

## मॉड्यूल-8

व्यापार एवं उपभोक्ता  
संरक्षण



टिप्पणी

23

## बाह्य व्यापार

मानव समाज के विकास एवं विज्ञान तथा तकनीक में प्रगति के साथ व्यापार का क्षेत्र भी विस्तृत हो गया है। अब यह प्रत्येक राष्ट्र की भौगोलिक सीमाओं को पार कर चुका है। आज हम दूसरे देशों से अपनी आवश्यकता की वस्तुएं खरीद सकते हैं तथा बिना किसी कठिनाई के अपने अतिरिक्त माल को विदेशों में बेच सकते हैं। जब दो विभिन्न देशों की व्यावसायिक फर्म/इकाईयां वस्तुओं की क्रय-विक्रय प्रक्रिया में भाग लेते हैं तो इसे बाह्य व्यापार कहते हैं। अब आप सोचें कि क्या इस प्रकार के व्यापार की प्रकृति एवं प्रक्रिया उस प्रकार के व्यापार से भिन्न है जिसका अध्ययन आप पिछले अध्याय में कर चुके हैं।

आइए, इस प्रकार के प्रश्नों का उत्तर ढूँढने का प्रयत्न करें।



### उद्देश्य

इस पाठ को पढ़ने के बाद आप :

- बाह्य व्यापार शब्द को परिभाषित कर सकेंगे;
- बाह्य व्यापार के महत्व का वर्णन कर सकेंगे;
- विभिन्न प्रकार के बाह्य व्यापार की पहचान कर सकेंगे;
- बाह्य व्यापार में आनेवाली कठिनाइयों का वर्णन कर सकेंगे;
- बाह्य व्यापार में प्रयुक्त होने वाले विभिन्न प्रलेखों का उल्लेख सकेंगे;
- वस्तुओं के आयात एवं निर्यात की प्रक्रिया को समझा सकेंगे; और
- सरकार द्वारा निर्यात प्रवर्तन के लिये किये गये विभिन्न उपायों का वर्णन कर सकेंगे।

**23.1 बाह्य व्यापार - अर्थ**

आप जानते हैं कि दुनिया के किसी भी देश के पास वह सब कुछ नहीं होता जिसकी उसके नागरिकों को आवश्यकता होती है। इसीलिये कुछ वस्तुओं की आवश्यकता पूर्ति के लिये उन्हें दूसरों पर निर्भर होना पड़ता है। उदाहरण के लिये, एक देश के पास लोहा और स्टील तो बहुतायत में हो सकता है लेकिन उसके पास एल्युमिनियम की कमी हो सकती है। इसलिये वह एल्युमिनियम की अपनी आवश्यकता की पूर्ति उन देशों से मंगाकर करता है जिनका एल्युमिनियम का अतिरिक्त उत्पादन है। यही नहीं, जिन देशों के पास किसी भी वस्तु का अतिरिक्त उत्पादन है, तब उन्हें इसे अन्य देशों को बेचने से लाभ होता है तथा वह दूसरों से उन वस्तुओं का क्रय कर सकते हैं जिनकी उनके यहाँ कमी है। यह भी पाया गया है कि कुछ देश उन्नत तकनीक का प्रयोग कर कुछ वस्तुओं के उत्पादन में विशिष्टता प्राप्त कर लेते हैं जबकि अपने देश में इन्हीं वस्तुओं का उत्पादन करना कठिन एवं खर्चीला होता है। इस प्रकार प्राकृतिक संसाधनों का असमान वितरण तथा कुछ वस्तुओं के उत्पादन में विशिष्टता प्राप्त कर लेने से विभिन्न देशों के बीच वस्तुओं एवं सेवाओं का विनिमय होता है। इस विनिमय को बाह्य व्यापार कहते हैं। इसे विदेशी व्यापार अथवा अन्तर्राष्ट्रीय व्यापार भी कहते हैं।

जब वस्तुओं का क्रय-विक्रय विभिन्न देशों की राष्ट्रीय सीमाओं के पार होता है तो इसे बाह्य व्यापार कहते हैं। इसे विदेशी व्यापार अथवा अन्तर्राष्ट्रीय व्यापार भी कहते हैं।

**23.2 बाह्य व्यापार के प्रकार**

वस्तु एवं सेवाओं के क्रय-विक्रय के आधार पर बाह्य व्यापार को तीन भागों में विभक्त किया जा सकता है, जो इस प्रकार हैं:

(क) आयात व्यापार                      (ख) निर्यात व्यापार                      (ग) पुनर्निर्यात व्यापार

आइए, इनका विस्तार से वर्णन करें।

**(क) आयात व्यापार :** जब भी एक देश की व्यावसायिक इकाई दूसरे देश की व्यावसायिक इकाई से माल का क्रय करती है तो इसे आयात व्यापार कहते हैं। उदाहरण के लिए, जब भारत दूसरे देशों से पेट्रोलियम उत्पाद, इलैक्ट्रॉनिक वस्तुएँ, सोना, मशीनरी, आदि का क्रय करता है तो इसे आयात व्यापार कहेंगे।

**(ख) निर्यात व्यापार :** जब एक देश की व्यावसायिक फर्म दूसरे देश की फर्म को माल बेचती है तो इसे निर्यात व्यापार कहते हैं। उदाहरण के लिये, जब भारतीय कंपनियाँ लोहा एवं स्टील, चाय, कॉफी, कोयला, आदि अन्य देशों को बेचती हैं तो इसे निर्यात व्यापार कहेंगे।

**(ग) पुनर्निर्यात व्यापार :** जब एक देश की व्यावसायिक फर्म दूसरे देश की फर्म से वस्तुओं का आयात कर परिवर्तन के साथ अथवा बिना किसी परिवर्तन किए किसी अन्य देश



टिप्पणी



टिप्पणी

को निर्यात करती है तब इसे पुनर्निर्यात व्यापार कहते हैं। उदाहरण के लिये, भारत की एक कंपनी थाईलैंड से रबर से आयात कर उसका जापान को निर्यात करती है तो यह भारत के लिये पुनर्निर्यात व्यापार होगा। आप सोच रहे होंगे कि थाईलैंड और जापान के बीच में भारत की क्या आवश्यकता है। जापान सीधा ही थाईलैंड से आयात क्यों नहीं कर लेता? आइए, देखें इसके क्या कारण हो सकते हैं।

एक देश दूसरे देश से सीधे आयात नहीं कर सकता। इसके निम्नालिखित कारण हो सकते हैं:

- हो सकता है कि निर्यातक देश के पास आयातक देशों के साथ जोड़ने का व्यापारिक मार्ग ही न हो।
- निर्यात करने से पहले आयात किये माल के प्रक्रियण की अथवा उसे उपभोग योग्य तैयार करने की आवश्यकता हो और इन सुविधाओं की निर्यातक या आयातक देशों में कमी हो।
- इन दोनों देशों के मध्य व्यापारिक समझौता न हो।

#### दृश्य एवं अदृश्य व्यापार

दृश्य व्यापार से अभिप्राय भौतिक माल के आयात एवं निर्यात से है जबकि अदृश्य व्यापार में दूसरे देशों से सेवाओं को प्राप्त करना या फिर दूसरे देशों को सेवाएँ प्रदान करना सम्मिलित है। जहाजी एवं बीमा सेवाएँ, विदेशी पर्यटकों को सेवाएँ, विदेशी तकनीशियनों की सेवाएँ, ऋण पर व्याज, आदि अदृश्य व्यापार के कुछ उदाहरण हैं।

### 23.3 बाह्य व्यापार का महत्व

बाह्य व्यापार किसी देश की आर्थिक स्थिति का महत्वपूर्ण सूचक है। बाह्य व्यापार से आयातक देश एवं निर्यातक देश दोनों को ही लाभ पहुँचता है। जहाँ निर्यातक देश अपने अतिरिक्त उत्पादों को बेचकर विदेशी मुद्रा अर्जित करता है, वहीं आयातक देश को अच्छी गुणवत्ता वाली वस्तुओं के उपयोग का अवसर प्राप्त होता है तथा उसके नागरिकों का जीवन स्तर ऊँचा होता है। आइए, बाह्य व्यापार के महत्व का विस्तार से वर्णन करें।

**(क) विशिष्टीकरण को बढ़ावा देना :** बाह्य व्यापार विशिष्टीकरण को बढ़ावा देता है। जब भी किसी एक वस्तु की मांग बढ़ती है तो उत्पादक इसके उत्पादन में विशिष्टता प्राप्त करने के लिये प्रोत्साहित होता है। उदाहरण के लिये, जापान के इलेक्ट्रॉनिक सामान की पूरे विश्व में मांग है, परिणामस्वरूप इस क्षेत्र में जापान की कार्य कुशलता में भारी वृद्धि हुई है। इसी प्रकार से हमारे देश ने चाय, कॉफी एवं चीनी के उत्पादन में विशिष्टता प्राप्त की है।



टिप्पणी

- (ख) **जीवन स्तर में सुधार** : आयात के कारण किसी भी देश के लिये यह सम्भव हो पाता है कि वह उन वस्तुओं का उपभोग कर सकता है जिनका वह उत्पादन नहीं करता है। दूसरी तरफ उसे निर्यात व्यापार से विदेशी मुद्रा प्राप्त होती है। इस प्रकार से आयात-निर्यात व्यापार देश का जीवन-स्तर ऊँचा करने में मदद करता है।
- (ग) **प्रतियोगिता में वृद्धि** : बाह्य व्यापार से प्रतियोगिता में वृद्धि होती है जिसके कारण घरेलू फर्मों पर उत्पादन की तकनीक, उत्पादन प्रक्रिया एवं उत्पादों की गुणवत्ता में सुधार के लिये दबाव पड़ता है। अन्ततोगत्वा इससे उपभोक्ताओं को ही लाभ पहुँचता है। उन्हें अच्छी गुणवत्ता के उत्पाद प्रतियोगी मूल्यों पर उपलब्ध हो जाते हैं। इससे उन्हें अनेकों प्रकार की वस्तुएँ भी उपलब्ध हो जाती हैं।
- (घ) **रोज़गार के अवसर पैदा करना** : बाह्य व्यापार के कारण कृषि, वाणिज्य एवं औद्योगिक क्रियाओं में वृद्धि होती है। इससे लोगों के लिये अधिकाधिक रोज़गार के अवसर पैदा होते हैं।
- (ङ) **मूल्य में समानता** : बाह्य व्यापार से विश्व में माल एवं पदार्थों के मूल्यों में समानता आती है। आपूर्ति की कमी के कारण जब भी वस्तुओं के मूल्यों में वृद्धि होती है तब अधिक माल का आयात कर इस पर रोक लगाई जा सकती है। इसी प्रकार से जब वस्तुओं की अधिक उपलब्धता के कारण मूल्यों में कमी आती है तो देश उन अतिरिक्त वस्तुओं को दूसरे देशों को निर्यात कर सकता है।
- (च) **अंतर्राष्ट्रीय संबंध** : बाह्य व्यापार दो अलग-अलग देशों के लोगों को एक दूसरे के समीप लाता है जिससे वे एक दूसरे की आवश्यकता को समझ सकते हैं। वे विभिन्न व्यापार एवं सांस्कृतिक प्रदर्शनियों में भी भाग लेते हैं। ये सभी क्रियायें राष्ट्रों के बीच सहयोग एवं सौहार्द को बढ़ावा देती हैं।
- (छ) **आर्थिक विकास** : प्रत्येक देश का आर्थिक विकास काफी हद तक बाह्य व्यापार की मात्रा पर निर्भर करता है। यदि देश किसी एक उत्पाद में विशिष्टता प्राप्त कर लेता है तो वह विश्व भर की मांग को पूरा करने के लिये और अधिक उत्पादन करता है। इस प्रकार से और अधिक वस्तु एवं सेवाओं का उत्पादन एवं निर्यात देश के आर्थिक विकास को गति प्रदान कर सकता है।
- (ज) **प्राकृतिक संसाधनों का उचित उपयोग** : बाह्य व्यापार एक ऐसा साधन है जिसके माध्यम से विभिन्न देशों के प्राकृतिक संसाधनों का समुचित उपयोग किया जा सकता है। उदाहरण के लिये, एक देश में खनिज बहुतायत में है लेकिन उन्नत तकनीक की कमी के कारण यह उसे जमीन से निकाल नहीं पाता है। अतः यह उन्नत देशों से आधुनिक उपकरणों एवं मशीनों का आयात कर उन प्राकृतिक संसाधनों का उचित उपयोग कर सकता है।



टिप्पणी



### पाठगत प्रश्न 23.1

1. पुनर्निर्यात व्यापार के कोई दो कारण बताइए।
2. बाह्य व्यापार किस प्रकार से लोगों के जीवन-स्तर को ऊँचा करता है?
3. भारत के संदर्भ में निम्नलिखित निर्यात व्यापार है, आयात व्यापार है अथवा पुनर्निर्यात व्यापार है, उल्लेख कीजिए।
  - (क) भारत ने एक विदेशी कंपनी से पेट्रोलियम उत्पादों का क्रय किया है।
  - (ख) यू.एस.ए. ने इन्जीनीयरिंग उत्पादों को भारत को बेचा है।
  - (ग) भारत ने रूस से माल खरीद कर श्रीलंका को बेचा है।
  - (घ) यू.के. ने भारत से जेवरात, सोने की निर्मित वस्तुएं व मोती खरीदे हैं।
  - (ङ) जर्मनी ने भारत से टेलीकॉम सेवाएँ खरीदी हैं।

### 23.4 बाह्य व्यापार की कठिनाइयाँ

आन्तरिक व्यापार में क्रेता एवं विक्रेता साधारणतः एक दूसरे से मिलते हैं तथा उनकी सुविधानुसार सौदे तय होते हैं। लेकिन बाह्य व्यापार में स्थिति एकदम भिन्न होती है। इसमें वस्तु एवं सेवाओं के क्रय-विक्रय की प्रक्रिया लम्बी होती है। विदेशी व्यवसाय में लगे क्रेताओं एवं विक्रेताओं को अनेक कठिनाइयों का सामना करना पड़ता है। इन कठिनाइयों का वर्णन नीचे किया गया है:

- (क) **दूरी** : पड़ोसी देशों को छोड़कर विदेशी व्यापार में वस्तुओं को दूर-दूर के स्थानों तक ले जाया जाता है। देशों के बीच की दूरी के कारण आयतकों तथा निर्यातकों के बीच शीघ्र तथा निकटीय व्यापारिक संबंध बनाना कठिन हो जाता है।
- (ख) **अधिक जोखिम** : बाह्य व्यापार में माल का अधिक जोखिम रहता है। अधिक दूरी के कारण माल का मार्गीय जोखिम बढ़ जाता है। माल अधिकतर पानी के जहाजों से भेजा जाता है। जहाज का तूफान ग्रस्त होना तथा पानी में डूबी चट्टानों से टकरा कर डूबने का खतरा रहता है। जहाज या माल पर दुश्मन कब्जा कर सकता है। यद्यपि इन जोखिमों के विरुद्ध समुद्री बीमा कराया जा सकता है लेकिन इससे माल की लागत में वृद्धि हो जाती है।
- (ग) **परिवहन एवं सम्प्रेषण में कठिनाई** : बाह्य व्यापार में देशों के बीच दूरी सही तथा शीघ्रगामी परिवहन एवं सम्प्रेषण में कठिनाई उत्पन्न करती है। हाँलाकि आधुनिक संचार माध्यमों के कारण यह कठिनाई हल कर ली गयी है लेकिन यह बहुत महंगा है और इससे सभी प्रकार की सूचनाएँ प्राप्त नहीं की जा सकती हैं। माल के लादने तथा उतारने में समय एवं व्यय बहुत अधिक लगता है जिससे वस्तुओं की लागत बढ़ जाती है।



टिप्पणी

- (घ) **प्रतिबन्ध** : विदेशी व्यापार पर कई प्रकार के प्रतिबंध जैसे सीमा-शुल्क, शुल्क दर, कोटा, विदेशी मुद्रा नियमन, आदि लगाए गए हैं जिनके कारण विदेशी व्यापार के विस्तार में रूकावट आती है।
- (ङ) **व्यक्तिगत सम्पर्क की कमी** : विदेशी व्यापार में लेन-देन पत्र-व्यवहार तथा संप्रेषण के अन्य तरीकों द्वारा बिल्कुल अपरिचित व्यक्तियों के साथ होता है। क्रेता तथा विक्रेता के बीच सीधा संपर्क नहीं होता है। व्यक्तिगत संपर्क की कमी के कारण, पारस्परिक झगड़ों तथा पैसे डूबने का भय हमेशा बना रहता है।
- (च) **विदेशी बाजारों का अध्ययन** : विभिन्न उत्पादों के बाजार की अपनी अलग विशेषताएँ होती हैं जिसका आधार मांग, प्रतियोगिता में प्रबलता तथा क्रेताओं की पसन्द होती है। विदेशी व्यापार में सफलता के लिये विदेशी बाजारों का विस्तृत अध्ययन आवश्यक है। यह एक आयातक एवं निर्यातक दोनों के दृष्टिकोण से आसानी से सम्भव नहीं है।
- (छ) **लागत** : परिवहन, बीमा, मध्यस्थों तथा औपचारिकताओं को पूरा करने पर आने वाले अधिक व्यय के कारण माल के आयात एवं निर्यात दोनों की गतिविधियाँ अधिक खर्चीली हो जाती हैं।
- (ज) **नियम एवं कानूनों में परिवर्तन** : प्रत्येक देश ने अपने आर्थिक एवं राजनैतिक हितों के संरक्षण के लिये बाह्य व्यापार हेतु अपने नियम एवं कानून बनाए हैं। इन नियमों में समय-समय पर परिवर्तन होता रहता है। अतः व्यापारियों के लिये विभिन्न देशों के नियम एवं कानूनों का ज्ञान रखना और कार्यविधि का अनुसरण कठिन हो जाता है।
- (झ) **बार-बार मूल्यों में परिवर्तन** : बाह्य व्यापार में उत्पादों के मूल्यों में विदेशी विनिमय दर, आयात-निर्यात कर, आदि में बदलाव के कारण बार-बार परिवर्तन होता रहता है।

विदेशी विनिमय दर से हमारा अभिप्राय उस दर से है जिससे किसी एक देश की मुद्रा की एक इकाई को दूसरे देश की मुद्रा की एक इकाई में विनिमित किया जाता है। उदाहरण के लिये, 09 जून 2007 में भारत के रूपये तथा यू.एस. डालर की विनिमय दर 41.13 है। विदेशी मुद्रा की क्रय शक्ति में उतार-चढ़ाव के कारण आप भारतीय मुद्रा एवं अमरीकी डालर की वर्तमान विनिमय दर का पता करें। एक यू.एस डालर दिनांक \_\_\_\_\_ को = रु. \_\_\_\_\_

### 23.5 विदेशी व्यापार में मध्यस्थ

पिछले अनुभाग में हम आयातक एवं निर्यातकों की कुछ कठिनाइयों एवं समस्याओं का वर्णन कर चुके हैं। यह सब जान लेने पर भी क्या आप सोचते हैं कि व्यापारी अकेले सरलतापूर्वक व्यवसाय को चला लेने के योग्य होगा। स्पष्टतः इसका उत्तर नहीं में है। क्रय-विक्रय की इस प्रक्रिया में व्यापारियों को दूसरे लोगों की सहायता की आवश्यकता होती है। जो लोग एवं संस्थान विभिन्न प्रकार से इसमें सहयोग करते हैं उन्हें बाह्य व्यापार के मध्यस्थ कहते हैं। आइए, इनमें से कुछ मध्यस्थों के सम्बन्ध में जानें:

## मॉड्यूल-8

व्यापार एवं उपभोक्ता  
संरक्षण



टिप्पणी

बाह्य व्यापार

- 1. इन्डैन्ट हाउस/इन्डैन्ट फर्म :** ये आयातक एवं निर्यातक को अन्य निर्देशों सहित माल भेजने एवं प्राप्त करने में सहायता करते हैं।
- 2. निर्यात-गृह :** ये संगठन निर्यात को बढ़ावा देने संबंधी क्रियाओं में संलग्न हैं। राज्य व्यापार निगम (STC), खनिज एवं धातु व्यापार निगम (MMTC), हस्तकला एवं हस्तकर्मा निर्यात निगम (HHEC), केन्द्रीय कुटीर उद्योग निगम (CIIC) इसी प्रकार के संगठन हैं।
- 3. माल लदाने वाले एजेन्ट :** माल लदाने वाले एजेन्ट निर्यातक की ओर से जहाज में माल लदाने से संबन्धित सभी कार्यवाही पूरी करते हैं।
- 4. माल छुड़ाने वाले एजेन्ट :** माल छुड़ाने वाले एजेन्ट आयातक की ओर से कार्य करते हैं और वे गन्तव्य बन्दरगाह पर माल को छुड़ाने सम्बन्धी समस्त कार्यवाही करते हैं। सीमा शुल्क अधिकारियों से सुपुर्दगी लेकर एजेंट माल को आयातक के स्थान के लिए रेल या सड़क द्वारा भेज देता है।
- 5. जहाजी कंपनी :** यह निर्यातक से भाड़ा लेकर माल को ढोती है तथा माल की सुपुर्दगी आयातक को करती है।
- 6. बीमा कंपनी :** यह भी विदेशी व्यापार में सहायता करती है। निर्यातक के गोदाम से लेकर आयातक के गोदाम तक बीमाकृत माल को जोखिम से होने वाली हानि की क्षतिपूर्ति का दायित्व बीमा कंपनी लेती है।
- 7. व्यापार कमिश्नर :** यह सरकार द्वारा नियुक्त अधिकारी होते हैं जो विदेशों में स्थित दूतावास में अपने देश के व्यापार हितों का प्रतिनिधित्व करते हैं। ये व्यापार से संबंधित सूचना एकत्रित कर व्यापारियों को देते हैं। ये व्यापारियों को आयात और निर्यात से संबन्धित मामलों पर सलाह भी देते हैं।
- 8. व्यापार प्रतिनिधि :** ये वह अधिकारी होते हैं जो अपनी सरकार की ओर से निर्यातकों का मार्गदर्शन करते हैं। ये माल के मूल्य की वसूली में सहायता देते हैं तथा कानूनी सलाह भी देते हैं।



### पाठगत प्रश्न 23.2

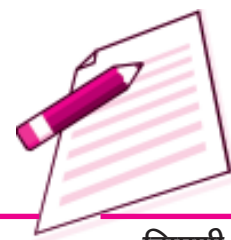
1. एक माल छुड़ाने वाला एजेन्ट आयातक की किस प्रकार से सहायता कर सकता है?
2. बाह्य व्यापार में लगे क्रेता एवं विक्रेताओं की किन्हीं चार कठिनाइयों को बताइए।
3. निम्न में मध्यस्थों का मिलान कीजिए

## स्तम्भ I

- (क) निर्यात गृह  
(ख) इन्डैन्ट हाउस  
(ग) माल छुड़ाने वाला एजेन्ट  
(घ) जहाजी कंपनी  
(ङ) बीमा कंपनी

## स्तम्भ II

- (i) भाड़ा चुकाने के बदले माल ढोते हैं।  
(ii) एजेन्ट जो हानि/क्षति को वहन करने को तत्पर रहता है।  
(iii) संगठन जो निर्यात प्रवर्तन में लगा है।  
(iv) निर्देशानुसार माल के लिये आदेश प्राप्त करने में मदद करता है।  
(v) गन्तव्य स्थान से आने वाले माल को छुड़ाने की औपचारिकताएं पूरी करता है।



टिप्पणी

## निर्यातक एवं आयातक के लिये आवश्यक अपेक्षाएं

यदि आप आयात-निर्यात व्यवसाय प्रारम्भ करना चाहते हैं तो आपको पहले निम्न कानूनी प्रलेख प्राप्त करने होंगे।

- आयात-निर्यात कोड (IEC) संख्या :** आयात-निर्यात कोड संख्या को विदेशी व्यापार महानिदेशक देता है। जो भी फर्म आयात-निर्यात व्यापार करना चाहती है उसे यह कोड संख्या जरूर लेनी होती है। इसके बिना आयात निर्यात संबंधित कोई भी दस्तावेज़ आगे नहीं भेजा जायेगा।
- पंजीयन एवं सदस्यता प्रमाणपत्र (RCMC) :** अपनी आयात-निर्यात नीति के अन्तर्गत सरकार आयातक एवं निर्यातक को कुछ सुविधाएं प्रदान करती है। इस सुविधा का लाभ उठाने के लिये प्रत्येक फर्म के लिए संबंधित निर्यात प्रवर्तन काउंसिल से पंजीयन-सदस्यता प्रमाणपत्र प्राप्त करना अनिवार्य है। निर्यात प्रवर्तन काउंसिल वे विभिन्न संगठन हैं जिनकी स्थापना सरकार विभिन्न वर्गों के उत्पादों के निर्यात प्रवर्तन एवं विकास के लिये करती है।

## 23.6 निर्यात व्यापार की प्रक्रिया

किसी अन्य देश को माल का निर्यात करने में निम्नलिखित प्रक्रिया अपनाई जाती है:

- पूछताछ का पत्र प्राप्त करना एवं भाव-दर पत्र (कोटेशन) भेजना :** सर्वप्रथम आयातक विभिन्न निर्यातकों को पूछताछ संबंधी पत्र भेजता है जिसमें वह उनसे मूल्य, गुणवत्ता, भुगतान संबंधी शर्तों को भेजने का निवेदन करता है। इस पूछताछ के उत्तर में निर्यातक लिखित पत्र भेजता है जिसमें वह उत्पाद, मूल्य, गुणवत्ता, सुपुर्दगी के साधन तथा अन्य शर्तों का विस्तृत विवरण देता है।





टिप्पणी

2. **मांग-पत्र (इन्डेन्ट) अथवा निर्यात आदेश प्राप्त करना :** आयातक यदि शर्तों को स्वीकार्य मानता है तो माल के निर्यात के लिये आदेश देता है जिसे मांग-पत्र अथवा इन्डेन्ट कहते हैं। इन्डेन्ट में आदेशित माल का विवरण, मूल्य, सुपुर्दगी संबंधित शर्तें, पैकिंग तथा अन्य विवरण होते हैं। इन्डेन्ट की प्राप्ति पर निर्यातक यदि इससे संतुष्ट होता है तो वह माल के निर्यात की स्वीकृति भेज देता है।
3. **साख संबंधी पूछताछ :** निर्यातक को यह सुनिश्चित कर लेना चाहिए कि भुगतान में चूक का जोखिम तो नहीं है। उसे आयातक की साख की जांच कर लेनी चाहिए। इसके लिये वह आयातक से साख-पत्र (Letter of Credit), बैंक गारन्टी अथवा अन्य दूसरी गारन्टी मांग सकता है।
4. **निर्यात लाइसेंस प्राप्त करना :** प्रत्येक देश की स्वतंत्र वस्तुओं एवं प्रतिबन्धित वस्तुओं के संबंध में अपनी एक आयात नीति होती है। भारत में निर्यातक को कई औपचारिकताओं को पूरा करना होता है तथा संबंधित अधिकारी को निर्यात लाइसेंस के लिये आवेदन करना होता है। यदि अधिकारी संतुष्ट हो जाता है तो निर्यात लाइसेंस दे दिया जायेगा। निर्यात लाइसेंस तभी मिलेगा जबकि निर्यातक के पास (i) आयात-निर्यात (IEC) नम्बर (ii) उचित निर्यात प्रवर्तन काउन्सिल से पंजीयन एवं सदस्यता प्रमाण-पत्र (RCMC) तथा निर्यात साख और गारन्टी निगम (ECGC) के पास पंजीयन होगा। ECGC के पास पंजीयन से भुगतान न प्राप्त होने की स्थिति में जोखिम से संरक्षण प्राप्त होता है।
5. **माल का उत्पादन और प्राप्ति :** निर्यातक या तो माल का उत्पादन करेगा या फिर बाजार से खरीदेगा। माल इन्डेन्ट में दिये गये निर्देशों के अनुसार गुणवत्ता, मात्रा, मूल्य, आदि में होना चाहिये।
6. **लदान से पूर्व निरीक्षण :** हमारे देश से जिस माल का निर्यात किया जा रहा है वह सही गुणवत्ता वाला होना चाहिये। इसको सुनिश्चित करने के लिये भारत सरकार ने जहाज में माल के लदान से पूर्व कुछ अधिकृत एजेन्सियों द्वारा उस माल का निरीक्षण अनिवार्य कर दिया है।
7. **उत्पादन शुल्क अधिकारियों से निकासी अनुमति :** भारत में निर्मित वस्तुओं पर केन्द्रीय उत्पादन शुल्क अधिनियम के अन्तर्गत उत्पादन कर लगाया जाता है। इसलिये जिस माल का निर्यात किया जा रहा है उसके संबंध में उत्पादन शुल्क का प्रमाण-पत्र अनिवार्य है। ध्यान दें कि भारत सरकार ने कई मामलों में उत्पादन-शुल्क माफ किया है यदि उस माल का उत्पादन केवल निर्यात के लिये किया गया है।
8. **माल का पैकिंग एवं चिन्हांकन :** माल का पैकिंग इन्डेन्ट में लिखित निर्देशों के अनुसार ही होना चाहिये। यदि पैकिंग इन्डेन्ट में लिखे निर्देशों के अनुसार नहीं किया है तथा इससे कोई हानि होती है तो निर्यातक को इसे वहन करना होगा। यदि आवश्यक हो

तो पैकिंग के पहले श्रेणीकरण कर लेना चाहिए। पैकटों पर निर्देशानुसार चिन्ह भी डालने चाहिये जिससे कि उन्हें अलग से पहचाना जा सके।

**9. माल लदाने वाले एजेन्ट की नियुक्ति :** पैकिंग किए माल को निर्यातक द्वारा सीधे अथवा माल लदाने वाले एजेन्ट के माध्यम से बन्दरगाह को भेज दिया जाता है। यदि माल का कहीं संग्रहण किया गया है तो निर्यातक माल लदाने वाले एजेन्ट की नियुक्ति कर सकता है जो कि माल को भेजने से पहले निर्यातक की ओर से सभी औपचारिकताओं को पूरा करेगा। यह एजेन्ट इस कार्य के लिए कमीशन लेगा।

**10. माल को रेल अथवा सड़क मार्ग से भेजना :** निर्यातक माल को रेल अथवा ट्रकों से बन्दरगाह को भेजता है। वह माल लदाने वाले एजेन्ट को अन्य निर्देशों के साथ रेलवे रसीद (R/R) अथवा माल प्राप्ति रसीद (G/R) भेजता है। यह एजेन्ट माल की सुपुर्दगी लेकर माल को आयातक को भेजने से पहले सभी आवश्यक औपचारिकताओं को पूरी करता है।

**11. माल लदाने वाले एजेन्ट की कार्यवाही :**

**(क) कस्टम परमिट प्राप्त करना :** कस्टम परमिट प्राप्त करने के लिए एजेन्ट को कस्टम कार्यालय में प्रार्थना-पत्र देना पड़ता है जिसमें वह भेजे जाने वाले माल का पूरा विवरण तथा माल भेजे जाने वाले स्थान का नाम लिखता है। यदि माल सीमा-शुल्क से मुक्त है तो परमिट तुरन्त मिल जाएगा। अन्यथा अन्य कार्यवाही भी पूरी करनी आवश्यक होती हैं।

**(ख) जहाजी आदेश-पत्र प्राप्त करना :** एजेन्ट को माल के लदान के लिए जहाज में पर्याप्त स्थान सुरक्षित कराना पड़ता है। इसके लिए वह जहाजी कम्पनी से एक अनुबंध करता है तथा उससे माल को जहाज में लदाने से संबंधित जहाजी आदेश-पत्र प्राप्त करता है।

**(ग) जहाजी बिल भरना तथा निर्यात शुल्क का भुगतान :** एजेन्ट को जहाजी बिल की तीन प्रतियाँ भरनी होती हैं तथा उन्हें कस्टम अधिकारियों को देना होता है। इस बिल में लिखित सूचना के आधार पर कस्टम अधिकारियों द्वारा निर्यात-कर की गणना की जाती है। एजेन्ट निर्यात शुल्क का भुगतान कर जहाजी बिल की मूल प्रति तथा तीसरी प्रति प्राप्त कर लेता है।

**(घ) बन्दरगाही कर का भुगतान :** एजेन्ट माल को गोदी तक ले जाने की व्यवस्था करता है। गोदी अधिकारियों को वह गोदी चालान की दो प्रतियाँ भरकर उनके साथ जहाजी आदेश-पत्र तथा जहाजी बिल की एक-एक प्रति संलग्न कर देता है। गोदी व्यय का भुगतान कर देने पर अधिकारियों द्वारा हस्ताक्षर-युक्त चालान की द्वितीय प्रति एजेन्ट को मिल जाती है।



टिप्पणी



टिप्पणी

(ड) **माल के लदान से पूर्व कस्टम अधिकारियों द्वारा निरीक्षण** : जैसे ही जहाज बन्दरगाह पर आकर खड़ा होता है गोदी अधिकारी इसमें माल लदवाना शुरू कर देते हैं। माल के लदान से पहले कस्टम अधिकारी उसकी जांचकर यह तय करते हैं कि कोई माल ऐसा तो नहीं जिस पर पूरा शुल्क नहीं दिया गया है अथवा जिसकी घोषणा जहाजी बिल में न की गई हो। जहाज पर जहाज का कप्तान या उसका सहायक (मेट) जहाजी बिल को देखकर ही माल का लदान कराता है।

(च) **मेट रसीद** : माल लदान हो जाने के पश्चात जहाज का कप्तान अथवा उसका सहायक एक रसीद देता है जिसे जहाजी कार्रिदे (मेट्स) की रसीद कहते हैं। इस रसीद में माल की मात्रा, पैकेजों की संख्या तथा पैकिंग की दशा का विवरण होता है।

(छ) **जहाजी बिल्टी** : अब एजेन्ट मेट रसीद को जहाजी कम्पनी के कार्यालय में देता है तथा बदले में उसे एक दस्तावेज मिलता है जिसे जहाजी बिल्टी कहते हैं। इस बिल्टी की तीन प्रतियों में वह माल का विवरण, मात्रा, गुणवत्ता, माल पहुंचने के स्थान का नाम, लदान की तिथि तथा स्थान, माल की सुपुर्दगी पाने वाले व्यक्ति का नाम तथा पता और जहाज का नाम भरता है। यदि भाड़ा चुकता कर दिया गया है तो बिल्टी पर "भाड़ा भुगतान हो चुका है", लिख दिया जायेगा। अन्यथा "भाड़ा देना है", लिख दिया जाएगा जिसका अर्थ है कि भाड़ा जिस बन्दरगाह को माल जा रहा है वहां उसका भुगतान किया जाएगा।

(ज) **माल का बीमा** : समुद्री जोखिमों से सुरक्षा के लिए माल का बीमा करा लेना आवश्यक है। बीमा निर्यातक द्वारा इन्डेन्ट में दिए गए निर्देशों के अनुसार कराया जाना चाहिए। यदि कोई निर्देश नहीं है तो निर्यातक अपनी सूझ-बूझ से बीमा करा सकता है। बीमा पालिसी, जहाजी बिल्टी और अन्य दस्तावेजों के साथ आयातक को भेज दी जाती है।

(झ) **निर्यातक को सूचना** : एजेन्ट अब माल भेजे जाने तथा उससे संबंधित अन्य बातों की सूचना निर्यातक को देगा। वह अपने खर्च तथा पारिश्रमिक के बिल के साथ जहाजी बिल्टी, बीमा पालिसी, जहाजी बिल, आदि दस्तावेजों को निर्यातक को भेज देता है।

12. **विदेशी बीजक एवं कन्सुलर बीजक तैयार करना** : माल लदाने वाले एजेन्ट से सूचना प्राप्त होने के पश्चात निर्यातक निर्यात बीजक तैयार करता है जिसे विदेशी बीजक कहते हैं। इस बीजक में भेजे गए माल की मात्रा और आयातक से प्राप्त होने वाली राशि लिखी होती है। कुछ देशों की आयात नीति के अन्तर्गत कन्सुलर का बीजक मांगा जाता है जिससे कि माल पहुंचने पर बन्दरगाह पर उसकी सरलता से निकासी की जा सके। यदि आयातक इसे मांगता है तो निर्यातक को इसकी व्यवस्था करनी होगी।

13. **भुगतान प्राप्त करना** : निर्यातक द्वारा आयातक से भुगतान प्राप्त करने की दो वैकल्पिक पद्धतियाँ हैं।

- (क) **साख पत्र** : आयातक के बैंक द्वारा निर्यातक के पक्ष में जारी किए साख पत्र के आधार पर निर्यातक तुरन्त भुगतान प्राप्त कर सकता है। निर्यातक एक बिल लिखेगा जिससे कि वह आयातक की ओर से जिस बैंक ने यह साख पत्र जारी किया है, उसकी अपने देश में स्थित स्थानीय शाखा से भुगतान प्राप्त कर सके।
- (ख) **बंधक पत्र** : यदि निर्यातक तुरन्त भुगतान चाहता है तो वह आयातक द्वारा स्वीकृत बिल को बैंक से भुना लेगा। ऐसी स्थिति में उसे अपने बैंक को बंधक पत्र देना होगा। बंधक पत्र अपने बैंक के नाम एक पत्र होता है जिसके साथ आयातकर्ता स्वीकृत बिल को देगा। इस बंधक पत्र में वह बैंक को अधिकार देता है कि आयातक द्वारा बिल के भुगतान का इन्कार करने पर वह माल को बेचकर निर्यातक को अग्रिम भुगतान की गई राशि को वसूल कर सकता है।



टिप्पणी



### पाठगत प्रश्न 23.3

1. 'साख-पत्र' की परिभाषा दीजिए।
2. निम्न में जिस प्रलेख का संदर्भ है उसका नाम दीजिए:
  - (क) जहाजी कंपनी द्वारा हस्ताक्षरित अनुबंध जिससे जहाज पर माल का लदान किया जा सके।
  - (ख) जहाज पर माल लाद दिये जाने पर जहाजी कप्तान द्वारा जारी प्रलेख।
  - (ग) आयातक बैंक द्वारा जारी प्रलेख के आधार पर भुगतान सुनिश्चित करना।
  - (घ) बिल के अस्वीकार हो जाने की स्थिति में प्रलेख जो बैंक को माल को बेच देने के लिये अधिकृत करता है।
  - (ङ) जहाजी कंपनी के कार्यालय से मेट्स रसीद के बदले प्राप्त प्रलेख।

### 23.7 आयात व्यापार की प्रक्रिया

आयात व्यापार में निहित चरणों का वर्णन नीचे दिया है—

1. **व्यापारिक पूछताछ** : यह आयातक की ओर से निर्यातक को भेजी गयी लिखित प्रार्थना है जिसके द्वारा वह उससे सम्बन्धित मूल्य, गुणवत्ता, मात्रा तथा निर्यात सम्बन्धित शर्तों को भेजने के लिये कहता है। व्यापारिक पूछताछ के प्रत्युत्तर में निर्यातक भाव-दर पत्र अथवा कोटेशन तैयार कर उसे आयातक को भेज देता है।



टिप्पणी

2. **आयात लाइसेंस प्राप्त करना :** कोई भी आयातक आयात लाइसेंस अधिकारियों से उचित लाइसेंस के बिना माल का आयात नहीं कर सकता। भारत में डीजीएफटी से आयात-निर्यात कोड संख्या लेना अनिवार्य है।
3. **विदेशी मुद्रा का प्रबन्ध :** विदेशी मुद्रा पर रिजर्व बैंक ऑफ इण्डिया का नियन्त्रण होता है। आयातक आवश्यक प्रलेखों के साथ एक प्रार्थना पत्र रिजर्व बैंक ऑफ इंडिया के विदेशी मुद्रा नियंत्रण विभाग को देगा। प्रार्थना पत्र की जांच के पश्चात रिजर्व बैंक ऑफ इण्डिया आवश्यक विदेशी मुद्रा प्रदान करने की स्वीकृति देगा।
4. **इन्डेन्ट या आदेश भेजना :** इन्डेन्ट आयातक द्वारा निर्यातक को विशिष्ट माल खरीदने का आदेश पत्र होता है। इन्डेन्ट सीधा माल के उत्पादक या निर्यात एजेन्ट को भेजा जा सकता है।
5. **साख पत्र भेजना :** साधारणतया विदेशी व्यापार में व्यापारी एक दूसरे से परिचित नहीं होते हैं इसलिए निर्यातक आयातक की साख के संबंध में संतुष्ट होना चाहता है। सामान्यतः निर्यातक आयातक को साख पत्र भेजने के लिए कहता है। ऐसा वह अपने बैंक से निर्धारित शर्तों पर प्राप्त कर सकता है। और उसे निर्यातक को भेज देता है। यह निर्यातक द्वारा लिखे बिल की राशि का साख पत्र द्वारा निश्चित राशि तक के भुगतान को सुनिश्चित करता है।
6. **माल लदान दस्तावेज प्राप्त करना :** निर्यातक से सूचना-पत्र प्राप्त होने पर आयातक जहाजी बिल्टी, जहाजी बिल, आदि आवश्यक दस्तावेजों को प्राप्त करने की व्यवस्था करेगा। इन दस्तावेजों से माल की सुपुर्दगी प्राप्त की जाती है। इसके लिए वह निर्यातक के बैंक में जाकर भुगतान कर दस्तावेजों को प्राप्त करेगा।
7. **निकासी एजेन्ट की नियुक्ति :** आयातक माल की सुपुर्दगी स्वयं भी ले सकता है अथवा इसके लिए वह एजेन्ट की नियुक्ति कर सकता है जिसे निकासी एजेन्ट कहते हैं। आयातक माल की निकासी करने के लिए एजेन्ट को आवश्यक दस्तावेज भेजता है और एजेन्ट अपनी सेवाओं के लिए कमीशन लेता है।
8. **निकासी एजेन्ट द्वारा पूरी की जाने वाली औपचारिकताएँ**
  - (क) **सुपुर्दगी के लिए बेचान :** जब जहाज बन्दरगाह पर लगता है तो निकासी एजेन्ट संबंधित जहाजी कम्पनी के पास जाकर अपने नाम जहाजी बिल्टी का बेचान करा लेता है। यदि निर्यातक द्वारा भाड़ा नहीं दिया गया है तो जहाजी बिल्टी पर बेचान से पहले भाड़ा चुकाना होता है।
  - (ख) **प्रवेश बिल :** अब एजेन्ट को प्रवेश बिल की तीन प्रतियां भर कर कस्टम अधिकारियों को देनी होती हैं। कस्टम अधिकारी कर निर्धारण करता है तथा निकासी एजेन्ट इसका भुगतान कर देता है।



टिप्पणी

(ग) **गोदी व्यय का भुगतान** : एजेन्ट पोर्टट्रस्ट की रसीद की दो प्रतियां भर कर एवं प्रवेश बिल की तीन प्रतियां अवतरण और लदान चुंगी कार्यालय में जमा कराता है। गोदी अधिकारी मूल्य प्राप्त करने के उपरान्त एक प्रति पोर्टट्रस्ट रसीद की और प्रवेश बिल की दो प्रति एजेन्ट को दे देता है। तब एजेन्ट पोर्टट्रस्ट को दिए गए बिल की एक प्रति और प्रवेश बिल की दोनों प्रतियां सीमा शुल्क विभाग में जमा करा देता है। यदि सीमा शुल्क देय होता है तो एजेन्ट उसे देकर माल को छोड़ा लेता है।

(घ) **रेल/रोड़ द्वारा माल भेजना** : निकासी एजेंट को गोदी अधिकारी से माल छोड़ाने के बाद माल को रेलवे स्टेशन अथवा ट्रांसपोर्ट अधिकारी को पहुंचाने का प्रबंध करना होता है। वह माल को रेल/रोड़ द्वारा आयातक को भेजेगा और रेलवे रसीद/माल रसीद प्राप्त करेगा।

(ङ) **आयातक को सूचना** : माल छोड़ाने के बाद निकासी एजेन्ट माल को रेल या सड़क परिवहन माध्यम से भेजने का प्रबन्ध करता है और माल भेजने के पश्चात निकासी एजेन्ट आयातक को सूचना पत्र भेजता है। सूचना पत्र में माल की सुपुर्दगी से लेकर रेल या ट्रक से माल भेजने का विवरण होता है। इसके साथ रेल बिल्टी (RR) या माल रसीद (GR) तथा अपने खर्च एवं कमीशन का ब्यौरा भी संलग्न करता है।

9. **रेल या ट्रांसपोर्ट कम्पनी से माल छोड़ाना** : निकासी एजेन्ट से RR/GR प्राप्त कर आयातक रेल अथवा ट्रांसपोर्ट कम्पनी से माल उठा लेता है तथा उसे अपने माल गोदाम ले जाता है।



### पाठगत प्रश्न 23.4

- बाह्य व्यापार में माल छोड़ाने वाले एजेन्ट की किन्हीं तीन भूमिकाओं को बताइए।
- निम्नलिखित प्रश्नों के उत्तर दीजिए:
  - रिजर्व बैंक ऑफ इण्डिया के उस विभाग का नाम बताइए जो विदेशी मुद्रा संबंधी लेन-देनों पर नियन्त्रण रखता है।
  - आयात व्यापार में साख पत्र कौन भेजता है तथा किसको भेजता है?
  - माल छोड़ाने वाले एजेन्ट की नियुक्ति कौन करता है?
  - माल छोड़ाने वाला एजेन्ट किसको सूचना पत्र भेजता है?



टिप्पणी

## 23.8 बाह्य व्यापार में प्रयोग में आने वाले दस्तावेज

बाह्य व्यापार में प्रयुक्त होने वाले प्रमुख दस्तावेजों का विवरण नीचे दिया गया है:

1. **इन्डेन्ट** : यह माल के आयात के लिए आदेश-पत्र होता है। इसे माल की आपूर्ति के लिए निर्यातक को भेजा जाता है। इसमें आयातित माल के संबंध में पूरी जानकारी दी होती है जैसे माल की मात्रा, माल की गुणवत्ता, पैकिंग एवं चिन्हांकन का प्रकार, सुपुर्दगी का समय, भुगतान के साधन तथा माल के जहाज से भेजने तथा बीमा से संबंधित निर्देश।
2. **साख-पत्र** : विदेशी व्यापार में आयातक को अपनी भुगतान क्षमता को निर्यातक को सिद्ध करना होता है। निर्यातक कुछ अग्रिम राशि अथवा कुल मूल्य माल के लदान से पहले मांग सकता है। इसके लिए आयातक अपने बैंक से निर्यातक के पक्ष में एक साख-पत्र जारी करने की व्यवस्था करता है। इस प्रकार के साख-पत्र को आयातक के देश का बैंक विदेशी निर्यातक के पक्ष में जारी करता है। इसमें बैंक यह उत्तरदायित्व लेता है कि वह विदेश के व्यापारी द्वारा आयातक के लिखे बिल में दी गई राशि का बिल प्रस्तुत किये जाने पर भुगतान कर देगा। इस प्रकार एक ओर तो यह आयातक की साख का निर्धारण करता है और दूसरी ओर निर्यातक को निर्यात किए गए माल के मूल्य के भुगतान की गारन्टी देता है।
3. **जहाजी बिल्टी** : यह जहाज के स्वामी अथवा मास्टर द्वारा तैयार दस्तावेज है जिसमें वह जहाज पर माल प्राप्ति को स्वीकार करता है तथा गन्तव्य बन्दरगाह पर माल की सुपुर्दगी देने का वचन देता है। इस प्रकार से एक ओर तो यह माल प्राप्ति का प्रमाण है जो उसमें वर्णित है और दूसरी ओर माल पर स्वामित्व का दस्तावेज है। इस प्रलेख को निर्यातक आयातक के पास भेजता है जिससे कि आयातक अपने बन्दरगाह पर जहाजी बिल्टी व अन्य दस्तावेजों को प्रस्तुत कर माल की सुपुर्दगी ले सके।
4. **सूचना-पत्र** : यह वह प्रपत्र है जिसे माल लदाने वाला एजेन्ट तैयार करता है और निर्यातक को भेजता है। इसमें लिखा जाता है कि निर्यात संबंधी सभी औपचारिकताएँ पूरी कर ली गई हैं तथा जहाज द्वारा माल रवाना कर दिया गया है। इसके साथ एजेन्ट अपने कमीशन तथा निर्यात माल से सम्बन्धित खर्चों का बिल भी भेजता है। इसी प्रकार का एक पत्र निकासी एजेन्ट तैयार कर आयातक को भेजता है जिसमें वह घोषित करता है कि आयातित माल पर आयात संबंधी सभी कार्यवाही पूरी करली गई है। इस पत्र के साथ वह रेल बिल्टी (R/R) या माल प्राप्त रसीद (G/R) तथा अपने कमीशन और संबंधित खर्चों का बिल भी भेज देता है। इस प्रकार यह ऐसा दस्तावेज है जो आयात और निर्यात दोनों व्यापारों में प्रयुक्त होता है।



टिप्पणी

5. **दस्तावेजी बिल :** जब निर्यातक आयातक को लिखे बिल के साथ माल के अधिकार संबंधी दस्तावेज भेजता है तो उसे दस्तावेजी बिल कहते हैं। यह बिल दो प्रकार का होता है: (क) भुगतान पर दस्तावेजी बिल (ख) स्वीकृति पर दस्तावेजी बिल। बिल पर दस्तावेजी बिल में निर्यातित माल के अधिकार संबंधी कागज आयातक को तभी दिए जाते हैं जब कि वह बिल में लिखित राशि का भुगतान कर देता है। जबकि स्वीकृति पर दस्तावेजी बिल में निर्यातित माल से संबंधित अधिकार पत्र आयातक को, निर्यातक द्वारा उस पर लिखे बिल के स्वीकार करने पर ही सौंपे जाते हैं।
6. **बीमा पालिसी :** बीमा पालिसी को बीमा कम्पनी माल को निर्धारित कारणों से होने वाली हानि या क्षति की पूर्ति के लिए जारी करती है। यदि बीमा नहीं कराया हुआ है तो हानि को वस्तुओं का स्वामी अर्थात् आयातक या निर्यातक ही वहन करेगा। साधारणतया लागत भाड़ा बीमा मूल्य (Cost Insurance and Freight Price) अनुबंध में निर्यातक बीमा कराता है जबकि जहाज पर मुक्त मूल्य FOB (Free on Board) अनुबंध में आयातक पालिसी लेता है। विदेशी व्यापार में विभिन्न प्रकार की जोखिमों के लिए विभिन्न बीमा पालिसी होती हैं।
7. **जहाजी आदेश पत्र :** जहाज में स्थान किराए पर लेने के लिए निर्यातक अथवा उसके एजेंट को जहाजी कंपनी के साथ समझौता करना होता है। समझौता हो जाने पर जहाजी कंपनी कप्तान के नाम आदेश पत्र देती है जिसमें निर्यातक से एक निश्चित मात्रा में माल प्राप्त कर जहाज में चढ़ाने का निर्देश दिया होता है।
8. **जहाजी बिल :** जहाजी बिल एक प्रलेख है जिसे निर्यातक अथवा माल लदाने वाला एजेंट बनाता है। इसी के आधार पर कस्टम अधिकारी सीमा शुल्क निर्धारित करते हैं जिसका भुगतान निर्यातक को करना है।
9. **कारिन्दे की रसीद (Mate's Receipt) :** जब माल लदान के लिए गोदी में लाया जाता है तो गोदी अधिकारी एक दस्तावेज जारी करते हैं जिसे गोदी रसीद कहते हैं। गोदी अधिकारियों का यह कर्तव्य है कि वे जहाज पर माल लदवायें। लेकिन यदि माल को सीधे जहाज पर ले जाया जाता है तो जहाज का कप्तान अथवा उसका सहायक (Mate) एक रसीद देता है जो इस बात का प्रमाण है कि माल का जहाज में लदान हो चुका है। इसे जहाज के कारिन्दे की रसीद (Mate's Receipt) कहते हैं। यदि सहायक माल के पैकिंग से संतुष्ट नहीं है तो वह दोषयुक्त रसीद देगा अन्यथा दोषमुक्त रसीद देगा।
10. **गोदी चालान, गोदी वारन्ट एवं गोदी रसीद :** गोदी शुल्क का भुगतान करने के लिये निर्यातक एक फार्म भरता है जिसे गोदी चालान कहते हैं। गोदी शुल्क का भुगतान करने पर एक अन्य प्रलेख जारी किया जाता है जिसमें माल को लदान के लिये गोदी तक लाने की अनुमति दी होती है। इसे गोदी वारन्ट कहते हैं। जब माल को वास्तव में गोदी पर लाकर अधिकारियों को जहाज में लदान के लिये सौंप दिया जाता है तो सुपुर्दगी के प्रमाण स्वरूप एक प्रलेख जारी किया जाता है जिसे गोदी रसीद कहते हैं।





टिप्पणी

11. **कन्सुलर का बीजक :** निर्यातक एक विशेष बीजक का फार्म भरकर देता है जिसमें भेजे गये माल का पूरा विवरण दिया जाता है तथा जिसमें सही मूल्य को प्रमाणित किया जाता है। इस पर निर्यातक के देश में आयातक के देश का कन्सुलर अपने हस्ताक्षर करता है। इस विशेष बीजक को कन्सुलर बीजक कहते हैं। इस बीजक को प्राप्त करने का उद्देश्य माल का कम या अधिक मूल्य लगाने से बचाव करना तथा आयातक के देश में कस्टम अधिकारियों के माल की निकासी को सुगम बनाना है।
12. **मूल स्थान संबंधित प्रमाण पत्र :** यह दस्तावेज इस बात का प्रमाण है कि माल का उत्पादन इसमें वर्णित देश में किया गया है अर्थात् यह निर्यात किये गये माल का वास्तविक मूल स्थान संबंधित प्रमाण पत्र होता है। जिन देशों के बीच उनमें उत्पादित वस्तुओं के आयात पर कम शुल्क लगाने का व्यापारिक समझौता होता है उनके द्वारा यह प्रमाणपत्र जारी किया जाता है। कई देशों में वहीं के वाणिज्य चैम्बर को इस प्रकार का प्रमाणपत्र जारी करने का अधिकार होता है।
13. **हवाई मार्ग बिल :** इस दस्तावेज की आवश्यकता विशेषतः शीघ्र नष्ट होने वाले माल के हवाई जहाज के द्वारा आयातक को भेजने पर पड़ती है। यह हवाई कंपनी द्वारा ले जा रहे माल की रसीद है। आयातक गंतव्य स्थान पर इसे हवाई कंपनी को देकर माल की सुपुर्दगी लेता है। इसमें निर्यातक का नाम और पता, आयातक अथवा इसके एजेंट का नाम व पता, माल का विवरण, पैकेट्स की संख्या, माल का वजन तथा घनत्व, भाड़े की दर तथा कुल भाड़ा, लदान तथा गंतव्य हवाई अड्डों के नाम, जहाज का उड़ान नम्बर तथा तिथि, आदि सूचनाएं दी जाती हैं।
14. **निर्यात बीजक/विदेशी बीजक :** विदेशी बीजक को निर्यातक तैयार करता है जो माल के भेज देने के पश्चात् उसे आयातक को भेज देता है। इस बीजक में जहाज का नाम, लदान तथा गन्तव्य बन्दरगाह का नाम, इन्डेन्ट नंबर, पैकिंग तथा चिन्हांकन का विवरण, माल का मूल्य तथा भाड़ा, गोदी के खर्चे तथा बीमा व्यय की सूचना दी गई होती है।
15. **प्रवेश बिल :** प्रवेश बिल एक फार्म होता है जिसे आयातक माल के प्राप्त करने के समय भरता है। इस प्रलेख के आधार पर ही आयातित माल को बन्दरगाह से ले जाने की अनुमति दी जाती है। प्रवेश बिल दो प्रकार के होते हैं :
  - (क) **घरेलू उपभोग के लिये प्रवेश बिल :** जब आयातक एक ही साथ पूरे माल को छुड़ाना चाहता है तब उसे घरेलू उपभोग के लिये प्रवेश बिल प्रस्तुत करना होता है।
  - (ख) **भंडारगृह के लिये प्रवेश बिल :** जब आयातक माल को भंडारगृह में सुरक्षित रखना चाहता है तथा थोड़ा-थोड़ा कर माल को छुड़ाना चाहता है तो उसे भंडारगृह के लिये प्रवेश बिल प्रस्तुत करना होता है। इसका कारण या तो आयातक की पूरा आयात कर को एक ही मुश्त में देने की असमर्थता है अथवा उसके सामने भंडारण की समस्या है।

डाक द्वारा आयात करने पर किसी प्रवेश बिल की आवश्यकता नहीं होती है। इसके स्थान पर आयात-कर निर्धारण के लिये विदेशी डाकघर बिल तैयार करता है।



**पाठगत प्रश्न 23.5**

1. कन्सुलर बीजक का क्या अर्थ है?
2. निम्न प्रलेखों को उचित क्रम में लिखिये:  
(क) गोदी रसीद                      (ख) गोदी चालान                      (ग) गोदी वारन्ट
3. निम्न का एक शब्द अथवा व्याकांश में उत्तर दीजिए:  
(क) एक प्रलेख जिसे जहाज का कप्तान तैयार करता है, जिसमें माल की प्राप्ति की स्वीकृति होती है।  
(ख) एक प्रलेख जो इस बात का प्रमाण है कि माल को इसमें वर्णित देश में उत्पादित किया गया है।  
(ग) माल लदान कर देने के पश्चात निर्यातक द्वारा आयातक को भेजा जानेवाला प्रलेख।  
(घ) निर्यातक से माल की प्राप्ति के पश्चात गोदी अधिकारियों द्वारा जारी प्रलेख।  
(ङ) हवाई मार्ग से माल भेजने हेतु जिस प्रलेख की आवश्यकता होती है।  
(च) प्रलेख जो इस बात का प्रमाण है कि इसमें लिखे मूल्य एवं मात्रा का माल देश में अन्य देश से लाया जा रहा है।

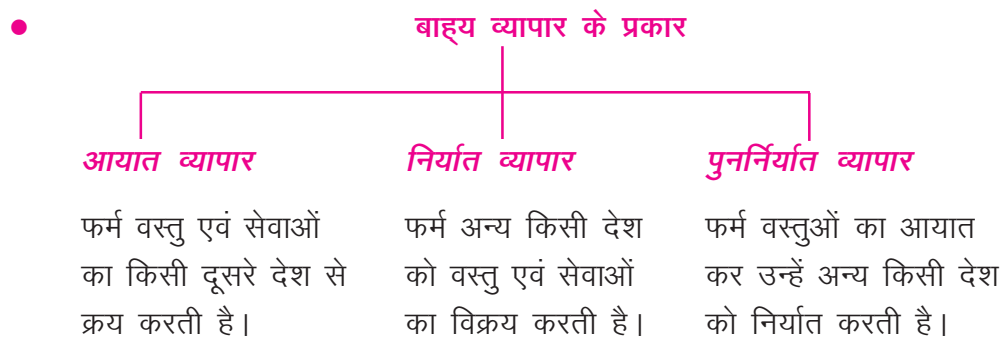


टिप्पणी



**आपने क्या सीखा**

- **बाह्य व्यापार का अर्थ :** जब वस्तुओं का क्रय-विक्रय विभिन्न देशों की राष्ट्रीय सीमाओं के पार होता है, इसे बाह्य व्यापार कहते हैं। इसे विदेशी व्यापार या अन्तर्राष्ट्रीय व्यापार भी कहते हैं।



## मॉड्यूल-8

व्यापार एवं उपभोक्ता  
संरक्षण



टिप्पणी

बाह्य व्यापार

- **बाह्य व्यापार का महत्व :** देश अपने अतिरिक्त उत्पाद का निर्यात कर विदेशी मुद्रा अर्जित करता है तथा आयात करने से उसे और अधिक श्रेष्ठ उत्पाद एवं प्रौद्योगिकी के उपयोग का अवसर मिलता है। महत्व के कुछ बिन्दु इस प्रकार हैं:
  - ▶▶ विशिष्टीकरण को बढ़ावा
  - ▶▶ जीवन स्तर में सुधार
  - ▶▶ प्रतियोगिता में वृद्धि
  - ▶▶ रोजगार के अवसर पैदा करना
  - ▶▶ मूल्यों में समानता
  - ▶▶ अन्तर्राष्ट्रीय संबंध
  - ▶▶ आर्थिक विकास
  - ▶▶ प्राकृतिक साधनों का समुचित उपयोग
- **बाह्य व्यापार की कठिनाइयां :** इसमें बहुत सी समस्याएं हैं जो नीचे दी गई हैं:
  - ▶▶ दूरी
  - ▶▶ व्यक्तिगत संबंध की कमी
  - ▶▶ अधिक जोखिम
  - ▶▶ विदेशी बाजारों का अध्ययन
  - ▶▶ परिवहन एवं संप्रेषण की कठिनाइयां
  - ▶▶ लागत
  - ▶▶ प्रतिबंध
  - ▶▶ बार-बार मूल्यों में परिवर्तन
  - ▶▶ नियम एवं नियमन में परिवर्तन
- **बाह्य व्यापार को सुगम बनाने वाले :** बाह्य व्यापार में व्यापारियों की क्रय एवं विक्रय प्रक्रिया में दूसरे लोगों की आवश्यकता होती है। इनमें से प्रमुख हैं: इन्डेन्ट हाउस, निर्यात घर, लदान कराने वाल एजेन्टे, माल छुड़ाने वाले एजेन्ट, जहाजी कंपनी, बीमा कंपनी, व्यापार कमीशनर एवं व्यापार प्रतिनिधि।
- **निर्यातक/आयातक की आवश्यक अपेक्षा :** (i) आयात निर्यात कोड संख्या (IEC) (ii) RCMC पंजीयन एवं सदस्यता प्रमाणपत्र।
- **निर्यात व्यापार की प्रक्रिया**
  - ▶▶ पूछताछ की प्राप्ति एवं भाव-दर पत्र भेजना
  - ▶▶ इन्डेन्ट अथवा निर्यात आदेश की प्राप्ति

- ▶▶ साख संबंधी पूछताछ
- ▶▶ निर्यात लाइसेंस प्राप्त करना
- ▶▶ माल का उत्पादन अथवा प्राप्ति
- ▶▶ लदान से पूर्व निरीक्षण
- ▶▶ उत्पादन शुल्क अधिकारियों से निकासी अनुमति
- ▶▶ माल का पैकिंग एवं चिन्हांकन
- ▶▶ माल लदाने वाले एजेन्ट की नियुक्ति
- ▶▶ रेल/सड़क से माल भेजना
- ▶▶ माल लदाने वाले एजेन्ट की कार्यवाही
- ▶▶ विदेशी बीजक एवं कन्सुलर बीजक बनाना
- ▶▶ भुगतान प्राप्त करना (साख-पत्र, बंधक-पत्र)

● **आयात व्यापार की प्रक्रिया**

- ▶▶ व्यापारिक पूछताछ
- ▶▶ आयात लाइसेंस प्राप्त करना
- ▶▶ विदेशी मुद्रा का प्रबंध
- ▶▶ इन्डेन्ट/आदेश भेजना
- ▶▶ साख-पत्र भेजना
- ▶▶ माल लदान दस्तावेज को प्राप्त करना
- ▶▶ निकासी एजेन्ट की नियुक्ति
- ▶▶ निकासी एजेन्ट की कार्यवाही
- ▶▶ रेल/परिवहन अधिकारी से वस्तुओं की सुपुर्दगी लेना

● **बाह्य व्यापार में प्रयोग में आनेवाले प्रलेख**

- ▶▶ इंडेन्ट
- ▶▶ सूचनापत्र
- ▶▶ जहाजी आदेशपत्र
- ▶▶ गोदी चालान
- ▶▶ गोदी वारन्ट एवं गोदी रसीद
- ▶▶ हवाई जहाजी बिल
- ▶▶ प्रवेश बिल
- ▶▶ साख पत्र
- ▶▶ दस्तावेजी बिल
- ▶▶ जहाजी बिल
- ▶▶ कन्सुलर का बीजक
- ▶▶ निर्यात बीजक/विदेशी बीजक
- ▶▶ जहाजी बिल्टी
- ▶▶ बीमा पालिसी
- ▶▶ कारिन्दे की रसीद
- ▶▶ मूल स्थान संबंधी
- ▶▶ प्रमाणपत्र

**मॉड्यूल-8**

व्यापार एवं उपभोक्ता  
संरक्षण



टिप्पणी

## मॉड्यूल-8

व्यापार एवं उपभोक्ता  
संरक्षण



टिप्पणी

बाह्य व्यापार

- **निर्यात संवर्धन के उपाय :** भारत सरकार ने अपने निर्यात व्यापार को बढ़ाने एवं आर्थिक विकास में वृद्धि के लिये निर्यात प्रवर्तन के लिये कदम उठाए हैं। इनमें से कुछ हैं: निर्यात प्रक्रियण क्षेत्र (EPZ), विशिष्ट आर्थिक क्षेत्र (SEZ), शतप्रतिशत निर्यातमूलक इकाई, निर्यात गृह, व्यापार मेले का आयोजन, निर्यात आयात (EXIM) नीति, आय कर छूट, ब्रांड प्रवर्तन एवं गुणवत्ता के प्रति जागरूकता।



### मुख्य शब्द

सूचनापत्र	प्रवेश बिल	जहाजी बिल्टी
माल छुड़ानेवाला एजेन्ट	कन्सुलर का बीजक	गोदी चालान
गोदी रसीद	गोदी वारन्ट	दस्तावेजी बिल
विदेशी बीजक	माल लदाने वाला एजेन्ट	आयात निर्यात कोड संख्या
इन्डेन्ट	अदृश्य व्यापार	साख-पत्र
कारिन्डे की रसीद	जहाजी आदेशपत्र	विशिष्ट आर्थिक क्षेत्र



### पाठान्त प्रश्न

#### अति लघु उत्तरीय प्रश्न

1. बाह्य व्यापार किसे कहते हैं?
2. बाह्य व्यापार के विभिन्न प्रकारों के नाम दीजिए।
3. पुनर्निर्यात व्यापार का क्या अर्थ है?
4. बाह्य व्यापार के महत्व के कोई दो कारण दीजिए।
5. बाह्य व्यापार के प्रवर्तन के कोई दो उपायों के नाम दीजिए।

#### लघु उत्तरीय प्रश्न

6. बाह्य व्यापार में वस्तुओं के पैकिंग एवं चिन्हांकन को समझाइए।
7. निर्यातक को भुगतान की कोई दो वैकल्पिक पद्धतियों को समझाइए।
8. साख-पत्र का क्या अर्थ है?

#### दीर्घ उत्तरीय प्रश्न

9. निर्यात को सुगम बनाने के लिये भारत सरकार द्वारा उठाए गए कदमों की व्याख्या कीजिए।
10. बाह्य व्यापार में प्रयुक्त होने वाले विभिन्न प्रलेखों का वर्णन कीजिए।

11. सुरेश को जापान से बाल पैनों के आयात की प्रक्रिया समझाइए।
12. सतीश चमड़े से बनी वस्तुओं का सिंगापुर को निर्यात करना चाहता है। आप उसे निर्यात प्रक्रिया समझाइए।
13. भारतीय अर्थव्यवस्था के लिये बाह्य व्यापार की आवश्यकता एवं महत्व को समझाइए।



### पाठगत प्रश्नों के उत्तर

- 23.1** 3. (क) आयात (ख) आयात (ग) पुनर्निर्यात (घ) निर्यात (ङ) निर्यात
- 23.2** 3. (क) iii (ख) iv (ग) v (घ) i (ङ) ii
- 23.3** 2. (क) जहाजी आदेशपत्र (घ) बंधक-पत्र  
(ख) कारिन्दे की रसीद (ङ) जहाजी बिल्टी  
(ग) साख-पत्र
- 23.4** 2. (क) विनिमय नियन्त्रण विभाग  
(ख) आयातक निर्यातक को साख-पत्र भेजता है।  
(ग) आयातक (घ) आयातक
- 23.5** 2. (क) गोदी चालान (ख) गोदी वारन्ट (ग) गोदी रसीद
3. (क) जहाजी बिल्टी (ख) मूल स्थान संबंधी प्रमाणपत्र  
(ग) निर्यात बीजक/विदेशी बीजक  
(घ) गोदी रसीद (ङ) हवाई मार्ग बिल (च) प्रवेश बिल
- 23.6** 1. (क) निर्यात प्रक्रियण क्षेत्र 2. (क) निर्यात प्रक्रियण क्षेत्र  
(ख) विशेष आर्थिक क्षेत्र (ख) विशेष आर्थिक क्षेत्र  
(ग) आयात-निर्यात नीति (ग) आयात निर्यात नीति  
(घ) दक्षिण एशिया स्वतन्त्र व्यापार समझौता (घ) दक्षिणी एशियाई स्वतन्त्र व्यापार समझौता  
(ङ) मूल्य वृद्धि कर (ङ) समग्र गुणवत्ता प्रबंधन



### करें एवं सीखें

अपने पास के क्षेत्र में जाकर सर्वेक्षण करें तथा निम्न के संबंध में अपनी टिप्पणी का अभिलेखन करें।

- (क) जो वस्तु एवं सेवाएं उपलब्ध नहीं हैं, लेकिन आप समझते हैं कि इनका आयात किया जा सकता है।



टिप्पणी



टिप्पणी

(ख) पता लगाएं कि आप के क्षेत्र की ऐसी कौन-सी विशिष्ट वस्तुएं हैं जिनका हमारे देश के निर्यात में वृद्धि के लिए निर्यात किया जा सकता है।



### अभिनयन

गौरव यू.एस.ए. से माल का आयात कर रहा है तथा वह एक बहुत निपुण एवं सफल व्यवसायी है। एक दिन उसकी अपने दोस्त संजीव से मुलाकात हुई जो इसी प्रकार का व्यवसाय करता है लेकिन कोई अधिक सफल नहीं है। उनके बीच हुई बातचीत को पढ़ें, जो नीचे दी गई है।

- गौरव** : हैलो संजीव! कैसे हो?
- संजीव** : अच्छा हूँ, लेकिन सदा की भांति बहुत व्यस्त हूँ।
- गौरव** : लगता है, तुम्हारे पास अपने परिवार एवं दोस्तों के लिये समय है ही नहीं।
- संजीव** : नहीं भाई, मैं बहुत चिन्तित रहता हूँ क्योंकि मैं अपनी फर्म का कुशलता से प्रबंध नहीं कर पा रहा हूँ।
- गौरव** : क्यों, इसका क्या कारण है?
- संजीव** : भाई, सारी भागदौड़ मैं स्वयं ही करता हूँ। कभी विदेशी मुद्रा की व्यवस्था करने जाता हूँ तो कभी साख-पत्र भेजता हूँ तथा जहाजी प्रपत्रों के लिये भागता हूँ। मेरे लिए सभी कार्यों को पूरा करना असम्भव हो जाता है।
- गौरव** : याद रखो दोस्त, जब भी हर काम तुम स्वयं करने की कोशिश करोगे तो तुम कुछ भी नहीं कर पाओगे। मैं ऐसा समझता हूँ कि तुम्हें कुछ कार्यों को करने के लिये किसी विशेषज्ञ को नियुक्त कर लेना चाहिये। तुम्हारा आधा काम तो वही निपटा देगा। तब तुम को राहत मिलेगी तथा तुम अपने व्यवसाय के अन्य कार्यों पर ध्यान केन्द्रित कर सकोगे।
- संजीव** : तुमने कहा विशेषज्ञ? कुछ कार्यों को करने के लिये? क्या तुम इसे और विस्तार से बताओगे।
- गौरव** : अब देखो, यदि तुम माल छुड़ाने वाले एजेंट की नियुक्ति करते हो और उसकी सेवाओं के लिये उसे कमीशन देते हो तो वह सुपुर्दगी के लिये बेचान, गोदी व्यय का भुगतान, आदि की औपचारिकताओं को पूरा करेगा।
- गौरव संजीव को माल छुड़ाने वाले एजेंट की भूमिका को समझाता है। इस संबन्ध में बातचीत को आगे जारी रखिए।