्षेत्र के निर्यातक समुदाय ने भाग लिया।

6. ''फोकस अफ्रीका'' कार्यक्रम के तहत वाणिज्य एवं उद्योग मंत्रालय, भारत सरकार तथा फेडरेशन ऑफ इंडियन चैम्बर्स ऑफ कामर्स एंड इंडस्ट्री (फिक्की) ने संयुक्त रूप से पूना, महाराष्ट्र, भारत में 11-12, फरवरी, 2004 तक जल भागीदारी पर भारत-अफ्रीका सम्मेलन आयोजित किया। कार्यक्रम में पहले दिन अन्तर्राष्ट्रीय सम्मेलन और दूसरे दिन आमने-सामने बैठक/फील्ड का दौरा शामिल था। इस सम्मेलन का मुख्य उद्वेश्य इस क्षेत्र में व्यापार एवं निवेश को बढ़ाने के लिए अफ्रीकी देशों एवं भारत से इस क्षेत्र के प्रमुख व्यक्तियों तथा नीति निर्माताओं के बीच एक परस्पर चर्चा को सुगम बनाना था। जल भागीदारी पर सम्मेलन का अन्य उद्वेश्य पानी के पंपों तथा सिंचाई के उपकरण उद्योग में भारत की क्षमता को प्रदर्शित करना और साथ ही जल प्रबंधन, संचय आदि के लिए इसकी विशेषज्ञता पेश करने की क्षमता को भी उजागर करना था। जल प्रबंधन के तकनीकी पहलुओं पर भी एक संगोष्ठी आयोजित की गई। इस सम्मेलन में अफ्रीकी देशों के सिंचाई मंत्रियों/जल सेवा से संबंधित मंत्रालयों के वरिष्ठ अधिकारियों के साथ-साथ केन्द्र सरकार तथा महाराष्ट्र सरकार के मंत्रियों/वरिष्ठ अधिकारियों ने भाग लिया।

अनुबंध-I

भारत के विदेश व्यापार आंकड़ों पर पद्धति
(प्रमुख वस्तुएं एवं देश)
उप-सहारा क्षेत्र के लिए व्यापार आंकड़े
(अवधि : अप्रैल-मार्च)

मूल्य यूएस मिलियन डालर में

देश एवं क्षेत्र	2001-2002			2002-2003			वद्धि की %	
	निर्यात	आयात	व्यापार शेष	निर्यात	आयात	व्यापार शेष	निर्यात	आयात
अंगोला	25.02	0.01	25.1	37.30	7.20	30.10	49.10	*****
बोत्सवाना	4.57	0.00	4.57	4.09	0.01	4.08	-10.55	5905.48
लेसोथो	0.25			3.78	0.01	3.77	1416.99	
मोजाम्बिक	30.87	6.91	24.26	46.70	27.77	18.93	51.27	320.01
नामिबिया	9.88	0.19	9.69	4.97	3.27	1.70	-49.73	1649.35
दक्षिण अफ्रीका	352.94	1440.90	-1087.95	475.67	2089.57	-1613.90	34.77	45.02
स्वाजीलैंड	1.38	0.21	1.16	13.02	0.45	12.56	843.59	110.57
जाम्बिया	25.71	13.49	12.22	31.00	14.40	16.60	20.57	6.74
जिम्बाब्वे	12.50	18.49	-5.99	15.90	14.02	1.88	27.22	-24.17
दक्षिणी अफ्रीका	463.12	1479.90	-1016.77	632.42	2156.68	-1524.26	36.55	45.73
बेंटिन	55.42	43.05	12.36	66.35	38.19	26.16	16.12	-11.30
बुर्किना फासो	9.47	12.71	-2.84	16.12	9.59	6.53	63.29	-24.56
केमरून	13.62	8.83	4.79	21.14	6.57	14.57	55.18	-25.54
कैनरी आइलैंड	1.81	0.01	1.81	1.06			-41.36	
केप वर्डे आइलैंड	0.11			0.11			1.97	
कांगो गणराज्य	38.45	1.80	36.95	53.45	3.25	50.20	39.02	80.93
ईक्वटल गिनिया	0.44			0.11	0.01	0.10	-73.94	
गाबोइन	5.53	10.25	-4.72	17.67	21.02	-3.36	219.65	105.09
गांबिया	13.55	0.52	13.04	14.06	4.52	9.54	3.76	777.61
घाना	68.41	19.92	48.49	105.56	18.63	86.92	54.30	-6.47
गिनिया	24.65	15.83	8.82	34.36	14.87	19.49	39.39	-6.10
गिनिया बिसु	7.32	9.68	-2.36	5.19	47.39	-42.19	-29.04	389.35
आइवरी कोस्ट	52.73	76.35	-23.62	49.09	85.90	-36.82	-6.90	12.52
लाइबेरिया	17.46	43.11	-25.65	4.57	2.22	2.22	-74.53	-94.84
माली	32.84	2.16	30.48	22.70	19.79	2.91	-30.46	817.18
मौरिअनिया	19.87	0.01	19.85	20.51	0.02	20.49	3.25	74.52
नाइजर	35.44	0.60	34.84	52.99	0.06	52.93	49.53	-90.41
नाइजीरिया	563.14	87.12	476.03	449.84	77.75	372.09	-20.12	-10.75
साओ टोम	0.03			0.34	0.04	0.30	903.60	
सेनेगल	23.03	133.60	-110.57	51.35	171.28	-119.92	122.97	28.20
सिएरा लियोन	17.35	0.44	16.91	10.95	4.14	6.81	-36.85	851.59
सेंट हेलेना	0.53			0.54			1.45	
टोगो	47.36	10.85	36.51	71.66	12.84	58.82	51.31	18.36
पश्चिमी अफ्रीका	1048.77	476.83	571.94	1067.62	538.11	529.51	1.80	12.85
बुरूंडी	2.53	0.07	2.47	4.53			78.72	
काफरी गणराज्य	0.75	4.55	-3.80	2.94			293.62	
चाड	4.20			1.13	1.88	-0.74	-73.04	
मालावी	20.47	1.70	18.78	30.82	1.70	29.92	50.56	0.51

रवांडा	4.03	0.02	4.01	6.17			52.93	
युगांडा	55.59	1.20	54.40	65.98	1.97	64.30	18.68	64.90
जायरे गणराज्य	3.63	0.12	3.51	4.31	0.00	4.31	18.85	-97.86
मध्य अफ्रीका	91.21	7.65	83.56	115.89	5.56	110.33	27.05	-27.36
कोमोरोस	2.36	0.90	1.46	6.39	0.32	6.07	170.51	-64.47
जिबाउटी	16.22	0.74	15.48	37.43	0.82	36.61	130.73	10.83
इथोपिया	90.83	18.39	72.53	62.05	10.55	51.50	-31.68	-42.63
कीनिया	156.01	31.94	124.07	203.66	33.44	170.22	30.54	4.68
मालागैसी गणराज्य	13.17	2.20	10.97	14.71	3.94	10.77	11.71	79.28
मारूसियस	162.91	3.26	159.64	164.96	16.13	148.83	1.26	394.58
रूनियन	4.89	0.32	4.58	5.00	0.22	4.78	2.18	-29.64
सेचेलस	5.73	0.05	5.69	6.18	0.05	6.12	7.74	15.34
सोमालिया	15.03	14.31	0.72	19.93	26.65	-6.71	32.64	86.20
तंजानिया गणराज्य	90.78	76.09	14.69	115.54	91.14	24.40	27.27	19.77
पूर्वी अफ्रीका	557.93	148.20	409.73	635.85	183.27	452.58	13.97	23.66
कुल उप सहारा	2161.03	2112.58	48.45	2451.77	2883.61	-431.84	135.45	364.50
भारत का योग	43826.72	51413.28	-7586.56	52234.40	61286.31	-9051.91	19.18	19.20
हिस्सेदारी %	4.93	4.11		4.69	4.71			

आंकड़ों का स्रोत: डीजीसीआईएंडएस, कलकत्ता

विनिमय दर (अप्रैल-मार्च 2002) 1 यूएस डालर = 47.6919 रू.

विनिमय दर (अप्रैल-मार्च 2003) 1 यूएस डालर = 48.3953 रू.

अनुबंध-II

भारत के विदेश व्यापार आंकड़ों पर पद्धति
(प्रमुख वस्तुएं एवं देश)
उप-सहारा क्षेत्र के लिए व्यापार आंकड़े
(अवधि : अप्रैल-अक्टूबर)

मूल्य यूएस मिलियन डालर में

देश एवं क्षेत्र	2001-2002			2002-2003			वद्धि की %	
	निर्यात	आयात	व्यापार शेष	निर्यात	आयात	व्यापार शेष	निर्यात	आयात
अंगोला	17.75	7.15	10.60	41.01			131.04	
बोत्सवाना	2.15	0.01	2.15	1.75	0.01	1074	-18.84	29.90
लेसोथो	0.85	0.01	0.85	2.95			245.13	
मोजाम्बिक	26.09	4.08	22.01	36.26	5.06	31.20	38.96	23.89
नामिबिया	2.36	0.08	2.82	3.27	0.03	3.23	38.32	-57.54
दक्षिण अफ्रीका	218.18	1244.94	-1026.75	256.07	1331.34	-1075.27	17.36	6.94
स्वाजीलैंड	3.48	0.20	3.27	18.18	1.54	16.64	423.13	665.39
जाम्बिया	17.36	10.03	7.33	21.21	12.14	9.07	22.20	21.04
जिम्बाब्वे	9.45	7.39	2.06	15.13	7.87	7.26	60.11	6.46
दक्षिणी अफ्रीका	297.67	1273.88	-976.21	395.82	1357.98	-962.17	32.97	6.60
बेंटिन	36.76	32.93	3.82	28.25	47.16	-18.91	-23.14	43.19
बुर्किना फासो	10.23	6.38	3.85	13.91	8.63	5.27	36.01	35.38
केमरून	10.72	4.39	6.33	12.67	7.43	5.24	18.25	69.48
कैनरी आइलैंड	0.71			0.09			-87.31	
केप वर्डे आइलैंड	0.07			0.05			-31.07	
कांगो गणराज्य	29.22	1.90	27.32	30.62	2.74	28.15	4.78	29.70
ईक्वटल गिनिया	0.08	0.01	0.07	0.22	0.17	0.05	168.30	1398.51
गाबोइन	6.74	11.66	4.92	7.02	10.48	-3.46	4.19	-10.07
गांबिया	8.12	4.39	3.72	7.19	3.70	3.49	-11.47	-15.82
घाना	55.31	13.53	41.78	104.49	29.55	74.94	88.91	118.39
गिनिया	16.72	1.85	14.87	15.79	1.22	14.57	-5.55	-34.09
गिनिया बिसु	3.44	41.74	-38.30	2.05	47.69	-45.64	-40.39	14.25
आइवरी कोस्ट	31.80	73.94	-42.14	73.12	74.08	-0.96	129.91	0.18
लाइबेरिया	2.29	1.95	0.34	2.47	2.89	-0.41	8.25	48.03
माली	14.06	13.62	0.44	36.34	26.59	9.76	158.52	95.26
मौरिअनिया	10.85	0.02	10.43	9.61	0.00	9.61	-8.03	-97.56
नाइजर	25.83	0.01	25.83	23.47	1.01	22.46	-9.16	*****
नाइजीरिया	251.50	44.82	206.68	326.98	54.99	217.99	30.01	22.70
साओ टोम	0.00			0.24			7560.08	
सेनेगल	18.13	98.44	-80.30	15.01	88.69	-79.69	-17.24	-9.90
सिएरा लियोन	6.76	0.47	6.29	7.55	4.87	2.68	11.69	936.83
सैंट हेलेना	0.47			0.77	0.01	0.76	63.84	
टोगो	29.83	5.16	24.67	27.52	14.70	12.82	-7.73	184.78
पश्चिमी अफ्रीका	569.23	357.20	212.03	745.43	426.32	319.11	30.95	19.35
बुरूंडी	3.29			2.97	002	2.95	-9.54	
काफरी गणराज्य	0.38			0.53	0.03	0.49	38.31	
चाड	0.46	1.24	-0.78	2.17	3.28	-1.11	369.42	164.69
मालावी	15.92	0.16	15.75	21.98	0.81	21.16	38.07	394.72

रवांडा	3.21			2.75			-14.66	
युगांडा	36.05	1.65	34.40	52.84	1.26	51.58	46.59	-23.55
जायरे गणराज्य	2.42			2.50	0.01	2.49	2.97	
मध्य अफ्रीका	61.74	3.05	58.69	85.74	5.41	80.33	38.88	77.40
कोमोरोस	3.79	0.00	3.78	0.56	0.30	0.26	-85.13	7210.36
जिबाउटी	16.54	0.42	16.12	29.70	0.57	29.13	79.54	36.17
इथोपिया	38.40	7.60	30.80	53.53	3.83	46.70	39.41	-49.56
कीनिया	116.76	21.11	95.66	111.11	20.99	90.12	-4.84	435.93
मालागैसी गणराज्य	6.34	0.64	5.70	17.81	3.45	14.37	180.80	-31.96
मारूसियस	100.46	5.93	94.53	110.43	4.03	106.40	9.93	208.29
रूनियन	3.17	0.12	3.05	4.50	0.37	4.13	41.86	4385.13
सेचेलस	3.25	0.00	3.25	6.18	0.02	6.16	89.90	-31.81
सोमालिया	7.17	8.70	-1.53	29.85	5.93	23.91	316.32	78.56
तंजानिया गणराज्य	66.24	17.11	49.12	84.06	30.56	53.51	26.91	
पूर्वी अफ्रीका	326.12	61.63	300.49	447.73	70.05	377.68	23.64	13.67
कुल उप सहारा	1290.76	1695.76	-405.00	1674.72	1859.77	-185.05	29.75	9.67
भारत का योग	29773.43	34173.30	4399.87	32938.79	41708.52	-8769.72	10.63	22.05
हिस्सेदारी %	4.34	4.96		5.08	4.46			

आंकड़ों का स्रोत: डीजीसीआईएंडएस, कलकत्ता

विनिमय दर (अप्रैल-अक्टूबर 2002) 1 यूएस डालर = 48.7202 रू.

विनिमय दर (अप्रैल-अक्टूबर 2003) 1 यूएस डालर = 46.3659 रू.