ஆர்.அசோகன்

அதிகாலை நேரம்... காற்றைக் கிழித்துக்கொண்டு பறக்கும் அந்த கார் மின்னலாக மீனம்பாக்கம் விமானநிலையத்துக்குள் திரும்பி, சரக்குப் பிரிவுக்குச் செல்கிறது. இதற்காகக் காத்திருந்த இருவர், காரின் டிக்கியைத் திறந்து சரக்கை எடுத்து விமானத்தினுள் ஏற்ற, அடுத்த பதினைந்து நிமிடங்களில் விமானம், சிங்கப்பூர் இருக்கும் திசைநோக்கி டேக்ஆ.ஃப் ஆகிறது.

சென்னையில் இருந்து சிங்கப்பூருக்குப் பயணமாகும் அந்தச் சரக்கு என்ன தெரியுமா..? இட்லி! என்னது இட்லி எக்ஸ்போர்ட் பொருளா? என்று அதிர்ச்சியாக இருக்கிறதா... தினசரி நடைபெறும் ஏற்றுமதி இது! என்றைக்கோ ஒருநாள் சிங்கப்பூரில் இருந்து

சென்னையைச் சுற்றிப் பார்க்கவந்த ஒருவர் மயிலாப்பூரில் ஒரு டிபன் கடையில் இட்லி சாப்பிட்டிருக்கிறார். மல்லிகைப் பூவாக இருந்த இட்லி அவர் மனதைக் கவர்ந்துவிட, 'இதை தினமும் சிங்கப்பூரில் உள்ள என் ஓட்டலுக்கு அனுப்ப முடியுமா?' என்று கேட்டிருக்கிறார். இப்போது அதிகாலையில் சட்னி, சாம்பார் சகிதமாக சிங்கப்பூருக்குப் பறக்கிறது மயிலாப்பூர் இட்லி!

Want An NRI Home Loan?
Get a hassle free NRI Home Loan for a home in India from DHFL. Enquire!
www.DHFL.in/NRIHomeLoans

Tamil Chat
Marry Well Settled NRI Who Speaks Your Own Language. Join Free! Now
BharatMatrimony.Com/Register-Free

Ads by Google

இட்லி ஒரு வகை என்றால், கொங்குமண்டலத்தைச் சேர்ந்த முத்துசாமி இன்னொருவகை! இங்கிருந்து இங்கிலாந்தைச் சுற்றிப் பார்க்கப்போன முத்துசாமி, அணிந்து அசத்துவதற்கு தினுசு தினுசான பனியன்களோடு போயிருக்கிறார். இவர் அணிந்திருந்த பனியன்களின் டிஸைனில் மயங்கிப்போன வெள்ளைக்காரர்கள் தடவித் தடவிப் பார்க்க, உள்பனியனை மட்டும்

விட்டுவிட்டு எல்லாவற்றையும் விலைபேசிவிட்டார். அப்படியே சில சாம்பிள்களையும் அதற்கு உள்ள டிமாண்டையும் வைத்து அங்குள்ள ஸ்டோர்களில் செமத்தியான ஆர்டரும் பிடித்துக்கொண்டு வந்தார். அட்வர்டைஸிங் ஏஜென்டாக இருந்த முத்துசாமி இப்போது எக்ஸ்போர்ட்டர்!

தமிழக ஏற்றுமதி..!

உலக நாடுகளுக்கு தமிழகத்தில் இருந்து தினமும் ஏராளமான பொருட்கள் ஏற்றுமதியாகி வருகின்றன.

அவற்றில் குறிப்பிடத்தக்கவை..!

அரிசி, பால் பொருட்கள், சர்க்கரை, எள், தேங்காய், பழங்கள்- காய்கறிகள், கோழி முட்டை மற்றும் இறைச்சி, தோல்பொருட்கள், மருந்து மாத்திரைகள், காகிதம் மற்றும் காகிதப் பொருட்கள், பெயின்ட்கள், பிளாஸ்டிக் பொருட்கள், வாகன உதிரி பாகங்கள், பருத்தி - பட்டு ஆடைகள், பின்னலாடைகள், கைவினை கலைப் பொருட்கள் இன்னும் பல...!

இட்லி இல்லாவிட்டாலும் ஏதோ ஒரு உணவுப்பண்டம் உங்களுடைய ஸ்பெஷாலிட்டியாக இருக்கலாம்... பனியன் விற்கத் தெரியாவிட்டாலும் வேறு வியாபார வித்தை உங்கள் கையில் இருக்கலாம். அப்படி இருக்கும்போது நீங்கள் ஏன் ஏற்றுமதியில் இறங்கக் கூடாது?! ஏற்றுமதி என்றாலே கோடிக்கணக்கான ரூபாய்க்கு தாதுக்களையும், கனிமங்களையும்தான் அனுப்பவேண்டும் என்பதில்லை. அது ரொம்பவே சிம்பிளான விஷயம்தான்... அந்நியச் செலாவணி நம் நாட்டுக்குத் தேவையாக இருப்பதால் அரசாங்கமும் ஏற்றுமதிக்கு ஏகப்பட்ட சலுகைகளை அள்ளிக் கொடுத்துக்கொண்டிருக்கிறது. கொஞ்சம் அனுபவமும் முன் முயற்சியும் இருந்தால் போதும்... இந்தத் துறையில் நீங்களும் பிரகாசிக்கலாம்.

அனுபவத்தை யாராலும் கற்றுத் தரமுடியாது. ஆனால், முயற்சி எடுப்பதற்கான வழிகளையும் ஏற்றுமதிக்கான வாய்ப்புகளையும் தெரிந்து கொள்வதில் சிரமம் ஏதும் இல்லை. அந்த வழிகளை அறிந்துகொள்வதுதான் இந்தத் தொடரின் நோக்கம். முழுநேரத் தொழிலாகவோ, பகுதி நேரமாகவோ, வீட்டில் இருந்தபடியோ, பிற வேலைகளுக்கு நடுவிலோகூட ஏற்றுமதித் தொழிலில் ஈடுபடமுடியும். அதனால், ஏற்றுமதித் தொழில் என்பது இவருக்குத்தான்

வெளிநாட்டு வணிகத்துக்கு ஏன் முக்கியத்துவம்..?

இந்தியாவின் மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தியில் (GDP) வெளிநாட்டு வணிகத்தின் பங்களிப்பு 2000-01-ல் 22.5% (சேவைகள் வர்த்தகம் தவிர்த்து) ஆக இருந்தது. இது 2006-07-ல் 34.8% ஆக அதிகரித்துள்ளது. கூடிய விரைவில் இது 40% அளவுக்கு அதிகரித்து விடும் என எதிர்பார்க்கப் படுகிறது.

ஏற்றதாக இருக்கும்... இந்தப் பிரிவினரால் செய்யமுடியாது என்றெல்லாம் எதுவும் கிடையாது.

உங்கள் எல்லோருக்குமான தொழில் வாய்ப்பு இது! ஏற்கெனவே இந்தத் துறையில் வெற்றிகரமாகச் செயல்பட்டுக் கொண்டிருப்பவர்கள் உங்கள் வெற்றி ரகசியங்களை எங்களோடு பகிர்ந்து கொள்ளுங்கள்... புதிதாகத் தடம் பதிக்க நினைப்பவர்கள் உங்களுடைய சந்தேகங்களை எங்களுக்குச் சொல்லுங்கள். இந்த இரண்டுமே இரண்டு தண்டவாளங்கள் போல... அதில்தான் இந்த ஏற்றுமதி எக்ஸ்பிரஸ் பயணிக்கப் போகிறது. வாருங்கள்... பயணிக்கத் தொடங்குவோம்...

ஆர்.அசோகன்

தென் மண்டல இணை இயக்குநர்,
இந்திய ஏற்றுமதி நிறுவனங்களின் கூட்டமைப்பு.

இத்தொடரை எழுதும் ஆர்.அசோகன், எம்.ஏ., (பொது நிர்வாகம்) டி.சி.பி, (வர்த்தக நடை-முறைகள்) பி.எல்.ஐ.எஸ். (நூலக அறிவியல்), போன்ற பட்டங்களோடு ஏற்றுமதி நிர்வாகத்தில் பட்ட-மேற்-படிப்பு டிப்ளமோ முடித்திருக்கிறார். கம்ப்யூட்டர் பயன்பாட்டில் பல்வேறு சான்றிதழ் கோர்ஸ்களையும் நிறைவு செய்திருக்கிறார்.

தனியார் நிறுவனங்களில் நான்கு ஆண்டுகள் பணிபுரிந்துவிட்டு, 1983-ல் மத்திய வர்த்தக அமைச்சகத்தின் ஏற்றுமதி மேம்பாட்டு அமைப்பான இந்திய ஏற்றுமதி நிறுவனங்களின் கூட்டமைப்பில் (Federation of Indian Export Organisations) சேர்ந்தார். இன்றைக்கு அதன் தென்மண்டல இணை இயக்குநராக உயர்ந்திருக்கிறார். தென்மண்டலத்தின் தலைமை அலுவலகம் சென்னையில் இருக்கிறது. இது தமிழ்நாடு, கர்நாடகா, ஆந்திரா, கேரளா, புதுச்சேரி மாநிலங்களைச் சேர்ந்த ஏற்றுமதியாளர்களுக்குப் பல்வேறு உதவிகளை அளித்து வருகிறது.

பன்னாட்டு வணிகம் தொடர்பான விஷயங்களில் கால் நூற்றாண்டுக்கு மேல் அனுபவம் இருக்கிறது. மத்திய அரசு, தென்னிந்திய மாநிலங்களுக்கு சிறப்பு ஏற்றுமதி கொள்கையை வடிமைக்கத் தேவையான விஷயங்களை அளித்திருக்கிறார் என இன்னும் பல சிறப்புகள்..!

- பயணம் தொடரும்...
படம்: கே.கார்த்திகேயன்

<<<Back ^Top

PRINT பெட்டகத்தில் சேமி எனது பெட்டகம்

தொடர்கள்

ஆர்.அசோகன்

'எனக்கு சரளமாக ஆங்கிலம் பேசத் தெரியாது...

நான் குக்கிராமத்தில் இருக்கிறேன்...

நான் கல்லூரிப் படிப்பெல்லாம் படிக்கவில்லை...

எனக்குத் தொழில்நுட்பம் தெரியாது...

என்னால் பெரிய அளவில் மூலதனம் போடமுடியாது...'

ஏற்றுமதித் தொழிலில் ஈடுபடாமல் தயங்கி நிற்பதற்கு இன்னும் என்னவெல்லாம் உங்களால் காரணம் சொல்லமுடியுமோ எல்லாவற்றையும் சொல்லுங்கள்... என்னிடம் அதற்கு ஒரு ஸ்ட்ராங்கான பதில் இருக்கிறது. அந்த பதில்... இஸ்மாயில் கனி!

இஸ்மாயில் கனி

விருதுநகர் மாவட்டத்தில் உள்ள திருச்சுழிக்கு அருகில் உள்ள குக்கிராமமான வீரசோழனில் பிறந்து பத்தாம் வகுப்புக்கு மேல் படிப்பைத் தாண்டாத, பெரிய அளவில் மூலதனம் போட வழியில்லாத இஸ்மாயில் கனியிடம் இருந்தது நம்மால் முடியும் என்ற நம்பிக்கை மட்டும்தான்! இப்போது இவருக்கு சென்னை, பிராட்வே பகுதியில் 'கிங்டம் ஓவர்சீஸ்' என்ற பெரிய அலுவலகம் இருக்கிறது. அரிசி, மைதா, மசாலா பொருட்கள் போன்ற உணவுப் பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்துகொண்டிருக்கிறார்.

"சவுதியில இருக்குற மினா துறைமுகத்தில கொஞ்சநாள் டிரைவரா வேலை செஞ்சேன். அங்க பல நாடுகள்ல இருந்து பொருட்கள் வந்து இறங்கும். அப்போ ஏற்றுமதி பற்றி பல விஷயங்கள் பேசிக்குவாங்க. நல்ல லாபம் கொட்டும் தொழில்னு எனக்குப் புரிஞ்சது. நாமளும் இதேபோல ஏற்றுமதி செய்தால் என்னனு தோணுச்சு. ஊருக்குப் புறப்பட்டு வந்து ஏற்றுமதிக்கான வேலையில் இறங்கினேன்.

நமக்கு நல்லா தெரிஞ்ச அரிசி, மசாலா சாமான்களையே ஏற்றுமதி செய்யலாம்னு முடிவு பண்-ணினேன். முதல்கட்டமா, எனக்கு தெரிஞ்சவங்க வேலை பார்த்த சிங்கப்பூர், மலேசியா நாடுகளுக்கெல்லாம் சாம்பிள் பொருட்களோட ஃப்ளைட் ஏறினேன். ஃப்ளைட்டுல போகும்போது ஒரு ஆள் அதிகபட்சம் கையில் எடுத்துட்டுப் போற லக்கேஜ் அளவான 30 கிலோவுக்கு புழுங்கல் அரிசி, மைதா மாவு, மசாலா பொருட்களை எடுத்துட்டுப் போனேன். அதை அங்க உள்ளவங்களுக்கு கொடுத்து சமைச்சுப் பார்க்கச் சொன்னேன்.

அதை வெச்சு கொஞ்சம் ஆர்டர் பிடிச்சேன். இங்கே வந்து பொருட்களை பெட்பாட்டில்ல அடைச்சு கவர்ச்சியா விற்பனை செஞ்சேன். ஆரம்பத்துல லாபம்னு பெரிசா ஒண்ணும் கிடைக்கலை. அனுபவம் இல்லாததால 1.5 லட்ச ரூபாய் நஷ்டமாச்சு. ஆனால், அதை நஷ்டம்னு சொல்லக்கூடாது. ஏற்றுமதியில் உள்ள நெளிவுசுழிவுகளை கத்துக்க நான் கொடுத்த ஃபீஸ்னு சொல்லலாம்.

அரிசியை குளிர் நாடு, வெப்ப நாடுகளுக்கு ஏத்தமாதிரி பக்குவப்படுத்தி அனுப்பணும்னு தெரிஞ்சுக்கிட்டது அப்போதான். அதேபோல, நாம பொருளை அனுப்பும் நாட்டில் நம்மாளு ஒருத்தர் இருந்தால் வியாபாரம் நல்லாயிருக்கும்னு கத்துக் கொடுத்தது அந்த அனுபவம்தான். என்.ஆர்.ஐ. மூணு பேரை பார்ட்னர்களா சேர்த்துக்கிட்டேன். ஆளுக்கு ஒரு லட்ச ரூபாய் முதலீடு போட்டோம். தொழில் நல்லா பிக் அப் ஆச்சு. இப்போ கப்பல்ல சரக்கு அனுப்பும் அளவுக்கு வளர்ந்திட்டோம். லட்சத்தில் இருந்த என்னுடைய பிஸினஸ் இப்போ நான்கு கோடிங்கற அளவுக்கு வளர்ந்திருக்கு..." என்று இஸ்மாயில் கனி சொல்லும்போது சினிமாவில் ஒரே பாட்டில் பணக்காரர் ஆகும் ஹீரோவின் கதை போலத் தோன்றலாம். ஆனால், அதன் பின்னே இருக்கும் உழைப்பும் அனுபவமும் ஒரு படத்துக்கான கதையாக இருக்கும்.

உணவுப் பொருட்களைக்கூட ஏற்றுமதி செய்யமுடியும். ஆனால், இதுபோல சரக்கை கப்பலில் அனுப்பும்போது பயண காலமே குறைந்தபட்சம் 20-25 நாட்கள் ஆகிவிடும். அதற்குப் பிறகு அந்தச் சரக்கு, சந்தைக்குச் செல்லவேண்டும். உபயோகிப்பாளரைச் சென்று சேரவேண்டும். அவர் வீட்டில் பாதுகாத்து வைத்துப் பயன்படுத்த வேண்டும். இதையெல்லாம் மனதில் வைத்துக்கொண்டு ஏற்றுமதி செய்யும்போதே பக்குவப்படுத்திவிட வேண்டும்.

இதில் கவனிக்கவேண்டிய முக்கியமான விஷயம், பொருட்கள் போய்ச் சேர்ந்து சுமார் 30-45 நாட்கள் கழித்துதான் பணம் கைக்கு வரும். அந்த இடைப்பட்ட காலத்தில்

தொடர்ந்து நாம் அடுத்த வேலைகளைச் செய்யும் அளவுக்கு பொருளாதார ரீதியாகத் தயாராக இருக்க வேண்டும். இல்லை-யென்றால் சிக்கலாகி, வரப்போகும் பில்லை வைத்து பல கடன்களை வாங்கும் நிலை ஏற்பட்டுவிடும்.

ஏற்றுமதி தொழிலில் இறங்க என்ன செய்ய வேண்டும்? கடைப்பிடிக்க வேண்டிய முறைகள், எப்படி

ஆர்டர் பிடிக்க வேண்டும் என்பன போன்ற டெக்னிக்கல் விஷயங்களுக்கு முன்பாக சில அடிப்படை விஷயங்களைத் தெரிந்துகொள்வது நல்லது.

முதலில், எந்தத் தொழிலாக இருந்தாலும் அகலக் கால் வைக்கக் கூடாது. சின்னதாகத் தொடங்கி நம் கைக்குள் மொத்த நிர்வாகத்தையும் கட்டுப்பாடாக வைத்துக்கொண்டு அதை வெற்றிகரமாக நடைமுறைப்படுத்த வேண்டும். அதன்பிறகு மெதுவாக விரிவுபடுத்திக் கொள்ளலாம்.

அடுத்து, ஒரே பொருளை மட்டுமே ஏற்றுமதி செய்வது என்ற முடிவை எடுக்கக் கூடாது. அதேபோல ஒருநாட்டுக்கு மட்டுமே ஏற்றுமதி செய்வது என்றும் முடிவெடுக்கக் கூடாது. ஏனென்றால், நாம் ஏற்றுமதி செய்யும் பொருளுக்கு திடீரென்று ஏற்றுமதித் தடை விதிக்கப்படலாம். அதேபோல, நாம் ஏற்றுமதி செய்யும் நாடு, இந்தியப் பொருட்களை இறக்குமதி செய்வதில்லை என்ற முடிவை எடுக்கலாம். சில நேரங்களில் நம்முடைய பொருளுக்கு நம்நாடே ஏற்றுமதித் தடை விதித்துவிடலாம். அப்படிப்பட்ட நேரங்களில் சிக்கலில் மாட்டிக்கொள்வோம். அதனால், பல பொருட்கள், பல நாடுகள் என்ற அளவில் நம்முடைய ஏற்றுமதி வணிகத்தை வைத்துக்கொள்ள வேண்டும். பொதுவாக உணவுப் பொருட்களுக்கு மிக முக்கியம்.

ஏற்றுமதிக்கு மொழி ஒரு தடையே இல்லை. ஆங்கிலம் தெரியாதே என்று நாம் மலைத்து நிற்கத் தேவையில்லை. இந்தியர்கள், குறிப்பாக தமிழர்கள் 'நமக்கு ஆங்கிலம் சரியா வர மாட்டேங்குது'னு வாய்ப்பு வசதிகள் இருந்தும் ஏற்றுமதி செய்யாமல் இருக்கிறார்கள். சீனா, இத்தாலி, அரபு நாடுகளில் இருப்பவர்கள் தங்கள் தாய்மொழியில் பிஸினஸ் பேசித்தான் ஏற்றுமதி செய்கிறார்கள். இன்றைக்கு உலக அளவில் கணக்கெடுத்துப் பார்த்தால், மற்ற நாடுகளை விட அதிகமாக ஏற்றுமதி செய்வதும் அவர்கள்தான். இந்தியர்கள்தான் ஆங்கிலம் தெரியவில்லை என்பதைக் குறையாக நினைத்துக்கொண்டு ஏற்றுமதித் தொழிலில் பின்தங்கி இருக்கிறார்கள். குறைவான ஆங்கில அறிவு இருந்தாலே சாதிக்கலாம்.

இதையெல்லாம் தெளிவுபடுத்திக்கொண்டு காத்திருங்கள்...

ஏற்றுமதியில் இந்தியா இன்று!

நான்கு வருடங்களுக்கு முன்பு, 2004-2009-ம் ஆண்டுக்கான ஒருங்கிணைந்த வெளிநாட்டுக் கொள்கை மத்திய அரசால் வெளியிடப்பட்டது. அதில், ஐந்தாண்டு காலத்தில் நாட்டின் ஏற்றுமதியை இரு மடங்காக அதிகரிக்க இலக்கு நிர்ணயிக்கப்பட்டது. இதன் மூலம் வேலைவாய்ப்பு மற்றும் உற்பத்தி பெருகி, நாட்டின் பொருளாதார வளர்ச்சி மேம்படும் என எதிர்பார்க்கப்பட்டது. அந்த இலக்கை நான்கு ஆண்டுகளுக்குள்ளாகவே கடந்து, நாம் சாதனை படைத்துள்ளோம். 2004-ல் இந்தியாவின் ஏற்றுமதி 63 பில்லியன் டாலராக இருந்தது. இது 2007-08-ம் ஆண்டில் 2.5 மடங்குக்கு மேல் உயர்ந்து 155 பில்லியன் டாலராக அதிகரித்துள்ளது.

கடந்த ஆண்டில் இந்தியாவின் மொத்த உலக வணிகம் (ஏற்றுமதி மற்றும் இறக்குமதி) 400 பில்லியன் டாலர். இது உலக நாடுகளின் மொத்த வர்த்தக பரிவர்த்தனையில் 1.2%. சேவை வணிகத்தையும் சேர்த்தால் நாட்டின் உலக வணிகம் 525 பில்லியன் டாலர். இது கிட்டத்தட்ட நமது ஜி.டி.பி-யில் சுமார் 50%. இந்த வளர்ச்சியினால், 1.36 கோடி பேருக்கு புதிதாக வேலை

வாய்ப்பு கிடைத்துள்ளது.

அமெரிக்க டாலருக்கு எதிரான இந்திய ரூபாயின் மதிப்பு 12%-க்கு மேல் உயர்வு, வட்டி விகித அதிகரிப்பு, நடைமுறை செலவு உயர்வு என பல்வேறு சிரமங்களைத் தாண்டித்தான் இந்திய ஏற்றுமதி துறை இந்தச் சாதனையை நிகழ்த்தி இருக்கிறது. 2020-க்குள் உலகின் மொத்த வர்த்தகத்தில் இந்தியாவின் பங்களிப்பை 5% ஆக உயர்த்தவேண்டும் என்ற இலக்கோடு இந்திய அரசு இயங்கி வருகிறது. இதனை நிறைவேற்ற ஏற்றுமதியாளர்களுக்குப் பல்வேறு சலுகைகளையும், உதவிகளையும் அளித்து வருகிறது.

- பயணம் தொடரும்...
படம்: கே.கார்த்திகேயன்

<<<Back ^Top

ஆர்.அசோகன்

கடல் கடந்து கரையேறலாம்!

ஏற்றுமதிக்கு ஒரு என்சைக்ளோபீடியா!

கரையில் நின்று ஆற்றைப் பார்த்தால் ஆழமும் தெரியாது, வேகமும் புரியாது. அதற்காக கண்ணை மூடிக்கொண்டு உள்ளே குதிக்கவும் முடியாது. நீச்சலின் அடிப்படை தெரிந்திருக்க வேண்டும் இல்லையா..? இதுவரைக்கும் ஏற்றுமதி தொடர்பாக நாம் பார்த்தது எல்லாம் அடிப்படைதான். இனி களத்தில் இறங்கலாம்...

பொதுவாக ஏற்றுமதியாளர்களை இரு வகையினராகப் பிரிக்கலாம். முதல் பிரிவினர், பிறரிடமிருந்து பொருட்களை வாங்கி ஏற்றுமதி செய்பவர். அவர்களை 'மெர்ச்சென்ட் எக்ஸ்போர்ட்டர்' (Merchant Exporter) என்பார்கள். அடுத்தவகையினர், தானே சொந்தமாகப் பொருட்களை உற்பத்திசெய்து ஏற்றுமதி செய்பவர். இவர்களை 'மேனு∴பேக்சரர் எக்ஸ்போர்ட்டர்' (Manufacturer exporter) என்பார்கள். ஆரம்பத்தில் மெர்சென்ட் எக்ஸ்போர்ட்டராக இருந்து ஓரளவுக்கு லாபம் பார்த்து அதன்பின்பு, பொருட்களை உற்பத்தி செய்து நேரடி ஏற்றுமதியாளராக மாறுவது நல்லது. இப்படிச் செய்தால், ஆரம்பத்தில் சிறு சறுக்கல் ஏற்பட்டாலும் எளிதில் சமாளிக்க முடியும்.

எப்படி ஆரம்பிப்பது?

முதலில் உங்கள் நிறுவனத்துக்கு ஒரு பெயரைத் தேர்வு செய்யுங்கள். அந்தப் பெயர், சிறிதாகவும் எளிதில் உச்சரிக்கும்படியும் இருப்பது அவசியம். 'கருப்பண்ணராமசாமி பாண்டியன் எக்ஸ்போர்ட் கார்ப்பரேஷன்' என்று நீட்டி முழக்குவதைவிட, 'பாண்டியாஸ் எக்ஸ்போர்ட்' அல்லது 'பாண்டி இன்டர்நேஷனல்' என்பதுபோல் வைக்கலாம். இது நிறுவனத்தின் பெயரை மற்றவர்கள் எளிதில் நினைவில் வைத்துக்கொள்ள உதவும். முடிந்தால் உங்கள் நிறுவனத்துக்கு என அழகிய லோகோ ஒன்றையும் ஏற்படுத்திக்கொள்ளுங்கள்! அதேபோல உங்கள் மற்றும் கம்பெனி பெயர், அலுவலக முகவரி,

தொலைபேசி எண், ஃபேக்ஸ், இ-மெயில் முகவரி போன்றவற்றை குறிப்பிட்டு விசிட்டிங் கார்டு மற்றும் லெட்டர் பேட் அடிப்பது அவசியம்.

Looking For NRI Home Loan
For A Home in India? Enjoy Hassle Free Service & Assistance From DHFL
www.DHFL.in/NRIHomeLoans
Ads by Google

அடுத்து உங்கள் ஏற்றுமதி நிறுவனத்தின் பெயரில் வங்கி நடப்பு கணக்கு (Current Account) தொடங்கவேண்டும். வருமானவரி இலாகாவிடமிருந்து பான் (PAN) நம்பர் வாங்கவேண்டும்.

ஏற்றுமதி-இறக்குமதி குறியீட்டு எண்!

இந்த நம்பர் மிகமிக அவசியம். இந்த ஏற்றுமதி - இறக்குமதி குறியீட்டு எண் (Import Export Code Number) இருந்தால்தான் எந்த ஒரு பொருளையும் ஏற்றுமதி செய்யமுடியும். இதை பெரிய நகரங்களிலுள்ள வெளிநாட்டு வர்த்தக பொது இயக்குநர் (Director General of Foreign Trade - DGFT) அலுவலகத்தில் விண்ணப்பித்து வாங்கிக்கொள்ளலாம்.

ஏற்றுமதி-இறக்குமதி குறியீட்டு எண்ணைப் பெற ஏ.என்.எ.ஃப். 2 ஏ (ANF 2 A) விண்ணப்பப் படிவத்தை பூர்த்திசெய்து கொடுக்கவேண்டும். இதை டி.ஜி.எ.ஃப்.டி. அலுவலகத்தில் நேரில் பெற்றுக்கொள்ளலாம். அல்லது, www.dgft.gov.inஎனும் இணையதளத்திலிருந்து பதிவிறக்கம் செய்தும்கொள்ளலாம். இதற்கான கட்டணம் அண்மைக் காலம் வரை 1,000 ரூபாயாக இருந்தது. ஏற்றுமதியில் அதிகம் பேரை ஈடுபட வைக்கவேண்டும் என்ற நோக்கத்துடன் மத்திய அரசு இக்கட்டணத்தை 75% குறைத்து, 250 ரூபாயாக தற்போது மாற்றியுள்ளது. இந்தக் கட்டணத்தை டி.ஜி.எ.ஃப்.டி. அலுவலகத்தின் பெயரில் டி.டி. அல்லது கருவூல ரசீது அல்லது எலெக்ட்ரானிக் ஃபண்ட் டிரான்ஸ்ஃபர் முறையில் செலுத்தலாம்.

உலக வணிகத்தில் தற்போது 1.2% ஆக இருக்கும் இந்தியாவின் பங்களிப்பை, 2010-ம் ஆண்டில் 3%, 2020-ல் 5% என்ற அளவுக்கு உயர்த்த மத்திய அரசு இலக்கு நிர்ணயித்துள்ளது.

இந்த விண்ணப்பப் படிவத்தைக் கொடுக்கும்போது அதனுடன், வருமான வரித் துறையால் வழங்கப்பட்ட பான் கார்டின் சுய சான்றிட்ட நகல், உங்களது ஏற்றுமதி நிறுவனத்துக்கு எந்த வங்கியில் கணக்கு தொடங்கியிருக்கிறீர்களோ, அந்த வங்கியிடமிருந்து அதற்கென உள்ள பிரத்யேக படிவத்தில் சான்றிதழ், விண்ணப்பதாரரின் மார்பளவு புகைப்படம் இரண்டு, 30 ரூபாய் தபால் தலை ஒட்டிய தபால் உறை, 250 ரூபாய்க்கான டி.டி. போன்றவற்றை இணைத்துக் கொடுக்கவேண்டும்! பொருட்களை தாங்களே உற்பத்தி செய்து ஏற்றுமதி செய்பவர்களாக இருந்தால், சிறுதொழில் சேவை மையத்தின் (SSI) சான்றிதழ் அல்லது பிறவகை தொழில் உரிம சான்றிதழை இணைக்கவேண்டும்.

இந்த ஏற்றுமதி-இறக்குமதி குறியீட்டு எண், விண்ணப்பித்த ஒரு வார காலத்துக்குள் வழங்கப்பட்டுவிடும். சென்னை தவிர, மதுரை, கோவை, சேலம், புதுச்சேரியில் பிராந்திய அலுவலகங்கள் உள்ளன. அப்பகுதியைச் சேர்ந்தவர்கள் அங்கேயே விண்ணப்பித்து எண்ணை வாங்கிக்கொள்ளலாம். சென்னை வர வேண்டியதில்லை.

லைசென்ஸ் தேவையில்லை!

அரசு முற்றிலும் தடைசெய்துள்ள பொருட்களை (பாதுகாப்பு தொடர்பானவை) ஏற்றுமதி செய்ய அனுமதி இல்லை. சில பொருட்களை அரசின் உரிமம் பெற்று ஏற்றுமதி செய்யவேண்டும். இந்த இரு பிரிவுகளில் வராத எந்தப் பொருளையும் ஏற்றுமதி செய்வதற்கு லைசென்ஸ் தேவையில்லை. இறக்குமதி செய்வதற்கும் அரசு இதுபோன்ற சில நடைமுறைகளை வகுத்துள்ளது. உள்நாட்டுத் தேவையை கருத்தில் கொண்டு ஒரு சில பொருட்களின் ஏற்றுமதிக்கு திடீர் தற்காலிக தடை விதிக்கப்படுவதும் உண்டு. பருப்பு, எண்ணெய் ஏற்றுமதிக்கு சமீபத்தில் விதிக்கப்பட்ட தடை இதற்கு உதாரணம். ஏற்றுமதியாளர்கள் இதுபோன்ற நிகழ்வுகளை அறிந்து வைத்திருப்பது அவசியம்.

உலகம் முழுவதும் ஒரே சந்தை!

சென்னையிலுள்ள வெளிநாட்டு வர்த்தக பொது இயக்குநர் அலுவலகத்தின் மண்டல இணை இயக்குநர் எம்.சாய்குமார் ஏற்றுமதி

குறித்த வேறு பல விஷயங்களைச் சொல்கிறார். "உலக வணிகத்தின் போக்கு இந்தியாவுக்குச் சாதகமானதாகவே இருக்கிறது. உலக வர்த்தக அமைப்பின் (World Trade Organization) உலகமயமாக்கல் கொள்கை மூலம், 'உலகம் முழுவதும் ஒரே சந்தை. அனைவருக்கும் சமமான வாய்ப்பு' என்ற நிலை உருவாகியிருக்கிறது. இதனால் பெரிய நாடு, சிறிய நாடு, பணக்கார நாடு, ஏழை நாடு என்ற பாகுபாடு களையப்பட்டுவிடுகிறது. இதன்மூலம் உலகின் எந்த நாட்டுக்கும் இந்தியா ஏற்றுமதி செய்யமுடியும்.

அதேபோல இந்திய இறக்குமதி பொருட்களுக்கு எந்த நாடும் தடை விதிக்க முடியாது என்பதோடு, இறக்குமதி வரி என்பது அனைத்து நாடுகளுக்கும் ஒரே அளவில்தான் இருக்கும். இதனால், இந்தியா இதர நாடுகளுடன் சமமாகப் போட்டியிட்டு ஏற்றுமதியை அதிகப்படுத்தலாம். இப்போது உலக சந்தை நன்றாக இருக்கிறது. தமிழக அரசும், முதல் முறையாக அதன் தொழில் கொள்கையில் ஏற்றுமதிக்கு முக்கியத்துவம் அளித்து பல்வேறு அறிவிப்புகளை வெளியிட்டு, அவற்றை நடைமுறைப்படுத்தியும் வருகிறது. ஆகவே தயக்கமே வேண்டாம்.. ஏற்றுமதி செய்வதாக உங்கள் மனதில் ஆசை இருந்தால் துணிந்து இறங்கலாம்.. பிரகாசமான எதிர்காலம் காத்திருக்கிறது!" என்று நம்பிக்கை வார்த்தைகளில் பேசுகிறார்.
150 மடங்கு வளர்ச்சி! இந்தியாவின் அந்நியச் செலாவணி கையிருப்பு (Forex) 1992-ல் 2 பில்லியன் டாலராக இருந்தது. அது இன்றைக்கு 300 பில்லியன் டாலராக அதிகரித்துள்ளது. இந்த உயர்வு நாட்டின் அதிவேகப் பொருளாதார வளர்ச்சியைக் காட்டுவதாக உள்ளது.

ஏற்றுமதி செய்யும் நிறுவனத்தை வணிகவரி மற்றும் கலால்வரி அலுவலகங்களில் பதிவு செய்யவேண்டும். அப்போதுதான் வரிச் சலுகைகளைப் பெறமுடியும். ஏற்றுமதி செய்வதற்கான கோட் எண்ணை வாங்கியதும், இந்திய ஏற்றுமதியாளர்களின் கூட்டமைப்பு, ஏற்றுமதி ஊக்குவிப்பு கழகங்களில் பதிவு செய்துகொண்டால் கூடுதல் நன்மை கிடைக்கும். இந்த அமைப்புகள் பல்வேறு நாடுகளில் உள்ள ஏற்றுமதி வாய்ப்புகளை அதன் உறுப்பினர்களுக்குத் தெரியப்படுத்துகிறது. மேலும், ஏற்றுமதியாளர்களை வெளிநாடுகளுக்கு அழைத்துச் சென்று, இறக்குமதியாளர்களிடம் நேரிடையாக அறிமுகப்படுத்தி, வியாபாரத் தொடர்புகளை ஏற்படுத்தித் தருவதோடு, கண்காட்சிகளில் பங்கு பெறவும் வைக்கிறது. இதன்மூலம் ஏற்றுமதியாளர்களுக்கு எளிதில் ஆர்டர்கள் கிடைக்கின்றன.

ஏற்றுமதி தொடர்பாக மேற்கொள்ளும் வெளிநாட்டுப் பயணங்களுக்கு அரசு வழங்கும் மானியங்களை ஏற்றுமதி கழகங்களே பெற்றுத் தந்துவிடுகின்றன. இவை தவிர, ஏற்றுமதியாளர்களின் நடைமுறைச் சிக்கல்களை அரசிடம் எடுத்துச்சொல்லி தீர்வு காண்பது, கருத்துகளையும், ஆலோசனைகளையும் அரசின் கவனத்துக்குக் கொண்டு செல்வது போன்றவற்றுக்கும் உதவுகிறது. ஏற்றுமதியாளர்கள் மற்றும் அரசு அதிகாரிகள் இடையே சந்திப்புகள், கருத்தரங்குகள், திறனாய்வுப் பயிற்சிகள் போன்ற பல்வேறு சேவைகளை வழங்கி வருகிறது என்பதால் இந்த ஏற்றுமதி கழகங்களில் பதிவு செய்துகொள்வது பல வகையில் லாபகரமானது!

இந்திய வெளிநாட்டு வாணிபக் கொள்கை மற்றும் நடைமுறைகள் பற்றி... அடுத்த

இதழில் பார்க்கலாம்...

பயணம் தொடரும்...

படம்: கே.கார்த்திகேயன்

<<<Back ^Top

கடல் கடந்து கரையேறலாம்! - 4

ஆர்.அசோகன்

ஏற்றுமதிக்கு ஒரு என்சைக்ளோபீடியா!

சுரேஷ், கிருஷ்ணன் இருவரும் நண்பர்கள்... தங்கள் ஊரின் பிரசித்தி பெற்ற மசாலாப் பொருள்களை ஏற்றுமதி செய்து லாபம் சம்பாதிக்கத் திட்டமிட்டனர் இருவரும்!

சுரேஷ் ஏற்றுமதி குறித்து யாரிடமும் ஆலோசிக்கவில்லை. தானே முடிவெடுத்து செயல்படத் தொடங்கினார். புதிதாக ஒரு பிராண்டை உருவாக்கி அந்தப் பெயரில் ஏற்றுமதி செய்தால் அது பிரபலமாகவும் லாபம் சம்பாதிக்கவும், அதிக காலம் பிடிக்கும் என எண்ணினார். அதனால் ஏற்கெனவே பிரபலமாக இருக்கும் மசாலா நிறுவனம் ஒன்றின் பிராண்டை வெளிநாட்டில் பயன்படுத்திக் கொள்ளத் திட்டமிட்டார். அதற்காக அந்-நிறுவனத்துடன் பேச்சு வார்த்தை நடத்தினார். தங்கள் பிராண்டை வெளிநாட்டில் பயன்படுத்த அவர்கள் பெரும் தொகையைக் கேட்டனர். மேலும், விற்கும் மசாலாவுக்கு ஏற்ப கமிஷனும் தரவேண்டும் என்ற நிபந்தனையும் விதிக்கப்பட்டது. இதற்கெல்லாம் சம்மதித்து சுரேஷ் களமிறங்கினார்.

ஆனால் கிருஷ்ணன், நாட்டு நடப்பை அறிந்து, சந்தேகங்களை நாலு பேரிடம் கேட்டு அதற்கு ஏற்ப செயல்படக்கூடியவர். அதுதான் எப்போதும் வெற்றிக் கனியை பெற்றுத்தரும் என்று எண்ணுபவர். அதனால், அவர் ஏற்றுமதி தொடர்பான விஷயங்களை நண்பர்கள், அரசு அலுவலகங்கள், இணைய தளம் என்று பல தரப்புகளில் தேடித்தெரிந்து கொண்டார். அதன்பிறகு தனக்கென ஒரு புது பிராண்ட்டை உருவாக்கி, மசாலா பொருள்களை சுரேஷ் அனுப்பிய அதே வெளிநாட்டுக்கு ஏற்றுமதி செய்தார்.

சுரேஷின் ஏற்றுமதி அதிகமாக இருந்தாலும், அவருக்குக் கிடைத்த மொத்த லாபம் குறைவாக இருந்தது. கிருஷ்ணன் குறைவாக ஏற்றுமதி செய்தாலும் அவருக்குக் கிடைத்த மொத்த லாபம் அதிகமாக இருந்தது.

அது எப்படி என்கிறீர்களா?

அதற்கான பதில்தான் இந்த அத்தியாயம்...!

உள்நாட்டில் மட்டுமே தொழில் செய்பவர்களுக்கு தங்கள் நாட்டு வியாபாரம் குறித்த கொள்கைகள், விதிமுறைகள் தெரிந்தாலே போதுமானது. ஆனால், ஏற்றுமதி தொழில் செய்பவர்களுக்கு தங்கள் நாட்டு விவரங்கள் மட்டுமின்றி, எந்த நாட்டுக்கு ஏற்றுமதி செய்கிறார்களோ, அந்த நாட்டு விதிமுறைகள் பற்றியும் தெளிவாகத் தெரிந்திருக்க வேண்டும்.

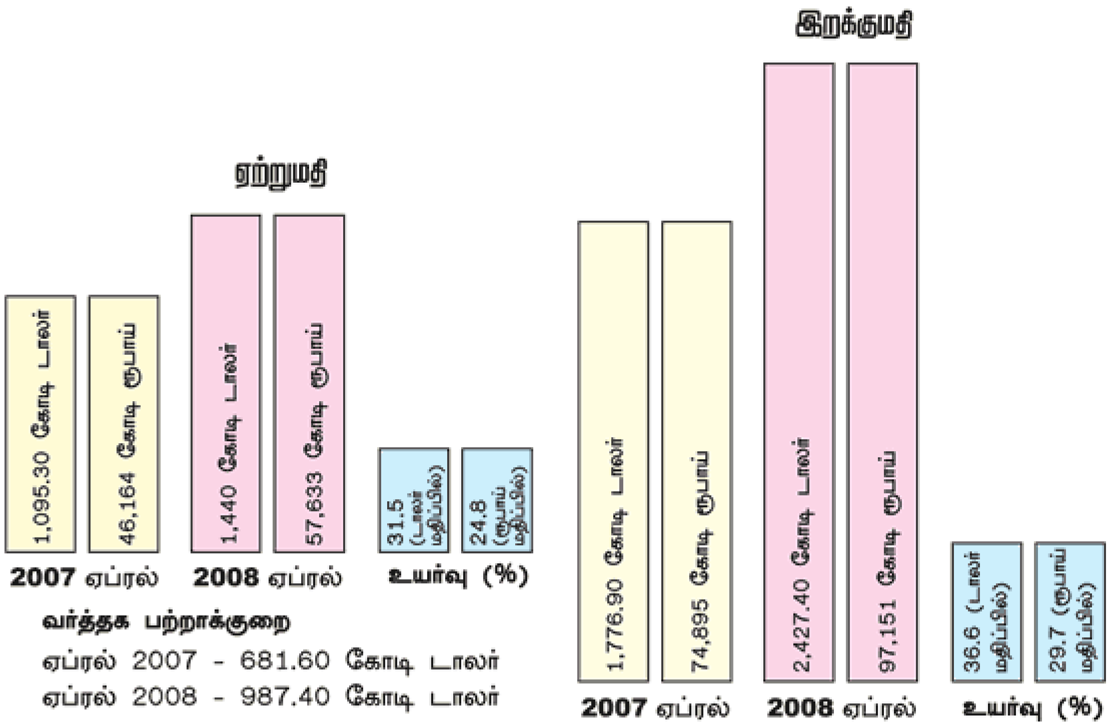
Looking For NRI Home Loan
For A Home in India? Enjoy Hassle Free Service & Assistance From DHFL
www.DHFL.in/NRIHomeLoans

Tamil Chat
Marry Well Settled NRI Who Speaks Your Own Language. Join Free! Now
BharatMatrimony.Com/Register-Free

Ads by Google

இந்தியாவில் ஏற்றுமதியை ஊக்கப்படுத்தும் வகையில் 'வெளிநாட்டு வாணிபக் கொள்கை மற்றும் நடைமுறைகள்' (Foreign Trade Policy and Procedures) அமைந்திருப்பது ஆறுதலான விஷயம்.

உற்பத்தி மற்றும் சேவைகளின் மையமாக நம் நாட்டை உருவாக்குவது, அதிக வேலைவாய்ப்புள்ள பல்வேறு துறைகளைக் கண்டறிந்து அவற்றை மேலும் மேம்படுத்துவது, ஏற்றுமதி செய்யும் பொருட்களுக்கு உள்நாட்டில் செலுத்திய எல்லா வகையான வரிகளையும் சமன் செய்வது (பல்வேறு சலுகைகள் திருப்பிக் கொடுப்பது மற்றும் ஈடுசெய்வது), போட்டி நாடுகளுக்கு இணையாக நமது ஏற்றுமதியாளர்களுக்கு சந்தை வாய்ப்புகளை ஏற்படுத்திக் கொடுப்பது என பல நல்ல அம்சங்களை உள்ளடக்கியுள்ளது நமது வெளிநாட்டு வாணிபக் கொள்கை.



ஏற்றுமதி மற்றும் இறக்குமதியில் ஈடுபடுபவர்கள், மத்திய வர்த்தக அமைச்-சகத்தின் வெளிநாட்டு வர்த்தக பொது இயக்குநரகம் (Director General of Foreign Trade) அவ்வப்போது அறிவிக்கும் நடை-முறைகளைக் கடைப்பிடிப்பது அவசியம். பொதுவாக, 'ஏற்றுமதி வாயிலாக பெறும் பணத்தை சுலபமாக மாற்றத்தக்க அந்நியச் செலாவணியில் (Freely Convertible currency) அல்லது இந்திய ரூபாயில் ஏற்றுமதியாளர்கள் பெறவேண்டும்' என்று மத்திய அரசு கூறுகிறது. எனவே, ஏற்றுமதியாளர்கள், தங்கள்

ஆர்டர்கள் மற்றும் வர்த்தக பரிவர்த்தனைகளை மேற்கண்ட முறையில் வைத்துக்கொள்ள வேண்டும். அதே போல், ஏற்றுமதி செய்த பின்பு வரவேண்டிய பணத்தை பாரத ரிசர்வ் வங்கியின் கொள்கைகளுக்கு ஏற்ப குறித்த நாட்களுக்குள் வங்கிக் கணக்கில் வரவு வைக்கவேண்டும்.

தங்களின் சொந்த பிராண்டுகளில் பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்பவர்களை மத்திய அரசு ஊக்கப்-படுத்தி வருகிறது. அதோடு அவர்கள் தங்கள் பிராண்டு-களை சர்வதேச அளவில் விளம்பரப்படுத்த மானியமும் வழங்குகிறது.

இப்போது புரிந்திருக்குமே, கிருஷ்ணனுக்கு அதிக லாபம் எப்படிக் கிடைத்தது என்று..!

மருந்து மற்றும் மருத்துவப் பொருட்களை பிறநாடுகளில் விற்க அந்த நாடுகளில் காப்புரிமை பெறவேண்டியது அவசியம். அந்த காப்புரிமை பெறுவதற்கும் மத்திய அரசு மானியம் வழங்கி வருகிறது. இயந்திரம் சம்பந்தப்பட்ட பொருட்களின் பரிசோதனைகளுக்கு ஆகும் செலவுகளுக்கும் மானியம் தருகிறது. இந்த மானியங்கள் பொருட்களின் தன்மைக்கு ஏற்ப 25% முதல் 100% வரை இருக்கும். இதன் முழு விவரத்தையும் http://Commerce.nic.in என்ற இணைய தள முகவரியில் பார்த்துத் தெரிந்து-கொள்ளலாம்.

பொதுவாக, சிறிய அளவில் ஏற்றுமதி செய்பவர்கள் வெளிநாடுகளுக்குச் சென்று வியாபாரத்தை மேலும் வளர்ப்பதில் சிறு தயக்கம் காட்டுவார்கள். காரணம் அதற்கு ஆகும் செலவு! இது போன்றவர்களுக்கு மத்திய அரசு பல்வேறு வகையில் உதவி வருகிறது.

ஆண்டுக்கு 15 கோடி ரூபாய்க்கு குறைவாக ஏற்றுமதி செய்யும் ஏற்றுமதியாளர்கள், அடிக்கடி வெளிநாடுகள் செல்வதற்கும், வெளிநாடுகளில் நடக்கும் பொருட்காட்சி/கண்காட்சிகளில் (Trade Fairs/Exhibitions) பங்கேற்கவும் மானியம் அளிக்கிறது. இது இந்திய ஏற்றுமதியாளர்களின் கூட்டமைப்பு (FIEO) மற்றும் ஏற்றுமதி ஊக்குவிப்பு அமைப்புகள் மூலம் வழங்கப்படுகிறது. இந்தச் சலுகை நடைமுறைகள் தனியாகக் கொடுக்கப்பட்டுள்ளது. முழு விவரத்தையும் அதே இணையதளத்தில் பார்த்துத் தெரிந்து கொள்ளலாம்.

அதிகமாக ஏற்றுமதி செய்து நாட்டுக்கு அதிக அந்நியச் செலவாணியை ஈட்டித்தரும் பெரிய ஏற்றுமதியாளர்களுக்கு சலுகைகள் ஏதும் இல்லையா என்று நீங்கள் கேட்பது தெரிகிறது. அவர்களுக்கும் பல்வேறு அங்கீகாரங்களை அரசு வழங்குகிறது.

20 கோடி ரூபாய்க்கு மேல் ஏற்றுமதி செய்பவர்களுக்கு எக்ஸ்போர்ட் ஹவுஸ் (Export House), 100 கோடி ரூபாய்க்கு மேல் செய்தால் ஸ்டார் எக்ஸ்போர்ட் ஹவுஸ் (Star Export House), 500 கோடி ரூபாய்க்கு மேல் ஏற்றுமதி செய்தால் டிரேடிங் ஹவுஸ் (Trading house), 2,500 கோடி ரூபாய்க்கு மேல் செய்தால் ஸ்டார் டிரேடிங் ஹவுஸ் (Star Trading House), 10,000 கோடி ரூபாய்க்கு மேல் செய்தால் பிரீமியர் டிரேடிங் ஹவுஸ் (Premier Trading House) என்ற அங்கீகாரத்தை வழங்குகிறது.

இந்த அங்கீகாரத்தைப் பெறுவதிலேயே நிறைய சலுகைகள் இருக்கின்றன. சிறுதொழில், குடிசைத் தொழில் தயாரிப்புப் பொருட்கள், விவசாய விளை-பொருட்கள் போன்ற சிலவகை ஏற்றுமதிக்கு இத்தகைய அங்கீகாரம் வழங்க, அவர்கள் செய்துள்ள மொத்த ஏற்றுமதியை இரு மடங்காக அதிகரித்து கணக்கிட்டு அங்கீகாரம் அளிக்கிறது.

இந்த அங்கீகாரத்தைப் பெற்றால் ஏதாவது சலுகை கிடைக்குமா?

இவ்வாறு அங்கீகரிக்கப்படும் ஏற்றுமதியாளர்களுக்கு ஏற்றுமதி மற்றும் இறக்குமதிக்கு அவர்களின் சுய சான்றிதழ் (Self Declaration) அடிப்படையில் சுங்க இலாகா பரிசோதனையிலிருந்து விலக்குப் பெறுவது, ஏற்றுமதி மூலம் கிடைத்த அந்நியச் செலாவணி முழுவதையும் வெளிநாட்டு நாணய மதிப்பிலேயே அவர்களின் வங்கிக் கணக்குகளில் வைத்துக்கொள்ளும் உரிமை போன்ற பல்வேறு சலுகைகளை வழங்குகிறது.

விவசாய மற்றும் குடிசைத் தொழில் ஏற்றுமதி செய்பவர்கள் மூலப்பொருட்களை கொள்முதல் செய்கையில் விதிக்கப்படும் கலால் வரியினை ஈடுசெய்ய முடியும். இதற்கான சலுகையை டூட்டி கிரெடிட் ஸ்கிரைப் (Duty Credit Scrip) என்ற பெயரில் வழங்குகிறது.

மேலும் குறிப்பிட்ட நாடுகளுக்கு அதிகமாக ஏற்றுமதி செய்யத் தூண்டுவதற்கும்,

அப்படி ஏற்றுமதி செய்யும்போது ஏற்படும் நடைமுறை செலவுகளில் ஒரு பகுதியை ஈடுசெய்யவும் சலுகை தரப்படுகிறது. அதிகம் பேருக்கு வேலைவாய்ப்பு அளிக்கும் பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்பவர்களை ஊக்கப்படுத்தவும் சலுகைகள் வழங்கப்படுகிறது.

ஏற்றுமதிக்குத் தேவையான பொருட்களை உற்பத்தி செய்வதற்கு, சில மூலப்பொருட்கள் மற்றும் உதிரி பாகங்களை இறக்குமதி செய்யவேண்டி இருக்கும். இதற்காக, சுங்கவரி கட்டாமல் இறக்குமதி செய்வதற்கு, முன்கூட்டியே உரிமம் (Advance Authoraisation Scheme) வழங்குவதும் நடைமுறையில் இருக்கிறது.

மேலும் வரி விலக்கு பெறத் தகுதியுள்ள பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்த பின்னர், கணக்கு குறிப்பேடு திட்டம் (Duty Entitlement Pass Book-DEPB) மூலம் வரிச்சலுகை பெறலாம். ஏற்றுமதி செய்ததற்கான அத்தாட்சியை (Shipping Bill)) வங்கியின் சான்றிதழுடன் சமர்ப்பித்து பெறலாம். எந்தப் பொருட்களுக்கு என்ன சதவிகிதம் என்பதை அரசு அவ்வப்போது அறிவிக்கும்.

மூலப் பொருட்களுக்கான ஏற்றுமதி அபிவிருத்தி திட்டத்தின் (Export Promotion Capital Goods Scheme) மூலமாக ஏற்றுமதி தயாரிப்புக்குத் தேவையான இயந்திரங்-களை 3% சலுகை சுங்கவரியை (Customs Duty) மட்டும் செலுத்தி இறக்குமதி செய்து கொள்ளலாம். இந்த இறக்குமதி செய்யப்பட்ட இயந்திரத்தின் மூலம் மிச்சமான மதிப்பை போல் 8 மடங்கு பொருட்களை 8 வருடங்களுக்குள் ஏற்றுமதி செய்யவேண்டும் என்ற நிபந்தனையுடன் இந்தச் சலுகை அளிக்கப்படுகிறது. சிறு தொழில்களுக்கு இது அண்மையில் 6 மடங்காக குறைக்கப்பட்டுள்ளது.

மேற்கண்ட சலுகைகள் தவிர, தயாரிப்புகளை முழுமையாக ஏற்றுமதி செய்யும் நிறுவனங்கள் (Export Oriented Units - EOU), சிறப்புப் பொருளாதார மண்டலம் (Special Economic Zone) போன்றவை ஏற்படுத்தவும் பல்வேறு சலுகைகளை வழங்கி வருகிறது.

உலக அளவில் விலைப்புள்ளி கோருதல் (International Competitive Biddings), முழு ஏற்றுமதி தயாரிப்பு நிறுவனங்கள், சிறப்புப் பொருளாதார மண்டலங்களில் செயல்படும் நிறுவனங்கள் போன்றவற்றுக்கும் பொருட்கள்/வழங்கும் சேவைகளுக்கும் ஏற்றுமதி நிகர்நிலை (Deemed Exports) அந்தஸ்து வழங்கி அதற்கான சிறப்புச் சலுகைகளையும் வழங்குகிறது.

இந்தச் சலுகைகளை முறையாகப் பயன்படுத்துவது மூலம் ஏற்றுமதியாளர்கள் அவர்களின் லாப வரம்பை அதிகரித்துக் கொள்ள முடியும்.

அடுத்து 'சுங்க இலாகா நடைமுறைகள்' குறித்து..!

- பயணம் தொடரும்...

<<<Back ^Top

கடல் கடந்து கரையேறலாம்!

ஆர்.அசோகன்

ஏற்றுமதிக்கு ஒரு என்சைக்ளோபீடியா

புதிதாக ஏற்றுமதியில் கால்பதித்திருந்த நெல்லை மாவட்டத்தைச் சேர்ந்த சுடலை முத்து என்ற இளைஞர் அண்மையில் என்னைப் பார்க்க வந்திருந்தார். அவரின் முகத்தில் வாட்டம் தெரிந்தது.

"என்ன... ஏதாவது பிரச்னையா..?" என்றேன்.

"எங்க கம்பெனி தயாரிப்புகளுக்கு வெளிநாட்டில் நாளுக்கு நாள் ஆதரவு கூடிக்கொண்டே வருகிறது..!"

Looking For NRI Home Loan
For A Home in India? Enjoy Hassle Free Service & Assistance From DHFL
www.DHFL.in/NRIHomeLoans

Tamil Chat
Marry Well Settled NRI Who Speaks Your Own Language. Join Free! Now
BharatMatrimony.Com/Register-Free

Ads by Google

"அட... சந்தோஷமா ஸ்வீட் கொடுத்து சொல்லவேண்டிய விஷயத்தைச் சோகமாச் சொல்றீங்களே..?" என்றேன்.

"பிராஃபிட் மார்ஜின் ரொம்பக் கம்மியா இருக்கு சார்... அதுதான் பிரச்னை... மற்ற நாடுகளில் இதே பொருளைத் தயாரிப்பவர்கள் கொடுக்கும் விலைக்கு போட்டி போடணும் என்பதால் விலையையும் அதிகரிக்க முடியலை. தலை சுத்துது..." என்றார்.

அவருடைய ஏற்றுமதித் தொழில் பற்றிய தகவல்களைக் கேட்டபோதுதான் அவர் செய்யும் தவறுகள் தெரியவந்தது. அதைப் பற்றி விளக்கிச் சொன்னபோது ஆச்சரியத்தில் ஆழ்ந்துவிட்டார்.

"சார்... நீங்க சொன்ன வழிமுறைகளைக் கடைப்பிடிச்சா... இன்னும் குறைவான செலவில் ஏற்றுமதி செஞ்சு அதிக லாபம் பார்க்கலாம் போலிருக்கே..." என்று உற்சாகமாக புறப்பட்டுச் சென்றார்.

அவருக்கு நான் எந்த குறுக்குவழியையும் கற்றுக் கொடுக்கவில்லை. அவர் செய்யும் தவறுகளைச் சுட்டிக் காட்டினேன். தவறு என்றால் மத்திய அரசாங்கம் கொடுக்கும் சலுகைகளைப் பயன்படுத்தாமல் விட்ட தவறு மற்றும் வங்கி தரும் வசதிகளைப் பயன்படுத்தாதுதான்... நீங்களும் தெரிந்துகொள்ளுங்கள் ஏற்றுமதியை ஊக்குவிப்பதற்கு மத்திய அரசின் சுங்க இலாக மற்றும் கலால் துறை வழங்கும் சலுகைகளை..!

நாட்டில் ஏற்றுமதி மற்றும் இறக்குமதிப் பொருட்களை முறையாகச் சோதனை-யிட்டு வரி வசூல் செய்வது, கடத்தலைத் தடுப்பது, வெளிநாட்டுப் பயணிகள் கொண்டுவரும் பொருட்களைப் பரிசோதனை செய்வது போன்றவை சுங்க இலாகாவின் முக்கியப் பணிகள்..! ஏற்றுமதி செய்யும்போது இந்த சுங்க இலாகாவிடம் சில படிவங்களைச் சமர்ப்பிக்கவேண்டும்.

ஏற்றுமதி செய்ததற்கான ஆதாரமாக 'ஷிப்பிங் பில்' (Shipping Bill) இருக்கிறது. ஷிப்பிங் பில்லை சுங்க இலாகாவிடம் சமர்ப்பிக்க வேண்டும். இப்போது விமானம் மூலமும் ஏற்றுமதி செய்யப்பட்டாலும், ஆரம்ப காலத்தில் கப்பல் மூலமே ஏற்றுமதி செய்யப்பட்டதால், அதற்கு ஷிப்பிங் பில் என்றுதான் பெயர். இன்றைக்கும் ஏற்றுமதி என்று எடுத்துக்கொண்டால், 90% பொருட்கள் கப்பல் மூலம்தான் பயணமாகிறது.

சமர்ப்பிக்கும் முன் அது எந்த வகை ஷிப்பிங் பில் என்பதைக் கவனிக்க வேண்டும். சரியான பில்லை பயன்படுத்தினால்தான் செலுத்திய வரிகளைத் திரும்பப் பெறுவது மூலம் லாபமடைய முடியும்.

ஏற்றுமதி வரி அல்லது தீர்வை (Cess) செலுத்தவேண்டியது, வரி இல்லாத ஏற்றுமதி (Free of Duty/Cess), செலுத்திய வரியை சுங்க இலாகாவில் திரும்பிப் பெறும் வகையில் அமைந்தது (Entitlement of Duty Drawbacks), கணக்கு குறிப்பேடு திட்டம் (Duty Entitlement Pass Book-DEPB), இறக்குமதி செய்த பொருளை மறுஏற்றுமதி செய்தது (Re-export of imported Goods) என பல பிரிவாக ஷிப்பிங் பில்கள் இருக்கின்றன.

உள்நாட்டில் பொருளை உற்பத்தி செய்து நேரடியாகக் கடைக்கு அனுப்பி விற்பது போல் ஏற்றுமதியில் செய்யமுடியாது. நாடு விட்டு நாடு பொருட்கள் செல்வதால், பல பரி-சோதனை-களைச் சந்தித்து அதன் பிறகுதான் இறக்குமதியாளருக்குச் செல்கிறது.

எனவே, ஷிப்பிங் பில்லை சுங்க இலாகாவின் பரிசோதனைக்குச் சமர்ப்பிக்கும்போது ஏற்றுமதி செய்யும் பொருள் பற்றிய முழுமையான விவரம், அளவு, எடை, பேக்கிங், இன்வாய்ஸ் (Invoice), ஏற்றுமதிக்கான ஒப்பந்தம், இறக்குமதி-யாள-ரிட-மிருந்து பெற்ற பர்ச்சேஸ் ஆர்டர் (Purchase Order) நகல், ஏற்றுமதி செய்யும் பொருளுக்கான தரச்-சான்றிதழ் நகல் போன்ற-வற்றை இணைத்துக் கொடுப்பது அவசியம்.

இந்த ஆவணங்களை சுங்க இலாகாவின், ஏற்றுமதி ஆவண மையத்தின் (Export Documentation Centre) பரிசோதகரிடம் கொடுக்க வேண்டும். அவர் அனைத்து விவரங்களையும் சரிபார்ப்பார். அதன் பின்பு, ஏற்றுமதிப் பொருட்கள் வைக்கப்-பட்டிருக்கும் கிடங்கின் (Shed) பரிசோத-கருக்கு அனுப்பிவிடுவார். அந்த பரிசோதகர்,

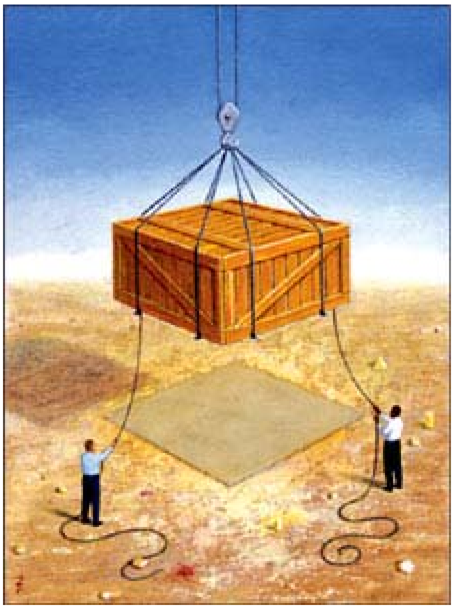
ஆவணங்களில் உள்ளபடி, ஏற்றுமதிக்கான பொருட்கள் சரியாக இருக்கிறதா என்று சோதனை செய்-வார். திருப்திகரமாக இருந்தால் அவர் 'ஏற்றுமதி செய்யலாம்' (Let Export) என்று ஷிப்பிங் பில் மீது முத்திரை குத்தி, சுங்க பாதுகாப்பு அதிகாரிக்கு அனுப்பி வைப்பார்.

அந்த அதிகாரியின் கண்காணிப்பின் கீழ் பொருட்கள் ஏற்றுமதிக்காகச் சேர்க்கப்படும். அவர் ஷிப்பிங் பில்லில் 'கப்பலில் ஏற்றலாம்' (Let Ship) என்று குறிப்பிடுவார். கப்பலில், சரக்கு ஏற்றி முடித்த பின்பு கப்பலின் கேப்டன், சரக்கு கப்பலில் ஏற்றப்பட்டு விட்டது என்பதற்கு ஆதாரமாக ரசீது ஒன்றை (Mate's Receipt) துறைமுக கிடங்கு அதிகாரியிடம் வழங்குவார். ஏற்றுமதியாளரின் பிரதிநிதி துறைமுகத்தில் சரக்குக் கட்டணத்தைச் செலுத்தி இந்த ரசீதை வாங்கி, சுங்க இலாகா பாது-காப்பு அதிகாரியிடம் (Preventive Officer) கொடுத்து ஷிப்-பிங் பில்லின் அனைத்து நகல்-களிலும் சரக்கு ஏற்றுமதி செய்-ததை பதிவுசெய்து வாங்க-வேண்டும்.

மேலும், மேட்ஸ் ரசீதை, சரக்கு ஏற்றுமதி செய்யப்பட்ட கப்பல் கம்பெனியிடம் கொடுத்து 'பில் ஆ்ப் லேடிங்' (Bill of Lading ீ) ஆவணத்தைப் பெறவேண்டும். இந்த பில் ஆ்ப் லேடிங் ஆவணத்தில், ஏற்றுமதி செய்யப்பட்டுள்ள பொருள் வைக்கப்பட்டிருக்கும் கன்டெய்னர், எத்தனை பேக்கேஜிங், பொருள் பற்றிய விவரம், எடை போன்ற விவரங்கள் இடம் பெற்றிருக்கும். இந்த பில் ஆ்ப் லேடிங் ஆவணத்தை ஏற்றுமதியாளர் தன் வங்கியில் கொடுத்தால்... வங்கி, இறக்குமதியாளரின் வங்கியிடமிருந்து பணத்தைப் பெற்றுக் கொடுத்துவிடும். இறக்குமதியாளர், தன் வங்கியில் இறக்குமதிப் பொருளுக்கான பணத்தைச் செலுத்தினால், அவருக்கு பில் ஆ்ப் லேடிங் ஆவணம் தரப்படும். இந்த ஆவணத்தைக் காட்டி துறைமுகத்திலிருந்து அவர் சரக்கை டெலிவரி எடுத்துக் கொள்ள வேண்டும்.

இந்த நடைமுறையில் சலுகை பெறுவது எப்படி?

<u>செலுத்திய வரிகளை திரும்பப் பெறும் முறை:</u>



ஏற்றுமதி செய்யும் பொருட்களை உற்பத்தி செய்யத் தேவைப்படும் மூலப் பொருட்களை கொள்முதல் செய்யும்போது, செலுத்திய வரிகளை 'டிராபேக்' (Drawback) என்ற திட்டத்தின் மூலம் சுங்க இலாகாவில் இருந்து திரும்பப் பெறலாம். இதற்கு முன்னர் குறிப்பிட்டது போல் 'டிராபேக்ஸ் ஷிப்பிங் பில்' மூலமாக ஏற்றுமதி செய்ததை ஆவணப்படுத்தியிருக்க வேண்டியது அவசியம்..!

பொதுவாக ஏற்றுமதி செய்யும் பொருட்களுக்கு, இந்தத் திட்டத்தின் மூலம் எத்தனை சதவிகித வரியை திருப்பிக் கொடுப்பது என்பது முன்கூட்டியே நிர்ணயிக்கப்பட்டிருக்கும். இவ்வாறு நிர்ணயம்

செய்யப்படாத பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்யும் பட்சத்தில் தனியே விண்ணப்பிக்கலாம்.

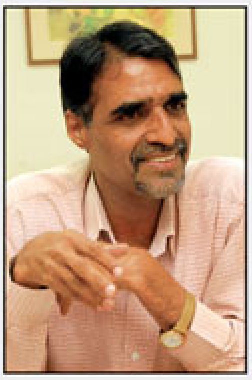
பொதுவாக, ஏற்றுமதியாளர்கள் டிராபேக் சலுகை பெற விண்ணப்பிக்கும்போது அனைத்து விவரங்களையும் முழுமையாகச் சமர்ப்பித்தால்தான் கட்டிய வரியை விரைவாக திரும்பப் பெறமுடியும். தற்போது, இரண்டு நாட்களிலேயே கூட ஏற்றுமதியாளரின் வங்கிக் கணக்குக்கு தொகை அனுப்பி வைக்கப்பட்டு விடுகிறது.

க்ளியரிங் அண்ட் ஃபார்வேர்டிங் ஏஜென்ட்கள்

சுங்க இலாகாவின் நடைமுறைகள் கடினமாகத் தோன்றலாம். சிறிது அனுபவம் ஏற்பட்ட பின்பு இவை மிக எளிமையாகி விடும். புதிதாக ஏற்றுமதியில் ஈடுபடுவர்களுக்கு படிவங்களை நிரப்பிக்கொடுப்பது, பொருட்களை ஏற்றுமதிக்காக கப்பலுக்குக் கொண்டு செல்வது போன்ற விஷயங்-களுக்கு உதவ 'க்ளியரிங் அண்ட் ஃபார்-வேர்டிங் ஏஜென்ட்'களை (Clearing & Forwading Agents) பயன்படுத்திக்கொள்ளலாம். இவர்-கள் ஏற்றுமதி மற்றும் இறக்குமதிக்கு உரிய படிவங்கள் அனைத்தையும் முறையாகப் பூர்த்தி செய்வது முதல் சரக்குகளை கலால் மற்றும் சுங்க இலாகாவுக்கு உரிய படிவங்களுடன் சமர்ப்பித்தல், அனைத்து வித ஏற்றுமதி/இறக்கு-மதி வழிமுறைகளைத் தகுந்த முறையில் கையாண்டு பல்வேறு அரசுத் துறைகளில் தகுந்த படிவங்களைப் பூர்த்திசெய்து கொடுத்து ஏற்றுமதியளர்களுக்கு உதவிகரமாக இருப்பார்கள். சுங்க இலாகாவில் பதிவு பெற்ற இத்தகைய முகவர்கள் சென்னையில் மட்டும் 600-க்கும் மேற்பட்டோர் இருக்கிறார்கள்.

அடுத்து 'கலால் துறை நடைமுறைகள்' குறித்து...!

சுங்க இலாகாவின் உரிமம் பெற்ற சென்னையிலுள்ள க்ளியரிங் அண்ட் ஃபார்வேர்டிங் ஏஜென்ட் நிறுவனமான இன்டர்நேஷனல் க்ளியரிங் அண்ட் ஷிப்பிங் ஏஜென்ஸி (இந்தியா)யின் பொது மேலாளர் (பிஸினஸ் டெவலப்மென்ட்) **ஜி.ரகு சங்கர்** இந்தப் பிரிவினரின் தேவை பற்றியும் சேவை பற்றியும் விவரித்தார்.



''க்ளியரிங் அண்ட் ஃபார்ட்வேர்டிங் ஏஜென்ட்கள், சுங்க இலாகாவுக்கும் ஏற்றுமதியாளருக்கும் இடையே பாலமாகச் செயல்படுகிறார்கள். இவர்கள் உதவியைப் பெறுவதால் குறைவான செலவு, நேரம் மிச்சமாதல் என பல நன்மைகள் இருக்கின்றன.

ஏற்றுமதியாளர் நேரடியாக ஷிப்பிங் நிறுவனத்தைத் தொடர்புகொண்டால் 1,000 டாலர் கட்டணம் விதிப்பார்கள் என்றால் எங்களுக்கு 800 டாலர்தான் கட்டணம். நாங்கள் தொடர்ந்து ஆர்டர் கொடுப்பதால் இந்தச் சலுகை கிடைக்கிறது. நாங்கள் ஏற்றுமதியாளரிடம் 900 டாலர் வசூலித்து சரக்கை அனுப்ப வழி செய்வோம். அந்த நூறு டாலர் எங்களுக்குக் கட்டணம். ஏற்றுமதியாளருக்கும் நூறு டாலர் லாபம்!

ஏற்றுமதியாளர், பொருளைத் தயாரித்து பேக்கிங் செய்து கொடுத்துவிட்டால் போதும், அதை இறக்குமதியாளரிடம் சென்று சேர்ப்பது வரையிலான அனைத்து பணிகளையும் இந்த ஏஜென்ட்களே செய்து கொடுத்துவிடுவார்கள். மேலும், வரி இல்லாமல் இறக்குமதி/ஏற்றுமதி செய்வது எப்படி என்பதையும் சொல்லிக் கொடுப்பார்கள்'' என்றார்.

- பயணம் தொடரும்...
படம்: கே.கார்த்திகேயன்

<<<Back ^Top

- ஆர்.அசோகன்

ஏற்றுமதி தொடர்பான அரசின் விதிமுறைகளையும் நடைமுறைகளையும் தெரிந்து வைத்திருந்தாலே, பாதி லாபம் கைக்குக் கிடைத்தது போல்தான்! அவற்றில் கலால் வரி பற்றியவை மிக முக்கியமானவை. உங்களின் தயாரிப்புகளை கலால் வரி (Excise Duty) செலுத்தாமல் ஏற்றுமதி செய்து அதிக லாபம் ஈட்ட வழி இருக்கிறது!

எப்போதெல்லாம் கலால் வரி கட்டத் தேவையில்லை..?

கலால் வரித் துறையில் பதிவு செய்யப்பட்ட கிடங்குகளில் (Godowns) இருந்து ஏற்றுமதி செய்தால்...

பொருட்களைத் தயாரித்து ஏற்றுமதி செய்-பவர்கள் பேக்கிங்கில் உள்ள பொருளைப் பற்றி-யும் அதன் மதிப்பைப் பற்றியும் உத்தரவாதம் (Letter of undertaking) கொடுத்தால்...

கொள்முதல் செய்த மூலப்பொருட்களை, பதிவு செய்யப்பட்ட கிடங்குகளின் மூலம் எடுத்துச்சென்று ஏற்றுமதிக்கான பொருட்களைத் தயாரித்தால்...

Looking For NRI Home Loan
For A Home in India? Enjoy Hassle Free Service & Assistance From DHFL
www.DHFL.in/NRIHomeLoans

Tamil Chat
Marry Well Settled NRI Who Speaks Your Own Language. Join Free! Now
BharatMatrimony.Com/Register-Free

Ads by Google

அதுவே மூலப்பொருள் கொள்முதலை கலால் துறை நிர்ணயிக்கும் இடங்களில் உள்ள கிடங்குகளில் இருந்து செய்தால், கொள்முதலுக்கும் கலால் வரி செலுத்தத் தேவையில்லை.

வேறு இடங்களில் கொள்முதல் செய்தால் கலால் வரி செலுத்திவிட்டு, பிறகு கலால் வரித்துறையிடம் இருந்து திரும்பப் பெற்றுக்கொள்ளலாம்.

காலக்கெடு உண்டா?

கலால் துறையினர் ஏற்றுமதிக்கான ஒப்புதல் அளித்த ஆறு மாதங்களுக்குள் ஏற்றுமதி செய்து விடவேண்டும். ஏற்றுமதி தொடர்பான கலால் துறை விளக்கங்களை அலுவலகத்தில் கேட்டுத் தெரிந்துகொள்ளலாம்.

கொடுத்த உத்தரவாதத்தை மீறி நடந்துகொண்டால் மீண்டும் பிணையத்துடன் விண்ணப்பிக்க வேண்டிய நிலை ஏற்படும். அதுமட்டுமல்ல, ஒருமுறை உத்தரவாதத்தை மீறி நடந்தால், அடுத்து அதிகாரிகள் உங்களை சந்தேகக் கண்ணோடுதான் பார்ப்பார்கள்.

இந்திய அரசின் அங்கீகாரம் பெற்ற ஏற்றுமதியாளர்கள் (Govt. Recognised Export House) மற்றும் ஏற்றுமதி ஊக்குவிப்பு கழகங்களில் (Export Promotion Council / FIEO) பதிவுபெற்ற ஏற்றுமதியாளர்களுக்கு கலால் துறை சிறப்புச் சலுகை அளித்திருக்கிறது. இவர்கள் பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்வதற்கு உத்தரவாதம் அல்லது பிணையம் கொடுக்க வேண்டியதில்லை.

ஏற்றுமதி செய்யும் பொருட்களுக்கு வரி கட்டத் தேவையில்லை என்றாலும், அனைத்தும் கணக்கில் வரவேண்டும் என்பதற்காகவே இந்த நடைமுறைகள் மேற்கொள்ளப்படுகின்றன.

அன்று பணியாளர்கள்...! இன்று ஏற்றுமதியாளர்கள்...!

சென்னை அபிராமபுரத்தில் செயல்பட்டுவரும் மருந்து ஏற்றுமதி நிறுவனம், இண்டஸ் பார்மாசூட்டிக்கல்ஸ். இந்நிறுவனத்தின் இயக்குநர்கள் பி.ஜி.ஜெயராம், வி.ரவிச்சந்திரன், செயல்பாட்டுப் பிரிவு தலைவர் கே.மணி ஆகியோர் உற்சாகமாகப் பேசினார்கள்.

மணிதான் பேச்சைத் தொடங்கினார். "மூன்று பேரும் சென்னையில் ஒரு மருந்து

கம்பெனியில் பணிபுரிந்தோம். சுமார் 15 வருட அனுபவத்துக்குப் பிறகு வேலை பார்த்த நிறுவனத்திலிருந்து முதலில் நான்தான் வெளியேறினேன். என் வீடுதான் அலுவலகம். அம்மாதான் எனக்கு செக்ரெட்டரி. மனைவியின் நகையை அடகு வைத்து பெற்ற 50 ஆயிரம் ரூபாய்தான் ஆரம்ப முதலீடு. மருந்து ஏற்றுமதி 2000-ல் தொடங்கியது.

ஆரம்பத்தில் டானிக், வயிற்றுவலி மருந்து போன்ற மருந்துகள் மட்டுமே ஏற்றுமதி செய்தேன். அதுவும் குறிப்பிட்ட ஓரிரு நாடுகளுக்கு மட்டுமே. ஒரு சில பொருட்களையும், ஒரு சில நாடுகளையும் மட்டுமே நம்பி ஏற்றுமதி செய்வது ஆபத்து என்று நினைத்தேன். அப்போது, 2002-ல் ரவிச்சந்திரனும் ஜெயராமும் வந்துசேர்ந்தார்கள். அதன் பிறகு ஏற்றுமதி பொருட்களின் எண்ணிக்கை 10 ஆக அதிகரித்தது. இன்றைக்கு 60 பொருட்களை 15-க்கும் மேற்பட்ட நாடு-களுக்கு ஏற்றுமதி செய்கிறோம். 2002-ல் 2 கோடி ரூபாயாக இருந்த டேர்ன் ஓவர், இப்போது சுமார் 25 கோடி ரூபாய். இதை 2010-ல் 50 கோடி ரூபாயாக அதிகரிக்க இலக்கு நிர்ணயித்து இருக்கிறோம்" என்றார்.

மூவரும் தங்களின் ஏற்றுமதி டெக்னிக் பற்றி சொன்னார்கள். "வாடிக்கையாளர் ஒரு பொருளைக் கேட்டால், அதனை இல்லை என்று எப்போதும் சொல்வது இல்லை. அந்தப் பொருள் இந்தியாவில் கிடைக்கவில்லை என்றாலும், எந்த நாட்டில் கிடைக்கிறது என்பதைக் கண்டறிந்து, அந்த வாடிக்கையாளருக்கு அந்த நாட்டிலிருந்தே ஏற்றுமதி செய்துவிடுவோம். மருந்து தவிர காபி, தேயிலை, அன்னாசிப் பழம், சர்க்கரை போன்ற 10-க்கும் மேற்பட்ட பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்ய தனியே ஒரு நிறுவனத்தை உருவாக்கி உள்ளோம்.

எங்களுக்கென்று தனியே தொழிற்சாலை கிடையாது. எங்களின் தேவையைச் சொல்லி, மற்றவர்களிடமிருந்து தயாரித்து வாங்கி ஏற்றுமதி செய்துவருகிறோம். உற்பத்தி தொழிற்சாலை இருந்தால்தான் ஏற்றுமதியில் சிறப்பான வெற்றி பெறமுடியும் என்பதை எங்கள் விஷயத்தில் உடைத்தெறிந்திருக்கிறோம்" என்றார்கள்.

"எங்களின் இறக்குமதியாளர்களை ஆண்டுக்கு ஒருமுறை நேரில் சந்தித்துப் பேசுவதை நாங்கள் வழக்கமாகக் கொண்டிருக்கிறோம். இதற்காக நாங்கள் மாற்றி மாற்றி சுற்றுப்பயணத்தில் இருந்துகொண்டே இருப்போம். இது பரஸ்பரம் நம்பகத்தன்மையை மேலும் அதிகரித்து, வணிகம் வளர உதவுகிறது.

மற்றொரு முக்கியமான விஷயம்... இறக்குமதியாளர்களுக்கு உடனடியாக பதில் அளிப்பது. எந்த ஏற்றுமதியாளர் முதலில் பதில் அனுப்புகிறாரோ, அவரைத்தான் இறக்குமதியாளர் அதிகம் மதிப்பார். இதை உணர்ந்தாலே, வேகமாகச் செயல்படத் தொடங்கிவிடுவோம். எங்களின் இறக்குமதியாளர்கள் பல்வேறு நாடுகளில் இருக்கிறார்கள். அந்தந்த நாட்டு இறக்குமதியாளர்களை அவர்களின் பணி நேரத்தில் தொடர்புகொள்வதற்கு வசதியாக எங்களின் பணி நேரத்தை வைத்திருக்கிறோம்.

எங்களைப் பொறுத்தவரையில் முதல் மூலதனம் என்பது தைரியம்தான். இரண்டாவது மூலதனம்தான் பணம். அந்தவகையில் பலருக்கு தைரியம் அளித்து, ஏற்றுமதியில் இறங்க வைத்திருக்கிறோம். இது நாட்டுக்கு எங்களால் ஆன சிறிய சேவை என்பதில் பெரிய சந்தோஷம்" என்றார்கள் மூவரும்!

- பயணம் தொடரும்...
படம்: என்.விவேக்

<<<Back ^Top

'தூண்டில்காரனுக்கு தக்கையிலே கண்' என்பார்கள்... அதுமாதிரி, ஏற்றுமதி செய்பவருக்கு சரியான நேரத்தில் பணம் கிடைக்க வேண்டும்... இறக்குமதியாளருக்குப் பொருள் சேதமில்லாமல், தரத்துடன் வந்து சேரவேண்டும்... ஏற்றுமதி, இறக்குமதி செய்யும் நாடுகளுக்கு அந்நியச் செலாவணி கொட்ட வேண்டும். இதுதான் எண்ணமாக இருக்கும்.

Looking For NRI Home Loan
For A Home in India? Enjoy Hassle Free Service & Assistance From DHFL
www.DHFL.in/NRIHomeLoans

Tamil Chat
Marry Well Settled NRI Who Speaks Your Own Language. Join Free! Now
BharatMatrimony.Com/Register-Free

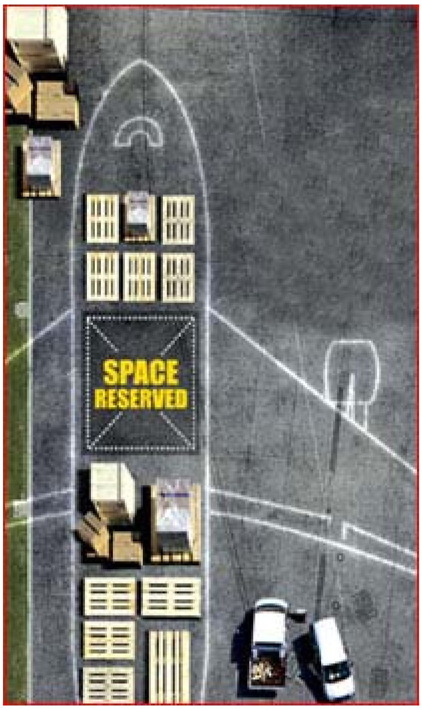
Ads by Google

இவை அனைத்துமே தனித்தனி விஷயங்கள் போல இருந்தாலும் ஒன்றுக்கொன்று தொடர்புடையவை. இந்த நிகழ்வுகள் பிரச்னை இல்லாமல் சங்கிலித் தொடர் போல் சீராக நடக்கவேண்டும் என்றால் அங்கீகரிக்கப்பட்ட ஏற்றுமதி நடைமுறை அவசியம். ஏற்றுமதி சம்பந்தமான படிவங்கள் உள்நாட்டு, வெளிநாட்டுச் சட்டங்கள், கொள்கைகள், அந்நியச் செலாவணி கட்டுப்பாடுகள், நாடுகளுக்கு இடையேயான வணிகமுறை ஒப்பந்தங்கள், இரு நாடுகளின் வங்கி நடைமுறைகள் போன்ற பல்வேறு விஷயங்களை உள்ளடக்கியதாக இருக்கிறது.

இதில் ஏற்றுமதியை ஊக்கப்படுத்துவதற்காக அரசு வழங்கும் வரிச் சலுகைகளைப் பெறுவதற்கு 'ஏற்றுமதி ஆவணமாக்கம்' (Export Documentation) மிகமிக அவசியம். 'ஏற்றுமதி ஆவணங்கள்' என்பது 'வணிகமுறை படிவங்கள்' (Commercial Documents) 'சட்டமுறை படிவங்கள்' (Legal Documents) என இருவகையாக உள்ளன. 'வணிகமுறை படிவங்கள்' ஆவணமாக்கப்பட்ட பின்பு, 'சட்டமுறை படிவங்க'ளாக முறைப்படுத்தப்படும்.

ஏற்றுமதிக்கான ஆவணமாக்கம் என்பது வியாபார விசாரணை ஆரம்பிக்கும்போதே துவங்கிவிடுகிறது. வியாபார விசாரணைகளுக்குப் பதில் அனுப்பும்போது பல்வேறு வகையான அடிப்-படைச் செலவுகள், பொருள் உற்பத்தி மற்றும் அடக்கவிலை, பேக்கிங், போக்குவரத்து, காப்பீடு, வங்கிக் கடனுக்கான வட்டி, கப்பல்/விமானக் கட்டணங்கள் போன்ற அனைத்தையும் கருத்தில் கொள்ளவேண்டும்.

இதைச் செய்வதற்கு என்னென்ன தேவை என்பதைப் பார்ப்போம்.



ஏற்றுமதி-இறக்குமதி குறியீட்டு எண்

இதனை சென்னை, மதுரை, கோவை போன்ற பெரிய நகரங்களிலுள்ள வெளிநாட்டு வர்த்தக பொது இயக்குநர் (Director General of Foreign Trade) அலுவலகத்தில் விண்ணப்பித்து வாங்கிக்கொள்ளலாம்.

ஏற்றுமதி அமைப்புகளில் பதிவு

ஏற்றுமதி ஊக்குவிப்பு கழகங்கள்/இந்திய ஏற்றுமதியாளர்களின் கூட்டமைப்பு (FIEO) போன்றவற்றில் பதிவு செய்து உறுப்பினர் மற்றும் பதிவுச் சான்றிதழ் பெறவேண்டும்.

ஏற்றுமதி வியாபார விசாரணைகள் மற்றும் விலைப் புள்ளிகள்

உற்பத்தி அல்லது கொள்முதல் செய்து ஏற்றுமதி செய்யும் பொருளின் அடக்கவிலை, இதர செலவு மற்றும் லாபம் உள்ளடக்கிய விலைப் பட்டியலை இறக்குமதியாளருக்கு அனுப்பி வைத்த ஆவணம்.

இறக்குமதியாளரின் எக்ஸ்போர்ட் ஆர்டர்

ஏற்றுமதியாளர் அனுப்ப இருக்கும் பொருட்களுக்கான உள்நாட்டு (இறக்குமதி நாட்டின்) விதிமுறைகள் போன்றவற்றை ஆராய்ந்து இறக்குமதியாளர் அளிக்கும் ஆர்டர்.

ஆர்டரை ஏற்றுக்கொள்ளுதல்

இறக்குமதியாளர் அனுப்பும் தகவல்களான தேவை, பொருளை அனுப்பவேண்டிய முறை, பணத்தை அனுப்பும் விவரம் போன்றவற்றை ஏற்றுமதியாளர் ஒப்புக்கொண்டு (மாற்றம் ஏதேனும் தேவையெனில் பரஸ்பரம் பேசி முடிவு செய்து) பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்வதாக உறுதி அளிக்கும் ஆவணம்.

லெட்டர் ஆ்ஃப் கிரெடிட்

இது பொருள் வெளிநாட்டுக்குப் போய்ச் சேர்ந்து டெலிவரி எடுக்கப்பட்டதும், இறக்குமதியாளரின் நாட்டில் உள்ள வங்கி, ஏற்றுமதியாளரின் வங்கியில் பணத்தை செலுத்தும் ஏற்பாடு.

ஏற்றுமதி வர்த்தகத்தில் இந்த 'லெட்டர் ஆ்ஃப் கிரெடிட்' முறை மிகவும் பாதுகாப்பாக இருப்பதால் ஏற்றுமதியாளர்கள் இந்த முறையில் பரிவர்த்தனை மேற்கொள்வதைப்

பெரிதும் விரும்பினர். ஆனால், இப்போது இன்டர்நெட், இ-மெயில் என்று தகவல் தொழில்நுட்பத் துறையில் ஏற்பட்ட வியத்தகு மாற்றங்களை அடுத்து, 'லெட்டர் ஆ்ஃப் கிரெடிட்' மூலமான வணிகம் குறைந்து வருகிறது.

வங்கிச் செலவுகளைக் குறைக்கவும், காலதாமதத்தைத் தவிர்க்கும் பொருட்டும் 'லெட்டர் ஆ்ஃப் கிரெடிட்' முறையை இறக்குமதியாளர்கள் அதிகம் விரும்பாத நிலை காணப்படுகிறது. மேலும் இறக்குமதியாளர்கள் பொருட்களுக்கான தொகையை சில மாதங்கள் கழித்து அனுப்புவதையே பெரிதும் விரும்புகின்றனர். எனவே, எதிர்காலத்தில் 'லெட்டர் ஆ்ஃப் கிரெடிட்'டின் முக்கியத்துவம் குறைந்துவிடும் என வல்லுநர்கள் கருத்து தெரிவிக்-கின்றனர்.

ஏற்றுமதி காப்பீடு

ஏற்றுமதிக் கடன் உத்தரவாத கழகம் (Export Credit Guarantee Corporation) மற்றும் சில காப்பீடு நிறுவனங்கள் இன்ஷூரன்ஸ் கவரேஜை வழங்குகின்றன. இறக்குமதி செய்யும் நாட்டின் அரசியல், பொருளாதார மாற்றங்கள், இயற்கைப் பேரழிவுகள் போன்ற காரணங்களால் பணம் அனுப்புவதில் தடை ஏற்படலாம். இந்நிலையில் ஏற்றுமதியாளர்கள் தங்கள் ஏற்றுமதிக்கு ஏற்ப தகுந்த காப்பீடுகளை எடுத்துக்கொள்வது நல்லது.

சுங்க மற்றும் கலால் இலாகா நடைமுறைகள்

சுங்க மற்றும் கலால் இலாகா நடைமுறைகளை முழுமையாகப் பின்பற்றினால் ஏற்றுமதியாளர்களுக்குப் பல்வேறு வரிச் சலுகைகள் கிடக்கும்.

அந்நியச் செலாவணி கட்டுப்பாட்டு படிவம்

25 ஆயிரம் டாலர் வரையிலான- ஏற்றுமதிகளுக்கு இந்தப் படிவத்தைச் சமர்ப்பிக்கத் தேவையில்லை. இதற்கு மேலாக ஏற்றுமதி செய்தால் இந்தப் படிவத்தைச் சமர்ப்பிப்பது அவசியம்.

பில் ஆ்ஃப் லேடிங்

பொருட்களை ஏற்றுமதிக்காக கப்பலில் ஏற்றிய பின் ஏற்றுமதிக்குச் சான்றாக வழங்கப்படுவது. இதை வைத்துதான் இறக்குமதியாளர் பொருட்களை டெலிவரி எடுக்கமுடியும்.

மற்ற முக்கிய ஆவணங்கள் பற்றி...

வெங்காயத்தில் தொடங்கி... இரும்புத் தாதுக்கு...!

நாகப்பட்டினத்தில் ஆரம்பித்து இன்று இந்தியா முழுவதும் பரவி இருக்கும் 'ராஜாத்தி' குழுமத்தின் தலைவர் **என்.முருகேசன்.** இக்குழுமம், வெங்காயத்தில் தொடங்கி, இன்று இரும்புத் தாது ஏற்றுமதிக்கு உயர்ந்திருக்கிறது. உச்சத்தை தொட்ட கதையை அவரே சொல்கிறார்.

"ஆழம் தெரியாமல் காலை விடக்கூடாது என்பதற்காக, இத்துறையில் அனுபவம் பெற முடிவுசெய்தேன். இதற்காக நாகப்பட்டினத்திலுள்ள ஏற்றுமதி நிறுவனம் ஒன்றில் சம்பளம் இல்லாமல் இரண்டாண்டு பணிபுரிந்தேன். வெற்றிக்கு அதுதான் அடித்தளமாக அமைந்தது.

மனைவியின் நகையை ஐந்தாயிரம் ரூபாய்க்கு அடகு வைத்து 1974-ல் பிள்ளையார் சுழி போட்டேன். கம்பெனி ஆரம்பித்து சுமார் 10 ஆண்டுகள் கடந்த நிலையில், வியாபாரத்துக்காக பெற்ற கடன் அதிகரித்து தொல்லை கொடுக்க ஆரம்பித்தது. நிலைமையைச் சமாளிக்க நிறுவனத்தின் அவசியமில்லாத செலவுகளைச் சுருக்கத் தொடங்கினேன். நான் வேறு, கம்பெனி வேறு என்று நினைக்காததால், தனிப்பட்ட வாழ்க்கை முறையிலும் மாற்றத்தை மேற்கொண்டு செலவைக் குறைத்தேன்.

இதற்கிடையில், ஏற்றுமதியின் எல்லை மற்றும் பொருட்களின் எண்ணிக்கையை அதிகரித்தேன். ஆரம்பத்தில், வெங்காயத்தை மட்டும் மலேசியா மற்றும் சிங்கப்பூருக்கு ஏற்றுமதி செய்தேன். இப்போது, 18-க்கும் மேற்பட்ட விவசாயப் பொருட்களை 15-க்கும் மேற்பட்ட நாடுகளுக்கு எங்கள் நிறுவனத்தின் சார்பில் ஏற்றுமதி செய்துவருகிறோம். இந்தியாவின் வெங்காய ஏற்றுமதியில் எங்களின் பங்களிப்பு 60%-க்கும் மேல்! வெங்காயத்தை உற்பத்தி செய்ய ஒப்பந்த விவசாய முறையைப் பயன்படுத்தத் தொடங்கி இருக்கிறோம். இது வருங்காலத்தில் நிறுவனத்தின் வருமானத்தை அதிகரிக்க உதவும்" என்றவர் தன் வெற்றியின் ரகசியமாக கருதுவதைப் பற்றியும் சொன்னார்.

"வாடிக்கையாளரே ராஜா. அவரை முழுமையாகத் திருப்திபடுத்திவிட்டால் எல்லாம் ஜெயம்தான். நிறுவனம் ஆரம்பித்த காலத்திலிருந்த பல வாடிக்கையாளர்கள் இன்றும் தொடர்கிறார்கள். இதற்குக் காரணம், இறக்குமதியாளர்களுடன் தனிப்பட்ட முறையிலான நட்புப் பாராட்டுதல், தரமான பொருட்களை மட்டுமே ஏற்றுமதி செய்வது, சரியான நேரத்தில் டெலிவரி, செலவைப் பார்க்காமல் பொருளுக்கு ஏற்ப பேக்கேஜிங் மற்றும் டெலிவரி முறையை மேற்கொள்வது ஆகியவைதான்.

வெங்காய ஏற்றுமதிக்கு என்று காற்றோட்ட வசதி கொண்ட பிரத்யேக பின்னல் சாக்குகள், மூங்கில் கூடைகளில் தென்னை ஓலையைப் பரப்பி அனுப்புகிறோம். இதனால், அவை இயற்கை முறையிலேயே நீண்டகாலத்துக்குக் கெடாமல் இருக்கிறது.

நாங்கள் சம்பாதிப்பதை விட, இறக்குமதியாளர்கள் அவர்கள் நாட்டில் அதிகம் சம்பாதிக்க வழி சொல்லிக் கொடுக்கிறோம். நிறுவனத்தின் டேர்ன் ஓவர் கடந்த பத்தாண்டுகளில் பத்து மடங்குக்கும் மேல் அதிகரித்து, 2008-ல் 110 மில்லியன் டாலராக உயர்ந்துள்ளது. ஏற்றுமதிக்கு வசதியாக முக்கிய அலுவலகங்களை துறைமுக நகரங்களிலேயே வைத்திருக்கிறோம். தமிழகத்தைப் பொறுத்தவரை சென்னை, தூத்துக்குடி, நாகப்பட்டினத்தில் அலுவலகங்கள் இருக்கின்றன.

இடையில் 'பாமாயில்', 'சன் ஃபிளவர் ஆயில்' போன்றவற்றை இறக்குமதி

செய்தோம். வளர்ந்த பிறகு, ஏற்றுமதிதான் நம் நாட்டுப் பொருளாதாரத்துக்கு நல்லது என்று அதை மட்டுமே இப்போது செய்து வருகிறோம். சிறப்பான செயல்பாட்டுக்காக ஏற்றுமதியில் பல்வேறு விருதுகளைப் பெற்றுள்ள எங்கள் நிறுவனம், தற்போது ஏற்றுமதி தவிர ஓட்டல், பயோ டெக், அடிப்படைக் கட்டமைப்பு போன்ற இதர துறைகளிலும் நுழைந்துள்ளது. 2010-ல் புதிதாக பங்குகளை வெளியிட (ஐ.பி.ஓ.) திட்டமிட்டுள்ளோம்" என்றார்.

- பயணம் தொடரும்...

படம்: ம.அமுதன்

<<<Back ^Top

கடல் கடந்து கரையேறலாம்!

ஆர்.அசோகன்

ஏற்றுமதிக்கு ஒரு என்சைக்ளோபீடியா!

ஏற்றுமதி ஆவணங்கள் பட்டியல் நீளமாகப் போய்க்கொண்டே இருக்கிறதே என்று மலைத்து நின்றுவிடாதீர்கள். பார்ப்பதற்கும் படிப்பதற்கும் பக்கம் பக்கமாகத் தோன்றும் இந்த விஷயங்கள் உள்ளே நுழைந்த பிறகு மிக எளிதாகத் தோன்றும்.

குளத்தில் குதிக்காமல் நீச்சல் கற்றுக்கொள்ள முடியாது. ஆனால், என்ன செய்தால் தண்ணீரில் மூழ்காமல் தப்பிக்கலாம்... நமக்கு அடிப்படையான தேவைகள் என்னென்ன என்பனவற்றை முதலிலேயே தெரிந்துகொள்ள வேண்டுமல்லவா...

இதோ மேலும் சில முக்கியமான ஆவணங்கள்...

கமர்ஷியல் இன்வாய்ஸ்

இது ஏற்றுமதி செய்பவர், இறக்குமதியாளர்களுக்கு அனுப்பும் முழுமையான விவரம் அடங்கிய படிவம்.

கான்சுலர் இன்வாய்ஸ் (Consular Invoice)

எந்த நாட்டுக்கு பொருள் ஏற்றுமதி செய்யப்படுகிறதோ, அந்த நாட்டின் தூதரகத்திடம் பெறும் சான்றிதழ். கென்யா, உகாண்டா, மொரீஷியஸ், மியான்மார், இராக் உள்ளிட்ட நாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்வதற்கு இது தேவை.

Want An NRI Home Loan?
Get a hassle free NRI Home Loan for a home in India from DHFL. Enquire!
www.DHFL.in/NRIHomeLoans

Money Transfer To India
DD deliveries, 24/7 phone & online account access and much more
www.Citibank.co.in

Ads by Google

உற்பத்தி மற்றும் மதிப்பு சான்றிதழ் (Combined Certificate of Origin and Value)

ஏற்றுமதி செய்யும் பொருளின் விவரம், மதிப்பு, உற்பத்தி செய்யப்பட்ட இடம் முதலியவற்றை உரிய படிவத்தில் பூர்த்தி செய்து, வர்த்தக சபையில் (Chamber of Commerce) சான்று பெறவேண்டும். இது இறக்குமதியாளர்களுக்கு அவர்கள் நாட்டில் நடைமுறைகளைப் பூர்த்தி செய்வதற்குத் தேவை.

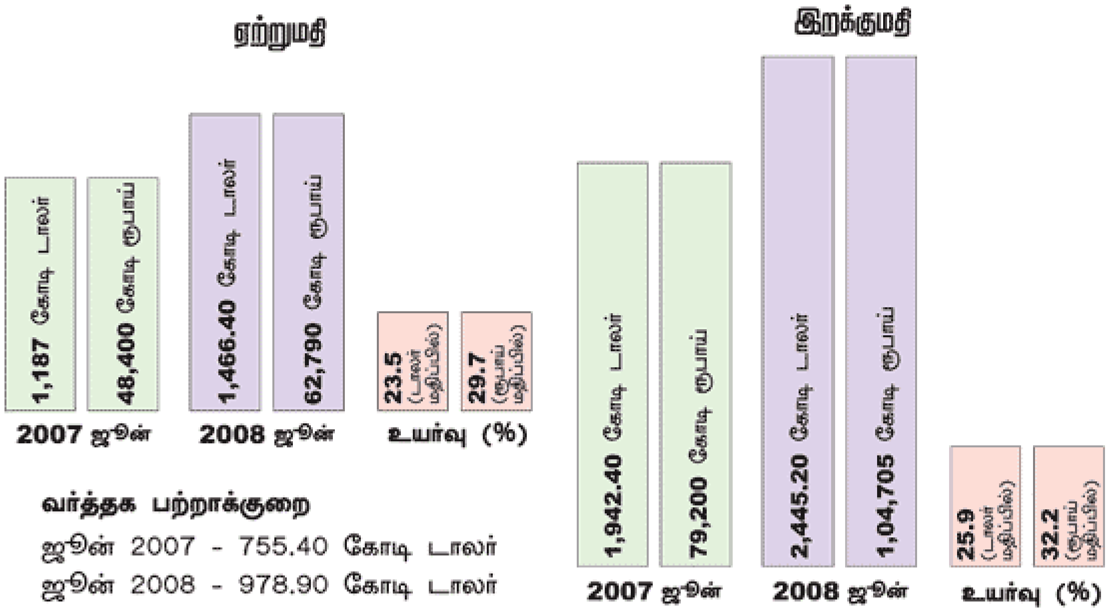
உள்நாட்டு உற்பத்திச் சான்றிதழ் (Certificate of Origin of Goods)

இறக்குமதியாளர்கள் பிரத்யேக சலுகை வரி (Preferential Duty) செலுத்தி இறக்குமதி செய்வதற்குத் தேவைப்படும் சான்றிதழ் இது. இந்தச் சான்றிதழை வழங்குவதற்காக அரசு குறிப்பிட்ட தொழில்/வர்த்தக அமைப்புகள், ஏற்றுமதி ஊக்குவிப்பு கழகங்களை அனுமதித்துள்ளது. இச்சான்றிதழ் மூலம் நம் நாட்டில்தான் பொருட்கள் உற்பத்தி செய்யப்பட்டன என்பது உறுதி செய்யப்படுகிறது.

ஜி.எஸ்.பி. சான்றிதழ் (Generalised System of Preferences)

சுமார் 30 நாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்வதற்கு இந்தச் சான்றிதழ் தேவைப்படுகிறது. இதை ஏற்றுமதியாளர்கள் அளிக்கும் உத்தரவாதத்தின் அடிப்படையில் 'எக்ஸ்போர்ட் இன்ஸ்பெக்ஷன் ஏஜென்ஸி'கள் வழங்குகின்றன.

இந்தச் சலுகைகளின் மூலம் பிறநாடுகள் இறக்குமதி செய்வதால், அடக்க விலையில் வரிச் சலுகை கிடைப்பதால் நாட்டின் ஏற்றுமதி அதிகரிக்க வாய்ப்பு அதிகமாகிறது.



ஏற்றுமதி ஆய்வுச் சான்றிதழ் (Certificate of Inspection)

மத்திய அரசு, ஏற்றுமதிப் பொருட்கள் உலகத் தரத்தில் இருக்க நடவடிக்கை எடுத்துள்ளது. ரசாயனம், இரும்பு, பதப்படுத்தப்பட்ட பொருட்களின் ஏற்றுமதிக்கு தனியே ஏற்றுமதி ஆய்வுச் சான்றிதழ் தேவைப்படும்.

எல்லாவித டாகுமென்ட்களையும் ஆவணப்படுத்திய பின்பு தேவையான ஆவணங்களை வங்கிக்குச் சமர்ப்பிக்கவேண்டும். வங்கி இறக்குமதியாளரிடமிருந்து

பணம் வசூல் செய்யத் தேவையான நடவடிக்கைகள் மேற்கொள்ளும்.பணத்தை ஏற்றுமதியாளரின் வங்கிக் கணக்கில் வரவு வைத்த பின்பு வங்கியிலிருந்து 'பேங்க் ரியலைசேஷன்' சான்றிதழைப் பெறவேண்டும். இந்தச் சான்றிதழ்தான் ஏற்றுமதியை முறையாக ஆவணப்படுத்தி செய்ததற்கான அடையாளம் ஆகும்.

ஏற்றுமதிக்கு வங்கிக் கடன்

'தொழில் நடத்துபவர்களுக்கு கடனும் ஒருவகையில் சொத்துதான்' என்று ஒரு வாக்கியப் பிரயோகம் உண்டு. அதாவது, மற்ற பிரிவினர் கடன் வாங்கினால் மன உளைச்சல்தான் மிஞ்சும். அதுவே, தொழில் நடத்துபவர்கள் வாங்கினால் அது முதலீடாகத்தான் இருக்கும். எனவே அது தொழிலுக்குத்தான் நல்லது.

ஆனால், வாங்கும் கடனை யாரிடம் வாங்கவேண்டும், எப்படி வாங்கவேண்டும் என்று தெரியாமல் வாங்கினால், தொழிலதிபருக்கும் அது மன உளைச்சலைக் கொடுத்துவிடும். ஏற்றுமதிக்கும் இது பொருந்தும். ஏற்றுமதியில் நிதி வசதி சரியான சமயத்தில் கிடைப்பது ஏற்றுமதியை அதிகரிக்க உதவுவதோடு, உலக வர்த்தகப் போட்டியைத் திறம்படச் சமாளிக்கவும் உதவும்.

ஏற்றுமதியாளர்களுக்கு வங்கிகள் குறைந்த வட்டியில் சுலப முறையில் கடன்கள் வழங்குகின்றன. இந்தக் கடனை வங்கிகள் இரண்டு வகையில் தருகின்றன.

- 'ஏற்றுமதிக்கான ஆர்டரைப் பெற்று, மூலப்பொருட்களைக் கொள்முதல் செய்ய, பொருட்களைத் தயாரிக்க' என்று அதனை ஏற்றுமதி செய்வது வரையிலான அனைத்துச் செலவுகளுக்கும் தேவைப்படும் தொகையை 'ப்ரி-ஷிப்மென்ட் கிரெடிட்' (Pre-shipment Credit) என்ற பெயரில் முன்கூட்டியே வழங்குவது.

- ஏற்றுமதி செய்த பின்பு இறக்குமதியாளர்களிடமிருந்து பணம் கிடைக்கும் வரையிலான காலத்துக்கு 'போஸ்ட் -ஷிப்மென்ட் கிரெடிட்' (Post-shipment Credit) என்ற பெயரில் கொடுப்பது.

முதல் முறையில் கடன் பெற, உறுதி செய்யப்பட்ட ஏற்றுமதி ஆர்டர் (Confirmed Export Order) மற்றும் 'லெட்டர் ஆ·ப் கிரெடிட்' (Letter of Credit) அல்லது பிற வகையில் பணம் வரும் ஆதாரங்களை வங்கியில் சமர்ப்பிக்க வேண்டும். இந்தக் கடனை 6 மாதங்கள் அல்லது அதிகபட்சமாக ஒரு வருடத்துக்குள் திரும்பச் செலுத்த வேண்டும். நல்ல முறையில் தொடர்ந்து ஏற்றுமதி செய்யும் நிறுவனங்களுக்கு 'தொடர் கணக்கு' (Running Account) முறையில் வங்கிகள் கடன் வசதி அளிக்கின்றன. ஏற்றுமதியின் மதிப்புக்கு ஏற்ப கடன் கிடைக்கும். சில சமயங்களில் அரசு வழங்கும் 'டிராபேக்' (Drawback) போன்ற சலுகைகள் மூலமாக ஏற்றுமதியாளர்களுக்குக் கிடைக்கும் தொகையையும் கணக்கில் கொண்டு கூடுதல் தொகை கடனாகக் கிடைக்கும். இந்தத் தொகையை, இறக்குமதியாளரிடமிருந்து பணம் பெற்றதும், அரசு அளிக்கும் சலுகைகள் கிடைத்ததும் திருப்பிச் செலுத்திவிட வேண்டும் என்ற நிபந்தனையின் அடிப்படையில் வழங்கப்படுகிறது.

பொதுவாக, வங்கிகள் தகுந்த பிணையம் மற்றும் மூலப் பொருட்களை தயாரிப்பு/ஏற்றுமதிக்காக கொள்முதல் செய்த பின், அதனை ஈடாக வைத்து பொருள்

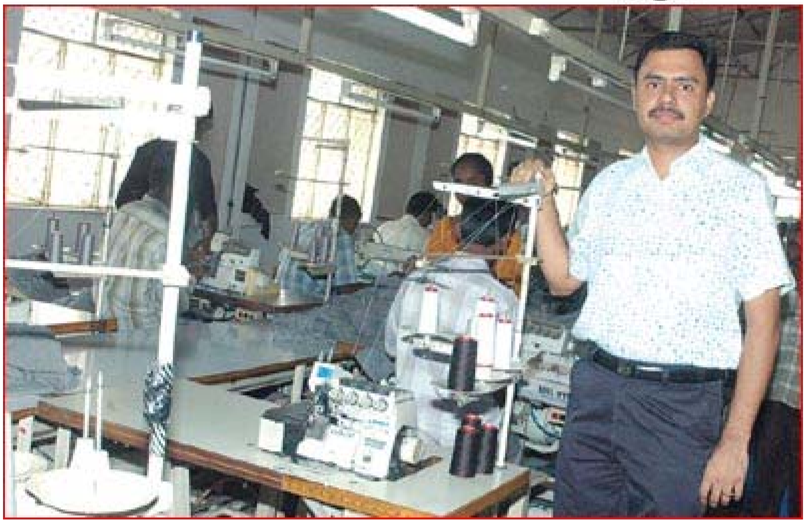
இருப்பு விவரத்தை வங்கிக்கு அளிப்பது போன்றவற்றின் அடிப்படையில் கடன் வழங்குகிறது.

அந்நியச் செலாவணியில் ஏற்றுமதிக் கடன்

ஏற்றுமதியாளர்கள் கடனை இந்திய ரூபாய் மற்றும் அந்நியச் செலாவணியில் பெறலாம். இது எந்த நாட்டுப் பணத்திலும் (டாலர், பவுண்டு, யென்) கிடைக்கும். இந்தத் தொகைக்கான வட்டி, உலகச் சந்தையின் வட்டி விகிதத்தை (லிவீதீஷீகூஷீ ஸிணீtமீ) விட சற்று அதிகமாக இருக்கும். அந்நியச் செலாவணியில் கடன் வாங்குவது ஏற்றுமதிக்குத் தேவையான மூலப்பொருட்களை இறக்குமதி செய்வதற்கு மிகவும் பயனுள்ளதாக இருக்கும்.

தரம் ஒன்றே தாரக மந்திரம்..!

அருண்



ஏழு ஆண்டுகளில் 5 மடங்குக்கு மேல் விற்பனை... ஏற்றுமதியைப் பொறுத்த அளவில் இது ஒரு சாதனை அளவு என்றுதான் சொல்லவேண்டும். அந்த நிலையை எட்டிப் பிடித்திருக்கும் 'அஹில் அப்பேரல்' (Ahill Apparel) நிறுவனத்தின் வெற்றி ரகசியத்தைச் சொல்கிறார் அதன் உரிமையாளர்களில் ஒருவரான அருண்.

"தரம் முக்கியம்... அதை நாங்கள் எதற்காகவும் காம்ப்ரமைஸ் செய்துகொள்ளவில்லை. விலைக்காகக் கூட! ஒருகட்டத்தில் நல்ல தரமான துணிகளை ஏற்றுமதி செய்யவேண்டுமானால் இந்த விலை வைத்தால்தான் முடியும் என்ற முடிவை நாங்கள் எடுத்தபோது அது மற்ற நிறுவனங்களின் விலையை விடக் கொஞ்சம் அதிகமாக இருந்தது. ஆனாலும், நாங்கள் தரத்தை விட்டுக் கொடுக்கத் தயாராக இல்லை. அதனாலே எங்கள் ஏற்றுமதியும் குறையவில்லை.

அதேபோல வாடிக்கையாளர்களின் அதாவது இறக்குமதியாளர்களின் ரசனையை அறிந்துகொள்ள வேண்டியது முக்கியம். அதே அளவுக்கு நம்முடைய தயாரிப்பை வாங்கிப் பயன்படுத்தப் போகும் அந்நாட்டு மக்களின் ரசனையும் முக்கியம். அதைத் தெரிந்துகொள்வதற்காக பல

நாடுகளுக்குப் பயணிக்கிறோம்" என்றார்.

- பயணம் தொடரும்...

<<<Back ^Top

கடல் கடந்து கரையேறலாம்!

ஆர்.அசோகன்

ஏற்றுமதிக்கு ஒரு என்சைக்ளோபீடியா!

கடன் இல்லாத குடும்ப வாழ்க்கை வேண்டுமானால் இருக்கலாம்... ஆனால் தொழில்? ஏற்றுமதிக்கும் தொடர்ச்சியான கடன் உதவி மிகவும் தேவை. ஏனென்றால் ஏதேனும் காரணத்தால் ஏற்றுமதிக்கான பணம் வந்து சேருவதில் தாமதம் ஏற்பட்டால் மற்ற ஏற்றுமதி ஆர்டர்களை நிறைவேற்றுவதில் சிரமம் ஏற்படும். அதைத் தவிர்க்கவே கடன் ஏற்பாடுகள் அவசியம்.

Looking For NRI Home Loan
For A Home in India? Enjoy Hassle Free Service & Assistance From DHFL
www.DHFL.in/NRIHomeLoans

Tamil Chat
Marry Well Settled NRI Who Speaks Your Own Language. Join Free! Now
BharatMatrimony.Com/Register-Free

Ads by Google

கடன் தர வங்கிகள் கையாளும் நடைமுறைகள்:

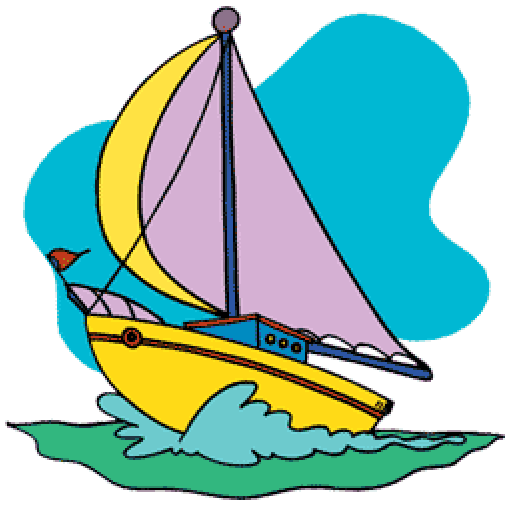
நடைமுறைச் செலவுகள் மற்றும் உற்பத்தி கொள்முதல் போன்றவற்றுக்கு (Working Capital) வங்கிகள் கடன் வழங்குகின்றன. எந்த அளவுக்கு கடன் வழங்கலாம் என்பதை நிறுவனத்தின் சொத்து மதிப்பு, மூலப் பொருட்கள் இருப்பு, வரவேண்டிய பாக்கித் தொகை, பண இருப்பு போன்றவற்றை ஆராய்ந்து நிர்ணயிப்பார்கள். கூடவே கடந்தகால வியாபார வளர்ச்சி, நிறுவனத்தின் எதிர்கால வளர்ச்சித் திட்டங்கள், நிறுவனத்தின் செயல்பாடு ஆகியவற்றையும் கணக்கில் எடுத்துக்கொள்வார்கள்.

ஏற்றுமதியாளர்கள் செய்யும் தவறுகள்:

'ஏற்றுமதி ஆர்டரின் ஷரத்துகளை முழுமையாகக் கவனத்தில் கொள்ளாதது, லெட்டர் ஆ.்ப் கிரெடிட் காலவதியானதாகவோ அல்லது விரைவில் காலாவதியாகக்கூடிய நிலையில் இருப்பதோ, தவறான உற்பத்தி மதிப்பீடு, இறக்குமதியாளரிடம் இருந்து முன்பணம் ஏதும் பெற்றிருப்பின் அதனை விண்ணப்பிக்கும் கடனில் சேர்க்காமல்

விட்டுவிடுவது' முதலியவை ஏற்றுமதியாளர்கள் செய்யும் தவறுகள் என வங்கிகளில் சுட்டிக் காட்டப்படுகின்றன.

நடைமுறைச் சொத்துக்களை (Current assets) மிகைப்படுத்தியும், வெளிக் கடன்களை (Sundry Creditors) குறைவாகக் காட்டுவதும் அடிக்கடி வங்கிகளின் பார்வைக்கு வரும் தவறுகளாக இருக்கின்றன.



ஃபேக்டரிங் சர்வீசஸ்:

ஏற்றுமதி பணத் தேவைகளுக்கு, ஏற்றுமதிக்கு முந்தைய மற்றும் பிந்தைய கடன்கள் தவிர்த்து வேறு வகை நிதி வசதிகளும் உள்ளன. அவற்றுள் முக்கியமானது, ஃபேக்டரிங் சர்வீசஸ் (Factoring Services)

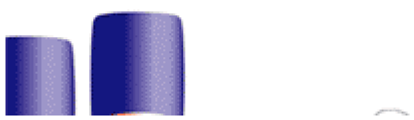
ஏற்றுமதியாளர்களின் இன்வாய்ஸ் மதிப்பில் குறிப்பிட்ட அளவு தள்ளுபடி (Discount) செய்து, தன் பெயருக்கு உரிமையை மாற்றம் செய்து, அந்த இன்வாய்ஸ் பணத்தை வசூல் செய்துகொள்ளும் முறை இது. இந்தச் சேவையை வழங்குபவரை 'ஃபேக்டர்' என்பார்கள்.

இந்த முறையில் ஏற்றுமதியாளர்கள், இறக்குமதியாளரிடமிருந்து பணம் பெறும் உரிமையை ஃபேக்டர் சேவையை வழங்கும் நிறுவனத்துக்கு வழங்கவேண்டும். அந்த உரிமையை வழங்கியதுமே தள்ளுபடி போக மீதமுள்ள தொகையைப் பெற்றுக்கொள்ள முடியும். இந்த வகையில் ஏற்றுமதி ஆர்டர் கிடைத்த உடனே கூட ஃபேக்டர் நிறுவனங்களைத் தொடர்புகொண்டு உற்பத்தி/கொள்முதல் கடன்களைப் பெறலாம். இதன் மூலம் ஏற்றுமதியாளர்களுக்கு ஒரே கல்லில் இரு மாங்காய். எதிர்பார்த்த கடன் சுலபமாகக் கிடைத்துவிடுவதோடு, பணம் வசூல் செய்யும் சிரமமும் தவிர்க்கப்படுகிறது. ஆனால், அதற்காக கொஞ்சம் தொகையை தள்ளுபடி செய்துகொடுக்க வேண்டியதிருக்கும்.

நெதர்லாந்து நாட்டில் உள்ள ஃபேக்டர் செயின் இன்டர்நேஷனல் (Factor chain international) என்ற அமைப்பில் பதிவு செய்துள்ள நிறுவனங்கள் இந்தச் சேவையை அளித்துவருகின்றன.

ஏற்றுமதிக்கான கடன்:

ஏற்றுமதி வணிகத்தில் கடனுக்கு வணிகம் (Credit Sales) செய்யும்போது மிகவும் எச்சரிக்கையுடன் நடந்துகொள்ள வேண்டும். போட்டிகள் அதிகம் இருப்பதால் இறக்குமதியாளர்கள் கடனுக்கு விற்பனை செய்யும் முறையை விரும்புகிறார்கள். இவ்வாறு வர்த்தகம் செய்வதற்கு மிகவும் நம்பிக்கை, நாணயம், வர்த்தகத்தை நன்கு திறம்பட நிர்வகிக்க ஏதுவான அனைத்து வசதிகளையும் பெற்றுள்ள இறக்குமதியாளரைத் தேர்வுசெய்து தொழில் செய்வது மிகவும் முக்கியம்.



இறக்குமதியாளர்கள் கண்ணுக்குத் தெரியாத வேறு நாட்டில் இருப்பவர்கள். அவர்களைப் பற்றி முழுமையாக

அறிந்தால்தான் வணிகம் சிறக்கும். இதற்கு இறக்குமதியாளரின் நிதி நிலைமை, வியாபாரத்தில் அவர்களின் கடந்த காலச் செயல்பாடுகள், வணிகம் செய்ய அவர்களிடம் உள்ள அலுவலகம் மற்றும் விநியோக கட்டமைப்பு, செயல்திறன் மற்றும் நிர்வாகத் திறமை, இறக்குமதியாளரின் பின்னணி, அவரிடம் தொடர்ந்து வணிகம் செய்யும்போது எடுத்துக்கொள்ள வேண்டிய பிரத்யேக நடவடிக்கைகள் போன்றவற்றை அறிந்துகொள்வது அவசியம். இந்த விவரங்களை ஏற்றுமதியாளர்களுக்குத் தருவதற்கு பல நிறுவனங்கள் உலகளவில் உள்ளன. இவற்றை கிரெடிட் ரேட்டிங் ஏஜென்ஸிகள் (Credit Rating Agency) என்று அழைப்பார்கள்.

ஏற்றுமதியாளர்களும் தங்களின் பங்குக்கு தொடர்ந்து இறக்குமதியாளரின் வியாபார நடவடிக்கைகளை கவனித்து வரவேண்டும். இறக்குமதியாளர் அடிக்கடி அலுவலகம் மாற்றுவது, அவர்களின் வங்கி விவரங்களை சரிவர தெரியப்படுத்தாமல் இருப்பது, வேறு தொழிலில் நாட்டம் கொள்வது, கடன் காலத்தை நீட்டிக்கச் சொல்வது போன்ற செயல்பாடுகள் இருந்தால், அத்தகைய இறக்குமதியாளர்களை மறுபரிசீலனை செய்வது அவசியம்.

அந்நியச் செலாவணி மாற்றங்களை நிர்வகித்தல்:
(Foreign exchange risk management)

பங்குச் சந்தையில் அடிக்கடி ஏற்ற இறக்கங்களைப் பார்க்கிறோம். கம்பெனிகளின் செயல்பாடு, அரசின் கொள்கைகள், எதிர்பாராத பொருளாதார, அரசியல் மாற்றங்கள், சந்தை நிலவரங்கள் போன்ற பல்வேறு காரணங்களால் நிறுவனங்களின் பங்குகளின் விலை உயர்வதும், குறைவதுமாக இருக்கின்றன. இதுபோல ஒவ்வொரு நாட்டின் நாணய மதிப்பும், உலக நிதி பரிவர்த்தனைகளில் அந்த நாட்டின் நாணயத்துக்கு இருக்கும் மதிப்பு மற்றும் பல்வேறு பொருளாதார மாற்றங்களை ஆதாரமாகக் கொண்டு மாறிக்கொண்டே இருக் கிறது.

லிபார் வட்டி விகிதம்

'London Interbank Offered Rate' என்பதின் சுருக்கம் 'LIBOR'. உலக அளவில் வங்கிகள் மற்றும் பிற அமைப்புகள் கடன் வழங்கும்போதும் மற்ற பரிவர்த்தனைகளிலும் அடிப்படையாக லிபார் வட்டி விகிதத்தை எடுத்துக்கொள்வர். வட்டி அதிகம் கொடுத்தால் லிபார் ப்ளஸ் என்றும் குறைவாக இருப்பின் லிபார் மைனஸ் என்றும் கூறுவார்கள்.

ஒருவர் ஏற்றுமதி செய்வதற்காக ஆர்டரை உறுதி செய்யும்போது ரூபாயின் மதிப்பு ஒரு டாலருக்கு 43 ரூபாய் என்று வைத்துக்கொள்வோம். 3 மாதங்களுக்கு பின் பொருட்களைத் தயாரித்து ஏற்றுமதி செய்து அதற்குண்டான பணத்தை வரவு வைக்கும்போது ரூபாய்க்கு எதிரான டாலரின் மதிப்பு 41 ரூபாயாக ஆகக் குறைந்துவிட்டால் ஏற்றுமதியாளருக்கு ஒரு டாலர் வரவுக்கு இரண்டு ரூபாய் இழப்பு ஏற்படுகிறது.

பொதுவாக, டாலருக்கு எதிராக ரூபாயின் மதிப்பு உயர்ந்தால் ஏற்றுமதியாளருக்கு இழப்பும், ரூபாயின் மதிப்பு குறைந்தால் லாபமும் கிடைக்கும் அதுவே, இறக்குமதி செய்யும்பட்சத்தில் எதிர்மறையாக இருக்கும்.

கடந்த 2-3 ஆண்டுகளாக தொடர்ந்து ரூபாயின்

மதிப்பு தொடர்ந்து அதிகரித்து வந்ததால் பல ஏற்றுமதியாளர்கள் சிரமப்பட்டனர். அப்போது, அரசு பல சலுகைகள் வழங்கியது.

உலக அளவில் பெரும்பாலும் அனைத்து வணிக பரிவர்த்தனைகளுக்கும் அமெரிக்க டாலர் பயன்படுகிறது. ஒரு நாளைய தோராயமான உலக பரிவர்த்தனை 1.3 டிரில்லியன் டாலர் என்றால் இதன் முக்கியத்துவம் என்ன என்பதைப் புரிந்துகொள்ளலாம். நமது நாட்டின் 70% மேலான உலக வர்த்தக பரிவர்த்தனைகள் அமெரிக்க டாலரின் அடிப்படையில் நடைபெறுகிறது.

இத்தகைய சூழலில், ஏற்றுமதியாளர்கள் உலகின் பல்வேறு பொருளாதார ஏற்றத்தாழ்வுகளிலும் முழுமையாக லாபம் பெறுவதற்கு வங்கிகளும், இதற்கென உள்ள பிரத்யேக நிறுவனங்களும் அதற்குரிய சேவைக் கட்டணங்களைப் பெற்று வழங்கி வருகின்றன. ஏற்றுமதியாளர்கள் இவர்களின் பல்வேறு திட்டங்களைப் பயன்படுத்திக் கொள்ளலாம்.

உதாரணமாக, ஏற்றுமதிக்கான ஆர்டர் உறுதி செய்யப்பட்ட போது மதிப்பு, ஒரு டாலர் ரூ.42 என்று வைத்துக்கொள்வோம். ஏற்றுமதிக்கான பொருளை உற்பத்தி செய்து, ஏற்றுமதி செய்து, பணம் கிடைக்க 3 மாதம் ஆகிறது என்றால், இத்தகைய சேவை வழங்கும் வங்கிகளில், மூன்று மாதம் கழித்து டாலரின் மதிப்பு எப்படி இருந்தாலும் 43 ரூபாய் என்ற மதிப்பில் கொடுக்கவேண்டும் என்று ஒப்பந்தம் ஏற்படுத்திக்கொள்ளலாம். இதற்கு சிறிது செலவு ஆனாலும் பெருமளவு இழப்பு தடுக்கப்படும் லாபம் இருக்கிறது.

ஏற்றுமதி செய்வதற்கு அடிப்படைத் தகுதி என்னென்ன, விதிமுறைகள், அரசு அளிக்கும் சலுகைகள், நிதியுதவிகள் என பல பயனுள்ள விஷயங்களை விரிவாக அலசி உள்ளோம். இப்போது நீங்கள் மனதளவில் ஏற்றுமதி செய்யத் தயாராகி இருப்பீர்கள். இனி களத்தில் இறங்கவேண்டியதுதான்... நடைமுறைப்படுத்தும்போது ஏற்படும் சந்தேகங்களை நாணய விகடன் இதழுக்கு எழுதி அனுப்புங்கள். பதில் அளிக்கிறோம்.

திரைகடல் ஓடுங்கள்... திரவியம் தேடுங்கள்!

- தொகுப்பு: சி.சரவணன்

<<<Back ^Top