वाणिज्य एवं उद्योग मंत्रालय
भारत सरकार

अल्जीरिया

मिस्र

ईरान

इसरायल

कुवैत

ओमान

सऊदी अरबिया

सूडान

यूएई

यमन

चुनिन्दा वाना देशों में आधारित भारत के वाणिज्यिक प्रतिनिधियों का सम्मेलन

अन्तिम रिपोर्ट

कोलकाता 3.6.2003; बंगलौर 4.6.2003; चेन्नई 5.6.2003; मुंबई 6.6.2003 और नई दिल्ली 7.6.2003

विदेश व्यापार (पश्चिम एशिया, उत्तर अफ्रीका) प्रभाग
वाणिज्य विभाग

वाणिज्य एवं उद्योग मंत्रालय

भारत सरकार

चुनिन्दा वाना देशों में आधारित भारत के वाणिज्यिक प्रतिनिधियों का सम्मेलन

अल्जीरिया, मिस्र, ईरान, इसरायल, कुवैत, ओमान, सऊदी अरबिया, सूडान, यूएई, यमन

अन्तिम रिपोर्ट

कोलकाता 3.6.2003; बंगलौर 4.6.2003; चेन्नई 5.6.2003; मुंबई 6.6.2003 और नई दिल्ली 7.6.2003

विदेश व्यापार (पश्चिम एशिया, उत्तर अफ्रीका) प्रभाग

वाणिज्य विभाग

विषय सूची

अध्याय सं0	विषय	पृष्ठ सं0
	भूमिका	4
1	प्रस्तावना	6
2	भारतीय राजदूतावास, आबू धाबी की रिपोर्ट	17
3	भारतीय राजदूतावास, आबू अल्जीयर्स की रिपोर्ट	23
4	भारतीय राजदूतावास, कैरो की रिपोर्ट	27
5	भारतीय राजदूतावास, खारतूम की रिपोर्ट	31
6	भारतीय राजदूतावास, कुवैत की रिपोर्ट	38
7	भारतीय राजदूतावास, मस्कट की रिपोर्ट	46
8	भारतीय राजदूतावास, रियाद की रिपोर्ट	50
9	भारतीय राजदूतावास, साना की रिपोर्ट	58
10	भारतीय राजदूतावास, तेहरान की रिपोर्ट	62
11	भारतीय राजदूतावास, तेल अवीव की रिपोर्ट	65
12	फियो से प्राप्त रिपोर्ट	70
13	सीआईआई से प्राप्त रिपोर्ट	92
14	फिक्की से प्राप्त रिपोर्ट	95
15	निष्कर्ष एवं सिफारिशें	96
	परिशिष्ठ	
1	भारत और वाना देशों के बीच व्यापार संबंधी नोट	101
2	वाना देशों के साथ व्यापार सांख्यिकी	105
3	वाणिज्यिक प्रतिनिधि द्वारा प्रदत्त पृष्ठभूमि सामग्री	106

<u>भूमिका</u>

विदेश स्थित विभिन्न भारतीय मिशनों में तैनात वाणिज्यिक प्रतिनिधियों (सीआर) की उन देशों में जहां वे तैनात हैं, व्यापार एवं आर्थिक सहयोग संवर्धन में अहम भूमिका होती है। वे अपनी तैनाती के देश और भारत के बीच व्यापार, निवेश, उद्यम, तकनीकी और वित्तीय सहयोग संबंध बढ़ाने के लिए सुविधाप्रदायक का काम करते हैं। अत: यह आवश्यक है कि देश के प्रतिनिधियों और हमारे उद्योगपतियों, निर्यातकों और बिजनेसमेनों के बीच अक्सर परस्पर वार्ता हो।

देश के इन प्रतिनिधियों और बिजनेस समुदाय के बीच इस तरह के सम्पर्क को सुलभ बनाने के उद्देश्य से वाणिज्य विभाग ने देश के इन प्रतिनिधियों की व्यापार निकायों के सहयोग से देश के प्रमुख शहरों में सम्मेलन आयोजित करने के कदम उठाए हैं। तद्नुसार पश्चिम एशिया-उत्तरी अफ्रीका (वाना) क्षेत्र के 10 चुनिन्दा देशों के सी आर का एक दिन का सम्मेलन 3-7 जून, 2003 के बीच कोलकाता, बंगलौर, चेन्नई, मुंबई और नई दिल्ली में आयोजित किया गया।

इस सम्मेलन ने वाणिज्यिक प्रतिनिधियों को अपने अपने उन देशों में, जहां वे तैनात हैं, की आर्थिक स्थिति, सीमाशुल्क विनियमन, बैंकिंग सुविधा और बिजनेस अवसरों के संबंध में हमारे व्यावसायियों के समक्ष विस्तृत विवरण प्रस्तुत करने का अवसर प्रदान किया। इससे उन्हें हमारे व्यापारियों की चिन्ताओं, प्रत्याशाओं, जरूरतों और दिक्कतों को भी समझने में सहायता मिली। हमारा फीडबैक यह है कि सीआर के साथ इस बैठक में जिन व्यवसायियों ने भाग लिया उन्होंने महसूस किया कि यह काफी ज्ञानवर्धक अनुभव था। मुझे यह रिपोर्ट इस सम्मेलन में प्रस्तुत करते हुए अपार हर्ष का अनुभव हो रहा है।

वाणिज्यिक प्रतिनिधियों(सीआर) के सम्मेलन की इस रिपोर्ट में अन्य बातों के साथ-साथ शामिल हैं सीआर और व्यवसायी निकायों जिन्होंने इस मौके का समन्वयन किया, द्वारा पांच सत्रों की कार्यवाहियों का व्यक्तिगत लेखा-जोखा और वाणिज्य विभाग के वाना प्रभाग द्वारा उल्लिखित प्रस्तावना, निष्कर्ष और संस्तुतियॉं। कुछ मामलों में व्यवसायियों एवं उद्योग निकायों की रिपोर्टों का, संक्षिप्तता की दृष्टि से सम्पादन भी किया गया है।

मुझे भरोसा है कि इस सम्मेलन के दौरान वाणिज्यिक प्रतिनिधियों द्वारा अर्जित अनुभव और सर्वसम्बंधितों द्वारा की गई अनुवर्ती कार्रवाई से वाना क्षेत्र में भारत के व्यापार तथा आर्थिक सहयोग को और बढ़ाने में योगदान मिलेगा।

मैं इस सम्मेलन में भाग लेने वाले वाणिज्यिक प्रतिनिधियों, पांचों बैठकों के आयोजकों और वाना प्रभाग के अधिकारियों, जिन्होंने इस सम्मेलन को सफल एवं उल्लेखनीय अवसर बनाने में अथक प्रयास किया, को हार्दिक बधाई देता हूँ।

(एम.वी.पी.सी. शास्त्री)
संयुक्त सचिव

अध्याय 1

प्रस्तावना

1. वाणिज्य विभाग ने एक ओर वाणिज्यिक प्रतिनिधियों, दूसरी ओर शीर्ष व्यापारी निकायों, व्यवसायी समुदायों, राज्य सरकारों, भारत सरकार की एजेन्सियों, वित्तीय संस्थानों जैसे भारतीय रिज़र्व बैंक, आयात-निर्यात बैंक, ईसीजीसी, निर्यात संवर्धन परिषदों के बीच परस्पर प्रभावी विचार-विमर्श सुलभ बनाने और नवम्बर, 2002 में विभिन्न देशों में तैनात भारत के वाणिज्यिक प्रतिनिधियों (सीआर) की वार्षिक आधार पर दिल्ली तथा भारत के अन्य शहरों में बैठकें आयोजित कराने का निश्चय किया। इन बैठकों का उद्देश्य था निर्यातकों के समक्ष आ रही समस्याओं की पहचान करना, विभाग द्वारा उपयुक्त व्यापार संवर्धन उपाय बनाना और वाणिज्यिक प्रतिनिधियों की उन देशों में] जहाँ वे तैनात हैं, भारतीय उत्पादों का प्रभावी विपणन कराने के लिए पहुँच को पुनरोन्मुख करना।

2. इस संबंध में विभाग द्वारा बनाए गए मार्गदर्शी सिद्धान्तों की मुख्य-मुख्य बातें निम्नलिखित हैं:-

- वाणिज्यिक प्रतिनिधियों को 5 कार्य-दिवसों के लिए भारत आमंत्रित किया जाएगा।
- वे क्षेत्र विशिष्ट व्यापार संवर्धन संगोष्ठियों, जिनका आयोजन शीर्ष वाणिज्य चैम्बरों द्वारा किया जाएगा। संगोष्ठियों/बैठकों की सह-होस्टिंग में भाग लेने वाले कम से कम तीन महत्वपूर्ण शहरों की यात्रा करेंगे।
- वाणिज्य विभाग हवाई किराए का खर्च वहन करेगा। संगोष्ठियां आयोजित करने, संभारतन्त्र और अन्य व्यवस्था संबंधी व्यय का वहन इस इवेंट के सह-आयोजक व्यवसायी चैम्बरों द्वारा किया जाएगा।
- संगोष्ठियों में भाग लेने वाले सभी भागीदारों से भागीदारी शुल्क प्रभारित किया जाएगा ताकि बैठकों/संगोष्ठियों के आयोजन पर होने वाले व्यय को पूरा किया जा सके, संगोष्ठियों के लिए शुल्क का निर्धारण इस इवेंट को आयोजित करने वाले शीर्ष वाणिज्य चैम्बरों द्वारा मंत्रालय में संबंधित प्रभाग के साथ परामर्श करके किया जाएगा।

- इन बैठकों/संगोष्ठियों से निर्यात संवर्धन परिषदों/वस्तु बोर्डों/आईटीपीओ सतत् संपर्क में रहेंगे।

वाना प्रभाग द्वारा किए गए प्रयास

3. पश्चिम एशिया-उत्तर अफ्रीका (वाना) प्रभाग द्वारा उद्योग/ व्यवसाय एसोसिएशनों के प्रतिनिधियों के साथ आयोजित प्रारंभिक बैठक में यह निश्चय किया गया कि व्यापार प्रवाह, व्यापार बढ़ाने की सम्भाव्यता, रणनीतिक महत्व आदि के आधार पर केवल चुनिन्दा मिशनों को ही आमंत्रित किया जाएगा। विदेशक मंत्रालय, आर्थिक प्रभाग, वाना प्रभाग, खाड़ी प्रभाग, पीएआई प्रभाग का इस व्यवस्था में पूर्ण सहयोग रहेगा। प्राप्त निविष्टियों के आधार पर यह निश्चय किया गया कि आबू धाबी (यूएई) अल्जियर्स (अल्जीरिया), कैरो (मिस्र), खारतूम (सूडान) कुवैत, मस्कट(ओमान) और तेल अवीब (इजरायल) स्थित भारत के वाणिज्यिक प्रतिनिधियों को आमंत्रित किया जाएगा। सम्मेलनों की तारीखें 3-7 जून, 2003 निर्धारित की गईं। यह भी निश्चय किया गया कि भारतीय बिजनेस ऐसोसिएशनों – भारतीय उद्योग परिसंघ (सीआईआई), भारतीय निर्यातक संगठन परिसंघ (फियो) और भारतीय वाणिज्य एवं उद्योग चैम्बर परिसंघ (फिक्की) – का सहयोग लिया जाएगा और निम्नलिखित कार्यक्रम के अनुसार बैठकें आयोजित की गई:

क.	**सीआईआई द्वारा आयोजित की जाने वाली कोलकाता बैठक**	**3.6.03**
ख.	**फियो द्वारा आयोजित बंगलौर बैठक**	**4.6.03**
ग.	**सीआईआई द्वारा आयोजित चेन्नई बैठक**	**5.6.03**
घ.	**फिक्की द्वारा आयोजित मुम्बई बैठक**	**6.6.03**
ड.	**फियो द्वारा आयोजित दिल्ली बैठक एवं समापन सत्र**	**7.6.03**

सम्मेलन की रिपोर्ट

4. बैठक के दौरान वाणिज्यिक प्रतिनिधियों ने व्यापार एवं व्यवसाय एसोसिएशनों के सदस्यों, राज्य सरकार के अधिकारियों, ईसीजीसी, एक्जिम बैंक, निर्यात संवर्धन परिषदों आदि के साथ प्रभावी एवं फलदायी पारस्परिक वार्ता की। इस सम्मेलन ने वाणिज्यिक प्रतिनिधियों और देश के व्यापार एवं व्यवसाय समुदायों के सदस्यों के साथ आमने-सामने वार्ता भी सुलभ बनाई जिससे वाना क्षेत्र को होने वाले निर्यात में वृद्धि करने के लिए कार्यनीतियों को अभिज्ञात करने में सहायता मिली।

5. इस सम्मेलन रिपोर्ट की योजना निम्नलखित है। विभिन्न स्थानों पर आयोजित बैठकों के संबंध में इस अध्याय में संक्षिप्त रिपोर्ट के पश्चात् हम अगले 10 अध्यायों में (अध्याय 2-11) प्रत्येक सीआर द्वारा व्यक्त अभिव्यक्तियों को प्रस्तुत करेंगे। इसके बाद अगले तीन अध्यायों (अध्याय 12-14) में प्रत्येक उद्योग/व्यवसाय ऐसोसिएशन अर्थात सीआईआई, फिक्की और फियों प्रत्येक की रिपोर्ट प्रस्तुत करेंगे। इस प्रभाग द्वारा लिखित अंतिम अध्याय, अध्याय 15 में कुछ निष्कर्ष निकालेंगे एवं संस्तुतियॉ करेंगे। इस रिपोर्ट का मुख्य उद्देश्य है कार्यवाहियों का सामान्य रिकॉर्ड प्रस्तुत करना ताकि भारत और वाना क्षेत्र के बीच द्विपक्षीय व्यापार के मुख्य मुद्दों के सार को अभिज्ञात वे तरीके जिनसे समन्वयन की समस्या का हल निकाला जा सकता है और संवर्धित सहयोग की संभावना तथा अन्ततः ऐसी बैठकों के आयोजन में उठाए गए प्रशासनिक कदमों में और सुधार कैसे लाया जा सकता है । इस प्रकार यह दस्तावेज कार्यवाहियों का केवल शाब्दिक रिकॉर्ड ही नहीं है बल्कि इस विभाग द्वारा सम्भवतः पहली बार की गई किसी पहल के परिश्रम का व्यापक परिदृश्य प्रस्तुत करता है।

6. इस सम्मेलन से पहले वाणिज्यिक प्रतिनिधियों से मौजूदा द्विपक्षीय व्यापार, इस व्यापार को बढ़ाने की संभावना, भारतीय निर्यातकों की पहचान/पंजीकरण करने की प्रक्रिया, मौजूदा व्यापार की समस्याओं और निर्यात संवर्धन के लिए बाजार सर्वेक्षण के संबंध में विस्तृत टिप्पणी भेजने को कहा गया। अधिकांश वाणिज्यिक प्रतिनिधियों ने इन मुद्दों पर विस्तृत एवं व्यापक रिपोर्टें प्रस्तुत की, कुछ तो इन मुद्दों के संबंध में सीडी और रिपोर्टें तैयार करके लाए। इनको बैठक से पहले उद्योग/व्यवसाय एसोसिएशनों को परिचालित किया गया, उन्होंने इसका बड़ी योग्यतापूर्वक सार बनाया और बैठक के दौरान उसमें भाग लेने वालों के बीच वितरित किया। इससे बैठक में वाणिज्यिक प्रतिनिधियों द्वारा प्रस्तुतीकरण आसान हो गया। हमने इन टिप्पणियों को इस दस्तावेज में पूर्णतया एवं विस्तृत रूप से प्रकाशित नहीं किया है क्योंकि इससे यह रिपोर्ट बहुत अधिक लम्बी हो जाती तथापि प्रस्तुत की गई विषयवस्तु का सार प्रदान करने के लिए हमने परिशिष्ट

में इन प्रस्तुतियों को संक्षेप में प्रस्तुत करने का प्रयास किया है। यदि वाणिज्यिक प्रतिनिधियों द्वारा उठाया गया कोई भी मुद्दा छूट जाता तो उनकी आसक्ति कम हो जाती, तथापि, हमें उम्मीद है कि यह स्वयंसिद्ध है कि इस दस्तावेज का उद्देश्य उनकी प्रस्तुतियों को दोहराना नहीं है। हमने भारत-वाना द्विपक्षीय व्यापार के संबंध में एक विस्तृत नोट भी तैयार किया है जिसका परिशिष्ट में उल्लेख किया गया है । अब हम इस बैठक की संक्षिप्त रिपोर्ट प्रस्तुत करेंगे।

(क) कोलकाता में आयोजित बैठक की कार्यवाही का संक्षिप्त रिकॉर्ड

7. कोलकाता में आयोजित बैठक का आयोजन सीसीआई द्वारा ''निर्यात समिट'' के रूप में किया गया, जिसमें लगभग 150 प्रतिनिधियों ने भाग लिया। इस शिखर सम्मेलन का उद्घाटन श्री निरुपम सेन माननीय वाणिज्य एवं उद्योग प्रभारी मंत्री, पश्चिम बंगाल सरकार द्वारा किया गया। द्वितीय सत्र सहायता ढांचे से संबंधित था, जिस दौरान ईसीजीसी ने प्रस्तुतीकरण किया। जोखिम प्रबंधन और साख आकलन पर जानकारी प्रदान कराने वाली यू.के. आधारित एक कंपनी मै0 डन एण्ड ब्रैडस्ट्रीट ने प्रस्तुतीकरण किया।

8. अगला सत्र डब्ल्यूटीओ और भारतीय पहुँच से संबंधित था। तत्पश्चात् वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के साथ एक परस्पर वार्ता सत्र आयोजित किया गया। प्रस्तुतीकरण के पश्चात एवं निर्यात शिखर वार्ता के दौरान निर्यातकों द्वारा उठाए गए प्रश्न मुख्यत: ईराक को चाय और निर्माण सामग्री जैसी निर्यात मदों और यूएन के 'ऑयल फार फूड प्रोग्राम' के अन्तर्गत भारतीय कम्पनियों द्वारा प्राप्त विभिन्न आदेशों के भविष्य के बारे में थे।

(ख) बंगलौर में आयोजित बैठक की कार्यवाही का संक्षिप्त रिकॉर्ड

9. बंगलौर में सीआर की बैठक का आयोजन फियो द्वारा किया गया था और इसमें लगभग 150 निर्यातकों ने भाग लिया था। माननीय लघु एवं मध्यम उद्योग मंत्री, कर्नाटक सरकार, श्री आर.वी. देशपाण्डे ने इस सम्मेलन का उद्घाटन किया।

10. इस सम्मेलन में निर्यातकों ने खाड़ी क्षेत्र द्वारा समग्र रूप से आईटी एवं फार्मास्युटिकल सेक्टरों द्वारा प्रस्तुत प्रस्तावों की संभावनाओं के बारे में प्रश्न उठाए गए। निर्यातकों को खाड़ी में आईटी सेक्टर में हुए विकास और जीसीसी देशों में फार्मास्युटिकल्स उत्पादों का पंजीयन कराने की अपेक्षाओं के संबंध में सामान्य जानकारी प्रदान कराई गई। खाड़ी क्षेत्र में व्यापार के अवसरों की रूपरेखा प्रस्तुत करते समय इस तथ्य पर प्रकाश डाला गया कि जीसीसी देशों ने दिनांक 1.1.2003 से जीसीसी

सीमाशुल्क यूनियन स्थापित की है और यह हमारे निर्यातकों को बेहतर बाजार पहुँच उपलब्ध कराके व्यापार के नए अवसर प्रदान करेगी।

11. वाणिज्यिक प्रतिनिधियों द्वारा प्रस्तुतीकरणों के दौरान और वार्ता सत्र के दौरान किए गए कुछ महत्वपूर्ण प्रेक्षण निम्नलिखित हैं:

- ईरान ने अपनी अर्थव्यवस्था को उदार बनाने और गैर-विनियमित करने के उपाए किए हैं। देश के तीन एफटीजेड में एफडीआई की अनुमति है । फार्मास्युटिकल्स, टैक्सटाइल्स, मशीनरी, ऑटोमोबाइल्स, पॉवर, रेलवे, फार्म उपकरण और आईटी जैसे कुछ महत्वपूर्ण क्षेत्र हैं।

- मिस्र के साथ पीटीए सम्पन्न हो जाने से भारतीय उत्पादों की कामेसा देशों, जिनका मिस्र एक सदस्य है, को पहुँच बनेगी।

- अल्जीरिया में अभी हाल ही में आए विध्वंशक भूकम्प के पश्चात् वहां निर्माण उपकरणों की तीव्र मांग होगी।

- भारतीय माल के लिए यूएसए के पश्चात यूएई द्वितीय सबसे बड़ा गंतव्यस्थल है। इसमें मामूली टैरिफ एवं गैर-टैरिफ व्यवधान हैं (कई मदों पर शून्य शुल्क युक्त 5% सामान्य टैरिफ) । ईराकी पुनर्निर्माण से संबंधित बिजनेस करने के लिए दुबई फायदे का देश होगा।

- भारत यमन को 46 मदों की आपूर्ति करके एक अग्रणी आपूर्तिकर्त्ता है और 70 मदों के बारे में इसकी द्वितीय या तृतीय स्थिति है।

- इजरायल को निर्यात करने के लिए हीब्रू भाषा में लेबल लगाना अनिवार्य है।

- कुवैत, ईराक को पारगमन पत्तन के रूप में अपनी खोई स्थिति, जो 1991 में युद्ध के पश्चात समाप्त हो गई थी, पुन: प्राप्त कर रहा है। ईराकी सीमा के निकट एक मुक्त व्यापार जोन स्थापित किया जा रहा है।

- ओमान आईटी पार्कों में और कुछ अन्य सेक्टरों में 100% विदेशी-मालिकान हक प्रदान करता है।

(ग) चेन्नई में आयोजित बैठक की कार्यवाही का संक्षिप्त रिकॉर्ड

12. वाणिज्यिक प्रतिनिधियों की चेन्नई बैठक का आयोजन सीआईआई द्वारा किया गया था और इसमें लगभग 75 निर्यातकों ने भाग लिया। इस समारोह का उद्घाटन करते हुए तमिलनाडु सरकार के सचिव(उद्योग) श्री के.स्कन्दन ने तमिलनाडु, खासकर विशेष आर्थिक जोन में निर्यातकों के लिए उपलब्ध सुविधाओं का उल्लेख किया। श्री के.एम. कुट्टी, अध्यक्ष, सीआईआई(एसआर) ने अपने उद्घाटन भाषण में वाना क्षेत्र में भारतीय एसएमई के लिए संभाव्यताओं और वाना देशों के लिए दक्षिण क्षेत्र में उपलब्ध अवसरों का उल्लेख किया। श्री सी एम भण्डारी, संयुक्त सचिव, विदेश मंत्रालय ने वाणिज्यिक प्रतिनिधियों और विदेश मंत्रालय के आर्थिक प्रभाग की भूमिका की सराहना की।

13. देश प्रस्तुतीकरण के उपरान्त, आईटी कम्पनियों और संचार, इलेक्ट्रिकल उपकरण, धातु पाउडर, रेशम वस्त्र, खाद्य सम्पूरक के क्षेत्र में प्रत्याशाओं के संबंध में प्रश्नोत्तर सत्र के दौरान प्रश्न उठाए गए। वाणिज्यिक प्रतिनिधियों द्वारा दिए गए परामर्श के कुछ मुख्य बिन्दु निम्नलिखित हैं:-

- भारतीय उद्योग की सदाशयता एवं प्रतिष्ठा बढ़ाने के उद्देश्य से पैकेजिंग, प्रलेखन एवं ऐसी अन्य अदृश्य वस्तुओं जैसे विवरणों पर अधिक ध्यान दिया जाना चाहिए।
- प्रदर्शनियों में सहायता संघों के जरिए भागीदारी।
- मिशनों को नियमित रूप से कैटलाग एवं अपग्रेड्स भेजना।
- यदि किसी संविदा में समावेशन खण्ड है तो उस पर संबंधित मिशन के साथ चर्चा की जानी चाहिए।

14. मध्याह्न भोज के पश्चात् होने वाले सत्र में वाणिज्यिक प्रतिनिधियों ने प्रतिनिधिमण्डलों के साथ एक-एक करके भेंट की उन्होंने अलग-अलग देशों को किए जाने वाले निर्यातों के संबंध में अपने प्रश्नों को स्पष्ट किया। यह एकमात्र ऐसी बैठक थी जिसमें इस तरह की अन्योन्य क्रिया का आयोजन किया गया।

(घ) मुम्बई में आयोजित बैठक की कार्यवाहियों का संक्षिप्त रिकॉर्ड

15. वाणिज्यिक प्रतिनिधियों की मुम्बई बैठक का आयोजन फिक्की द्वारा किया गया और इसमें लगभग 150 निर्यातकों ने भाग लिया। इस बैठक से पहले रत्न एवं आभूषण निर्यात संवर्धन परिषद् ने, वाना देशों के साथ व्यापार पर विशेष जोर देते हुए उद्योग के संबंध में प्रस्तुतीकरण किया। जीजेईपीसी के अध्यक्ष ने अपनी प्रस्तुति में उल्लेख किया कि इस उद्योग का लक्ष्य वर्ष 2007 तक 1.6 बिलियन अमरीकी डालर का निर्यात करना है। रत्न एवं आभूषण का कुवैत को निर्यात के संबंध में बोलते हुए उन्होंने उल्लेख किया कि एचएचईसी और एमएमटीसी द्वारा आयोजित प्रदर्शनियों में न केवल घटिया स्टैण्डर्ड की क्वालिटी की वस्तुओं का प्रदर्शन किया बल्कि इससे स्थानीय आभूषण विक्रेताओं को विरोधी बना दिया। उन्होंने मध्यपूर्व में एचएचईसी और एमएमटीसी द्वारा आभूषण प्रदर्शनी आयोजित करने की अनुमति देने की वाणिज्य विभ्ज्ञाग की नीति पर पुनर्विचार करने का अनुरोध किया। इसके प्रत्युत्तर में इस बात पर सहमति बनी कि कुवैत सहित, मध्यपूर्व में भारतीय आभूषणों को प्रमोट करने के लिए स्थानीय आभूषण विक्रेताओं की सेवाओं का उपयोग किया जाएगा।

16. वाणिज्यिक प्रतिनिधियों ने अपने-अपने तैनाती के देश में प्राप्त अवसरों पर प्रकाश डाला और इसका उन्हें श्रोताओं से अच्छा प्रत्युत्तर भी प्राप्त हुआ। वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के प्रस्तुतीकरण के उपरान्त एक प्रश्नोत्तर सत्र का आयोजन भी किया गया, इस सत्र के दौरान चर्चा में उठाए गए मुद्दों में से एक मुख्य मुद्दा था हमारी वस्तुओं पर वाना देशों द्वारा प्रभारित किया जाने वाला वैधीकरण प्रभार। यह स्पष्ट किया गया कि ये प्रभार अविभेदकारी हैं और इनका हमारे प्राधिकारियों उद्ग्रहण किया जाता है, इसलिए इसि संबंध में सीआर कुछ भी करने में समर्थ नहीं थे। अन्य प्रश्न, फार्मास्युटिकल उत्पादों का पंजीकरण करने, स्थानीय एजेन्टों की जरूरत से संबंधित था। निर्यातकों से इस तथ्य का उल्लेख किया गया कि फार्मास्युटिकल उत्पादों के लिए अलग-अलग देशों में पंजीकरण की मांग करने के बजाय वे खाड़ी देशों के संबंध में जीसीसी स्वास्थ्य समिति के पास पंजीकरण कराने पर भ्ज्ञी विचार कर सकते हैं। वर्तमान में जीसीसी देश कुछ खास दवाइयों/ड्रग्स की अपनी जरूरतों को एक एकल ऑर्डर के लिए क्लब करते हैं और निर्यातकों के लिए जीसीसी स्वास्थ्य समिति पंजीकरण एक पूर्व-योग्यता के रूप में मानी जाती है। अन्ततः यह संभव है कि दोहरे पंजीकरण की जरूरत समाप्त हो सकती है। इससे भारतीय फार्मास्युटिकल कम्पनियों को पंजीयन के उद्देश्यों के लिए जीसीसी को एक एकल बाजार के रूप में देखने का अवसर प्रदान करेगी।

17. प्रतभागियों को यह भी जानकारी दी गई कि आर्थिक और औद्योगिक सहयोग पर जीसीसी भारत सम्मेलन का आयोजन वर्ष 2004 की पहली तिमाही में मुम्बई में आयोजित किए जाने के लिए निर्धारित है जिसमें जीसीसी उद्योग एवं व्यापार मंत्रियों, व्यापार अधिकारियों एवं व्यवसायियों के भाग लेने की उम्मीद है। प्रतिभागियों से इस सम्मेलन में भाग लेने को प्रोत्साहित किया गया क्योंकि इसमें व्यापार, निवेश तथा एसएमई आदि के बीच सहयोग और तकनीकी हस्तान्तरण पर प्रकाश डाला जाएगा।

(ड.) नई दिल्ली में आयोजित बैठक् की कार्यवाहियों का संक्षिप्त रिकॉर्ड

18. नई दिल्ली बैठक् का आयोजन फियो द्वारा किया गया था और इसमें 150 निर्यातकों ने भाग लिया। विदेश मंत्रालय में सचिव श्री आर.एम.भयंकर मुख्य अतिथि थे। फियो के अध्यक्ष श्री एम.रफीक अहमद ने बैठक की अध्यक्षता की। इस चर्चा में श्री एमवीपीसी शास्त्री, संयुक्त सचिव, वाणिज्य विभाग, तथा विदेश मंत्रालय के संयुक्त सचिव श्री सी.एम.भण्डारी, श्री महेश सचदेव, संयुक्त सचिव, और श्री राजीव मित्तर संयुक्त सचिव ने भी भाग लिया। भारी संख्या में अग्रणी निर्यातक और निर्यात संवर्धन संगठिनों के वरिष्ठ प्रतिनिधि तथा भारतीय रिज़र्व बैंक, ईसीजीसी, एक्जिम बैंक, एनसीटीआई, एनआईएफटी आदि के प्रतिनिधियों ने भी इस बैठक में भाग लिया। अपने उद्घाटन भाषण में श्री अभयंकर ने, अन्य बातों के साथ-साथ निम्नलिखित प्रेक्षण किए:-

- भारत में आर्थिक परिवर्तनों के कारण वाणिज्यिक प्रतिनिधियों की भूमिका में बदलाव आया है; वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के लिए आवश्यक है कि वे भारत में निवेश बढ़ाने के साथ-साथ भारत का निर्यात संवर्धन करने के लिए काम करें।

- भारत, खाड़ी देशों में ऑयल एवं गैस सेक्टर में विशिष्ट परियोजनाओं की तलाश में है जिसके लिए इस क्षेत्र में बाजार आसूचना पर्याप्त उपयोगी होगी।

- इस क्षेत्र को निर्यात करने वालों के समक्ष प्रमुख दिक्कतें स्टॉक और बिक्री आउटलेट्स-शिपिंग और इन देशों में अपर्याप्त बैंकिंग व्यवस्था की है।

- मध्यपूर्व के देशों में लघु एवं मध्यम उद्योगों के लिए बहुत स्कोप है, सीआर्स को चाहिए कि वे भारत के लघु उद्यम क्षेत्र को उपलब्ध अवसरों की पहचान करें।

- भारत के लिए सूचना प्रौद्योगिकी, पर्यटन आदि जैसे क्षेत्रों में संभावनाओं का सफल अन्वेषण होना चाहिए।

19. वाणिज्य विभाग में संयुक्त सचिव, श्री एमवीपीसी शास्त्री ने नोट किया कि वाणिज्यिक प्रतिनिधियों को इस क्षेत्र में निर्यातकों के समक्ष आने वाली समस्याओं और व्यवधानों का एक अच्छा फीडबैक पिछली बैठक में मिल गया था। उन्होंने निर्यातकों को जानकारी दी कि वाणिज्य विभ्ज्ञाग ने निर्यात संवर्धन करने, खासकर वाना क्षेत्र में, केपयोगी स्कीमें जैसे बाजार-पहुँच पहल (एमएआई), बाजार विकास सहायता(एमडीए) फोकस अफ्रीका आदि लागू की हैं और विशिष्ट उत्पादों, संकेन्द्रण के केन्द्रों तथा वह सीमा जिस हद तक निर्यातकों एवं सेक्टरों को जरूरत की आवश्यकता होगी, के आधार पर एक मध्यवधि कार्यनीति भी बनाई जा सकती है जो प्रोत्साहनोन्मुखी होगी। उन्होंने निर्यातकों को सुझाव दिया कि वे उनके क्षेत्र में व्यापार संबंधी समस्याओं का हल निकालने के लिए वाणिज्यिक प्रतिनिधियों से संपर्क करें।

20. श्री महेश सचदेव, संयुक्त सचिव,(वाना), विदेश मंत्रालय ने निम्नलिखित प्रेक्षण किए:

- इजरायल को छोड़कर सभी वाना देश विकासशील देश हैं जिनकी प्रति व्यक्ति आय 350 से 1500 यूएस डालर है। हालांकि उनकी क्रय क्षमता कम है फिर भी इन देशों के लोगों का अन्तर्राष्ट्रीय गुणवत्ता की चीजों के प्रति अच्छा रूझान है।

- भारत ने इस क्षेत्र के उपभोक्ताओं को विश्वसनीय, अन्तर्राष्ट्रीय गुणवत्ता की उत्तम वस्तुएं प्रतिस्पर्धात्मक कीमतों पर उपलब्ध कराने के प्रस्ताव प्रस्तुत किए थे। चूँकि इन देशों के कुल बजट का 1/5वां हिस्सा खाद्य मदों पर व्यय होता है इसलिए भारत के इस सेक्टर में इन देशों के साथ दीर्घावधि व्यावसायिक संबंध बन सकते हैं क्योंकि भारत को खाद्य मदों का विश्वसनीय एवं प्रतिस्पर्धी आपूर्तिकर्ता माना जाता है।

- परियोजना निर्यातों और लघु उद्योगों का संवर्धन करने के अवसर भी हो सकते हैं।

21. श्री सी एम भण्डारी, संयुक्त सचिव (निवेश एवं व्यापार संवर्धन), विदेश मंत्रालय ने ई-वाणिज्य की महत्ता पर प्रकाश डाला। उन्होंने निर्यातकों से अपनी वेबसाइट बनाने

की संस्तुति की जिसमें विनिर्माण सुविधाओं, उत्पाद विवरण और व्यापार संवर्धन हेतु कम्पनी की प्रमुख विशेषताओं का उल्लेख हो। आयातकों की विश्वसनीयता और साख-योग्यता की समस्या का उल्लेख करते हुए उन्होंने कहा कि निर्यातक संबंधित देशों में उपलब्ध सुस्थापित रेटिंग एजेन्सियों का उपयोग करें। उन्होंने निर्यातकों को जानकारी दी कि भारतीय कम्पनियों की सफलता के पहले उजागर करने और उनकी ब्रैण्ड छवि बनाने के लिए विदेश मंत्रालय भारतीय कम्पनियों की वेबसाइट बनाने के प्रस्ताव पर कार्य कर रहा है। श्री भण्डारी ने यह भी जानकारी दी कि विदेश मंत्रालय तकनीकी सहयोग संवर्धन के जरिए भारत में विभिन्न प्रशिक्षण कार्यक्रमों के लिए विकासशील देशों से मध्य-स्तर के कार्यकत्रियों को आमंत्रित करता है। उन्होंने निर्यातकों से इस कार्यक्रम का फायदा उठाने और अपने प्रस्ताव विचारार्थ इस मंत्रालय को भेजने का अनुरोध किया। उन्होंने यह भी उल्लेख किया कि भारत को प्रत्येक क्षेत्रीय व्यापारिक ब्लॉक में सुदृढ़ करने के लिए बहुपक्षीय आर्थिक सहयोग कार्यक्रम भी है।

22. तब वाणिज्यिक प्रतिनिधियों ने अपने-अपने देशों का विस्तृत प्रस्तुतीकरण प्रस्तुत किया। प्रश्नोत्तर सत्र में सीमाशुल्क प्रक्रियाओं और आयात शुल्क, व्यापार अवरोधों, आयात एवं निर्यात की संभावित मदें, मौजूदा आर्थिक माहौल, बैंकिंग सरणियाँ भारत के साथ सहयोग के क्षेत्र, भारतीय कम्पनियों की मौजूदगी, संयुक्त उद्यमों एवं व्यापार सम्बंधों की भावी प्रत्याशा, और निर्यात संवर्धन करने संबंधी उपाय जैसे मुद्दों पर चर्चा की गई। वाणिज्यिक प्रतिनिधियों ने निर्यातकों को अपने-अपने मिशनों की वेबसाइट के विस्तृत ब्यौरे उपलब्ध कराए जहां से वे अलग-अलग देशों की अद्यतन वाणिज्यिक जानकारी प्राप्त कर सकते हैं। वाणिज्यिक प्रतिनिधियों ने निर्यातकों को ई-मेल और सम्पर्क ब्यौरे भी उपलब्ध कराए। उन्होंने निर्यातकों से यह भी अनुरोध किया कि यदि कोई व्यापार विवाद या भुगतान समस्या होती है तो वे उनसे सम्पर्क कर सकते हैं। अन्त में, व्यावसायिक दौरों के समय निर्यातक अपने उत्पाद नमूनों, उत्पाद साहित्य आदि देकर आएं।

समग्र प्रभाव

23. सभी पांच आयोजन स्थलों पर वाणिज्यिक प्रतिनिधियों और निर्यातक समुदाय के बीच परस्पर वार्ता अत्यधिक फलदायी रही और इसमें प्रत्येक समूह को अपनी अपनी प्रत्याशाओं और समस्याओं का फर्स्ट हैण्ड अनुभव प्रदान किया। बैठक के दौरान निर्यातकों से कहा गया कि वे आर्थिक स्थिति और भारत से निर्यात संभावनाओं पर

जानकारी संबंधी समस्त पूछताछ के लिए भारतीय मिशनों से संपर्क करें। उन्हें आश्वासन दिया गया कि आयातकों के प्रत्ययपत्रों का सत्यापन करने, वाणिज्यिक माहौल के बारे में जानकारी प्राप्त करने, व्यवसायियों के दौरों के दौरान बैठकें आयोजित करने के संबंध में सहायता प्राप्त करने के लिए राजदूतावास से सम्पर्क करें। तथापि इस बात पर बल दिया गया कि सीमित अवस्थापना को ध्यान में रखते हुए राजदूतावास उनके लिए समस्त कार्य तो नहीं कर सकते हैं और इसलिए उनसे तद्नुसार ही उम्मीद की जानी चाहिए।

अध्याय 2

भारत का राजदूतावास, आबूधाबी की रिपोर्ट
(श्री वाई के. सिन्हा, मंत्री (आर्थिक)

1. यूएई के प्रस्तुतिकरण में आर्थिक संभाव्यता, इसके भारत के साथ पर्याप्त मौजूदा वाणिज्यिक एवं आर्थिक अन्योन्यक्रिया और उसको और अधिक बढ़ाने की संभावना पर प्रकाश डाला गया। यूएई जो भारतीय निर्यातों के लिए संयुक्त राज्य अमेरिका के बाद द्वितीय सबसे बड़ा गंतव्य है, इस क्षेत्र में एक बहुत बड़े आर्थिक पावर-हाउस के रूप में और खाड़ी देशों, वाना क्षेत्र तथा अफ्रीका के कुछ भागों में पुनर्निर्यात करने के लिए एक बड़े केन्द्र के रूप में उभरा है। इसकी मुक्त अर्थव्यवस्था, भारत के साथ ताल-मेल, अच्छे संचार संपर्क, उत्कृष्ट अवसंरचना सुविधाओं और देश में भारतीय व्यावसायिक समुदाय की पर्याप्त उपस्थिति के कारण यह भारतीय निर्यातों और निवेश एक आकर्षक गढ़ बन गया है। इस प्रस्तुतिकरण में उन क्षेत्रों पर प्रकाश डाला गया जहां तुलनात्मक रूप से भारत को लाभ होगा और जहां निर्यातों को और अधिक बढ़ाने की संभावना मौजूद है।

2. पांचों शहरों में आयोजित बैठक इस ढंग से की गई थी कि वाणिज्यिक प्रतिनिधि अपने यहां के मुख्य-मुख्य पहलुओं का संक्षेप में प्रस्तुतिकरण करने में सक्षम हुए। प्रस्तुतिकरण के पश्चात प्रत्येक शहर में वाणिज्यिक समुदाय के साथ वार्ता सत्र हुआ। प्रस्तुतिकरण के प्रत्युत्तर के आधार पर, जिसमें भारी संख्या में विशिष्ट प्रश्न पूछे गए, यह स्प्ष्ट था कि वाना क्षेत्र के साथ हमारे वाणिज्यिक एवं आर्थिक संपर्कों को बढ़ाने का पर्याप्त हित है। यूएई के सभी प्रस्तुतिकरण पांचों शहरों में किए गए और आयोजकों को इन प्रस्तुतिकरण की प्रतियॉ अग्रिम रूप से प्रदान कराई गईं ताकि लाभदायक बातचीत संभव हो सके और उसे प्रोत्साहित किया जा सके। यह उल्लेखनीय है कि कुछ विशिष्ट मुद्दे विभिन्न शहरों में प्रकल्पित हित के आधार पर, विभिन्न बैठकों में निस्तारित किए गए या उन पर प्रकाश डाला गया। निम्नलिखित सैक्टरों को भारत के हित में विशेष सैक्टर के रूप में उल्लिखित किया गया:

(i) **<u>सूचना प्रौद्योगिकी (आईटी):</u>** दुबई मध्य पूर्व में एक बहुत बड़े आईटी केन्द्र के रूप में उभरा है जिसका मुख्य फोकस ज्ञान आधारित उद्योग है। दुबई इंटरनेट सिटी जोकि पूरे

विश्व का सबसे पहला संपूर्ण सूचना प्रौद्योगिकी एवं संचार केन्द्र है, का निर्माण मुक्त व्यापार जोन में किया गया है। इसमें माइक्रोसाफ्ट, सिस्को, टेल कम्प्यूटर और सत्यम कंप्यूटर सर्विस सहित लगभग 300 प्रमुख आईटी कंपनियां हैं। दुबई इंटरनेट सिटी में कई भारतीय आईटी फर्में पहले से ही स्थित हैं । बैठक के प्रतिभागियों द्वारा, खासकर बंगलौर में आयोजित बैठक में, दुबई द्वारा प्रदान की गई सुविधाओं का प्रयोग करते हुए इस क्षेत्र के बाजारों में अपनी पहुंच बनाने और विशेषकर अरब विश्व में संपूर्ण बिजनेस हल प्रदान करने के अवसरों की संभावना पर विशेष बल दिया गया। भारतीय कंपनियों को यूएई में आयोजित जिटेक्स(जीआईटीईएक्स) जैसे विशेषीकृत आईटी मेलों में भाग लेने के लिए प्रोत्साहित किया गया। इलैक्ट्रानिक्स एवं साफ्टवेयर संवर्द्धन परिषद, जिसका एक प्रतिनिधिक कार्यालय दुबई में है, को इस सेक्टर में यूएई में बिजनेस करने की इच्छुक भारतीय कंपनियों को प्रमुख सुविधा प्रदायक के रूप में घोषित किया गया।

(ii) <u>**रत्न एवं आभूषण:**</u> यूएई भारतीय रत्नों और आभूषणों का वाना क्षेत्र में वर्ष 2002-03 के दौरान सबसे बड़े आयातक के रूप में उभरा है। इस सेक्टर में भारत के कुल निर्यात 861.50 मिलियन अमरीकी डालर मूल्य के हुए। यूएई भारत से स्वर्ण आभूषणों और रंगीन रत्न पत्थरों का सबसे बड़ा आयातक था जबकि हीरे के संबंध में यह इजरायल के बाद दूसरा सबसे बड़ा आयातक था। यूएई से भारत को भारी मात्रा में सोने का आयात किया जाता है और फिर इन्हें आभूषणों के रूप में परिवर्तित करके पुन: यूएई को निर्यात किया जाता है। इस क्षेत्र में आभूषणों का पुनर्निर्यात करने के लिए दुबई भी एक प्रमुख केन्द्र है। मुंबई में रत्न एवं आभूषण निर्यात संवर्धन परिषद ने वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के समक्ष अत्यधिक उपयोगी एवं सूचनादायक प्रस्तुतिकरण किया और इस क्षेत्र में वाणिज्यिक अवसरों का विस्तार करने में उनके सक्रिय सहयोग की मांग की। इस संदर्भ में भारत अंतर्राष्ट्रीय आभूषण प्रदर्शनी का आयोजन जुलाई, 2003 में मुंबई में किया जाएगा जो इस सेक्टर की प्रमुख व्यापार प्रदर्शनी होगी। उम्मीद है कि इस वाणिज्यिक प्रदर्शनी में रत्न एवं आभूषण क्षेत्र से जुड़े भारी संख्या में व्यावसायी, जिसमें यूएई से व्यावसायी भी होंगे, भाग लेंगे।

(iii) <u>**चमड़ा एवं चर्म उत्पाद:**</u> चमड़ा एवं चर्म उत्पादों को एक ऐसे सेक्टर के रूप में अभिज्ञात किया गया जिसमें भारत यूएई को अपना निर्यात संवर्धन कर सकती है। यह चेन्नई के निर्यातकों के विशेष हित में था जो चमड़ा एवं चमड़े की वस्तुओं के प्रमुख निर्यात केन्द्र के रूप में उभरा है। चेन्नई में आयोजित वार्ता के दौरान चर्म निर्यात परिषद ने वर्ष 2003 में निर्यातक सदस्यों की डायरेक्टरी और इस सेक्टर में हमारी

क्षमता से युक्त एक आकर्षक ब्रोसर और एक सीडी रोम परिचालित किया। अनुवर्ती कार्रवाई के रूप में हम इसे यूएई में प्रमुख आयातकों को परिचालित करने और भारत में वार्षिक रूप से आयोजित महत्वपूर्ण चर्म मेलों में उन्हें भाग लेने के लिए प्रोत्साहित करने का प्रस्ताव करते हैं।

(iv) **खाद्य सामग्री:** यूएई को खाद्य सामग्री के निर्यात के संबंध में कई पूछताछ प्राप्त हुई। यूएई को आयात की जाने वाली अधिकांश खाद्य सामग्री शुल्क मुक्त हैं। तथापि, समुद्री उत्पाद और मांस एवं इससे तैयार उत्पादों के क्षेत्र में सख्त गुणवत्ता नियंत्रण है। भारत से यूएई को निर्यात की जाने वाली प्रमुख वस्तुओं में ताजे फल और चावल शामिल हैं। इस बैठक के दौरान यूएई को चावल के निर्यात करने की संभावना से संबंधित कई प्रश्न पूछे गए। भारतीय आम का यूएई में संवर्धन करने के एपीडा के प्रयासों पर प्रकाश डाला गया।

(v) **फार्मास्यूटिकल मदें:** फार्मास्यूटिकल मदों के निर्यात और निर्यात को शासित करने वाले विनियमनों के संबंध में इस बैठक के दौरान कई पूछताछ की गईं। यूएई को फार्मास्यूटिकल निर्यात से संबंधित नियमों एवं विनियमनों पर बल दिया गया। ये नियम भारतीय कंपनियों के विरुद्ध हैं क्योंकि इसमें पश्चिमी देशों की विशिष्ट सूची की कम से कम तीन में निर्यातकों के रूप में पंजीकरण की जरूरत भारतीय फार्मास्यूटिकल उत्पादों का यूएई को निर्यात में बाधा उत्पन्न करती है। तथापि, रेनबैक्सी जैसी कंपनियों, जो यूएई में पंजीकृत निर्यातक हैं, का उदाहरण दिया गया। एक अन्य संभावना यह है कि स्थानीय सरकार के साथ मिलकर एक संयुक्त उद्यम लगाया जाए, जैसाकि न्यू मैडिकल सेंटर ग्रुप द्वारा स्थापित किया गया है। फार्मास्यूटिकल का न केवल यूएई बल्कि जीसीसी स्थित अन्य देशों को भी निर्यात करने के संबंध में चिंता व्यक्त की गई। यह भी उल्लेख किया गया कि सभी जीसीसी देशों को निर्यात के लिए जीसीसी स्वास्थ्य समिति के ज़रिए निर्यातकों का पंजीकरण करना भी संभव है।

(vi) **लघु एवं मध्यम उद्यम(एसएमई):** यूएई में एसएसमई सेक्टर में और सहयोग संवर्धन के अवसरों के संबंध में कुछ रुचि दिखाई गई। दुबई में राष्ट्रीय लघु उद्योग निगम(एनएसआईसी) की मौजूदगी पर प्रकाश डाला गया। इसके अलावा, यूएई में भारतीय एसएसमई का संवर्धन करने के प्रयास का भी उल्लेख किया गया। इस सेक्टर में आबूधाबी के सहयोग विस्तार करने के लिए दिसंबर, 2002 में एनएसआईसी/एसबीआई प्रतिनिधि मंडल के दौरे और इसी तरह के दुबई में सहयोग की योजनाओं पर प्रकाश डाला गया।

(vii) <u>**यूएई में अनिवासी भारतीयों के लिए उच्च अध्ययन केन्द्र/संस्थान स्थापित करने की संभावना:**</u> यूएई में उच्चतर शिक्षा के लिए तकनीकी एवं व्यावसायिक कॉलेज और कोचिंग संस्थान स्थापित करने की संभावना पर भी रुचि प्रदर्शित की गई। इस संबंध में यूएई के उच्चतर शिक्षा मंत्रालय द्वारा बनाए गए कठोर नियमों एवं विनियमनों और मंत्रालय के अभी हाल ही में दुबई स्थित कई कोचिंग संस्थाओं और दूरस्थ शिक्षा केन्द्रों की मान्यता समाप्त करने का उल्लेख किया गया। हालांकि यूएई में एनआरआई समुदाय के मध्य भारतीय विश्वविद्यालयों में दाखिले के लिए उत्कृष्ट संस्थानों और कोचिंग सेन्टरों की काफी मांग है, तथापि निर्धारित मानदंडों का पालन करना और ऐसे संस्थानों की स्थापना केवल लाभ के लिए करना उचित नहीं है।

(viii) <u>**यूएई पुनर्निर्यात केन्द्र के रूप में:**</u> प्रस्तुतिकरण के दौरान यूएई में विभिन्न मुक्त व्यापार क्षेत्रों, जैसे जिबेल अली मुक्त व्यापार प्राधिकरण(जाफ़ज़ा) और शारजाह एयरपोर्ट इंटरनेशनल फ्री (एसएआईएफ) जोन द्वारा प्रदान कराई जा रही सुविधाओं पर प्रकाश डाला गया। ये उल्लेख किया गया कि जिबेल अली मुक्त व्यापार जोन में लगभग 165 भारतीय कंपनियां पहले से ही मौजूद हैं। इन कंपनियों ने अन्य देशों को पुनर्निर्यात करने के लिए इस क्षेत्र में कई विनिर्माण इकाईयां स्थापित की हैं जबकि कई अन्य भारत से महत्वपूर्ण उत्पादों का आयात करती हैं और कुछ मूल्यवर्धन करके खाड़ी देशों और वाना क्षेत्र और कभी-कभार तो उससे आगे तक पुनर्निर्यात करती हैं। दुबई एक प्रमुख पुनर्निर्यात केन्द्र के रूप में उभरने के बाद मुक्त जोन में पर्याप्त भण्डारागार सुविधाओं की उपलब्धतता हमारे निर्यातकों के लिए विशेष हित में था। इस संदर्भ में वाणिज्य विभाग का 'फोकस अफ्रीका कार्यक्रम' और एक स्थान पर वेयरहाउसिंग के ज़रिए अफ्रीकी उप-महाद्वीप में अच्छे संचार संपर्कों का प्रस्ताव करते हुए स्टॉक जुटाने की जरूरत, यूएई में विभिन्न मुक्त जोनों का प्रयोग करने की संभावना पर भी विचार किया गया। हालांकि, राष्ट्रीय लघु उद्योग निगम का जिबेल अली मुक्त जोन में वेयरहाउसिंग के लिए लीज़ पर भारी व्यवस्था है, तथापि एक अध्ययन करने की जरूरत है कि किस तरह छोटे निर्यातक इन मुक्त जोनों में उपलब्ध वेयरहाउसिंग सुविधाओं का प्रयोग कर सकते हैं। इराक में पुनर्निर्माण और पुनर्वास प्रयासों, दुबई की लाभप्रद स्थिति और इसके इराक के साथ महत्वपूर्ण व्यापारिक संपर्क पर भी जोर दिया गया। इराक में व्यापार करने के इच्छुक भारतीय कंपनियों को दुबई को एक मध्यवर्ती बिंदु के रूप में देखने के लिए प्रोत्साहित किया गया जहां से इराक को पुनर्निर्यात किया जा सकता है और उस देश में विभिन्न परियोजनाओं को अपने हाथ में लिया जा सकता है।

(ix) राष्ट्रीय <u>व्यापार सूचना केन्द्र(एनसीटीआई) की भूमिका :</u> 7 जून को दिल्ली सम्मेलन के समापन के अवसर पर एनसीटीआई के प्रतिनिधियों ने उनके केंद्र द्वारा वाणिज्य विभाग की ओर से किए जा रहे कार्यों पर प्रकाश डाला। एनसीटीआई द्वारा जीसीसी के संबंध में अध्ययन करने, इसके एकीकरण प्रयासों, खासकर सीमा शुल्क यूनियन के क्षेत्र में और जीसीसी-इंडिया पीटीए/एफटीए प्रत्याशा के संबंध में विचार-विमर्श किया गया। एनसीटीआई ने इस क्षेत्र में भारतीय मिशनों के साथ प्रत्यक्ष वार्ता करने जिसमें आंकड़ों का आदान-प्रदान भी शामिल होगा, के प्रस्ताव का स्वागत किया। यह पृथक देशों के संबंध में इसके द्वारा किए जा रहे विशिष्ट अध्ययनों का आदान-प्रदान करने पर भी सहमत हो गया। ये अध्ययन वाणिज्य विभाग और संबंधित भारतीय मिशन के सहयोग से किए जाएंगे।

<u>निष्कर्ष एवं सिफारिशें</u>

3. वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के सम्मेलन हेतु प्रपत्र अत्यधिक उपयोगी रहा। दिल्ली और मुंबई के अलावा मौजूदा सम्मेलन कार्यक्रम में बंगलौर, चेन्नई और कोलकाता जैसे प्रमुख वाणिज्यिक हबों का दौरा भी शामिल था। तथापि, यह महसूस किया गया कि 5 दिनों में 5 स्थानों पर आयोजन करने के प्रयास का प्रतिभागियों पर अनावश्यक बोझ पड़ेगा और विभिन्न केन्द्रों पर व्यावसायिक समुदाय के साथ गहन विचार-विमर्श में व्यवधान उत्पन्न होगा। तद्रुसार, सम्मेलन का 7 जून को दिल्ली में समापन करने के समय यह सुझाव दिया गया कि वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के अगले सम्मेलन में केवल 3 शहरों के दौरों का कार्यक्रम बनाया जाए। इससे इन शहरों में व्यावसायिक समुदाय के साथ गहन विचार-विमर्श करने के लिए अधिक समय मिलेगा। इसके अतिरिक्त, वाणिज्यिक प्रतिनिधियों द्वारा अपने दौरा कार्यक्रम में चुनिंदा उत्कृष्टता केन्द्रों का दौरा करने का कार्यक्रम भी बनाया जाएगा। यह सुझाव दिया गया कि बंगलौर के दौरे के समय इन्फोसिस और आईटी पार्कों का दौरा भी शामिल किया जा सकता है। कुछ वाणिज्यिक प्रतिनिधियों ने मुंबई में जीजेईपीसी द्वारा किए गए प्रस्तुतिकरण की उपयोगिता पर प्रकाश डाला और सुझाव दिया कि अगले सम्मेलनों के दौरान यात्रा किए जाने वाले विभिन्न शहरों में महत्वपूर्ण निर्यात संवर्धन परिषदों द्वारा ऐसा ही प्रस्तुतिकरण किया जा सकता है। इसके अलावा, एक अन्य सुझाव यह भी दिया गया कि वाणिज्यिक प्रतिनिधियों का सम्मेलन आईआईटीएफ जैसे महत्वपूर्ण वाणिज्यिक अवसरों के समय पर भी किया जा सकता है।

4. भारतीय कंपनियों के हित को सामान्य रूप से और यूएई में व्यावसायियों के हितों को विशेष रूप से प्रोत्साहित किया गया। यद्यपि, भारतीय व्यावसायी समुदाय यूएई से व्यापक तौर पर परिचित है और खासकर दुबई के साथ परस्पर वार्ता कर रहा है। फिर भी, इन बैठकों के दौरान व्यावसायी समुदाय से प्राप्त फीडबैक यूएई के साथ संबंध मजबूत करने में सहायक हुआ। हालांकि कई प्रतिभागियों ने वाना देशों के लिए वीजा की समस्या का उल्लेख किया और कुछ शिकायतें यूएई से संबंधित भी थीं। यह उल्लेख मुख्यतः, दुबई आगमन पर वीजा के लिए मौजूद विभिन्न स्कीमों के कारण किया गया। वैधीकरण प्रक्रिया एक अन्य क्षेत्र था जिसे व्यावसायी समुदाय ने बाधक के तौर पर माना। तथापि, जीसीसी सीमा शुल्क यूनियन प्रभावी हो जाने से कुछ तालमेल बनने की उम्मीद है।

5. विभिन्न बैठकों में विशेष उत्पादों से संबंधित विशिष्ट पूछताछ की गई। प्रतिभागियों को सुझाव दिया गया कि वे अपने हित के उत्पादों का निर्यात करने की संभावनाओं से संबंधित जानकारी प्राप्त करने के लिए भारतीय मिशनों से संपर्क करें। कुछ ऐसे व्यापारिक विवाद भी थे जो वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के ध्यान में लाए गए और उनका एक सौहार्दपूर्ण हल निकालने के लिए सहायता की मांग की गई। चेन्नई में आयोजित बैठक के दौरान कुछ कंपनियों ने दुबई इलैक्ट्रिसिटी एण्ड वॉटर अथॉरिटी द्वारा भारतीय विनिर्माण उपकरण की गुणवत्ता के संबंध में भूल के आधार पर परियोजनाओं की बोली बोलते समय उनके साथ किए गए भेदभाद की विशिष्ट शिकायत की। इन कंपनियों से कहा गया कि वे दुबई स्थित कान्सुलेट जनरल और आबूधाबी स्थित राजदूतावास से संपर्क करें और निविदाओं का विस्तृत विवरण देते हुए उनसे बात करें ताकि उपचारी कार्रवाई की जा सके।

6. व्यापक तौर पर यह सम्मेलन काफी उपयोगी रहा क्योंकि इसने वाणिज्यिक प्रतिनिधियों और व्यावसायी समुदाय को आमने-सामने बैठकर चर्चा करने का अवसर प्रदान किया। **सम्मेलन के पश्चात् की गई व्यापारिक पूछताछ इस तथ्य का संकेत है कि सम्मेलन में काफी रुचि व्यक्त की गई। इस राजदूतावास को विभिन्न शहरों के निर्यातकों से व्यापारिक पूछताछ प्राप्त हुई है। इन पूछताछों पर प्राथमिकता आधार पर ध्यान दिया जा रहा है।**

अध्याय 3

भारतीय राजदूतावास, अल्जीयर्स की रिपोर्ट

(श्री शकील अहमद, तृतीय सचिव (आर्थिक एवं वाणिज्यिक))

1. वाना क्षेत्र से वाणिज्यिक प्रतिनिधियों का पांच दिवसीय सम्मेलन काफी जद्दोजहदपूर्ण परन्तु अत्यधिक सफल रहा। पांचों बैठकों के दौरान केवल एक चीज महसूस की गई, वो थी अलग-अलग निर्यातकों के साथ गहन विचार-विमर्श करने के लिए समय का अभाव।

2. सभी स्थानों पर आयोजित बैठकों में, चेन्नई को छोड़कर, विभिन्न उद्योगों, निर्यात घरानों, विभिन्न निर्यात संवर्धन निकायों का प्रतिनिधित्व करने वाले कम से कम 150 प्रतिनिधियों द्वारा भाग लिया गया। वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के साथ संयुक्त सचिव(आईटीपी), विदेश मंत्रालय साथ रहे जिन्होंने श्रोताओं को विदेश मंत्रालय के आर्थिक प्रभाग के कार्यों और भारतीय मिशनों के वाणिज्यिक प्रतिनिधियों की भूमिका के संबंध में संक्षिप्त जानकारी दी।

3. इन बैठकों में वाणिज्य मंत्रालय की ओर से या तो श्री एमवीपीसी शास्त्री, संयुक्त सचिव (एफटी-वाना) या श्री केवी इपेन, निदेशक(एफटी-वाना) मौजूद रहे। उन्होंने इंगित किया कि वाणिज्य मंत्रालय ने अफ्रीकी देशों के साथ, जिसमें अल्जीरिया भी शामिल है, भारत के व्यापार का संवर्धन करने के उद्देश्य से 'फोकस अफ्रीका कार्यक्रम' शुरू किया है। इस कार्यक्रम का मुख्य उद्देश्य द्विपक्षीय व्यापार एवं निवेश के क्षेत्रों का पता लगाकर दोनों क्षेत्रों के बीच परस्पर विचार-विमर्श का संवर्धन करना है। इस तथ्य पर बल दिया कि अपनी बाजारों और निर्यात बास्किट का विविधीकरण करना समय की मांग है और वाणिज्यिक प्रतिनिधि रोड-मैप तैयार कर सकते हैं जिससे वाना क्षेत्र में संभावनाओं का अधिकतम दोहन सुनिश्चित हो सके। मुंबई में आयोजित बैठक के उपरांत रत्न एवं आभूषण निर्यात संवर्धन परिषद द्वारा रत्न एवं आभूषण उद्योग और निर्यात के संबंध में एक प्रस्तुतिकरण किया गया। यह सुझाव दिया गया कि भारतीय मिशन भारत में आयोजित रत्न एवं आभूषण प्रदर्शनी का दौरान करने के लिए आयातकों को आमंत्रित करें। अंतर्राष्ट्रीय मेले और स्थानीय आतिथ्य पर होने वाले व्यय का वहन जीजेईपीसी या अन्तर्राष्ट्रीय मेले द्वारा किया जाएगा जिसे फोकस अफ्रीका कार्यक्रम में शामिल किया जा सकता है।

4. 7 जून को नई दिल्ली में आयोजित अंतिम सत्र में सचिव (एएनए), संयुक्त सचिव(वाना) और विदेश मंत्रालय के संयुक्त सचिव(खाड़ी) द्वारा भाग लिया गया। इस अवसर पर बोलते हुए सचिव(एएनए) ने पाया कि वाना क्षेत्र में अर्थव्यवस्था राज्य नियंत्रित है जबकि खाड़ी बाजार में अर्थव्यवस्था मुक्त एवं गैर-सरकारी है। उन्होंने नोट किया कि भारत में घटित आर्थिक परिवर्तनों के कारण वाणिज्यिक प्रतिनिधियों की भूमिका बदल गई है। भारत के लिए यह अनिवार्य हो गया कि वे अपने निर्यात और विदेशी निवेश बढ़ाए जिससे कि हाइड्रो कार्बन, ईंधन, गैस, तकनीक आदि की जरूरतों को पूरा कर सके। उन्होंने उल्लेख किया कि सूचना प्रौद्योगिकी एक अन्य ऐसा क्षेत्र है जहां भातरीय विशेषज्ञता क्षेत्र का उपयोग किया जा सकता है। भारतीय व्यवसाय ऐसोसिएशनों को वाना क्षेत्र में अपनी उपस्थिति सुनिश्चित करने की जरूरत है।

वाणिज्यिक प्रतिनिधियों द्वारा प्रस्तुतीकरण

5. वाणिज्यिक प्रतिनिधियों ने अपने-अपने तैनाती के देशों के आर्थिक एवं व्यापारिक परिदृश्य का उल्लेख करते हुए भारत के निर्यात का विस्तार करने, निर्यात अवरोधों और निर्यात विस्तार को रोकने वाली बाधाओं पर प्रकाश डाला। हालांकि कुछ स्थानों पर वाणिज्यिक प्रतिनिधियों को प्रस्तुतीकरण के लिए दिया गया समय अपर्याप्त था, तथापि वे व्यापारियों को अपने-अपने तैनाती के देशों में वाणिज्यिक अवसरों को संक्षेप में बताने और निर्यात विस्तार करने के उपायों तथा विभिन्न वाणिज्यिक अवसरों तक पहुंचने में मिशन किस तरह उनकी सहायता कर सकते हैं, बताने में सक्षम रहे। उन्होंने उल्लेख किया कि भारतीय व्यापारी उनके समक्ष आने वाली समस्याओं, चाहे वो वीजा से संबंधित हों, देयों की वसूली न होने से संबंधित हों, दस्तावेजों के पंजीकरण या बैंकिंग प्रक्रियाओं से संबंधित हों, की जानकारी मिशन को दें। वाणिज्यिक समुदाय को यह भी सुझाव दिया गया कि वो निर्यात आदेशों का निष्पादन करने में उनकी गुणवत्ता, मदों की पैकिंग और समय सीमा का विशेष ध्यान रखें। प्रस्तुतीकरण के पश्चात् प्रश्नोत्तर सत्र आयोजित किया गया।

6. सभी पांचों स्थानों पर आयोजित बैठकों के दौरान वाणिज्यिक प्रतिनिधियों से पूछे गये प्रश्नों और दिए गए सुझावों में शामिल हैं:

- हमारे मिशनों के ज़रिए विदेशी राष्ट्रों से निविदा दस्तावेजों का अधिप्रापण और धन पारेषण कैसे किया जाए?

- भरोसेमंद एजेंट कैसे मिलें? मिशन इन एजेंटों की पहचान करे और उनकी सूची तैयार करें तथा वह सूची व्यक्तिगत निर्यातकों और निर्यात संवर्धन निकायों को प्रेषित करें।

- व्यावसायिक वीज़ा कैसे मिले? सभी जरूरतें पूरा करने के बावजूद भारतीय व्यवसायियों को वीजा प्राप्त करने में अभी भी समस्याओं का सामना करना पड़ रहा है।
- एजेंटों को कमीशन का भुगतान कैसे किया जाए?
- कुछ विदेशी कंपनियों के पास बकाया देयों की प्राप्ति करने में भारतीय मिशन किस तरह सहायक हो सकते हैं?
- फार्मास्युटिकल उत्पादों का पंजीकरण कराने की प्रक्रिया क्या है?
- वाणिज्यिक स्कंधों के पते और फोन नम्बर नियमित रूप से अद्यतन किए जाएं।

- विदेशी प्रतिनिधि केवल दिल्ली और मुंबई तक ही सीमित ना रहें। उनके दौरे भारत के अन्य बड़े शहरों को भी किए जाएं।
- भारत स्थित कुछ विदेशी मिशनों द्वारा निर्यात प्रलेखन का वैधीकरण करने में विलंब होता है और इस मामले को हमारे प्राधिकारियों द्वारा उनके साथ उठाया जाए।

7. प्रतिभागियों द्वारा अल्जीरिया के संबंध में उठाए गए प्रश्नों/मुद्दों में शामिल हैं:-

- भारत और अल्जीरिया के बीच कोई सीधा संपर्क नहीं है। पैसे का लेन-देन कैसे किया जाए?

- अल्जीरिया स्थित इस्पात स्टील संयंत्र का कार्यनिष्पादन और अनुभव कैसा है?
- क्या कुछ अन्य ऐसी सार्वजनिक कंपनियां हैं जिन्हें अल्जीरिया में गैर-सरकारी किया जा सकता है।

- फार्मास्युटिकल उत्पादों का पंजीकरण करने की प्रक्रिया में अल्जीरिया में अधिक समय क्यों लगता है? पंजीयन की वर्तमान स्थिति क्या है?
- वीज़ा कैसे प्राप्त किया जाए? सभी अपेक्षाओं को पूरा करने के बावजूद नई दिल्ली स्थित अल्जीरियाई राजदूतावास वीज़ा जारी करने में विलंब करता है।

पांच दिवसीय सम्मेलन के परिणाम

8. सम्मेलन अत्यधिक सफल रहा। इसमें व्यवसायी समुदाय के बीच बहुत अधिक रुचि सृजित की। इसने भारतीय निर्यातकों के मन में किसी विदेशी राष्ट्र के बारे में आशंकाओं को दूर किया। इससे उनमें नया विश्वास जागृत हुआ खासकर वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के साथ वार्ता के उपरांत। कई प्रतिभागियों के संज्ञान में आया कि वे व्यावसाय से जुड़े मुद्दों पर सहायता लेने/सुझाव लेने के लिए भारतीय मिशन जा सकते हैं।

तथापि, कुछ स्थानों पर वाणिज्यिक प्रतिनिधियों को प्रस्तुतीकरण करने के लिए बहुत सीमित समय दिया गया और व्यावसयियों से अलग-अलग मिलने का सत्र आयोजित नहीं किया गया। चेन्नई एक अपवाद रहा, जहां परस्पर वार्ता के लिए पृथक सत्र आयोजित किया गया जो बहुत लाभदायक रहा।

9. **<u>सुझाव</u>**

- गैर-व्यापारिक शहरों/राज्य जैसा कि आन्ध्र प्रदेश(हैदराबाद), केरल, हरियाणा और पंजाब को भावी सीआरर्स सम्मेलनों के लिए शामिल किया जाए।
- व्यापारिक समुदाय के साथ बातचीत के लिए अधिक समय दिया जाए।
- वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के दौरे प्रमुख शहरों में स्थित बड़े-बड़े व्यावसायिक केन्द्रों को किए जाएं।
- दिल्ली और मुंबई में निर्यात संवर्धन निकायों के साथ सीआरर्स की पहली बैठक आयोजित की जाए।
- वाणिज्यिक प्रतिनिधियों द्वारा प्रस्तुतीकरण निर्यातोन्मुख एवं फलदायी हो।

अध्याय 4

भारतीय राजदूतावास, कैरों की रिपोर्ट
(श्री विष्णु प्रकाश, मंत्री (राजनीतिक एवं आर्थिक)

वाणिज्य विभाग, विदेश मंत्रालय और शीर्ष निकायों की टीम बनाने से एक आदर्श सिनर्जी का सृजन हुआ जिससे 10 वाना देशों के वाणिज्यकक प्रतिनिधि सीधे 400 निर्यातकों से चर्चा करने और उनके प्रत्युत्तर से यह निर्णय करने में सक्षम रहे कि हमारे मिशन का अखबार के कॉलमों और बिजनेस चैम्बरों के जरिए कई गुना बढ़ रहा है। और इस समस्त प्रयास का सर्वोत्तम भाग सीखने की द्विपक्षी प्रक्रिया – भारतीय व्यवसायियों और वाणिज्यिक प्रतिनिधियों – रहा।

<u>पांच-सिटी वार्ता-ढांचा, फार्मेट और अन्तर्वस्तु</u>

2. **<u>व्यवस्था एवं प्रत्युत्तर:</u>** पांच शहरों में से चार में वार्ता की व्यवस्था, परिणाम एवं गुणवत्ता उत्कृष्ट भी। इस श्रृंखला में चेन्नई में ही बिजनेस समुदाय के लिए उत्तम व्यवस्था का अभाव रहा। यह ज्ञात है कि कुछ व्यापारियों ने पिछले दिन ही फियो द्वारा आयोजित कार्यक्रम में भाग लेने के लिए चेन्न्ई से बंगलौर की यात्रा की थी। यदि यह होता तो भावी वचनबद्धताओं को बंगलौर और हैदराबाद में नियम किया जा सकता था। तत्पश्चात् उसकी तुलना कर ली जाती।

3. **<u>बैठकों का फार्मेट:</u>** सभी स्थानों पर प्रस्तुतीकरण के उपरान्त प्रश्नोत्तर सत्र हुआ। यह मुम्बई, चेन्नई और नई दिल्ली में ठीक-ठाक रहा जहॉ दोनों कार्यों के लिए पर्याप्त समय निर्धारित किया गया। तथापि कुछ मामलों में वाणिज्यिक प्रतिनिधियों को अपना प्रस्तुतीकरण 5-7 मिनट तक सीमित करने को कहा गया जो प्रतिभागियों के लिए न्यायोचित नहीं रहा क्योंकि अत्यधिक अग्रणी प्रस्तुतीकरण दक्षता से युक्त किसी भी वाणिज्यिक प्रतिनिधि को अपनी मुख्य-मुख्य बातें संक्षेप में बताना भी असम्भव था। यह सुझाव दिया जाता है कि भविष्य में प्रत्येक सीआर को कम से कम 10-15 मिनट के समय की अनुमति दी जाए और प्रत्येक सत्र मेंकम से कम 1 घण्टे का समय प्रश्नोत्तर के लिए रखा जाए। यदि विशेष आमंत्रितों और माडरेटरों के समारोह भाषण का समय कम कर दिया जाए तो अच्छा होगा। यह उल्लेखनीय है कि निर्यातकगण मूलत: सीआर्स को सुनने के लिए आते हैं।

निर्यातकों के समक्ष उपस्थित अवरोध

3. सभी पॉच शहरों में हमारी वार्ता के दौरान उभरकर सामने आए कुछ सामान्य तत्व हैं:-

- **इन्फो अन्तराल:** यह जानकारी में आया कि सर्व प्रथम एवं प्रमुख चुनौती थी सूचना अंतराल। निर्यातक अभी भी इस तथ्य के प्रति पर्याप्त जागरुक नहीं है कि मिशन और दोनों मंत्रालयों की विदेश व्यापार को सुलभ बनाने में क्या भूमिका है। द्वितीयत: सूचना संवितरण का कार्य अत्यधिक कमजोर है। उदाहरणार्थ मिशनों द्वारा ईपीसी और शीर्ष निकायों को नियमित आधार पर उपलब्ध कराई जाने वाली व्यापारिक पूछताछ, व्यवसाय अवसरों की वाणिज्यिक जानकारी सदैव समय से वितरित नहीं की जाती है। इसके अतिरिक्त संसाधन आधार पर इंटरनेट के प्रयोग को प्रोत्साहित करने की जरूरत है।

- **वीजा** निर्यातकगण स्वीकार्य समय-सीमा के अन्तर्गत वीजा प्राप्त करने की समस्या का सामना करते रहे। यह उल्लेख किया गया कि मिशन इस संबंध में सहायता कर सकते हैं यदि उनके पास पृष्ठभूमि जानकारी लेकर सही समय पर पहुँचा जाता। ईपीसी और शीर्ष निकाय को इस मुद्दे पर नियमित आधर पर चर्चा करने की आवश्यकता है।

- **वाणिज्यिक आसूचना:** निर्यातकों को अक्सर विदेशों में आयातक के संबंध में जानकारी प्राप्त न होने की समस्या से जूझना पड़ता है। उनसे यह कहा गया कि मिशन उनको अपने निजी स्रोतों से जानकारी प्रदान करके या उन्हें और ब्रैडस्ट्रीट जैसी एजेन्सियों से जानकारी उपलब्ध कराके उनकी सहायता कर सकते हैं। यही चुनौती वाना क्षेत्र में भी है जहां विश्वसनीय जानकारी एकत्र होना मुश्किल है।

अनुवर्ती एवं सुझाव

4. ऊपर दिए गए सुझावों के अतिरिक्त कुछ विशिष्ट सुझाव निम्नलिखित हैं:

- **वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के संपर्क विवरण:** निर्यातकों ने सभी पांच आयोजन स्थलों पर वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के संपर्क ब्यौरों की जानकारी बार-बार प्राप्त करनी चाही। चूंकि वाणिज्य विभाग ये जानकारी अग्रिम रूप से एकत्र कर सकता

है, इसलिए आयोजकों द्वारा पंजीकरण के समय सभी प्रतिभागियों को यह जानकारी युक्त एक पत्र दे दिया जाना चाहिए।

- **<u>सम्मेलन की अवधि और आउटरीच:</u>** पांच दिन का समय आदर्श है। तथापि, इसे तीन-चार शहरों तक सीमित कर दिया जाना चाहिए और यह न्यूनतम डेढ़ दिन का हो। हमें प्रत्येक शहरों में औसतन 18 घंटे का समय मिला जो काफी दौड़ भाग पूर्ण रहा।

- <u>आवधिकता एवं व्यय:</u> **यह सुझाव दिया गया कि यह कार्य वार्षिक आधार पर किया जाना चाहिए। इसके परिणाम स्वयं इसकी महत्ता का वर्णन करेंगे। इस मिशन को लगभग 100 गंभीर पूछताछ प्राप्त हुई हैं (जिनमें से 84 पूछताछों का जवाब पहले ही दिया जा चुका है)। हम भारत से चार-पांच व्यापारिक प्रतिनिधिमंडल सृजित कर सकते हैं।**

- **<u>यात्रा का खर्च</u>** इस बार शीर्ष निकायों से कहा गया कि वे वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के ठहरने और इस आयोजन की मेज़बानी करने का खर्च वहन करें जो उन्होंने किया और यह कार्य उन्होंने प्रतिभागियों से मामूली पंजीकरण शुल्क प्रभारित करके किया। भविष्य में घरेलू यात्रा का खर्च उनके बीच विभाजित किया जा सकता है। इससे वाणिज्य विभाग पर कम बोझ पड़ेगा।

- **<u>उत्कृष्टता केन्द्रों का दौरा और ईपीसी के साथ बैठकें:</u>** मुंबई में वाणिज्यिक प्रतिनिधियों की रत्न एवं आभूषण निर्यात संवर्धन परिषद के साथ सफल वार्ता हुई। ऐसी वार्ताएं प्रत्येक शहर में आयोजित की जानी चाहिएं। इसके अतिरिक्त, यह महत्वपूर्ण है कि जो वाणिज्यिक प्रतिनिधि भारतीय निर्यात का संवर्धन करने और एफडीआई आकर्षिक करने में सफल रहे, उन्हें उत्कृष्टता केन्द्रों, भारत स्थित अग्रणी आर एंड डी सुविधाओं, प्रमुख औद्योगिक इकाइयों से मिलाया जाना चाहिए। इस कारण, वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के लिए विदेशों में कार्य-ग्रहण से पूर्व भारत दर्शन का प्रावधान किया गया है।

- **<u>चैम्बरों से फीडबैक:</u>** चैम्बरों को प्रतिभागियों से फीडबैक लेने और विशिष्ट अपेक्षाओं के संबंध में वाणिज्य विभाग, विदेश मंत्रालय और वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के पास एक पेज से अधिक का नोट ना भेजने को प्रोत्साहित किया

जाए। उदाहरणार्थ: फियो के अध्यक्ष श्री रफीक अहमद ने नई दिल्ली में सुझाव दिया कि मिशन के पास टारगेट उत्पादों के एजेंटों की एक सूची होनी चाहिए। वाना देशों में एजेंटों के महत्व को अधिक जोरदार ढंग से नहीं कहा जा सकता है। ऐसे सुझावों को समेकित करने की आवश्यकता है और वे सभी मिशनों के लिए एक उपयोगी जांच-सूची बन सकते हैं। हमारे मिशन ने भारत-अरब चैम्बर से इस तरह का फीडबैक प्राप्त किया, जो सराहनीय है। कई अन्य शीर्ष निकायों ने विस्तृत आरओडी भेजी है जो उनके भावी संदर्भ के लिए लाभदायक होगी, परन्तु इससे उपर्युक्त उद्देश्य हल नहीं होता है।

- **शीर्ष निकायों में नोडल बिन्दु** सीआईआई में एक नोडल बिंदु(श्री पाटनकर) को नामिल किया गया है। अन्य शीर्ष निकायों से भी उपयुक्त स्तर पर ऐसा करने के लिए कहा जाए। यह महत्वपूर्ण है कि ऐसे वरिष्ठ अधिकारी को नामित किया जाए जो मिशनों के साथ शीघ्र एवं कुशलतापूर्वक लायज़न बना सकें।

- **इन्ट्रा-वाना लिंकेज** वाना क्षेत्र में संयुक्त अरब अमीरात, मिस्र, इजरायल और सऊदी अरबिया जैसी कुछ प्रमुख बाजारें हैं। तथापि, अन्य देशों में इसकी तुलना में आबादी कम होने के कारण इस क्षेत्र में क्रास-कंट्री लिंकेज होना अधिक अच्छा है। यह एक आकर्षक विचार महसूस होता है कि कई भारतीय कंपनियों ने इस क्षेत्र में संयुक्त उद्यम स्थापित किए हैं और वे कई वस्तुएं उत्पादित कर रहे हैं। उदाहरणार्थ भारत मिस्र में बारहवां सबसे बड़ा निवेशकर्ता है जहां तीस संयुक्त उद्यम स्थापित हैं और जो कार्बन, टेक्सटाइल्स, गारमेंट्स, यार्न, खाद्यय उत्पद, सौन्दर्य प्रसाधन सामग्री, फार्मास्युटिकल्स, इंजीनियरिंग वस्तुओं आदि जैसी मदों का उत्पादन और निर्यात कर रहे हैं। मुझे विश्वास है कि ऐसी ही तस्वीर अन्य वाना देशों की भी होगी। राजदूतावास यह सुझाव देगा कि ऐसे 'अर्ध-भारतीय' उत्पादों की सूची विकसित की जाएगी ताकि मेज़वान देशों से प्राप्त वाणिज्यिक पूछताछ को न केवल भारत बल्कि लक्षित वाना देश को भी भेजा जा सके।

अध्याय 5

भारतीय राजदूतावास खारतूम की रिपोर्ट
(श्री अब्दुल खालिक, काउंसलर)

कोलकाता बैठक

1. सूडान न तो पूर्णतया अरब राष्ट्र है और न ही अफ्रीकी। दूसरे शब्दों में यह देश एफ्रो-अरब सोसायटी का मिश्रण है। कोलकाता में आयोजित बैठक में यह उल्लेख किया गया था कि सूडान की अर्थव्यवस्था कृषि आधारित है तथा अब इसे तेल निर्यातों से भी आय प्राप्त होती है जो 1999 से राजस्व सृजन कर रही है। जन आन्दोलन पिछले 20 वर्षों से सूडान की प्रमुख समस्या रही है। अब इस राष्ट्र की अर्थव्यवस्था पुन: पटरी पर आ रही है और आजीएडी और कुछ पश्चिमी मध्यस्थों जिसमें यूएस सबसे नजदीकी है, द्वारा शांति बहाल की जा रही है। सूडान के साथ व्यापार की उज्ज्वल संभावनाएं हैं। मिशन का इस बात पर जोर रहा है कि भारतीय निर्यातकों के लिए पश्चिमी कंपनियों से पहले वाणिज्य के अवसर खोजने की पहल सूडान में करनी चाहिए। शांति समझौते पर हस्ताक्षर होने के उपरांत वे सब इसकी प्रतीक्षा कर रहे हैं। एक बार यदि ये कंपनियां सूडान के बाजारों में पहुंच गई तो भारतीय कंपनियों को निर्यात और परियोजनाओं के लिए कड़ी प्रतिस्पर्धा का सामना करना होगा। इससे इस सत्र में भागीदारियों की ओर से कई पूछताछ की गईं। इन पूछताछों में शामिल थीं बैंकिंग से संबंधित समस्याएं, सूडान की के बैंकों के जरिए खोले गए एलसीज प्रचालन होते हैं या नहीं, वायु/समुद्री संयोजकता, खाड़ी पत्तनों से पुनर्निर्यात के परिणामस्वरूप व्यापार की मात्रा एवं स्थिति और सूडान में फार्मास्युटिकल विनिर्माण/निर्यात कंपनियों का पंजीकरण । इन सभी प्रश्नों का सारवान एवं आंकडों युक्त उत्तर दिया गया और पिछले दो तीन वर्षों में भारतीय निर्यातों में लगभग 100 प्रतिशत वृद्धि दर्ज हुई है।

2. कोलकाता में मुख्य प्रश्न जूट और जूट सामग्री के निर्यातकों द्वारा पूछे गए [जिसके लिए सूडान के कृषि मंत्रालय द्वारा कुछ दिन पहले ही चौबीस हजार गांठों के लिए निविदा सूचनाएं भेजी गईं थीं], फार्मास्युटिकल्स, इलैक्ट्रिकल गैजेट्स, चाय आदि से संबंधित थे। इन निर्यातकों को आश्वासन दिया गया कि भारत से सूडान को होने वाले निर्यातों का भविष्य उज्ज्वल है, खासकर जूट के बोरो और अन्य सामग्रियों का, जिसके

लिए अभी तक बंगलादेश एकमात्र स्रोत रहा था। अभी हाल के वर्षों में जूट सामग्री की जरूरत सूडान में बढ़ी है और उनकी खारतूम स्थित अपने एजेंट,अब्दुल लतीफ अमीन के माध्यम से बंगलादेशी निर्यातकों के साथ होने वाला लेन-देन अवरोधों से मुक्त नहीं है। जहां तक चाय का संबंध है, सूडान अस्सी के दशक के मध्य तक चाय का प्रमुख बाजार रहा था। इस बाजार पर केनिया द्वारा भौगोलिक नजदीकता होने और कोमेसा के अन्तर्गत शुल्क रियायतों के कारण न्यून कीमत होने से, कब्जा कर लिया गया। सूडान की बैंकिंग व्यवस्था की विश्वसनीयता के संबंध में कई प्रश्न पूछे गए। इन प्रश्नों का जवाब दिया गया और इस तथ्य पर बल दिया गया कि अब सूडान की अर्थव्यवस्था में सुधार/प्रगति प्रदर्शित हो रही है और तेल निर्यातों से प्राप्त आय से देश के राजस्व में वृद्धि हुई है, एलसी का नकदीकरण करने के संबंध में सूडानी बैंकों की ओर से किसी चूक के संबंध में कोई शिकायत प्राप्त नहीं हुई है। मैंने उल्लेख किया कि सूडान किस तरह अपने आयातों का भुगतान करने के लिए खाड़ी/सऊदी बैंकों में विदेशी मुद्रा आरक्षिती आयोजित करके, यूएन प्रतिबंध, जिन्हें नवम्बर, 2001 में हटा लिया गया था और यूएस प्रतिबंध अभी भी हैं तथा जिनके इस शांति समझौते पर हस्ताक्षर होने के पश्चात् हटा लिए जाने की उम्मीद है, से विकसित हो रहा है। सूडान के बैंक अक्सर शिकायत करते हैं कि केवल भारतीय बैंक ही उनके द्वारा खोले गए एलसी तब तक स्वीकार नहीं करते हैं जब तक उनको खाड़ी के किसी प्रतिष्ठित बैंक द्वारा पुनर्पृष्ठांकित न किए जाए। यह परम्परा तब शुरू हुई जब सूडान की अर्थव्यवस्था उतनी सुदृढ़ नहीं थी, जितनी आज है। कई भारतीय निर्यातक दुबई या जेद्दाह के जरिए सूडान के साथ व्यापार कर रहे हैं और तद्द्वारा डॉलर में प्रत्यक्ष लेन-देन पर लगे प्रतिबंध से सूडान द्वारा बचा जा रहा है। मैंने सूडान में बैंकिंग व्यवस्था के संबंध में एक नोट भी प्रस्तुत किया।

बंगलौर बैठक

3. अपने प्रस्तुतीकरण में यह उल्लेख किया गया कि भारतीय निर्यातकों को सूडान में बंगलौर और इसकी तकनीकी क्षमताओं को प्रस्तुत करने में किसी दिक्कत का सामना करना नहीं पड़ता है क्योंकि बंगलौर इस देश में घर-घर में जाना जाने वाला नाम है। केवल बंगलौर में ही कई सौ सूडानी विद्यार्थी बंगलौर की गारंटी के समान थे और भारत आज भी संपूर्ण सूडान में याद किया जाता है। सूडान वापस आने पर ये विद्यार्थी भारत में रहने और अध्ययन करने के दौरान अपने अनुभवों को बार-बार दोहराते हैं तथा विभिन्न क्षेत्रों खासकर कंप्यूटरों, आईटी और ज्ञान आधारित उद्योग में प्रगति देखते हैं। वे अक्सर

बात करते हैं कि भारत पिन से लेकर हवाई जहाज तक की उनकी जरूरतों को पूरा करने में सक्षम है और वह बेशी का निर्यात भी कर सकता है। भारत की प्रगति की सराहना करते हुए सूडानी लोग अक्सर भारत द्वारा खाद्य और खाद्यानों में प्राप्त आत्म-निर्भरता की सराहना करते हैं। प्रस्तुतीकरण में इस तथ्य का भी उल्लेख किया गया कि 1999 से अपरिष्कृत तेल का निर्यात करने, अर्थव्यवस्था में सुधार होने और देश के जन आन्दोलन का अभी हाल ही में समापन होने से सूडान हमारे निर्यातकों के लिए बहुत अच्छा राष्ट्र है।

4. प्रश्नोत्तर सत्र में अधिकांश प्रश्न सूडान के आईटी सेक्टर में हमारी भागीदारी की प्रत्याशाओं के संबंध में थे। यह उल्लेख किया गया कि आप्टेक और एनआईआईटी खारतूम में अच्छा बिजनेस पहले से ही कर रहे हैं। यह भी उल्लेख किया गया कि आप्टेक को एक सूडानी विश्विद्यालय के साथ स्नातक स्तर की डिग्री/प्रमाण-पत्र जारी करने के लिए विशेष दर्जा प्राप्त है। यह भी उल्लेख किया गया कि चेन्नई स्थित पेन्टासाफ्ट टेक्नोलॉजिज लिमिटेड नामक एक कंपनी को एक वरिष्ठ सूडानी बैंकर से ई-बैंकिंग में प्रशिक्षण के लिए 18 महीने पहले तीन मिलियन अमरीकी डॉलर की संविदा प्राप्त हुई थी। भारत की आईटी कंपनियों को सूडान की परियोजनाओं में प्रतिभागिता करने का एक व्यापक अवसर प्राप्त है।

5. प्रीसीजन मेजरिंग इन्स्ट्रूमेंट्स, इंजीनियरिंग गाजेज, रेशम की वस्तुओं, अगरबत्ती, चंदन की लकड़ी से बनी वस्तुओं जैसी परम्परागत मदों के निर्यात की प्रत्याशा के संबंध में भी कई प्रश्न पूछे गए। अन्ततः यह उल्लेख किया गया कि सूडान भारत में उत्पादित रेशम, टेक्सटाइल्स, पीतल, चंदन की लकड़ी, सिल्क कार्य, माला, अर्धमूल्यवान पत्थरों, नकली आभूषणों और परम्परागत भारतीय सौंदर्य प्रसाधन सामग्री सहित कई भारतीय वस्तुओं का क्रेता रहा है। चूंकि सूडान की अर्थव्यवस्था और बैंकों की विश्वसनीयता के संबंध में कुछ दुर्भावनाएं रही हैं, इसलिए इस विषय पर तैयार किए गए दस्तावेज़ भावी निर्यातकों को दिए गए और वार्तालाप के दौरान उनकी दुर्भावनाओं को दूर करने का प्रयास किया गया ।

चेन्नई बैठक

6. प्रस्तुतीकरण के उपरांत सूडान के साथ चमड़ा और चमड़ा उत्पादों के व्यापार की प्रत्याशा, आईटी से संबंधित गठजोड़, मशीनरी और विनिर्मित वस्तुओं का निर्यात,

इलेक्ट्रिकल परियोजनाओं और सूडान की प्रमुख ऑटोमोबाइल कंपनी के साथ अशोक लेलेंड के गठजोड़ की प्रत्याशा तथा जीआईएडी के एक औद्योगिक कॉम्प्लेक्स के संबंध में कई प्रश्न पूछे गए। सूडान भारत को चर्म एवं खाल का निर्यात करता है और हम सूडान को चमड़ा उत्पादों का पुनर्निर्यात करते हैं। यद्यपि मौसम के कारण सूडान में चमड़े के परिधानों की खपत नगण्य है, फिर भी यह देश चमड़े के परिधानों का आयात, संवभत: पड़ौसी देशों को पुनर्निर्यात करने के लिए, करता है। चेन्नई स्थित कई मशीनरी विनिर्माता सूडान को निर्यात कर रहे हैं। सूडान में जीआईएडी स्थित ऑटोमोबाइल एसेंबली लाइन में भागीदारी और व्यापार की प्रत्याशाओं के संबंध में अशोक लीलैंड द्वारा पूछे गए प्रश्नों का जवाब यह कहते हुए दिया गया कि खारतूम स्थित भारतीय राजदूतावास को इस प्रस्तावित डील में कोई समस्या नजर नहीं आ रही है। यह हमारे लिए गर्व की बात होगी कि अशोक लीलैंड जैसी भारतीय कंपनी का सूडान के प्रमुख ऑटोमोबाइल परिसर में सक्रिय सहयोग होगा।

7. चेन्नई को सूडान में कई सारी सूडानी परम्पराओं के लिए भी जाना जाता है क्योंकि बहुत से फार्मासिस्टों ने तमिलनाडु में ही शिक्षा प्राप्त की है। यह विश्वास किया जाता है कि सूडान में इतनी अधिक संख्या में भारतीय फार्मास्युटिकल फर्मों का पंजीयन और इस देश को भारतीय फार्मास्युटिकलों और दवाईयों का निर्यात कई सूडानी फार्मासिस्टों की तमिलनाडु में उपस्थिति के कारण ही सुलभ हो पाया है।

मुंबई बैठक

8. बैठक से पहले वाणिज्यिक प्रतिनिधियों ने रत्न एवं आभूषण निर्यात संवर्धन परिषद का दौरा किया, वहां एक प्रस्तुतीकरण में भाग लिया और परिषद के कर्मचारियों के साथ निर्यात संभावनाओं पर विचार-विमर्श किया। जहां तक सूडान का संबंध है, खारतूम और सूडान के बड़े शहरों में भारत के स्वर्ण आभूषणों का अच्छा बाजार है। दुबई, जेद्दाह और बहरीन आधारित सूडानी लोग इन आभूषण अवस्थापनाओं को चला रहे हैं जिसमें सामान्यत: अच्छा स्टॉक होता है और वे अच्छे ग्राहकों को आकर्षित कर रहे हैं। अधिकांश मामलों में रस्टिक पैटर्न और छोटे-छोटे पत्थर/रत्न कार्य वाले स्वर्ण आभूषणों की भारी मांग है। खाड़ी में भारतीय स्वर्णकार इन आभूषणों को बनाते हैं । रत्न और आभूषणों की बिक्री के लिए खारतूम में कोई आउटलेट नहीं है। तथापि, कुछ परिवार ऐसे हैं जो खाड़ी देशों से रत्न एवं जवाहरात जड़ित फैंसी आभूषणों की खरीद करते हैं।

भारतीय रत्न एवं आभूषणों की बहुत प्रशंसा की जाती है। भारतीय रत्न एवं आभूषण निर्यात संवर्धन परिषद को गल्फ से सूडान को भारतीय आभूषणों का पुनर्निर्यात करके ही संतुष्ट हो जाना चाहिए, बल्कि इसे सूडान को सीधे निर्यात करने का प्रयास करना चाहिए।

9. बैठक के दौरान फार्मास्युटिकल फर्मों, इंजीनियरी अवस्थापनाओं, विनिर्मित वस्तुओं के निर्यातकों, इलैक्ट्रिकल गैजेटों, टेक्सटाइल्स और रसायनों के प्रतिनिधियों द्वारा काफी रुचि प्रदर्शित की गई। सूडान को परम्परागत वस्तुओं, जैसे चाय, मसालों और दालों के अलावा, भारतीय फार्मास्युटिकल फर्मों का सूडान में पंजीकरण कराने, विशिष्ट दवाइयों और अन्य चिकित्सा आपूर्तियों का निर्यात करने के संबंध में विशिष्ट प्रश्न पूछे गए। यद्यपि, इन परम्परागत मदों में से अधिकांश खाड़ी से पुनर्निर्यात होकर नियमित रूप से सूडान को आती हैं तथापि हमने इस बात पर बल दिया कि भारतीय निर्यातकों को सूडान के साथ सीधे लेन-देन करने का साहस दिखाना चाहिए। सूडान की बैंकिंग व्यवस्था के संबंध में उठाए गए प्रश्नों का भी उत्तर दिया गया। प्रस्तुतीकरण में कुछ प्रतिभागियों ने पूछा कि क्या भारत सरकार सूडान को निर्यात प्रोत्साहित करने के लिए लाईन-ऑफ क्रेडिट स्थापित करने पर विचार कर रही है। उन्होंने यह भी उल्लेख किया किया फिक्की ने भारत सरकार को इस आशय का एक औपचारिक सुझाव दिया था। इस तथ्य के बावजूद कि सूडान की अर्थव्यवस्था में सुधार हो रहा है और राष्ट्रीय राजस्व में तेल निर्यातों के कारण वृद्धि हो रही है, सूडान तात्कालिक लिक्विडिटी की समस्या का सामना कर रहा है। सौ मिलियन अमरीकी डॉलर के लिए लाइन-ऑफ-क्रेडिट खुलने, जैसाकि फिक्की ने सुझाव दिया है, से स्थित पर्याप्त अनुकूल हो जाएगी।

<u>नई दिल्ली बैठक</u>

10. सूडान को व्यवसाय की प्रत्याशाओं के संबंध में प्रस्तुतीकरण के दौरान इस तथ्य पर जोर दिया गया कि सूडान की सबसे बड़ी आयॅल कन्सोंटियम जीएनपीओसी के 25% पणों का ओबीएल द्वारा अधिग्रहण करके भारत सरकार का सूडान के तेल सेक्टर में इतनी भारी मात्रा में निवेश के निर्णय से भारतीय व्यापार घराने अपने निर्यातों के लिए सूडान को लक्ष्य बाजार बनाने के लिए प्रोत्साहित होंगे। इससे एलएंडटी, टाटा इंटरनेशनल, किर्लोस्कर ब्रदर्स, कल्पतरू ट्रांसमीशन आदि जैसे कई बड़ी वाणिज्यिक अवस्थापनाएं सूडान की परियोजनाओं में रुचि दिखाने लगी हैं। बंगलौर स्थित आईटीआई, टीसीआईएल

और राइट्स जैसे सार्वजनिक क्षेत्र के उपक्रम भी सूडान की कुछ महत्वपूर्ण परियोजनाओं में प्रतिभागिता करने पर भी विचार कर रहे हैं। प्रतिभागियों द्वारा उठाए गए प्रश्नों में से अधिकांश प्रश्न सूडान के लिए वीज़ा की जरूरत, वहां कार्यालय खोलने के लिए प्राप्त सुविधा, खारतूम में बैंक कार्य-प्रणाली और बच्चों की शिक्षा के लिए उपलब्ध सुविधाओं से संबंधित थे। इन प्रश्नों का विस्तार से जवाब दिया गया। व्यवसायियों के लिए सूडान का वीज़ा प्राप्त करने की सामान्य प्रक्रिया है कि वे वीज़ा के लिए आवेदन-पत्र के साथ सूडान स्थित अपने ग्राहक का आमंत्रण-पत्र भी लगाएं। हमारे व्यापारियों ने वीज़ा के संबंध में प्रमुख समस्या की जानकारी नहीं दी है। तथापि, उनसे ये कहा गया कि यदि उन्हें वीजा प्राप्त करने में दिक्कत आ रही है तो उसमें हस्तक्षेप करने और सहयोग देने के लिए वे खारतूम स्थित भारतीय राजदूतावास को ई-मेल या फैक्स भेजकर संपर्क कर सकते हैं।

11. वाणिज्यिक प्रतिनिधियों की बैठक के उपरान्त, संयुक्त सचिव(एफटी-वाना) श्री एमवीपीसी शास्त्री ने प्रस्तुतीकरणों/व्यवसायियों के साथ वाणिज्यिक प्रतिनिधियों की वार्ता की समीक्षा करने के लिए एक इन-हाउस बैठक की अध्यक्षता की। सभी इस बात से सहमत थे कि वाना से वाणिज्यिक प्रतिनिधियों का एक सम्मेलन इस क्षेत्र में निर्यात का दायरा बढ़ाने के हमारे प्रयासों की दिशा में एक सही एवं महत्वपूर्ण कदम है। ये बैठकें निर्यातकों की अपेक्षाओं और उनके द्वारा निर्यातों का दायरा बढ़ाने में उनके समक्ष उपस्थित व्यावहारिक दिक्कतों को समझने में खासकर उपयोगी रहीं। वाणिज्यिक प्रतिनिधियों व्यापारिक घरानों से त्वरित प्रतिक्रिया के अभाव की जानकारी भी दी। यह भी महसूस किया गया कि यह कार्यक्रम बहुत सीमित था जिसमें ढेर सारी हवाई यात्राएं शामिल थीं। इन बैठकों को दो या दिन दिनों तक के लिए बढ़ाया जा सकता था और प्रतिष्ठित वाणिज्यिक घरानों/निर्यात घरानों के साथ भेंट की जा सकती थीं।

12. खारतूम स्थित भारतीय राजदूतावास, कई गलतफहमियों के बावजूद सूडान में व्यवसाय के लिए अवसरों की तलाश करने वाले भारतीय निर्यातकों के बीच हित सृजित करने का प्रयास कर रहा है। विगत दो से तीन वर्षों में द्विपक्षीय व्यापार की मात्रा में उल्लेखनीय वृद्धि हुई है। भारतीय निर्यात वर्ष 2002 में 104 मिलियन अमरीकी डॉलर के लिए थे जबकि भारत को सूडान के निर्यात उससे कुछ 6 मिलियन अमरीकी डॉलर के रहें। सूडान में व्यापार की उज्ज्वल संभावनाएं हैं परन्तु हमें काम करने के लिए सही हाथों की जरूरत है। राजदूतावास भारत से कई व्यापारी आगंतुकों को हैंडिल करता है। यह पिछले पांच वर्षों से खारतूम अंतर्राष्ट्रीय व्यापार मेले में भारत की प्रतिभागिता के संबंध में कार्य कर रहा है। हालांकि वाणिज्यिक कार्य के लिए उसके पास कोई कार्मिक

नहीं था। वाणिज्यिक स्कंध में काम करने वाले काउंसलर और उनके निजी सहायक की द्विसदस्यीय टीम द्वारा ही अपनी अन्य ड्यूटियों के साथ-साथ, यह कार्य भी किया गया। वाणिज्य मंत्रालय ने मार्च, 1999 में स्थानीय रूप से भर्ती किए जाने वाले अर्थात् बाजार सर्वेक्षक और क्लर्क टाइपिस्ट के दो पदों को वापिस ले लिया था। तदुपरांत भारतीय मूल के एक सहायक को दिसंबर, 2002 में बिना प्रतिस्थापक के दिल्ली स्थानांतरित कर दिया गया था। वाणिज्य मंत्रालय इस मुद्दे पर सहानुभूतिपूर्वक विचार करेगा और मिशन स्थित इन तीनों पदों को बहाल कर देगा जिससे कि वाणिज्यिक कार्य अधिक प्रभावशाली ढंग से किया जा सके।

अध्याय 6

भारतीय राजदूतावास, कुवैत की रिपोर्ट
(श्री के.जे.एस. सोढी, काउंसलर[पी एंड ई])

1. प्रस्तुतीकरण के दौरान यह उल्लेख किया गया कि कुवैत में व्यापक मुक्त, अतिप्रतिस्पर्धी, अत्याधुनिक और समृद्ध बाजार है तथा पूंजी और उपभोक्ता वस्तुओं पर न्यून टैरिफ(केवल 4% यथामूल्य) है। कुवैत की समृद्ध तेल संपदा(विश्व तेल रिज़र्व का 10%, 96 बिलियन बैरल) और विदेशों में भरपूर सरकारी निवेश (अनुमानत: 60 से 90 बिलियन अमरीकी डॉलर, या इससे अधिक) भारतीय बाजार, स्थानीय बाजार और तृतीय देशों के लिए निवेश की व्यापक संभावना है। चूंकि कुवैत अभी हाल ही में पारित विदेशी प्रत्यक्ष निवेश कानून को कार्यान्वित करने जा रहा है, इससे भारतीय फर्मों के लिए कई सेक्टरों में महत्वपूर्ण अवसर खुलेंगे।

2. इराक में संयुक्त बलों की विजय के उपरांत कुवैत में आशा की नई लहर उठी है और चूंकि कुवैत की अर्थव्यवस्था उड़ान भरने के लिए तैयार है, इसलिए यहां वृद्धि के विशेष उत्साहजनक अवसर मौजूद हैं। जहां तक इराक के पुनर्निर्माण का संबंध है, जिन यूएस कंपनियों को यूएसएआईडी द्वारा प्रारंभिक संविदाएं दी गई हैं, वे विभिन्न कार्यों के लिए उप-संविदाएं कर रहे हैं। मिलिट्री प्रचालनों में कुवैत द्वारा निभाई गई भूमिका के कारण ये उप-संविदाएं कुवैती कंपनियों को मिलने की पर्याप्त संभावना है। भारतीय कंपनियां इस नए अवसर का लाभ उठाने के लिए कुवैती कंपनियों के साथ ताल-मेल बैठा सकती हैं।

3. विभिन्न बैठकों की कार्यवाहियों का सार निम्नलिखित है:

<u>**कोलकाता**</u>

निर्यात शिखर सम्मेलन के रूप में सीआईआई द्वारा आयोजित इस कोलकाता बैठक में लगभग 150 निर्यातकों ने भाग लिया था। वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के साथ एक आंतरिक सत्र का आयोजन किया गया। कुवैत के संबंध में प्रस्तुतीकरण (इराक में उपलब्ध अवसरों सहित) का निर्यातकों द्वारा स्वागत किया गया।

प्रस्तुतीकरण के पश्चात और निर्यात शिखर सम्मेलन के दौरान निर्यातकों द्वारा उठाए गए प्रश्नों में चाय, इराक को निर्माण सामग्री और संयुक्त राष्ट्र के 'ऑयल फॉर फूड कार्यक्रम' के अन्तर्गत भारतीय कंपनियों द्वारा प्राप्त विभिन्न आदेशों के संबंध में प्रश्न उठाए गए थे। इस बात पर जोर दिया गया कि भारतीय चाय जैसी वस्तुएं न केवल कुवैत के स्थानीय बाजारों में अपना हिस्सा बढ़ा सकती हैं बल्कि वे कुवैत के ज़रिए इराक के बाजारों में भी अपनी पहुंच बना सकती हैं। जिन चाय निर्यातकों ने स्थानीय संपर्कों की सूची प्राप्त करने के लिए अधोहस्ताक्षरी से संपर्क किया उन्हें हितबद्ध कुवैती कंपनियों की सूची पहले ही ई-मेल कर दी गई है। इसी तरह, निर्माण सामग्री के आपूर्तिकर्ताओं को भी सुझाव दिया गया कि वे इराकी बाजार का दोहन करने के लिए कुवैत के ठेकेदारों की सहायता ले सकते हैं।

<u>बंगलौर</u>

सम्मेलन में निर्यातकों ने खाड़ी क्षेत्र में आईटी और फार्मास्युटिकल सेक्टरों में समग्र रूप से प्रस्तुत संभावनाओं के बारे में प्रश्न पूछे। निर्यातकों को खाड़ी क्षेत्र में आईटी सेक्टर में विकास तथा जीसीसी देशों में फार्मास्युटिकल उत्पादों का पंजीयन कराने की जरूरत के संबंध में जानकारी दी गई। खाड़ी क्षेत्र में व्यवसाय अवसरों के संबंध में स्पष्टीकरण देते समय यह उल्लेख किया गया कि जीसीसी देशों ने दिनांक 1.1.2003 से जीसीसी सीमाशुल्क यूनियन स्थापित की है और इससे व्यापक बाजार पहुंच उपलब्ध कराके हमारे निर्यातकों को नए अवसर प्रदान करेगा। इलेक्ट्रानिक्स एवं कंप्यूटर साफ्टवेयर निर्यात संवर्धन परिषद के एक प्रतिनिधिमण्डल ने कुवैत में आईटी सेक्टर में प्रोफाइल के बारे में पूछा, इस संबंध में सम्पूर्ण विवरण, कुवैत में आईटी सेक्टर में आयोजित मेलों की सूची सहित, उसे ई-मेल कर दिया गया। मै0 स्टारबीज से एक प्रतिनिधि ने खाड़ी क्षेत्र में अरैबिक के लिए विपणन कन्वर्जन साफ्टवेयर के बारे में जानना चाहा। मैं0 गटी के एक प्रतिनिधि ने खाड़ी में कूरियर और कारगो सेवायें स्थापित करने के बारे में जानना चाहा। कुछ कम्पनियों ने कुवैत तथा इराक को काफी, रेशम, जैसी मदों का निर्यात करने के संबंध में अभिरुचि दर्शायी। इन वस्तुओं का भारत से आयात पहले ही किया जा रहा है। मिशन ने हितबद्ध कुवैती कम्पनियों की सूची इन पक्षकारों को ई-मेल कर दी है।

कुछ कम्पनियों ने वीजा विनियमनों के बारे में जानना चाहा और उन्हें सूचित किया गया कि भारतीय पासपोर्टधारकों को अग्रिम रूप से एयरपोर्ट वीजा की व्यवस्था की जा सकती है। कुवैत स्थित अधिकांश होटलों द्वारा प्रदान कराई गई पासपोर्ट पेजों की

प्रतियां होटलों को फैक्स कर दी गईं। होटलों को वीज़ा की व्यवस्था कराने में दो या तीन दिन का समय लगता है। कुवैत में बैंकिंग सेक्टर के संबंध में पूछे गए प्रश्नों के बारे में यह उल्लेख किया गया कि हालांकि कुवैत में विदेशी बैंकों को अनुमति नहीं है, फिर भी कुवैती बैंक अन्तर्राष्ट्रीय बैंकिंग मानदण्डों का अनुकरण करते हैं और उनका अधिकांश बड़ी अन्तर्राष्ट्रीय बैंकों के साथ संबंध हैं। इसके अतिरिक्त कुवैत में कोई विदेशी विनियमय प्रतिबंध नहीं हैं। कुवैती दिनार सभी चालू एवं पूंजी खाता लेन-देन में मुक्त रूप से परिवर्तनीय है।

चेन्नई

देश के प्रस्तुतीकरण के उपरान्त आईटी कम्पनियों, संचार, इलेक्ट्रिकल उपकरण, धातु पाउडर, रेशम टैक्सटाइल, खाद्य सप्लीमेन्टों आदि के संबंध में प्रश्नोत्तर सत्र के दौरान प्रश्न उठाए गए। कम्पनियों को जानकारी दी गई कि आईटी और इलेक्ट्रिकल कम्पनियों की भावी प्रत्याशा कुवैत तथा इराक के पुनर्निर्माण में उज्जवल प्रतीत होती हैं। कम्पनियों को सुझाव दिया गया कि हितबद्ध स्थानीय कम्पनियों से जानकारी प्राप्त होने के पश्चात वे आकवश्यक अनुवर्ती कार्रवाई करें। कम्पनियों को सूचित किया गया कि कुवैत स्थित भारतीय राजदूतावास उद्योग एसोसिएशनों तथा व्यक्तिगत कम्पनियों द्वारा स्थानीय रूप से प्रकाशित निविदा का नियमित आधार पर ई-मेल द्वारा भेजता है। कम्पनियों को सुझाव दिया गया कि वे राजदूतावास को पुष्टकारी संदेश भेजकर ई-मेल के प्राप्तकर्ता के रूप में पंजीकृत करा लें। मैसर्स पैरी नौट्रास्युटिकल्स के एक प्रतिनिधि ने कुवैत और इराक को अपना उत्पाद निर्यात करने की इच्छा व्यक्त की। उसे खाद्य सप्लीमेंट के रूप में अपने उत्पाद का विपणन करने हेतु एक स्थानीय एजेन्ट को लगा लें। बैंकिंग और वीजा प्रणाली के बारे में भी कुछ जानकारियॉ पूछी गईं।

मुंबई

वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के साथ मुम्बई बैठक का आयोजन फिक्की द्वारा किया गया और इसमें लगभग 150 निर्यातकों ने भाग लिया। बैठक से पहले रत्न एवं आभूषण निर्यात संवर्धन परिषद (जीजेईपीसी) ने वाना देशों के साथ व्यापार पर बल देते हुए रत्न एवं आभूषण उद्योग पर एक प्रस्तुतीकरण किया। अध्यक्ष, जीजेईपीसी ने अपने प्रस्तुतीकरण में उल्लेख किया कि उद्योग का लक्ष्य है कि वर्ष 2007 तक 16 बिलियन अमरीकी डॉलर का निर्यात किया जाए। कुवैत को रत्न एवं आभूषणों के निर्यात का उल्लेख करते हुए उन्होंने कहा कि एचएचईसी और एमएमटीसी द्वारा आयोजित प्रदर्शनियों

में ना कि उप-स्टैण्डर्ड क्वालिटी का माल आपूर्ति किया जाता है बल्कि वे स्थानीय स्वर्णकारों के विपरीत भी हैं। उन्होंने अनुरोध किया कि वाणिज्य मंत्रालय द्वारा एमएमटीसी और एचएचईसी को मध्य पूर्व में आभूषणों की प्रदर्शनी का आयोजन करने की अपनी नीति पर पुनर्विचार किया जाना चाहिए। इसके प्रत्युत्तर में अधोहस्ताक्षरी उसके प्रेक्षणों से उस सीमा तक सहमत हो गया कि कुवैत सहित मध्यूपर्व में स्थानीय आभूषण विक्रेताओं से भारतीय आभूषण उद्योग का संवर्धन करने को कहा जाए।

प्रस्तुतीकरण के उपरान्त प्रस्तुतीकरण सत्र के दौरान निर्यातकों ने इंजीनियरिंग माल का खाड़ी देशों को निर्यात पर लगाए जाने वाले वैधीकरण प्रभार के बारे में जानकारी जाननी चाही। यह स्पष्ट किया गया कि ये प्रभार विभेदकारी नहीं हैं और ये हमारे प्राधिकारियों द्वारा भी प्रभारित किए जाते हैं। इसलिए वाणिज्यिक प्रतिनिधि इस संबंध में बहुत कम कर सकते हैं। अन्य प्रश्न फार्मास्युटिकल उत्पादों का पंजीकरण, स्थानीय एजेन्टों की जरूरत के संबंध में थे। निर्यातकों से इस तथ्य पर बल दिया गया कि फार्मास्युटिकल उत्पादों के लिए अलग-अलग देशों में पंजीकरण कराने के बजाय वे जीसीसी स्वास्थ्य समिति में पंजीकरण कराने पर विचार कर सकते हैं। इस समय जीसीसी राष्ट्र कुछ खास दवाइयों/ड्रग्स की कुछ जरूरतों को एकल आर्डर में क्लब कर देते हैं और निर्यातकों द्वारा जीसीसी स्वास्थ्य समुदाय में पंजीकरण एक पूर्वअर्हता के रूप में मानी जाती है। वस्तुत: यह सम्भव है कि दोहरे पंजीकरण की जरूरत न पड़े। इससे भारतीय फार्मास्युटिकल कम्पनियों को पंजीकरण के उद्देश्य से एक एकल बाजार के रूप में जीसीसी को देखने का अवसर मिल जाएगा।

प्रतिभागियों को वर्ष 2004 में मुम्बई में आयोजित की जाने वाली आर्थिक और औद्योगिक सहयोग संबंधी जीसीसी भारत सम्मेलन के बारे में भी जानकारी दी गई जिसमें जीसीसी के उद्योग एवं व्यापार मंत्री, व्यापारिक अधिकारियों और व्यवसायियों द्वारा प्रतिभागिता किए जाने की उम्मीद है। प्रतिभागियों को इस सम्मेलन में प्रतिभागिता करने के लिए प्रेरित किया गया क्योंकि इससे एसएमई के बीच व्यापार निवेश और तकनीकी एवं सहयोग हस्तान्तरण पर प्रकाश डाला जाएगा।

<u>नई दिल्ली</u>

नई दिल्ली बैठक का आयोजन फियो द्वारा किया गया और इसमें 150 निर्यातकों ने भाग लिया। श्री आर एम अभयंकर सचिव, विदेश मंत्रालय ने इस बैठक का उद्घाटन किया। अपने उद्घाटन भाषण में उन्होंने उल्लेख किया कि भारत में आर्थिक परिवर्तनों के

कारण वाणिज्यिक प्रतिनिधियों की भूमिका में बदलाव आया है और वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के लिए यह आवश्यक है कि वाणिज्यिक प्रतिनिधि भारत का निर्यात संवर्धन करने और अपने देश में निवेश बढ़ाने के लिए कार्य करें।

निर्यात्कों द्वारा उठाए गए प्रश्न कुवैत और इराक को चीनी, चावल आदि जैसी वस्तुओं का निर्यात करने से संबंधित थे। कुछ कम्पनियों ने इराकी पुनर्निर्माण में उप-संविदा करने में रुचि दर्शाई। कम्पनियों को सुझाव दिया गया कि वे राजदूतावास से सम्पर्क बनाए रखें। इसके अतिरिक्त, उन्हें यह भी जानकारी दी गई कि कुवैत स्थित भारतीय राजदूतावास नियमित आधार पर निविदा विवरणों को ई-मेल करता है और कम्पनियों को समझाव दिया कि वे ई-मेल प्राप्त करने के लिए राजदूतावास में अपना पंजीकरण कराएं।

बैठक समाप्त होने के पश्चात् एनसीटीआई के एक प्रतिनिधि ने एक छोटा सा प्रस्तुतीकरण किया और कहा कि उसे व्यापार आंकड़ों तथा व्यापारिक पूछताछ के संबंध में नियमित आधार पर जानकारी उपलब्ध कराई जाए, इसमें उसे आंकड़ों का विश्लेषण करने और मध्यम अवधि की निर्यात रणनीति के लिए सेक्टर अभिज्ञात करने में सहायता मिलेगी।

4. <u>पर्यवेक्षण</u>

निर्यातकों के साथ बैठकें आयोजित करने के लिए वाणिज्यिक प्रतिनिधियों को भारत लाने का विचार एक आदर्श एवं सुविचारित विचार है । सभी पांच आयोजन स्थलों पर बैठक अत्यधिक फलदायी रही और इसने उनकी प्रत्याशाओं एवं समस्याओं का प्राथमिक अनुभव प्रदान किया। निर्यातकों द्वारा उठाए गए अधिकांश मुद्दे उनके समक्ष आने वाली व्यावहारिक समस्याओं से संबंधित थे परन्तु उसमें उनके ज्ञान का अभाव नहीं था। सभी निर्यातकों को अन्तर्ग्रस्त मुद्दों की अद्यतन जानकारी थी।

अन्योन्यक्रिया के ज़रिए इस बात पर बल दिया गया कि भारतीय निर्यातकों को भारतीय राजदूतावासों से सहायता मांगनी चाहिए क्योंकि राजदूतावास विदेशों में भारत सरकार की आंख और कान होते हैं और उन्हें अपने क्षेत्राधिकार में आने वाले राष्ट्र की आर्थिक स्थिति और भारत से निर्यात सम्भावनाओं की अद्यतन जानकारी होती है। तथापि, राजदूतावास भारतीय निर्यातकों को सुविधा प्रदान कर सकते हैं और आयातकों के जीवनवृत्त का सत्यापन करने में उनकी सहायता कर सकते हैं, इसके अलावा,

व्यावसायिक माहौल के बारे में में उन्हें जानकारी प्रदान करके, व्यवसायियों के दौरों के दौरान बैठकें आयोजित करके वे उनके लिए कार्य कर सकते हैं और तद्नुसार वे अपनी उम्मीदों का निर्धारण कर सकते हैं। व्यावसायिक दौरों के समय निर्यातक अपने उत्पाद नमूने, उत्पाद साहित्य लेकर पूरी तरह से तैयार होकर आएं।

वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के सम्मेलन के लिए आन्तरिक यात्रा, उनके आवास और बैठकों के लिए की गई व्यवस्था एवं संचारतंत्र उत्कृष्ट था। सभी बैठकों का आयोजन पेशेवर ढंग से किया गया।

5. <u>सुझाव</u>

विभिन्न आयोजन स्थलों पर बैठक् का फार्मेट सुव्यवस्थित था हालांकि कलकत्ता में जरूर यह महसूस हुआ कि वाणिज्यिक प्रतिनिधियों को अधिक समय दिया जाना चाहिए था। रत्न एवं आभूषण निर्यात संवर्धन परिषद के साथ मुम्बई में आयोजित बैठक काफी सौहार्दपूर्ण रही। यह सुझाव दिया गया कि भविष्य में वाणिज्य प्रतिनिधियों की निर्यात संवर्धन परिषद के साथ और अधिक बैठकों का आयोजन किया जाना चाहिए।

चूँकि सभी वाणिज्यिक प्रतिनिधि अपने-अपने क्षेत्राधिकार में आने वाले देशों से आए हैं इसलिए यदि इनका दौरा इस कार्यक्रम के दौरान भारत के उत्कृष्टता केन्द्रों को करा दिया जाए तो यह और अधिक लाभदायक होगा। इसको साथ में जोड़ने से यह कार्यक्रम और अधिक लाभप्रद होता।

खाड़ी और वाना देशों को भारत के निर्यात की भारतीय विदेश व्यापार में महत्वपूर्ण स्थिति है और यह भारत के विश्व व्यापार का लगभग 13.2% बनता है तथा वर्ष 2002-03 के दौरान इसमें 28.9% की वृद्धि दर्ज की गई। जहॉ तक कुवैत को भारत के निर्यातों का संबंध है, डीजीसीआईएण्डएस आंकड़ों के अनुसार इनमें विगत वर्ष की समसायिक अवधि के दौरान हुए निर्यातों की तुलना में वर्ष 2002-2003 के दौरान 11.68% की वृद्धि दर्ज की गई। आजादी के बाद की अवधि में कुवैत को किए जाने वाले निर्यातों में गुणवत्तात्मक परिवर्तन आए हैं। परम्परागत वस्तुओं के अलावा भारत से पर्याप्त निर्यात संभाव्यता वाले क्षेत्रों में शामिल हैं फार्मास्युटिकल्स, चिकित्सा उपकरण, परिशोधनशालाओं एवं तेल प्रतिष्ठापनों में प्रयोग किए जाने वाले उपकरण, विद्युत सेक्टर के लिए उपकरण/उत्पाद, कम्प्यूटर साफ्टवेयर, चमड़ा उत्पाद, खेलकूद का सामान और आधुनिक फर्नीचर एवं उपभोक्ता इलेक्ट्रानिक्स। सेवा क्षेत्र में भी पेशेवरों जैसे सनदी

लेखाकारों, कम्प्यूटर इंजीनियर और आईटी/साफ्टवेयर सेक्टर के कार्मिकों की भर्ती की गई।

तथापि, कुवैत में भारतीय समुदाय की वृद्धि के बावजूद कुवैत के साथ आर्थिक एवं वाणिज्यिक संबंधों की गति में वृद्धि नहीं हुई। भारत और कुवैत के बीच व्यापार एवं निवेश संबंधों को बढ़ानेकी जरूरत है। विगत में यह देखा गया कि कुवैत की अर्थव्यवस्था का आकार छोटा होने के कारण भारत की बड़ी कम्पनियों ने कुवैत की ओर अपना रुख नहीं किया। तथापि, ईराक में मिली-जुली ताकतों की विजय के उपरान्त, कुवैत में उम्मीद की नई किरण जगी है। अर्थव्यवस्था को बल देने के लिए, अद्यतन ऑयल सेक्टर में विदेशी भागीदारी, जो सुप्रीम पेट्रोलियम काउंसिल द्वारा अन्तिम अनुमोदन ओर सक्षमकारी विधायन को राष्ट्रीय असेम्बली का अनुमोदन लम्बित होने के कारण रुकी पड़ी थी, उम्मीद है कि उसे अब आगे बढ़ाया जाएगा। इस प्रकार यह वृद्धि के उत्साहवर्धक प्रस्ताव प्रदान करेगा।

जहॉ तक टैरिफ और गैर-टैरिफ अवरोधों का संबंध है, हालांकि टैरिफ अवरोध ज्यादा नहीं हैं परन्तु गैर-टैरिफ अवरोध, जो सभी खाड़ी देशों के लिए सामान्य हैं, पर ध्यानदेनेकी जरूरत है। कुवैत 1 जनरवरी, 1995 से डब्ल्यूटीओ का सदस्य है और डब्ल्यूटीओ ने इसे विकासशील देश के रूप में श्रेणीबद्ध किया है और यह डब्ल्यूटीओ मुद्दों पर खाड़ी सहयोग परिषद के अन्य सदस्यों के साथ अपनी स्थिति को समनुरूप बना रहा है। कुवैत में बाहार पहुंच में एक महत्वपूर्ण गत्यावरोध देश विदेशी वाणिज्यिक उपस्थिति की स्थापना कर रहा है। कोई विदेशी आस्ति कुवैत में अपनी वाणिज्यिक उपस्थिति उसी या उससे संबंधित सेक्टर में काम कर रहे वाणिज्यिक एजेंट के जरिए विदेशी आस्ति के रूप में अथवा किसी कुवैती आस्ति के साथ भागीदार के जरिए ही स्थापित की जा सकती है जिसमें स्थानीय आस्ति का भागीदारी पूंजी में न्यूनतम 51% हिस्सा होगा। इसके अतिरिक्त कुवैत की जरूरत यह है कि पंजीकृत वाणिज्यिक एजेन्ट उनके देश का पूर्ण राष्ट्रिक हो। इसे गेट्स (जीएटीएस) का उल्लंघन नहीं माना जाता है क्योंकि कुवैत की वचनबद्धता अनुसूची इसे इसकी जरूरत में परिवर्तन करने के लिए बाध्य नहीं करती है। इस कारण, यूनाइटेड स्टेट्स एवं अन्य भारी लामबन्दी के बावजूद कुवैती अधिकारियों ने सम्पुष्टि की है कि उनका अपनी अपक्षा का प्रशमन करने का कोई इरादा नहीं है जब तक डब्ल्यूटीओ द्वारा ऐसा करने के लिए भविष्य में उन पर दबाव नहीं डाला जाता है। इस तथ्य के बावजूद हम इन मुद्दों और अन्य संबंधित मुद्दों परएक इकलौती इन्टिटी के रूप में जीसीसी के साथ वार्ता करने पर विचार कर सकते हैं। इन तथ्यों के आलोक में

जीसीसी के समक्ष ओमान के इस प्रस्ताव पर विचार किया जा सकता है कि भारत के साथ एफटीए किया जाए।

अध्याय 7
भारतीय राजदूतावास, मस्कट की रिपोर्ट
(श्री पुनीत आर.कुण्डाल, द्वितीय सचिव (पी एवं ई))

ओमान स्थित भारतीय राजदूतावास ने इस विचार का समर्थन किया कि वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के सम्मेलन का आयोजन किया जाना चाहिए क्योंकि यह महसूस करता है कि यह भारत का दूरस्थ पड़ोसी होने के बावजूद इसकी अच्छाइयों पर इस क्षेत्र में अधिक ध्यान नहीं दिया गया। ओमान के साथ द्विपक्षीय व्यापार प्रभावोत्पादक ढंग से बढ़ रहा है जिससे यह संकेत मिलता है कि ओमान में भारतीय उत्पादों एवं सेवाओं की स्वीकार्यता बढ़ रही है यद्यपि समग्र रूप से इस बाजार में हमारी पहुँच न्यून ही रही है। इस प्रकार बेहतर आर्थिक संबंधों के लिए उम्मीद आशानुकूल है। मिशन महसूस करता है कि इस बाजार में भारतीय उत्पादों की स्वीकार्यता अभी भी अधिक नहीं है और भारतीय उत्पादों को ओमान के बाजार में आर्थिक रूप से स्वीकार्य और तकनीकी रूप से उपयुक्त बनाने, पश्चिमी एवं चीन के उत्पादों के साथ प्रतिस्पर्धा में ओमान के मानदण्डों को पूरा करने के लिए ओमान के बाजार के साथ सतत वार्ता आवश्यक है।

<u>ओमान के संबंध में प्रस्तुतीकरण:</u>

बैठक के फार्मेट के मुताबिक प्रत्येक सीआर से संक्षिप्त प्रस्तुतीकरण करने के लिए कहा गया, तत्पश्चात दोनों पक्षों के बीच एक अनन्य प्रश्नोत्तर सत्र होता है जिसमें वाणिज्यिक प्रतिनिधियों ने प्रतिभागियों द्वारा उठाए गए प्रश्नों/विशिष्ट पूछताछ का उत्तर दिया। यह वार्ता सत्र बहुत संक्षिप्त रहे और इसमें विषयों के समग्र स्पेक्ट्रम को कवर किया गया। मुख्य बिन्दु, जो उठाए गए, थे:

क) निर्यातों की सहायता करने में मिशन की भूमिका: कई प्रतिभागियों ने जानना चाहा कि दौरों की व्यवस्था करने अथवा बाजार के बारे में जानकारी प्रदान कराने में मिशन सहायता करने में क्या भूमिका अदा करते हैं। कई प्रतिभागियों ने यह भी जानना चाहा कि अगर वे अपना माल ओमान भेजना चाहें तो उनके उत्पादों का दायरा क्या होना चाहिए और उन्हें कौन सी कार्य नीति अपनानी चाहिए।

ख)	वीजा तथा यात्रा संबंधी अन्य औपचारिकताएं: हालांकि किसी प्रतिभागी ने वीज़ा प्राप्त करने के संबंध में कोई समस्या रिपोर्ट नहीं की है क्योंकि होटल वीजा प्रोयाजित कर सकते हैं, स्पष्टत: वीज़ा का मुद्दा उनके दिमाग में सबसे आगे रहा। इस संबंध में भागीदारों को जानकारी दी गई कि होटल-वीजा भी प्रदान कर सकते हैं, इसी तरह वह वीजा राजदूतावासों/ओमान के कान्सुलेट से भी प्राप्त किए जा सकते हैं।

ग)	वैधीकरण प्रक्रियायें और शुल्क: कई प्रतिभागियों ने विचार व्यक्त किया कि ओमान सहित खाड़ी मिशनों द्वारा निर्यात दस्तावेज़ों का वैधीकरण कराने में लम्बा समय लगता है जिससे कीमत में उतार-चढ़ाव हो जाता है। इस संबंध में प्रतिभागियों को आश्वस्त किया गया कि ओमान ने सभी निर्यातक देशों के लिए एक जैसी शर्तें निर्धारित की हैं और भारत इसका अपवाद नहीं है। तथापि, समय में होने वाले विलम्ब के प्रश्न पर दोनों देशों के बीच संयुक्त व्यवसाय परिष्ज़द की अगली बैठक में चर्चा की जा सकती है।

घ)	एजेन्टों की नियुक्ति: कई प्रतिभागी एजेन्सी करारों तथा एजेन्ट नियुक्त करने की प्रक्रिया की उपयोगिता के बारे में जानना चाहते थे। उन्हें सूचित किया गया कि इस संबंध में मिशन का यह अनुभव रहा है कि एजेंट की नियुक्ति करना व्यवसाय करने के लिए अनुकूल पाया गया और यह कि मिशन एजेंट बनने की इच्छुक कंपनियों की जानकारी प्रदान कर सकता है, एजेंट नियुक्त करने का अंतिम निर्णय निर्यातक का होगा।

<u>**सूची-पत्र प्रदर्शन**</u>

3.	प्रत्येक प्रस्तुतीकरण में प्रतिभागियों को मिशन द्वारा सितंबर/अक्टूबर 2003 में आयोजित की जाने वाली प्रस्तावित सूचीबद्ध प्रदर्शनियों में भाग लेने के लिए आमंत्रित किया गया। प्रतिभागियों ने इस विचार का उत्साहपूर्वक समर्थन किया और उनमें से कई ने इस प्रदर्शनी में अपने ब्रोशर भेजने की इच्छा जताई क्योंकि यह सोचा गया कि ओमान के बाजारों में अपने उत्पादों को प्रस्तुत करने का यह सबसे अच्छा मौका है। कई प्रतिभागियों ने यह आश्वासन भी दिया कि यदि उनके उत्पाद में कुछ रुचि दिखाई जाती है तो वे ओमान आना चाहेंगे। प्रबंधक, भारत व्यापार संवर्धन संगठन, चेन्नई ने

राजदूतावास के अनुरोध पर 100-150 सूचीपत्र प्रदर्शनी के लिए भेजने का प्रस्ताव किया।

4. ओमान को अपने उत्पादों का निर्यात करने वाले कई निर्यातकों ने इस सम्मेलन के आयोजन पर धन्यवाद ज्ञापन किया और कहा कि इससे ओमान के साथ व्यापार करने या निर्यात करने के लिए उनका उत्साहवर्धन होगा।

5. <u>अन्य एजेन्सियों के साथ वार्ता</u>

i) कोलकाता में वाणिज्यिक प्रतिनिधियों की निर्यातकों के साथ चर्चा में सीआईआई द्वारा आयोजित की जा रही निर्यात शिखर वार्ता का मुद्दा भी उठा। वार्ताओं के इस व्यापक इस्पेक्ट्रम से वाणिज्यिक प्रतिनिधियों को भारत के व्यापार संबंधों का सारांश प्रस्तुत करने और विश्व व्यापार में हमारा हिस्सा बढ़ाने के लिए भारत सरकार द्वारा किए जा रहे प्रयासों और प्रक्रियाओं को विश्व व्यापार पटल पर प्रतिस्थापित करने का अवसर मिलेगा।

ii) मुंबई में (जून 06) रत्न एवं आभूषण निर्यात संवर्धन परिष्ज़द ने भारतीय रत्न एवं आभूषण उद्योग के बारे में वाणिज्यित प्रतिनिधियों के समक्ष प्रस्तुतीकरण किया। यह वार्ता अत्यधिक सूचनाप्रद थी क्योंकि इसमें वाणिज्यित प्रतिनिधियों के समक्ष कई व्यापार तथ्यों को उजागर किया गया और तदुपरान्त उन पर चर्चा की गई। इस बैठक में विचार व्यक्त किया गया कि विभिन्न देशों को भारतीय रत्न एवं आभूषणों का निर्यात बढ़ाने के लिए किए गये प्रयासों एवं आयोजित की गई प्रदर्शनियों को इस तरह से आयोजित किया जाना चाहिए कि स्थानीय आभूषण विक्रेताओं के साथ कोई प्रतिस्पर्धा न हो बल्कि वे इसमें अपना सहयोग दें। इसका सभी वाणिज्यिक प्रतिनिधियों ने स्वागत किया।

iii) राष्ट्रीय व्यापार एवं सूचना केन्द्र के साथ वार्ता: इस बात में एनसीटीआई के प्रतिनिधि ने विदेशों के साथ भारतीय व्यापार बढ़ाने के लिए वाणिज्य मंत्रालय के प्रयासों का संवर्धन करने में एनसीटीआई द्वारा की गई भूमिका के संबंध में प्रस्तुतीकरण दिया। एनसीटीआई के जीसीसी भारत पीटी/एफटीए के संबंध में प्रत्याशाओं के संबंध में एजीसीसी क्षेत्र का अध्ययन किए जाने के प्रस्ताव का सिद्धान्त रूप में समर्थन किया गया।

यह भी निश्चय किया गया कि इस सूचना का वाणिज्य मंत्रालय के मध्यावधिक निर्यात संवर्धन कार्यतंत्र के रूप में प्रयोग किया जाएगा।

<u>निष्कर्ष एवं सुझाव</u>

6. एक ऐसे सम्मेलन का विचार जहां सरकार व्यापारियों के द्वार पर जाए, वास्तव में बहुत अच्छा विचार था और इसकी विभिन्न शहरों में विभिन्न प्रतिभागियों तथा सभी व्यापार संगठनों द्वारा भूरि-भूरि सराहना की गई। व्यापार संगठनों (कोलकाता और चेन्नई में सीआईआई द्वारा) बंगलौर और दिल्ली में फियो द्वारा और मुंबई में फियों द्वारा किए गये प्रबंध उत्कृष्ट थे। सम्मलन की कार्यप्रणाली अधिकतम विचर विमर्श के लिए उपयुक्त भी तथापि 5 दिनों में 5 शहरों में कार्यक्रम कराना बहुत दुर्लभ था और कई बार परस्पर वार्ता सत्र में कटौती करनी पड़ी। इस विचार को ध्यान में रखते हुए 5 दिनों में 3 शहरों में सम्मेलन आयोजित करने का विचार अधिक उपयुक्त है जिसका सभी वाणिज्यिक प्रतिनिधियों ने स्वागत किया और इसे वाणिज्य मंत्रालय ने सिद्घान्त रूप में सहमति प्रदान की।

7. इसे और अधिक उपयोगी बनाने के उद्देश्य से वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के सम्मेलन में विभिन्न शहरों में उत्कृष्टता केन्द्रों का दौरान भी शामिल किया जाना चाहिए। इससे वाणिज्यिक प्रतिनिधियों को बेहतर स्थिति का अवलोकनकरने का अवसर मिलेगा। कोलकाता, मुम्बई में (रत्न एवं आभूषण निर्यात संवर्धन परिषद) और दिल्ली में (एनसीटीआई के साथ) वार्ता का वाणिज्यिक प्रतिनिधियों ने स्वागत किया। तथापि इस सम्मेलन को अधिक व्यापक बनाने के लिए वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के साथ अन्योन्य क्रिया और उत्कृष्टता केन्द्रों का दौरा एक सकारात्मक प्रयास होगा।

8. इस अन्योन्य क्रिया से कई हितकर चर्चाओं का सृजन हुआ और कई प्रतिभागियों ने विशिष्ट व्यापार पूछताछ के साथ राजदूतावास से संपर्क किया जिन्हें व्यक्तिगत तौर पर हैण्डल किया जा रहा है। कई ऐसे व्यापारियों ने, जिन्होंने विगत अवसरों पर अपनी यात्राओं के दौरान राजदूतावासों पर ज्यादा ध्यान नहीं दिया, राजदूतावास को अपने व्यापारिक विकास और व्यापार बढ़ाने के संबंध में किसी भी जरूरत से सूचित करने पर सहमति व्यक्त की।

अध्याय 8

भारतीय राजदूतावास, रियाद की रिपोर्ट (श्री जे.एस. मुकुल मंत्री (राजनीतिक एवं आर्थिक))

सऊदी अरेबिया के संबंध में प्रस्तुतीकरण में साम्राज्य में मौजूदा आर्थिक स्थिति और उभरते हुए व्यावसायिक माहौल पर प्रकाश डाला गया इसमें भारत एवं सऊदी अरब के बीच भावी प्रत्याशाओं, चुनौतियों और व्यावसायिक चर्चा के अवसरों का समावेश था। इसका उद्देश्य था आर्थिक – वाणिज्यिक भागीदारी, खासकर निर्यात को सुलभ बनाने के लिए उसकी अनुपूरक वस्तुओं का अभिज्ञान करके सऊदी स्थितियों का प्रतिस्पर्धात्मक लाभ और भारत की सुदृढ़ता का फायदा उठाना है।

2. सऊदी अरेबिया के संबंध में हुई वार्ता/अन्योन्यक्रिया दर्शाती है कि भारतीय व्यवसायी/निर्यातक समुदाय की अधोलिखित विषयवस्तुओं/क्षेत्रों में पर्याप्त रुचि है:

(क) **भारतीय निर्यातकों की प्रमुख चिन्ताएं:**

(i) वीज़ा – एक मुख्य समस्या जो सभी आयोजन स्थलों से सामने आई, वह थीं भारतीय व्यवसायी/निर्यातक समुदाय द्वारा नई दिल्ली स्थित सऊदी राजदूतावास और मुम्बई स्थित सऊदी कान्सुलेट जनरल से सऊदी अरेबिया के लिए वाणिज्यिक वीज़ा प्राप्त करने में आने वाली दिक्कतों स्पष्टतया सऊदी अरेबिया द्वारा प्रारम्भ की गई उदारीकृत वीजा प्रणाली सही ढंग से काम नहीं कर रही थी। इस प्रकार, भारत से सऊदी अरब को निर्यात के सभी सेक्टरों में सर्वाधिक महत्वपूर्ण एकमात्र गैर टैरिफ अवरोध हैं। सऊदी वीजा प्राप्त करने में आने वाली रुकावट और विलम्ब।

इस संबंध में स्टार, सुपर स्टार आदि निर्यात/व्यापार घरानों के लिए पृथक पासपोर्ट हेतु व्यवसायी समुदाय के सुझावों को इस समस्या का प्रभावकारी/उपयुक्त हल नहीं माना गया क्योंकि वीज़ा को प्रायोजित करने की अपेक्षा मुक्त सऊदी अरब की वर्तमान प्रणाली का हल भारतीय पासपोर्ट प्रणाली में परिवर्तन करके नहीं निकाला जा सकता है। कुछ निर्यातकों ने बहु-प्रविष्टि सऊदी व्यवसाय वीजा की कमी के संबंध में भी चिन्ता व्यक्त की। यह उल्लेख किया गया कि सऊदी प्रणाली में बहु प्रविष्टि व्यवसाय वीजा का प्रावधान नहीं है और तद्नुसार भारतीय व्यवसायी समुदाय को प्रत्येक दौरे के

लिए पृथक वीजा प्राप्त करने की सऊदी पृथा से अनुकूलन करने की जरूरत है।

व्यवसायी समुदाय को आश्वस्त किया गया कि इस मामले पर सऊदी प्राधिकारियों के साथ विचार किया जा रहा है और इसे रियाद में आयोजित होने वाली संयुक्त आयोग की बैठक के समय आयोजित की जाने वाली संयुक्त व्यवसाय परिषद की बैठक में उठाया जाएगा। इसके अतिरिक्त, राजदूतावास सऊदी चैम्बर्स ऑफ कॉमर्स एण्ड इण्डस्ट्री द्वारा प्रायोजित प्रतिनिधिमंडलों तथा सऊदी व्यापार मेलों में प्रतिभागिता करने के लिए भारतीय निर्यातकों की प्रतिभागिता को प्रोत्साहित करके इसका हल निकालने के लिए सतत कार्य कर रही है इससे उन्हें साम्राज्य (जहॉ व्यक्तगत व्यवसाय बीमा एक अवरोध सिद्ध होते हैं) का भ्रमण करने के वैकल्पिक रास्ते उपलब्ध होंगे। समापन इन हाउस सत्र (7 जून) में एक प्रस्ताव किया गया कि वाणिज्य विभाग और विदेश मंत्रालय भारतीय निर्यातक समुदाय और भारत में सऊदी मिशनों के प्रमुख के बीच नियमित वार्ता को प्रोत्साहित करेंगे जिसमें भारतीय निर्यातकों के समक्ष आ रही समस्याओं का संबंधित सऊदी अधिकारियों से स्पष्ट उल्लेख किया जाएगा, इस पर सिद्धान्त रूप में सहमति व्यक्त की गई।

(ii) वैधीकरण प्रक्रियायें और शुल्क: एक अन्य गम्भीर चिन्ता (और कई अन्य ढंग से सऊदी वीजा से संबंधित समस्याओं की प्रतिध्वनि) भारत में सऊदी कूटनीतिक मिशनों द्वारा निर्यात दस्तावेजों का वैधीकरण करने से संबंधित है। यह चिन्ता दो विभिन्न मुद्दों में व्यक्त हुई (क) दस्तावेजों का वैधीकरण करने में प्रकार्यात्मक विलम्ब जिससे सऊदी अरेबिया के साथ भारत के निर्यात एवं व्यावसायिक लेनदेन विपरीत ढंग से प्रभावित हुए। और (ख) सऊदी मिशनों द्वारा प्रभारित की जा रही उच्च वैधीकरण फीस।

यह उल्लेख किया गया कि यह भारत सहित अधिकांश देशों की जरूरत है, यद्यपि प्रकार्यात्मक विलम्ब और शुल्क ढांचे दोनों रुपों में सऊदी व्यवस्था को भारत स्थित सऊदी मिशनों द्वारा सीधे हल किए जाने की जरूरत है। इसे संयुक्त मिशनों द्वारा सीधे हल किए जाने की जरूरत है। इसे संयुक्त व्यवसाय परिषद में भी उठाया जा सकता है।

(ख) **भारत के विशेष हित संबंधी क्षेत्र:**

(i) सूचना प्रौद्योगिकी (आईटी): कई भागीदारों ने आईटी में सहयोग, खासकर सऊदी अरेबिया को निर्यातों की संभावनाओं के संबंध में प्रश्न उठाए। कई भारतीय आईटी कम्पनियों द्वारा सऊदी बरेबिया में प्राप्त सफलता काउल्लेख किया गया। भावी प्रत्याशाओं

के संबंध में सऊदी अरेबिया खाड़ी में सबसे बड़े बाजार हैं, जो प्रति वर्ष 3.7 बिलियन अमरीकी डॉलर की है और कुल का 60% बनती हैं। प्रतिभागियों को सऊदी अरेबिया को आईटी निर्यातों कासंवर्धन करने के लिए 'गोलमेज' आयोजित करने के मिशन की पहल से प्रतिभागियों को जानकारी दी गई, जिससे आगे बढ़ने के लिए एक नई कार्य योजना तैयार हुई। भारतीय कम्पनियों को जिटेक्स एवं कामडेक्स जैसे विशेषीकृत आईटी व्यापार मलों में प्रतिभागिता करने के लिए प्रोत्साहित किया गया। नासकाम, ईएससी की छत्रछाया के अन्तर्गत आईटी प्रतिनिधिमण्डलों का सऊदी अरब दौरा कराने की संस्तुति भी की गई।

(ii) इंजीनियरिंग माल एवं इलेक्ट्रानिक्स – सऊदी अरेबिया को इंजीनियरिंग का सामान और इलेक्ट्रानिक्स मदों का निर्यात हित के प्रमुख क्षेत्रों में से एक है। इंजीनियरिंग माल और इलेक्ट्रानिक्स के निर्यात की कफी संभावना व्यक्त की गई। सीआईआई, आईईईएमए से प्रमुख भारतीय प्रतिनिधिमण्डलों द्वारा सफल दौरों से प्राप्त हाल ही के विकास पर प्रकाश डाला गया। उनके द्वारा प्राप्त सराहनीय प्रत्युत्तर से इन संगठनों ने सऊदी अरेबिया का बार-बार दौरा किया। पेट्रोलियम, पेट्रोकैमिकल्स, विद्युत एवं जल सेक्टरों से संबंधित इंजीनियरिंग माल के संबंध में ऐसे ही प्रतिनिधिमण्डलों को पर्याप्त संभावनाओं की संस्तुति की गई।

(iii) फार्मास्युटिकल मदें: सऊदी अरेबिया को फार्मास्युटिकल्स के निर्यात के लिए प्रकार्यात्मक अपेक्षाओं, अवरोधों और प्रत्याशाओं के संबंध में कई प्रश्न पूछे गए। यह स्पष्ट किया गया कि बाजार में अत्यधिक संभावना है फिर भी सऊदी प्राधिकारियों द्वारा निर्धारित पंजीकरण औपचारिकताएं सख्त एवं कठोर हैं। सऊदी अपेक्षा दो स्तरीय पंजीकरण की थी अर्थात फार्मास्युटिकल कम्पनी का पंजीकरण और तदुपरान्त विशिष्ट फार्मुलेशन का पंजीकरण। इसके यह पंजीकरण दो स्तरों पर किया जा सकता है अर्थात या तो केवल सऊदीअरेबिया के लिये या जीसीसी स्वास्थ्य समिति के जरिए सभी जीसीसी देशों के लिए एक साथ किया जा सकता है। पंजीकरण प्रक्रिया में निर्धारित उच्च् मानदण्डों को पूरा करने की शर्त के अध्यधीन विनिर्माण सुविधाओं का निरीक्षण करना शामिल है। यूएस एफडीए और इसके साथी यूरोपियन प्राधिकारियों के साथ पहले से ही पंजीकृत होना और इस आशय का प्रमाण-पत्र होना आवश्यक है कि इन फार्मुलेशनों को न्यूनतम तीन पश्चिमी देशों में पहले से ही लॉच/विपणन किया जा रहा है। इन प्रलेखनों का विवरण कैमटेक फाउण्डेशन, जिसने इस विषय पर सऊदी प्राधिकारियों और पीसीसी स्वास्थ्य समिति के साथ वार्ता की है, के पास उपलब्ध है। पंजीकरण की विस्तृत

अपेक्षाओं से इसकी प्रक्रिया समय साध्य एवं खर्चीली हो गई है। तथापि, अन्य जीसीसी देशों को इन फार्मुलेशनों का पहले से ही निर्यात कर रही भारतीय कंपनियों, इस शर्त के अध्यधीन कि जीसीसी-वाइड पंजीकरण अब उपलब्ध है, को सऊदी अरब में पंजीकरण कराने का लाभ प्राप्त होगा।

(iv) लघु एवं मध्यम उद्यम (एसएमई) – यह उल्लेख किया गया कि चूंकि सऊदी अरेबिया भारत के साथ सहयोग के अवसरों की प्राथमिकता आधार पर तलाश कर रहा है इसलिए एसएमई/एसएसआई सेक्टर में सहयोग के पर्याप्त अवसर हैं। इस क्षेत्र में अभी हाल ही में किए गए उच्च स्तरीय दौरे ने इस वार्ता का पथ प्रदर्शन किया

(v) चावल और खाद्य मदें: भारतीय निर्यातों में 80% हिस्सा चावल काहोता है जो इस साम्राज्य को कुल निर्यात का लगभग एक तिमाही होता है। निर्यातक रियाद में आयोजित सऊदी खाद्य प्रदर्शनी में, एपीडा प्रतिनिधिमण्डल के तत्वावधान में, भाग लेने के अवसर का लाभ उठा सकते हैं।

(vi) वस्त्र एवं परिधान: भारतीय वस्त्र एवं परिधानों का निर्यात करने के लिए सऊदी अरेबिया एक आकर्षक बाजार रहा है जो इस साम्राज्य को भारत के निर्यात बास्किट का एक तिहाई हिस्सा है। एसआरटीईपीसी और फियो से प्रतिनिधिमंडलों का दौरा वस्त्र और परिधानों पर प्रकाश डालने के लिए हुआ था जिसमें पर्याप्त प्रत्युत्तर मिला।

(vii) रत्न एवं आभूषण: कुछ निर्यातकों ने भारत से सऊदी अरेबिया से निर्यात होने वाले स्वर्ण आभूषणों पर सीमाशुल्क का प्रश्न उठाया। यह स्पष्ट किया गया कि 12% का शुल्क कम होकर जीसीसी सीमा शुल्क यूनियन के एक भाग के रूप में 5% की दर से रह गया है जिससे इस सेक्टर में सीधे निर्यात के लिए नए अवसर मिल रहे हैं। तथापि, 'शुद्धता' सहित सख्त गुणवत्ता नियंत्रण उपाय लागू किए जाते हैं। इस संदर्भ में मुंबई में (6 जून) को रत्न एवं आभूषण निर्यात संवर्धन परिषद द्वारा किया गया प्रस्तुतीकरण बहुत रुचिकर एवं सूचनाप्रद रहा जिसमें भारत की उपलब्धियों और भविष्य के लिए कार्य योजनाओं की रूपरेखा का चित्रण किया गया । जीजेईपीसी के अध्यक्ष, जिन्होंने जुलाई, 2003 में मुंबई में आयोजित होने वाले भारतीय अंतर्राष्ट्रीय आभूषण प्रदर्शनी के संबंध में एक रोड-शो के लिए सऊदी अरेबिया का अभी हाल ही में दौरा किया था, ने आईआईजेएस आने के लिए सऊदी आभूषण विक्रेता व्यापारियों से प्राप्त प्रारंभिक प्रत्युत्तर पर संतोष व्यक्त किया।

(viii) **व्यावसायिक कालेजों की स्थापना:** सऊदी अरेबिया में इंजीनियरिंग कॉलेजों सहित कुछ व्यावसायिक कॉलेज खोलने के संबंध में रुचि प्रदर्शित की गई। यह स्पष्ट किया गया कि 9/11 के उपरांत सऊदी अरेबिया की शिक्षा प्रणाली में आमूल-चूल परिवर्तन हो रहा है और उसकी सघन जांच की जा रही है। साम्राज्य, बेरोजगारी की समस्या का 'सऊदीकरण' करके और सऊदी राष्ट्रिकों को व्यावसायिक प्रशिक्षण देकर बेरोजगारी की समस्या का हल निकालने पर बहुत जोर दे रहे हैं। सऊदी अरेबिया में एनआईआईटी और आप्टेक पहले से ही मौजूद हैं जो आईटी प्रशिक्षण पाठ्यक्रम चलाते हैं। हितबद्ध भारतीय कंपनियों को अपने लक्षित विद्यार्थियों अर्थात सऊदी या अनिवासी भारतीयों का मूल्यांकन करने की जरूरत है क्योंकि प्रत्येक का पाठ्यक्रम विषय वस्तु, शिक्षा का माध्यम, विश्वविद्यालयों से संबद्धता, संकाय, प्रायोजन आदि का अपना महत्व होगा।

(ग) भावी अवसरों को प्रस्तुत करते हुए संस्थागत व्यवस्था:

(i) जीसीसी सीमाशुल्क यूनियन के अनुसरण में सऊदी सीमाशुल्क टैरिफ: जीसीसी आर्थिक एकीकरण प्रक्रिया अर्थात् 1 जनवरी, 2003 से एक जीसीसी सीमाशुल्क् यूनियन प्रभावी होने के संबंध में, जिसमें 5% सामान्य बाह्य सीमाशुल्क का प्रावधान है, अद्यतन विकास एक सामान्य और हित का एक क्षेत्र रहा है। भारी संख्या में निर्यातकों ने अद्यतन विकास और सऊदी अरेबिया की शुल्क् दरों में कमी होने और जीसीसी सामान्य सीमाशुल्क टैरिफ के समनुरूप बनाने के संबंध में अपनी रुचि प्रदर्शित की। साम्राज्य में स्वर्ण आभूषणों, नाइट्रिक एसिड और सत तेलों आदि पर सीमाशुल्क से संबंधित विशिष्ट प्रश्न पूछे गए। जीसीसी द्वारा सभी शुल्क दरों को एक रूप बनाने के लिए दो वर्षों की अवधि का प्रावधान किए जाने के अनुसरण में सऊदी अरेबिया द्वारा सीमाशुल्कों में कुछ सीमित कटौती किए जाने के संबंध में भी प्रश्न पूछे गए। यह स्पष्ट था कि भारतीय निर्यातक समुदाय घटे हुए सऊदी सीमाशुल्क के अनुरूप उभरते हुए अवसरों का दोहन करने के इच्छुक थे। जीसीसी सीमाशुल्क् यूनियन की वर्तमान स्थिति और दो वर्षों के एकीकरण अवधि को स्पष्ट किया गया । यह स्पष्ट किया गया कि सऊदी अरेबिया के सभी पत्तनों से होने वाले आयातों के लिए समान सीमाशुल्क दरें और प्रक्रियाएं हैं। वस्तुत: जीसीसी के लिए समग्र रूप से एकीकृत आयात शुल्कों पर करार किया गया था। भारतीय निर्यातकों को प्रोत्साहित किया गया था कि वे जीसीसी यूनियन के अनुसरण में सऊदी अरेबिया में सीमाशुल्क् के स्तर में कमी करके (जो इस समय 12-20%) हैं और 1 जनवरी, 2005 से प्राप्त एकीकृत शुल्क (5%) द्वारा प्रदत्त अवसरों का पूर्ण उपयोग करें।

(ii) जीसीसी-इंडिया पीटीए/एफटीए: भारत और जीसीसी के मध्य अधिमानी व्यापार व्यवस्था(पीटीए)/मुक्त व्यापार क्षेत्र(एफटीए) की संभावनाओं के बारे में भी कुछ प्रश्न उठाए गए। निर्यातकों को प्रस्तावित 2004 के प्रारंभ में मुंबई में **इंडिया-जीसीसी औद्योगिक सम्मेलन** तथा इंडिया-जीसीसी पीटीए/एफटीए के संबंध में सकारात्मक संकेतों, जिसे भारतीय व्यावसायिक समुदाय द्वारा खोजे जाने और अवसरों का फायदा उठाने की जरूरत है, में दी गई शर्तों के अनुरूप भारत-जीसीसी सहयोग में हुई प्रगति के बारे में विस्तार से जानकारी दी गई। इस संदर्भ में समापन सत्र के समय राष्ट्रीय व्यापार सूचना केन्द्र के प्रतिनिधि के साथ वार्ता अत्यधिक उपयोगी थी। यह प्रस्ताव किया गया कि एनसीटीआई भारत-जीसीसी पीटीए/एफटीए की प्रत्याशाओं के संदर्भ में इस क्षेत्र में जीसीसी के एकीकरण प्रयासों(सीमाशुल्क यूनियन तथा प्रस्तावित जीसीसी मौद्रिक एवं करेंसी यूनियन) के संबंध में एक अध्ययन (क्षेत्र दौरे के साथ-साथ डेस्क-टॉप) करेगा। इसको वाणिज्य विभाग के मध्यकालीन निर्यात कार्यनीति के साथ निर्यात संवर्धन हेतु जोड़ा जाएगा।

(iii) तृतीय राष्ट्र बाजारों के लिए संयुक्त उद्यम/टाई-अप्स: इस क्षेत्र को जीसीसी एकीकरण प्रयासों तथा इराकी युद्ध के प्रश्चात उभरती हुई बाजारों, दोनों के लिए उभरते हुए संभावित भावी अवसर के रूप में स्पष्ट किया गया जिसमें सऊदी व्यावसायियों का पर्याप्त हित निहित है।

(iv) सऊदी अरेबिया को प्रत्यक्ष निर्यात: सऊदी अरेबिया को हुए 1 बिलियन डॉलर के प्रत्यक्ष निर्यातों के अतिरिक्त तृतीय देशों (खासकर यूएई) के ज़रिए साम्राज्य को किए जा रहे भारतीय निर्यात की मात्रा के मुद्दे को भी उठाया गया। साम्राज्य में निर्यातों के लिए बढ़ते हुए प्रतिस्पर्धात्मक माहौल को देखते हुए भारतीय निर्यातकों से कहा गया कि वे मध्यस्थ तृतीय देश के बजाय सऊदी अरेबिया को प्रत्यक्ष निर्यात की संभावनाओं का पता लगाएं जिससे भारतीय निर्यातों की प्रतिस्पर्धात्मकता समाप्त हो सकती है।

(v) डब्ल्यूटीओ: चर्चा के दौरान डब्ल्यूटीओ में अधिग्रहण के लिए सऊदी प्राथमिकता को भी उठाया गया। यह स्प्ष्ट था कि सऊदी अरेबिया मार्केट पहुंच आदि में दी गई शर्तों जैसे "नकद भुगतान" के रूप में, प्रमुख व्यापारिक भागीदारों के साथ द्विपक्षीय करारों के लिए वार्ता के दौरान, आधार पर एमएफएन रियायतें देगा जो भारतीय व्यापारियों को साम्राज्य में भागीदारी के रूप में प्रवेश होने के लिए नए अवसर प्रदान करेगा।

निष्कर्ष एवं सुझाव

3. प्रपत्र में दी गई शर्तों के अनुसार वाणिज्यिक प्रतिनिधियों का सम्मेलन इस तरह से डिजाइन किया गया था कि उसमें अधिकतम चर्चा हो सके। पॉच दिनों में, पांच मैट्रो शहरों को कवर करते हुए यह कार्यक्रम थोड़ा अल्प अवधि का रहा, तद्नुसार समापन सत्र के दौरान यह सहमति हुई कि भविष्य में होने वाले सीआर सम्मेलनों के लिए पॉच दिनों का समय तीन शहरों हेतु रखा जाएगा। इससे न केवल चर्चा को गंभीरता से किया जाता है बल्कि वाणिज्यिक प्रतिनिधियों को निर्यात संवर्धन से संगत अद्यतन विकास के बारे में अपने ज्ञान को नवीनतम बनाने के लिए चुनिंदा उत्कृष्टता केन्द्रों का दौरा करने का अवसर भी मिलेगा। उदाहरणार्थ् बंगलौर में हुई वाता के साथ-साथ आईटी पार्कों का दौरान भी किया जा सकता था। वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के आगामी सम्मेलनों के लिए एक अन्य सुझाव यह दिया गया कि जीजेईपीसी द्वारा मुंबई में दिए गए प्रस्तुतीकरण जैसे प्रस्तुतीकरणों और भारत में प्रमुख आर्थिक-वाणिज्यिक समारोहों जैसे (आईआईटीएफ, आईईटीएफ, आदि) के साथ भी संयोजन किया जा सके। इससे वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के सम्मेलन की अन्तर्वस्तु में वृद्धि करने में सहायता मिलेगी।

4. भारतीय व्यावसायी समुदाय का सऊदी अरेबिया में व्यापक, गंभीर एवं सार्वभौमिक हित है। यह वीज़ा लेने में आने वाली समस्याओं, भाषाई अवरोधों और वैधीकरण औपचारिकताओं जैसे प्रकार्यात्मक अवरोधों के मद्देनजर साम्राज्य के साथ व्यापार करने में भारतीय व्यावसायियों के समक्ष आने वाली दिक्कतों को देखते हुए और भी महत्वपूर्ण हो जाता है। यह नोट करना अत्यधिक सकारात्मक एवं उत्साहवर्धक है कि भारतीय निर्यातक इन अवरोधों पर विजय पाने और इन चुनौतियों को बिजनेस अवसरों में परिणत करने के इच्छुक, उत्सुक हैं। एक 'फोकस गल्फ' ('फोक्स अफ्रीका' की तर्ज पर) एक फोकस गल्फ कार्यक्रम खाड़ी देशों में निर्यात के लिए भारतीय व्यावसायी समुदाय को प्रोत्साहन प्रदान करेगा और तदद्वारा उनके समक्ष वीजा लेने में आने वाली समस्याओं को कुछ हद तक दूर करेगा।

5. सामान्य रूप में भारतीय निर्यातक समुदाय ने सऊदी प्रक्रियाओं, क्रियाकलापों और अवरोधों के प्रति पर्याप्त ज्ञान एवं जागरुकता प्रदर्शित की। उन क्षेत्रों में जहां उन्हें अद्यतन विकास की पूर्ण जानकारी नहीं थी, वाणिज्यिक प्रतिनिधियों का यह सम्मेलन उन्हें सऊदी अरेबिया के व्यापार प्रोफाइल, आर्थिक आउट-लुक, बाजार आकार, वर्तमान में चल रही बड़ी-बड़ी परियोजनाओं और परम्परागत सैक्टरों के निर्यात (जैसे चावल और खाद्य सामग्री, वस्त्र एवं परिधान आदि), नए हाइटेक क्षेत्रों(जैसे एसएमई/एसएसआई,आईटी,

इंजीनियरिंग और इलेक्ट्रानिक वस्तुएं आदि) और भविष्य में वृद्धि होने की संभावनाओं वाले क्षेत्रों(पैट्रोलियम और पैट्रो-केमिकल्स, विद्युत और जल आदि) के बारे में जानकारी देने के एक प्लेटफार्म के रूप में अत्यधिक उपयोगी रहा।

6. वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के सम्मेलन में हुई वार्ताओं से न केवल चर्चा में रुचि प्रदर्शित की गई, बल्कि कई प्रतिभागियों ने सऊदी अरेबिया के साथ व्यापार के संबंध में विशिष्ट व्यापार जानकारियों के लिए राजदूतावास पहुंचकर ठोस अनुवर्ती कार्रवाई भी की जिसका उन्हें अलग-अलग उत्तर दिया जा रहा है।

अध्याय 9
भारतीय राजदूतावास, साना की रिपोर्ट
(श्री ओ.पी. बजाज, काउंसलर)

निर्यातकों के साथ वार्ता

कोलकाता (पहला दिन – 3.6.2003)

कई निर्यातकों को यह जानकर आश्चर्य हो रहा था कि यमन गणराज्य में भारत से व्यावसायियों के लिए निर्यात करने की भारी संभावना है। वर्ष 2002 के दौरान 40 मदों में से भारत आयात का प्रथम/प्रमुख स्रोत था और अन्य 70 मदों में से भारत अधिप्रापण का द्वितीय/तृतीय स्रोत था। उनमें से कुछ ने वीज़ा प्राप्त करने में नई दिल्ली स्थित यमनी राजदूतावास या मुंबई स्थित यमनी काउंसुलेट द्वारा पूरी की जाने वाली एसएआरएस और अन्य औपचारिकताओं से उनके समक्ष उपस्थित दिक्कतों का उल्लेख किया। उन्हें वीज़ा विनियमनों के बारे में समझाया गया और यह सुझाव दिया गया कि यमनी वीज़ा प्राप्त करने में कोई दिक्कत आने की स्थिति में वे साना स्थित भारतीय राजदूतावास से संपर्क करें जो यमन अथॉरिटियों के साथ मामले पर चर्चा करेगा। ट्रैक्टर्स इंडिया लिमिटेड, खेतान इलेक्ट्रिकल्स लि0, असल इंपेक्स प्रा0 लि0, लिमिटेक्स (इंडिया) लि0, तीतागढ़ वैगेंस लि0, टाटा इंटरनेशनल लि0, सोनथालिया ग्रुप ऑफ कंपनीज, वेस्मा इंजीनियरिंग कं0 प्रा0 लि0, इलैक्ट्रो स्टील कॉस्टिंग्स लि0 आदि जैसी कंपनियों ने विशिष्ट व्यापार स्पष्टीकरण मांगे जिनका उपयुक्त ढंग से उत्तर दिया गया।

मैसर्स डन एंड ब्रैडस्ट्रीट इंडिया (डीबी) के प्रतिनिधि ने अपने जोखिम प्रबंधन और डीबी द्वारा निपटाए जा रहे बीमा का हल निकालने के संबंध में कहा कि वे कई भारतीय फर्मों का अध्ययन कर सकते हैं और किसी भारतीय फर्म के बारे में उन्हें जानकारी भी दे सकते हैं। उनके सेवा प्रभाग नाममात्र के हैं, चूंकि ऐसी क्रेडिट रेटिंग यमन में उपलब्ध नहीं है, इसलिए उन्होंने कहा कि डीबी विदेश स्थित अपनी अनुषंगी कंपनियों के माध्यम से अध्ययन कर सकती है और भारतीय निर्यातकों को उपयुक्त ढंग से मार्गदर्शन दे सकती है।

बंगलौर (दूसरा दिन – 4.6.2003)

वाणिज्यिक प्रतिनिधियों ने व्यक्तिगत प्रस्तुतीकरण दिए तदुपरांत निर्यातकों के साथ वार्ता की। फियों के अध्यक्ष द्वारा दिए गए सुझाव के अनुसार प्रस्तुतीकरण में बैंकों और सीमाशुल्क से संबंधित जानकारी को शामिल किया गया। भारत से यमन को निर्यात के लिए संभावनाओं के संबंध में कई पूछताछ प्राप्त हुई थीं। ओणम अगरबत्ती प्रा0 लि0, ओवाईए एग्जिम लि0, टेरा एग्रो टेक्नॉलोजीज लि0, एचएमटी इंटरनेशनल, टेक्नोलॉजी रिसोर्स सेंटर(लघु उद्योग सेवा संस्थान), इलेक्ट्रॉनिक्स एण्ड कंप्यूटर साफ्टवेयर निर्यात संवर्धन परिषद, एवी इंटरनेशनल, मुल्डर (इंडिया) प्रा0 लि0, बोमिडाला एंटरप्राइजेज(पी) लि0 द्वारा विशिष्ट व्यापार संबंधी स्पष्टीकरण पूछे गए जिनका उपयुक्त ढंग से उत्तर दिया गया ।

चेन्नई (तीसरा दिन – 5.6.2003)

व्यक्तिगत प्रस्तुतीकरण के उपरान्त एक वार्ता सत्र हुआ। यहां यह उल्लेख किया जा सकता है कि चेन्नई में हुई यह वार्ता काफी उत्साहजनक रही क्योंकि सीआईआई ने भारतीय कंपनियों का और उनके हितक्षेत्रों का प्रतिनिधित्व करने वाले वाणिज्यिक प्रतिनिधियों की एक सूची बनाई जो वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के साथ प्रश्न पूछने के लिए उत्तरदायी थे। जहां तक यमन का संबंध है, दस नाम दिए गए थे, तथापि संगठनकर्त्ताओं को यह पता नहीं था कि प्रस्तुतीकरण के दिन और अधिक निर्यातक अपना पंजीकरण करा सकते हैं। इस कारण जहां तक यमन का संबंध है, 19 निर्यातकों से पूछताछ प्राप्त हुईं थी जिसे उपयुक्त ढंग से निस्तारित कर दिया गया। 19 नामों में से प्रमुख नाम थे: फोर्ट्स(आई) लैबोरेटरीज प्रा0 लि0, जीईए एनर्जी सिस्टम्स (आई) प्रा0 लि0, टैगोर कैमिकल्स, सदर्न एग्रो इंजिन प्रा0 लि0, लार्सन एंड टुबरो लि0, मरकरी मैन्यूफैक्चरिंग कं0 लि0, नुबियोला इंडिया लि0, टेलिसिस टैक्नोलॉजिज (इंडिया) प्रा0 लि0, सीलिंग्स एंड ज्वाइंटिज, सदर्न एग्रो इंजिन प्रा0 लि0, जीईए एनर्जी सिस्टम (इंडिया) लि0, (एअर फिन कूलर डिविजन), टैगोर केमिकल्स इंडिया लि0, कोग्निजेंट टेक्नोलॉजी सैल्यूशन्स इंडिया प्रा0 लि0 आदि।

मुंबई (चौथा दिन – 6.6.2003)

रत्न एवं आभूषण निर्यात संवर्धन परिषद ने वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के लिए एक प्रस्तुतीकरण कार्यकलाप का आयोजन किया जिसमें इसके अध्यक्ष संजय ए. कोठारी ने रत्न एवं आभूषणों का भारत से निर्यात का एक परिदृश्य प्रस्तुत किया । जहां तक यमन का संबंध है, यहां भारत से सीधे आभूषणों का निर्यात नहीं होता है, इसे सामान्यत: सऊदी अरेबिया या यूएई के ज़रिए भेजा जाता है। भारत तराशे हुए और पालिश किए हुए हीरों का सबसे बड़ा केन्द्र है।

फिक्की द्वारा आयोजित एक बैठक में व्यक्तिगत प्रस्तुतीकरण के उपरान्त निर्यातकों के साथ वार्ता सत्र हुआ। उनमें से कुछ ने यमनी वीज़ा प्राप्त करने में मुंबई स्थ्ज़्ात यमन काउंसुलेट द्वारा उत्पन्न की गई दिक्कतों का उल्लेख किया। उनसे अनुरोध किया गया कि वे श्रीमती सुनन्दा राजेन्द्रन, महासचिव इडो अरब चैम्बर ऑफ कॉमर्स एण्ड इंडस्ट्री, मुंबई से संपर्क करें जो इस मुद्दे को हल करने का प्रयास करेंगी। तथापि, यदि वे इस समस्या का हल न कर सकें तो निर्यातकों को सुझाव दिया गया कि वे साना स्थित भारतीय राजदूतावास से संपर्क करें, जो इस मामले को नई दिल्ली स्थित यमन राजदूतावास या मुंबई स्थित यमन के काउंसुलेट के साथ औपचारिक रूप से उठाएगा। यदि आवश्यकता पड़ी तो साना स्थित यमन के विदेश मंत्रालय से भी संपर्क किया जाएगा। मुंबई में वोल्टाज लि0, दागा पैट्रोकेमिकल्स लि0, इंडिया टेक फाउंडेशन, क्रिश्टल सॉल्युशन्स प्रा0 लि0, फेमी केयर लि0, रामका सिल्क हाउस प्रा0 लि0, जम्मू एण्ड काश्मीर एग्जिम आयातक एण्ड निर्यातक द्वारा विशिष्ट वाणिज्यिक पूछताछ की गई, जिनका समुचित उत्तर दिया गया।

नई दिल्ली (पाचवां दिन – 7.6.2003)

वाणिज्यिक प्रतिनिधियों द्वारा वैयक्तिक प्रस्तुतीकरण के उपरान्त वार्ता सत्र के दौरान निर्यातकों खासकर ईस्टमेन इंडस्ट्रीज लि0, एनसीटीआई, एसएसपी प्रा0 लि0, डी.एल.आर; नेविगेशन, के.एस. इंटरट्रेड कारपोरेशन, गुजरात फ्लोरोकेमिकल्स लि0, एमएमटीसी लि9 द्वारा विशिष्ट व्यापार स्पष्टीकरण मांगे गए जिनका समुचित उत्तर दिया गया।

निष्कर्ष एवं संस्तुतियॉ

- बंगलौर में श्री सी.एम. भण्डारी, संयुक्त सचिव(आईटीपी), विदेश मंत्रालय, नई दिल्ली ने निर्यातकों को कुछ करने और कुछ न करने का सुझाव दिया – (इन्हें

अध्याय 12 में संपादकीय नोट में उल्लिखित किया गया है)

- बैठक में वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के लिए सब जगह समय कम रहा। कई स्थानों पर सक्रिय अन्तर्वार्ता सत्र को कम करना पड़ा क्योंकि वाणिज्यिक प्रतिनिधियों को फ्लाईट पकड़ने के लिए हवाई अड्डे पर जाना था। अत: यह सुझाव दिया जाता है कि वाणिज्यिक प्रतिनिधियों की अगली बैठकों के लिए प्रत्येक आयोजन स्थल हेतु कम-से-कम दो दिन का स्पष्ट समय निर्धारित किया जाए। इससे वाणिज्यिक प्रतिनिधियों को संबंधित शहरों में निर्यात गतिविधियों के लिए स्थित हितबद्ध स्थानों का दौरा करने में आसानी होगी। उदाहरणार्थ कई वाणिज्यिक प्रतिनिधि बंगलौर में इन्फोसिस को देखना चाहते थे परन्तु समयाभाव के कारण वे ऐसा नहीं कर सके।

- वार्ता बैठक के समापन के उपरान्त श्री एमवीपीसी शास्त्री, संयुक्त सचिव (एफटी-वाना), वाणिज्य विभाग और श्री सी.एम. भंडारी, संयुक्त सचिव(आईटीपी), विदेश मंत्रालय ने एक बैठक ली जिसमें सभी समस्याओं पर चर्चा की गई। इन समस्याओं में विदेश स्थित भारतीय मिशनों के वाणिज्यिक स्कंध में कर्मचारियों के अभाव का मुद्दा उठाया गया। यदि इन छोटी-छोटी सुविधाओं को मुहैया करा दिया जाए तो भारत से निर्यात संवर्धन करने में इनका बहुत अधिक योगदान होगा।

अध्याय 10
भारतीय राजदूतावास, तेहरान की रिपोर्ट
(श्री एन.के. सिंह, काउंसलर(ई एण्ड सी))

भारत में 3-7 जुलाई, 2003 के दौरान आयोजित वाणिज्यिक प्रतिनिधियों का सम्मेलन अत्यधिक फलदायी रहा। भारत सरकार और राज्य सरकारों के संबंधित अधिकारियों, विदेशों में तैनात वाणिज्यिक प्रतिनिधियों, शेष वाणिज्यिक एसोसिएशनों के प्रतिनिधियों और व्यावसायियों का एक मंच पर उपस्थित होना एक उत्साहजनक उदाहरण है। इसने निर्यात संवर्धन एक सामान्य उद्देश्य को प्राप्त करने के लिए प्रतिभागिता की भावना को प्रस्तुत किया। इससे निर्यातक समुदाय में नए विश्वास की भावना जागृत हुई। इससे वाणिज्यिक प्रतिनिधियों को इस क्षेत्र के व्यावसायियों की चिंताओं के संबंध में फीड-बैक प्राप्त करने का अच्छा अवसर प्राप्त हुआ। यह फीड-बैक वाणिज्यिक प्रतिनिधियों को अपनी तैनाती के देश में भारतीय निर्यातों का संवर्धन करने के लिए कार्य-नीति तैयार करते समय मूल्यवान इन-पुट प्रदान करेगा।

2. कलकत्ता, बम्बई और दिल्ली की प्रतिभागिता का ईरान में काफी अच्छा समर्थन रहा। ईरान को व्यापारिक अवसरों से संबंधित व्यावसायियों द्वारा कई प्रश्न पूछे गए। भारत स्थित ईरानी राजदूतावास/काउंसुलेटों द्वारा निर्यातकों के दस्तावेजों का वैधीकरण करने, निर्यात करने के लिए एजेंटों/प्रतिनिधियों को लगाने, बैंकिंग प्रणाली, खासकर एलसी आप्रेशनों की जरूरत जैसे कुछ नियमों एवं विनियमनों से संबंधित प्रश्न पूछे गए, इन मामलों में अन्तर्ग्रस्त मुद्दों का स्पष्टीकरण दिया गया । इसके अतिरिक्त, इस सम्मेलन में भाग लेने वाले व्यावसायियों के बीच निम्नलिखित नोट को परिचालित किया गया:

क. आयात-निर्यात विनियमन अधिनियम
ख. निर्यात-आयात संबंधी अधिशासी नियमावली
ग. विदेशी निवेश अधिनियम
घ. श्रम-विधि
ड. प्रतिनिधि कार्यालयों को खोलना/एजेंटों को लगाना
च. ईरानी व्यापार एवं वाणिज्य को देखने वाली गैर-सरकारी एजेन्सियों और सरकार की वेबसाइट के संबंध में जानकारी

3. सम्मेलन के संबंध एक वैध प्रश्न ये उठाया गया कि सम्मेलन की समय-सीमा बहुत कम थी जिसमें व्यावसायियों के साथ वार्ता करने के लिए पर्याप्त समय नहीं मिला। व्यावसायी समुदाय द्वारा प्रदर्शित उत्साह को देखते हुए उनके साथ फलदायी चर्चा हेतु अधिक समय चाहिए था। यह उल्लेख करने की जरूरत नहीं है कि व्यावसायी समुदाय के साथ वार्ता करना – उनकी समस्याओं और चिन्ताओं को सुनना – अगले सम्मेलनों की कार्य-सूची में प्रमुख स्थान पर होना चाहिए। इसके अतिरिक्त ऐसे सम्मेलन आयोजित करने के लिए फरवरी से मार्च और सितंबर से नवम्बर का समय अधिक उपयुक्त होता है।

4. वाणिज्यिक प्रतिनिधियों द्वारा प्रस्तुतीकरण के अतिरिक्त निर्यातक समुदाय के प्रतिनिधियों द्वारा भी सेक्टर विशिष्ट और क्षेत्र विशिष्ट प्रस्तुतीकरण किए जाने चाहिएं। वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के सम्मेलन के समय ऐसा एक प्रस्तुतीकरण रत्न एवं आभूषण के संबंध में किया गया जो बहुत उपयोगी रहा जिससे इस सेक्टर में निर्यात बढ़ाने की संभावनाओं और संभाव्यताओं के संबंध में वाणिज्यिक प्रतिनिधियों को बेहतर जानकारी मिली। इस उद्देश्य के लिए विभिन्न निर्यात संवर्धन परिषदों की सेवाएं भी इस अवसर पर उपलब्ध कराई जा सकती हैं।

5. इसके अतिरिक्त, यदि संभव हो तो भारतीय विनिर्माण क्षमताओं से संबंधित कुछ उत्कृष्टता केन्द्रों का दौरा वाणिज्यिक प्रतिनिधियों को कराया जाए जिससे उनको अपने मेजबान देश में भारत की उपलब्धियों का विपणन करने के लिए बेहतर विचार और समझ प्राप्त होगी।

6. सार्थक चर्चा के लिए वाणिज्यिक प्रतिनिधियों को संबंधित राज्य विभागों, निर्यात संवर्धन परिषदों, शीर्ष वाणिज्य चैम्बरों और अन्य संबंधित एजेंसियों प्राप्त सुझावों के आधार पर तैयार की गई चर्चा की कार्यसूची वाणिज्यिक प्रतिनिधियों को अग्रिम रूप से उपलब्ध करा दी जाए। इससे व्यावसायी समुदाय के समक्ष उपस्थित विशिष्ट समस्याओं और मुद्दों, सामान्य समस्याओं के अतिरिक्त, को ध्यान में रखते हुए वे सम्मेलन के लिए बेहतर ढंग से तैयार होकर आएंगे। कुछ विशिष्ट मुद्दों पर भी चर्चा होनी चाहिए, जिनका अपेक्षित जानकारी के अभाव में उपयुक्त निराकरण नहीं किया जा सका। यदि इन मुद्दों को अग्रिम रूप से प्रेषित कर दिया जाए तो, तद्नुसार जानकारी एकत्र कर ली जाएगी। प्रस्तुतीकरण के संदर्भ में एक विचारा जा सकता है कि मंत्रालय और व्यावसायी समुदाय की जरूरतों को ध्यान में रखते हुए कुछ विशिष्ट ढांचागत कार्यक्रम तैयार किए जाएं जिससे कि उनमें एकरुपता बनी रहे।

7. वाणिज्यिक प्रतिनिधियों की व्यावसायियों/संगठनों से भी कुछ उम्मीदें होती हैं। व्यावसायी, वाणिज्यिक प्रतिनिधियों की तैनाती के देशों का दौरान करते समय उनसे मिलने का कुछ समय निकालें और वाणिज्यिक स्कंध को कुछ फीड-बैक दें। इससे राजदूतावास को, उनके समक्ष उपस्थित समस्याओं को संबंधित प्राधिकारियों के साथ उठाने में सहायता मिलेगी जो अन्यथा अनदेखी रह जाती है। इससे राजदूतावासों को भारतीय निर्यातकों के प्राथमिक अनुभवों के आधार पर जानकारी मिलेगी जिससे वे भारतीय निर्यातों का संवर्धन करने के लिए कार्यनीति तैयार करने और देशों का दौरा करने वाले अन्य व्यावसायियों को संगत जानकारी प्रदान कराने में सक्षम होंगे। कुछ ऐसे अवसर भी आए जहां मेजबान देश के व्यावसायियों द्वारा पूछे गए प्रश्नों का उत्तर देने के लिए राजदूतावास के अधिकारियों को व्यावसायी संगठनों और निर्यात संवर्धन परिषदों से जानकारी एकत्र करनी पड़ी। उनसे त्वरित उत्तर मिलने पर वाणिज्यिक प्रतिनिधि मेजबान देश के व्यावसायियों को अपेक्षित जानकारी देनें में सक्षम होंगे और दोनों पक्षों के बीच व्यावसायिक संपर्क स्थापित करने में उन्हें आसानी रहेगी ।

अध्याय 11

भारतीय राजदूतावास, तेल अवीव की रिपोर्ट
(श्री सतीश सी. मेहता, काउंसलर)

1. **इजरायल के संबंध में प्रस्तुतीकरण:** सभी आयोजन स्थलों पर इजरायल के संबंध में प्रस्तुतीकरण संबंधी अल्प अनुकूलनयुक्त पॉवर-पाइंट प्रस्तुतीकरण किया गया। प्रमुख बिंदुओं में शामिल थे: इजरायल 100 बिलियन डॉलर की अर्थव्यवस्था वाला देश है जिसकी किसी भी विकसित पश्चिमी अर्थव्यवस्था वाले देश के साथ आधुनिकतम स्तर पर तुलना की जा सकती है; इसके आयात लगभग 33 बिलियन डॉलर के हैं जो हमारे निर्यातों के लिए पर्याप्त स्कॉप प्रदान करते हैं; वहां भारतीय उत्पादों की स्वीकार्यता बढ़ रही है जैसाकि बढ़ते हुए भारतीय निर्यातों और इजरायली आयात में भारतीय उत्पादों का बाजार हिस्सा से प्रदर्शित होता है, नजदीकी द्विपक्षीय संबंध इजरायल के साथ हमारे निर्यात संवर्धन के लिए अनुकूल माहौल प्रदान करते हैं। प्रत्येक आयोजन स्थल पर उपर्युक्त के संबंध में संगठनकर्त्ताओं को विस्तृत जानकारी दी गई जिसे प्रतिभागियों के अनुरोध पर सीडी के रूप में वितरित किया गया।

2. **बातचीत सत्र:**

(क) प्रत्येक आयोजन स्थल पर हमारे व्यावसायी समुदाय के साथ सजीव वार्ता हुई जिन्होंने जानकारी और मार्गदर्शन एवं सुझाव जानना चाहा। कुछ लोगों ने अपने अनुभव भी बॉटे जो बहुत लाभदायक रहे। सामान्यत: प्रश्न पूछे गए। जहां तक इजरायल का संबंध है, प्रमुखत: निम्नलिखित **सामान्य** प्रश्न पूछे गए:-

(i) क्या इजरायल को निर्यात करने से उनकी पहुंच अरब बाजारों में प्रतिबंधित हो जाएगी? इस रिकॉर्ड के लिए यह नीति अभी परिचालन में नहीं है।

(ii) क्या इजरायल की यात्रा करने से उन्हें अरब देशों का वीज़ा नहीं दिया जाएगा? यह सच क्योंकि कुछ अरब राष्ट्र उन लोगों को वीजा नहीं देते हैं जिन लोगों के पास इजरायली वीज़ा होता है। यह स्पष्ट किया गया कि

इजरायल की यात्रा के लिए नया पासपोर्ट लेकर इस समस्या से निज़ात पाई जा सकती है।

(iii) क्या इजरायल अरब देशों को यात्रा/निर्यात करने वालों को वीज़ा या ब्लॉक निर्यात की मनाही करता है? इसका उत्तर है कि इजरायल की कोई ऐसी नीति नहीं है।

(ख) हमारे व्यवसायी समुदाय ने अपनी टिप्पणियों में इजरायल में सुरक्षा स्थिति के बारे में चिंता व्यक्त की। यह स्पष्ट किया जाता है कि इनका अतिश्योक्तिपूर्ण उल्लेख किया गया है। इजरायल के लिए वीजा प्राप्त करने में आने वाली दिक्कतों से संबंधित चिंता भी व्यक्त की गई। दुर्भाग्यवश यह सच है परन्तु हम इसका निराकरण करने का प्रयास कर रहे हैं।

(ग) चेन्नई में वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के प्रस्तुतीकरण के उपरांत सीआईआई ने प्रतिभागी व्यावसायियों और वाणिज्यिक प्रतिनिधियों की आमने-सामने बैठक का आयोजन किया। इस बैठक में प्रत्येक व्यावसायी के उत्पादों/हित के क्षेत्रों पर चर्चा की गई।

3. <u>सम्मेलन पश्चात प्रत्युत्तर:</u>

इसके अतिरिक्त इस बैठक में हमारे मिशन द्वारा किए गए आठ अंकीय वाणिज्यिक विश्लेषण के आधार पर बाज़ार के संबंध में विस्तृत जानकारी दी गई, हमें ई-मेल द्वारा प्रतिभागियों से 24 व्यापारिक पूछताछ प्राप्त हुईं थी जिनके उत्तर भेज दिए गए हैं/भेजे जा रहे हैं। और अधिक पूछताछ प्राप्त होने की उम्मीद है क्योंकि कई व्यावसायियों ने कहा कि वे अपने ब्राउसर/उत्पाद सूची-पत्र मेल द्वारा प्रेषित कर देंगे।

4. <u>सामान्य पर्यवेक्षण:</u>

(i) कुछ प्रश्नों से हमारे वाणिज्यिक स्कंध द्वारा प्रदान कराई जा रही सेवाओं या किए जा रहे कार्यों के प्रति जानकारी का अभाव सामने आया। यह भी स्पष्ट हुआ कि वाणिज्यिक प्रतिनिधियों द्वारा जिस पेशेवर ढंग से प्रस्तुतीकरण किया गया और विषय से संबंधित उच्च-स्तरीय ज्ञान प्रदान कराया गया और उसकी समझ प्रदर्शित की गई और

व्यापार संवर्धन के लिए उनके द्वारा की गई पहलों से व्यावसायी समुदाय बहुत अधिक खुश था।

(ii) यह जानना उत्साहवर्धक था कि व्यावसायी समुदाय नए बाजारों का अन्वेषण करना चाहता है। उत्पादों की श्रृंखला और वैरायटी भी उत्साहवर्द्धक थी । अधिकांश सामान जिसे निर्यातक समुदाय निर्यात करना चाहता था, गैर-परम्परागत मदें थीं।

(iii) इस सम्मेलन से वाणिज्यिक प्रतिनिधियों को अपने-अपने देशों में चल रहे माहौल और भारतीय कंपनियों के लिए व्यापार अवसरों के संबंध में विवरण प्रस्तुत करने का अवसर मिला। इससे उन्हें हमारे व्यावसायी समुदाय की चिंताओं, उनके हितों और प्रत्याशाओं को समझने का मौका भी मिला।

(iv) इस सम्मेलन से वाणिज्यिक प्रतिनिधियों और व्यावसायी समुदाय के बीच जानकारी के अन्तराल को भरने और भागीदारी सृजित करने में सहयोग मिला।

(v) यह कार्यक्रम कशम-कश भरा था क्योंकि इससे व्यावसायी समुदाय के बीच गहन वार्ता करने और भारतीय व्यवसाय के संस्थानों/महत्वपूर्ण प्रतिष्ठानों के बीच बैठक करने के लिए पर्याप्त समय नहीं मिला उदाहरणार्थ यदि समय होता तो कलकत्ता में ईईपीसी और चाय बोर्ड के साथ वार्ता करने, बंगलौर में इन्फोसिस/विप्रो का भ्रमण करने या चेन्नई में सीएलई का दौरा करने का अवसर मिल जाता। (मुंबई में रत्न एवं आभूषण निर्यात संवर्धन परिषद के साथ बैठक करने का मौका मिला जो बहुत उपयोगी रहा।

5. <u>सिफारिशें</u>

(क) **निरंतरता:** इस बैठक में व्यवसायी समुदाय से उपस्थित जनों की संख्या, व्यवसाय अवसरों के बारे में अधिक जानकारी प्राप्त करने में रुचि और उनके बीच अधिक उपयोगी एवं सजीव वार्ता हुई तथा इस मिशन(अन्य को भी ऐसे अनुरोध प्राप्त हुए होंगे) द्वारा सम्मेलन के उपरांत सूचना/सहायता प्राप्त करने का अनुरोध मिला जिससे यह स्पष्ट होता है कि यह सम्मेलन बहुत प्रभावकारी रहा। <u>वाणिज्य विभाग को चाहिए कि इस योजना को जारी रखे और इसे वार्षिक समारोह का रूप दे।</u>

(ख) **समय:** इस सम्मेलन का समय इस ढंग से निर्धारित किया जाए कि वाणिज्यिक प्रतिनिधियों को कम से कम एक प्रमुख भारतीय प्रदर्शनी देखने का अवसर मिल सके

जिससे भारतीय उत्पादों के बारे में उनको अच्छी तरह जानकारी प्राप्त हो सके।

(ग) **आयोजन स्थलों की पसंद:** भावी सम्मेलनों के लिए दिल्ली के अतिरिक्त न केवल तीन स्थानों को कवर किया जाए बल्कि मुंबई, चेन्नई, कोलकाता या बंगलौर जैसे दो प्रमुख व्यवसाय केन्द्रों और हैदराबाद, अहमदाबाद, जयपुर, कोचीन, पुणे आदि जैसे एक अन्य केन्द्र का चयन भी किया जाए।

(घ) **अवधि:** इसकी अवधि कम से कम सात कार्य-दिवस रखा जाए। कार्यक्रम निम्नवत निर्धारित किया जा सकता है:

पहला दिन (सोमवार) – दिल्ली में ईपीसी और अन्य व्यापारी निकायों के साथ बैठकें क्योंकि इन संगठनों के पास जानकारी और अनुभव का भंडार होता है तथा वे व्यापार संवर्धन में नोडल भूमिका अदा करते हैं। प्रत्येक आयोजन स्थल पर इन निकायों के साथ वार्ता करने के लिए लगभग एक घंटे का समय निर्धारित किया जाए। सूची में सीआईआई, फिक्की, फियो, एपीडा, एम्पीडा, ईईपीसी, जीजेईपीसी, ओसीसीआई, नेस्कॉम, ईएससी, केपेक्सिल, केमेक्सिल, टेक्सप्रोसी, एसजीईपीसी, आदि को शामिल किया जा सकता है। (यदि वाणिज्यिक प्रतिनिधि उन शहरों का दौरा करते हैं, जहां इन निकायों के मुख्यालय हैं तो मीटिंग कराई जा सकती है अन्यथा दिल्ली में उदाहरणार्थ मुंबई में जीजेईपीसी द्वारा प्रस्तुतीकरण जैसा प्रस्तुतीकरण कराया जा सकता है यदि कार्यक्रम में इसे शामिल किया जाए)

दूसरा दिन (मंगलवार) से छठा दिन (शनिवार) – दो प्रमुख (प्रत्येक दो दिन) और एक लघु व्यवसाय केन्द्र (एक दिन) का दौरा।

सातवां दिन (सोमवार) – दिल्ली में बैठक और समापन सत्र।

(ङ.) **प्रत्येक आयोजन स्थल पर स्थानीय व्यापार संवर्धन निकाय द्वारा प्रस्तुतीकरण:** वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के लिए प्रत्येक आयोजन स्थल पर विनिर्मित/निर्यातित प्रमुख मदों का सिहांवलोकन करना उपयोगी होगा। इसलिए, इस पहलू पर एक संक्षिप्त प्रस्तुतीकरण सभी आयोजन स्थलों पर करने की व्यवस्था की जानी चाहिए।

(च) **मामला अध्ययन:** सफल निर्यातकों के मामलों का अध्ययन न केवल वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के लिए बल्कि प्रतिभागी व्यवसायियों के लिए भी लाभदायक होगा।

(छ) **वाणिज्यिक प्रतिनिधियों द्वारा प्रस्तुतीकरण:** वाणिज्यिक प्रतिनिधियों द्वारा किए गए प्रस्तुतीकरण को जिसमें उनके द्वारा किए गए प्रयास और विस्तृत तैयारी परिलक्षित होती है, का व्यापक स्वागत किया गया। ऐसा होते हुए भी इसका एक मानकीकृत प्रारूप तैयार करना उपयोगी होगा ताकि प्रस्तुतीकरण में 10-15 मिनिट की समय-सीमा में प्रत्येक चीज को शामिल किया जा सके। प्रत्येक आयोजन स्थल पर आयोजकों से वाणिज्य विभाग को प्राप्त तैयारी फीड-बैक के आधार पर प्रत्येक वाणिज्यिक प्रतिनिधि से यह अनुरोध किया जा सकता है कि वे प्रत्येक आयोजन स्थल पर अपने प्रस्तुतीकरण के एक भाग के रूप में अपने देश से संबंधित विशिष्ट सेक्टर को कवर करें (जिसमें प्रत्येक के लिए 5 मिनिट से अधिक का समय न दिया गया हो)। सीडी या इलेक्ट्रॉनिक साधनों के ज़रिए व्यापक विवरण उपलब्ध कराया जा सकता है। प्रस्तुतीकरण पॉवर प्वाइंट के ज़रिए होना चाहिए।

(ज) **आमने-सामने बैठकें:** यदि समय हो तो ये बैठकें उपयोगी हो सकती हैं। यह चेन्नई में सीआईआई द्वारा आयोजित बैठक के दौरान अधिक स्पष्ट हुआ। तथापि, वाणिज्यिक प्रतिनिधियों को अपना स्थान छोड़ने से पहले इन बैठकों के बारे में और प्रत्येक व्यावसायी के विशिष्ट हित के बारे में अग्रिम रूप से जानकारी हो जिससे कि वे उनके लिए अधिक सहायक हो सकें।

अध्याय 12

भारतीय निर्यातक संगठन परिसंघ(फियो) का वाना क्षेत्र के भारतीय वाणिज्यिक प्रतिनिधिनयों के साथ वार्ता सत्र का रिकॉर्ड नोट

क. <u>वाना क्षेत्र के भारतीय मिशनों के वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के साथ दिनांक 4.6.2003 को बंगलौर में आयोजित बैठक</u>

1. पश्चिम एशिया और उत्तर अफ्रीका(वाना) क्षेत्र के भारतीय मिशनों के वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के साथ वार्ता बैठक का आयोजन भारतीय निर्यात संगठन परिसंघ और वाणिज्य विभाग, वाणिज्य एवं उद्योग मंत्रालय, भारत सरकार द्वारा संयुक्त रूप से दिनांक 04/06/2003 को बंगलौर में किया गया था। इस बैठक का आयोजन पश्चिम एशिया और उत्तर अफ्रीका देशों में आर्थिक स्थितियों, सीमाशुल्क विनियमनों, बैंकिंग सुविधाओं को वाना देशों को निर्यातों में अवरोध उत्पन्न करने वाले तथ्यों को अभिज्ञात करने और हमारे निर्यातों का संवर्धन करने के लिए बनाए गए विशिष्ट विपणन उपायों की अद्यतन जानकारी देने के लिए किया गया था। इस बैठक में 200 से अधिक निर्यातकों ने भाग लिया।

2. इस बैठक में श्री आर वी देशपाण्डे, भारी एवं मध्यम उद्योग मंत्री, कर्नाटक सरकार, श्री के.के. मिश्र, आईएएस, अपर मुख्य सचिव, कर्नाटक सरकार, श्री के.वी. ईप्पन, आईएएस, निदेशक(एफटी –वाना), वाणिज्य विभाग, वाणिज्य मंत्रालय, श्री सी एम भण्डारी, संयुक्त सचिव(आईटीपी) आईएफएस, विदेश मंत्रालय, श्री आर.बुहरिल, आईएएस, अपर आयुक्त एवं जोनल संयुक्त महानिदेशक, विदेश व्यापार, निर्यात संवर्धन परिषदों, वस्तु बोर्डों, वाणिज्य चैम्बरों, व्यापार एसोसिएशनों के अध्यक्षों और दक्षिणी क्षेत्र के अग्रणी निर्यातकों ने भाग लिया।

3. अपना स्वागत भाषण देते समय श्री ए.शक्तिवेल, चेयरमेन, फियो(एसआर) ने उल्लेख किया कि भारत का वाना क्षेत्र को निर्यात कुल वैश्विक निर्यात का 14% बनता है। भारी संख्या में मदें जैसे टैक्सटाइल्स, मशीनरी उपकरण, रत्न एवं आभूषण, धातुओं के विनर्माण, ड्रग्स और फार्मास्युटिकल्स, प्लास्टिक एवं लिनोलियम उत्पाद, चमड़ा एवं चमड़ा उत्पाद आदि का भारत से वाना क्षेत्र को निर्यात की अच्छी संभावनाएं हैं। इस कार्यक्रम का उद्देश्य निर्यातकों को नए क्षेत्रों में जोखिम उठाने के अवसर प्रदान करना है। यह फोरम निर्यातकों को सीधे वाणिज्यिक प्रतिनिधियों से उनके देशों के बारे में आर्थिक स्थितियों, सीमाशुल्क विनियमनों, बैंकिंग सुविधाओं

तथा अन्य जानकारी प्रदान कराता है।

4. इस अध्यक्षीय भाषण में श्री एम. रफीक अहमद, अध्यक्ष फियो ने उल्लेख किया कि इन देशों को निर्यात करने के संबंध में निर्यातकों के समक्ष आने वाली समस्या है, उनके द्वारा देशों के बारे में ज्ञान का अभाव और इन क्षेत्रों में जोखिम उठाने में हिचक। उन्होंने वाना क्षेत्र के वाणिज्यिक प्रतिनिधियों से अनुरोध किया कि वह प्रकार्यात्मक औपचारिकताओं, सीमा शुल्क, लाइसेंसिंग, बैंकिंग, बाजार अवसरों और एहतियात का वर्णन करें। उन्होंने यह भी उल्लेख किया कि यह परस्पर वार्ता बैठक हमारे निर्यातकों के लिए एक 'रेडीमेड विपणन विण्डो' है।

5. अपने उद्घाटन भाषण में बोलते हुए श्री आर.बी. देशपाण्डे, भारी एवं मध्यम उद्योग मंत्री, कर्नाटक सरकार ने उल्लेख किया कि फियो तथा अन्य व्यापारी एसोसिएशनों द्वारा प्रदान कराई गई सहायता अगले दो या तीन वर्षों में कर्नाटक को सुपर औद्योगिक शक्ति बनाने की वचनबद्धता को पूरा करेगी। उन्होंने यह भी उल्लेख किया कि कर्नाटक घरेलू एवं विदेशी दोनों तरह के निवेशकों के लिए एक सर्वाधिक अधिमानता का स्थल बन गया है। निर्यातों को सुलभ बनाने के लिए सरकार ने अभी हाल में निर्यात संवर्धन नीति की घोषणा की। इस नीति का उद्देश्य कर्नाटक से निर्यातों का तीव्र एवं सतत विकास, जिनका वर्तमान स्तर 20,000 करोड़ रु0 है, से वर्ष 2007 तक बढ़ाकर 45,000 करोड़ रु0, करना है। उन्होंने उल्लेख किया कि वे निर्यातों के लिए विश्व स्तरीय अवसंचरना प्रदान कराने के उद्देश्य से निर्यात विकास अवसंरचना के लिए राज्यों को सहायता(एसाइड) उपलब्ध कराएंगे। राज्य की नई औद्योगिक नीति का मुख्य जोर गुणवत्तापूर्ण अवसंरचना उपलब्ध कराना है जो औद्योगिक विकास की रीढ़ की हड्डी होती है। सरकार 100 करोड़ रु0 की शुरुआती निधि से एक अनन्य अवसरंचना विकास निधि सृजति करने जा रही है।

6. राज्य ने सेक्टरों और बाजार जिनमें कर्नाटक को रणनीतिक लाभ है, पर प्रकाश डालते हुए और ज्ञान आधारित उद्योगों को प्रोत्साहित करने के लिए आने वाले वर्षों में उद्योग और व्यापार के विकास के लिए स्पष्ट कार्य-नीति बनाई है। यह तीव्र विकास के लिए कुछ प्रमुख क्षेत्रों पर संकेन्द्रित है। चुनिंदा सेक्टरों जैसे सूचना प्रौद्योगिकी, बायोटेक्नोलॉजी, रसायन एवं फार्मास्युटिकल्स, खाद्य प्रसंस्करण, इलैक्ट्रानिक्स एवं कम्युनिकेशन, टेक्सटाइल्स, गारमेंट्स एवं ऑटोमोबाइल्स की राज्य में बहुत संभावना है। वे सेवा क्षेत्र जैसे वित्तीय सेवाएं, बीमा सेवाएं, वस्तु बाजार आदि के विकास के लिए अनुकूल पर्यावरण सृजित करने ओर इन हरित क्षेत्रों में गैर-सरकारी क्षेत्र की भागीदारी को प्रोत्साहित करने के लिए भी वचनबद्ध हैं। उन्होंने श्रोताओं को इस बात से आश्वस्त किया कि उनका एक नोडीय कार्यालय, उद्योग मंडल है जो कर्नाटक में निवेशकर्त्ताओं से आवेदन प्राप्त करते हैं। सेवा क्षेत्र से केन्द्र के एसाइड कार्यक्रम में निर्यात

संवर्धन के लिए शामिल न किए गए मुद्दों का उल्लेख करते हुए उन्होंने कहा कि आंध्र प्रदेश, कर्नाटक, तमिलनाडु और महाराष्ट्र जैसे राज्यों में इस क्षेत्र में पर्याप्त निर्यात संभावना है, इसलिए सेवा क्षेत्र को शामिल न करना एक अन्याय है।

7. श्रोताओं को संबोधित करते हुए अपर मुख्य सचिव, श्री के.के. मिश्रा ने उल्लेख किया कि कुल आई.टी. एवं आईटीईस निर्यात 10.5 बिलियन डॉलर का है जिसमें कर्नाटक का हिस्सा 3.5 बिलियन डॉलर का है और इसलिए केन्द्र सरकार को प्रोत्साहन देना चाहिए। उन्होंने निवेशकों को राज्य द्वारा दिए जा रहे लाभ पर भी प्रकाश डाला। श्री के.वी.ईप्पन, निदेशक (एफ टी वाना) वाणिज्य विभाग, वाणिज्य मंत्रालय ने उल्लेख किया कि वाना क्षेत्र से वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के इस सम्मेलन का आयोजन मुख्य व्यापारी एसोसिएशनों जैसे फियो, फिक्की, सीआईआई और सरकार के बीच सहयोग प्रक्रिया द्वारा किया जा रहा है। इस कार्यक्रम की सफलता वाणिज्यिक प्रतिनिधियों की निर्यातकों के साथ आयोजित बैठकों पर निर्भर रहेगी। वाना क्षेत्र से वाणिज्यिक प्रतिनिधि व्यापार एवं व्यवसाय एसोसिएशनों, सरकारी विभागों, बैंकिंग एवं वित्तीय संस्थानों और निर्यातकों के सदस्यों के साथ वार्ता करने में सक्षम रहेंगे। यह उम्मीद की जाती है कि यह बैठक इन वाणिज्यिक प्रतिनिधियों और निर्यात एवं घरेलू व्यवसाय के सदस्यों के बीच प्रभावकारी एवं सतत् सूक्ष्म स्तर पर वार्ता सुलभ कराएगा जिससे इन देशों को होने वाले निर्यात में आने वाले अवरोधों को विज्ञात करने में सहायता मिलेगी।

8. विषय का जिक्र करते हुए श्री सी.एम.भंडारी, संयुक्त सचिव(आईटीपी), विदेश मंत्रालय ने उल्लेख किया कि भारतीय मिशनों के वाणिज्यिक प्रतिनिधि निर्यातकों को बाजार प्रक्रियाओं और अपने-अपने देशों में क्या करें क्या न करें तथा वीजा को सुलभ बनाने की प्रक्रियाओं का संक्षेप में वर्णन करेंगे। उन्होंने उल्लेख किया कि विदेश मंत्रालय का ध्येय राजनीतिक और विदेश मामलों से शिफ्ट होकर आर्थिक कूटनीति और व्यापार सुलभ करना हो गया है। उन्हें विश्व में भारत की नकारात्मक छवि को बदलने के लिए कठिन मेहनत करनी पड़ेगी। उन्हें यह सुनिश्चित करना होगा कि ग्राहकों को बेहतर गुणवत्ता वाले उत्पादों को समय से पहुंचाया जाता है जिससे कि वे चीन, ताइवान, मलेशिया और सिंगापुर से प्रतिस्पर्धा कर सकें। उन्होंने यह भी उल्लेख किया कि वाणिज्य एवं विदेश मंत्रालय ने निर्यात संवर्धन कार्यक्रम बनाए हैं। विदेश मंत्रालय अगस्त-सितंबर तक एक वेबसाइट बनाएगी जिसमें सभी राज्य सरकारों, व्यापारी निकायों और आर्थिक मंत्रालयों को अपनी समस्याएं हल करने के लिए हाईपर लिंक किया जाएगा। उन्होंने निर्यातकों से निम्नलिखित करें और न करें का अनुसरण करने का अनुरोध किया:

करें

- विदेशों में व्यावसायिक लेन-देन स्थापित करने से पहले विदेश मंत्रालय या विदेश स्थित भारतीय मिशनों से परामर्श करें
- उत्पादों का विपणन करने के लिए एक विश्व स्तरीय वेबसाइट स्थापित करें जिसमें विनिर्माण सुविधाओं संबंधी एक विडियो क्लिप हो
- बाजार प्रवृत्तियों और सफलता के तरीकों के बारे में व्यापारी निकायों के ज़रिए विदेश मंत्रालय और भारतीय मिशनों को जानकारी प्रदान कराना
- वीजा मुद्दों से संबंधित समस्याओं से विदेश मंत्रालय या विदेश स्थित भारतीय मिशनों को जानकारी प्रदान कराना
- अन्य निर्यातकों, प्रतिस्पर्धियों से भी, हाथ मिलाकर पोतलदान की लागत में बचत करना
- विदेशों में भारत की छवि को बेहतर बनाने के लिए हमेशा गुणवत्तापूर्ण उत्पादों का समय से वितरण करना। अगर विलंब हो तो उसकी जानकारी उपभोक्ताओं को देना
- विलंब होने पर उपभोक्ताओं को क्षतिपूर्ति के लिए तैयार रहना

क्या न करें

- उत्पादन लागत को कम करके कोट न करें ओर न्यून गुणवत्ता वाले उत्पादों की सुपुर्दगी न करें इससे भविष्य में होने वाली समस्त संविदाएं समाप्त हो जाती हैं।
- समय-सीमा को कभी न भूलें और विलंबित सुपुर्दगी न करें।
- गुणवत्ता से कभी समझौता न करें – उपभोक्ताओं को गुणवत्ता और कुशलता की जानकारी दें

उन्होंने उल्लेख किया कि विदेश मंत्रालय शीघ्र ही www.indianbusiness.com नामक वेबसाइट शुरु करने जा रही है। वे साप्ताहिक आर्थिक बुलेटिन और मासिक आर्थिक विश्लेषण बुलेटिन भी प्रकाशित करने जा रहे हैं। उन्होंने निर्यातकों से अनुरोध किया कि वे इस बुलेटिन में प्रकाशित होने के लिए अपनी सफलता की कहानियां प्रदान कराएं।

9. श्री एम.एफ. वोरा, संयोजक, सीआईएस संबंधी फियो समिति, मध्य एशिया और गल्फ क्षेत्र एवं अध्यक्ष, कैपेक्सिल ने उल्लेख किया कि भारत से इस क्षेत्र को निर्यात के लिए पर्याप्त संभावनाएं मौजूद हैं। विभिन्न देशों से वीजा प्राप्त करने में समस्या है। उन्होंने सुझाव दिया कि ओहदाधारकों को अलग तरह का पासपोर्ट दिया जाना चाहिए।

10. तब वाना क्षेत्र से भारतीय मिशन के वाणिज्यिक प्रतिनिधियों ने अपना प्रस्तुतीकरण दिया जिसमें व्यापार प्रोफाइल, निर्यात एवं आयात की मुख्य मदों, मुख्य व्यापारिक भागीदारों, द्विपक्षीय व्यापार, द्विपक्षीय प्रतिनिधिमंडलों का आदान-प्रदान, संयुक्त उद्यमों, निर्यात के संभावित क्षेत्रों, आर्थिक संबंधों – चुनौतियां और अवसर आदि विषयों को शामिल किया गया था। चर्चा के दौरान वाणिज्यिक प्रतिनिधियों द्वारा बताए गए मुख्य-मुख्य बिन्दु निम्नलिखित हैं:-

- **श्री एन.के. सिंह, काउंसलर, भारतीय दूतावास, ईरान:** ईरान में सरकार नियंत्रित अर्थव्यवस्था अविनियमित हो रही है। पिछले साल पारित एक कानून से तीन एफटीजेड में एफडीआई की अनुमति है। भारतीय मिशन ने वस्तु व्यापार के अतिरिक्त फार्मास्युटिकल्स, टैक्सटाइल्स, मशीनरी, ऑटोमोबाइल्स, पॉवर, रेलवेज, फार्म उपकरण और आईटी को प्रमुख क्षेत्रों के रूप में अभिज्ञात किया है।

- **श्री विष्णु प्रकाश, मंत्री (पीऐंडई), भारतीय राजदूतावास, मिस्र:** भारत के साथ अधिमानी व्यापार करार वार्ताएं मौजूद हैं। पीटीए से कोमेसा देशों को पहुंच सक्षम होगी, मिस्र इसका एक सदस्य है। भारत और मिस्र के बीच एक आर्थिक भागीदारी करार किए जाने का भी प्रस्ताव है। भारतीय राजदूतावास ने भारतीय एसएमई(लघु एवं मध्यम उद्योगों) को प्राथमिकता वाले क्षेत्रों के रूप में अभिज्ञात किया है। मिस्र की मुद्रा, जिसका पिछले दो वर्षों में 52% मूल्य ह्रास हुआ है, ने अब प्राकृतिक स्तर प्राप्त कर लिया है और संभावना है कि अब यह स्थिर हो जाएगी।

- **श्री शकील अहमद, तृतीय सचिव, भारतीय राजदूतावास, अल्जीरिया:** आवास, सड़क और रेल परिवहन मुख्य क्षेत्र हैं परंतु अल्जीरियाई अवसरंचना पहल से प्रत्याशित आबंटन अभी तक नहीं हो पाया है। अभी हाल ही में आए भूकंप से निर्माण उपकरणों की मांग बढ़ी है।

- **श्री वाई.के.सिन्हा, मंत्री, भारतीय राजदूतावास, संयुक्त अरब अमीरात:** यह, संयुक्त राज्य अमेरिका के अलावा, भारत का द्वितीय सबसे बड़ा लक्ष्य स्थल है। इसमें

न्यूनतम टैरिफ और गैर-टैरिफ अवरोध(सामान्य टैरिफ पांच प्रतिशत, कई मदों पर शून्य शुल्क) हैं। ईराकी पुनर्निर्माण से संबंधित व्यवसाय करने के लिए दुबई एक लाभदायक स्थल होगा। अपोलो हास्पिटल और इंडियन साफ्टवेयर कंपनियों, जिनकी उप-सहारा अफ्रीका के अतिरिक्त उत्तरी अफ्रीकन बाजार जैसे मोरक्को, अल्जीरिया और ट्युनिशिया, ने पहुंच बना रखी है और यूएई में बेस बनाया है। न्यू दुबई इंटरनेट सिटी में संपूर्ण विश्व से 300 कंपनियां हैं।

- **श्री ओ.पी. बजाज, काउंसलर, भारतीय राजदूतावास, यमन:** सितंबर में सीआईआई इंडियन इंटरप्राइज फेयर का आयोजन करेगी। भारत 26 मदों की यमन को सप्लाई करता है और 70 मदों में से यह द्वितीय या तृतीय स्थान पर हैं।

- **श्री सतीश सी. मेहता, काउंसलर, भारतीय राजदूतावास, इज्राइल:** इस देश की अन्य वाना देशों से विपरीत स्थिति है और यह हाइटेक एवं उन्नत राष्ट्र है। भारतीय फर्मों की स्थानीय उपस्थिति जरूरी है। भारतीय निर्यात तेजी से बढ़ रहे हैं। इज्राइल को किए जाने वाले निर्यातों पर हिब्रू भाषा के लेबल लगाना अनिवार्य है।

- **श्री जे.एस.मुकुल, मंत्री (आर्थिक एवं राजनीतिक), भारतीय राजदूतावास, सऊदी अरेबिया:** सऊदी अरेबिया में भारत के 55 संयुक्त उद्यम पहले से ही मौजूद हैं और वहां 40 भारत-सऊदी उद्यम हैं। तृतीय देशों, खासकर इराक में सहयोग करने का अच्छा दायरा है।

- **श्री अब्दुल खालिक, काउंसलर, भारतीय राजदूतावास, सूडान:** ग्रेटर नील पैट्रोलियम कंपनी में निवेश करने का भारत का निर्णय दोनों देशों के बीच घनिष्ट संबंध बनाएगा। एक द्विपक्षीय निवेश संरक्षण करार को भी अंतिम रूप दिया गया है।

- **श्री के.जे.एस.सोढ़ी, काउंसलर(पी ऐंड ई), भारतीय राजदूतावास, कुवैत:** कुवैत ईराक को पारगमन पत्तन के रूप में अपनी स्थिति, जो 1991 युद्ध के पश्चात समाप्त हो गई थी, पुन: प्राप्त कर रहा है। वर्ष 2001 में पारित विदेशी प्रत्यक्ष निवेश संबंधी नया कानून, जो अभी प्रभावी होना है, में विभिन्न क्षेत्रों में 100 प्रतिशत भागीदारी हो जाएगी। इराक की सीमा के पास एक नया मुक्त व्यापार जोन स्थापित किया जा रहा है। दोहरे कराधान से बचाव करार संबंधी वार्ता भारत के साथ चल रही है।

- **श्री पुनीत आर. कुंडल, द्वितीय सचिव(पीऐंडई), भारतीय राजदूतावास, ओमान:** भारतीय मिशन ने 31 मदें (6 डिजिट एचएस कोड के अन्तर्गत) चिह्नित की हैं, जिनमें से ज्यादातर इंजीनियरिंग उत्पादों से संबंधित हैं। आईटी पार्कों और कुछ अन्य सेक्टरों में सौ प्रतिशत विदेशी मालिकाना हक की अनुमति दी गई है। 70 प्रतिशत मालिकाना हक के लिए कोई समस्या नहीं है। मस्कट में अपोलो हास्पिटल बन रहा है। इस वर्ष सितम्बर-अक्टूबर के लिए भारतीय उत्पादों की कैटलाग प्रदर्शनी की योजना है।

11. खुले अधिवेशन के दौरान, विशिष्ट मुद्दों से संबंधित निम्नलिखित मुद्दे उठाए गए और उनका स्पष्टीकरण दिया गया:

बिंदु 1 सभी वाणिज्यिक प्रतिनिधियों से आईटी सैक्टर में दायरे का उल्लेख करने को कहा गया।

क्या कोई ऐसा जीसीसी देश है जो इंडो-गल्फ आईटी.कॉम आयोजित करने में ईएससी के साथ समन्वय कर सके?

वाणिज्य मंत्रालय मध्य-पूर्व/जीसीसी/वाना पर प्रकाश डालने की सोच सकता है क्योंकि यहां आईटी में बहुत अधिक अवसर की संभावना है।

यूएई: यह स्पष्ट किया गया कि दुबई चैंम्बर ऑफ कॉमर्स, इंडो-गल्फ चैम्बर ऑफ कॉमर्स और गल्फ कॉर्डिनेशन काउंसिल आईटी सेक्टर के मुद्दों पर समन्वय कर रहे हैं। फरवरी में दुबई आईटी मेले का आयोजन किया गया था।

सूडान: एप्टेक ने सूडान के कई शहरों में कई शैक्षणिक केन्द्रों की फ्रैंचाइजी दी है। ये केन्द्र औपचारिक रूप से सूडान विश्वविद्यालय से संबद्ध हैं। यहां से उत्तीर्ण होने वाले विद्यार्थियों को सूडान विश्वविद्यालय से प्रमाण-पत्र(तीन वर्षीय पाठ्यक्रम) दिए जाते हैं। पेंटा टेक्नोलॉजिज लि0, चेन्नई को बैंक ऑफ सूडान से ई-बैंकिंग प्रशिक्षण केन्द्र के लिए एक गरिमामय संविदा(3 मिलियन अमरीकी डॉलर मूल्य के समकक्ष) प्राप्त हुई है। वे पिछले दो वर्षों से बैंक कर्मियों को सहायता/प्रशिक्षण दे रहे हैं। भारत स्थित आईटी संस्थान काफी संख्या में सूडानी विद्यार्थियों को प्रशिक्षण देने के लिए आकृष्ट कर रहे हैं। लगभग 100 विद्यार्थी बंगलौर, हैदराबाद और पुणे में हैं।

बिंदु 2 आईटी सेक्टर में सर्वेक्षण या सिस्टम अध्ययन किया गया है?

सऊदी अरेबिया: यह जानकारी दी गई कि खाड़ी में आईटी सेक्टर में 3.7 बिलियन अमरीकी डॉलर के व्यवसाय उपलब्ध हैं। बिजनेस का 60% सऊदी अरेबिया में है। आईटी के लिए बाजार अपेक्षाओं संबंधी एक बड़ा अध्ययन सऊदी अरेबिया चैम्बर ऑफ कॉमर्स एंड इंडस्ट्री द्वारा किया गया था। यह सर्वेक्षण रिपोर्ट तीन माह के अन्दर उपलब्ध होगी। पिछले साल सऊदी अरेबिया में सूचना एवं प्रौद्योगिकी व्यापार मेला इराक युद्ध के कारण निरस्त कर दिया गया था। आईटी क्षेत्र में पर्याप्त अवसर हैं। आईटी क्षेत्र में गोलमेज बैठकों का आयोजन किया जाता है। वर्ष 2002 में एक कार्य योजना बनाई गई थी और राजदूतावास मांगे जाने पर यह सूचना बांटने के लिए तैयार है। ईएससी जेद्दाह में नियमित रूप से प्रतिनिधियों का संगठन करे।

कुवैत: राजदूतावास ने आईटी संभावनाओं पर एक छोटा सा अध्ययन किया है और यदि इसमें किसी की रुचि हो तो वह सूचना भागीदारी करने के लिए तैयार है।

बिंदु 3 क्या राजदूतावास उपभोक्ताओं के पूर्ववृत्तों का सत्यापन कर सकता है? यूएई, इजरायल और सऊदी अरेबिया में इलेक्ट्रानिक्स के निर्यात से संबंधित अपनाए जाने वाला कोई गुणवत्ता मानक। यह जानकारी कहां से ली जा सकती है।

सऊदी अरेबिया: यह जानकारी दी गई कि उपभोक्ताओं के पूर्ववृत्तों का सत्यापन करने के लिए कई एजेंसियां हैं। इनका सत्यापन चैम्बर ऑफ कॉमर्स ऐंड बैंकिंग सरणियों के जरिए किया जाता है। सऊदी अरेबिया की बैंकों से संपुष्ट एल/सी संदेहरहित होते हैं। गुणवत्ता मानदंडों के संबंध में सऊदी अरेबिया में आयात किए जाने वाले मदों के लिए विस्तृत गुणवत्ता पहलुओं/प्रक्रियाओं संबंधी मानदंड मौजूद हैं और उन्हें वेबसाइट पर प्रदर्शित किया जाता है। एआईई ऐंड ईएमए ने इलैक्ट्रोनिक्स एवं इलैक्ट्रिकल मानदंडों के संबंध में कई पृष्ठभूमि आंकड़े संग्रहित किए हैं। राजदूतावास विशिष्ट गुणवत्ता पहलुओं के संबंध में सहायता करने के लिए तैयार है।

इजरायल: इजरायल में कुछ क्रेडिट रेटिंग एजेंसियां हैं और निर्यातक उनसे संपर्क कर सकते हैं। विस्तृत विवरण बैंकिंग सरणियों से प्राप्त किया जा सकता है।

गुणवत्त मानदंडों के संबंध में यह उत्पाद पर निर्भर करता है और 8 अंकीय कोड से संगत है। इसे बाजार में लाने में अधिक लागत निहित नहीं है।

यूएई: पूर्ववृत्तों के सत्यापन के संबंध में इसकी स्थिति सऊदी अरेबिया के समान है। पूर्ववृत्तों का सत्यापन चैम्बर ऑफ कॉमर्स एवं बैंकिंग सरणियों के माध्यम से कराया

जाता है। राजदूतावास की चैम्बर ऑफ कॉमर्स के साथ व्यवस्था है। गुणवत्ता मानदंडों के संबंध में अगर कोई राजदूतावास को लिखता है तो उसका, उन्हें जवाब दिया जाता है।

बिंदु 4 निम्नलिखित क्षेत्रों में अच्छा इंजीनियरिंग कॉलेज शुरु करने की क्या संभावनाएं हैं?

- **सामुद्रिक इंजीनियरिंग**
- **खनन**
- **मैकेनिकल**
- **इलेक्ट्रिकल एंड इलैक्ट्रॉनिक्स**

सऊदी अरेबिया: संभावनाएं बहुत अच्छी हैं। बेरोजगारी दर 18% से अधिक है और यह साम्राज्य व्यावसायिक शिक्षा/प्रोफेशनल पाठ्यक्रमों की तलाश में है। तथापि, शिक्षा क्षेत्र माइक्रोस्कॉपिक प्रक्रिया के अंतर्गत आता है। भाषा एवं पाठ्यचर्या में संबंध नहीं है। एक मुख्य मुद्दा है कि उपाधि कौन प्रदान करेगा। यह स्पष्ट नहीं है कि भारतीय विश्वविद्यालय इन कॉलेजों को डिग्री देने में सक्षम होंगे। बहुत से ऐसे भारतीय स्कूल हैं जो अब बन चुके हैं और इन मॉडल्स को बढ़ाया जा सकता है।

कुवैत: कुवैत में अपने परिसर खोलने के विदेशी विश्वविद्यालयों को अनुमति है। व्यावसायिक पाठ्यक्रमों की यहां स्थानीय समुदायों तथा प्रत्यावर्तित समुदायों से भारी मांग है और सरकार इस पर विचार करने की इच्छुक है। स्थानीय प्रायोजकता होनी जरूरी है।

यूएई: जहां तक उच्चतर शिक्षा का संबंध है, चेन्नई विश्वविद्यालय और पांडिचेरी विश्वविद्यालय के दूरस्थ शिक्षा पाठ्यक्रम आयोजित किए जा रहे हैं जो पिछले एक महीने से बंद हैं। यूएई में 16 भारतीय संस्थानों को कोचिंग कक्षाएं चलाने या दूरस्थ पाठ्यक्रम चलाने से रोक दिया गया। यूएई में कोई भारतीय कॉलेज नहीं है। बिरला इंस्टीट्यूट ऑफ टेक्नोलॉजी का स्थानीय संस्थानों के साथ टाई-अप है और वे पाठ्यक्रमों का संचालन कर रहे हैं क्योंकि उन्होंने उच्चतर शिक्षा मंत्रालय द्वारा निर्धारित कठोर नियमों एवं विनियमों का पालन किया है। इससे यह स्पष्ट संकेत मिलता है कि संवर्धकों को सख्त औपचारिकताएं पूरी करनी पड़ती हैं अन्यथा उन्हें यूएई सरकार द्वारा गैर-मान्यता प्राप्त घोषित कर दिया जाएगा। इंजीनियरिंग कॉलेजों और अन्य व्यावसायिक पाठ्यक्रमों की भारी मांग है। अधिकांश संस्थान लाभ कमा रहे हैं और वे अपने खर्चे कम करने की कोशिश कर रहे हैं। गल्फ क्षेत्र गुणवत्तापूर्ण उत्पादों और सेवाओं की तलाश कर रहा है।

सूडान: सूडान में विश्वविद्यालय स्थापित करने के लिए किसी विदेशी राष्ट्र को अनुमति नहीं है। सूडान में कई सूडानी विश्वविद्यालय हैं जबकि इस क्षेत्र में विश्वविद्यालयों की कुल संख्या 26 है। वे ब्रिटिश प्रणाली के अनुरूप ही, प्रणाली का पालन कर रहे हैं। आधारभूत शर्त यह है कि वे सूडानी राष्ट्रिकों द्वारा चलाए जाएं जहां सूडानी अध्यापक हों। केवल अत्यधिक उच्च तकनीकी वाले विषयों को छोड़कर जहां अध्यापकों को विदेशों से हायर किया जा सकता है।

बिंदु 5 ओमान के वाणिज्यिक प्रतिनिधियों ने बताया कि निर्यात उत्पादों के लिए पंजीकरण की जरूरत नहीं होती है। क्या यह फार्मास्युटिकलों पर लागू होता है।

ओमान: फार्मास्युटिकल उद्योग की स्थिति इससे कुछ भिन्न है। फार्मास्युटिकल उद्योग के लिए कठोर प्रक्रियाएं हैं जैसे विश्व स्वास्थ्य संगठन द्वारा निर्धारित दिशा-निर्देशों के अनुरूप पंजीकरण औपचारिकताएं पूरी करना। जहां तक स्थानीय पंजीकरण का संबंध है, स्वास्थ्य मंत्रालय का ड्रग्स एवं फार्मास्युटिकल्स महानिदेशालय पंजीकरण के लिए आवेदन-पत्रों की जांच कंपनी की विनिर्माण इकाई का दौरा करने के पश्चात ही शुरु करता है। पंजीकरण केवल तभी किया जाता है जब वे कंपनी की विनिर्माण सुविधाओं के संबंध में संतुष्ट हों। स्वास्थ्य मंत्रालय में पंजीकरण होने के पश्चात, प्रत्येक निर्यात का अलग-अलग पंजीकरण किया जाता है। पृथक भेषजों का परीक्षण करने के पश्चात ही, पंजीकरण किया जाता है।

सऊदी अरेबिया: सऊदी अरेबिया में फार्मास्युटिकल उत्पादों का पंजीकरण करने की औपचारिकताओं संबंधी दो-स्तर हैं। पहला स्तर है कंपनी का पंजीकरण करना। दूसरा स्तर है प्रत्येक फार्मास्युटिकल उत्पाद का पंजीकरण करना। मानदंड बहुत सख्त हैं। अभी हाल ही में जीसीसी ने रियाद में एक समिति बनाई है जिसे जीसीसी स्वास्थ्य समिति कहा गया है। जीसीसी में आयात किए जाने वाले फार्मास्युटिकल उत्पादों के लिए जीसीसी स्वास्थ्य समिति में पंजीकरण होना अनिवार्य है। अगर फार्मास्युटिकल कंपनी यूएसएफडीए अथवा ईसी के साथ पंजीकृत है और अगर उन्होंने ईयू के किन्हीं तीन देशों में अपने उत्पाद लांच किए हैं तो उच्च अधिकार प्राप्त समिति निरीक्षण आदि की शर्त से छूट दे सकती है। सऊदी अरेबिया में संयुक्त उद्यम स्थापित करने की संभावनाएं हैं।

बिंदु 6 सूडान/यमन में प्रतिनिधिक व्यापार कार्यालय खोलने की प्रक्रिया क्या है? सूडान/यमन में कार्य करने हेतु विदेशी राष्ट्रिकों को कार्य करने की अनुज्ञप्ति देने की अपेक्षाएं क्या हैं?

सूडान: जहां तक सूडान का संबंध है, वहां सरलीकृत प्रक्रिया है। यदि कोई संगठन निगम या बहु-राष्ट्रीय कंपनी है तो विदेश मंत्रालय में आवेदन करना होता है, तब पंजीकरण औपचारिकताएं सरल हो जाती हैं। यदि कोई कंपनी अपना एजेंट या प्रतिनिधि नियुक्त करना चाहती हैं तो आवेदन-पत्र देने के समय उन्हें अपने आशय का उल्लेख करना होता है। विदेश व्यापार मंत्रालय, राजदूतावास और संबंधित कंपनी एजेंट के पूर्ववृत्त की जांच करती है। कई सूडानी लोग विदेशी फार्मास्युटिकल कंपनियों का सूडान में प्रतिनिधित्व करते हैं। कई भारतीय फार्मास्युटिकल कंपनियां सूडान में अपने विनिर्माण इकाईयां लगाने पर विचार कर रही हैं।

बिंदु 7 रत्न एवं आभूषणों का निर्यात करने की संभावना क्या है? शुल्क दर क्या है?

सऊदी अरेबिया: रत्न एवं आभूषणों का साम्राज्य में निर्यात किया जा रहा है। दो मूल समस्याएं होती हैं, एक है शुद्धता और दूसरी है शुद्धता को सत्यापित कैसे किया जाए। रत्न एवं आभूषण मदों का विनिर्माण करने के लिए स्वदेश प्रत्यावर्तित भारतीय समुदाय और स्थानीय राष्ट्रिकों के बीच भारतीय कंपनियों के संयुक्त उद्यम हैं। जहां तक शुल्क का संबंध है, यह सभी जीसीसी देशों में 5% है। सोने पर शुल्क बताना मुश्किल है। तथापि, जीसीसी यूनियन का गठन होने से पहले यह लगभग 12% था। अब यह अगले दो वर्षों में 5% हो जाएगा।

यमन: यमन में रत्न एवं आभूषण मदों का आयात करने के लिए पूर्वानुमति प्राप्त करनी होती है।

बिंदु 8 कार्बनिक-कृषि इनपुटों – (प्राकृतिक, बोटेनिकल आधारित उत्पाद जो पर्यावरण के अनुकूल होते हैं) का निर्यात करने के लिए दायरा क्या है?

यूएई: कार्बनिक-कृषि इनपुटों का निर्यात करने के लिए कोई समस्या नहीं है। एसपीआईसी का दुबई में एक संयुक्त उद्यम पहले से ही मौजूद है।

बिंदु 9 कैप्सूल के रूप में आयुर्वेदिक/सिद्ध चिकित्सा का वाना क्षेत्र को निर्यात करने की क्या संभावना है? वाना के किस देश को अधिक महत्व दिया जाना चाहिए?

यूएई: आयुर्वेदिक औषधियों के लिए अच्छे अवसर हैं। विशिष्ट आयुर्वेदिक/सिद्ध चिकित्सा के लिए नियमित व्यवसाय नहीं है। तथापि, लोगों की इसमें रुचि है। गुणवत्ता मानकों के

संबंध में नीति बनाई जा रही है। आयुर्वेदिक/सिद्ध चिकित्सा को पेटेंट किया जाना चाहिए और उन्हें डब्ल्यूएचओ विनियमनों के अनुरूप बनाया जाना चाहिए।

कुवैत: सामान्यत: आयुर्वेदिक उत्पादों का निर्यात करने की अनुमति नहीं दी जाती है। फार्मास्युटिकल उत्पादों को सामान्यत: उच्च मानदंडों की अपेक्षा होती है और उन्हें पंजीकरण कराना होता है। खाद्य उत्पादों की अनुमति होती है।

बिंदु 10 क्या रक्षा आपूर्तिकर्ताओं को वाना क्षेत्र के देश खुले हैं? यदि हॉ, तो बुलेटप्रुफ जैकेटों/हेल्मेटों, एयरक्राफ्ट/सेटेलाइट/हेलीकाप्टर के पुर्जों जैसे उत्पादों की क्या संभावना है?

यूएई: मार्च में आबूधाबी में अंतर्राष्ट्रीय रक्षा प्रदर्शनी का आयोजन किया गया था। यह दो वर्ष में एक बार आयोजित की जाती है। भारत ने विगत में यूएई को किसी भी रक्षा मद का निर्यात नहीं किया है। इस बार भारत ने इस प्रदर्शनी में रक्षा मंत्रालय, भारत अर्थ मूवर्स लिमिटेड, भारत डायनामिक लि0 आदि के ज़रिए भाग लिया था। प्रतिभागियों ने स्थानीय पुलिस विभाग को यूनिफार्म, जूतों आदि जैसी मदों की आपूर्ति की है। इस वर्ष उन्होंने आयुधों में भी रुचि दर्शाई है।

ओमान: ओमान में जगुआर्स के कलपुर्जों का निर्यात किया जाता रहा है। गैर लड़ाई वाली मदों जैसे यूनिफार्म, बूट की भारत से आयात करने का उच्च प्राथमिकता नहीं दी जाती है।

कुवैत: यह जानकारी दी गई कि यदि विशिष्ट विवरण प्रस्तुत किया जाता है तो इसे संभावित आयातकों को भेजा जाएगा।

इजरायल: यह जानकारी दी गई कि यदि विशिष्ट विवरण प्रस्तुत किया जाता है तो इसका प्रत्यक्ष उत्तर दिया जाएगा।

सूडान: सूडानी लोग भारतीय रक्षा साफ्टवेयर मदों में काफी रुचि लेते हैं। सूडान के कुछ सशस्त्र बलों और भारतीय व्यवसायियों के बीच बहुत घनिष्ट संपर्क रहा है।

बिंदु 11 कुवैत और इजरायल को संगमरमर का निर्यात करने की क्या संभावना है?

कुवैत: अधिकांश संगमरमर इटली से आता है और कुवैत के बाजारों में इसकी बहुतायत है और वे गुणवत्ता के प्रति बहुत सतर्क हैं। भारत से भी कुछ संगमरमर और ग्रेनाइट

आता है परन्तु इसका अधिकांश भाग इटली से आ रहा है।

इजरायल: संगमरमर का बाजार है और राजदूतावास इस संबंध में अध्ययन करने के लिए तैयार है।

बिंदु 12 अरब राष्ट्रों में निवेश/निर्यात करने की वित्तीय प्रक्रिया संबंधी क्या अपेक्षाएं हैं?

यह जानकारी दी गई कि यदि विशिष्ट विवरण दिए जाते हैं तो उनका सीधा जवाब दे दिया जाएगा।

बिंदु 13 (बच्चो की किताबें) निर्यात करने/मुद्रित एवं प्रकाशित करने का क्या दायरा है?

सऊदी अरेबिया: इस सेक्टर को निवेश के लिए खोल दिया गया है। यह एक मनाही वाला सेक्टर था। सामग्री की स्थानीय कानूनों के अनुरूप विधिक्षा करने के लिए सख्त विनियमन हैं। भारतीय स्कूलों को बच्चों की किताबों का आयात करने की अनुमति है। काफी लोगों ने मुद्रण का अनुरोध नहीं किया है।

बिंदु 14 क्या यह सच है कि किसी उपकरण (इलेक्ट्रानिक में कोई पुर्जा/संघटक इज़्रायल का बना होता है तो सऊदी अरेबिया का सीमाशुल्क इसे लेने में समस्या उत्पन्न करता है।

सऊदी अरेबिया: विधिक स्तर पर प्रतिबंध है। परन्तु व्यवहार में यह अलग मामला है कि अरब देश इन नियमों का कड़ाई से पालन कर रहे हैं1

बिंदु 15 क्या अल्जीरिया में क्रेताओं के पूर्ववृत्तों की जांच राजदूतावास द्वारा की जा सकती है?

अल्जीरिया: जी हां, इसकी जांच स्थानीय चैम्बर ऑफ कॉमर्स और वित्तीय संस्थानों द्वारा की जा सकती है।

बिंदु 16 क्या आयातित भवन सामग्री/खाद्य उत्पादों के लिए भण्डारण/भंडारागार सुविधाएं उपलब्ध हैं? मुक्त व्यापार जोन का विवरण क्या है?

इजरायल: इजरायल में मुक्त व्यापार जोन नहीं होता है। तथापि, वहां अर्हता प्राप्त औद्योगिक क्षेत्र होते हैं। जार्डन और मिस्र की सीमा पर स्थित इन अर्हता प्राप्त औद्योगिक क्षेत्रों में विनिर्मित वस्तु जैसे टैक्सटाइल्स आदि की ईयू और यूनाइटेड स्टेट्स में कोटा मुक्त पहुंच होती है। अगर वे कोटा प्राप्त करना चाहते हैं तो उन्हें अपने निर्यात उत्पादों

में 35% स्थानीय वस्तुओं का प्रयोग करना चाहिए। द्वितीयत: इजरायल में भण्डारागार सुविधाएं केवल उनके निर्यात यातायात के लिए हैं क्योंकि वे भारी मात्रा में ताजे फल एवं सब्जियां तथा पुष्प उत्पादित करते हैं जिनका मुख्यत: हालैंड को और संपूर्ण विश्व को निर्यात किया जाता है। आयातों के लिए उनके पास भण्डारागार सुविधाएं नहीं हैं।

यूएई: जबेल अली की विशाल भण्डारागार सुविधाएं हैं और वे सुविधाएं इराक को निर्यात करने वालों के लिए भी उपलब्ध हैं।

बिंदु 17 उच्च प्रिसीजन इंजीनियरिंग उद्योगों/उत्पादों के लिए प्लास्टिक मोल्डेड मशीनरी का निर्यात करने की प्रत्याशा क्या है? क्या इजरायल, मिस्र, ईरान या अल्जीरिया में कोई पिस्टन विनिर्माण संयंत्र (ऑटोमोबाइल पिस्टन) है?

इजरायल: इजरायल में रक्षा उत्पादों के अलावा कोई पिस्टन विनिर्माण यूनिट नहीं है। वे मदों का आयात कर सकते हैं। पिस्टनों का इजरायल में बाजार भी है। इजरायलियों का विशेषीकृत ऑटो संघटक उद्योग भी है। यह पूरी तरह से उच्च तकनीकी वाला है और चिप्स का विनिर्माण करता है। सबसे बड़े विनिर्माता इजरायल में अवस्थित हैं।

बिंदु 18 क्या सभी जीसीसी देशों में एकसमान सीमाशुल्क है? ऐसा विश्वास किया जाता है कि जीसीसी देशों में अधिकांश वस्तुओं पर 5% सीमाशुल्क वसूल किया जाता है। तथापि, सऊदी अरेबिया में एक नए ग्राहक को(जिसने इस विश्वास में आकर ऑर्डर प्रस्तुत किया कि शुल्क 5% है) 16% का भुगतान करना पड़ा।

सऊदी अरेबिया: जीसीसी सीमाशुल्क यूनियन 1 जनवरी, 2003 में बनी थी। सभी जीसीसी देशों में एकसमान सीमाशुल्क का दो वर्षों की अवधि के लिए समायोजन है। छोटे-छोटे राष्ट्रों को यह आसान लगती है, उन्होंने इसे पहले ही सुमेलित और कार्यान्वित कर दिया है। परन्तु सऊदी अरेबिया ने इसे अभी कार्यान्वित नहीं किया है क्योंकि उन्हें इसका सुमेलीकरण करने में पर्याप्त समय लगेगा। सऊदी अरेबिया कुछ वस्तुओं पर सुमेलीकरण करने में अत्यधिक कठिनाई का सामना कर रहा है। जीसीसी सीमाशुल्क यूनियन के अवसर पर उन्होंने यह घोषणा की कि सभी वस्तुओं पर 12% से 20% की दर से शुल्क लगाया जाएगा। उन्होंने कुछ विशिष्ट मदों पर 5% शुल्क की घोषणा की है। तथापि, स्थानीय उद्योगों ने इस पर बहुत शोर किया और विशिष्ट खेप शुल्क को कम करके 5% कर दिया जाना चाहिए और बाद में इसे बढ़ाकर 16% कर दिया जाए।

ख. <u>7 जून, 2003 को नई दिल्ली में आयोजित बैठक</u>

11. 10 वाना देशों के वरिष्ठ भारतीय वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के साथ वार्ता सत्र का आयोजन नई दिल्ली में 7 जून, 2003 को किया गया था। श्री आर एम अभयंकर, सचिव, विदेश मंत्रालय मुख्य अतिथि थे। श्री एम रफीक अहमद, अध्यक्ष फियो ने बैठक की अध्यक्षता की। श्री विवेक सिंघल, चेयरमैन फियो(एनआर) और तपन चट्टोपाध्याय, कार्यकारी महानिदेशक, फियो भी उपस्थित थे। इस चर्चा में श्री एम वी पी शास्त्री, संयुक्त सचिव एवं श्री के वी ईप्पन, निदेशक वाणिज्य मंत्रालय, श्री सी एम भंडारी, संयुक्त सचिव, श्री महेश सचदेव, संयुक्त सचिव और श्री रजीत मित्तर, संयुक्त सचिव, विदेश मंत्रालय ने भी अपने विचार व्यक्त किए। आरबीआई, ईसीजीसी, एग्जिम बैंक, एनसीआईटी, एनआईएफटी के प्रतिनिधियों के अतिरिक्त निर्यात संवर्धन संगठनों के वरिष्ठ प्रतिनिधियों और कई अग्रणीय निर्यातकों ने भी इस बैठक में भाग लिया।

12. फियो ने 11 वाना देशों के संबंध में आर्थिक दशाओं, निर्यात/आयात शुल्क, व्यापार अवरोधों, विदेश व्यापार, भारतीय व्यापार संबंधों, निर्यात की संभावित मदों आदि के संबंध में विस्तृत जानकारी देते हुए एक व्यापक पृष्ठभूमि दस्तावेज तैयार किया और इसे प्रतिभागियों के मध्य परिचालित किया। मुख्य अतिथि का स्वागत करते हुए श्री विवेक सिंघल ने नोट किया कि यह इन देशों से वाणिज्यिक प्रतिनिधियों की दूसरी वार्ता बैठक थी। पहली बैठक का आयोजन बंगलौर में 4 जनू, 2003 को किया गया था जो काफी सफल रही। वाना क्षेत्र का संदर्भ देते हुए उन्होंने पाया कि यह भारत के लिए प्रमुख व्यापारिक क्षेत्रों में से एक है क्योंकि यहां उत्तर अफ्रीकी देशों में अपनी उपस्थिति दर्ज कराने वाली कई कंपनियों के अतिरिक्त टाटा, किर्लोस्कर, एल एंड टी, सेल जैसी कई अग्रणी भारतीय कंपनियां यहां मौजूद हैं। उन्होंने कहा कि ये कंपनियां भारत की ब्रांड छवि को सफलतापूर्वक संवर्धित कर रही हैं और उन्होंने भारत और उत्तरी अफ्रीकी देशों के लिए काफी सद्भाव सृजन कर लिया है। उन्होंने निर्यातकों से अनुरोध किया कि वे नए बाजारों में पहुंच बनाने या नगण्य बाजारों में अपनी भागीदारी संवर्धन करने के लिए सरकारी सहायता पर निर्भर न रहें। उन्होंने कहा कि यह वह समय है कि निर्यातक स्वयं अपने आप ठोस और सार्थक पहल कर सकते हैं तथा इन बाजारों में पहुंच बना सकते हैं। उन्होंने उल्लेख किया कि भारत में कई ऐसे सूक्ष्म एवं मध्यम उद्यम हैं जो इन बाजारों का भ्रमण करने के खर्च को सहन नहीं कर सकते हैं और अत: ऐसी बैठकों का आयोजन, उन्हें इन बाजारों की जानकारी देने और इन क्षेत्रों पर प्रकाश डालने के लिए विशेष रूप से किया जाना चाहिए।

13. श्री रफीक अहमद, अध्यक्ष फियो ने भारतीय विदेश व्यापार में वाना क्षेत्र की महत्ता पर बल दिया। उन्होंने संकेत किया कि इस क्षेत्र को अप्रैल, 2002 से जनवरी, 2003 के दौरान

पिछले वर्ष की समसामयिक अवधि की तुलना में हुए निर्यातों पर 27% की तीव्र वृद्धि दर्ज की है। इससे यह उच्च संभावना प्रतीत होती है कि इस क्षेत्र में भारत की व्यापारिक भागीदारी बन सकती है। भारत के कुल वैश्विक निर्यातों की तुलना में वाना क्षेत्र को होने वाला निर्यात 13% है। अध्यक्ष महोदय ने पाया कि यद्यपि भारी संख्या में भारतीय निर्यात खाड़ी देशों से परिचित हैं, फिर भी ऐसा प्रतीत होता है कि उन्हें वाना क्षेत्र के अन्य देशों के बारे में कम जानकारी है। उन्होंने अपने निर्यातक साथियों को सुझाव दिया कि वे अल्जीरिया, मिस्र, इजरायल और ईरान जैसे देशों पर अपना ध्यान केन्द्रित करें और भारतीय वाणिज्यिक प्रतिनिधियों से अनुरोध किया कि वे भारतीय निर्यातकों को ऐसी राय और सुझाव दें जिससे वे इस महत्वपूर्ण बाजार में अपना व्यापार और निवेश बढ़ा सकें। श्री अहमद ने वाणिज्यिक प्रतिनिधियों से वाना बाजारों में लेन-देन करने वाले भारतीय व्यवसायियों द्वारा की गई गलतियों का उल्लेख करने का भी आग्रह किया ताकि उनकी पुनरावृत्ति से बचा जा सके और दीर्घावधि व्यावसायिक संपर्क स्थापित किया जा सके। फियो के अध्यक्ष महोदय ने वाणिज्यिक प्रतिनिधियों से अनुरोध किया कि वे वाना क्षेत्रों के लिए विपणन कार्य-नीति का उल्लेख करें जिससे कि निर्यातकों को वहां अपनी उपस्थिति दर्ज कराने में सहायता मिल सके। उन्होंने सुझाव दिया कि वाणिज्यिक प्रतिनिधियों द्वारा प्रत्येक देश में विदेश स्थित कंपनियों के प्रतिनिधियों को अभिज्ञान किया जाना चाहिए और इन एजेंटों की एक सूची फियो को भेजी जाए ताकि वह मदों का आयात करने के लिए व्यवस्था करने हेतु भारतीय निर्यातकों के साथ उनकी वार्ता कराने के लिए बाजार पहुंच योजना के अन्तर्गत उन्हें भारत आने का आमंत्रण देने के लिए वाणिज्य मंत्रालय द्वारा एक कार्यक्रम बनाया जा सके।

14. श्री आर एम अभयंकर, सचिव, विदेश मंत्रालय, भारत की उदारीकरण प्रक्रिया का उल्लेख करते हुए, ने इंगित किया कि यह अतुलनीय है क्योंकि सरकारों में बदलाव आने के बावजूद आर्थिक उदारीकरण की आधारभूत नीति में वर्षों से कोई परिवर्तन नहीं हुआ है। उन्होंने पाया कि इससे विदेशी परियोजनाओं में निवेश आकृष्ट हो रहा है और इस तथ्य पर जोर देना आवश्यक है कि प्रक्रिया को बदला नहीं जा सकता है। अवसंरचना के बारे में बात करते हुए उन्होंने पाया कि यह वह क्षेत्र है जहां सरकार ने अपने संसाधनों में भारी मात्रा में संकेन्द्रण किया है और सड़क, संचार, पत्तन क्षेत्र में कई अवसंरचना परियोजनाओं के लिए एफडीआई, संयुक्त उद्यम और सहयोग उपलब्ध हैं। अंतर्राष्ट्रीय व्यापार का उल्लेख करते हुए श्री अभयंकर ने पाया कि अन्तर्राष्ट्रीय अर्थशास्त्री किसी देश के बेंचमार्क का निर्धारण करने के लिए 100 बिलियन अमरीकी डॉलर (आयात,निर्यात और अप्रत्यक्ष आयात-निर्यात) का प्रयोग करते हैं। भारत का विदेश व्यापार 107 बिलियन अमरीकी डॉलर के मार्क तक पहुंच गया है जिससे यह संकेत मिलता है कि भारत ने एक ऐसे उड़ान बिंदु को हासिल कर लिया है जहां से यह स्वयं उड़ान भर सकता है और वैश्विक व्यापार का एक अधिक महत्वपूर्ण हिस्सा बन सकता है।

15. जार्डन और संयुक्त राज्य के बीच मौजूदा विदेश व्यापार करार का उल्लेख करते हुए उन्होंने इंगित किया कि संयुक्त राज्य अमेरिका मध्यपूर्व के साथ एक विदेश व्यापार करार करने का प्रस्ताव कर रहा है। उन्होंने सुझाव दिया कि भारतीय निर्यातकों को संयुक्त राज्य अमेरिका को निर्यात करने के लिए विदेश व्यापार करार का लाभ उठाना चाहिए और इस क्षेत्र में इराक तथा अन्य देशों में प्रवेश के लिए जार्डन में उपलब्ध क्षेत्रों का प्रयोग करना चाहिए। श्री अभयंकर ने पाया कि भारत में घटि हो रही आर्थिक परिस्थितियों में बदलाव के कारण वाणिज्यिक प्रतिनिधियों की भूमिका में परिवर्तन आ रहा है। उन्होंने कहा कि अब भारत के लिए यह अनिवार्य हो गया है कि वह अपना निर्यात बढ़ाए और देश की जरूरतों को पूरा करने के लिए विदेशी निवेश को आकृष्ट करे। जो महत्वपूर्ण कार्य किया जाना है वह यह है कि भारत किस तरह प्रथम स्तर की ऊर्जा सुरक्षा प्राप्त कर सकता है। उन्होंने कहा कि भारत खाड़ी देशों में तेल एवं गैस क्षेत्र में विशिष्ट परियोजनाओं की तलाश करेगा जिसके लिए इस क्षेत्र में बाजार आसूचना अत्यधिक उपयोगी होगी। उन्होंने इशारा किया कि मध्य पूर्व में लघु एवं मध्यम उद्योगों द्वारा प्रौद्योगिकी का निर्यात करने का विशेष दायरा है। उन्होंने वाणिज्यिक प्रतिनिधियों से कहा कि वे उपलब्ध अवसरों के बारे में भारतीय लघु क्षेत्र के उद्यमियों को जानकारी प्रदान कराएं। उन्होंने नोट किया कि सूचना प्रौद्योगिकी एक अन्य क्षेत्र है जहां भारतीय विशेषज्ञता का उपयोग किया जा सकता है। सचिव महोदय ने भारत में पर्यटकों के बढ़ते आगमन का भी उल्लेख किया। उन्होंने बताया कि निर्यातकों के लिए इस क्षेत्र में मुख्य समस्याएं हैं, स्टॉक एवं बिक्री आउटलेट, शिपिंग तथा अपर्याप्त बैंकिंग व्यवस्था।

16. श्री एम वी पी सी शास्त्री, संयुक्त सचिव, वाणिज्य एवं उद्योग मंत्रालय ने जानकारी दी कि वाणिज्यिक प्रतिनिधियों और मंत्रालय ने भारत में विभिन्न केन्द्रों पर आयोजित बैठकों से बहुत कुछ हासिल किया है। उन्होंने नोट किया कि वाणिज्यिक प्रतिनिधियों को इस क्षेत्र के निर्यातकों की समस्याओं और अवरोधों के विवरण का अच्छा फीड-बैक मिला है। उन्होंने निर्यातकों को सूचित किया कि निर्यात संवर्धन, खासकर वाना क्षेत्र को, वाणिज्य मंत्रालय की बाजार पहुंच पहल(एमएआई), बाजार विकास सहायता(एमडीए) फोकस अफ्रीका जैसी कई उपयोगी स्कीमें हैं। श्री शास्त्री ने बताया कि फियो द्वारा बंगलौर और दिल्ली दोनों स्थानों पर आयोजित बैठकों में निर्यातकों से काफी अच्छा प्रत्युत्तर प्राप्त हुआ । उन्होंने उल्लेख किया कि एक मध्यकालीन कार्यनीति तैयार की जानी चाहिए जिसके लिए संकेन्द्रण के विशिष्ट क्षेत्रों, वह सीमा जिस तक निर्यातकों को सहायता देने की जरूरत है और वह क्षेत्र जिनको प्रोत्साहनोन्मुखी बनाने की आवश्यकता है, को अभिज्ञात करने की जरूरत पर बल दिया। भारतीय मिशनों में वाणिज्यिक प्रतिनिधियों का उल्लेख करते हुए उन्होंने पाया कि वे बहुत सक्षम हैं और उन्हें

अपने मेजबान देशों की वाणिज्यिक जानकारी का अच्छा ज्ञान है और उन्होंने निर्यातकों से कहा कि वे व्यापार संबंधी किसी भी समस्या के लिए उनसे संपर्क करें।

17. श्री महेश सचदेव, संयुक्त सचिव(वाना), विदेश मंत्रालय ने उल्लेख किया कि भारत के वाना देशों के साथ बहुत अच्छे राजनीतिक संबंध हैं। उन्होंने कहा कि इस क्षेत्र में इजरायल को छोड़कर 13 देश विकासशील देश हैं जिनकी प्रति व्यक्ति जीडीपी 350 से 1500 अमरीकी डॉलर है। उन्होंने उल्लेख किया कि इन देशों के निवासियों की न्यून क्रय क्षमता होने के बावजूद उनका अंतर्राष्ट्रीय गुणवत्तायुक्त वस्तुओं से विशेष स्नेह है। तथापि, श्री सचदेव ने उल्लेख किया कि इन वस्तुओं के लिए भुगतान करने की क्षमता न होने के कारण वे गुणवत्ता से थोड़ा समझौता करने के इच्छुक भी हैं बशर्ते कि कीमतें प्रतिस्पर्धात्मक हों। श्री सचदेव ने पाया कि इन परिस्थितियों में अन्तर्राष्ट्रीय रूप से गुणवत्ता वाली अच्छी वस्तुएं प्रतिस्पर्धी कीमतों पर इस क्षेत्र में उपभोक्ताओं को प्रस्तुत कर सकते हैं। उन्होंने सुझाव दिया कि चूंकि इन देशों के कुल बजट का 1/5वां भाग खाद्य मदों पर खर्च किया जा रहा है, इसलिए भारत का उनके साथ खद्य क्षेत्र में दीर्घ अवधि का व्यापारिक संबंध बन सकता है क्योंकि भारत को खाद्य मदों का विश्वसनीय एवं प्रतिस्पर्धी आपूर्तिकर्ता माना जाता है। श्री सचदेव ने सुझाव दिया कि इस क्षेत्र का खाद्य निर्यातों का दोहन करने के अतिरिक्त परियोजना निर्यातों तथा लघु उद्योगों का संवर्धन करने के लिए भी इसे एक अवसर के रूप में देखा जा सकता है।

18. श्री सी एम भंडारी, संयुक्त सचिव(निवेश एवं व्यापार संवर्धन), विदेश मंत्रालय ने इलेक्ट्रानिक वाणिज्य ओर वेबसाइट का व्यापक उपयोग की महत्ता का उल्लेख किया। उन्होंने अत्यधिक महत्वपूर्ण शब्दों में यह सिफारिश की कि सभी निर्यातकों को अपनी वेबसाइट बनवानी चाहिए जिसमें विनिर्माण सुविधाओं, उत्पाद विवरणों और व्यापार संवर्धन के लिए कंपनी के मुख्य बिंदुओं का उल्लेख होना चाहिए। आयातकों की विश्वसनीयता और साख योग्यता का उल्लेख करते हुए उन्होंने कहा कि निर्यातकों को संबंधित देशों में उपलब्ध सुस्थापित रेटिंग एजेंसियों का प्रयोग करना चाहिए। उन्होंने निर्यातकों को जानकारी दी कि वे अपनी सफलता की परिस्थिति का उल्लेख करें और भारतीय कंपनियों की ब्रांड छवि का संवर्धन करने का प्रयास करें। विदेश मंत्रालय, भारतीय कंपनियों की वेबसाइट बनाने के प्रस्ताव पर काम कर रहा है। वे एक ऐसी वेबसाइट शुरु करने का प्रस्ताव कर रहे हैं जो सभी मंत्रालयों, राज्य सरकारों, शीर्ष वाणिज्य चैंबरों और पूरे विश्व के सभी राजदूतावासों से जुड़ी होगी जिससे कि कम्युनिकेशन अंतराल को दूर किया जा सके। श्री भंडारी ने यह भी जानकारी दी कि आईटीईसी कार्यक्रम के जरिए विदेश मंत्रालय सभी विकासशील देशों से मध्य स्तर के कार्यकारियों को भारत में विभिन्न प्रशिक्षण कार्यक्रम के लिए आमंत्रित कर रहा है। इन प्रशिक्षण कार्यक्रमों के जरिए वे अन्य देशों

में निर्णय करने वालों की सोच को प्रभावित करने का प्रयास कर रहे हैं। इन कार्यक्रमों को इस मंत्रालय द्वारा निधि उपलब्ध कराई गई है। उन्होंने निर्यातकों से कहा कि वे इस कार्यक्रम का फायदा उठाएं और वे अपने प्रस्ताव विचार करने के लिए मंत्रालय को भेजें। उन्होंने यह भी कहा कि उनका बहुपक्षीय आर्थिक सहयोग कार्यक्रम भी है जिसके ज़रिए वे प्रत्येक क्षेत्रीय व्यापारिक खंड में भारत की स्थिति को सुदृढ़ करने का प्रयास कर रहे हैं।

19. तब वाणिज्यिक प्रतिनिधियों ने अपने-अपने देशों का विस्तृत पर्यवेक्षण प्रस्तुत किया। उन्होंने सीमाशुल्क एवं आयात शुल्कों, व्यापार अवरोधों, आयात एवं निर्यात की संभावित मदों, मौजूदा आर्थिक माहौल, बैंकिंग सरणियों, भारत के साथ सहयोग के क्षेत्रों, भारतीय कंपनियों की मौजूदगी, भविष्य में किए जाने वाले संयुक्त उद्यमों और व्यापार संबंधों की संभावनाओं, निर्यात संवर्धन के टिप्स जैसे मुद्दों पर प्रकाश डाला। वाणिज्यिक प्रतिनिधियों ने अलग-अलग देशों की मौजूदा वाणिज्यिक जानकारी प्राप्त करने के लिए अपने-अपने मिशनों की वेबसाइटों का भी वर्णन किया। वाणिज्यिक प्रतिनिधियों ने निर्यातकों को ई-मेल्स और संपर्क विवरण भी उपलब्ध कराए। उन्होंने भारतीय निर्यातकों से यह भी अनुरोध किया कि वे व्यापार संबंधी किसी विवाद या भुगतान संबंधी किसी समस्या के समय उनसे संपर्क करें।

20. प्रश्न/उत्तर सत्र के दौरान वाणिज्यिक प्रतिनिधियों ने निर्यातकों से वार्ता की और वीजा व्यापार विवादों, प्रशिक्षण कार्यक्रमों, दस्तावेजों का वैधीकरण, निर्यात संभावनाओं, बैंकिंग सरणियों, एजेंटों, वाणिज्यिक विनियमनों आदि से संबंधित उठाए गए मुद्दों के संबंध में स्पष्टीकरण दिया। उठाए गए मुद्दों और उन पर दिए गए प्रत्युत्तरों को नीचे संक्षेप में दर्शाया गया है:

प्रश्न. अल्जीरिया की यात्रा करने वाले भारतीय निर्यातकों के लिए वीजा की औपचारिकताएं क्या हैं? किसी समस्या की स्थिति में क्या भारतीय राजदूतावास कोई सहायता कर सकता है।

उत्तर (**अल्जीरिया**): यह सुझाव दिया गया कि वीजा की औपचारिकताओं और वीजा प्राप्त करने में आने वाली किसी भी समस्या का समाधान करने के लिए भारतीय राजदूतावास और विदेश मंत्रालय, नई दिल्ली के वाना प्रभाग से संपर्क किया जा सकता है।

प्रश्न. एक निर्यातक द्वारा संयुक्त अरब अमीरात से कुछ सामग्री का आयात किया गया था परन्तु अपेक्षित सामग्री का आयात करने के बजाय क्रेता ने डस्ट पाउडर का निर्यात कर दिया। निर्यातक ने राजदूतावास की सहायता मांगी।

उत्तर (**संयुक्त अरब अमीरात**): इस मामले का निस्तारण करने के लिए राजदूतावासों द्वारा मामले के विशिष्ट विवरणों को मांगा गया है।

प्रश्न. एशिया, लेटन अमेरिका और अफ्रीका जैसे विकासशील देशों से प्रशिक्षण के लिए अधिशासियों को आमंत्रित करने के संबंध में यह अनुरोध किया गया कि क्या विदेश मंत्रालय इस संबंध में कोई सहायता प्रदान करा सकता है।

उत्तर(**संयुक्त सचिव, विदेश मंत्रालय**): यह सुझाव दिया गया कि यह प्रस्ताव जांच के लिए विदेश मंत्रालय भेजा जा सकता है और यदि यह तकनीकी सहयोग कार्यक्रम में सही बैठता है तो मंत्रालय द्वारा इसका संवर्धन किया जाएगा।

प्रश्न. क्या दुबई में कोई अच्छे एजेंट हैं और उनकी क्षमता के बारे में हमे कैसे पता चलेगा?

उत्तर(**संयुक्त अरब अमीरात**): यह जानकारी दी गई कि भारतीय मिशन इन एजेंटों की सूची प्रदान करा सकते हैं जिनकी चैंबर ऑफ कॉमर्स या संबंधित बैंकों द्वारा प्रति-जांच कराई जा सकती है। यह सुझाव दिया गया कि निर्यातक भारतीय एजेंटों से लेन-देन करने में सतर्क रहें क्योंकि वे अधिकांश समस्याएं सृजित करते हैं।

प्रश्न. क्या ईरान को केबल्स का निर्यात करने के लिए कोई एजेंट जरूरी है?

उत्तर(**ईरान**): यह जानकारी दी गई कि ईरान में केबल का आयात करने के लिए किसी एजेंट की जरूरत नहीं है; निर्यातक, आयातकों से सीधे संपर्क कर सकते हैं। इसकी जांच ईरान स्थित वाणिज्य मंत्रालय के डीजी द्वारा भी कर ली गई है।

प्रश्न. ईरान, मिस्र और सऊदी अरेबिया को निर्यात करने के लिए शिपिंग दस्तावेजों का वैधीकरण करने की जरूरत पड़ती है जिसमें पर्याप्त व्यय एवं विलंब होता है। क्या प्राधिकृतिकरण को समाप्त करने की संभावना है या चैंबर्स ही इसे कर सकते हैं?

उत्तर (**मिस्र**): दस्तावेजों का वैधीकरण करने की इस देश में जरूरत होती है जिसे बदला नहीं जा सकता है और वैधीकरण में कुछ व्यय भी होता है जिसका पूरा करना ही पड़ेगा।

उत्तर(**ईरान**): ईरान में वैधीकरण की जरूरत को समाप्त कर दिया गया है और ईरानी प्राधिकारी चैंबर ऑफ कॉमर्स द्वारा प्राधिकृतिकरण को स्वीकार करते हैं।

उत्तर(**सऊदी अरेबिया**): वैधीकरण एक ऐसी जरूरत है जो सभी निर्यातों के लिए गैर-विभेदकारी आधार पर लागू होती है। इस मामले को संयुक्त व्यवसाय परिषद की बैठकों में भी उठाया जा सकता है।

प्रश्न. क्या कुवैत और इराक के बीच स्थित सीमा को व्यापार एवं भ्रमण के लिए खोला गया है?

उत्तर(**कुवैत**): यह जानकारी दी गई कि अधिकांश लेन-देन नकद आधार पर होता है क्योंकि उन्हें इस बात की जानकारी नहीं है कि कोई लेन-देन बैंक के माध्यम से भी होता है। इसका संक्षिप्त विवरण इराक में भारतीय राजदूतावास से प्राप्त किया जा सकता है।

श्री सी एम भंडारी, संयुक्त सचिव, विदेश मंत्रालय: उन्होंने जानकारी दी कि इराक में हालात धीरे-धीरे सामान्य हो रहे हैं परन्तु अधिकांश बातें अभी भी स्पष्ट नहीं हैं। आज की स्थिति के अनुसार इराक में कोई संगठित व्यापार नहीं है। हमें कुछ और समय के लिए प्रतीक्षा करनी पड़ेगी और देखना पड़ेगा।

प्रश्न. यह सुझाव दिया गया कि क्या सऊदी अरेबिया से कम से कम एक वर्ष की अवधि के लिए बहु-भ्रमण वीजा जारी करने का अनुरोध किया जा सकता है?

उत्तर(**सऊदी अरेबिया**): सऊदी अरेबिया की सरकार व्यवसायियों को बहु-भ्रमण वीजा जारी नहीं करती है। उनके अनुसार किसी भी व्यापारी को बहु-प्रवेश वीजा जारी करने की कोई प्रणाली नहीं है। यह जानकारी दी गई कि यह मामला सऊदी सरकार के साथ चर्चा हेतु कार्य-सूची में था।

प्रश्न. क्या मिस्र को परिधानों एवं अनुषंगियों के क्षेत्र में विशिष्ट प्रशिक्षण जरूरतों या बाजार विकास जरूरतों की आवश्यकता है?

उत्तर (**मिस्र**): इनकी प्रमुख जरूरत निश्चित ही है क्योंकि मिस्र वस्त्र परिधानों का बहुत बड़ा निर्यातक है। यह जानकारी दी गई कि पिछले कुछ वर्षों के दौरान मिस्र से एनआईएफटी में प्रशिक्षण के लिए कई लोगों को भेजा गया।

प्रश्न. क्या वाणिज्य मंत्रालय या विदेश मंत्रालय द्वारा अपनी स्कीमों के तहत किए जाने वाले दौरे उन देशों में केवल सरकारी अधिकारियों के लिए निदेशित होते हैं या भारत का भ्रमण करने के लिए भारी उद्योग घराने के वरिष्ठ अधिकारियों को भी इसमें शामिल किया जाता है क्योंकि अपने क्रेताओं की यात्राओं को हर बार प्रायोजित करना कंपनियों के लिए संभव नहीं होता है?

उत्तर **श्री सी एम भंडारी, संयुक्त सचिव, विदेश मंत्रालय**: उन्होंने जानकारी दी कि इस मंत्रालय के अंतर्गत बने कार्यक्रमों में इसे शामिल नहीं किया जा सकता है। परन्तु जहां तक सरकार से कुछ प्रभाग का प्रयोग करने का संबंध है, भारतीय राजदूतावास हमेशा ही निर्यातकों के लिए कार्य करते हैं।

श्री एम वी पी सी शास्त्री, संयुक्त सचिव, वाणिज्य मंत्रालय: उन्होंने जानकारी दी कि वाणिज्य मंत्रालय का एमडीए और फोकस: अफ्रीका कार्यक्रम है जिसके अन्तर्गत विदेशों से क्रेताओं के दौरों को वित्तपोषित किया जा सकता है। यह प्रस्ताव संबंधित निर्यात संवर्धन परिषदों के ज़रिए इस मंत्रालय को भेजा जा सकता है।

प्रश्न. क्या वाणिज्य मंत्रालय ने एमडीए स्कीम के अन्तर्गत बिक्री दौरा कार्यक्रम को निरस्त कर दिया है?

उत्तर: **श्री एम वी पी सी शास्त्री, संयुक्त सचिव, वाणिज्य मंत्रालय**: यह सच है कि व्यक्तिगत व्यवसायियों को दौरों को बंद कर दिया गया है क्योंकि यह फीड-बैक था कि इस सुविधा का दुरुपयोग किया जा रहा है। तथापि, निर्यातकगण प्रतिनिधिमंडलों में विदेश जा सकते हैं।

प्रश्न. संयुक्त अरब अमीरात के विश्वसनीय और अच्छे आयातकों की सूची कैसे प्राप्त की जाए? क्या संयुक्त अरब अमीरात में कोई फर्श बिछावन प्रदर्शनी थी जिसमें भारतीय निर्यातक दौरे के लिए प्रतिभागिता कर सकते थे?

उत्तर (**संयुक्त अरब अमीरात**): यह जानकारी दी गई कि आयातकों की सूची भारतीय मिशन से एक ई-मेल भेजकर प्राप्त की जा सकती है। यूएई में कालीनों के भारी संख्या में आयातक हैं परन्तु भारतीय कालीनों सहित कालीनों का आयात विभिन्न देशों से किया जाता है। संयुक्त अरब अमीरात में कालीनों के लिए अच्छा बाजार है।

अध्याय 13

5 जून, 2003 को चेन्नई में सीआईआई द्वारा आयोजित वाना क्षेत्र के वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के साथ अनन्य वार्ता-सत्र के संबंध में रिकॉर्ड नोट

1. श्री के के एम कुट्टी, अध्यक्ष, सीआईआई(एसआर) ने अपने उद्घाटन भाषण में भारतीय लघु एवं मध्यम उद्यमों को वाना क्षेत्र में संभावनाओं और वाना देशों में निर्यात के लिए दक्षिण क्षेत्र की संभावनाओं पर जोर दिया। श्री के स्कन्दन, सचिव – उद्योग, तमिलनाडु सरकार ने अपने उद्घाटन भाषण में तमिलनाडु के आर्थिक परिदृश्य पर प्रकाश डाला और ऑटोमोबाइल, आईटी, टेलीकॉम और शिक्षा जैसे अग्रणी औद्योगिक क्षेत्रों का उल्लेख किया। श्री के.वी. ईप्पन, निदेशक, वाणिज्य विभाग ने सम्मेलन के उद्देश्य के संबंध में भाषण दिया।

2. श्री सी एम भंडारी, संयुक्त सचिव, विदेश मंत्रालय ने वाणिज्यिक प्रतिनिधियों और विदेश मंत्रालय की भूमिका की सराहना की। उन्होंने सुझाव दिया कि भावी निर्यातकों को सही जानकारी प्राप्त करने और किसी भी समस्या की स्थिति में समय पर निराकरण प्राप्त करने लिए वाणिज्य मंत्रालय और विदेश मंत्रालय से संपर्क करना चाहिए। उन्होंने उल्लेख किया कि वाणिज्यिक प्रतिनिधि विदेशी बाजार के प्रमुख संपर्क सूत्र हैं। उन्होंने निर्यातक संगठनों की सहायता के लिए मंत्रालय में बनाए गए विशिष्ट कार्यालयों के सहयोग का संक्षेप में उल्लेख किया। श्री भंडारी ने कहा कि वह व्यापार निवेश और तकनीक के क्षेत्र में सहायता बढ़ाने के इच्छुक हैं। इसके अतिरिक्त, मंत्रालय एक साप्ताहिक सूचना बुलेटिन और एक आर्थिक बुलेटिन भी प्रकाशित करता है। शीघ्र ही मंत्रालय एक अनन्य वेबसाइट शुरु करेगा। श्री भंडारी ने कहा कि सीआईआई को एसएमई की रेटिंग के संबंध में विचार करना चाहिए क्योंकि इससे मिशनों के ज़रिए आवेदन करने वाली कंपनी की वैधता की जांच करने के लिए अन्य देशों में स्थित वाणिज्यिक प्रतिनिधियों और मिशनों को बड़ी सहायता मिलेगी। इस रेटिंग से भारतीय कंपनियों की स्थिति, उनके साइज और उनकी क्षमताओं का आकलन करने में भी सहायता मिलेगी।

3. इसके बाद वाणिज्यिक प्रतिनिधियों द्वारा अपने-अपने देश की आर्थिक प्रोफाइल का प्रस्तुतीकरण किया गया।

बातचीत की मुख्य बातें

4. वाना क्षेत्र और भारत, दोनों व्यापार एवं वाणिज्य क्षेत्र का पता लगाने और उन्हें स्थापित करने के इच्छुक हैं। कुछ अतिमहत्वपूर्ण सेक्टर हैं: फार्मा, टेक्सटाइल्स, इंजीनियरिंग, इन्फ्रास्ट्रैक्चर, आईटी और टेलीकम्युनिकेशन। हमें अभी भी इस क्षेत्र की पूर्ण संभावनाओं का पता लगाने की जरूरत है।

5. प्रतिनिधियों ने उल्लेख किया कि सभी संविदाओं के लिए कंपनियों से यूरोपियन प्रमाणन प्रस्तुत करने को कहा गया जो बहुत ज्यादा खर्चीला एवं जटिल है। संविदाओं को आर्थिक रूप से सक्षम बनाने के लिए केन्द्रीय प्राधिकारी द्वारा अंतर्राष्ट्रीय प्रमाणन एवं भारतीय परीक्षण मानकों की स्वीकार्यता सुनिश्चित करनी चाहिए।

वाणिज्यिक प्रतिनिधियों द्वारा दिए गए सुझाव

6. वाणिज्यिक प्रतिनिधियों ने प्रदर्शनियों और सीआईआई द्वारा आयोजित भारत में बने प्रदर्शनियों की सराहना की और उल्लेख किया कि भारतीय वस्तुओं की गुणवत्ता के बारे में संदेह को दूर करने के लिए प्रदर्शनियां एक महत्वपूर्ण साधन हैं। वाणिज्यिक प्रतिनिधियों ने सुझाव दिया कि भारतीय उद्योग के सद्भाव और उसकी प्रतिष्ठा का संवर्धन करने के लिए उसके अच्छे विवरणों के प्रति ज्यादा ध्यान दिया जाना चाहिए।

- व्यापार को दीर्घावधि संपर्क के रूप में देखा जाना चाहिए,
- पैकेजिंग, प्रलेखन और अन्य अमूर्त विवरण दिए जाएं,
- प्रदर्शनियों के लिए संकाय की जांच की जाए,
- मिशन को सूचीपत्र भेजे जाएं और उनको नियमित रूप से अद्यतन बनाया जाए,
- यदि किसी संविदा में अनन्य खंड का उल्लेख हो तो इस पर मिशन के साथ विचार किया जाए,
- किसी भी मार्गदर्शन और सहायता के लिए संगठन वाणिज्य मंत्रालय और विदेश मंत्रालय से संपर्क स्थापित कर सकते हैं,

भारतीय आर्थिक बिजनेस बुलेटिन संगठिनों की क्षमता का प्रदर्शन करने के लिए एक अच्छा फोरम है।

आमने-सामने वार्ता

7. मध्याह्न भोज के उपरांत वाणिज्यिक प्रतिनिधियों ने प्रतिनिधिमंडल से अलग-अलग बातचीत की। आमने-सामने की इस चर्चा की सभी प्रतिनिधिमंडलों और वाणिज्यिक प्रतिनिधियों ने सराहना की। प्रतिनिधिमंडलों ने ऐसे अन्य अवसरों का अनुरोध किया और महसूस किया कि आमने-सामने की वार्ता के लिए एक पूरा दिन निर्धारित किया जाना चाहिए। उन्होंने अनुरोध किया ऐसे सभी कार्यक्रमों की सूचना दक्षिणी क्षेत्र के साथ-साथ अन्य क्षेत्रों को भी दी जाए।

अध्याय 14

7 जून, 2003 को मुंबई में वाना क्षेत्र के वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के साथ अन्योन्य क्रिया सत्र के बारे में फिक्की, पश्चिमी क्षेत्र द्वारा रिकॉर्ड किया गया नोट

1. मुंबई में वाना वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के बीच वार्ता अत्यधिक फलदायी रही और इन देशों के साथ भविष्य में होने वाले व्यवसाय के लिए यह एक अच्छा वादा साबित हुई। इस बैठक में लगभग 150 प्रतिनिधियों ने, जिनकी वाना क्षेत्र में व्यवसाय करने की रुचि थी, भाग लिया। इस बैठक का आयोजन स्थानीय इंडो-अरब चैम्बर ऑफ कॉमर्स के सहयोग से फिक्की द्वारा किया गया था। वाणिज्यिक प्रतिनिधियों ने अपने-अपने तैनाती के देश में व्यापारिक हितों पर प्रकाश डाला और श्रोताओं से पर्याप्त उत्तर प्राप्त करने में सक्षम थे। वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के प्रस्तुतीकरण के दौरान एक प्रश्न/उत्तर सत्र का आयोजन किया गया, जिसमें सभी प्रश्नों का विस्तार से सूक्ष्म विश्लेषण किया गया। उम्मीद है कि इस बैठक से निकट भविष्य में संयुक्त उद्यम स्थापित करने और निर्यात/आयात की पहल होगी।

2. इस बैठक का उद्घाटन श्री सुशील जीवराजका, अध्यक्ष, फिक्की-डब्ल्यूआरसी द्वारा किया गया। उन्होंने इस बैठक के महत्व पर प्रकाश डाला और श्रोताओं को प्रेरित किया कि वे अपने व्यापार हित का संवर्धन करने के लिए इस अवसर का लाभ उठाएं। फिक्की-डब्ल्यूआरसी ने वाना देशों और इच्छुक उद्यमियों के बीच नोडल प्वाइंट बनने की इच्छा व्यक्त की।

अध्याय 15
निष्कर्ष एवं सिफारिशें

1. चुनिंदा वाना देशों के वाणिज्यिक प्रतिनिधियों का कोलकाता, चेन्नई, बंगलौर, मुंबई और नई दिल्ली में 3-7 जून, 2003 के बीच आयोजित सम्मेलन वाना प्रभाव के कर्मचारियों के लिए एक नया अनुभव था। समग्र रूप से एक मंच पर यह भारत सरकार और राज्य सरकारों के संबंधित अधिकारियों, विदेशों में तैनात वाणिज्यिक प्रतिनिधियों और व्यवसायियों एवं शीर्ष व्यवसाय एसोसिएशनों के प्रतिनिधियों के लिए एक उत्साहजनक घटना थी। संपूर्ण समारोह में निर्यात संवर्धन के एक सामान्य उद्देश्य को प्राप्त करने के लिए भागीदारी की भावना सम्माहित थी। इस सम्मेलन में वाणिज्यिक प्रतिनिधियों को अपने-अपने देशों के प्रचालन माहौल का विस्तार से प्रस्तुतीकरण करने और भारतीय कंपनियों को व्यापार के अवसर प्रदान करने का एक मौका दिया। इससे हमारे व्यवसाय समुदाय के हितों, चिंताओं और प्रत्याशों को समझने का अवसर भी मिला।

2. वाणिज्यिक प्रतिनिधियों और व्यवसाय निकायों जिन्होंने इस समारोह का समन्वय किया था, जिसका विवरण विगत अध्यायों में संक्षेप में दिया गया है, से हमने ये नोट किया कि उत्कृष्ट संभारतंत्र के संबंध में सहमति रही और आंतरिक यात्रा, आवास, बैठकों की समुचित व्यवस्था की गई और लगभग सभी शहरों में गुणवत्तापूर्ण वार्ता हुई और उसके परिणाम प्राप्त हुए। वास्तव में समग्र प्रभाव ये रहा कि ये बैठकें पेशेवर ढंग से आयोजित की गई थीं। यह भी एक सामान्य सहमति थी कि सभी सम्मेलनों को आयोजित करने का तरीका अर्थात् संक्षिप्त प्रस्तुतीकरण और उसके पश्चात् प्रश्न एवं उत्तर सत्र अत्यधिक उपयुक्त रहा था। तथापि, कुछ स्थानों पर वाणिज्यिक प्रतिनिधियों को अपना प्रस्तुतीकरण 5-7 मिनिट तक ही सीमित करना पड़ा जो उनके लिए अपर्याप्त समय था।

3. यह एक सर्वसम्मत विचार था कि इतने कम दिनों में 5 शहरों में आयोजन करना प्रतिभागियों के लिए एक बोझ के समान था जिससे वाणिज्यिक समुदाय के साथ परस्पर वार्ता की गुणवत्ता प्रभावित हुई। उनके द्वारा प्रदर्शित उत्साह को देखते हुए, सफल वार्ता हेतु अधिक समय देने की जरूरत थी। वाणिज्यिक प्रतिनिधि इस पक्ष में थे कि बैठक का आयोजन 3 शहरों में किया जाए और इसके लिए 5 दिन का समय दिया जाए। इससे अधिक गहन वार्ता करने और उत्कृष्टता के केन्द्रों का यह देखने के लिए दौरा करने कि भारत की निर्माण क्षमताओं में अद्यतन विकास क्या हो रहा है, के लिए अधिक समय मिलेगा। उदाहरण के लिए बंगलौर में

आयोजित वार्ता के साथ-साथ उस शहर में स्थित आईटी कंपनियों का दौरा भी किया जा सकता था।

4. सम्मेलन के समारोह स्थल की पसंद के संबंध में यह सुझाव दिया गया कि इस बैठक का आयोजन दिल्ली के अतिरिक्त 3 अन्य स्थलों पर ही किया जाना चाहिए अर्थात् 2 प्रमुख वाणिज्यिक केन्द्र जैसे मुंबई, चेन्नई, कोलकाता और बंगलौर में से तथा एक अन्य केन्द्र जैसे हैदराबाद, अहमदाबाद, जयपुर, कोचिन, पुणे में से कोई एक हो। वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के भविष्य में आयोजित सम्मेलनों के संबंध में एक अन्य सुझाव ये दिया गया कि इनमें निर्यात संवर्धन परिषदों आदि द्वारा सैक्टर विशिष्ट/क्षेत्र विशिष्ट प्रस्तुतीकरण को शामिल किया जाए जैसे मुंबई में रत्न एवं आभूषण निर्यात संवर्धन परिषद ने किया था या इसको भारत में आयोजित प्रमुख आर्थिक-वाणिज्यिक अवसरों (जैसे आईआईटीएफ, आईईटीएफ आदि) के साथ जोड़ा जाए। इससे सम्मेलन की विषय वस्तु में वृद्धि होगी। यह भी सुझाव दिया गया कि हर आयोजन स्थल से निर्यातित/विनिर्मित प्रमुख मदों का संक्षिप्त प्रस्तुतीकरण करने की भी व्यवस्था की जाए जिससे कि वाणिज्यिक प्रतिनिधियों को परिदृश्य समझने में आसानी रहे।

5. सम्मेलन के दौरान वाणिज्यिक समुदाय के कुछ सदस्यों ने लम्बित पड़े व्यापार विवादों का निपटारा करने के लिए वाणिज्यिक प्रतिनिधियों की सहायता मांगी। वाणिज्यिक प्रतिनिधियों ने महसूस किया कि इन मुद्दों पर सार्थ विचार-विमर्श के लिए उन्हें संगत विवरण अग्रिम रूप से उपलब्ध कराए जाने चाहिएं जिससे वे सामान्य समस्याओं के साथ-साथ वाणिज्यिक समुदाय द्वारा सामना की जा रही समस्याओं और मुद्दों को ध्यान में रखते हुए इस सम्मेलन के लिए बेहतर तैयारी करने में सक्षम हो सकेंगे। वाणिज्यिक प्रतिनिधियों ने यह भी सुझाव दिया कि उन देशों का दौरा करते समय, जहां वाणिज्यिक प्रतिनिधि की तैनाती है, हमारे व्यापारीगण उनसे मिलने के लिए और उन्हें फीडबैक देने के लिए कुछ समय निकाला करें जिससे कि वे उनके द्वारा सामना की जा रही समस्याओं का संबंधित प्राधिकारियों के साथ निराकरण करने के लिए विचार-विमर्श कर सकें जिनके लिए अन्यथा अनदेखी हो जाती है। इससे हमारे मिशनों को भारतीय निर्यातकों के अनुभवों के आधार पर जानकारी प्राप्त हो सकेगी और इससे वे निर्यात का संवर्धन करने के लिए अपनी कार्यनीतियां तैयार करने में सक्षम हो सकेंगे और इन देशों का दौरा करने वाले अन्य व्यवसायियों को संगत जानकारी भी प्रदान कराई जा सकेगी।

6. भारत स्थित वाणिज्यिक समुदाय के लिए यह आवश्यक है कि वह मिशन द्वारा मांगी गई जानकारी को शीघ्रातिशीघ्र उपलब्ध कराएं। कई अवसरों पर मिशनों ने मेजबान देश के व्यापारियों द्वारा पूछे गए प्रश्नों के उत्तर देने के लिए व्यापारी संगठनों/निर्यात संवर्धन परिषदों से जानकारी मांगी। उनसे शीघ्र उत्तर मिलने से वाणिज्यिक प्रतिनिधियों को मेजबान देश के व्यावसायियों को

अपेक्षित जानकारी देने में आसानी होती है जिससे दोनों पक्षों के बीच संपर्क स्थापित करना सुलभ होता है। वाणिज्यिक समुदायों के लोगों के बीच चर्चा के दौरान यह स्पष्ट हो गया कि निर्यातकगण विदेश व्यापार को सुलभ बनाने में सरकार और मिशनों की भूमिका के संबंध में अधिक जानगरुक नहीं थे। यह भी स्पष्ट हो गया कि मिशनों द्वारा व्यापारिक पूछताछ, व्यापारिक अवसरों के संबंध में वाणिज्यिक आसूचना की ईपीसी और शीर्ष निकायों द्वारा समय से व्यापारियों के बीच वितरण नहीं किया जाता है।

7. वाना देशों में वाणिज्यिक जानकारी का अभाव निर्यातकों को सर्वत्र अखरता रहा। हमारे मिशन इस स्थिति में हैं कि वे जानकारी एकत्र करें और निर्यातकों को मुहैया कराएं। वाना देशों के राजदूतावासों से वीजा प्राप्त करने के मुद्दे पर अधिकांश निर्यातकों ने जानकारी प्रदान की कि उन्हें इस संबंध में दिक्कतों का सामना करना पड़ता है। हालांकि, यूएई में कोई खास दिक्कत नहीं होती है जहां आगमन पर, खासकर दुबई में आगमन पर कई योजनाएं हैं। वाणिज्यिक प्रतिनिधियों ने स्पष्ट किया कि वे उनकी सहायता करने में सक्षम होंगे बशर्ते कि निर्यातक संपूर्ण पृष्ठभूमि की जानकारी सहित उनके पास समय से पहुंचे।

8. <u>सम्मेलन में की गई मुख्य सिफारिशें</u>

- अभी हाल ही में आयोजित सम्मेलन की सफलता को ध्यान में रखते हुए, भारत में वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के सम्मेलन को एक वार्षिक समारोह बनाया जाए।

- भविष्य में आयोजित होने वाली बैठकों में प्रत्येक वाणिज्यिक प्रतिनिधि को प्रस्तुतीकरण के लिए कम से कम 10 से 15 मिनिट का समय दिया जाए और प्रश्न एवं उत्तर के लिए प्रत्येक सत्र में एक घंटे का समय निर्धारित किया जाए।

- बैठकों का आयोजन 5/7 दिनों की अवधि में केवल 3/4 शहरों में किया जाए जिससे वाणिज्यिक प्रतिनिधियों और व्यावसाय समुदायों के बीच गहन वार्ता के लिए अधिक समय मिल सके।

- सम्मेलन के दौरान, विभिन्न महत्वपूर्ण सैक्टरों में भारत की क्षमता में अद्यतन विकास के बारे में वाणिज्यिक प्रतिनिधियों को जानकारी प्रदान करने के लिए विनिर्माण सुविधाओं को उनकी यात्रा की व्यवस्था की जाए।

- प्रत्येक सम्मेलन स्थल पर निर्यात संवर्धन परिषदों/वस्तु बोर्डों/व्यापार निकायों आदि द्वारा सैक्टर विशिष्ट/क्षेत्र विशिष्ट प्रस्तुतीकरण की व्यवस्था की जाए। प्रत्येक आयोजन स्थल

पर विनिर्माण किए जा रहे/से निर्यात किए जा रहे प्रमुख मदों पर संक्षिप्त प्रस्तुतीकरण किया जाए।

- व्यापारियों द्वारा सामना की जा रही समस्याओं के संगत विवरण ईपीसी/व्यापार निकायों द्वारा संबंधित वाणिज्यिक प्रतिनिधियों को सम्मेलन के पहले समय से भेजे जाएं जिससे उन्हें सम्मेलन में पूरी तैयारी के साथ आने में सुविधा होगी।

- मिशनों द्वारा मांगी गई जानकारी का वाणिज्यिक समुदाय द्वारा त्वरित उत्तर दिया जाए जिससे उनकी तैनाती के देश में व्यापारियों से प्राप्त व्यापार संबंधी पूछताछ का वे शीघ्र उत्तर दे सकें।

- व्यापारिक पूछताछ, वाणिज्यिक अवसरों आदि के संबंध में ईपीसी और शीर्ष निकायों को मिशनों द्वारा उपलब्ध कराई गई वाणिज्यिक जानकारी का व्यापारिक समुदाय के बीच समय से संवितरण किया जाए जिससे कि वे वाना देशों में उपलब्ध अवसरों का सफलतापूर्वक दोहन करने में सक्षम हो सकें।

- व्यापारीगण किसी भी वाणिज्यिक जानकारी के संबंध में मिशन से संपर्क कर सकते हैं। मिशन उस जानकारी को एकत्र करने का प्रयास करेंगे और उन्हें भेजेंगे।

- निर्यातकों को यह सुझाव दिया जाता है कि वे वीजा प्राप्त करने में उनके द्वारा सामना की जा रही समस्याओं के संबंध में जानकारी की संपूर्ण पृष्ठभूमि सहित वाणिज्यिक प्रतिनिधियों से समय पर संपर्क करें।

- वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के देशों की यात्रा करने के दौरान व्यवसायी उनसे मिलें और उन्हें फीड-बैक मुहैया कराएं।

9. निष्कर्षत:, यह उल्लेख किया जा सकता है कि यह सम्मेलन वाणिज्यिक समुदाय और वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के बीच सूचना अंतराल को पूरा करने में सक्षम रही और उनके बीच उत्तम एवं स्थिर भागीदारी की आधारशिला स्थापित की। तथ्यों से यह स्पष्ट है कि सभी वाणिज्यिक प्रतिनिधियों ये जानकारी दी कि सम्मेलन के उपरांत उनके पास ई-मेल्स तथा उन्हें संबोधित अन्य पूछताछ की बाढ़ सी आ गई – वास्तव में यदि उनमें से कुछ का ही व्यवसाय में उपयोग किया जाता है तो यह सम्मेलन अपना लक्ष्य प्राप्त करने और इस पर होने वाले व्यय को पूरा करने में सक्षम होगा। सरकार द्वारा की गई ये नई पहल हमारे वाणिज्यिक समुदायों में

निर्यात संवर्धन को सुलभ बनाने के लिए किए जा रहे हमारे प्रयासों की गंभीरता के बारे में नया विश्वास सृजित होगा। इस सम्मेलन ने वाणिज्यिक प्रतिनिधियों को व्यवसायियों की समस्याओं और उनके सुझावों के संबंध में फीड-बैक प्रदान करने का एक अवसर भी दिया क्योंकि यह एक द्विमार्गीय सीखने की प्रक्रिया थी – व्यापारियों के लिए और वाणिज्यिक प्रतिनिधियों के लिए जिन्होंने इस सम्मेलन में प्रतिभागिता की। सम्मेलन के दौरान प्राप्त की गई सीख वाणिज्यिक प्रतिनिधियों को अपनी तैनाती के देशों में भारत के निर्यातों का संवर्धन करने के लिए कार्य-नीति तैयार करने हेतु बहुमूल्य इनपुट प्रदान करेगी।

<u>परिशिष्ट</u>

पश्चिम एशिया और उत्तर अफ्रीका (वाना) क्षेत्र के देशों के साथ भारत के व्यापार के संबंध में संक्षिप्त नोट

पश्चिम एशिया और उत्तर अफ्रीका(वाना) क्षेत्र में 19 देश शामिल हैं, जिनको (i) जीसीसी देशों(6 देश – बहरीन, कुवैत, ओमान, कतर, सऊदी अरेबिया और संयुक्त अरब अमीरात) (ii) पश्चिम एशियाई देश (7 देश – ईरान, इराक, इजरायल, जार्डन, लेबनान, यमन, सीरिया) और (iii) उत्तर अफ्रीकी देश (6 देश – अल्जीरिया, मिस्र, लीबिया, मोरक्को, सूडान, ट्युनीशिया) के रूप में श्रेणीकृत किया जा सकता है। भारत के विदेश व्यापार में वाना क्षेत्र की महत्वपूर्ण स्थिति है जिसको भारत के विश्व निर्यातों का 14.4% निर्यात किया जाता है।

2. इस क्षेत्र के देशों को भारत का व्यापार परस्पर परममित्र राष्ट्र (एमएफएन) का दर्जे के आधार पर किया जाता है। इन देशों में से कुछ देश खासकर खाड़ी देशों में मुक्त अर्थव्यवस्था है जबकि इराक, लीबिया, जॉर्डन, मोरक्को और सीरिया जैसे देशों में क्रय संबंधी क्रियाकलाप राज्य के स्वामित्व वाले संगठनों द्वारा किया जाता है।

3. इस क्षेत्र को हमारे प्रमुख निर्यात उत्पादों में शामिल है: रत्न एवं आभूषण, यार्न एवं वस्त्र, धातुओं के विनिर्माण, चावल, मशीनरी और उपकरण, मांस और उससे तैयार वस्तुएं, ड्रग्स, फार्मास्युटिकल्स और रसायन, चाय आदि। इस क्षेत्र से हमारे प्रमुख आयातों में शामिल हैं: पैट्रोलियम, क्रूड एवं उत्पाद, अकार्बनिक एवं कार्बनिक रसायन, मोती और मूल्यवान/अर्द्धमूल्यवान पत्थर, लौह धातु अयस्क एवं धातु की कतरन और उर्वरक।

<u>**वर्ष 2002-03 के दौरान वाना क्षेत्र के देशों के साथ व्यापार**</u>

4. वर्ष 2002-03 के दौरान वाना क्षेत्र को 7513.79 मिलियन अमरीकी डालर के निर्यात हुए जबकि विगत वर्ष में यह निर्यात 5777.83 मिलियन अमरीकी डॉलर के हुए थे, इस प्रकार इसमें 30.1% की वृद्धि हुई । वर्ष 2002-03 के दौरान गैर-तेल आयात 3926.28 मिलियन अमरीकी डालर के हुए, जबकि पिछले वर्ष यह आयात 3170.19 मिलियन अमरीकी डॉलर के हुए थे, इस प्रकार इसमें 13.2% की वृद्धि दर्ज की गई। वर्ष 2001-02 और 2002-03 के आयात-निर्यात आंकड़े अनुबंध में दिए गए हैं।

<u>संस्थागत व्यवस्था</u>

5. भारत और वाना देशों के बीच द्विपक्षी व्यापार एवं आर्थिक सहयोग की द्विपक्षीय संयुक्त आयोगों या संयुक्त समितियों द्वारा निरन्तर समीक्षा की जाती है। भारत का अल्जीरिया, बहरीन, मिस्र, ईरान, इराक, इजरायल, जार्डन, कुवैत, लीबिया, मोरक्को, ओमान, कतर, सूडान, सीरिया, सऊदी अरेबिया, ट्युनीशिया, संयुक्त अरब अमीरात और यमन के साथ ऐसा संस्थागत तंत्र है। सरकारी स्तर पर पहल के अतिरिक्त, सीआईआई, फिक्की, फियो, एसोचैम आदि शीर्ष व्यापारी निकाय इन देशों को वाणिज्यिक प्रतिनिधियों को प्रायोजित करके हमारे प्रयासों को बढ़ावा देते हैं। भारत की ओर से फिक्की और वाना देशों में ऐसे ही संगठनों के बीच संयुक्त वाणिज्यिक परिषद(जेबीसी) की व्यवस्था है। सीआईआई का भी संयुक्त बिजनेस ग्रुप(जेबीसी) के रूप में प्रबंध है।

<u>फोकस अफ्रीका कार्यक्रम</u>

6. वाणिज्य विभाग ने उप-सहारा अफ्रीकी क्षेत्र के साथ भारत के व्यापार का संवर्धन करने की दृष्टि से वित्तीय वर्ष 2002-03 से "फोकस अफ्रीका" कार्यक्रम शुरु किया है। इस कार्यक्रम का मुख्य उद्देश्य द्विपक्षीय व्यापार एवं निवेश के क्षेत्रों का अभिज्ञान करके दोनों क्षेत्रों के बीच परस्पर विचार-विमर्श का संवर्धन करना है। फोकस अफ्रीका कार्यक्रम के दायरे के अन्तर्गत 6 उत्तर अफ्रीकी देशों अर्थात् अल्जीरिया, मिस्र, लीबिया, मोरक्को, सूडान और ट्युनीशिया को अप्रैल, 2003 से शामिल किया गया है।

इस कार्यक्रम की मुख्य-मुख्य बातें निम्नलिखित हैं:

- बाजार विकास सहायता(एमडीए) स्कीम के अन्तर्गत प्रस्ताव तैयार किए जाएंगे जिनके अन्तर्गत विशेषीकृत "भारत में निर्मित" प्रदर्शनियों का आयोजन, ट्रांसलेशन सुविधाएं, सीडी रोम में उत्पाद सूची-पत्र तैयार करने, भण्डारागार सुविधाएं स्थापित करने, विदेशी कार्यालय खोलने, अग्रणी विदेशी प्रतिनिधिमंडलों और क्रेताओं को भारत आने के लिए आमंत्रित करने हेतु कुल अनुमोदित लागत के 60% का वहन एमडीए से प्राप्त सहायता द्वारा किया जाएगा, परन्तु इसमें भण्डारागार, विदेशी कार्यालयों, बाजार सर्वेक्षण और उप-सहारा अफ्रीकी क्षेत्र से व्यापार प्रतिनिधिमंडल शामिल नहीं होंगे।

- उप सहारा अफ्रीकी क्षेत्र में बाजार सर्वेक्षण का एमडीए से 80% आधार पर वित्त पोषण किया जाएगा।

- बाजार संवर्धन क्रियाकलापों को सहायता देने के लिए वर्ष 2002-03 से शुरु करके प्रतिवर्ष 2 करोड़ रु0 का प्रावधान किया जाएगा।

- उप-सहारा अफ्रीकी देशों में "फोकस लैक" देशों की तर्ज पर एक अतिरिक्त बिक्री भ्रमण या मेले में भागीदारी की अनुमति होगी।

- मान्यता प्राप्त निर्यात/व्यापार घरानों, मान्यता प्राप्त संगठनों और लघु उद्योगों की इकाईयों के मान्यता प्राप्त कन्सोर्टियम को भण्डारागार खोलने और उनका अनुरक्षण करने के लिए तीन उत्तर-वर्ती वर्षों में घटती दरों अर्थात् 75%, 50% और 25% की वित्तीय सहायता किराया व्यय को पूरा करने के लिए इस शर्त पर दी जाएगी कि भण्डारागार की गुणवत्ता और किराए की राशि का संबंधित भारतीय मिशनों द्वारा प्रमाणन किया गया हो।

- प्रतिलोम व्यापार दौरों के अन्तर्गत फोकस अफ्रीका कार्यक्रम के अधीन उप-सहारा अफ्रीकी क्षेत्र से क्रेता-विक्रेता बैठकों, प्रदर्शनियों आदि में भागीदारी करने के लिए प्रमुख प्रतिनिधियों और क्रेताओं(प्रत्येक संगठन से एक व्यक्ति) के दौरों पर होने वाले व्यय को पूरा करने के लिए, उनके वापसी हवाई किराए को भारत में प्रवेश स्थल तक इकोनॉमी क्लास में यात्रा व्यय के लिए सहायता दी जाएगी। उनके प्रतिदिन के भत्ते, स्थानीय यात्रा से संबंधित अन्य व्यय की पूर्ति संबंधित ईपीसी द्वारा या तो स्वयं अथवा आयोजकों तथा विदेशी प्रतिनिधियों/क्रेताओं के बीच परस्पर भागीदारी से की जाएगी।

- मान्यता प्राप्त निर्यात/व्यापार घरानों और मान्यता प्राप्त एसएसआई यूनिटों के कन्सोर्टियम को नए कार्यालय खोलने के लिए "फोकस अफ्रीका" कार्यक्रम के अन्तर्गत, "फोकस लैक" के अन्तर्गत यथा लागू रूप में अर्थात् हमारे मिशनों द्वारा प्रमाणित कार्यालय स्थल के किराए के मूल्य का 50% जो प्रतिवर्ष 5 लाख रु0 से अधिक नहीं होगा और पहले साल स्टॉफ पर होने वाले व्यय का 50% जो अधिकतम 4 लाख रु0 होगा, बाजार विकास सहायता की अनुमति होगी।

ईसीजीसी एग्जिम बैंक द्वारा की गई पहल की मुख्य-मुख्य बातों में शामिल हैं:

- अधिकांश उप-सहारा अफ्रीकी देशों को ईसीजीसी सुरक्षा प्रदान कराने के लिए न्यूनतर श्रेणी में रखा गया है। न्यूनतर ग्रेडिंग के कारण निर्यातकों को वाणिज्यिक सुरक्षा प्राप्त करने के लिए उच्चतर प्रीमियम देना होता है। इस ग्रेडिंग की आवधिक रूप से समीक्षा की जाएगी ताकि ईसीजीसी की ग्रेडिंग में देशों की आर्थिक स्थिति प्रदर्शित हो।

- क्रेडिट लाइनें लघु एवं मध्यम श्रेणी के उद्यमियों सहित भारतीय निर्यातकों को विभिन्न उत्पादों(औद्योगिक विनिर्माण, उपभोक्ता टिकाऊ वस्तुओं और पूंजीगत एवं इंजीनियरिंग वस्तुओं का इन देशों के आयातकों को बिना किसी जोखिम भुगतान के निर्यात करने में सक्षम बनाती हैं। आयातकों द्वारा संविदा मूल्य के 15% से 20% तक का भुगतान अग्रिम रूप से किया जाता है जबकि संविदा मूल्य के शेष 80% से 85% का संवितरण भारतीय निर्यातकों को उनका माल जहाज पर लादे जाने के समय एग्जिम बैंक द्वारा कर दिया जाता है। समुद्रपारीय क्रेताओं को प्रदान किए गए ऋण की वसूली भारतीय निर्यातकों का आशय लिए बिना एग्जिम बैंक द्वारा की जाती है।

<u>व्यापार संवर्धन</u>

7. भारत वाना देशों में आयोजित सामान्य एवं विशेषीकृत अन्तर्राष्ट्रीय व्यापार मेलों में व्यापारियों की प्रतिभागिता का आयोजन कराता है। आईटीपीओ के अलावा, भारतीय निर्यात संगठन परिसंघ(फियो) और निर्यात संवर्धन परिषदों(ईपीसी) जैसे अन्य निर्यात संवर्धन संगठन अनन्य भारतीय प्रदर्शनियां, संगोष्ठियां, क्रेता-विक्रेता बैठकें तथा व्यापारियों के बीच व्यक्तिगत स्तर पर वार्ता आयोजित कराते रहे हैं। भारत के निर्यातों में वाना क्षेत्र में हुई ये महत्वपूर्ण वृद्धि मंत्रालय, व्यापारिक संगठनों और वाना देशों में स्थित हमारे मिशनों के संयुक्त प्रयासों से ही संभव हो सकी है।

वाना क्षेत्र मे स्थित देशों के संबंध में व्यापार आंकड़े

(मिलियन अमरीकी डॉलर में)

देश	2001-02			2002-03		
	निर्यात	आयात	व्यापार संतुलन	निर्यात	आयात	व्यापार संतुलन
अल्जीरिया	29.43	1.41	28.01	66.50	1.09	65.40
बहरीन	75.59	134.01	-58.42	99.38	120.51	-21.13
मिस्र	462.73	99.94	362.79	298.17	226.57	71.60
ईरान	253.03	283.82	- 30.79	655.33	258.09	397.24
इराक इस्राइल	206.79	0.04	206.75	214.37	0.03	214.35
जॉर्डन	428.02	427.75	0.27	634.47	608.62	25.85
कुवैत	80.90	209.76	- 128.86	101.95	223.08	-121.13
लेबनान	206.25	73.69	132.56	250.43	180.75	69.68
लीबिया	39.28	11.80	27.48	50.87	13.04	37.84
मोरक्को	9.35	9.53	- 0.19	17.65	2.94	14.71
ओमान	55.55	266.39	- 210.83	126.98	199.65	-72.67
कतर	148.99	8.48	140.50	198.54	13.84	184.71
सऊदी अरेबिया	49.00	91.69	- 42.69	96.18	113.07	-16.89
सूडान	826.43	463.99	362.45	940.56	504.56	436.00
सीरिया	122.19	13.42	108.77	104.93	24.45	80.48
ट्युनीशिया	98.40	7.41	90.99	121.15	8.84	112.31
सं.अरब अमीरात	46.37	104.16	- 57.79	58.68	93.52	-34.83
यमन	2491.79	915.09	1576.70	3313.69	952.63	2361.06
वाना (क) का कुल	147.74	47.81	99.93	163.95	42.24	121.71
भारत (ख) का कुल	**5777.83**	**3170.19**	**2607.64**	**7513.79**	**3587.51**	**3926.28**
(ख) के % के रूप	43826.72	51413.28	-7586.56	52234.40	61286.31	-9051.91
में (क)	13.2	6.2		14.4	5.9	

स्रोत: वाणिज्यिक आसूचना एवं सांख्यिकी महानिदेशालय (डीजीसीआईएस), कोलकाता

पृष्ठभूमि सामग्री

भारतीय राजदूतावास, आबू धाबी (यू ए ई)

1. संयुक्त अरब अमीरात के आयात

वाणिज्य एवं उद्योग मंत्रालय, भारत सरकार द्वारा उपलब्ध कराए गए आंकड़ों के अनुसार, किसी एक देश को वर्ष 2001-02 में हुए भारतीय निर्यातों के लिए संयुक्त अरब अमीरात, संयुक्त राज्य अमेरिका के बाद द्वितीय सबसे बड़े गंतव्य स्थल के रूप में उभरा है। उस वर्ष संयुक्त राज्य अमीरात को हमारे निर्यात 2.5 बिलियन अमरीकी डॉलर के हुए थे। संयुक्त अरब अमीरात की सरकार से प्राप्त आंकड़ों के अनुसार कैलेन्डर वर्ष 2001 में संयुक्त अरब अमीरात को कुल वैश्विक आयात 112.2 बिलियन डएचएस (30.6 बिलियन अमरीकी डॉलर) के हुए थे। जापान, संयुक्त राज्य अमेरिका, जर्मनी, चीन और यूनाइटेड किंग्डम के बाद संयुक्त अरब अमीरात को निर्यात करने वाले देशों में भारत छठा सबसे बड़ा देश था। वर्ष 2001 में संयुक्त अरब अमीरात को भारत के निर्यात 6.87 बिलियन डीएचएस (1.87 बिलियन अमरीकी डालर) मूल्य के हुए थे, जो संयुक्त अरब अमीरात को होने वाले कुल आयातों का 6.13% है। तुलना की दृष्टि से अगर देखा जाए तो जापान, जो वर्ष 2001 में संयुक्त अरब अमीरात को निर्यात करने वाला सबसे बड़ा निर्यातक था, के निर्यात 8.7 बिलियन डीएचएस(2.4 बिलियन अमरीकी डालर) मूल्य के हुए थे, जो संयुक्त अरब अमीरात को होने वाले कुल आयातों के 7.76% थे।

परिदृश्य

2. भारत के संयुक्त अरब अमीरात को शीर्ष 20 निर्यातों और संयुक्त अरब अमीरात से 15 शीर्ष आयातों की तुलना करने पर यह तथ्य सामने आता है कि भारत का रत्न एवं आभूषण, अपैरल एवं टेक्सटाइल, रसायन एवं सहबद्ध उत्पादों, रसायन एवं संबद्ध मदों और खाद्य उत्पादों जैसे क्षेत्रों में इन उत्पादों की मांग के संबंध में प्रतिस्पर्धात्मक फायदा रहा है।

3. तथापि, मशीनरी एवं इलेक्ट्रानिक उपकरणो, वाहनों, आप्टिकल, मैकेनिकल उपकरणों आदि और ग्लास उत्पादों एवं खिलौनों, फर्नीचर, खेल-कूद के उपकरणों आदि के क्षेत्र में भारत की कमजोरी प्रदर्शित होती है।

विश्लेषण

4. **रत्न एवं आभूषण** – हम प्लेटिनम तराशे गए मोती, नकली आभूषण आदि के क्षेत्र में अपने प्रतिस्पर्धी से पीछे रह गए। कुछ प्रदर्शनियों में भारतीय उत्पादों का अन्य अन्तर्राष्ट्रीय कंपनियों के साथ तुलना करने से आभूषणों के क्षेत्र में कुछ निश्चित पहलुओं पर हमारी कमजोरी प्रदर्शित हुई। इसमें सुधार करने के लिए निम्नलिखित कदम उठाए गए हैं:-

1. विश्व में विकसित हो रही तकनीक, अद्यतन बनावट, डिजायन, संघटन तक अधिक डिजाइन केन्द्रों की पहुंच होने की जरूरत है। आधुनिक भारतीय आभूषणों के लिए फिलिग्री, ग्रेनुलेशन, कुंदन, मीना अथवा उभारदार जैसे स्टाइलिस्टिक तत्वों अथवा तकनीक का अनुकूलन किया जा सकता है। चूंकि डिजाइन हमेशा दस्तकारी से बनती है तथा इसके साथ-साथ ही तकनीकी और दोनों क्षेत्रों का गहन ज्ञान आवश्यक है।

2. कार्पोरेट घरानों को इस क्षेत्र में उनकी बेहतर वित्तीय क्षमता के कारण विस्तार करने की जरूरत है। इससे इस क्षेत्र में अनुसंधान एवं विकास में सहायता मिलेगी। भारतीय कंपनियां सामान्यत: डिजायन प्रवृत्ति अपनाती हैं और वे अपना खुद का ब्रांड नहीं बनाती हैं। सामान्य अनुकूलन के बजाय वस्तु-उन्मुखी डिजायन के लिए समय, धैर्य और धन की आवश्कयता होती है। परन्तु इससे किसी भी कंपनी को दीर्घावधि में स्थायित्व एवं वृद्धि की गारंटी मिलती है और इसकी प्रामाणिकता से नकल के बजाय एक ट्रेंड का सृजन होता है।

3. कीमत के लिए प्रतिस्पर्धा करने के बजाय नवोन्मेशकारी डिजायन ज्यादा अच्छी है। विशेषीकृत परम्परागत भारतीय तकनीकों के साथ आधुनिक तकनीक के प्रयोग का संयोजन करने से एक महान एवं उत्तम वस्तु का सृजन होगा। कास्टिंग प्रक्रिया में वैक्स मॉडलिंग जैसी सुस्थापित तकनीकों विभिन्न रंग मिश्रण संयोजनों और विशेष सतह उपचारों को इस डिजायन प्रक्रिया में एकीकृत किया जाना चाहिए।

4. अरब के उपभोक्ताओं, जो कुंदन जैसी जड़ाऊ आभूषणों में कमी रुचि लेते हैं और चंकी स्वर्ण/प्लेटिनम आभूषणों के लिए अधिक इच्छुक होते हैं, की रुचियों पर अधिक ध्यान दिया जाना चाहिए।

5. **वस्त्र एवं वस्त्र मदें** – संयुक्त अरब अमीरात में अपैरल सैक्अर में दो सेग्मेंट हैं: पहला पश्चिम से आने वाला डिजायन ब्रांड, जिनकी कीमत ज्यादा होती है और दूसरा मध्यम एवं कामगार लोगों के लिए न्यून गुणवत्ता वाला सस्ता उत्पाद जो सुदूर पूर्व से नकली/रिजेक्टेड माल

होता है। अत: मध्य में हमारे निर्यातों के लिए अल्प स्थान है। इस श्रेणी में चीन और दक्षिण कोरिया हमसे आगे है जबकि इंडोनिशिया, ताइवान और जापान हमसे नीचे हैं। ये वो क्षेत्र हैं जहां प्रतिस्पर्धा बहुत मुश्किल है। आक्रामक कीमत निर्धारण और बाजार से मिलने वाले प्रत्युत्तर के कारण चीन और दक्षिण कोरिया का स्कोर हमसे ऊपर है। सिले-सिलाए परिधानों के क्षेत्र में भी पूर्व एशियाई देश अंतर्राष्ट्रीय ब्रॉडों के विनिर्माण की तुलना में लाभ प्राप्त करते प्रतीत होते हैं। भारत भी उपर्युक्त पैरामीटरों के अन्तर्गत प्रतिस्पर्धा कर सकता है। इसके अतिरिक्त, हमें भी अंतर्राष्ट्रीय विनिर्देशनों की डिजायन और विनिर्माण का संयोजन करके अंतर्राष्ट्रीय रूप से मान्यता प्राप्त अपने ब्रॉड का सृजन करने की कोशिश करनी चाहिए और फैशन शो कराने चाहिएं। दुबई में रेमण्ड द्वारा एक शोरूम खोला जाना इस दिशा में एक कदम है। सिले-सिलाए परिधानों के कुछ भारतीय ब्रांड हैं जो अंतर्राष्ट्रीय ब्रांड की पहचान बनाने की कोशिश कर रहे हैं और कुछ अन्तर्राष्ट्रीय ब्रांड्स भारत से आउटसोर्सिंग कर रहे हैं। हमें संयुक्त अरब अमीरात जैसे बाजारों में तीव प्रतिस्पर्धा करने की स्थिति के लिए तैयार होना चाहिए।

6. **<u>प्लास्टिक एवं प्लास्टिक उत्पाद</u>** – इस क्षेत्र में चीन, जापान और दक्षिण कोरिया के बाद, भारत चौथी स्थिति पर है। इसके बाद जर्मनी, संयुक्त राज्य अमेरिका और यूनाइटेड किंग्डम का नाम आता है। अरबप्लास्ट 2003 दुबई में भारतीय पैवेलियन का दौरा करने से यह तथ्य सामने आया कि हमारे कुछ उत्पादों में, यद्यपि वे उत्कृष्ट गुणवत्ता वाले हैं, परम्परागत डिजायन और ट्रेंड की कमी है। ऐसा प्रतीत होता है कि नए सांचे बनाने और इस दिशा में अनुसंधान करने पर होने वाला व्यय असहनीय है अथवा अत्यधिक घरेलू बाजार के कारण वे इसे व्यर्थ समझते हैं। इसलिए, यह सुझाव दिया जाता है कि प्लास्टिक निर्यात संवर्धन परिषद(प्लेक्सकानसिल) तथा अखिल भारतीय प्लास्टिक विनिर्माता एसोसिएशन(एआईपीएमए) जैसे निकायों को अनुसंधान निधि का सृजन करना चाहिए और इसके सदस्यों को आम रूप से यह सुविधा उपलब्ध होनी चाहिए। इससे बदलती हुई अंतर्राष्ट्रीय प्रवृत्तियों के अनुकूल डिजायन में परिवर्तन लाने में सहायता मिलेगी।

7. **<u>रसायन एवं सहबद्ध उद्योग</u>** – भारत का आस्ट्रेलिया, यूके, फ्रांस, संयुक्त राज्य अमेरिका और जर्मनी के बाद छठा स्थान है। हम हैलोजन, आर्गन, कैल्सियम, हाइड्रोक्लोरिक एसिड, अमोनिया, सोडियम हाइड्रोऑक्साइड, जिंक ऑक्साइड, एल्युमिनियम ऑक्साइड, मैटल सल्फेट्स आदि के निर्यात में अच्छा कर रहे हैं। कुछ अन्य क्षेत्रों जैसे आर्गन के अलावा अन्य दुर्लभ गैसों, नाइट्रोजन, ऑक्सीजन, सिलीकॉन, अल्कलाइज और उनकी मैटलों, लोहा ऑक्साइड्स आदि में पीछे हैं। कार्बनिक रसायनों के क्षेत्र में यद्यपि हमारा प्रतिनिधित्व अच्छा है, फिर भी, चीन, संयुक्त राज्य अमेरिका, यूरोप और जापान, हमारे प्रतिस्पर्धी हैं, जो हमसे आगे हैं।

8. अत: पर्यावरणीय चिंता बनाम विकास के इस युग में भारत अधिक क्षमता का सृजन करके और हमारे यहां उपलब्ध दक्ष मानव संसाधन का प्रयोग करके अनुसंधान से किफायती अवकलज प्राप्त करके हम इस अंतराल को पाट सकते हैं।

9. **<u>खाद्य उत्पाद</u>** – भारत दुबई में आयात किए जा रहे खाद्य उत्पादों के क्षेत्र में प्रथम स्थान पर है। सुझाव दिया जाता है कि बेहतर भण्डारण सुविधाओं, अंतर्राष्ट्रीय रूप से स्वीकृत प्रजातियों और ग्रेडिड निर्यातों से मूल्य संवर्धन में और अधिक वृद्धि हो सकती है। बने-बनाए खाद्य श्रेणी में हम संयुक्त राज्य अमेरिका, यूरोप, तुर्की, मलेशिया और चीन से पिछड़ रहे हैं। इन उत्पादों के संपूर्ण परिदृश्य के लिए एक अंतर्राष्ट्रीय ब्रांड विकसित करने और उन्हें प्रतिस्पर्धी कीमतों पर बेचने का प्रयास किया जाना चाहिए। एमके ग्रुप जिसकी खाड़ी देशों में विभागीय स्टोरों की एक श्रृंखला है, प्रशीतित सब्जियों और फलों के लिए उत्तर प्रदेश में एक प्लांट स्थापित करने जा रहा है जिसका वितरण भारत में होगा। अल कबीर दुबई में मांस प्रसंस्कृत करके इसका मूल्यवर्धित निर्यात करता है।

<u>निष्कर्ष</u>

10. उपर्युक्त विहंगावलोकन से उन क्षेत्रों का संकेत मिलता है, जिनमें भारत संयुक्त अरब अमीरात को होने वाले निर्यात बास्केट में वृद्धि कर सकता है। रत्न एवं आभूषण, वस्त्र एवं वस्त्र मदें, प्लास्टिक एवं प्लास्टिक उत्पाद, रसायन एवं सहबद्ध उद्योग और खाद्य उत्पाद जैसे सैक्टर वे क्षेत्र हैं जहां संयुक्त अरब अमीरात के बाजारों में हमारी पर्याप्त मौजूदगी है। तथापि, इन सैक्टरों में हमारे बाजार हिस्से को और अधिक बढ़ाने का पर्याप्त दायरा है। कुछ अन्य क्षेत्र भी हैं जहां और अधिक सुधार करने की संभावना है जैसे जिन्दा पशु और पशु उत्पाद, खनिज उत्पाद, चमड़ा एवं चमड़ा उत्पाद, मशीनरी, मशीनरी उपस्कर एवं इलैक्ट्रिकल उपकरण, वाहन और अन्य परिवहन उपकरण, आप्टिकल, फोटोग्राफिक और सिनेमेटोग्राफिक, चिकित्सा एवं सर्जिकल उपकरण एवं औजार, सिरेमिक एवं शीशे के उत्पाद, खिलौने, फर्नीचर और खेल-कूद का सामान, आदि। भारत का इन क्षेत्रों में बाजार हिस्सा बढ़ाने की पर्याप्त संभावना है अगर संयुक्त अरब अमीरात को इन मदों का निर्यात उनकी जरूरतों, तीव्र प्रतिस्पर्धा तथा अन्य आपूर्तिकर्ताओं की मौजूदगी, खासकर विकसित देशों से, के कारण गुणवत्ता वाली वस्तुओं का निर्यात करके, किया जाए।

<u>II. आयातों से संबंधित टैरिफ एवं गैर-टैरिफ मुद्दे</u>

11. संयुक्त अरब अमीरात में सीमाशुल्क की सामान्य दर का परिकलन सीआईएफ मूल्य के 5% की दर से किया जाता है। इससे अभी हाल ही में स्थापित जीसीसी सीमाशुल्क यूनियन की पुष्टि होती है तथापि, जीसीसी सीमाशुल्क प्रभावी होने के लिए विभिन्न जीसीसी देशों के आयातों की नकारात्मक सूची का सुमेलीकरण करने की जरूरत होती है। संयुक्त अरब अमीरात में सीमाशुल्क टैरिफ के संबंध में एक नोट अनुलग्नक-च पर दिया गया है। संयुक्त अरब अमीरात में सामान्य सीमाशुल्क प्रक्रिया और विनियमनों के संबंध में एक पृथक नोट अनुलग्नक-छ पर दिया गया है। अनुलग्नक-छ पर दिया गया नोट व्यापार के कुछ मौजूदा गैर-टैरिफ अवरोधों का संकेतक है। तथापि, चूंकि संयुक्त अरब अमीरात मुक्त नीति का अनुसरण करता है और उसकी मुक्त बाजार अर्थव्यवस्था है, इसलिए इन अवरोधों, टैरिफ और गैर-टैरिफ दोनों, का न्यून प्रभाव होता है।

III. <u>विभिन्न डब्ल्यूटीओ मुद्दों पर हमारे देश की स्थिति</u>

12. संयुक्त अरब अमीरात, यह जानते हुए कि अरब राज्यों सहित सभी विकासशील देश डब्ल्यूटीओ प्रायोजित करारों की अवहेलना नहीं कर सकते हैं और विश्व-अर्थव्यवस्था पर उनका प्रभाव होगा, विश्व व्यापार संगठन(डब्ल्यूटीओ) में 1995 में शामिल हुआ था। उस समय अर्थव्यवस्था एवं वाणिज्य मंत्रालय ने यह तर्क दिया था कि डब्ल्यूटीओ में शामिल होने से भविष्य में होने वाले वाणिज्यिक निर्णयों और नीतियों में हमारे देश को योगदान करने का अवसर मिलेगा और एक क्षेत्रीय व्यापार हब की आकांक्षा रखने वाले देश के रूप में जनरल एग्रीमेंट ऑन टैरिफ एंड ट्रेड (गाट), जो डब्ल्यूटीओ प्रायोजित बहुपक्षीय व्यापार करार है, के साथ जुड़ने से, संयुक्त अरब अमीरात के उद्योगों और निर्यातों का संवर्धन करने में सहायता मिलेगी। अन्य संगत डब्ल्यूटीओ संधियां हैं: जनरल एग्रीमेंट ऑन ट्रेड इन सर्विसेज(जीएटीएस) और बौद्धिक संपदा के व्यापार संबंधी पहलुओं पर करार(ट्रिप्स)।

13. यद्यपि, डब्ल्यूटीओ राष्ट्रिकों और गैर-राष्ट्रिकों के बीच निवेश अथवा शेयर होल्डिंग में विभेद करने को मना करता है, संयुक्त अरब अमीरात ने वित्तीय सेवा-सैक्टर को कुछ निश्चित छूट दे रखी है। इसके बावजूद, डब्ल्यूटीओ करारों का घरेलू सेवाओं जैसे बीमा, बैंकिंग, परिवहन, पर्यटन, संपदा, दलाली, निवेश, विनिर्माण, संचार एवं सूचना पर प्रत्यक्ष प्रभाव पड़ेगा, जिनमें से सभी को वैश्विक रूप से प्रतिस्पर्धा करने में सक्षम होने के लिए निष्पादन में सुधार करने की जरूरत है।

भारतीय राजदूतावास, अल्जीरिया

जीडीपी:	56.2 अमरीकी डॉलर
जीडीपी – वास्तविक वृद्धि दर:	3.1% (2002)
मुद्रास्फीति दर: (उपभोक्ता मूल्य):	3.2%(2002)
उद्योग:	पैट्रोलियम, प्राकृतिक गैस, हल्के उद्योग, खनन, इलैक्ट्रिकल, पैट्रोकेमिकल्स, खाद्य प्रसंस्करण
कृषि उत्पाद:	गेहूँ, जौ, जई, अंगूर, जैतून, नींबू, फल, शीप, कैटल
निर्यात:	18.42 बिलियन अम.डा. एफ.ओ.बी.(2002)
निर्यात - वस्तुएं:	पैट्रोलियम, प्राकृतिक गैस, और पैट्रोलियम उत्पाद 97%
निर्यात - भागीदार:	इटली 20%, फ्रांस 15%, यूएस 13%, स्पेन 11%, हालैंड 7%,(2002)
आयात:	11.75 बिलियन अम.डा. एफ.ओ.बी.(2002)
आयात - वस्तुएं:	पूंजीगत माल, खाद्य और पेय, उपभोक्ता माल
आयात - भागीदार	फ्रांस 22%, इटली 16%, यूएस 9%, जर्मनी 7%, स्पेन 5%(2002)
ऋण बाह्य	21.9 बिलियन अम.डा.(2002)
मुद्रा:	अल्जीरियन दिनार
विनिमय दर:	एडी: 79.68 अम.डा.
वित्त वर्ष:	कैलेंडर वर्ष

अल्जीरियाई अर्थव्यवस्था जो अपने सभी आधारभूत जरूरतों का आयात करती है, 56 बिलियन डॉलर की अर्थव्यवस्था है। वर्ष 2002 में इसका कुल वैश्विक आयात 11.75 बिलियन अमरीकी डॉलर का था। इसको मुख्य आपूर्तिकर्ता देश थे: फ्रासं, इटली, संयुक्त राज्य अमेरिका, जर्मनी और स्पेन। आपूर्तिकर्ता देश के रूप में भारत 28वें स्थान पर है जिसका अल्जीरिया को

होने वाले विश्व आयातों में 0.68% का हिस्सा है।

अल्जीरिया को वैश्विक आयात की मुख्य मदें और उनका मूल्य:

- खाद्य सामग्री 2.678 बिलियन डालर
- अर्द्ध-परिष्कृत उत्पाद 3.442 बिलियन डालर
- औद्योगिक उपकरण 4.318 बिलियन डालर
- उपभोक्ता माल 1.590 बिलियन डालर.

2. वर्ष 2002 के दौरान अल्जीरिया को वैश्विक निर्यात 18.420 बिलियन डॉलर के हुए थे। निर्यातों में हाइड्रोकार्बन की स्थिति शीर्ष पर बनी रही। वर्ष 2002 में समग्र निर्यातों में हाइड्रोकार्बन से होने वाले अर्ज का हिस्सा 96.5% था।

<u>विश्व व्यापार संगठन के साथ बातचीत</u>

3. अल्जीरिया के विश्व व्यापार संगठन (डब्ल्यूटीओ) में शामिल होने के मुद्दे पर चौथे और सबसे महत्वपूर्ण वार्ता का दौर नवंबर, 2002 में जेनेवा में आयोजित किया गया। अल्जीरिया ने पहले जून, 1996 में विश्व व्यापार संगठन में शामिल होने के लिए आवेदन किया था, और प्रारंभिक वार्ता 1998 में हुई। छह साल की खामोशी के बाद, दूसरे दौर की वार्ता फरवरी, 2002 में हुई, इसके बाद नवम्बर की बैठक के इसके बाद तीसरे दौर की वार्ता का आयोजन अप्रैल में किया गया। कतर में जून, 2004 को हुई वैश्विक व्यापार वार्ता के अगले दौरे से पहले एक समझौता, बैठकों की स्पन्दन गति अल्जीरिया के अधिकारियों की इच्छा प्रबल इच्छा को दर्शाती है।

4. डब्ल्यूटीओ के साथ अल्जीरिया की वार्ता के सार पर विचार करना मुश्किल है, हालांकि सीमा शुल्क के संबंध में इस तरह का एक समझौता किया गया । पर्यवेक्षकों का कहना है कि समझौता 5%, 15% और 30% की दर पर भी आकार ले रहा है। हालांकि, यह समझौता पहले ही अनंतिम रूप से 2001 के मध्य से था, और यह समझा जाता है कि कई वस्तुओं पर 60% का अतिरिक्त अस्थायी शुल्क 2005 तक रह रहने की संभावना है। यह भी समझा जाता है कि बौद्धिक संपदा अधिकारों और कॉपीराइट संरक्षण की पाइरेसी के विरुद्ध जैसे अन्य केन्द्रीय मुद्दों पर थोड़ी प्रगति हुई है।

<u>भारतीय निर्यात</u>

5. अल्जीरिया को भारतीय निर्यात पारंपरिक कृषि निर्यात से ऑटोमोबाइल, फार्मास्युटिकल्स, औद्योगिक, निर्माण, सामग्री और इलैक्ट्रॉनिक क्षेत्र में धीमी गति से विविधीकरण हो रहा है।

6. जबकि अल्जीरिया व्यापार बढ़ रहा है, अल्जीरिया के व्यापार में भारत का हिस्सा 0.68% से कम रहता है जोकि दो अर्थव्यवस्थाओं के आकार की तुलना में नगण्य है।

7. वर्ष 2002 के व्यापार आंकड़े दर्शाते हैं कि अल्जीरिया वैश्विक आयात लगभग 12 बिलियन अमरीकी डालर है। परन्तु अल्जीरिया के लिए भारत का निर्यात केवल 83 मिलियन अमरीकी डालर है। यह 130% की वृद्धि पिछले वर्ष की थी, जो एक उत्साहवर्द्धक संकेत है। भारत

से अल्जीरियाई आयात मुख्य रूप से ऑटोमोबाइल, कृषि उत्पादों, पम्पों, हल्का इंजीनियरिंग सामान, फार्मास्युटिकल, प्रसाधन आदि हैं। भारत को अल्जीरियाई निर्यात लगभग विशेषरूप से लुब्रिकेन्ट्स है।

भारतीय फर्मों द्वारा निवेश

8. निवेश पक्ष में भारतीय कंपनी इस्पात ने राज्य के स्वामित्व वाली लोहा और इस्पात संयंत्र अल्फासिद को अपने आधिपत्य में ले लिया और अगले 10 वर्षों में लगभग 250 मिलियन के निवेश की परिकल्पना है। हीरो समूह भी निजी व्यवसाय घराने के साथ मिलकर दुपहिया वाहने के लिए एक असेम्बली लाइन स्थापित कर रहा है। भारतीय कंपनियां जैसे टाटा, मारुति, बजाज, काइनेटिक आदि ने अल्जीरियाई बाजार में अपनी पहुंच बना ली है। भारत में निर्मित हुन्डई वाहनों का अल्जीरियाई बाजार में आयात किया जाता है और वे वहां बहुत लोकप्रिय हैं। कई औषध कंपनियां, भारतीय कंपनियों के साथ तालमेल कर रही हैं। भारत की लगभग सभी शीर्ष औषध कंपनियां जैसे रैनबेक्सी, सिप्ला, डाक्टर रेड्स, टोरेंट फार्मास्युटिकल्स, सीरम इंस्टीट्यूट ऑफ इंडिया ने अल्जीरियाई बाजारों में अपनी पहुंच बना ली है अथवा वे स्थानीय कंपनियों के साथ्ज्ञ मिलकर अपनी पहुंच बनाने की प्रक्रिया में हैं। वर्ष 2002 में अल्जीरिया को भारतीय फार्मास्युटिकलों का 5 मिलियन डॉलर से अधिक का निर्यात हुआ।

भारतीय हित के विशेष क्षेत्र

ऑटोमोबाइल्स

9. अल्जीरिया का ऑटोमोबाइल के लिए सालाना आयात 1 अरब डॉलर की सीमा तक है। भारतीय वाहनों जैसे टाटा, मारुति, बजाज, काइनेटिक का अल्जीरियाई बाजार में पहले ही प्रवेश हो चुका है।

भारतीय व्यापारियों के लिए संभावनाएं

- सार्वजनिक परिवहन खस्ता हाल में है। भारतीय बसें, 4x4, तिपहिया वाहन, कारें आकर्षक हो सकती हैं।

फार्मासयुटिकल्स

10. वार्षिक 500 मिलियन डॉलर से अधिक के साथ दवाओं का अल्जीरिया अफ्रीका का सबसे बड़ा आयातक है। दवाएं अधिकांश यूरोप से आयात कर रहे हैं और बेहद कीमती हैं।

<u>भारतीय व्यापारियों के लिए अवसर</u>

- भारतीय दवाएं जो यूरोपीय लागत से कम कीमत की है, आकर्षक हो सकती हैं।
- स्वदेशी उत्पादन के लिए भारतीय कंपनियां अल्जीरियाई कंपनियों के साथ संयुक्त उद्यम कर सकती हैं।

<u>सेवाएं</u>

11. तेजी से बदलती प्रौद्योगिकी के साथ सामना कर रहा अल्जीरिया अपनी बुनियादी सुविधाओं को बढ़ाने की एक प्रक्रिया से गुजर रहा है। दूरसंचार जैसे महत्वपूर्ण क्षेत्रों, हवाई परिवहन का निजीकरण किया जा रहा है। ऊर्जा और बैंकिंग क्षेत्रों में भी आधुनिकीकरण किया जा रहा है।

<u>भारतीय व्यापारियों के लिए अवसर</u>

- भारतीय आईटी कंपनियों के लिए बैंकिंग और दूरसंचार क्षेत्रों में संभावनाएं ।
- आधुनिकीकरण पहल से अल्जीरिया के लाभ में भारतीय परामर्श कंपनियों का अनुभव।

<u>कृषि</u>

12. 2.5 बिलियन अल्जीरियाई वैश्विक आयात के साथ कृषि उत्पादों के एक समूह का गठन। इन उत्पादों का अधिकांश यूरोप से उच्च कीमतों पर आयात कर रहा है।

<u>भारतीय व्यापारियों के लिए अवसर</u>

- भारतीय गेहूँ, चावल, मसालों की मांग है।
- प्रसंस्कृत खाद्य पदार्थों का निर्यात
- वहां चाय और कॉफी के लिए मांग मौजूद है
- मांस उत्पादों का निर्यात किया जा सकता है

<u>कपड़ा और चमड़ा</u>

13. स्थानीय और यूरोपीय बाजारों के लिए अल्जीरिया कैटर टेक्सटाइल आयात। वस्त्र उद्योग के लिए यूरोपीय संघ से कोटा प्रतिबंध से छूट दी गई है। जबकि भारतीय वस्त्र और चमड़े का आयात किया जा रहा है, आयात उनकी क्षमता से काफी कम हैं।

<u>भारतीय व्यापारियों के लिए अवसर</u>

- भारतीय परिधान आकर्षक हैं
- यूरोप को वस्त्र निर्यात करने के लिए एक आधार के रूप में अल्जीरिया का उपयोग कर सकते हैं।

<u>भारत से निर्यात में वृद्धि के लिए उठाए जाने वाले कदम</u>

14. अल्जीरिया में बेहतर स्थिति के परिप्रेक्ष्य में, पश्चिमी देश अपने व्यावसायियों को अल्जीरिया में निवेश करने के लिए प्रोत्साहित कर रहे हैं, इस देश में विशाल क्षमता को देख रहे हैं। ऊर्जा और खनन क्षेत्र संभावित क्षेत्र हैं। भारतीय उद्योगों को अल्जीरिया के साथ अधिक से अधिक संपर्क स्थापित करने के लिए और अवसरों का उपयोग करने के लिए प्रोत्साहित किया जा सकता है।

15. व्यापार प्रतिनिधिमंडलों को अल्जीरिया का नियमित रूप से दौरा करना चाहिए। निर्यात संवर्धन परिषदों और वस्तु बोर्डों के प्रतिनिधियों द्वारा दौरा करने से दोनों पक्षों के बीच बेहतर संपर्क स्थापित करने में मदद मिलेगी।

16. नियमित अंतराल पर संयुक्त आयोग की बैठकों का आयोजन बढ़ाकर द्विपक्षीय वाणिज्यिक बातचीत की गति संवर्धन कर सकते हैं।

17. **<u>अल्जीरिया के लिए कार्यनीतिक सिफारिशें</u>**

1. अल्जीरिया एक बड़ा और आकर्षक बाजार है। एक सुसंगत, क्रमिक लंबी अवधि की रणनीति आवश्यक है।
2. एक विश्वसनीय, सक्रिय, प्रभावशाली और एक अनुभवी स्थानीय एजेंट की आवश्यकता है।
3. बैंकिंग व्यवस्था: प्रारंभिक सावधानी

18. **वाणिज्यिक कार्य में अवरोध**

1. अल्जीरिया के साथ क्रेडित की कोई एक्जिम लाइन नहीं
2. प्रत्यक्ष बैंकिंग संपर्क नहीं
3. प्रत्यक्ष शिपिंग संपर्क नहीं
4. अल्जीरिया और भारत के बीच अंतर बैंकिंग व्यवस्था का अभाव
5. सुरक्षा स्थिति में सुधार की दृष्टि से भारत की ओर से व्यापार संवर्धन गतिविधियों को तेज करने की आवश्यकता है।
6. भाषा अवरोध। फ्रेंच और अरबी व्यवसाय भाषा
7. अल्जीरिया व्यापार की अपारदर्शी प्रकृति
8. अल्जीरिया में पुरातन बैंकिंग प्रक्रिया

अल्जीरिया विश्व व्यापार संगठन का सदस्य नहीं है। जिसका परिणाम है कि शुल्क संरचना और सीमा शुल्क नियम संचरित नहीं हैं।

भारतीय राजदूतावास, कैरो

आर्थिक संकेतक

सामान्य जीडीपी	86.4 बिलियन अम.डा.(2001)
अधिकारिक जीडीपी वृद्धि दर	3.5% (गैरअधिकारिक 2.5%) (2001)
फॉरेक्स रिजर्व	14.20 बिलियन अम.डा.(नव.02)
भुगतान शेष	जीडीपी का (-) 3.1%
निर्यात	4.68 बिलियन अम.डा.(2002)
आयात	12.49 बिलियन अम.डा.(2002)
व्यापार शेष	7.81 बिलियन अम.डा.(2002)
सुएज कनाल राजस्व	1.842 बिलियन अम.डा.(2001)

मुख्य निर्यात: पैट्रोलियम, प्राकृतिक गैस और उत्पाद; कॉटन एवं यार्न; टैक्सटाइल्स और गारमेंट)स; इंजीनियरिंग और धातुकर्मीय माल; रॉक फास्फेट; कुकिंग कोल; चावल

मुख्य आयात: मशीनरी एवं पूंजीगत माल; गेहूँ; फुडस्टफ और पशु उत्पाद; ऑटोमोबाइल्स, लोहा और इस्पात; कैमिकल्स; लकड़ी और पेपर

जीडीपी का उद्गम

क्र.सं.	**सैक्टर**	**कुल का %**
1.	कृषि	16.5
2.	इंडस्ट्री और माइनिंग	20.1
3.	पैट्रोलियम और इलैक्ट्रिसिटी	5.3
4.	ट्रांसपोर्टेशन एवं सुएज कैनाल	9.1
5.	व्यापार, वित्त और बीमा	21.7
6.	सामाजिक सेवा	17.7

द्विपक्षीय व्यापार

प्रमुख भारतीय निर्यात: फ्रोजन मीट; सीसेम बीज; कॉफी; काजू; तंबाकू; मसाले; पेपर; कॉटन यार्न; कैमिकल्स और फार्मास्युटिकल्स; इंजीनियरिंग माल; मोटर व्हीकल्स

प्रमुख भारतीय आयात: पैट्रोलियम और उत्पाद; रॉ काटन, रॉक फास्फेट; कुकिंग कोल; चमड़ा; मार्बल

कुल द्विपक्षीय व्यापार

वर्ष	मिस्र को कुल निर्यात (मिलियन अम.डा.)	मिस्र से कुल आयात (मिलियन अम.डा.)	कुल व्यापार (मिलियन अम.डा.)	भारत के लिए व्यापार अधिशेष (मिलियन अम.डा.)
1996	184.37	63.65	248.02	120.72
1997	233.13	186.99	420.12	46.14
1998	296.75	166.64	463.39	130.11
1999	269.23	235.46	504.69	33.77
2000	229.44	156.17	385.61	73.27
2001	284.33	252.13	536.46	32.20
2002	365.48	411.73	777.21	-46.25

भारत-मिस्र आर्थिक और वाणिज्यिक संबंध

प्रस्तावना

1. मिस्र परंपरागत अफ्रीकी महाद्वीप में भारत का सबसे महत्वपूर्ण व्यापारिक भागीदारों में से एक रहा है। भारत-मिस्र द्विपक्षीय व्यापार समझौता मार्च, 1978 में प्रचलन में आया और जोकि परम मित्र राष्ट्र खंड पर आधारित है।

2. **द्विपक्षीय व्यापार**

वर्ष	मिस्र को कुल निर्यात (मिलियन अम.डा.)	मिस्र से कुल आयात (मिलियन अम.डा.)	कुल व्यापार (मिलियन अम.डा.)	भारत के लिए व्यापार अधिशेष (मिलियन अम.डा.)
1996	184.37	63.65	248.02	120.72
1997	233.13	186.99	420.12	46.14
1998	296.75	166.64	463.39	130.11

1999	269.23	235.46	504.69	33.77
2000	229.44	156.17	385.61	73.27
2001	284.33	252.13	536.46	32.20
2002	365.48	411.73	777.21	-46.25

3. वर्ष 2002 में द्विपक्षीय व्यापार में 45% की वृद्धि दर्ज की गई। भारतीय निर्यात में वृद्धि 26.5% थी जबकि भारतीय आयात में 63% की वृद्धि हुई। 1994 के बाद से पहली बार व्यापार संतुलन वर्ष 2002 के दौरान मिस्र के पक्ष में 46.25 मिलियन अमरीकी डालर रहा। यह अधिकतर मिस्र से हमारे तेल आयात में 57% वृद्धि के कारण था। केवल भारत मिस्र का प्रमुख व्यापारिक भागीदार है जिससे इस देश को एक सकारात्मक व्यापार संतुलन प्राप्त हो गया है। इसके अलावा भारत मिस्र के लिए इटली के बाद दूसरा सबसे बड़ा निर्यात गंतव्य के रूप में उभरा है।

4. प्रमुख भारतीय निर्यात: लोहा/इस्पात कासिंग्स; कमजोर गोजातीय फ्रोजन मांस; शीशम बीज; डीजल इंजिन सहित इंजीनियरिंग सामान; डीजल इंजन, पंप और वाहन; कॉटन, जूट यार्न और अन्य टेक्सटाइल फैब्रिक्स; प्लास्टिक और रबड़; कैमिकल और फार्मास्युटिकल्स(टीके, रक्त और रक्त डेरिवेटिव्स); तंबाकू; पेपर; और अनाज (मुख्य रूप से गेहूँ) ।

5. प्रमुख भारतीय आयात: पैट्रोलियम उत्पाद, कच्चा कपास, रॉक फास्फेट, कुकिंग कोयला और संगमरमर।

<u>करार</u>

6. दोनों देशों द्वारा राजनीतिक, आर्थिक और सांस्कृतिक संबंधों के विभिन्न पहलुओं को कवर करते हुए बड़ी संख्या में समझौतों पर हस्ताक्षर किए गए हैं। काहिरा में मई 1999 में भारत-मिस्र संयुक्त व्यापार समूह की पहली बैठक के दौरान भारत ओर मिस्र के बीच एक साझेदारी समझौते पर आद्यक्षर किए गए थे। विशेषज्ञता का आदान-प्रदान करने के लिए द्विपक्षीय सहयोग के लिए संयुक्त उद्यम की स्थापना के लिए ध्यान केन्द्रितयुक्त यह एक अम्ब्रेला समझौता है। समझौते पर अभी हस्ताक्षर किए जाने हैं।

7. द्विपक्षीय आर्थिक संबंधों को नई दिशा देने के लिए अधिमान्य व्यापार समझौता (पीटीए) और डबल टेक्टेशन अवाएडेंस एग्रीमेंट (डीटीएए) दोनों पक्षों द्वारा बातचीत की जा रही है। पीटीए पर विचार-विमर्श का पहला दौर मिस्र के विदेश व्यापार मंत्री की भारत की यात्रा के दौरान

जनवरी, 2002 में नई दिल्ली में आयोजित किया गया था और इस मामले की अनुवर्ती कार्रवाई अक्टूबर 2002 में अंतर-मंत्रालयी प्रतिनिधिमंडल की काहिरा यात्रा के दौरान की गई। अंतिम दौर नई दिल्ली में 10-12 अप्रैल,03 हुआ।

संयुक्त आयोग

8. कृषि, अर्थव्यवस्था, व्यापार, उद्योग, शिक्षा, स्वास्थ्य, संस्कृति, कांसुलर मामलों, पर्यटन और विज्ञान और प्रौद्योगिकी के विस्तार में द्विपक्षीय सहयोग स्थापित करने और उसे बढ़ावा देने के लिए भारत-मिस्र संयुक्त आयोग की स्थापना सितंबर, 1983 में की गई थी। आयोग की बैठकों में भारतीय विदेश मंत्री और मिस्र के विदेश मंत्री सह-अध्यक्षता करते हैं। इसकी पहली बैठक नई दिल्ली में नवम्बर 1985 में, दूसरी कैरो में अक्टूबर 1988 में, तीसरी नई दिल्ली में अप्रैल, 1997 में और चौथी कैरो में फरवरी, 2001 में आयोजित की गई।

9. फरवरी, 2001 में काहिरा में आयोजित संयुक्त आयोग की चौथी बैठक के दौरान व्यापार और आर्थिक सहयोग की उप समिति द्वारा द्विपक्षीय व्यापार, व्यापार मेलों और औद्योगिक/एसएमई/पर्यटन के क्षेत्र में सहयोग में भागीदारी पर चर्चा की। विज्ञान और प्रौद्योगिकी सहयोग की उप-समिति ने सूचना प्रौद्योगिकी, जैव प्रौद्योगिकी, अक्षय ऊर्जा, रिमोट सैंसिंग और उपग्रह प्रौद्योगिकी और परमाणु चिकित्सा में आगे सहयोग के लिए संभावित क्षेत्रों के रूप में पहचान की।

समझौता ज्ञापन (एमओयू)

10. भारत और मिस्र की कंपनियों और संगठनों के बीच बड़ी संख्या में समझौता-ज्ञापन पर हस्ताक्षर किए गए । इनमें शामिल हैं: मिस्र राष्ट्रीय रेलवे(एनईआर), विकास के लिए सामाजिक फंड(एसएफडी) और रेल इंडिया टेक्नीकल एवं आर्थिक सर्विसेज (राइट्स) ; स्टील अर्थारिटी ऑफ इंडिया लिमिटेड(सेल) और धातुकर्म उद्योग निगम (एमआईसीओआर), मिस्र; कैरो और एलेक्सेन्ड्रिया स्टॉक एक्सचेंज और नेशनल स्टॉक एक्सचेंज ऑफ इंडिया लि0; इंडियन ऑटोमाबाइल कम्पोनेंट मैन्यूफैक्चर्स एसोसिएशन (एसीएमए) और मिस्र ऑटो फीडर्स यूनियन (ईएएफयू); नेशनल स्माल इंडस्ट्रीज कारपोरेशन (एनसीआईसी) इंडिया और सोशल फंड फॉर डेवलेपमेंट (एसएफडी) मिस्र के बीच एक समझौता ज्ञापन और इंडियन इंस्टीट्यूट ऑफ फॉरेन ट्रेड(आईआईएफटी) और इंडिया ऐंड फॉरेन ट्रेड ट्रेनिंग सेंटर (एफटीटीसी), मिस्र के बीच एक समझौता ज्ञापन।

<u>मिस्र में भारतीय परियोजनाएं</u>

11. मिस्र में भारतीय परियोजनाओं और संयुक्त उपक्रमों की एक महत्वपूर्ण उपस्थिति है। विदेशी निवेश के लिए मिस्र के जनरल प्राधिकरण (जीएएफआई) के अनुसार, भारत 43 परियोजनाओं में लगभग 330 मिलियन डॉलर के कुल निवेश के साथ मिस्र में 12वां सबसे बड़ा विदेशी निवेशक है।

12. एलेक्सान्ड्रिया कार्बन ब्लैक् कंपनी, ग्रासिम इंडिया लिमिटेड द्वारा ट्रेंको और एटीसी के साथ मिस्र के भागीदारों के रूप में स्थापित भारतीय और मिस्र की कंपनियों के बीच सफल संयुक्त उद्यम के प्रमुख उदाहरण हैं। एसीबी ने जुलाई, 1994 में अपना उत्पादन शुरु किया और तीनबार जुलाई 1997 में अपनी क्षमता में वृद्धि की। इसके उत्पादन का 90% 30 से अधिक देशों को निर्यात किया जाता है। निजी क्षेत्र में अपने वार्षिक एलई 120 मिलियन निर्यात ने एसीबी को शीर्ष रासायनिक कंपनी बना दिया है, कुल मिस्र के गैर-तेल निर्यात के बारे में 1.5% के लिए लेखांकन।

13. मिस्र में ओबेराय समूह होटल और निले क्रुसिस को सफलतापूर्वक चला रहा है। मिस्र में अन्य महत्वपूर्ण भारतीय निवेश में शामिल हैं: थॉपर ग्रुप की इंटरनेशनल केमिकल कंपनी सोडियम ट्राइफॉस्फेट का निर्माण करती है; भारत की एस्सेल जो मिस्र में प्रॉक्टर और गैम्बल के लिए टूथ पेस्ट ट्यूब टुकड़े निर्माण के लिए एक संयुक्त उद्यम स्थापित किया गया; डॉबर इंडिया लि0 जो अपने सौंदर्य प्रसाधन लाइनके उत्पादन के लिए 100% स्वामित्व वाली सुविधा के लिए स्थापित कीगई, निलेटेक्स, जो भी एक 100% भारतीय कंपनी विनिर्माण पीवीसी जल भंडारण टैंक, मै0 ऑटो टेक इंजीनियरिंग, और अन्य 100% भारतीय कंपनी विनिर्माण ऑटो वाल्व ।

14. मिस्र में किर्लोस्कर ब्रदर्स डीजल इंजन और सिंचाई पंप सेट को ऐसम्बल करते हैं, जबकि टेल्को ने एक स्थानीय निजी क्षेत्र की कंपनी ऐटाम्को के साथ ट्रक और मिनी बसों के एसेम्बलिंग पिक्स-अप्स के लिए करार किया है। म्यूचुअल फंड के क्षेत्र में यूनिट ट्रस्ट ऑफ इंडिया लि0 ने एक संयुक्त उद्यम कंपनी स्थापित की है। रैनबैक्सी दवा योगों के विनिर्माण के लिए मिस्र की एक सहायक है। अशोक लेलैंड, मिस्र की कंपनी, इंजीनियरिंग ऑटोमोटिव मैन्यूफैक्चरिंग कंपनी के सहयोग से मिस्र में वाहनों को एसेम्बल और बिक्री कर रही है। एनआईआईटी ने काहिरा में अपना कार्यालय स्थापित किया है। इसके आईटी केन्द्र उच्च गुणवत्ता के प्रशिक्षण कार्यक्रम प्रदान कर रहे हैं। मिस्र में बहुराष्ट्रीय कंपनियों और भारतीय संयुक्त उपक्रम में काम कर रहे भारतीय पेशेवरों की महत्वपूर्ण संख्या है।

15. नवम्बर, 02 में स्थापित नवीनतम संयुक्त उद्यम एशियन पेंट्स और एससीआईबी केमिकल, मिस्र (ओरासकॉम ग्रुप) के बीच था। फर्टिलाइजर, एक्रीलिक फाइबर, रॉक फॉस्फेट आदि के क्षेत्र में काफी संख्या में नए संयुक्त उद्यम परियोजनाएं विचाराधीन हैं। आदित्य बिड़ला समूह फैब्रिकेटिंग एक्रीलिक फाइबर परियोजना को अंतिम रूप देने के उन्नत चरण में हैं जिस पर करीब 60 मिलियन अमरीकी डॉलर के निवेश की संभावना है । फेओम और कैरो में गैस वितरण के लिए दो उद्यमों में 6 मिलियन डॉलर का निवेश करने के लिए भारतीय गैस प्राधिकरण लि0 समुचित सर्वेक्षण कर रहा है।

<u>भारतीय उद्योग परिसंघ (सीआईआई) भागीदार शिखर सम्मेलन</u>

16. चेन्नई में सीआईआई भागीदार शिखर सम्मेलन के लिए मिस्र के व्यापार और आपूर्ति मंत्री डॉ0 अहमद गोवेलि ने शीर्ष व्यवसायियों सहित एक उच्च स्तरीय प्रतिनिधिमंडल का नेतृत्व किया।

17. 10-12 जनवरी, 2002 को बंगलौर में आयोजित सीआईआई पार्टनरशिप 2002 शिखर सम्मेलन में मिस्र के व्यापार मंत्री युसुफ बुट्रोस घाली के नेतृत्व में एक उच्चस्तरीय प्रतिनिधिमंडल ने भाग लिया। प्रतिनिधिमंडल में उद्योग और तकनीकी विकास मंत्री डाफ0 अली अल सैदी फाहमी सहित और सामाजिक विकास फंड के प्रबंध निदेशक, डॉ0 अल जमाल हुसैन और एक बड़े व्यापारिक प्रतिनिधिमंडल ने भी भाग लिया। प्रतिनिधिमंडल ने 13-16 जनवरी, 2002 तक नई दिल्ली का दौरा किया और विदेश मंत्री, वित्त मंत्री,विनिवेश मंत्री और ग्रामीण और कृषि उद्योग मंत्री के साथ द्विपक्षीय बैठके आयोजित की गई। यह प्रधानमंत्री से भी मिला। एक व्यापारिक बातचीत नई दिल्ली में भारतीय वाणिज्य और उद्योग मंडल महासंघ के तत्वावधान में आयोजित की गई थी। प्रतिनिधिमंडल ने कई उच्च प्रौद्योगिकी औद्योगिक इकाइयों और प्रशिक्षण संस्थान का दौरा किया। युसुफ बुट्रोस घाली ने घोषण की कि मिस्र में वर्ष 2002 “भारतीय वर्ष” के रूप में मनाया जाएगा।

<u>सीआईआई-सीईओ मिशन का दौरा, मई 2002</u>

18. मिस्र के विदेश व्यापार मंत्री डॉ0 युसुफ बुट्रोस घाली के निमंत्रण पर श्री राहुल बजाज के नेतृत्व में एक उच्च-स्तरीय सीआईआई प्रतिनिधिमंडल ने 20-23 मई, 2002 तक मिस्र का दौरा किया। प्रतिनिधिमंडल ने राष्ट्रपति मुबारक, प्रधानमंत्री अतेफ ऐबिद, विदेश व्यापार मंत्री, उद्योग मंत्री और अन्य गणमान्य व्यक्तियों से मुलाकात की। राष्ट्रपति मुबारक ने मिशन को उनकी सरकार के पूर्ण समर्थन का आश्वासन दिया। यह निर्णय लिया गया कि भारतीय विदेश व्यापार

और विदेश व्यापार संस्थान और विदेश व्यापार प्रशिक्षण केन्द्र के बीच सहयोग का एक कार्यक्रम विकसित किया जाएगा।

<u>मिस्र में भारत वर्ष</u>

मिस्र-भारत के संबंधों को मजबूत बनाने, विकास करने और आगे बढ़ाने के उद्देश्य के साथ मिस्र के विदेश व्यापार मंत्रालय ने वर्ष 2002 को भारत वर्ष के रूप में घोषणा की। इस पहल को जनवरी 2002 में सीआईआई पार्टनरशिप शिखर सम्मेल के लिए मिस्र के विदेश व्यापार मंत्री की भारत यात्रा के फलस्वरूप लिया गया।

20. मिस्र में भारतीय गेहूं के निर्यात को बढ़ावा देने के लिए , भारतीय खाद्य निगम के अध्यक्ष श्री भूरे लाल ने 13-17 जून तक काहिरा का दौरा किया। श्री भूरे लाल ने डा.युसुफ अमीन वली, उप प्रधानमंत्री और कृषि मंत्री, डा. हसन अली खेदर, आपूर्ति और आंतरिक व्यापार मंत्री, डा0 युसुफ अल दाऊदी, केन्द्रीय कृषि विभाग के प्रमुख, और जनरल अथॉरिटी ऑफ सप्लाई ऑफ कॉमोडिटिज (जीएएससी) के उपाध्यक्ष और निर्यात आयात प्राधिकरण के अध्यक्ष से मुलाकात की।

21. लघु उद्योग राज्य मंत्री, श्रीमती वसुंधरा राजे ने 30 सितम्बर से 4 अक्टूबर,2002 तक मिस्र का दौरा किया। उनके साथ लघु उद्योग सचिव, एनएसआईसी के अध्यक्ष और लघु उद्योग क्षेत्र के 9 भारतीय कंपनियों का एक व्यापार प्रतिनिधिमंडल भी था। इस यात्रा के दौरान, इस क्षेत्र में द्विपक्षीय सहयोग को मजबूत बनाने के लिए एनएसआईसी और एसएफडी-मिस्र के बीच समझौता ज्ञापन पर हस्ताक्षर किए गए थे। राज्य मंत्री ने मिस्र के प्रधान मंत्री और उद्योग मंत्री से मुलाकात की। प्रधानमंत्री ने लघु उद्योग क्षेत्र में भारतीय अनुभव में गहरी रुचि दिखाई। व्यवसायियों ने मिस्र उद्योग संघ, एलेक्सन्ड्रिया व्यापारी एसोसिएशन, मिस्र व्यावसायी एसोसिएशन, और विकास के लिए सामाजिक निधि(एसएफडी) द्वारा आयोजित सेमिनारों में अपने मिस्र के समकक्षों के साथ व्यापक बातचीत की।

<u>लघु उद्योग मंत्रालय(एसएसआई) और विकास के लिए सामाजिक निधि(एसएफडी) के बीच संयुक्त कार्य योजना:</u>

22. लघु उद्योग राज्य मंत्री के निमंत्रण पर डॉ0 एम.हैनी सीफ अल नस्र, एमडी, एसएफडी ने एक 4 सदस्यीय प्रतिनिधिमंडल के साथ 28 अक्टूबर से 3 नवम्बर, 2002 तक दौरा किया। साफ्टवेयर/हार्डवेयर कलस्टर, व्यवसाय इन्क्यूबेटरों; आधुनिकीकरण और टेक्सटाइल के विपणन,

पैकेजिंग, स्टेशनरी और कार्यालय उपकरण आदि सहित विभिन्न क्षेत्रों में सघन सहयोग के लिए **एक संयुक्त कार्य** को अंतिम रूप दिया गया।

आईटी सहयोग

23. संसदीय कार्य और सूचना प्रौद्योगिकी मंत्री श्री प्रमोद महाजन ने एक 22 सदस्यीय संसदीय प्रतिनिधिमंडल के साथ जनवरी 2003 में मिस्र का दौरा किया। प्रतिनिधिमंडल की राष्ट्रपति मुबारक, प्रधान मंत्री, अतेफ अबिब और अन्य गणमान्य व्यक्तियों द्वारा अगवानी की गई। श्री महाजन ने उत्पादकता और व्यावसायिक प्रशिक्षण विभाग, उद्योग मंत्रालय, मिस्र और एनआईआईटी के बीच सहयोग का एक प्रोटोकॉल पर हस्ताक्षर करने के लिए समारोह में भाग लेने के अलावा मिस्र के आईटी मंत्री के साथ विचार-विमर्श किया।

भारत-मिस्र संयुक्त व्यापार समूह

24. भारत-मिस्र संयुक्त व्यापार समूह (आईईजेबीजी) नवम्बर, 1997 में स्थापित किया गया जिसका उद्देश्य दोनों देशों के बीच नए संयुक्त उद्यम निवेश परियोजनाओं का गठन करना है। इसमें नौ शीर्ष भारतीय व्यवसायी और पंद्रह मिस्र व्यवसायी शामिल हैं। भारत-मिस्र संयुक्त व्यापार समूह की पहली बैठक मई, 1999 में कैरो में और दूसरी बैठक जनवरी, 2002 में बंगलौर में आयोजित की गई थी। अभी हाल ही में इस वर्ष मिस्र समिति का पुनर्गठन किया गया। अब यह जनरल अहमद अराफा, गोल्डनटेक्स समूह के अध्यक्ष के नेतृत्व में है। अगली बैठक इस वर्ष सितम्बर/अक्टूबर में भारत में आयोजित होने की संभावना है।

भारतीय तकनीकी एवं आर्थिक सहयोग (आईटीईसी)

25. मिस्र से आईटीईसी कार्यक्रम के अधीन भारत में 1986 से जनवरी 2003 तक जिन्होंने प्रशिक्षण प्राप्त किया था, आईटीईसी लाभार्थियों की संख्या 125 है। इस कार्यक्रम के अधीन चालू वर्ष के दौरान उपलब्ध 13 स्लॉट में से, 10 व्यक्ति पहले ही प्रशिक्षण के लिए भारत जा चुके।

26. भारतीय व्यापार संवर्धन संगठन (आईटीपीओ) के साथ मिशन ने काहिरा में अप्रैल, 1998 में पहली बार अनन्य भारतीय प्रदर्शनी का आयोजन किया। प्रदर्शनी में 36 प्रतिभागी भारत से थे। वर्ष 2000 के दौरान, भारतीय कंपनियों ने मार्च में आईटीपीओ के तत्वावधान में कैरो में अंतर्राष्ट्रीय व्यापार मेले में और जून में जी-15 शिखर सम्मेलन के मौके पर कैरो में आयोजित जी-15 व्यापार मेले में भाग लिया । प्रदर्शनी में 120 इंजीनियरिंग, इलेक्ट्रानिक और साफ्टवेयर

कंपनियों ने भाग लिया। इसमें 5000 से अधिक आगंतुक आए और 350 मिलियन अमरीकी डॉलर का व्यापार जेनरेट करना अपेक्षित रहा।

<u>बॉम्बे उद्योग एसोसिएशन(बीआईए) प्रतिनिधिमंडल का दौरा</u>

27. बीआईए के अध्यक्ष के नेतृत्व में एक 24 सदस्यीय प्रतिनिधिमंडल ने मिशन के आमंत्रण पर 15-22 मार्च, 2003 के दौरान एलेक्जेंडरिया और कैरो का दौरा किया। इसने उद्योग मंत्री से भेंट की। अलेक्जेंडरिया चैम्बर ऑफ कॉमर्स, फैडरेशन ऑफ इज्पिशियन इंडस्ट्रीज(भारत-मिस्र संयुक्त व्यवसाय समूह के तत्वावधान के अन्तर्गत) और मिस्र व्यवसाय एसोसिएशन के साथ व्यापक व्यवसाय वार्ता की। इन प्रतिनिधियों ने कई संयंत्रों का दौरा किया और एक दूसरे के साथ मिलकर बैठकें कीं।

<u>मशीन टूल और डाई केन्द्र की स्थापना</u>

28. एचएमटी इंटरनेशनल उद्योग मंत्रालय की उत्पादकता और वोकेशनल ट्रेनिंग विभाग (पीवीटीडी) के साथ लगभग 4 मिलियन अमरीकी डालर की लागत पर एक प्रशिक्षण केन्द्र की स्थापना के लिए सहयोग कर रहा है। प्रस्ताव, एचएमटी से 2 सदस्यीय टीम की यात्रा के बाद, पीवीटीडी के अधीन सक्रिय विचाराधीन है। परियोजना को उद्योग मंत्री के जनवरी, 2002 में उनकी भारत यात्रा के दौरान एचएमटी सुविधाओं को देखने के बाद शुरु किया गया था।

<u>उत्कृष्टता का केन्द्र – भारतीय प्रबंधन संस्थान</u>

29. केन्द्र की स्थापना पर विचार श्री राहुल बाज के नेतृत्व में सीआईआई-सीईओ मिशन की मई 2002 में की गई यात्रा के बाद आया जिसका प्रधानमंत्री द्वारा स्वागत किया गया। सीआईआई के प्रस्ताव पर विचार, एक औद्योगिक प्रबंधन संस्थान, जो एक अधिक महत्वाकांक्षी उपक्रम है, की स्थापना के लिए उद्योग मंत्रालय ने एक वैचारिक संक्षिप्त उपलब्ध कराया। सीआईआई अपने प्रस्ताव की रिकास्टिंग कर रहा है।

30. उसी समय, प्रधानमंत्री कार्यालय ने भारतीय प्रबंधन संस्थान, अहमदाबाद के साथ सहयोग में रुचि दिखाई है। मिस्र में मॉडल की नकल के लिए संस्थान के कामकाज का अध्ययन करने की व्यवहार्यता की जांच करने के लिए मिस्र की एक 5 सदस्यीय टीम की मई/जून 2003 में यात्रा करने की संभावना है।

<u>हाल ही के महत्वपूर्ण दौरे</u>

31. **मिस्र से** – अप्रैल 1997 – संयुक्त आयोग के सत्र 3 के लिए विदेश मंत्री आमरे मूसा; जनवरी 1998 – चेन्नई में सीआईआई पार्टनरशिप शिखर सम्मेलन के लिए एक व्यापारिक प्रतिनिधिमंडल के साथ व्यापार और आपूर्ति मंत्री डा. अहमद गोविलि; 1999 – व्यापार और आपूर्ति मंत्री डा. अहमद गोविलि डब्ल्यूटीओ के संबंध में जी-15 मंत्रीस्तरीय बैठक में भाग लेने के लिए; 1999 – डीटीएए पर वार्ता के लिए श्री होस्नी इब्राहिम गाद, अवर सचिव, वित्त मंत्रालय; जनवरी 2002 – बंगलौर में सीआईआई पार्टनरशिप समिट में मंत्रीस्तरीय बैठक में भाग लेने के लिए डा. युसुफ बुट्रोस घाली और डा. अली फाहमी अल सैदी के नेतृत्व में, और दिल्ली सरकारी यात्रा के लिए, अक्टूबर 2002 – श्री हानी सीफ अल नस्र, प्रबंध निदेशक, सामाजिक विकास के लिए निधि।

32. **भारत से**: अगस्त 1998 – भारतीय आभूषण प्रदर्शनी के उद्घाटन के लिए वस्त्री; सितम्बर 2000 – इंडियाटेक प्रदर्शनी के उद्घाटन के लिए वाणिजय एवं उद्योग राज्य मंत्री; फरवरी 2001 – ईएएम, चौथे संयुक्त आयोग के लिए; अक्टूबर 2002 – लघु उद्योग राज्य मंत्री; जनवरी 2003 – संसदीय कार्य और संचार मंत्री ।

मई 2003

<u>भारतीय राजदूतावास, खारतूम</u>

पिछले 2-3 वर्षों में, भारत सूडान द्विपक्षीय व्यापार में 100% की वृद्धि हुई है। भारत सूडान के लिए वस्तुओं का चौथा सबसे बड़ा निर्यातक है। सूडान भारत के लिए इजरायल और मिस्र के बाद पश्चिम एशिया-उत्तरी अफ्रीका क्षेत्र में तीसरा सबसे बड़ा बाजार है। भारत सरकार के निर्णय के बाद, इस देश में तेल के क्षेत्र में 750 मिलियन अमरीकी डॉलर निवेश के बाद आर्थिक संबंध बढ़ेंगे। निम्न तालिका में पिछले पांच वर्षों के दौरान भारत-सूडान व्यापार में स्थिर वृद्धि परिलक्षित होती है।

(आंकड़े करोड़ रुपयों में)

	1997-98	**1998-99**	**1999-00**	**2000-01**	**2001-02**
निर्यात	166.63	234.10	317.11	445.94	579.88
आयात	16.70	71.17	28.05	33.77	64. 05
व्यापार संतुलन	(+)14 9.93	(+)162.93	(+)289.06	(+)412.17	(+) 515.83

हमारी वस्तुओं के 4 सबसे बड़े आयात के रूप में की स्थिति का मूल्यांकन निम्न तालिका में आंकड़ों से किया जा सकता है:

(जनवरी-सितम्बर 2002) (मिलियन अमरीकी डालर)

वस्तु समूह	सऊदी अरेबिया	चीन	संयुक्त अरब अमीरात	भारत	यू.के	जर्मनी	जापान
1. विनिर्मित वस्तुएं	126.6	27.08	24.42	21.55	11.06	9.70	1.24
2. मशीनरी और उपकरण	69.25	38.48	31.51	16.58	40.12	41.54	8.35
3. परिवहन उपकरण	41.29	14.93	5.16	10.36	3.53	9.29	46.59
4. वस्त्र	9.36	10.08	16.84	4.70	0.21	0.88	0.12
5 रसायन इंक फार्मास्युटिकल्स	21.77	16.99	5.55	10.86	13.03	7.99	1.23
6 गेहूँ और गेहूँ आटा	42.41	0	3.32	6.42	0	0.27	0
7 अन्य खाद्य सामग्री	7.99	2.54	5.35	8.52	4.16	3.55	0.29
8 पैट्रोलियम उत्पाद	28.11	0.06	23.38	0.16	3.95	0.46	0.18
कुल (मिलियन अम.डा.) (आयात की छोटी आइटम सहित)	365.83	120.3	116.94	80.48	77.47	75.09	58.58

ओमडर्मन में एक छोटा भारतीय समुदाय बसा है। वे पहली बार 150 वर्ष पहले आए थे और इस तरह भारत और सूडान के बीच व्यापार संबंध एक नियमित विशेषता बन गया। बहुत सी वस्तुएं हैं जिनका टेक्सटाइल और चाय सहित परंपरागत आयात किया गया है। लेकिन वर्तमान परिदृश्य अलग है। फार्मास्यूटिकल्स और ऑटो पार्ट्स के बाद विनिर्मित वस्तुएं हमारे निर्यात का सबसे महत्वपूर्ण घटक है।

पिछले पांच वर्षों के लिए, भारत हर वर्ष जनवरी में आयोजित खार्तूम अंतर्राष्ट्रीय व्यापार मेले में इंडो-अफ्रीकन चैम्बर्स ऑफ कॉमर्स, मुंबई और आईटीपीओ के माध्यम से भाग ले रहा है, हर बार हम मेले में भाग ले रहे हैं, व्यापार पूछताछ प्राप्त कर रहे हैं और पिछले वर्ष की तुलना में अधिक साल लेन-देन प्रभावित कर रहे हैं। सूडान को उत्पादों की भारी मात्रा के आयात की जरूरत है कंप्यूटर आदि के उच्च तकनीक उत्पादों से संबंधित घरेलू उपयोग की पारंपरिक वस्तुओं की भारी मात्रा की सूडान को आवश्यक है। सभी प्रकार के छोटे/मध्यम उद्योगों के लिए

मशीनरी और उपकरणों के भारतीय वाहनों में रुचि दिखाई गई। भारत में कुछ दवा कंपनियों ने सूडान में विनिर्माण इकाइयों की स्थापना की संभावनाओं की खोज की है।

भारतीय विश्वविद्यालयों में 2500 से अधिक सूडानी छात्र हैं। एक बड़ी संख्या में सुडानियों ने भारतीय संस्थाओं में अपना उच्च अध्ययन किया है। वहां कुछ मंत्री हैं जिन्होंने भारत में अध्ययन किया है, इसके अलावा वरिष्ठ नौकरशाहों और महत्वपूर्ण व्यापार के व्यक्तियों के बच्चों ने भारत में अध्ययन किया है। यही एक कारण है जिससे हम भारत और भारतीय उत्पादों की और अपनी क्षमताओं और विज्ञान और प्रौद्योगिकी में प्रगति को समझाने में बहुत कठिनाई का सामना नहीं करते।

कुछ साल पहले तक, खारटौम राजधानी क्षेत्र में टाटा बसों को छोड़कर वाहनकाकोई अन्य साधन नहीं था। एक दुर्भाग्यपूर्ण स्थिति है कि 1993-95 में 500 बसों की आपूर्ति के बाद निर्यात की मात्रा के क्रम में, चीन, कोरिया, जापान और स्वीडन के लिए परिवहन बाजार खोला गया है। महिन्द्रा एंड महिन्द्रा, मारुति और आइशर को उनके उत्पाद सुडान में लाने के बारे में पूछताछ की गई है। टीसीआईएल द्वारा अपना पहला प्रमुख कार्य करने के लिए सूडान के दूरसंचार बाजार में हमारे प्रवेश का सूत्रपात होने की संभावना है।

सूडान से 1999 में कच्चे तेल का निर्यात प्रारंभ होने और शांति और सुलह की संभावना के बीच खारटौम में सरकार और देश के दक्षिणी भागों के बीच एक 20 साल के लंबे गृह युद्ध के बाद घरेलू परिदृश्य पर लौटने की संभावना के साथ, सूडान में मशीनरी और उपकरण, विनिर्मित वस्तुएं, परिवहनउपकरण, गेहूं और गेहूं का आटा, फार्मास्यूटिकल्स और परिष्कृत पेट्रोलियम उत्पादों के निर्यातकों के लिए उज्ज्वल संभावनाएं हैं । बिजली उत्पादन में एक प्रमुख कुछ परियोजना सहित, सूडान में भारतीय विनिर्माताओं की भागीदारी और सेवाओं की जरूरत है। इस क्षेत्र में हमारी कंपनियों में से कुछ पहले से ही सूडानी अधिकारियों के साथ संपर्क में हैं। विनिर्माण कंपनियों की भी निर्माण परियोजना संरचनाओं में उज्ज्वल संभावनाएं हैं। हिंदुस्तान कंस्ट्रक्शन कंपनी लिमिटेड पहले से ही मैदान में है।

यह समय है कि हम हमारी ओर से एक ज़ाहिर सहानुभूति दृष्टिकोण के अवसर का लाभ उठाएं और भारत के साथ व्यापक सहयोग के लिए घोषित सूडानी नीति का समर्थन करना चाहिए। अब हमें अपनी उपस्थिति का एहसास कराना चाहिए और सूडान को हमारे निर्यात बढ़ाने की संभावनाओं के साथ विभिन्न परियोजनाओं में भाग लेना चाहिए। संकेत है कि पश्चिमी देश में शांति की प्रबल संभावनाओं के साथ, खासकर अमरीकी दबाव लागू होने के बाद

से, सूडान में वापसी का प्रयास कर रहे हैं। समय का सार है। सूडान आने में विलंब हमें अधिक से अधिक संपर्क और आर्थिक संबंधों की संभावनाओं को खो देगा ।

सूडान की कोमेसा की सदस्यता का भी हमारे लिए महत्व। सूडान की भौगोलिक स्थिति के लाल सागर पर एक 770 कि.मी. लंबे तट के साथ अफ्रीकी महाद्वीप में कई अन्य देशों को साथ जोड़ने के लिए यह व्यापार और संचार के भविष्य हब की एक अद्वितीय क्षमता देता है। सूडान के साथ हमारे व्यापार संबंधों में वृद्धि निश्चित रूप से कई अफ्रीकी देशों के साथ निश्चित रूप से आनुपातिक करने के लिए हमारे व्यावसायिक बातचीत को बढ़ाएगी।

द्विपक्षीय व्यापार

क. देश का आयात [उसमें भारत का हिस्सा सहित] (मिलियन अमरीकी डालर में)

सं0	उत्पाद	वर्ष 2002 (जनवरी-दिसम्बर)	भारत का हिस्सा
1.	मशीनरी और उपकरण	620.81	20.98
2.	विनिर्मित माल	555.01	29.71
3.	परिवहन उपकरण	255.83	12.69
4.	गेहूँ और गेहूँ का आटा	221.32	6.42
5.	रसायन एवं दवाईयाँ	206.46	15.76
6.	अन्य खाद्य सामग्री	172.52	9.99
7.	टेक्सटाईल्स	140.33	6.00
8.	पैट्रोलियम उत्पाद	132.25	0.16
9.	कच्चा माल	68.64	1.59
10.	चाय	30.68	0.31
11.	पेय पदार्थ और तम्बाकू	26.49	0.98
12.	कॉफी	16.02	00

	कुल (मिलियन अम.डालर)	2446.38	104.62

सूडान के लिए भारत का निर्यात पिछले वर्ष 87.72 मिलियन अमरीकी डालर की तुलना में कैलेंडर वर्ष 2002 के लिए 87.72 मिलियन अमरीकी डालर था। पिछले पांच वर्षों के लिए भारत-सूडान व्यापार के कुल आंकड़े (डॉलर के संदर्भ में रुपयों में भी), सूडान के वैश्विक व्यापार में भारतीय आयात शेयर के संदर्भ के साथ भारतीय निर्यात का प्रदर्शन नीचे दी गई तालिका में दर्शाया गया है:

(मिलियन अम.डा.में) (स्रोत:बैंक ऑफ सूडान)

वर्ष	भारत का निर्यात	भारत का आयात	व्यापार शेष
1998	63.36	26.51	(+)
1999	63.81	5.46	36.85 (+)
2000	77.54	5.46	57.44 (+)
2001	87.72	9.24	72.08 (+)
2002	104.62	5.93	78.48

(आंकड़े करोड़ रु0 में)

Year	1997-98	1998-99	1999-00	2000-01	2001-02
निर्यात	166.63	234.10	317.11	445.94	579.88
आयात	16.70	71.17	28.05	33.77	64.05
कुल	183.33	305.27	345.16	479.71	643.93

स्रोत: डीजीसीआईएस, कोलकाता

<u>वैश्विक आयात और निर्यात तथा उसमें भारत का हिस्सा</u>

वैश्विक व्यापार	आयात मिलियन अम.डा.	2446.38
	निर्यात मिलियन अम.डा.	1949.11

भारत का हिस्सा	निर्यात मिलियन अम.डा.104.62 (4.28%) आयात मिलियन अम.डा. 5.92 (0.30%)

ख. आयात से संबंधित टैरिफ और गैर-टैरिफ मुद्दे

- **काउंटरवेलिंग शुल्क प्रणाली** – सूडान में कोई रक्षोपाय नियम नहीं है। हालांकि, सूडान रक्षोपाय तथा प्रतियोगता और पाटनरोधी पर कानून बनाने की योजना बना रहा है।

- **टैरिफ कोटा, टैरिफ छूट -** सूडान के पास टैरिफ कोट नहीं है, निवेश कानून के द्वारा संचालित परियोजनाओं के लिए सीमा शुल्क कानून के अनुच्छेद 54 के अन्दर मदों के लिए टैरिफ छूट उपलब्ध हैं।

- **अन्य शुल्क और प्रभार, प्रदान की गई निर्दिष्ट सेवाओं के लिए कोई प्रभार** – 122 मदों पर 5 फीसदी से 150 फीसदी(एचएस 8-अंक शीर्ष) अतिरिक्त कर लगाया जाता है। कुछ उत्पादों को छोड़कर जैसे 2 प्रतिशत की दर पर चाय, कॉफी, दूध, बिजली, ड्राई डेट्स, कच्चा तम्बाकू, सिगरेट उद्योग के लिए पैकिंग सामग्री और पैट्रोलियम, अधिकांश आयातित माल पर 10 प्रतिशत की दर से खपत कर (सीआईएफ + अन्य प्रभार) लगाया गया है। दवाएं (मानव और पशु चिकित्सा) उपभोग कर से मुक्त हैं। अन्य प्रभार जैसे कि 2 प्रतिशत घाट शुल्क और 1.2 प्रतिशत नागरिक विमानन शुल्क सागर बंदरगाह निगम द्वारा वसूला जाता है।

- **प्रतिबंध, कोटा और लाइसेंसिंग प्रणाली सहित मात्रात्मक आयात प्रतिबंध** – सूडान किसी भी मात्रात्मक आयात प्रतिबंध लागू नहीं करता है। इस्लामी मूल्यों या सुरक्षा कारणों से निषिद्ध, को छोड़कर सभी वस्तुओं का सूडान के लिए आयात किया जा सकता है। ये वस्तुएं हैं स्प्रिट और शराब, नशीले पदार्थ, जुआ उपकरण, हथियार और गोलाबारूद।

- **आयात लाइसेंस प्रक्रिया** – आम तौर पर, आयात के लिए आयात लाइसेंस की जरूरत नहीं है।

- **अन्य सीमा उपाय** – सूडान अन्य कोई भी सीमा के उपाय लागू नहीं करता है।

- **सीमा मूल्यांकन और आयात पर आंतरिक कर आवेदन** – सूडान मूल्य की ब्रसेल्स परिभाषा (बीडीवी) का उपयोग करता है।

- **अन्य सीमा शुल्क औपचारिकताएं** – निर्यातकों को आयात घोषणा प्रस्तुत करनी होगी, मूल का वाणिज्यिक चालान प्रमाण पत्र, संगरोध लाइसेंस (जहां आवश्यक हो), सूडानी मानक और मेट्रोलॉजी संगठन (एसएसएमओ) आवश्यकताएं या माल की विशिष्ट प्रकार का दस्तावेज, और बैंक औपचारिकताएं पूरी करनी होंगी। आयातकों को आवश्यक मांगा गया शुल्क, कर एवं शुल्क का भुगतान करना होगा और माल के लिए एक अधिकारिक निर्गम प्राप्त करना होता है। प्रत्यक्ष माल वितरण के अलावा शुल्क, कर और फीस का भुगतान माल को जारी करने से पहले देय है।

- **लदान-पूर्व निरीक्षण** – सूडान में लदान-पूर्व निरीक्षण अनिवार्य नहीं है। आयातकों के लिए लदान-पूर्व निरीक्षण, एसएसएमओ द्वारा पंजीकृत अंतर्राष्ट्रीय कार्गो निरीक्षकों द्वारा जारी किए गए प्रमाण-पत्र के लिए सलाह दी जाती है। एसएसएमओ द्वारा डबल चेक निरीक्षण संचालित किया जा सकता है । सभी खेप गुणवत्ता निरीक्षण प्रमाण-पत्र के साथ प्रवेश बिंदुओं पर एसएसएमओ निरीक्षण से संबद्ध हो जाएगा।

- **उद्गम का नियम** – आयात के लिए उद्भव का प्रमाण-पत्र मुख्य रूप से आवश्यक है, जब टैरिफ वरीयताएं हों। निर्यात वस्तुओं के लिए उद्भव का प्रमाण पत्र सूडान वाणिज्य मंडल द्वारा जारी किया जाता है और सीमाशुल्क अधिकारियों द्वारा उसकी जॉच की जाती है, और यह आम तौर पर वरीयता समझौते द्वारा नियंत्रित हैं जो पूर्वी और दक्षिणी अफ्रीका के लिए साझा बाजार पर सहमत व्यापार वरीयता की वैश्विक प्रणाली (जीएसटीपी) पर मूल नियम लागू होते हैं। और व्यापार सुविधा के करार और अरब देशों के बीच विकास। अब तक सूडान में उद्भव का कोई नियम नहीं है। प्रमाण-पत्र उद्भव के देश में सक्षम प्राधिकारी द्वारा जारी किया जाना चाहिए।

- **पाटनरोधी प्रणाली** – सूडान में अभी तक कोई पाटनरोधी कानून नहीं है।

घ. वह क्षेत्र, जिसमें भारत हमारे आयातों में वृद्धि की क्षमता रखता है।

विनिर्मित माल सहित इंजीनियरिंग सामान, मशीनरी और उपकरण, परिवहन उपकरण, रसायन, गेहूँ, ड्रग्स और फार्मास्युटिकल्स ।

ड. विश्व व्यापार संगठन के विभिन्न मुद्दों पर देश का दृष्टिकोण

सूडान अभी भी विश्व व्यापार संगठन का सदस्य नहीं है, हालांकि यह सख्त विश्व व्यापार संगठन की सदस्यता की मांग कर रहा है।

भारतीय राजदूतावास, कुवैत

विषय: द्विपक्षीय व्यापार और निवेश: कुवैत और भारत

1. **कुवैत-भारत व्यापार – एक सिंहावलोकन**

कुवैत ने हमेशा पूंजी और उपभोक्ता वस्तुओं के लिए और परियोजना निर्यात के लिए एक खुली, अत्यधिक प्रतिस्पर्धी और समृद्ध बाजार की पेशकश की है। आजादी के बाद की अवधि में, भारत और कुवैत के बीच द्विपक्षीय व्यापार बढ़ गया है।

भारत-कुवैत द्विपक्षीय व्यापार 1997-2001

वर्ष	1997	1998	1999	2000	2001
कुवैत को भारतीय निर्यात	279.5	303	286.3	273.1	297.72
कुवैत से भारतीय आयात	113.5	77.6	102.3	88.7	62.63

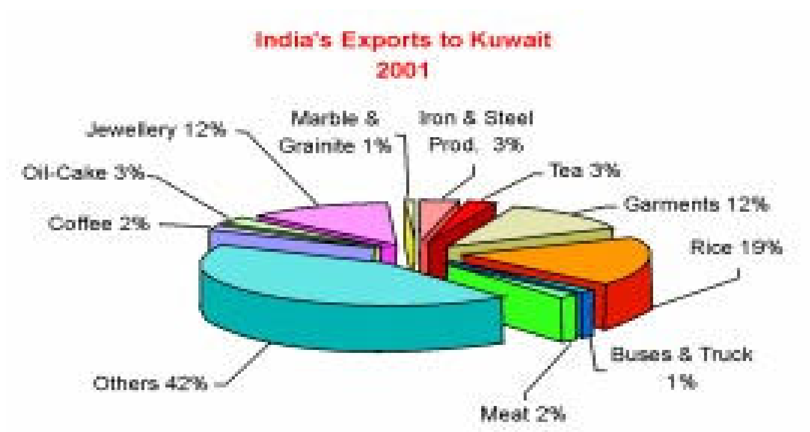
(कच्चे तेल और इसके द्वारा उत्पादित उत्पादों के आंकड़ों को छोड़कर । सभी आंकड़े मिलियन अमरीकी डालर में। स्रोत: कुवैत चैम्बर्स ऑफ कॉमर्स ऐंड इंडस्ट्री/योजना मंत्रालय)

भारत का आयात (कच्चे तेल और इसके द्वारा उत्पादित उत्पादों को छोड़कर) जो 1997 में 113.5 मिलियन अमरीकी डॉलर था, से कम होकर वर्ष 2001 में 62.63 मिलियन अमरीकी डॉलर हो गया जबकि निर्यात में सीमांत लेकिन संतोषजनक वृद्धि दर्ज की गई। 1997 में 279.5 मिलियन अमरीकी डॉलर से, निर्यात आंकड़े 2001 में बढ़कर 297.72 मिलियन अमरीकी डॉलर हो गए, इस प्रकार इनमें 6.5% की वृद्धि हुई। हालांकि यह वृद्धि सिर्फ मामूली है, इस अवधि में आयात आंकड़े 113.5 मिलियन अमरीकी डॉलर से 62.63 मिलियन अमरीकी डॉलर के आसपास रहे, लगभग 45% आशाजनक विषमता की गिरावट देखी जा सकती है। भारतीय आयात और निर्यात की मुख्य मदें निम्नलिखित हैं:-

कुवैत से आयात	**कुवैत को निर्यात**
तेल और पैट्रोलियम उत्पाद	चावल
यूरिया/उर्वरक	मांस और मांस उत्पाद
सल्फर	चाय, कॉफी, और ताजे फल और सब्जियॉ
नाफ्था	हस्तशिल्प, रत्न और आभूषण
धातु स्क्रैप	वस्त्र
	इंजीनियरिंग माल और परिवहन उपकरण
	तैयार वस्त्र और सीमेंट

कुवैत के लिए निर्यात की रचना के बाद मुक्ति अवधि में एक गुणात्मक परिवर्तन आया है।

पारंपरिक माल के अलावा, भारत से काफी निर्यात क्षमता के साथ फार्मास्युटिकल्स के साथ क्षेत्र में, चिकित्सा उपकरणों, बिजली क्षेत्र, कंप्यूटर साफ्टवेयर, चमड़े के उत्पादों, खेल के सामान और परिष्कृत फर्नीचर और उपभोक्ता इलेक्ट्रानिक शामिल हैं। सेवा क्षेत्र में कर्मियों की भर्ती की दिशा में पेशेवरों-चार्टर्ड एकाउंटेंट्स, कंप्यूटर इंजीनियर और आईटी/साफ्टवेयर सेक्टर में बदलाव आया है।



अपने प्रमुख व्यापारिक भागीदारों से **कुवैत के आयात**: 1996,97, और 98 में भारत आठवें स्थान पर, 1999 में 7वें स्थान पर और 2001 में 8वें स्थान पर है। अन्य देशों की तुलना में कुवैत से भारत का आयात दर्शाता है कि कुवैत के वैश्विक निर्यात की सूची में भारत ने 1999 में 3रां स्थान प्राप्त किया और 2001 में 6छठा स्थान प्राप्त किया ।

2. भारत में कुवैती निवेश

कुवैत का निवेश भारत में मुख्य रूप से वित्तीय क्षेत्र में है, हमारी चल रही बुनियादी ढांचा परियोजनाओं जैसे कि सड़कों, राजमार्गों और ऊर्जा का वित्तपोषण शामिल है।

अरब के आर्थिक विकास के लिए कुवैत फंड (केएफएईडी) को, भारत के लिए विभिन्न क्षेत्रों में काफी संख्या में परियोजनाओं (8) के लिए (उद्योग-2 परियोजनाएं, कुल रु0 3.10 बिलियन; ऊर्जा-5 परियोजनाएं, कुल रु0 6.71 बिलियन और कृषि-1 परियोजना, रु0 0.80 बिलियन) रियायती ऋण 88.854 मिलियन कुवैती दीनार (रु0 10.61 बिलियन), 31 दिसम्बर, 1997 तक बढ़ा दिया है। 31.12.02 तक कुल ऋण राशि का अद्यतन 270.17 मिलियन अमरीकी डॉलर, जोकि विनिमय की वर्तमान दर पर 12.97 बिलियन से अधिक है। ये परियोजनाएं कालीनाडी हाइड्रो इलेक्ट्रिक पॉवर चरण (1); अंपारा पॉवर (कोयला परिवहन और हैंडलिंग), थाल फर्टिलाइजर; दक्षिण बेसिन गैस; कालीनाडी हाइड्रो इलेक्ट्रिक (चरण 2) और केरल मत्स्य विकास हैं।

निधि ने हाल ही में, ऊर्जा के क्षेत्र में भारत में एक बड़ी परियोजना के वित्तपोषण के लिए सहमति प्रदान की है। निधि द्वारा हिमाचल प्रदेश में लार्जी हाइड्रो इलेक्ट्रिक परियोजना को वित्तपोषण के लिए चुना है और ऋण घटक 5 मिलियन कुवैती दिनार या 16.5 मिलियन के लगभग अमरीकी डॉलर की टुन का होगा। ऋण के लिए मसौदा समझौते को अंतिम रूप दिया गया है और शीघ्र ही इस पर हस्ताक्षर किए जाने की उम्मीद है। कुल कुवैती प्रत्यक्ष विदेशी निवेश प्रस्ताव 1992-2002(अगस्त) तक रु0 6007.63 मिलियन (अर्थात 6 बिलियन) अनुमोदित किया गया है।

3. भावी क्रियाकलाप

भारतीय उद्योग परिसंघ (सीआईआई) द्वारा 26-28 मई, 2002 तक कुवैत के लिए एक औद्योगिक एवं व्यापार प्रतिनिधिमंडल की यात्रा का आयोजन किया। कुवैत ने वाणिज्य और उद्योग परिसंघ (केसीसीआई) के सहयोग से एक व्यापार और निवेश संगोष्ठी का आयोजन किया जिसमें कुवैती और भारतीय व्यापारियों ने बड़ी संख्या में भाग लिया। सीआईआई ने केसीसीआई से एक प्रतिनिधिमंडल को भारत यात्रा के लिए आमंत्रित किया और केसीसीआई प्रतिनिधिमंडल जनवरी, 2003 में भारत की यात्रा कर सकता है।

भारतीय राजदूतावास, मस्कट

शासक का नाम	-	ओमान की सल्तनत
मुद्रा	-	रियाल ओमान(आर.ओ.1=बैजास) (आर.ओ.1 =अम.डा.2.6 या आर.ओ. 0.387 = अम.डा.1)
वित्त वर्ष	-	जनवरी 1 – दिसम्बर 31
खनिज स्रोत	-	तेल, प्राकृतिक गैस, कॉपर, क्रोमियम, (अन-एक्सप्लायटेड डिपाजिट ऑफ एसबेट्स, जिप्सम, कोयला, सोना और लोहा भी एक्जिस्ट)
कृषि	-	डेट्स, लाइम, गेहूं, मछली पालन, मालसूची आदि कृषि और मछली गैर तैलीय निर्यात, इसकी जीडीपी का लगभग 30% , बैठता है, अनुमानत: 19.3 बिलियन अमरीकी डालर (2001)
जीडीपी वृद्धि दर	-	(-) 10.2%(1998), 1%(1995), 5.1%(2000) (स्रोत, सीबीओ रिपोर्ट, 5.0%(2001) (स्रोत ईआईयू रिपोर्ट)
प्रति व्यक्ति आय	-	अनुमानत: 800 अम.डा. अनुमानत: (2001)
निवल राष्ट्रीय आय	-	आरओ 5,692.3 मिलियन(वर्तमान मूल्य) (2000)
2000 में जीडीपी वितरण	-	

जीडीपी का उद्भव	कुल का %	जीडीपी का कम्पोनेंट	कुल का %
तेल और गैस	40.1	सरकारी उपभोग	24.3
सरकारी सेवा	15.8	निवल आवधिक निवेश	17.5
विनिर्माण	4.0	माल का निर्यात एवं सेवा	46.8
भवन एवं निर्माण	3.3	माल का आयात और सेवा	-34.7
परिवहन एवं कम्प्युनिकेशन	6.6	सार्वजनिक उपभोग	46.1
थोक एवं खुदरा व्यापार	12.8		

रियल इस्टेट और वाणिज्यिक गतिविधियां 5.3 अन्य 12.1	

विदेशी ऋण - 2.9 बिलियन अमरीकी डालर (2002ई) (ज्यादातर वाणिज्यिक स्रोत; विश्व बैंक या आईएमएफ से कोई उधारी नहीं)

सोना सहित विदेशी मुद्रा भंडार - 2.4 बिलियन अमरीकी डालर(2001)

तेल उत्पादन - 349 मिलियन बैरल (2001)

तेल भंडार - 5.5 बिलियन बैरल (2001)

गैस भंडार - 24.4 खरब घन फीट(2001)

विदेश व्यापार(बिलियन डॉलर) -	1998	1999	2000	2001
निर्यात	5.22	7.28	11.23	11.5
आयात	4.86	4.63	4.99	5.2
व्यापार का संतुलन	0.36	2.65	6.24	6.3

जापान, संयुक्त राज्य अमेरिका और ब्रिटेन के बाद संयुक्त अबर अमीरात सबसे बड़ा व्यापारिक भागीदार है

प्रमुख निर्यात - तेल, पुन: निर्यात और स्थानीय स्तर पर उत्पादित माल

प्रमुख आयात - मशीनरी और परिवहन उपकरण, खाद्य, पेय पदार्थ और तंबाकू एवं विनिर्मित वस्तुएं

भारत के साथ व्यापार - 1999 2000 2001

(मिलियन अमरीकी डालर)

ओमान के आयात	159	163	226
ओमान के निर्यात	28	17	19.2
भारत के पक्ष में व्यापार संतुलन	131	146	206.8

भारत से निर्यात की वस्तुएं - मशीनरी, विद्युत और इलेक्ट्रानिक उपकरण, लोहा एवं स्टील उत्पाद, सिंथेटिक फाइबर और यार्न, टेक्सटाइल और ऐपेरल्स, मीट, कॉफी, चाय, चावल, प्लास्टिक उत्पाद

ओमान से आयात की वस्तुएं - तांबा, डेट्स और धातु स्क्रैप ।

अंतर्राष्ट्रीय सदस्यता - यूएन, एनएएम, अरब लीग, जीसीसी, आईसीओ, डब्ल्यू एचओ, एफएओ, आईपीयू, आईएमएफ, वर्ल्ड बैंक, यूनेस्को, आईटीयू, आईसीएओ, आईएमओ, डब्ल्यूएमओ, आईएफएडी, यूनिडो, इंटरपोल, डब्ल्यूटीओ, आईओआर-एआरसी।

भारत के हित के क्षेत्र:

- जनशक्ति विकास – रोजगार के दबाव की वजह से जनसंख्या का 50% 18 वर्ष की उम्र से नीचे है, बाजार उच्च है, यह देखते हुए ओमान, ओमानिजेशन पर विशेष ध्यान देने लगा है। आईटी कॉलेजों के साथ भारत की भागीदारी की सराहना हुई है, जोकि इस दिशा में एक सकारात्मक कदम है। बहुत से ओमानियों भारत में विभिन्न संस्थाओं में प्रशिक्षण के लिए गए हैं। इस तरह की संभावना ओमानियों के लिए आतिथ्य और प्रोटोकॉल में और होटल और खानपान उद्योग में रोजगार के लिए प्रशिक्षण के लिए विशेष रूप से पर्यटन क्षेत्र में मौजूद हैं। तकनीकी और व्यावसायिक प्रशिक्षण की मांग भी बहुत है। यह ओमान में संस्थाओं की स्थापना या भारत में प्रशिक्षण सुविधा के द्वारा भी किया जा सकता है।

- सूचना प्रौद्योगिकी – हाल ही में, ई-कॉमर्स, ई-गवर्नेंस और कार्यालय प्रक्रियाओं और प्रक्रियाओं के सरलीकरण के लिए इलेक्ट्रॉनिक प्रौद्योगिकी के उपयोग पर ओमान में बहुत से सेमिनार आयोजित किए गए हैं। यह हमारे लिए एक हित का क्षेत्र हो सकता है।

- भारत और ओमन के बीच संयुक्त व्यापार परिषद (जेबीसी) ने तीन महत्वपूर्ण क्षेत्रों की पहचान की है, ये हैं: सूचना प्रौद्योगिकी, पर्यटन और खाद्य प्रसंस्करण। हालांकि, इसमें काफी प्रगति नहीं हुई है और दोनों पक्षों को यह सलाह दी जा सकती हैं कि इच्छुक कंपनियों के बीच नियमित बैठकों के माध्यम से इन तीन क्षेत्रों को आगे बढ़ाएं।

हाइड्रो-कार्बन नीति 2025 में ओमान ने मित्र देशों में से एक, के रूप में पहचान की है। तेल पर निर्भरता को कम करने के कार्यक्रम में, एलएनजी, ओमान के गैर-तेल निर्यात के रूप में उभरा है। ओमान ने कई अवसरों पर भारत के लिए एलएनजी की बिक्री में रुचि दिखाई है क्योंकि यह उनके लिए आर्थिक रूप से फायदेमंद है। कई बड़ी भारतीय कंपनियॉ जैसे बीएसईएल, लार्सन एंड टुब्रो, टीसीआईएल आदि ने ओमान में सफलतापूर्वक कार्य किया है।

व्यावसायिक माहौल के संदर्भ में, हमारा अनुभव रहा है कि एक प्रभावी स्थानीय प्रतिनिधि होना फायदेमंद है।

सूचीपत्र प्रदर्शनी

दूतावास ने इस वर्ष की अंतिम तिमाही में एक कैटलाग प्रदर्शनी का प्रस्ताव किया है जिसके लिए हमने कैटलॉग, ब्रोशर, सीडी और अन्य प्रचार सामग्री को आमंत्रित किया है। मिशन ने कई भारतीय कंपनियों से कैटलॉग के लिए अनुरोध किया है। प्रदर्शनी के लिए कोई भागीदारी शुल्क नहीं लिया जाएगा और यदि ओमान का कोई पक्षकार रुचि दिखाता है तो हम भारत के निर्यातकों के साथ उनका संपर्क कराएंगे।

राजदूतावास की भूमिका

राजदूतावास की वाणिज्यिक विंग में एक द्वितीय सचिव, एक निजी सहायक, एक भारतीय मूल का सहायक और एक स्थानीय रूप से भर्ती विपणन सहायक होते हैं। वाणिज्यिक विंग प्राप्त व्यापारिक पूछताछ का जवाब देती है और एक उदाहरण के रूप में, वर्ष 2002 के दौरान 950 पूछताछ भारत से तथा ओमान से 74 पूछताछ का जवाब दिया गया। हम सरकार के साथ आने वाले प्रतिनिधिमंडलों , एजेंसियों, और निजी क्षेत्र की इच्छुक कंपनियों के साथ बैठकों के लिए सुविधा प्रदान करते हैं। हम ओमानी सरकार को और निजी क्षेत्र को भारत में निजी क्षेत्र में अपनी आवश्यकताओं को एक स्रोत के रूप में देखने के लिए और इस संबंध में भारत में कई संगठनों के साथ संपर्क करने के लिए भी प्रोत्साहित करते हैं। हमने ओमानी विदेश मंत्रालय के समक्ष भारतीय व्यावसायियों द्वारा वीज़ा प्राप्त करने में आ रही कठिनाई को उठाया,

उन्होंने हमें आश्वस्त किया है कि वीजा प्रक्रिया को सरल बनाने के लिए मामले पर गौर करेंगे। हमें लगता है कि निर्यात या औद्योगिक सहयोग के लिए अन्य फोरम के लिए, भारत ने दो देशों के बीच कीमत फैक्टर, दूरी और सांस्कृतिक परिचय सहित कई लाभ प्राप्त किए हैं। व्यापक व्यापार बातचीत के लिए इसका लाभ मिलेगा। दूतावास में दोनों देशों के बीच व्यापार की सुविधा से संबंधित किसी भी विशेषीकृत प्रश्नों का उत्तर देने में हमें खुशी होगी।

भारतीय राजदूतावास, रियाद

तथ्य-पत्र

1. **सामान्य:**

सऊदी अरब साम्राज्य (केएसए), जिसका क्षेत्रफल 2.25 मिलियन वर्ग किलोमीटर है, भारत के आकार का लगभग 2/3 है और यह अरबी क्षेत्र के 80% भाग को आच्छादित करता है। इसकी पश्चिम और पूर्व में खाड़ी के किनारे लाल सागर के तट पर 2640 किलोमीटर तटरेखा है। भूभाग मुख्यत: रेगिस्तानी है जिसके दक्षिण-पश्चिम में पहाड़ हैं जो समुद्र तल से 2700 मीटर ऊंचे हैं। पूर्वी क्षेत्र में विश्व का सर्वाधिक संपन्न तेल क्षेत्र है जबकि पश्चिमी क्षेत्र में खनिजों की भारी मात्रा उपलब्ध है। केएसए के प्रमुख शहर रियाद (राजधानी), जेद्दाह, दम्माम हैं और इसमें दो पवित्र शहर हैं मक्का और मदीना।

2. **सरकार**

राजा अब्दुल अजीज अल सऊद द्वारा 1932 में स्थापित यह एक राजतंत्र है, जिस पर 'शारिया' और 'शाही डिक्रियों' के अनुसार अल सऊद शाही परिवार द्वारा शासन किया जाता है। यह साम्राज्य सामान्य रूप से ज्ञात 'व्हाबिज्म' द्वारा शासित है। इस समय इसका उत्तराधिकार अब्दुल अज़ीज के पुत्रों तक सीमित है और यहां भाई के बाद भाई शासक बनता है। वर्तमान शासक राजा फहद बिन अब्दुल अज़ीज हैं, जिन्हें ''दो पवित्र मस्जिदों का अभिरक्षक'' उपाधि मिली हुई है। राजा साम्राज्य का प्रमुख और प्रधानमंत्री, दोनों है। साम्राज्य के राजकुमार अब्दुल्ला बिन अब्दुल अज़ीज, उप प्रधानमंत्री और नेशनल गॉर्ड के कमांडर राज्य के दिन-प्रतिदिन के कामों को देखते हैं। सलाहकार परिषद ''मजलिस-अल-सूरा'' जिसमें इस समय 120 नामित सदस्य हैं, की परामर्शी और निगरानी भूमिका है। यह साम्राज्य 13 प्रान्तों में विभाजित है और प्रत्येक प्रान्त का प्रमुख एक गवर्नर(अमीर) होता है जिनमें से कई शाही परिवार से संबंधित हैं।

3. **आबादी, धर्म और भाषा**

यहां की आबादी लगभग 22.7 मिलियन है, जिसमें 7 मिलियन विदेशी लोग हैं, जिनमें से अधिकांश भारत, मिस्र, पाकिस्तान, बांग्लादेश, फिलिपीन्स और इंडोनेशिया से है। भारी संख्या में पश्चिमी प्रत्यावर्तित लोग भी हैं जो मुख्यत: यूनाइटेड किंग्डम, संयुक्त राज्य अमेरिका, फ्रांस और जर्मनी से हैं। सऊदी आबादी की वार्षिक वृद्धि-दर 3.7% है। शाही धर्म इस्लाम है और अरेबिक भाषा शासकीय भाषा है। हालांकि अंग्रेजी भी व्यापक रूप से बोली जाती है। न्यायिक

प्रणाली 'शारिया' पर आधारित है।

4. अर्थव्यवस्था

सऊदी अर्थव्यवस्था मुख्यत: तेल राजस्व पर निर्भर है। इसकी अपरिष्कृत तेल निधि जो लगभग 263.5 बिलियन बैरल है, को विश्व की ज्ञात आरक्षितियों का ¼ भाग माना जाता है। इसकी प्राकृतिक गैस आरक्षिति 200 ट्रिलियन क्यूबिक फिट है जो विश्व आरक्षितियों का 4% है। तेल और गैस का मौजूदा दैनिक आउट-पुट क्रमश: 8.6 एमबीडी और 36 मिलियन टन है। प्रति व्यक्ति आय 7621 अमरीकी डॉलर प्रतिवर्ष है। तेल उत्पादों और पैट्रो-रसायनों के अतिरिक्त, यह साम्राज्य गेहूं, दुग्ध उत्पादों, सब्जियों, अण्डे और फलों का उत्पादन भी करता है। वर्ष 2002 का सकल घरेलू उत्पाद 185.33 बिलियन अमरीकी डॉलर का था जो विगत वर्ष की तुलना 2.3% अधिक था। वर्ष 2003 के बजट में राजस्व और व्यय का आकलन क्रमश: 45.3 बिलियन अमरीकी डॉलर और 55.7 बिलियन अमरीकी डॉलर था।

सऊदी सरकार अपने तेल राजस्व का प्रयोग अवसंरचना, कार्यक्रमों, औद्योगिक और कृषि विकास का वित्तपोषण करने के लिए करता है। इसके अतिरिक्त, यह साम्राज्य के स्वास्थ्य और शिक्षा प्रणाली का आधुनिकीकरण भी करता है। अभी हाल ही में उत्पाद आधारित विविधिकरण करके खासकर उद्योग, कृषि और सेवाओं के ज़रिए तेल राजस्व पर निर्भरता कम करने का प्रयास किया गया।

इस साम्राज्य ने 'सऊदीकरण' नीति के अन्तर्गत प्रमुख क्षेत्रों में विदेशी श्रमिकों पर निर्भरता कम करने और विदेशों से आए श्रमिकों के स्थान पर धीरे-धीरे सऊदियों को लगाने का कार्य किया है। पिछले कुछ वर्षों में यह साम्राज्य व्यापार, निवेश और कर-प्रणाली में परिवर्तनों की शुरुआत करता रहा है जिससे कि यह आकर्षक निवेश स्थल बन सके और डब्ल्यूटीओ में अपने अधिग्रहण का मार्ग प्रशस्त कर सके। सऊदी अरेबियन जनरल इन्वेस्टमेंट अथॉरिटी (एसएजीआईए) में विभिन्न क्षेत्रों में निवेश के लिए "फास्ट ट्रैक" अनुमोदनों का प्रावधान है।

5. विदेश व्यापार

वार्षिक निर्यात और आयात अनुमानत: क्रमश: 77.50 बिलियन अमरीकी डॉलर और 30.20 बिलियन अमरीकी डॉलर के हुए। निर्यात की प्रमुख मदों में शामिल हैं, अपरिष्कृत तेल, पैट्रोलियम उत्पाद और गैस। प्रमुख आयात हैं, मशीनरी और उपकरण (22%), खाद्य सामग्री(17.9%) परिवहन उपकरण (17.7%), रसायन उत्पाद (9.2%), धातु आधारित उत्पाद (7.9%) और वस्त्र एवं परिधान (5.9%)। प्रमुख व्यापारिक भागीदार हैं: अमेरिका, जापान, दक्षिण

कोरिया, भारत, फ्रांस, सिंगापुर, चीन और इटली।

6. **<u>द्विपक्षीय संबंध:</u>**

केएसए और भारत के ऐतिहासिक संबंध रहे हैं जिन्हें विगत 50 वर्षों में उच्च-स्तरीय दौरों के आदान-प्रदान द्वारा और अधिक सुदृढ़ किया गया –1955 में सऊद सम्राट की यात्रा, 1956 में प्रधानमंत्री जवाहरलाल नेहरू की यात्रा, 1982 में प्रधानमंत्री इन्दिरा गांधी की यात्रा और 1994 में वित्त मंत्री डॉ0 मनमोहन सिंह की यात्रा। अभी हाल ही में, जनवरी, 2001 में विदेश मंत्री श्री जसवंत सिंह की यात्रा और राज्य सभा की उप सभापति डॉ0 (श्रीमती) नज़मा हेपतुल्ला की जनवरी, 2002 और सितंबर, 2002 में यात्रा, अक्टूबर, 2002 में लघु उद्योग राज्य मंत्री श्रीमती वसुंधरा राजे की यात्रा तथा सऊदी उप उद्योग कार्यमंत्री श्री सालेह ई.अल हुसैनी की (अप्रैल, 2003) में यात्रा से द्विपक्षीय संबंधों को और अधिक बल मिला है। भारत और सऊदी अरेबिया दोनों इस क्षेत्र में सुरक्षा की स्थिति के संबंध में अवबोधनों की प्रतिभागिता करते हैं और राजनीतिक एवं आर्थिक संबंधों को बढ़ाने के लिए वचनबद्ध हैं।

7. **<u>द्विपक्षीय आर्थिक संबंध:</u>**

भारत और सऊदी अरेबिया के आर्थिक संबंध सदियों पुराने हैं। सऊदी अरेबिया भारत के लिए 14वां सबसे बड़ा बाजार है और भारत सऊदी अरेबिया के लिए 5वां सबसे बड़ा बाजार है। सऊदी अरेबिया भारत के लिए कच्चे तेल का सबसे बड़ा स्रोत है और इसकी कच्चे तेल की कुल अपेक्षाओं के 20% की आपूर्ति करता है। कुल भारत-सऊदी द्विपक्षीय व्यापार लगभग 4.04 बिलियन अमरीकी डालर का है, जिसमें से 808.7 मिलियन अमरीकी डॉलर के भारतीय निर्यात और 3223.4 मिलियन अमरीकी डॉलर के आयात शामिल हैं।

केएसए से भारत को होने वाले प्रमुख आयातों में पैट्रोलियम और पैट्रो-केमिकल उत्पाद शामिल हैं। मुख्य निर्यातों में शामिल हैं: बासमती और गैर-बासमती चावल, चाय, मानव निर्मित यार्न, फैब्रिक्स, मेड-अप्स, सूती धागा, प्राथमिक और अर्द्ध परिष्कृत लोहा एवं इस्पात, रसायन, प्लास्टिक और लिनोलियम उत्पाद, मशीनरी एवं उपकरण। वर्ष 2001 के दौरान द्विपक्षीय व्यापार में विगत वर्ष की तुलना में 7.24% की वृद्धि प्रदर्शित हुई है।

भारतीय कंपनियों ने पैट्रो-रसायन, प्रबंधन एवं परामर्शी, निर्माण, टेली-कम्युनिकेशन, आईटी और फार्मास्युटिकल्स जैसे विभिन्न क्षेत्रों में केएसए में 55 संयुक्त उद्यम स्थापित किए हैं। भारत में 40 से अधिक भारत-सऊदी संयुक्त उद्यम हैं। भारत और केएसए के बीच आर्थिक, व्यापार, वैज्ञानिक, तकनीकी और सांस्कृतिक सहयोग के लिए एक संयुक्त आयोग (जेसीएम) की

1981 में स्थापना की गई थी और 1997 में एक संयुक्त व्यवसाय परिषद स्थापित किया गया था। उद्योग और व्यापार प्रतिनिधिमंडलों का नियमित आदान-प्रदान किया जाता है। अक्टूबर, 2002 में राज्य मंत्री (लघु उद्योग) की यात्रा के पश्चात् सऊदी उद्योग उप मंत्री के नेतृत्व में एक शासकीय प्रतिनिधिमंडल तथा जेद्दाह चैम्बर ऑफ कॉमर्स एण्ड इंडस्ट्री के एक व्यवसाय प्रतिनिधिमंडल ने क्रमश: अप्रैल, 2003 और दिसम्बर, 2002 में भारत का दौरा किया था।

8. **<u>भारतीय समुदाय:</u>**

लगभग 1.4 मिलियन की संख्यायुक्त यह इस साम्राज्य का सबसे बड़ा प्रत्यावर्तित समुदाय है। रोजगार की दृष्टि से देखा जाए तो इस समुदाय के लगभग 85% श्रमिक (संगठित और गैर-संगठित), 10% अधिकारी-कर्मचारी, गैर-व्यावसायिक और 5% व्यावसायिक रूप से योग्य लोग हैं। केएसए में भारतीयों को उनकी विशेषज्ञता, अनुशासनप्रियता और उनके विनम्र एवं कानूनों का पालन करने वाली प्रवृत्ति का होने के कारण अधिमानता दी जाती है।

9. **<u>भारतीय संगठन/एसोसिएशन:</u>**

एअर इंडिया, एलआईसी, न्यू इंडिया एश्योरेंस कंपनी, ईस्ट इंडिया होटल्स, एसीसी आदि सहित कई भारतीय कंपनियों के केएसए में कार्यालय हैं। रियाद, जेद्दाह और दम्माम में 12वीं कक्षा तक के कई अंतर्राष्ट्रीय भारतीय विद्यालय हैं जो सीबीएसई नई दिल्ली से मान्यता प्राप्त हैं। साम्राज्य में कई भारतीय सांस्कृतिक एसोसिएशन और संगठन हैं जो नियमित रूप से सामाजिक और सांस्कृतिक कार्यक्रमों का आयोजन करते हैं।

10. **<u>विविध</u>**

(i) **<u>मुद्रा:</u>** सऊदी रियाल में 100 हलाला होते हैं। सऊदी रियाल और अमरीकी डॉलर के बीच विनिमय दर को 1 अमरीकी डॉलर= 3.75 सऊदी रियाल के रूप में कई वर्षों से अनुरक्षित किया गया है। सऊदी रियाल और भारतीय रुपये के बीच विनिमय दर 1 सऊदी रियाल= 12.75 रुपया है।

11. **<u>सऊदी अरेबिया के आयात</u>**

सऊदी अरेबिया अपनी लगभग समस्त जरुरतों को पूरा करने के लिए आयातों पर निर्भर है। इसके कुल आयात बहुत अधिक हैं और बढ़ रहे हैं। संयुक्त राज्य और यूरोपियन देश जैसे

विकसित देश सऊदी अरेबिया के आयातों के प्रमुख स्रोत हैं। अन्य क्षेत्रों खासकर एशिया से सऊदी आयातों में वृद्धि हो रही है। हालांकि सऊदी अरेबिया अपनी तेल आधारित अर्थव्यवस्था का सभी क्षेत्रों में उद्योग स्थापित करके विविधीकरण करने का प्रयास कर रहा है तथापि यह अधिकांशत: आयातों पर ही निर्भर रहेगी।

12. <u>कुल सऊदी आयात</u>

वर्ष 2001 के दौरान सऊदी अरेबिया का आयातित माल 31182 मिलियन अमरीकी डॉलर है। वर्ष 1991-2001 की अवधि का इसका आयात निम्नानुसार है:

वर्ष 1991-2001 के लिए साम्राज्य के आयात

वर्ष	मूल्य (मिलि.अम.डा.)
1991	29170
1992	33228
1993	28164
1994	23251
1995	28050
1996	27228
1997	28705
1998	29973
1999	27995
2000	30197
2001	31181

(स्रोत: योजना मंत्रालय, सऊदी अरेबिया सल्तनत)

13. <u>आयात की प्रमुख मदें</u>

इलेक्ट्रिकल मशीन, उपकरण और टूल्स, परिवहन और उपकरण, खाद्य पदार्थ, धातु, वस्त्र और दवाएं कुछ प्रमुख श्रेणियों के आयात हैं। वर्ष 1999-2001 के लिए शीर्ष वस्तुओं के आयात विवरण निम्नानुसार हैं:

सऊदी अरेबिया के प्रमुख वस्तु आयात (1999-2001)

मूल्य मिलियन अमरीकी डालर में			
वस्तुएं	1999	2000	2001
खाद्य वस्तुएं	4829	5402	4780
टेक्सटाइल एवं कपड़ा	1732	1780	1749
दवाएं	893	868	954
रासायनिक उत्पाद	2560	2773	2811
लकड़ी और उसके उत्पाद	336	385	367
स्वर्ण और आभूषण	1363	1220	950
बेस धातु और धातु आर्टिकल	2349	2372	2543
इलेक्ट्रिकल मशीन, उपकरण एवं औजार	6716	6662	6417
परिवहन	4054	5332	6762
अन्य	3163	3403	3850
कुल	27995	30,197	31,181

(स्रोत: योजना मंत्रालय, सऊदी अरेबिया सल्तनत)

14. सऊदी अरब के लिए 10 शीर्ष आयात स्रोत

दुनिया भर से देश सऊदी अरब को निर्यात कर रहे हैं। लेकिन विकसित देश जैसे संयुक्त राज्य अमेरिका, जापान और कुछ यूरोपियन देश सल्तनल के लिए आयात के प्रमुख स्रोत हैं। वर्ष 2000 और 2001 के दौरान निम्नलिखित 10 देश साऊदी अरब के लिए शीर्ष निर्यातक थे:-

(मिलियन अमरीकी डालर में)

रैंक देश का नाम	2000		2001	
	मूल्य	हिस्सा %	मूल्य	हिस्सा %

1. सं.राज्य अमेरिका	5814	19.2	5539	17.76
2. जापान	3156	10.4	3478	11.15
3. जर्मनी	2444	8.1	2507	8.40
4. इंग्लैंड	1949	6.4	2143	6.87
5. चीन जनवादी गणराज्य	1196	4	1441	4.62
6. आस्ट्रेलिया	775	2.57	1262	4.05
7. इटली	1253	4.2	1211	3.88
8. फ्रांस	1246	4.1	1192	3.82
9. साऊथ कोरिया	1026	3.4	1022	3.28
10. स्विट्जरलैंड	985	3.3	755	2.42
अन्य देश	10353	34.28	10630	34.10
कुल योग	30197	100.0	31182	100.0

15. **<u>सऊदी अरेबिया को भारतीय निर्यात</u>**

भारत और सऊदी अरेबिया के बीच व्यापार संबंध सदियों से रहे हैं। सऊदी अरेबिया भारत के लिए 14वां सबसे बड़ा बाजार है और इसके कुल निर्यातों का 7.2% निर्यात सऊदी अरेबिया को होता है। सऊदी अरेबिया द्वारा आयातों के रूप में भारत का 10वां स्थान है और वर्ष 2000 में इसके कुल आयातों का 2.7% आयात भारत से किया गया था। सऊदी अरेबिया को भारतीय निर्यात जो वर्ष 1994-95 में 435.8 मिलियन अमरीकी डालर के थे, बढ़कर वर्ष 2001-02 में 808.7 मिलियन अमरीकी डॉलर के हो गए।

सऊदी अरेबिया को भारतीय निर्यात (मिलियन अम.डालर में)

वर्ष	सऊदी अरेबिया को निर्यात	वृद्धि %

1994-95	435.8	
1995-96	461.1	5.81
1996-97	571.2	23.88
1997-98	702.6	23.00
1998-99	766.0	9.02
1999-2000	742.0	(-) 3.13
2000-2001	808.7	6.82

15.1 जैसाकि देखा जा सकता है सऊदी अरेबिया को भारतीय निर्यातों में सतत् वृद्धि हुई है। डीजीसीआईएस, कोलकाता से प्राप्त अद्यतन आंकड़ों के अनुसार अप्रैल, 2002-नवम्बर, 2002 के दौरान सऊदी अरेबिया को भारतीय निर्यात 29,682 मिलियन रुपये के हुए थे जिससे विगत वर्ष की समसामयिक अवधि की तुलना में 16.37% की वृद्धि प्रदर्शित होती है।

भारतीय निर्यातों की प्रमुख मदें

15.2 बासमती तथा अन्य चावल, अनुषंगियों सहित आरएमजी कपास, मानव निर्मित यार्न, फैब्रिक्स, मेड-अप्स, धातुओं से बनी वस्तुएं, अलौह धातुएं, मशीनरी एवं उपकरण, शीशे की वस्तुएं और सेरेमिक्स, प्लास्टिक्स और लिनोलियम उत्पाद तथा आरएमजी मानव निर्मित रेशे सऊदी अरब को भारत द्वारा किए जाने वाले निर्यातों की प्रमुख मदें हैं।

16. **संभावित निर्यातों के क्षेत्र**

कुछ दिनों पहले एक अंतर्राष्ट्रीय आर्थिक पर्यवेक्षक ने कहा था कि सऊदी अरेबिया सभी तरह की वस्तुओं के लिए प्रमुख बाज़ार है। परन्तु साथ ही उसने यह भी महसूस किया कि यह बाजार अत्यधिक प्रतिस्पर्धी और गुणवत्ता के प्रति जागरुक बाजार है। संयुक्त राज्य अमेरिका और यूरोपीय देश जैसे विकसित देश सऊदी अरेबिया को प्रमुख निर्यातक हैं। यह साम्राज्य अपनी लगभग समस्त जरूरतों को पूरा कर ने के लिए आयातों पर निर्भर है। इसके कुल आयात बहुत अधिक हैं और निरंतर बढ़ रहे हैं। हालांकि सऊदी अरेबिया ने सभी क्षेत्रों में उद्योगों की स्थापना करके अपनी तेल आधारित अर्थव्यवस्था का विवधीकरण करने का प्रयास किया है, फिर भी यह मुख्यत: आयातों पर ही निर्भर है। यह प्रवृत्ति अभी बने रहने की संभावना है। हाल ही में वर्षों में एशिया की तरह अन्य क्षेत्रों से भी सऊदी अरेबिया को होने वाले आयातों में वृद्धि हो रही है।

17. निम्नलिखित क्षेत्रों में सऊदी अरेबिया को निर्यातों के लिए भारतीय कंपनियों को अवसर मौजूद हैं:

(i) **तेल एवं गैस उपकरण तथा सेवाएं:** तेल एवं गैस उद्योग सऊदी अरेबिया के द्विपक्षीय परीक्षण क्षेत्र में सबसे बड़ा और प्रमुख क्षेत्र है। इसके बढ़ने की संभावना है क्योंकि इसका और विस्तार करने के लिए कई कदम उठाए जा रहे हैं। ऐसा एक प्रमुख महत्वाकांक्षी कदम है "गैस पहल", जिस पर 25 बिलियन अमरीकी डॉलर का निवेश होने का अनुमान है, जिसमें गैस के उत्पादन और ऊर्जा की स्थापना सहित गैर लवणीकरण, पैट्रोकेमिकल संयंत्र शामिल हैं जिसे गैस के फीड स्टॉक के रूप में प्रयोग किया जाएगा। भारतीय इंजीनियरिंग कंपनियां खासकर वाल्व, कम्प्रेशरों, पंप, रसायनों, टर्वाइनों, ड्रिलिंग रिग्स और उनके पुर्जों, जनरेटरों, कम्प्यूटरों और साफ्टवेयर, ऊष्मा विनिमयों, बॉयलरों, रिफाइनरियों के लिए उपकरणों के आपूर्तिकर्ताओं को व्यवसाय करने का अवसर है।

(ii) **वस्त्र एवं परिधान:** सऊदी अरेबिया ने वर्ष 1999, 2000 और 2001 के दौरान क्रमश: 1732, 1780 और 1750 मिलियन अमरीकी डॉलर मूल्य के वस्त्र एवं परिधान मदों का आयात किया था। उच्च जनसंख्या वृद्धि-दर और सऊदी आबादी में युवकों की बढ़ती संख्या के मद्देनजर, वस्त्र बाजार का अगले कुछ वर्षों में काफी विस्तार होने की संभावना है और सूती, पोलिएस्टर मिश्रित और महिलाओं के लिए सूती या रेशम तथा बच्चों के लिए वस्त्र मदों जैसे सुनिर्मित और हल्के वस्त्र फाइबरों की पर्याप्त प्रत्याशा है।

(iii) **कम्प्यूटर साफ्टवेयर एवं सेवाएं:** हाल ही के बाजार सर्वेक्षण निष्कर्ष से यह संकेत मिलता है कि सऊदी अरेबिया जीसीसी में आईटी का सबसे बड़ा बाजार है, जिस पर 3.7 बिलियन अमरीकी डॉलर का व्यय होता है जो जीसीसी में कुल व्यय का 60.7% बनता है। इस अध्ययन में यह भी पाया गया कि जीसीसी आईटी बाजार में अगले तीन वर्षों में 9.4% की मिश्र वृद्धि की दर से वृद्धि होगी। तेजी से बढ़ती हुई इंटरनेट सेवाएं, शेष विश्व के साथ बढ़ती हुई प्रतिस्पर्धा में अपने आईटी बिजनेस का संवर्धन करने के लिए सरकार और गैर-सरकारी व्यक्तियों द्वारा शुरु की गई पहलों से कई वर्षों तक इसकी सतत् वृद्धि सुनिश्चित है। आईटी बाजार में सऊदी अरेबिया सहित कई जीसीसी देशों द्वारा ई-शासन को प्रोत्साहित करने के लिए और ई-वाणिज्य के लिए नए आयात प्रदान करने के लिए, किए गए प्रयासों के कारण और अधिक वृद्धि हुई है। व्यवसायीगण नेट-आधारित ऑटोमेटिड सिस्टमों का आयात करने के लिए संयुक्त प्रयास कर रहे हैं जिससे उत्पादकता में वृद्धि हो। साफ्टवेयर निर्यातों और हार्डवेयर विनिर्माण में लगी भारतीय कंपनियां मध्य-पूर्व में सामान्य तौर पर और सऊदी अरेबिया में खासतौर पर उपलब्ध अवसरों

का प्रयोग कर सकती हैं और साम्राज्य में भारतीय आईटी कंपनियों और भारतीय उत्कृष्टता की ख्याति को भुना सकती हैं।

(iv) **शिक्षा एवं प्रशिक्षण सेवाएं :** बढ़ती हुई आबादी और कुशल कामगारों की बढ़ती हुई जरूरत के कारण, प्रशिक्षण सुविधाओं में वृद्धि की मांग हुई है। भारी संख्या में विश्वविद्यालय, कॉलेज, व्यावसायिक प्रशिक्षण संस्थान और स्कूल स्थापित किए जा रहे हैं। यह उल्लेखनीय होगा कि वर्ष 2003 के लिए शिक्षा हेतु 15.30 बिलियन अमरीकी डालर की राशि आबंटित की गई है। कंप्यूटर और आईटी प्रशिक्षण की भारी मांग है। एनआईआईटी और आप्टेक जैसी भारतीय कंपनियां इस क्षेत्र में पहले से ही कार्य कर रही हैं। मौजूदा कंपनियों द्वारा अपनी गतिविधियों का विस्तार करने तथा नई कंपनियों को सरकारी एवं गैर-सरकारी क्षेत्रों में अपनी पहुंच बनाने का पर्याप्त दायरा है।

(v) **चिकित्सा उपकरण:** स्वास्थ्य के क्षेत्र और नई स्वास्थ्य परियोजनाओं के लिए उच्च बजटीय आबंटन, अस्पतालों और क्लिनिकों का उन्नयन एवं विस्तार करने से नैदानिक एवं थैरेप्टिक अनुप्रयोगों के लिए चिकित्सा उपकरणों की मांग बढ़ी है।

(vi) **फार्मास्युटिकल्स:** सऊदी फार्मास्युटिकल्स बाजार मध्य-पूर्व का सबसे बड़ा बाजार है। बढ़ती हुई सऊदी आबादी जिसकी स्वास्थ्य देखभाल की बढ़ती मांग के कारण फार्मास्युटिकल उत्पादों की मांग में सतत् वृद्धि होती रही है। इस समय यह बाजार 1 बिलियन डॉलर का है जिसका 98% से अधिक खर्च विदेशों से आयातों पर किया जाता है। सख्त पंजीकरण नियमों, फार्मास्युटिकल क्षेत्र में प्रविष्टि के लिए मानदंडों आदि के बावजूद भारतीय कंपनियों के लिए ड्रग्स, जनरिक्स, ओटीसी ड्रग्स और आयुर्वेदिक उत्पादों में वृद्धि करने के लिए पर्याप्त संभावना है।

(vii) **बीमा सेवाएं:** संगत रूप से नवीन एवं अविनियमित सऊदी बीमा बाजार में परिवर्तन हो रहा है और यह तेजी से बढ़ रहा है। सरकार बीमा कंपनियों के लिए न्यूनतम शेयर पूंजी अपेक्षाओं सहित नए विनियमों को लाकर बीमा क्षेत्र को विनियमित कर रही है जिससे इस बाजार को ठोस रूप मिलने की उम्मीद है। अभी हाल ही में थर्ड-पार्टी मोटर बीमा को अनिवार्य बना दिया गया है और स्वास्थ्य मंत्रालय ने प्रत्यावर्तित लोगों के लिए स्वास्थ्य बीमा कराना अनिवार्य घोषित कर दिया है जो तीन चरणों में कार्यान्वित किया जाएगा। तत्पश्चात् सभी सऊदीवासियों को इस स्कीम के अन्तर्गत लाया जाएगा। सऊदी गैर-जीवन बीमा लगभग 2667 मिलियन अमरीकी डॉलर का होने की उम्मीद है, जिसमें से अभी केवल 800 मिलियन अमरीकी

डॉलर का ही हुआ है। जब चिकित्सा बीमा योजना को पूरी तरह से प्रचालनात्मक बना दिया जाएगा तो बीमा बाजार बढ़कर 2667 मिलियन अमरीकी डॉलर का हो जाएगा। जनवरी, 2003 में राजदूतावास ने सऊदी अरेबिया में बैंकिंग और वित्तीय सेवाओं के क्षेत्र में भारतीय संगठनों के लिए उभरते अवसरों के संबंध में एक गोलमेज सम्मेलन का आयोजन किया था। एक मध्यावधिक कार्य-योजना स्वीकार की गई। बीमा क्षेत्र में यह महसूस किया गया कि भारतीय बीमा कंपनियां बीमा सेवाओं में अवसरों को मानीटर करने के लिए सऊदी अरेबिया का दौरा करे और स्थानीय कंपनियों के साथ सहयोग करके लाभ उठाएं।

(viii) **ऑटो पार्ट्स एवं सेवा उपकरण:** सऊदी अरेबिया मध्य-पूर्व में नवीन एवं प्रयुक्त कारों के लिए सबसे बड़ा बाजार है। लगभग 6 मिलियन पंजीकृत ऑटो मोबाइल्स सऊदी अरब में प्रचालनरत हैं। स्पेयर पार्ट्स बाजार लगभग 655 मिलियन अमरीकी डॉलर होने का अनुमान है जिसमें टायर तथा मूल उपकरण विनिर्माण पार्ट्स शामिल नहीं है। भारत में उद्यमी ऑटो पार्ट्स विनिर्माता एवं आपूर्तिकर्ता इस बाजार का लाभ उठा सकते हैं।

(ix) **चावल:** सऊदी अरब, चावल, जो सऊदी खाने का अनिवार्य भाग है, की अपनी समस्त जरूरतों का आयात करता है, जिसमें से भारी मात्रा में आयात भारत से किया जाता है। साम्राज्य में आयात किए जाने वाले चावल पर, आयात शुल्क नहीं लगाया जाता है। सऊदी अरेबिया ने वर्ष 2000 एवं 2001 में क्रमश: 495 मिलियन अमरीकी डॉलर और 365 मिलियन अमरीकी डॉलर राशि के चावल का आयात किया था। सऊदी अरेबिया द्वारा किए गए चावल आयात के कुल मूल्य का 65.37% और 67.48% का आयात भारत से करके, भारत चावल का सबसे बड़ा स्रोत रहा है।

विभिन्न प्रजातियों के चावल में से सऊदी अरेबिया में बासमती प्रजाति के चावल को अधिमानता दी जाती है और कुल चावल आयात का लगभग 78 से 80% बासमती चावल का आयात किया जाता है, इसके बाद अमरीकी चावल(13%) आता है। साम्राज्य में आयातित समस्त बासमती चावल में से भारत का बाजार हिस्सा लगभग 80% है। इसका निकटतम प्रतिद्वंदी पाकिस्तान है जो 10 से 11% की आपूर्ति करता है। चूंकि भारत चावल का अग्रणीय बाजार है और यह बाजार संवर्धित कीमत संवेदनशील हो रहा है, इसलिए बाजार हिस्से में और अधिक वृद्धि करना सीमित है। परन्तु अन्य देशों खासकर पाकिस्तान द्वारा बासमती चावल के निर्यात में आक्रामक वृद्धि को देखते हुए भारत को हाई-प्रोफाइल उपस्थिति, अच्छी गुणवत्ता वाले तथा तर्कसंगत कीमत वाले भारतीय चावल की आपूर्ति को बनाए रखने की जरूरत है।

(x) **प्रसंस्कृत फल एवं सब्जियाँ:** साम्राज्य में फलों एवं सब्जियों की बहुत अधिक मांग है। स्थानीय उत्पादन इस मांग को पूरा करने में समर्थ नहीं है, इसलिए इनका आयात अनिवार्यत: सुदृढ़ बने रहने की उम्मीद है। वर्ष 2000 में प्रसंस्कृत फलों एवं सब्जियों का 345 मिलियन डॉलर का बाजार होने का अनुमान था जबकि आयात 110 मिलियन डॉलर के हुए। इस प्रकार, इस क्षेत्र में अपनी मौजूदगी बढ़ाने के लिए भारत को पर्याप्त अवसर उपलब्ध हैं।

(xi) **स्नैक फूड्स:** अधिकांश सऊदी आबादी में 15 से 25 की आयुवर्ग वाले युवक शामिल हैं, इसलिए स्नैक फूड्स के स्थानीय उत्पादन में पर्याप्त वृद्धि हुई है। तथापि, गुणवत्तायुक्त स्नैक्स के बाजार अभी भी मौजूद हैं। साम्राज्य में मीठे भोजन को अधिमानता दी जाती है और इसलिए इसकी बाजार पहुंच आसानी से बनाई जा सकती है। स्नैक फूड्स का वर्ष 2001 में 115 मिलियन डॉलर का बाजार होने की संभावना है।

(xii) **एअर कंडिशनिंग एवं रेफ्रिजरेशन उपकरण:** साम्राज्य का गर्म, शुष्क वातावरण एसी और रेफ्रिजरेशन उपकरण बाजार के लिए अत्यधिक उपयुक्त है तथा वर्ष 2001 में यह 1 बिलियन डॉलर का होने का अनुमान था। इस बाजार में भारतीय उद्यमियों को अवसर प्राप्त करने की संभावनाएं हैं।

(xiii) **इलेक्ट्रिकल पॉवर सिस्टम्स:** तेजी से बढ़ती आबादी और महत्वाकांक्षी औद्योगिकीकरण योजना के कारण सऊदी अरेबिया पॉवर क्षेत्र द्वारा उपकरणों एवं सेवाओं के लिए अत्यधिक आकर्षक बाजारों में से एक है। सऊदी 25-वर्ष विद्युत योजना, जिसमें साम्राज्य की कुल विद्युत सृजन क्षमता 17,000 मेगा वाट से बढ़ाकर वर्ष 2020 तक 70000 मेगा वाट प्रतिवर्ष करने पर 117 बिलियन डॉलर पूंजी निवेश होने की उम्मीद है। इलेक्ट्रिकल और इलेक्ट्रानिक्स क्षेत्रों में भारतीय विनिर्माताओं को साम्राज्य में अच्छे अवसर उपलब्ध होंगे।

पिछले महीनों में आईईईएमए ने साम्राज्य को दो अत्यधिक सफल व्यवसाय प्रतिनिधिमंडल भेजे।

मई 2003

भारतीय राजदूतावास, साना

भारत और यमन गणराज्य के बीच व्यापारिक संबंध बहुत पुराने हैं। वर्ष 1990 में उत्तर एवं दक्षिण यमन का एकीकरण होने से लेकर अब तक चार भारत-यमन संयुक्त समिति की बैठकों का आयोजन किया गया है जिनमें चर्चा का एक प्रमुख विषय द्विपक्षीय व्यापार रहा था। 30-31 अक्टूबर, 2002 को नई दिल्ली में आयोजित भारत यमन संयुक्त समिति की बैठक के चौथे सत्र के दौरान भारत और यमन के बीच एक द्विपक्षीय निवेश संवर्धन एवं संरक्षण करार (बीआईपीपीए) पर हस्ताक्षर किए गए थे। चौथे सत्र के दौरान दोनों पक्षों ने यह नोट किया कि मसौदा व्यापार करार दोनों देशों के बीच काफी समय से विचाराधीन रहा है और इस बात पर सहमति व्यक्त की गई कि इसको शीघ्र अन्तिम रूप देने के लिए प्रयास किए जाएंगे।

इंडो-यमन जेबीसी

संयुक्त भारत-यमन व्यवसाय परिषद की स्थापना द्विपक्षीय व्यापार एवं निवेश संवर्धन करने के लिए 1956 में की गई थी। मई, 2000 में एक नए संयुक्त व्यवसाय परिषद करार पर हस्ताक्षर किए गए। भारत-यमन जेबीसी की द्वितीय बैठक का आयोजन नई दिल्ली में अक्टूबर 30-31, 2002 में किया गया था, इसके साथ ही, भारत-यमन संयुक्त समिति की बैठक का चौथा सत्र आयोजित किया गया।

द्विपक्षीय व्यापार

वाणिज्यिक आसूचना एवं सांख्यिकीय महानिदेशालय, कोलकाता द्वारा जारी आंकड़ों के अनुसार यमन को भारत के निर्यात वर्षों से बढ़ रहे हैं। वर्ष 1997-98 के दौरान यमन को भारतीय निर्यात 59.16 मिलियन अमरीकी डॉलर के हुए थे जो बढ़कर 1998-99 में 63.39 मिलियन अमरीकी डॉलर और 1999-2000 में 99 मिलियन अमरीकी डॉलर, 2000-01 में 157 मिलियन अमरीकी डॉलर तथा 2001-02 में 146.91 मिलियन अमरीकी डॉल्र के हुए। अप्रैल-नवम्बर, 2002 (वित्त वर्ष 2002-03) की अवधि के दौरान यमन को भारतीय निर्यात 97.91 मिलियन अमरीकी डॉलर के हुए जबकि अप्रैल-नवम्बर, 2001(वित्त वर्ष 2001-02) के दौरान यह 33.61 मिलियन अमरीकी डॉलर के हुए थे। शेष अवधि के लिए डीजीसीआईएण्डएस व्यापार आंकड़े उपलब्ध नहीं है।

केन्द्रीय सांख्यिकी संगठन(सीएसओ) द्वारा जारी व्यापार सांख्यिकी के अनुसार अमरीकी डॉलर के रूप में यमन के साथ व्यापार का कुल मूल्य बढ़ रहा है। यमन को भारतीय निर्यात वर्ष 2000 में 59.17 मिलियन अमरीकी डॉलर के हुए थे जो वर्ष 2001 में 135.23 मिलियन अमरीकी डॉलर के हो गए, इस प्रकार यमन को हमारे निर्यातों में महत्वपूर्ण वृद्धि हुई है। यमन गणराज्य से किसी देश को होने वाले निर्यातों के संबंध में भारत वर्ष 2001 में सबसे बड़ा आयातक देश था जिसने 618.74 मिलियन डॉलर(कच्चे तेल सहित) का आयात किया जो यमन से होने वाले कुल निर्यातों का 20% है और भारत, यमन गणराज्य को किए जाने वाले आयातों का तीसरा सबसे बड़ा निर्यातक देश था। इसके पश्चात् संयुक्त अरब अमीरात और सऊदी अरेबिया(यमन के कुल आयातों का 5.48%) आता है।

वर्ष 2002 के लिए सीएसओ द्वारा जारी यमन के आयात और निर्यात के प्रारंभिक आंकड़े यह स्पष्ट करते हैं कि वर्ष 2002 के दौरान यमन के कुल निर्यात 2748.07 मिलियन अमरीकी डालर के थे और कुल आयात 3083.43 मिलियन अमरीकी डॉलर के थे। वर्ष 2002 के दौरान यमन को भारत के निर्यात 232.28 मिलियन अमरीकी डॉलर (यमन के कुल आयातों का 8.45%) और आयात 547.51 मिलियन अमरीकी डॉलर (यमन के कुल निर्यातों का 17.76%) थे जिनमें कच्चा तेल भी शामिल है। आंकड़ों की अन्तिम तुलना यमन के वाणिज्यिक प्रतिनिधि द्वारा प्रस्तुतीकरण किए जाने के दौरान की जाएगी।

यमन गणराज्य द्वारा आयात

भारत से यमन द्वारा वर्ष 2001 के दौरान आयात की जाने वाली प्रमुख मदें थीं: चाय, चावल, गेहूँ, अन्य अनाज, कुक्कुट उत्पाद, मसाले, फल और सब्जियॉ, सभी तरह का तम्बाकू, मांस और मांस से तैयार वस्तुएं, फार्मास्युटिकल्स, हैंड टूल्स, रसायन, पाइप, टेक्सटाइल, काटन/सिंथेटिक फाइबर यार्न, सिले सिलाए परिधान/अनुषंगियां, धातुओं के विनिर्माण, कृत्रिम आभूषण, एम्ब्राइडरी, मछली पकड़ने की नावें, मैकेनिकल टूल्स, इलैक्ट्रिकल मदें, पैकिंग केबल्स/रस्सियॉ आदि। हमारे व्यापार विश्लेषण से यह स्पष्ट होता है कि भारत द्वारा चाय, कॉफी, चावल, गेहूँ, तंबाकू, मसाले, मेवे, चमड़े की वस्तुएं, ड्रग्स और फार्मास्युटिकल्स, रसायन, टेक्सटाइल्स, सिले-सिलाए परिधान, इंजीनियरिंग वस्तुओं आदि का यमन गणराज्य को निर्यात बढ़ाने की पर्याप्त संभावनाएं हैं। 30 मदों की सूची जिनका वर्ष 2001 के दौरान भारत यमन गणराज्य को सबसे बड़ा निर्यातक था, संलग्न है (अनुलग्नक-III) और 45 मदों में भारत की स्थिति द्वितीय और तृतीय रही। अगर हम थोड़ा सा और ध्यान दें तो, हम पहली स्थिति पर आ

सकते हैं।

यमन को विभिन्न मदों के निर्यात में चीन, इंडोनेशिया, मलेशिया, सिंगापुर और ताइवान भारत के प्रमुख प्रतिस्पर्धी देश हैं।

तेल आयात

यमन एक तेल उत्पादक देश है। भारत यमन गणराज्य से यमनी कच्चा तेल मसीला और मारेब का आयात अक्टूबर, 1999 से यमन की सरकार के ज़रिए या अन्य प्रचालकों के जरिए करता रहा है। विवरण निम्नलिखित है:

वर्ष	मूल्य
1999	131.80 मिलियन अम.डा.
2000	595.86 मिलियन अम.डा.
2001	615.32 मिलियमन अम.डा.
2002	543.50 मिलियन अम.डा.

वर्ष 2001 और 2002 के दौरान, भारत यमन से कच्चे तेल का सबसे बड़ा आयातक था। विभिन्न भारतीय कंपनियां अर्थात आईओसी, बीपीसीएल, रिलायंस पैट्रोकेमिकल्स, एचपी, आदि, यमन से कच्चे तेल का आयात कर रही हैं। सरकारी एजेंसी, यमन ऑयल ऐंड गैस कार्पोरेशन (वाईओजी), प्रतिमाह भारत को एक कार्गो आईओसी या बीपीसीएल या किसी अन्य एजेंसी के लिए भेजता रहा है।

पिछले साल एक संयुक्त उद्यम बनाया गया था, जिसमें तेल का पता लगाने के लिए मै0 रिलायंस इंडस्ट्रीज ने, मै0 हयाल सईद ग्रुप ऑफ यमन और कनाडा की एक कंपनी मै0 कालवैली के साथ प्रतिभागिता की थी। इस संयुक्त उद्यम पर मै0 कालवैली द्वारा (60% पण सहित – कुल 15 मिलियन अमरीकी डॉलर मूल्य का निवेश), मै0 हयाल सईद ग्रुप और भारत की मै0 रिलायंस इंडस्ट्रीज, प्रत्येक का पण 20% (प्रत्येक द्वारा 5 मिलियन अमरीकी डॉलर का निवेश) द्वारा तैज में 8.2.2002 को हस्ताक्षर किए गए थे। इस ग्रुप को तेल अन्वेषण के लिए ब्लॉक सं0 9 दिया गया। मुख्य खोजकर्ता मै0 कालवैली है। कई ब्लॉको का अभी पता लगाना शेष है। मै0 रिलायंस इंडस्ट्रीज लि0 का डा0 गौरी के. हांडिक, सलाहकार के नेतृत्व में एक 4 सदस्यीय प्रतिनिधि मंडल ने ब्लॉक नं0 16, 29 और 30 का निरीक्षण करने के लिए सितंबर, 2002 में यमन का दौरा किया था। वे अपने साथ इन ब्लॉक्स के संबंध में भू-गर्भीय आंकड़े भी

लाए थे, जिनका मुंबई में विस्तृत अध्ययन किया गया।

यमन गणराज्य द्वारा निर्यात

यमन से भारत को वर्ष 2001 के दौरान निर्यात की प्रमुख मदें थीं: कच्चा तेल, अपरिष्कृत चमड़ा, पल्प और वेस्ट पेपर, मैटल स्क्रैप, चमड़ा, आदि। यदि भारत को कच्चे तेल का निर्यात शामिल किया जाए तो व्यापार संतुलन, यमन गणराज्य के पक्ष में होगा।

ख) आयातों से संबंधित टैरिफ और गैर-टैरिफ मामले

चिकित्सा क्षेत्र में हम भारतीय चिकित्सा प्रणाली को लोकप्रिय बनाने का प्रयास कर रहे हैं, लेकिन यमन में आयुर्वेद और हौम्योपैथी को मान्यता नहीं है। डॉबर के कुछ आयुर्वेदिक उत्पादों में बाजार में प्रविष्टि बना ली है परन्तु इनका आयात खाद्य मदों या सौन्दर्य प्रसाधन सामग्री के रूप में किया जाता है। यमन को मादक ड्रग्स की प्रविष्टि, जो भारत में निर्मित हो, यमन को भारतीय फार्मास्युटिकलों के अधिक निर्यात हेतु एक अवरोध है। मिशन ने मामला-दर-मामला आधार पर यमन के सार्वजनिक स्वास्थ्य मंत्रालय को आश्वस्त करने का प्रयास किया परन्तु इसमें अधिक सफलता नहीं मिली। तथापि, यमन गणराज्य खाड़ी सहयोग परिषद(जीसीसी) में भाग लेना चाहता है, इसलिए इसने यह निर्धारित किया है कि ड्रग्स का विनिर्माता किसी एक खास ड्रग के लिए कम-से-कम दो जीसीसी देशों में पंजीकृत हो। हमारी वेबसाइट http://www.eoisanaa.com.ye में भारत से आयातित ड्रग्स का और इन ड्रग्स का मुख्य निर्यातक/आयातक कौन है, का पूर्ण विवरण दिया हुआ है।

14.5.2003

भारतीय राजदूतावास, तेहरान

ईरान को भारत के व्यापार, खासकर भारत से ईरान को निर्यातों की स्थिति का समुचित मूल्यांकन करने के लिए यह वांछनीय है कि ईरान की अर्थव्यवस्था और इसके विदेश व्यापार का विहंगावलोकन किया जाए। इस उद्देश्य के मद्देनजर अधोलिखित प्रस्तुतीकरण, ईरान की अर्थव्यवस्था, ईरान के विदेश व्यापार और भारत-ईरान द्विपक्षीय व्यापार का व्यापक विवरण प्रस्तुत करता है।

I. <u>ईरान की अर्थव्यवस्था का सिंहगावलोकन</u>

2. ईरान की अर्थव्यवस्था तेल निर्यात राजस्व पर निर्भर है। हालांकि सकल घरेलू उत्पाद में तेल क्षेत्र का हिस्सा जो 1970 में 30-40% था, कम होकर वर्ष 2001-2002 में 15% रह गया, फिर भी तेल निर्यात देश के कुल निर्यात राजस्व का 80% से अधिक था और इससे सरकारी बजट को 40-50% राजस्व मिला। तेल राजस्व पर अधिक निर्भरता ने ईरान को अंतर्राष्ट्रीय मांग और तेल की कीमतों में उतार-चढ़ाव के कारण एक अत्यधिक संवेदनशील बना दिया। अभी हाल ही में 1997-1998 में आर्थिक मंदी के कारण 1998-1999 में सरकारी राजस्व में 10% की कमी आई। तदुपरान्त, विश्व बाजार में तेल की कीमतों में वृद्धि के कारण इसकी अर्थव्यवस्था में कुछ सुधार हुआ। विगत तीन क्रमागत वर्षों के दौरान इसकी समग्र आर्थिक गतिविधियों में काफी मज़बूती आई और इस कारण सकल घरेलू उत्पाद में 5.7% (2000-2001), 4.8% (2001-2002) और 5.8% (2002-2003) की वृद्धि हुई।

3. वर्ष 2001-2002 के दौरान विभिन्न क्षेत्रों में सकल घरेलू उत्पाद का हिस्सा निम्नलिखित है:-

तेल क्षेत्र	-	15.2%
कृषि क्षेत्र	-	13.5%
विनिर्माण एवं खनन क्षेत्र	-	20.1%
सेवा क्षेत्र	-	51.2%

<u>II – विदेश व्यापार</u>

4. ईरान के विदेश व्यापार के आंकड़े निम्नलिखित हैं:-

	निर्यात (मिलियन डॉलर में)			आयात (मिलियन डॉलर में)	
वर्ष	तेल एवं गैस	गैर-तेल	कुल	एफ.ओ.बी	व्यापार संतुलन
1994-95	14,603	4,831	19,434	12,617	6,817
1995-96	15,103	3,257	18,360	12,774	5,586
1996-97	19,271	3,120	22,391	14,989	7,402
1997-98	15,471	2,910	18,381	14,123	4,258
1998-99	9,933	3,185	13,118	14,286	-1,168
1999-00	17,089	3,941	21,030	13,433	7,597
2000-01	24,280	4,181	28,461	15,085	13,375
2001-02	19,339	4,377	23,716	18,138	5,578
2002-03	18,700	4,422	23,122	21,180	1,942

5. ईरान ने मार्च, 2003 को समाप्त वर्ष के दौरान 21.1 बिलियन अमरीकी डॉलर मूल्य की वस्तुओं का आयात किया था। ये आंकड़े विगत वर्ष के आंकड़ों की तुलना में भार के रूप में 8.9 की कमी, परन्तु मूल्य के रूप में 18.1% की वृद्धि दर्शाते हैं। 10 मुख्य आयात मदों का कुल आयात मूल्य के 45.6% आयात हुआ। आयातित गेहूँ वजन (62%) और मूल्य (58%) दोनों के रूप में कमी दर्शात है। औषधियों, कागज, गत्ता और लौह अयस्क जैसी मदों के आयात की लागत में अन्य मदों की तुलना में पर्याप्त वृद्धि प्रदर्शित हुई है।

6. जर्मनी, संयुक्त अरब अमीरात, इटली, रूस, फ्रांस, ब्राजील, दक्षिण कोरिया, चीन, जापान वे मुख्य देश हैं जो ईरान को होने वाले आयातों का लगभग 60% के हिस्से का दावा करते हैं। हालांकि ईरान के व्यापारी अभी भी पश्चिम की ओर उन्मुख हैं, फिर भी ओईसीडी देशों के साथ उनके व्यापार में कमी आई है। औद्योगिक देशों से आयात में कमी आई है जिससे यह प्रदर्शित होता है कि ईरान के व्यापार संपर्क एशिया और लैटिन अमेरिका के साथ बढ़े हैं। यह बदलाव मुख्यत: संयुक्त राज्य द्वारा ईरान पर अधिरोपित व्यापक प्रतिबंधों का परिणाम है और यह ईरान के पश्चिम पर इसके भरोसे में कमी और एशियाई देशों के साथ न्यून राजनीतिकीकरण लेन-देन में वृद्धि के प्रयास को प्रदर्शित करता है।

7. ईरान की विदेश व्यापार नीतियां ज्यादातर अंतर्राष्ट्रीय तेल की कीमतों में वृद्धि और इसके मुख्य आपूर्तिकर्ताओं द्वारा प्रदान कराए गए ऋण की राशि द्वारा निर्धारित होती हैं। अंतर्राष्ट्रीय

बाजारों में तेल की कीमतों में उतार-चढ़ाव का प्रत्यक्ष प्रभाव ईरान की विदेशी मुद्रा अर्जन में परिलक्षित होता है, जो इसकी विदेश व्यापार नीतियों को प्रभावित करता है। वर्ष 1997, 1998 और 1999 के दौरान तेल की कीमतों में आई कमी के कारण इसके तेल राजस्व में तीव्र गिरावट हुई, ईरान ने आयातों के लिए विदेशी मुद्रा आबंटन पर कड़े प्रतिबंध लगा दिए। साथ ही, प्रत्याशित आपूर्तिकर्ताओं से मध्यम से लेकर दीर्घवधिक वित्तीय व्यवस्था सुनिश्चित करने के प्रयास किए गए। जापान, दक्षिण कोरिया, जर्मनी, फ्रांस जैसे देश ईरान को इस तरह का ऋण प्रदान करने के प्रति उदार रहे। वर्ष 2000 में तेल अर्जन और ऋण स्थिति में सुधार से ईरान की केन्द्रीय बैंक में आयात पर लगे प्रतिबंधों में ढील दी, इसके परिणामस्वरूप तब से इसके आयात में वृद्धि हुई है।

8. डब्ल्यूटीओ का सदस्य बनने के इसके उद्देश्य के अनुसरण में, ईरान ने अपने व्यापार को पारदर्शी, कार्यकुशल और विकासोन्मुख बनाने के लिए कई सुधार उपायों की शुरुआत की। इसने इसके व्यापार पर लगे कई प्रतिबंधों को दूर करके उदारीकरण की प्रक्रिया प्रारंभ की। इसने गैर-टैरिफ अवरोधों में कमी करके और उनके स्थान पर टैरिफ लगाकर कई उपाय प्रारंभ किए। प्राधिकारियों ने आयात परमिट जारी करने के केन्द्रों को कम करके इसकी लाइसेंसिंग प्रक्रियाओं को सरल बनाया। अब बहुत सारी आयात मदों के लिए केवल वाणिज्य मंत्रालय से लाइसेंस अपेक्षित होता है। पिछले वर्ष से बाजार बलों द्वारा नियंत्रित एकीकृत विनिमय दर द्वारा "सरकारी तौर पर मान्य दो विनिमय दर ढॉचा" पुन: स्थापित करने से पारदर्शिता आई है। और पिछली प्रणाली के अन्तर्गत विदेशी विनिमय के सस्ते स्रोत का प्रयोग करके वस्तुओं का आयात करने तथा उनका घरेलू बाजार में बाजार दरों पर पुनर्निर्यात अथवा बिक्री से अर्थव्यवस्था में हुई विकृति पर रोक लगी। आयातकों के लिए अल्पावधि ऋण स्रोतों का प्रयोग करने के लिए नई शर्तें निर्धारित की गईं। गैर-सरकरी क्षेत्र द्वारा स्पेयर पार्ट्स और मशीनरी उत्पादन का आयात प्राधिकृत किया गया।

III. भारत-ईरान द्विपक्षीय व्यापार

9. भारत के ईरान को निर्यात एवं आयात के आंकड़े निम्नलिखित हैं:

वर्ष	**भारत का ईरान को निर्यात**			**ईरान से भारत को आयात**		
	पैट्रोलियम (अम.डा.में)	**गैर-पैट्रोलियम (अम.डा.में)**	**कुल (अम.डा.में)**	**कच्चा तेल और पैट्रोलियम (अम.डा.में)**	**गैर-पैट्रोलियम (अम.डा.में)**	**कुल (अम.डा.में)**

1998-1999	-	158 मि.	158 मि.	254.02 मि.	215.47 मि.	469.49 मि.
1999-2000	-	151.14मि.	151.14 मि.	1020.90 मि.	222.73 मि.	1243.63मि.
2000-2001	102.32 मि.	217.15मि.	314.47 मि.	1798.60 मि.	206.52 मि.	2005.12मि.
2001-2002	322.65 मि.	245.60 मि.	568.25 मि.	1384.70 मि.	277.72 मि.	1662.42 मि.
April – Nov 2002	550.78 मि.	360.15 मि.	910.93 मि.	1044.10 मि.	159.86 मि.	1203.96 मि.

10. जैसाकि उपर्युक्त आंकड़ों से स्पष्ट है वर्ष 2001-2002 में दोनों देशों के बीच व्यापार की मात्रा 2230.67 मिलियन अमरीकी डॉलर की राशि की हो गई, परन्तु उक्त अवधि के दौरान इसका मुख्य भाग भारत को कच्चे तेल का आयात जो 1384.70 मिलियन अमरीकी डॉलर मूल्य (62.07%) था। वर्ष 2001-2002 के दौरान 2230.67 मिलियन अमरीकी डॉलर मूल्य के कुल द्विपक्षीय व्यापार में विगत वर्ष में हुए 2319.59 मिलियन अमरीकी डॉलर मूल्य के व्यापार की तुलना में 3.8% की कमी आई। यह मुख्यत: ईरान से कच्चे तेल के 23% कम आयात के कारण हुआ।

11. पिछले चार वर्षों के दौरान **ईरान को भारत के निर्यात,** पैट्रोलियम और गैर-पैट्रोलियम उत्पाद दोनों में सतत् वृद्धि प्रदर्शित हुई है। वर्ष 2001-2002 के दौरान कुल भारतीय निर्यात जो 568.25 मिलियन अमरीकी डॉलर मूल्य के थे, वर्ष 2000-2001 के दौरान 314.70 मिलियन अमरीकी डॉलर की तुलना में 80.7% की वृद्धि दर्शाते हैं। इस अवधि के दौरान गैर-पैट्रोलियम उत्पादों के निर्यात में 13.1% की वृद्धि हुई। ईरान के आयात में भारत का हिस्सा 2.858% था और यह वर्ष 2001-2002 के दौरान निर्यातक देशों के बीच 11वें स्थान पर था जो पिछले वर्ष ईरान को निर्यातक देशों के बीच 1.769% से 21वें स्थान पर था। हालांकि वर्ष 2002-2003 के संपूर्ण आंकड़े उपलब्ध नहीं हैं, फिर भी 8 माह के आंकड़े वृद्धि की प्रवृत्ति प्रदर्शित करते हैं। इन 8 माह के आंकड़े कुल निर्यातों में 60.3% की वृद्धि और गैर-तेल निर्यातों में वर्ष 2001-2002

की तुलना में 46.64% की वृद्धि प्रदर्शित करते हैं। ईरान को निर्यात की जा रही महत्वपूर्ण वस्तुओं में शामिल हैं, पैट्रोलियम उत्पाद, चावल, लोहा और इस्पात, लौह अयस्क एवं सांद्रण, एल्युमिनियम और सांद्रण, मशीनरी और उपकरण, ड्रग्स और फार्मास्युटिकल्स, कार्बनिक और अकार्बनिक रसायन, पदत्राणों के अलावा विनिर्मित रबड़ उत्पाद, धातु उत्पाद, प्रसंस्कृत खनिज, ट्यूब और पाइप। तेल खाद्य, प्रसंस्कृत फल और जूस, सेलेक, समुद्री उत्पाद, सूती यार्न, मानव निर्मित फाइबर, रत्न एवं आभूषण ग्लास सेरेमिक, रंग एवं रंग मध्यवर्ती, परिवहन उपकरण में पर्याप्त वृद्धि-दर प्रदर्शित हुई है।

12. ईरान से **भारत को आयात** जो वर्ष 2000-2001 के दौरान 2005.12 मिलियन अमरीकी डालर के थे, घटकर वर्ष 2001-2002 में 1662.42 मिलियन अमरीकी डॉलर के रह गए, इस प्रकार इसमें 17.09% की कमी प्रदर्शित हुई। यह मुख्यत: ईरान से कच्चे तेल के कम आयात के कारण हुआ। तथापि, भारत को गैर-तेल आयात जो वर्ष 2000-2001 में 206.52 मिलियन राशि के हुए थे, बढ़कर 2001-2002 के दौरान 277.72 मिलियन डॉलर के हो गए और इस प्रकार इनमें 34.47% की वृद्धि हुई। इस अवधि के दौरान आयातक देशों में भारत का छठा स्थान था जो ईरान के कुल निर्यात का 4.316% था जबकि वर्ष 2000-2001 के दौरान आयातक देशों में भारत 4.053% से 7वें स्थान पर था। ईरान से आयात की जा रही महत्वपूर्ण वस्तुओं में शामिल हैं: कच्चा तेल, फल और नट्स, दालें, अलौह धातुएं, कार्बनिक और अकार्बनिक रसायन, सल्फर, धात्विक अयस्क तथा धातु कतरन, लोहा एवं इस्पात, चमड़ा आदि।

13. दोनों देशों के बीच परम्परागत सांस्कृतिक संबंध और भारतीयों के लिए ईरान के लोगों की समग्र पसन्द से ईरान में व्यापार करने के लिए सौहार्दपूर्ण वातावरण मिलता है। पिछले कुछ वर्षों से दोनों देशों के बीच राजनीतिक संबंध बढ़ रहे हैं। वरिष्ठ सरकारी अधिकारियों और मंत्रियों के दौरों से दोनों देशों के बीच राजनीतिक सूझ-बूझ के स्तर में वृद्धि हुई है। अप्रैल, 2001 में प्रधानमंत्री अटल बिहारी वाजपेयी की ईरान यात्रा और जनवरी, 2003 में राष्ट्रपति खतमी की भारत यात्रा से दोनों देशों के बीच संपर्कों में नई ऊचाई आई है। दोनों देशों के बीच व्यापार एवं वाणिज्य संबंध बढ़ाने के लिए संयुक्त आर्थिक आयोग जिसकी अध्यक्षता दोनों देशों के विदेश मंत्रियों द्वारा की जाती है, के रूप में संस्थागत व्यवस्था है। शासकीय व्यवस्था के अतिरिक्त संयुक्त व्यवसाय परिषदें हैं जिनमें दोनों देशों के सरकारी एवं व्यवसाय क्षेत्रों के प्रतिनिधि शामिल हैं।

<u>कार्यनीति</u>

14. (i) भारत और ईरान के बीच व्यापार गतिविधियां, हालांकि इनमें अभी हाल ही में वृद्धि हुई हैं, अभी भी उस स्तर पर नहीं पहुंच पाई हैं, जिस स्तर पर पहुंचने की संभावना है। इस कमी का एक मुख्य कारण एक दूसरे के बीच क्षमता एवं संभाव्यता के बारे में सूचना का अभाव है। परस्पर संबंधों को नए सिरे से देखने की जरूरत है। ईरान के व्यापारियों को यह आश्वस्त करने की आवश्यकता है कि आर्थिक उदारीकरण की प्रक्रिया जो भारत में 1991 में शुरु की गई थी, से आर्थिक क्षेत्र में बहुत अधिक परिवर्तन आए हैं जिससे प्रतिस्पर्धी कीमतों पर अंतर्राष्ट्रीय मानदंड की वस्तुओं का उत्पादन संभव हुआ है। इसी तरह भारतीय व्यापारियों को ईरान में व्यापक बाजार और व्यापार की विस्तृत संभावनाओं के बारे में जागरुक करने की आवश्यकता है। (ii) भारतीय कंपनियों को ईरान में आयोजित होने वाली प्रदर्शनियों में पर्याप्त तैयारी के साथ प्रतिभागिता करनी चाहिए। चूंकि ईरान अब विशिष्ट मदों के लिए विशेषीकृत प्रदर्शनियां(न कि सभी वस्तुओं के लिए आम प्रदर्शनी) आयोजित करता है, इससे भारतीय व्यापारियों को अपनी पसंद की प्रदर्शनी का चयन करने का अवसर मिलता है। ईरान ऑटो-प्रदर्शनी, (टीआईएएफ 2002) 24-28 जून, 2002 में एसीएमए की प्रतिभागिता के अतिरिक्त भारतीय कंपनियों का प्रत्युत्तर उत्साहजनक नहीं रहा। एसीएमए के अलावा, आईटीपीओ ने तेहरान अंतर्राष्ट्रीय औद्योगिक मेला (टीआईआईएफ अक्टूबर 2-6, 2002) में 5 कंपनियों की प्रतिभागिता आयोजित करवाई थी। यह उल्लेखनीय है कि ये प्रदर्शनियां व्यापारियों को अपने माल का प्रदर्शन करके अपनी क्षमता दर्शाने और ईरान की संभाव्यता का पता लगाने का अवसर प्रदान करती हैं। (iii) इसी तरह, भारतीय व्यापारियों द्वारा अपने ईरानी सहयोगियों को भारत आने के लिए आमंत्रित किया जाना चाहिए ताकि वे उन्हें अपनी वस्तुओं की गुणवत्ता और कीमत प्रतिस्पर्धात्मकता के बारे में आश्वस्त कर सकें। (iv) ईरान के व्यापारी गुणवत्ता के प्रति अत्यधिक जागरुक और कीमत संवेदनशील हैं। उनमें से कई भारतीय वस्तुओं की गुणवत्ता, उनके समय से पोत-लदान और बिक्री पश्चात् सेवा के संबंध में आश्वस्त हैं। भारतीय आपूर्तिकर्ताओं को इस प्रतिस्पर्धी बाजार में प्रवेश करने के लिए इन समस्याओं को ध्यान में रखना होगा। (v) ईरानियों का यूरोप के प्रति परंपरागत झुकाव को देखते हुए, इस क्षेत्र में, जिस पर काफी पुराने समय से पश्चिमी देशों का नियंत्रण है, अपनी पहुंच बनाने के लिए अतिरिक्त प्रयास करने होंगे। प्रत्याशित ग्राहकों को शिक्षित करने के लिए सम्मेलनों, कार्यशालाओं का आयोजन किया जा सकता है। टेक्सटाइल कार्डिंग उपकरणों में व्यवसाय करने वाली भारतीय कंपनियों द्वारा आयोजित एक कार्यशाला में काफी उत्साहजनक प्रत्युत्तर रहा। (vi) यहां यह उल्लेखनीय है कि उन एजेंटों का, जिनकी प्राधिकारियों के पास पहुंच है, उन कंपनियों का हित संवर्धन करने में महत्वपूर्ण भूमिका है जिनका वे प्रतिनिधित्व करते हैं। अपने एजेंटों का चयन करते समय, भारतीय कंपनियों को इस तथ्य को ध्यान में रखना चाहिए। (vii) वाणिज्यिक संगठनों और व्यापारियों के दौरों को वास्तविक व्यवसाय में परिवर्तित करने के लिए उन पर अनुवर्ती कार्यवाही किया जाना आवश्यक

है। ऐसा न करने पर वे केवल एक दौरे के रूप में ही रह जाते हैं। वर्ष 2002 में ईरान-इंडिया चैम्बर ऑफ कॉमर्स और भारतीय उद्योग परिसंघ ने ईरान को अपने व्यावसायिक प्रतिनिधिमंडल भेजे थे। इसी तरह, राष्ट्रपति खतमी की जनवरी,2003 में भारत यात्रा के समय ईरान का एक बड़ा व्यावसायिक प्रतिनिधिमंडल उनके साथ भारत आया था। (viii) ईरान के व्यापारियों के साथ संयुक्त उद्यम भी एक अच्छी कार्यनीति हो सकती है जो ईरान में परियोजना कार्य निष्पादन हेतु भी अन्यथा अपेक्षित है। सस्ती ऊर्जा, कुशल एवं सस्ते श्रमिक, अच्छे कानून और अन्य शर्तें संयुक्त उद्यम परियोजना के लिए उपयुक्त अवसर प्रदान करते हैं। इससे न केवल ईरान के बाजारों में पहुंच सुनिश्चित होगी बल्कि इससे अफगानिस्तान और केन्द्रीय एशियाई देशों के बाजारों में भी पहुंच प्राप्त होगी। (ix) ईरान के साथ व्यवसाय कर रहे लोगों से प्राप्त फीड-बैक से ये संकेत मिलता है कि वास्तविक व्यवसाय डील होने से पहले वार्ता प्रक्रिया में काफी समय लगता है। भारतीय व्यावसायियों को यह सुझाव दिया जाता है कि यदि वे ईरान के साथ व्यवसाय करने में वास्तविक रूप से इच्छुक हैं तो धैर्य रखें। (x) एल.सी मामला – ईरान के बैंक एल/सी की शर्तों का कड़ा अनुपालन करने के के प्रति वचनबद्ध हैं। यह देखा गया है कि एलसी में दी गई शर्तों का कड़ाई से अनुपालन न करने में दस्तावेजों में हल्की सी विकृति होने पर भी भुगतान में विलंब होता है। ईरान के बैंक केवल भारतीय स्टेट बैंक और भारत में स्टैंडर्ड चार्टर्ड बैंक में एलसी खोलती हैं। ईरान के केन्द्रीय बैंक संपुष्टिकृत एलसी को प्रोत्साहित नहीं करती है। अपरिवर्तनीय एल/सी खोले जाते हैं। तथापि अभी हाल ही के समय में भुगतान के संबंध में किसी कमी की कोई शिकायत प्राप्त नहीं हुई है।

प्रमुख क्षेत्र

15. ईरान को निर्यात की जा रही परंपरागत मदों के अतिरिक्त निम्नलिखित क्षेत्रों में ईरान को भारत के निर्यात बढ़ाने के लिए अच्छे अवसर मौजूद हैं:

क) **फार्मास्युटिकल्स:** ईरान प्रतिवर्ष लगभग 300 मिलियन अमरीकी डॉलर मूल्य के फार्मास्युटिकल्स का आयात करता है। इस आयात के प्रमुख भाग में शामिल हैं: मानव एवं पशु को लगाए जाने वाले टीके, उनके पैंसिलिन निस्सारण, हार्मोन्स, इन्सुलिन, एल्कालाइट्स, वैडिंग, गाज, बैंडेज आदि। भारत का हिस्सा लगभग 3.3% है, भारत मुख्यत: कच्चे माल का निर्यात करता है। इस क्षेत्र के प्रमुख निर्यातकर्ता हैं यूरोपीय देश, जिनका ईरान के फार्मास्युटिकल आयातों में कुल हिस्सा 66.75% है जो 198.5 मिलियन अमरीकी डॉलर बनता है(स्विट्जरलैंड -22.15%, जर्मनी-9.56%, फ्रास-9.28%, यूके-9.6%,इटली-5.87%, डेनमार्क-5.53%, स्पेन-5.30%)। इस क्षेत्र में भारत की उपस्थिति

हालांकि अत्यधिक संकुचित है, तथापि यह माना जाता है कि भारत फार्मास्युटिकल विनिर्माण में विश्व-स्तर पर अग्रणी देश है।

ख) **टेक्सटाइल्स:** मशीनरी के लिए यह क्षेत्र अधिकांशत: आयातों पर भरोसा करता है। मशीनरी के कुल आयात का लगभग 68.2% जर्मनी, स्विट्जरलैंड, इटली और आस्ट्रेलिया द्वारा किया जाता है। ईरान को टैक्सटाइल्स के आयात में भारत का हिस्सा लगभग 0.33% है। ईरान का टेक्सटाइल उद्योग, जिसकी मुख्य समस्या पुरानी तकनीक है, रुग्ण हो गया है। और यह सरकार द्वारा पुनरुद्धार किए जाने वाले उद्योगों की सूची में उच्च प्राथमिकता पर है। मीडिया रिपोर्ट के अनुसार, सरकार ने इस उद्योग का पुनरुद्धार करने के लिए अपने बेशी तेल राजस्व निधि से 500 मिलियन अमरीकी डॉलर की राशि चिन्हित की है। ईरान के नागरिक इस क्षेत्र में भारत की क्षमताओं को मानते हैं और कई लोगों का यह मानना है कि भारत से मशीनरी का अधिप्रापण यूरोपीय देशों के समान ही प्रतिस्पर्धी मूल्य पर किया जा सकता है।

ग) **ऑटोमोबाइल्स:** इस क्षेत्र का तेजी से (27% वार्षिक) विकास हो रहा है। अगले कुछ वर्षों में प्रतिवर्ष 1 लाख वाहन जोड़ने की योजना है। ईरान ने वर्ष 2001-2002 के दौरान मोटर वाहनों (एचएस कार्ड 8708 से 99 तक) के लिए 465 मिलियन अमरीकी डॉलर मूल्य के कलपुर्जों और अनुषंगियों का आयात किया। इस अवधि के दौरान फ्रांस, संयुक्त अरब अमीरात, जापान से 368 मिलियन अमरीकी डॉलर मूल्य की इंजन में फिट चैसिस (एचएस कार्ड 8706/00) का आयात किया गया था। एसीएमए जिसने पिछले दो वर्षों में ईरान में आयोजित ऑटो मेले में प्रतिभागिता की थी, ने इस क्षेत्र में अच्छी प्रगति की है। मुख्य आपूर्तिकर्ता थे, दक्षिण कोरिया, जर्मनी, फ्रांस, यूके और स्वीडन। भारत का हिस्सा लगभग 0.30% था।

घ) **विद्युत:** 30,000 मेगा वाट की संस्थापित विद्युत उत्पादन क्षमता के साथ वर्ष 2004 तक यह क्षमता बढ़ाकर 45,000 मेगा वाट करने और वर्ष 2022 तक 96,000 मेगा वाट करने की सरकार की महत्वाकांक्षी विस्तार योजना है। इस क्षेत्र में भी परियोजनाओं का निर्माण करने और उपकरणों की आपूर्ति करने के व्यापक अवसर हैं।

ङ) **कृषि उपकरण:** खाद्य उत्पादों में आत्मनिर्भरता प्राप्त करने के लिए इस क्षेत्र में सुधार करने हेतु ईरान ने विभिन्न उपाय किए हैं। कृषि क्षेत्र में, कृषि की शर्तें बहुत कुछ भारत के समान हैं। भारत में कृषि उपकरण यहां के कृषि क्षेत्र के लिए अधिक उपयुक्त होंगे।

ईरान के प्राधिकारियों ने भारत से उपकरण प्राप्त करने के लिए तीव्र इच्छा प्रदर्शित की है।

च) **रेल्वेज:** ईरान की अपने रेलवे नेटवर्क को विस्तृत करने की एक व्यापक परियोजना है। इस क्षेत्र में भारत की क्षमता पर ईरानियों को भरोसा है और इस क्षेत्र में ईरान की बढ़ती हुई जरुरतों को पूरा किया जा सकता है।

छ) **आईटी:** इस क्षेत्र में भारतीय कंपनियों के लिए काफी दायरा है। आप्टेक ने अपने ईरानी सहयोगी के साथ प्रशिक्षण क्रियाकलाप पहले ही शुरु कर दिए हैं। भारत का सीएमसी ईरान की आईटी कंपनी के सहयोग से वहां के रेलमार्ग के कंप्युटरीकरण कार्य में लगा हुआ है।

ज) **दूरसंचार:** ईरान में दूरसंचार नेटवर्क का व्यापक विस्तार हो रहा है। वहां की सेलफोन सेवाएं अपर्याप्त हैं और वे अंतर्राष्ट्रीय स्टैंडर्ड की नहीं है। इस क्षेत्र में भारतीय कंपनियों की क्षमता सुस्थापित है और वे काफी काम कर सकती हैं।

झ) **परामर्शी सेवाएं:** पैट्रोकेमिकल्स, टेक्सटाइल, ऊर्जा, सीमेंट, रेलवे क्षेत्र में भारतीय परामर्शदाताओं की बहुत अधिक मांग है। इरकान, राइट्स, ईआईएल, टाटा कन्सलटेंसी सर्विसेज, ईरान में पहले से ही मौजूद हैं।

ञ) **वस्तु:** चावल, चीनी, तेल खाद्य, भैंस का हड्डी रहित मांस आदि।

भारतीय राजदूतावास, तेल अवीव

<u>इस्राइल : तथ्य-पत्र</u>

<u>व्यापार विनियमन</u> संयुक्त राज्य अमेरिका, ईयू के साथ मुक्त व्यापार करार है। विशिष्ट वस्तुओं के लिए गुणवत्ता नियंत्रण उपाय के रूप में आयात लाइसेंस दिए जाते हैं। घरेलू उद्योग की रक्षा करने के लिए टैरिफ और गैर-टैरिफ अवरोध हैं।

<u>टैरिफ</u> मुक्त व्यापार क्षेत्रों के लिए शून्य या न्यून टैरिफ और अन्य सभी देशों के लिए कम टैरिफ हैं। टैरिफों को डब्ल्यूटीओ मानदंडों के अनुरूप लगातार कम किया जा रहा है। सीआईएफ मूल्य पर प्रभारित सीमा शुल्क टैरिफों के अतिरिक्त कुछ उत्पादों पर मार्क-अप टैक्स तथा क्रय कर लगाया जाता है। इजरायल में बेचे जाने वाले सभी उत्पादों पर 18% मूल्य वर्धित कर भी लगाया जाता है।

<u>घरेलू बाजार</u> इजरायल न केवल अनिवार्य कच्चे माल और औद्योगक इनपुटों बल्कि भारी संख्या में उपभोक्ता वस्तुओं के लिए भी आयातों पर निर्भर है। उच्च कीमत के बावजूद अत्यधिक खपत होती है और लोग गुणवत्ता के प्रति भी जागरुक हैं।

<u>मुक्त व्यापार करार</u> संयुक्त राज्य अमेरिका के साथ 1985 में, ईयू के साथ 1975 में(1995 में वार्ताएं पुन: प्रारंभ की गईं), ईएफटीए के साथ 1992 में, तुर्की के साथ 1995-1996 में, कनाडा के साथ 1997 में, चेक गणराज्य, स्लोवाकिया, हंगरी, पोलैंड, जॉर्डन के साथ 1998 में, मैक्सिकों के साथ 2000 में और रोमानिया के साथ 2001 में मुक्त व्यापार करार किए गए।

<u>प्राकृतिक संसाधन</u> अत्यधिक सीमित हैं – प्रमुख संसाधन है डेड सी और इसके पोटास तथा अन्य खनिज।

<u>प्रमुख निर्यात</u> हीरे, सिंचाई प्रणालियां और ग्रीन हाउस उपकरण, इलेक्ट्रानिक और उच्च तकनीक उत्पाद, खासकर लेज़र, आप्टिकल उपकरण, टेलीकॉम, चिकित्सा डायग्नास्टिक्स, कंप्यूटर हार्डवेयर और साफ्टवेयर, रसायन एवं खनिज, फार्मास्युटिकल्स, रबड़ और प्लास्टिक, पुष्पोत्पाद, बागान उत्पाद, प्रसंस्कृत खाद्य, वस्त्र और स्विम वियर।

प्रमुख आयात कच्चा माल और अन्य औद्योगिक इनपुट, उपभोक्ता वस्तुएं, परिवहन उपकरण, निर्माण सामग्री, फलों के अपवाद सहित कृषि उत्पाद, पुष्प और सब्जियॉं, प्रसंस्कृत खाद्य।

प्रमुख व्यापारिक भागीदार:

निर्यात: संयुक्त राज्य अमेरिका, यूनाइटेड किंग्डम, बेल्जियम, जर्मनी, जापान, फ्रांस

प्रमुख व्यापारिक भागीदार:

आयात: संयुक्त राज्य अमेरिका, यूनाइटेड किंग्डम,बेल्जियम, जर्मनी, जापान, स्विट्जरलैंड, इटली

प्रमुख आर्थिक संकेतक (वर्ष 2002 के लिए अन्यथा इंगित को छोड़कर)

जीडीपी	**100.4 बिलियन अमरीकी डालर**
जीडीपी वृद्धि	**(-) 11%**
प्रति व्यक्ति आय	**15,300 अमरीकी डॉलर**
मुद्रास्फीति	**8.3%**
ब्याज दर	**9.1%(दिसम्बर 2002 – बैंक ऑफ इजरायल के प्रभावी ब्याज दर)**
निर्यात	**29.46 बिलियन अमरीकी डालर**
आयात	**33.1 बिलियन अमरीकी डालर**
विदेशी निवेश	**2.6 बिलियन अमरीकी डालर**
बेरोजगारी	**10.8% (प्रथम तिमाही, 2003)**

वर्ष 1996-2002 तक द्विपक्षीय व्यापार के आंकड़े

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
भारत का निर्यात	251.0	293.0	343.0	455.0	534.8	429.5	653.2
इजरायल का निर्यात	311.0	365.0	334.0	536.3	551.0	458.4	619.8
कुल द्विपक्षीय व्यापार	**562.0**	**658.0**	**678.0**	**991.3**	**1085.8**	**887.9**	**1273**
संतुलन	-65.1	-89.9	+9.3	-81.5	-16.2	-28.9	+33.4
%इंक/दिस.	12	17	3	46	9.5	(-)18	40.97

भारतीय राजदूतावास

तेल अवीव

व्यापक क्षेत्रों द्वारा वर्ष 2001और 2002 के दौरान इजरायल से भारत को आयात एवं निर्यात

(इजरायल के उद्योग एवं व्यापार मंत्रालय से यथाप्राप्त)

विवरण	भारत से आयात					भारत को निर्यात				
	परिवर्तन%	2001		2002		परिवर्तन%	2001		2002	
		कुल आयात%	**000** डालर	**कुल आयात%**	**000** डालर		**कुल आयात%**	**000** डालर	**कुल आयात%**	**000** डालर
कीमती पत्थर और धातु	88.4	55.31	222,860.0	66.26	419,794.5	47.9	57.36	269,803.0	66.37	399,027.0
वस्त्र और वस्त्र आर्टिकल	2.5	19.35	77,973.8	12.61	79,918.3	48.2	0.12	563.2	0.14	864.6
रासायनिक उत्पाद	32.7	8.52	34,333.4	7.19	45,551.4	-36.1	23.04	108,391.6	11.52	69,271.3
रबर प्लास्टिक'	144.8	2.31	9,294.4	3.59	22,753.0	109.6	0.38	1.771.0	0.62	3.711.3
मशीनरी	84.7	2.08	8,391.1	2.45	15,496.4	89.2	10.94	51,472.4	16.20	97,391.1
बेस धातुओं	0.3	3.40	13,713.2	2.17	13,749.2	15.4	1.05	4,927.9	0.95	5,687.8
पौधे और सब्जी उत्पाद	-19.6	3.55	14,306.7	1.82	11,503.4	322.2	0.01	29.3	0.02	123.7
तैयार खाद्य पदार्थ	173.1	0.29	1,168.4	0.50	3,190.4	164.6	0.04	187.3	0.08	495.6
परिवहन उपकरण	78.3	0.44	1,757.4	0.49	3,133.9	-9.9	0.01	44.1	0.01	39.7
गैर - धात्विक खनिज उत्पाद	-25.3	0.99	3,998.6	0.47	2,986.6	-24.2	0.08	360.1	0.05	273.0
जूते, सिरस्त्राण'	-8.7	0.73	2,936.4	0.42	2,679.8	100.0	0.00	0.0	0.00	1.1
खाल, चमड़ा'	-4.9	0.60	2,418.3	0.36	2,299.8	-91.9	0.04	205.4	0.00	16.6
ऑप्टिकल चिकित्सा' अन्य उपकरणों.	14.7	0.41	1,640.7	0.30	1,882.7	-17.7	5.54	26,075.4	3.57	21,454.6
लकड़ी और लकड़ी के उत्पाद	29.1	0.22	893.3	0.18	1,153.5	100.0	0.00	0.0	0.00	0.1
खनिज उत्पादों	16.1	0.18	715.4	0.13	830.6	-68.7	1.19	5,561.6	0.29	1,748.0
कागज और कागज उत्पाद	63.1	0.09	350.8	0.09	572.1	21.7	0.19	884.7	0.18	1,076.8
जीवित पशु' पशु उत्पादों	-57.7	0.17	668.7	0.04	283.1	0.0	0.00	0.0	0.00	0.0
पशु' वनस्पति वसा	60.8	0.04	143.5	0.04	230.5	0.0	0.00	0.0	0.00	0.0
विविध	2.9	1.33	5.371.2	0.87	5,524.9	-48.0	0.02	75.6	0.01	39.3

निम्नलिखित व्यापक प्रवृत्ति स्पष्ट है:

(i) 19 क्षेत्रों में से, इसराइल के लिए हमारे निर्यातों में 14 क्षेत्रों में वृद्धि देखी गई है जो एक साथ इसराइल के लिए हमारे निर्यात का लगभग 97% है। लगभग सभी विनिर्मित उत्पादों की वृद्धि देखी गई है।

(ii) 14 क्षेत्रों में से 7 में 50% से अधिक उच्च विकास दर देखी गई। वे हैं (क) पशु और वनस्पति वसा (60%) (ख) तैयार खाद्य पदार्थ (173%); (ग) रबड़ और प्लास्टिक (145%); (घ) कागज और कागज उत्पाद (63%); (ङ) कीमती पत्थर मूल रूप से हीरे (88%); (च) मशीनरी (85%), और (छ) परिवहन उपकरण (78%);

(iii) (क) बेस धातुएं और (ख) कपड़ा उत्पाद समूह को छोड़कर, अन्य सभी क्षेत्रों में दोगुना अंकों में विकास हुआ है।

(iv) पांच क्षेत्र, जिसमें एक साथ 2002 में इसराइल को निर्यात के लिए सिर्फ 3.11% की गिरावट देखी गई है. वे हैं (क) जीवित पशु और पशु उत्पाद, (ख) पौध और सब्जी उत्पाद, (ग) खाल और चमड़े, (घ): जूते और टोपी और (ड.) गैर धातु खनिज उत्पाद। मुख्य रूप से ये या तो कच्चे माल या वस्तुए रहे हैं.

सेक्टरल प्रवृत्ति:

(i) **जीवित पशु, पशु उत्पाद:** 2001 में यह समूह संघटित हमारे निर्यात का 0.17% और 2002 में 0.04%। डालर के संदर्भ में 2001 में निर्यात में गिरावट 0.67 मिलियन अमरीकी डॉलर से 0.28 मिलियन अमरीकी डॉलर 57.7% की गिरावट देखी गई।

(ii) **संयंत्रों और सब्जी उत्पाद:** इस समूह में 14.3 करोड़ डॉलर की 2001 में और 2002 में 11.5 करोड़ डॉलर दर्ज की गई है. हमारे निर्यात बास्केट गिरावट में इसका हिस्सा 3.55% था। डॉलर के संदर्भ में 19.6% की गिरावट देखी गई।

(iii) **पशु, वनस्पति उत्पाद:** दोनों सालों में हमारा निर्यात बास्केट 0.04% था इसके बावजूद 2002 में लगभग 61% की वृद्धि हुई।

(iv) **तैयार खाद्य पदार्थ**: निर्यात 1.16 मिलियन अमरीकी डॉलर से बढ़कर 3.19 मिलियन अमरीकी डालर, 173% की वृद्धि दर्शाते है।

(v) **खनिज उत्पाद:** 0.71 करोड़ डॉलर से 0.83 करोड़ डॉलर से निर्यात 16% बढ़े।

(vi) **रासायनिक उत्पाद**: इसराइल के लिए हमारे निर्यात का 7-8% के बीच के लिए एक महत्वपूर्ण समूह लेखांकन है। निर्यात 34.33 करोड़ डॉलर से 45.55 मिलियन से 2002 में 32 से अधिक% की वृद्धि हुई.

(vii) **रबड़, प्लास्टिक**: निर्यात में 9.29 करोड़ डॉलर से 22.75 करोड़ डॉलर की 144% से अधिक वृद्धि हुई। हमारे निर्यात में इस क्षेत्र की हिस्सेदारी 2001 में 2.31% से 2002 में 3.59% बढ़ी।

(viii) **खाल, चमड़ा**: इस क्षेत्र में हमारा निर्यात 0.5% के आसपास रहा, 2.4 करोड़ डॉलर से 2.5 मिलियन अमरीकी डालर से 5% की गिरावट आई है.

(ix) **लकड़ी और लकड़ी के उत्पाद**: इस क्षेत्र में निर्यात 0.89 करोड़ डॉलर 1.5 करोड़ से 29% की वृद्धि हुई.

(x) **कागज और कागज उत्पाद**: एक बहुत छोटा क्षेत्र। निर्यात में 0,35 मिलियन से 0,57 मिलियन, 63% की वृद्धि हुई।

(xi) **टेक्सटाइल और कपड़ा वस्तुएं**: हीरे के बाद इसराइल के लिए हमारे निर्यात बास्केट में दूसरा सबसे बड़ा क्षेत्र है। इसमें 77.9 मिलियन अमरीकी डालर से 79.9 मिलियन अमरीकी डालर से 2.1% की वृद्धि हुई।

(xii) **फटवियर, टोपी**: निर्यात में इस क्षेत्र में 3.94 मिलियन अमरीकी डालर से 2.68 मिलियन अमरीकी डॉलर से 8.7% की गिरावट आई है।

(xiii) **गैर - धात्विक खनिज उत्पाद**: निर्यात 4 मिलियन डॉलर से 3 मिलियन डालर से25% की गिरावट आई है।

(xiv) **बहुमूल्य पत्थर और धातु**: मुख्य रूप से ये हीरे हैं। यह क्षेत्र, इसराइल के लिए हमारे निर्यात बास्केट में सबसे बड़ा, 223 मिलियन अमरीकी डालर से 420 मिलियन अमरीकी डालर के लिए 88% की वृद्धि हुई। मुख्य कारणों में हीरा बाजार में लहर एक वजह हैं, कुछ इसराइली कंपनियों ने भारत में विनिर्माण सुविधाओं की स्थापना की है, और इजरायल की कंपनियों की सोर्सिंग, भारत से अपनी आवश्यकताओं से अधिक है।

(xv) **बेस धातु**: इस क्षेत्र में निर्यात 13.7 मिलियन अमरीकी डॉलर स्थिर बने रहे।

(xvi) **मशीनरी:** इस क्षेत्र में 8.4 मिलियन अमरीकी डॉलर से 15.5 मिलियन अमरीकी डॉलर के लिए 85% की वृद्धि हुई.

(xvii) **परिवहन उपकरण:** 1.7 मिलियन अमरीकी डॉलर से 3.1 मिलियन अमरीकी डालर के लिए इस क्षेत्र में भी अच्छी तरह से 78% की वृद्धि हुई है।

(xviii) **ऑप्टिकल चिकित्सा, अन्य उपकरण:** 14.7% से 1.6 मिलियन अमरीकी डॉलर से 1.9 मिलियन अमरीकी डॉलर के लिए 14.7% की बढ़ोतरी हुई है।

(xix) **विविध:** 5.3 मिलियन अमरीकी डालर से 5.5 मिलियन अमरीकी डालर के लिए 2.9% वृद्धि हुई।

2002 के लिए 8 अंक आँकड़े केवल कुछ ही महीनों में उपलब्ध हो जाएंगे और हम इनका विस्तार से विश्लेषण करेंगे, यह देखने के लिए कि हमने कहाॅ पर अपना प्रदर्शन सुधारने के लिए अच्छा काम नहीं किया है, वहां भी हम क्षेत्रों में विकास को बनाए रखने और विस्तार के लिए अच्छा काम करते हैं।

हमारे उद्योग के साथ इन विवरणों को साझा करना हमारे लिए उपयोगी हो सकता है, इसलिए कि वे जानते हैं कि इस्राइल में जागरूकता, स्वीकृति, और हमारे उत्पादों की बाजार में पैठ बढ़ रही है। यह निस्संदेह उन्हें इस बाजार है जो 33 अरब बिलियन डॉलर से अधिक माल का आयात देने के लिए आवश्यक ध्यान देने के लिए प्रोत्साहित करेगा। मुझे लगता है हमारे उपयुक्त करने से आपको कोई आपत्ति नहीं होगी.

टैरिफ और गैर टैरिफ आयात से संबंधित मुद्दे

सामान्य रूप से, इस्राइल में टैरिफ बहुत उच्च नहीं है और अधिकांश मदें 6-12% के बीच की सीमा है। कृषि क्षेत्र में बहुत कुछ मदों के लिए घरेलू उत्पादकों की रक्षा के रूप में कोटा है, इसराइल सीधे अपने किसानों को सब्सिडी नहीं देता है। आयात अतिरिक्त कोटा आकर्षित उच्च टैरिफ है। इस तरह के संरक्षण के द्वारा कवर किया आइटम, हम इसराइल के लिए निर्यात नहीं कर रहे हैं.

2. यूरोपीय संघ, ईएफटीए और अमेरिका सहित इस्राइल के पास मुक्त व्यापार समझौता की

एक संख्या है जो इन देशों / व्यापार ब्लॉक, हालांकि इन सब में से कुछ मामलों में, कस्टम ड्यूटी के बिना इसराइल को निर्यात की अनुमति देता है। अन्य देशों से निर्यात और अधिक महंगा है। हालांकि, ये टैरिफ बहुत उच्च नहीं हैं, ज्यादातर मामलों में प्रभाव सीमित है। हाल ही में, हमारे व्यापार समुदाय ने निर्यात रुचि की मदों के लिए शुल्क में कमी की मांग के लिए हमसे कोई अनुरोध नहीं किया गया है.

3. इसराइल सरकारी अधिप्रापण के लिए बहुपक्षीय करार का एक सदस्य है जो इस करार के 27 पक्षकार देशों की कंपनियों को स्थानीय कंपनियों के लिए कीमत अधिमानता के बिना सरकारी अधिप्रापण में भाग लेने की अनुमति देता है। चूंकि भारत इस करार का एक सदस्य नहीं है, इसलिए हमारी कंपनियों को स्थानीय कंपनियों के साथ प्रतिस्पर्धा करनी होगी जिसमें 15% कीमत अधिमानता है। इसके अतिरिक्त हमारी कंपनियों को स्थानीय संघटक या संविदा मूल्य के 35% या उससे अधिक का ऑफ-सेट सुनिश्चित करने के लिए कहा जा सकता है। बहुपक्षीय करार में शामिल होने की इसकी शर्तों के अनुसार इजरायल को इस करार के पक्षकार सदस्यों के अतिरिक्त अन्य कंपनियों पर 30% तक ऑफ-सेट या स्थानीय संघटक आरोपित करने की अनुमति है। चूंकि भारतीय कंपनियों ने इजरायल में सरकारी निविदाओं में सक्रिय रूप से भागीदारी नहीं की है, इसलिए इसके प्रभाव को अब तक महसूस नहीं किया गया है।

4. इसराइल ने कुछ उत्पादों के लिए उत्पाद मानकों की स्थापना की है, जो समान रूप से सभी निर्यातकों के लिए लागू हैं। इस्राइल को इस तरह के उत्पादों का निर्यात करने के लिए इच्छुक कंपनियों को इन मानदंडों को पूरा करना होगा.

5. घरेलू उत्पादकों की रक्षा के लिए टैरिफ शुल्क बढ़ाने के लिए इसराइल में एक कदम उठाया था। हमने इसके खिलाफ पैरवी की है और इस कदम को वापस ले लिया गया है।

6. धार्मिक कारणों से, इजरायल की एक महत्वपूर्ण संख्या केवल कोषेर भोजन खाती है जो एक रब्बी द्वारा प्रमाणित किया गया है। यह बाजार की एक परिभाषित विशेषता है और आयात के लिए एक सोपाधिकता नहीं है. हमारे निर्यातकों को विनिर्माण / कोषेर नियमों के अनुरूप तरीकों को अपनाना होगा। यह सिर्फ उन्हें इजरायल के बाजार में अपनी उपस्थिति का विस्तार करने के लिए सक्षम नहीं होगा बल्कि अमरीका और यूरोपिययन बाजारों में भी, जोकि कोषेर प्रमाणित उत्पादों के लिए बढ़ते बाजार हैं, में भी सक्षम होगा।

वर्ष 2000 और 2001 के लिए इजरायल द्वारा किए गए वैश्विक आयात और उसमें भारत का हिस्सा

क्र.सं.	आयात की गई वस्तु का नाम	इजरायल-मूल्य 2000	भारत-मूल्य 2000	भारत का हिस्सा (%)	इजरायल-मूल्य 2001	भारत-मूल्य 2000	भारत का हिस्सा (%)
00	अवर्गीकृत और विविध माल	112.667	3.308	2.9	109.706	0.977	0.89
01	जीवित जानवर	29.190	0.000	—	27.907	0.000	—
02	मांस और खाद्य मांस कूड़ा - करकट	149.433	0.000	—	127.224	0.000	—
03	मछली' क्रसटेशियन' और मोलस्का	89.938	0.290	0.3	100.938	0.666	0.66
04	डेयरी उत्पादन' अंडे' प्राकृतिक शहद' पशु मूल के खाद्य उत्पाद	24.632	0.000	—	25.544	0.000	—
05	जानवर मूल के उत्पाद एन.ई.सी.	3.447	0.007	0.2	2.583	0.002	0.08
06	लाइव पेड़ और अन्य पौधे' बल्ब' जड़ों और अन्य उद्यान पौधों	5.995	0.140	2.3	6.740	0.160	2.37
07	खाद्य सब्जियों जड़ों और ट्यूबर्स	31.675	0.087	0.3	39.658	0.096	0.24
08	खाद्य फल और नट्स' खरबूजे की छील और अन्य खट्टे फल	84.312	5.429	6.4	84.992	5.311	6.25
09	कॉफी' चाय' मेट और मसाले	52.746	5.582	10.6	48.054	3.259	6.78
10	अनाज	386.941	1.177	0.3	365.542	1.056	0.29
11	मिलिंग उद्योग के उत्पाद' माल्ट और स्टार्च' इनुलिन; गेहूं ग्लूटेन	42.266	0.000	—	43.544	0.005	0.01
12	तेल बीज' अनाज' फल' औद्योगिक और चिकित्सा पौधों' पुआल और चारा	178.425	2.874	1.6	180.095	3.471	1.93
13	पेड़ गम' रेजिन' अन्य सब्जी सैप्स और अर्क	14.037	0.749	5.3	12.765	0.756	5.92
14	वनस्पति प्लेटिंग सामग्री' सब्जी उत्पाद, एन.ई.सी.	7.179	0.176	2.5	7.822	0.194	2.48
15	पशु या वनस्पति वसा और तेल' पशु या वनस्पति वाक्सेज'	59.966	0.167	—	59.106	0.143	0.24
16	मया अन्य जलीय अकशेरूकीय और	32.441	0.000	—	35.778	0.006	0.02
17	चीनी हलवाई की दुकान चीनी	141.051	0.031	0.02	168.546	0.035	0.02
18	कोको और कोको तैयारी	52.009	0.000	0.01	53.170	0.000	—
19	अनाज की तैयारी' आटा स्टार्च या दूध' पेस्ट्री उत्पाद	71.127	0.010	0.01	81.965	0.018	0.02
20	सब्जियों की तैयार,फल,नट्स और अन्य प्लांट	93.610	0.564	0.6	87.234	0.943	1.08
21	मिसलेनियस खाद्य तैयारी	174.558	0.023	0.01	178.698	0.020	0.01
22	एल्कोहल पेय और सिरका	53.145	0.000	—	70.783	0.000	—
23	खाद्य उद्योगों से अवशेषों और अपशिष्ट' तैयार पशु चारा	67.412	0.000	—	71.021	0.000	—
24	तम्बाकू और तम्बाकू के विकल्प	113.868	0.072	0.06	124.549	0.145	0.12
25	नमक' सल्फर' पृथ्वी और पत्थर' पलस्तर सामग्री' चूना और सीमेंट	107.008	0.584	0.5	100.513	0.710	0.71
26	अयस्कों' लावा' और राख	2.863	0.000	—	2.256	0.006	0.27
27	खनिज ईंधन' खनिज तेल और उनके उत्पाद' बिटुमिनस पदार्थों और खनिज वॉक्सेज	3,587.152	0.000	—	3,169.234	0.000	—
28	अकार्बनिक रसायन	156.247	0.818	0.5	151.622	0.644	0.42
29	जैव रसायन	666.610	35.404	5.3	649.889	30.883	4.75

क्र.सं.	आयात की गई वस्तु का नाम	इजरायल-मूल्य 2000	भारत-मूल्य 2000	भारत का हिस्सा (%)	इजरायल-मूल्य 2001	भारत-मूल्य 2000	भारत का हिस्सा (%)
30	औषधि उत्पाद	573.166	0.017	0.003	617.207	0.300	0.05
31	उर्वरक	18.494	0.001	0.005	18.103	0.001	0.01
32	टेनिंग और रंगाई अर्क' रंजक स्याही और मास्किट; पुट्टी	180.702	0.809	0.4	169.285	0.568	0.34
33	आवश्यक तेल और रजिनायड्स' कॉस्मेटिक और शौचालय की तैयारी	161.722	1.316	0.8	178.154	1.779	0.1
34	साबुन' वाशिंग' चिकनाई' पॉलिश' दस्त तैयारी' मोमबत्तियाँ और दंत चिकित्सा की तैयारी	127.712	0.202	0.2	132.663	0.099	0.07
35	प्रोटीन का पदार्थ' संशोधित स्टार्च' ग्लूज एंजाइम्स'	49.304	0.001	0.002	52.246	0.014	0.03
36	आग्नेय उत्पाद' मैच' कुछ दहनशील तैयारी	4.747	0.000	—	4.794	0.000	—
37	फोटोग्राफिक या छायांकन माल	114.823	0.492	0.4	109.148	0.072	0.07
38	विविध रासायनिक उत्पाद	516.400	0.185	0.04	483.370	0.047	0.01
39	प्लास्टिक और आर्टिकल्स	992.670	6.271	0.6	924.562	8.950	0.97
40	रबड़ और आर्टिकल	194.395	0.389	0.2	186.430	0.342	0.18
41	कच्चे खाल और खाल (फरस्किन के अलावा अन्य) और चमड़ा	16.194	0.245	1.5	18.369	0.607	3.30
42	चमड़े का सामान' यात्रा सामान' पशु पेट के सामान	55.181	1.766	3.2	58.492	1.810	3.09
43	फरस्किन और कृत्रिम फर के विनिर्माण	260	0.006	2.3	0.469	0.000	—
44	लकड़ी और लकड़ी का सामान	304.731	0.695	0.2	265.056	0.819	0.31
45	कॉर्क और कॉर्क का सामान	3.163	0.011	0.3	3.171	0.010	0.32
46	स्ट्रा का विनिर्माण या अन्य प्लेटिंग सामग्री, विकरवर्क	4.005	0.068	1.7	4.694	0.063	1.34
47	लकड़ी का पल्प या अन्य रेशेदार सेलुलोसिक सामग्री; पेपर और पेपर बोर्ड के वेस्ट और स्क्रैप	79.689	0.000	—	63.306	0.000	—
48	कागज और पेपर बोर्ड' पेपर पल्प सामान' कागज या पेपर बोर्ड	564.952	0.570	0.1	541.798	0.309	0.06
49	छपाई उद्योग के उत्पाद: किताबें' समाचार पत्र' चित्र' पांडुलिपियों	65.591	0.032	0.05	60.171	0.039	0.06
50	रेशम और वेस्ट रेशम	1.767	1.091	61.7	1.874	0.846	45.14
51	ऊन, फाइन या मोटे पशु बाल;घोड़े के बाल यार्न और बुने हुए कपड़े'	25.266	0.010	0.04	23.413	0.154	0.66
52	कपास	165.255	73.413	44.4	132.261	56.549	42.76
53	अन्य वनस्पति फाइबर	3.430	0.546	15.9	3.185	0.729	22.89
54	मानव-विनिर्मित फिलामेंट्स	152.361	0.838	0.6	127.044	1.254	0.99
55	मानव-विनिर्मित स्टेपल फाइबर	128.767	9.851	7.7	108.652	6.731	6.2
56	अस्तर, फेल्ट और बिना बुने; विशेष यार्न; ट्विन,' सुतली' डोरियाँ' रस्सियों और केबल	80.393	0.221	0.3	79.826	0.032	0.04
57	कालीन और अन्य फ्लोर कवरिंग्स	25.829	1.362	5.3	26.962	1.327	4.92
58	विशेष बुने हुए कपड़े' फीता' टेप्सिटरीज, ट्राइमिंग्स; कढ़ाई'	34.278	1.659	4.8	29.418	1.199	4.08
59	लेपित' कोटेड, कवर टेक्सटाइल फैब्रिक्स, औद्योगिक उपयोग के लिए टेक्सटाइल सामान	33.487	0.173	0.5	37.347	0.075	0.20
60	बुना हुआ या क्रोचेटेड फैब्रिक्स	102.701	1.035	1.0	89.819	0.680	0.76
61	परिधान का सामान, बुने हुए या क्रोचेटेड कपड़ा उपसाधन सामान	172.218	2.646	1.5	207.421	4.532	2.18
62	परिधान और कपड़े उपसाधन का सामान' बुना हुआ या क्रोचेटेड नहीं	263.725	8.946	3.4	328.370	9.109	2.78
63	अन्य निर्मित कपड़े का सामान' वार्न टेक्सटाइल सामान; रैग्स	60.454	8.813	10.95	74.892	13.688	18.28

क्र.सं.	निर्यात की गई वस्तु का नाम	इजरायल-मूल्य	भारत-मूल्य 2000	भारत का हिस्सा (%)	इजरायल-मूल्य 2001	भारत-मूल्य 2000	भारत का हिस्सा (%)
64	फुटवियर' गैटर' और इस तरह के; उन सामानों के पार्ट्स	193.892	3.697	1.9	196.472	2.898	1.48
65	हैडगियर और उसके पार्ट्स	14.532	0.009	0.06	13.874	0.005	0.04
66	छाता, छड़ी और उसके पार्ट्स	3.548	0.003	0.08	3.699	0.001	0.03
67	पंख' और डाउन और उसके उत्पाद' कृत्रिम फूल' मानव बाल का सामान	8.006	0.006	0.07	7.981	0.000	—
68	पत्थर का सामान' प्लास्टर' सीमेंट' अभ्रक' अभ्रक आदि	120.598	2.150	1.8	110.206	1.565	1.42
69	सिरेमिक उत्पाद	166.950	0.726	0.4	169.037	0.873	0.52
70	कांच और कांच के बने उत्पाद	128.967	0.641	0.5	133.831	1.564	1.17
71	मोती' कीमती पत्थर' कीमती धातुएं नकली आभूषण और सिक्के	7,074.221	314.668	4.4	5,891.423	229.531	3.9
72	लौह और इस्पात	543.184	0.611	0.1	449.202	1.845	0.41
73	लोहा या स्टील उत्पाद	395.248	2.442	0.6	411.461	3.031	0.74
74	कॉपर और उसके उत्पाद	150.590	0.841	0.6	121.430	0.596	0.49
75	निकेल और उसके उत्पाद	22.886	0.004	0.02	24.245	0.001	0.004
76	एल्यूमीनियम और उसके उत्पाद	270.850	3.792	1.4	242.111	5.650	2.33
78	सीसा और उसके उत्पाद	3.796	0.002	0.05	2.617	0.004	0.15
79	जिंक और उसके उत्पाद	25.785	0.000	—	18.273	0.005	0.03
80	टिन और उसके उत्पाद	3.040	0.000	—	1.970	0.000	—
81	अन्य बेस धातुएं' सेरमेट्स' उसके उत्पाद	133.071	0.023	0.02	149.269	0.012	0.008
82	उपकरण' औजार' कटलरी' चम्मच और धातु के कांटे' उसके पार्ट्स	121.600	0.672	0.6	110.862	0.835	0.75
83	आधार धातु के विविध उत्पाद	108.282	1.956	1.8	100.459	1.728	1.72
84	मशीनरी और यांत्रिक उपकरण और कंप्यूटर उपकरण	4,255.995	4.594	0.1	3,847.277	3.382	0.09
85	इलेक्ट्रिकल मशीनरी और उपकरण' ध्वनि और टीवी रिकार्डर और रिप्रेड्सर;पार्ट्स	5,352.849	7.022	0.1	4,842.850	4.961	0.10
86	रेलवे लोकोमोटिव' रोलिंग स्टॉक और उसके पार्ट्स	30.676	0.329	1.1	102.055	0.506	0.5
87	वाहन और उनके पार्ट्स	2,322.077	1.369	0.06	2,183.561	0.928	0.04
88	हवाई जहाज और उसके पार्ट्स	462.893	1.066	0.2	947.426	0.322	0.03
89	जहाजों' नावों और अस्थायी संरचना	22.582	0.001	0.004	8.107	0.000	—
90	ऑप्टिकल' फ़ोटोग्राफिक' मापक और चिकित्सा उपकरण	1,285.994	1.294	0.1	1,193.084	1.566	0.13
91	क्लाक्स' घड़ियाँ और उसके पार्ट्स	46.144	0.068	0.1	50.991	0.068	0.13
92	संगीत वाद्ययंत्र	10.868	0.010	0.09	10.439	0.008	0.08
93	गैर सैन्य हथियार	0.000	0.000	—	0.000	0.000	—
94	फर्नीचर' बिस्तर' लैंप' चिकित्सा फर्नीचर' पूर्वनिर्मित इमारतें	379.633	4.566	1.2	385.224	4.752	1.23
95	खिलौने' खेल और खेल आवश्यक वस्तुएँ' पार्ट्स और उसकी असेसरीज	116.641	0.591	0.5	111.532	0.182	0.16
96	विविध निर्मित सामान	73.476	0.502	0.7	65.584	0.427	0.65
97	कलाकारी कार्य' कलेक्टरों टुकड़े और प्राचीन वस्तुओं का निर्माण	23.592	0.004	0.02	47.300	0.001	0.002

मिलियन अमरीकी डालर – मई 2003