


# রপ্তানি ও আমদানি কৌশল

## Export and Import Strategy



বিশ্বায়ন হলো বাণিজ্য, বিনিয়োগ, মূলধন প্রবাহ, শ্রম রপ্তানি এবং প্রযুক্তির মাধ্যমে জাতীয় অর্থনীতির একটি সংহতকরণ করার একটি প্রক্রিয়া। এটি মুক্ত বাণিজ্যের মাধ্যমে বিশ্বজুড়ে বিভিন্ন দেশগুলোর মধ্যে একটি পরস্পর নির্ভরশীলতা সৃষ্টি করে। রপ্তানি কৌশল হলো এমন একটি উপায়, যার মাধ্যমে কোনো প্রতিষ্ঠান তার রপ্তানি ব্যবসায়ের কর্মকাণ্ড পরিচালনা করে থাকে। এটি ব্যবসায়ের লক্ষ্য অর্জনে সহায়তা করে। অন্যদিকে আমদানি কৌশল হলো একটি উন্নয়ন কৌশল, যার মাধ্যমে সরকার শিল্পসামগ্রী আমদানি সীমাবদ্ধ করে বা নিষেধ করে স্থানীয় সামগ্রীতে ভর্তুকি দেয়। এই অধ্যায় শেষে রপ্তানি কৌশল, আমদানি কৌশল, রপ্তানি প্রক্রিয়াকরণ, তৃতীয় পক্ষের মধ্যস্থতাকারী, রপ্তানি অর্থায়ন ও কাউন্টার ট্রেড সম্পর্কে জানতে পারবেন।

|  |                     |                                       |
|--|---------------------|---------------------------------------|
|  | ইউনিট সমাপ্তির সময় | ইউনিট সমাপ্তির সর্বোচ্চ সময় ৪ সপ্তাহ |
| <b>এই ইউনিটের পাঠসমূহ</b>  |                     |                                       |
| পাঠ-৮.১ : রপ্তানি কৌশল   |                     |                                       |
| পাঠ-৮.২ : আমদানি কৌশল  |                     |                                       |
| পাঠ-৮.৩ : আমদানি-রপ্তানি ব্যবসায় শুরুর প্রস্তুতি                                  |                     |                                       |
| পাঠ-৮.৪ : রপ্তানি অর্ডার প্রক্রিয়াকরণ   |                     |                                       |
| পাঠ-৮.৫ : তৃতীয় পক্ষের মধ্যস্থতাকারী  |                     |                                       |
| পাঠ-৮.৬ : রপ্তানি অর্থায়ন   |                     |                                       |
| পাঠ-৮.৭ : কাউন্টার ট্রেড   |                     |                                       |

## পাঠ-৮.১

রপ্তানি কৌশল  
Export Strategy

## উদ্দেশ্য

এই পাঠ শেষে আপনি

১. রপ্তানি কৌশল সম্পর্কে জানতে পারবেন;
২. রপ্তানি সক্ষমতা মূল্যায়ন করতে পারবেন;
৩. রপ্তানি অর্থের সাথে জড়িত প্রতিষ্ঠানগুলো সম্পর্কে জানতে পারবেন;
৪. রপ্তানির বিভিন্ন পদ্ধতি সম্পর্কে জানতে পারবেন;
৫. রপ্তানি পরিকল্পনা সম্পর্কে জানতে পারবেন;
৬. রপ্তানির সাথে সম্পর্কিত প্রধান কারণগুলো সম্পর্কে জানতে পারবেন;
৭. রপ্তানির জন্য সাংগঠনিক কাঠামো সম্পর্কে জানতে পারবেন।

## রপ্তানি কৌশল

## Export Strategy

রপ্তানি কৌশল হলো এমন একটি উপায়, যার মাধ্যমে কোনো প্রতিষ্ঠান তার রপ্তানি ব্যবসায়ের কর্মকাণ্ড পরিচালনা করে থাকে। এটি ব্যবসায়ের লক্ষ্য অর্জনে সহায়তা করে। রপ্তানি কৌশল দ্বারা একটি প্রতিষ্ঠান তার ব্যবসায়ের কাঁচামাল, অর্থ এবং কর্মীদের লক্ষ্য অর্জনে সহায়তা করার জন্য পরিষ্কারভাবে দিকনির্দেশনা দিয়ে থাকে।

## রপ্তানি সক্ষমতা মূল্যায়ন

## Export Capability Assessment

পণ্য ও সেবাসামগ্রীগুলো বিদেশের বাজারে সম্ভাব্যতা পরীক্ষা করার জন্য বিভিন্ন উপায় রয়েছে। অন্যতম উপায় হলো তার নিজস্ব দেশীয় বাজারে পণ্যের সাফল্য মূল্যায়ন করা। যদি কোনো ব্যবসায়প্রতিষ্ঠান তার পণ্য ও সেবা স্থানীয় বাজারে বিক্রি করতে সফল হয় তবে বিদেশে বাজারেও একই রকমের চাহিদা ও শর্ত বিদ্যমান রয়েছে, এমন ক্ষেত্রে এটি সফল হওয়ার সম্ভাবনা রয়েছে। কিছু পণ্যের বেশ কয়েকটি কারণে সফল হওয়ার সীমিত সম্ভাবনা থাকতে পারে; এর কারণগুলো নিম্নরূপ :

- ✓ সামাজিক, সাংস্কৃতিক বা পরিবেশগত পার্থক্য (Social, Cultural and Environmental Differences);
- ✓ কাঁচামাল অথবা বিকল্প পণ্যের স্থানীয় সহজলভ্যতা (Availability of Raw Materials and Alternative Products);
- ✓ নিম্ন মজুরি এবং মুদ্রা রূপান্তর কাঠামো (Lower Wages and Currency Conversion System);
- ✓ বৈদেশিক মুদ্রার বা সরকারি আমদানি নিয়ন্ত্রণের উপলব্ধতার অভাব এবং (Lack of Governmental Regulations on Currency and Imports)
- ✓ অন্য সম্ভাব্য কারণগুলোর পরিসর (Other Probable Reasons)।

## রপ্তানি প্রস্তুতি

## Export Preparation

করপোর্টেট দিকনির্দেশনা সরবরাহ করতে এবং ভবিষ্যতে করপোর্টেট কৌশলনীতি বিকাশে সক্ষম করতে প্রতিষ্ঠানগুলোর দেশীয় এবং রপ্তানি উভয় বাজারের জন্য সংক্ষিপ্ত, মাঝারি ও দীর্ঘমেয়াদি লক্ষ্য প্রতিষ্ঠা করা অপরিহার্য। এটি প্রতিষ্ঠানের

রপ্তানি দক্ষতা এবং এর তৎপরতার স্তর নির্ধারণে সহায়তা করে। প্রতিষ্ঠান তার রপ্তানি সম্ভাবনা পর্যালোচনা করার মাধ্যমে কয়েকটি অভ্যন্তরীণ কারণকে সম্বোধন করতে পারে। যেমন :

- ✓ ব্যবসায়প্রতিষ্ঠানটি রপ্তানি থেকে কী অর্জন করতে চায়;
- ✓ ব্যবসায় স্থিতিশীল করতে স্বল্পমেয়াদি ব্যবস্থা কেমন হবে;
- ✓ ব্যবসায়ের অন্যান্য উৎস স্থাপনের দীর্ঘমেয়াদি পরিকল্পনা কী হবে;
- ✓ সম্ভাব্য দেশীয় এবং বিদেশি চাহিদা মোকাবেলায় উৎপাদনক্ষমতা কেমন হবে;
- ✓ রপ্তানি বাজারের বিকাশের জন্য করপোরেট আর্থিক প্রয়োজনীয়তা কেমন হবে এবং
- ✓ প্রযুক্তিগতভাবে, বাণিজ্যিকভাবে এবং আর্থিকভাবে রপ্তানি করার কারণগুলো কী হবে।

## রপ্তানির পদ্ধতি

### Approaches to Exporting

কোনো প্রতিষ্ঠান পণ্য রপ্তানি করার জন্য যে পদ্ধতি নির্বাচন করে সেখানে রপ্তানি পরিকল্পনা কীভাবে পরিচালিত হবে, তা কার্যকরভাবে প্রভাব ফেলতে পারে। প্রয়োজনীয় রপ্তানি সাফল্য অর্জনের জন্য নির্দিষ্ট বিপণন কৌশল এবং নীতি কার্যকর করতে হয়। রপ্তানির জন্য প্রধান পন্থাগুলো হলো :

#### ■ পরোক্ষ রপ্তানি

##### Indirect Exporting

পরোক্ষ রপ্তানি হলো এমন একটি পরিস্থিতি, যেখানে কোনো প্রতিষ্ঠান মধ্যস্থতাকারী ব্যবহার করে অন্য দেশের গ্রাহকদের কাছে তার পণ্য বিক্রি করে। অন্যভাবে পরোক্ষ রপ্তানি বলতে কোনো মধ্যস্থতাকারীর কাছে পণ্য বিক্রয়কে বোঝায়, যিনি পরে পণ্যদ্রব্য বা সেবাসামগ্রী সরাসরি পাইকারি বিক্রেতা বা গ্রাহকদের কাছে বিক্রয় করেন। এর মাধ্যমে রপ্তানিকারক স্থানীয়ভাবে অবস্থিত মধ্যস্থতাকারী যেমন রপ্তানি বাণিজ্য প্রতিষ্ঠান বা রপ্তানি পরিচালন প্রতিষ্ঠানের মাধ্যমেও ক্রেতার কাছে পণ্য বিক্রয় করতে পারে।

##### পরোক্ষ রপ্তানির সুবিধা :

পরোক্ষ রপ্তানি হলো একটি প্রতিষ্ঠানের পক্ষে আন্তর্জাতিক বাণিজ্যে প্রবেশের সহজতম কৌশল। এটি একটি নমনীয় রপ্তানি বাণিজ্য পদ্ধতি এবং রপ্তানি কার্যক্রম প্রয়োজন হলে অবিলম্বে বন্ধ করা যেতে পারে। এর সর্বাধিক সুবিধা হলো মধ্যস্থতাকারী প্রতিষ্ঠানগুলো সমস্ত রপ্তানি কার্যক্রম পরিচালনা করে। এ ক্ষেত্রে তেমন কোনো রপ্তানি অভিজ্ঞতা বা দক্ষতার প্রয়োজন হয় না। আবার মধ্যস্থতাকারী প্রতিষ্ঠান আন্তর্জাতিক বাজার থেকে শিপিং এবং পেমেন্টের আয়োজনের সাথে সম্পর্কিত সমস্ত ঝুঁকি গ্রহণ করে।

##### পরোক্ষ রপ্তানির অসুবিধা :

পরোক্ষ রপ্তানির প্রধান অসুবিধা হলো মধ্যস্থতাকারী প্রতিষ্ঠানের অধীনে আন্তর্জাতিক সকল কার্যক্রম নিয়ন্ত্রণ করে থাকে। এর ফলে লক্ষ্যভিত্তিক বাজার প্রসারিত করতে আগ্রহী প্রতিষ্ঠানগুলো সেই বাজারের কার্যকারিতা সম্পর্কে সহজে মূল্যবান জ্ঞান অর্জন করতে পারে না। অন্যদিকে প্রতিষ্ঠানগুলোর পক্ষে বিক্রয়-পরবর্তী সেবা প্রদানের কার্যক্রম প্রতিষ্ঠা করাও অসম্ভব হয়। ফলে বিদেশে তাদের খ্যাতি অর্জন ও ধরে রাখতে বিরূপ প্রভাব পড়তে পারে।

#### ■ প্রত্যক্ষ রপ্তানি

##### Direct Exporting

যখন একজন রপ্তানিকারী অন্য কোনো ব্যক্তি বা প্রতিষ্ঠান ব্যবহার না করে সরাসরি অন্য দেশে অবস্থিত আমদানিকারকের কাছে পণ্যসামগ্রী বিক্রয় করে তখন তাকে প্রত্যক্ষ রপ্তানি বলে। অন্যভাবে প্রত্যক্ষ রপ্তানি হলো উৎপাদক নিজে বা বিদেশে

অবস্থিত তার এজেন্টের মাধ্যমে বিদেশি ক্রেতাদের কাছে সরাসরি পণ্য রপ্তানি করার একটি প্রক্রিয়া। এজাতীয় রপ্তানিকারকরা প্রস্তুতকারক রপ্তানিকারী হিসেবেও পরিচিত। এ ক্ষেত্রে রপ্তানিকারক প্রতিষ্ঠান তার বাজার গবেষণা, পরিচালনা, চালানোর সরবরাহ, বৈদেশিক বিতরণ এবং অর্থ প্রদানের জন্য দায়বদ্ধ হয়ে থাকে।

#### সরাসরি রপ্তানির সুবিধা :

- ✓ সম্ভাব্য লাভ বেশি কারণ মধ্যস্থতাকারীর অনুপস্থিতি;
- ✓ লেনদেনের ওপর বৃহত্তর নিয়ন্ত্রণ থাকে;
- ✓ গ্রাহকদের পছন্দ এবং চাহিদা বোঝা যায়;
- ✓ গ্রাহকরা সরাসরি ব্যবসা করার ক্ষেত্রে আরো সুরক্ষিত বোধ করেন;
- ✓ গ্রাহকরা পণ্য এবং বাজারে এর কর্মক্ষমতা সম্পর্কে দ্রুত ও সরাসরি প্রতিক্রিয়া সরবরাহ করতে পারেন এবং
- ✓ ট্রেডমার্ক(Trademark), পেটেন্টস(Patents) এবং কপিরাইটগুলোর(Copyright) সুরক্ষা পাওয়া যায়।

#### সরাসরি রপ্তানির অসুবিধা :

- ✓ এটিতে অতিরিক্ত ব্যয় এবং সময় জড়িত থাকে, যা সময়ের সাথে সামলানো সম্ভব নাও হতে পারে;
- ✓ একটি শক্তিশালী গ্রাহক বেস তৈরি করতে প্রচুর প্রচেষ্টা প্রয়োজন, তাই এটি সময়সাপেক্ষ;
- ✓ প্রতিষ্ঠানের প্রতিটি পর্যায়ে পরিচালনা করার অনেক দায়িত্ব রয়েছে;
- ✓ কোনো মধ্যস্থতাকারী না থাকায় পণ্য সরবরাহ করার ক্ষেত্রে পুরো দায়বদ্ধতা গ্রহণ করতে হয়;
- ✓ গ্রাহকদের প্রতিক্রিয়া এবং মতামত পরিচালনা করার জন্য কোনো এজেন্ট না থাকলে তা কঠিন হয়ে পড়ে।

### রপ্তানি পরিকল্পনা

#### Export Planning

রপ্তানি পরিকল্পনা হলো এমন একটি পরিকল্পনা, যা আন্তর্জাতিক ব্যবসায়ের উন্নয়নের জন্য একটি গাইডলাইন হিসেবে কাজ করে। রপ্তানি পরিকল্পনা তৈরির মধ্যে রয়েছে বাজার গবেষণা, পরিচালনা; বিপণন পরিকল্পনা তৈরি করা; বাজারে প্রবেশ; পণ্য ও সেবাসামগ্রী সরবরাহ পদ্ধতি সম্পর্কে সিদ্ধান্ত নেওয়া; প্রতিদিনের ক্রিয়াকলাপ এবং সম্ভাব্য সম্প্রসারণ কর্মকাণ্ডের পরিকল্পনা করা; রপ্তানি অর্থায়ন ও বীমা সম্পর্কিত সমস্যা সম্বোধন; লক্ষ্য এবং সময়সীমা নির্ধারণ ইত্যাদি। রপ্তানি পরিকল্পনার মূল উদ্দেশ্য হলো সুনির্দিষ্টভাবে রপ্তানির নির্দিষ্ট সুযোগগুলো চিহ্নিত করা; কীভাবে এই সুযোগগুলো গ্রহণ করতে হবে সে সম্পর্কে স্পষ্টভাবে গুরুত্ব দেওয়া এবং এই সুযোগগুলোকে লাভজনক ব্যবসায় রূপান্তরিত করার জন্য একটি কর্মপরিকল্পনা তৈরি করা। ভবিষ্যতের দিকনির্দেশনা শনাক্ত করতে এবং কর্মীদের অনুপ্রাণিত করার জন্য রপ্তানি পরিকল্পনায় নিম্নলিখিত বিষয়গুলো অন্তর্ভুক্ত করা উচিত :

- ❖ নির্দিষ্ট উদ্দেশ্য নির্ধারণ;
- ❖ সম্মত উদ্দেশ্যগুলো বাস্তবায়নের জন্য একটি সময়সীমা বা সময়সূচি ঠিক করা;
- ❖ মাইলফলক চিহ্নিতকরণ; যেন পরিকল্পিত উদ্দেশ্যগুলো পরিমাপ করা যায় এবং
- ❖ স্বতন্ত্র করপোরেট কর্মীদের জন্য প্রয়োজনীয় নির্দিষ্ট কর্ম ও দায়িত্ব শনাক্তকরণ।

রপ্তানি পরিকল্পনা স্পষ্ট এবং সংক্ষিপ্তভাবে লেখা উচিত যেন প্রত্যেকে বুঝতে পারে এবং সহজেই কার্যকর করতে পারে। এটির জন্য ভবিষ্যতের কর্মের একটি রেকর্ডও গঠন করা প্রয়োজন, যা ভবিষ্যতের করপোরেট উন্নয়নের ভিত্তি হিসেবে ব্যবহার করা যেতে পারে।

## রপ্তানির সাথে সম্পর্কিত হওয়ার প্রস্তুতিসমূহ/বিবেচিত বিষয়সমূহ

### Principal Reasons Related to Export

রপ্তানির সাথে সম্পর্কিত প্রধান কারণগুলো সমাধানে সক্ষম হতে হলে নিম্নলিখিত প্রশ্নগুলো বিবেচনা করা উচিত :

#### ১। দেশভিত্তিক (Country-wise)

- ✓ কোন দেশ নির্বাচন করা হয়েছে?
- ✓ প্রতিটি দেশের জন্য মৌলিক গ্রাহক প্রোফাইল কী?
- ✓ প্রতিটি নির্বাচিত দেশের মধ্যে কোন বিপণন এবং বিতরণ চ্যানেলগুলো উপলভ্য এবং কোনটি গ্রাহকদের কাছে পৌঁছানোর জন্য ব্যবহার করা উচিত?
- ✓ নির্দিষ্ট দেশের চ্যালেঞ্জ মোকাবেলায় কোন করপোরেট কৌশল ব্যবহার করা হবে?

#### ২। পণ্যভিত্তিক Product-wise)

- ✓ রপ্তানি বাজারের জন্য কোন পণ্য নির্বাচন করা হয়েছে?
- ✓ বিদেশি বাজারের জন্য যেকোনো পণ্য তৈরি বা অভিযোজিত করার জন্য কী কী পরিবর্তন আনার প্রয়োজন হয়?
- ✓ রপ্তানি বিক্রয়মূল্য নির্ধারণের ভিত্তি কী হবে?

#### ৩। পরিকল্পনা অনুসারে (Planning-wise)

- ✓ নির্দিষ্ট এবং শনাক্তকরণযোগ্য কার্যপদক্ষেপটি কেমন হবে?
- ✓ কোন কর্মী প্রতিষ্ঠানের রপ্তানির কাজে নিয়োজিত হবে?
- ✓ রপ্তানি পরিকল্পনার প্রতিটি উপাদানের জন্য কী পরিমাণ সময় ও অর্থ ব্যয় হবে?
- ✓ ফলাফলগুলো কীভাবে মূল্যায়ন করা হবে এবং ভবিষ্যতে পরিকল্পনাটি সংশোধন করতে কী ব্যবহৃত হবে?

## রপ্তানির জন্য সাংগঠনিক কাঠামো

### Organizational Structure for Exporting

সাধারণত একটি প্রতিষ্ঠান তার রপ্তানি ক্রিয়াকলাপগুলোতে তার অভ্যন্তরীণ বিক্রয় কার্যক্রমের সাথে বিদ্যমান কর্মী এবং সাংগঠনিক কাঠামো ব্যবহার করে থাকে। পর্যায়ক্রমে আন্তর্জাতিক অনুসন্ধান এবং বিক্রয় ক্রিয়াকলাপ বৃদ্ধি পাওয়ার সাথে সাথে প্রতিষ্ঠানটি তার রপ্তানি কার্যক্রমের পরিচালনা তার দেশীয় বিক্রয় কার্যক্রম থেকে আলাদা করতে পারে।

নিম্নোক্ত উপায়ে প্রতিষ্ঠান রপ্তানির জন্য সাংগঠনিক কাঠামো প্রস্তুত করতে পারে :

- বড় প্রতিষ্ঠানগুলো রপ্তানির জন্য একটি আন্তর্জাতিক বিভাগ স্থাপন করতে বেছে নিতে পারে, যা ভৌগোলিক লাইন ধরে রপ্তানি বাজার এবং অংশীদারি অঞ্চলগুলোকে আলাদা করতে পারে;
- স্বতন্ত্র পণ্য রপ্তানিকারী প্রতিষ্ঠানের জন্য প্রতিটি পণ্য বিভাগের একটি আন্তর্জাতিক বিভাগ তৈরি করা উপযুক্ত হতে পারে এবং
- সাধারণ ব্যবহারকারীদের পণ্যসম্পন্ন প্রতিষ্ঠান ভৌগোলিক ভিত্তিতে সংগঠিত করতে পারে।

## বিদেশের নেটওয়ার্ক

### (Overseas Networks)

কোনো প্রতিষ্ঠান রপ্তানির বিষয়গুলো পরিচালনা করার জন্য নিজেকে সংগঠিত করলে সে ক্ষেত্রে পণ্য বিতরণের জন্য একটি যথাযথ চ্যানেল সাবধানে চিহ্নিত করা উচিত। বিক্রয় প্রতিনিধি, বা এজেন্ট, বা পরিবেশক, বা খুচরা বিক্রেতাদের অথবা সরাসরি ভোক্তাদের স্থানীয় উপস্থিতি নিয়েও পণ্য বিতরণ চ্যানেল সেটআপ করা যায়।

## বিক্রয় প্রতিনিধি বা এজেন্টস

### (Sales Representatives/Agents)

বিক্রয় প্রতিনিধি বা এজেন্ট সাধারণত কমিশনের ভিত্তিতে কাজ করে, তারা কোনো ঝুঁকি বা দায়িত্ব অনুমান করে না এবং নির্দিষ্ট সময়ের জন্য পারস্পরিক চুক্তি দ্বারা নতুনভাবে নবায়নযোগ্য চুক্তির অধীনে থাকে। এই চুক্তিতে অঞ্চল পরিচালনার ক্ষেত্র, বিক্রয় শর্তাবলি, ক্ষতিপূরণের পদ্ধতি, চুক্তি সমাপ্ত করার কারণ ও পদ্ধতি এবং অন্যান্য প্রাসঙ্গিক বিশদ বর্ণনা করে।

## পরিবেশক

### (Distributors)

পরিবেশক হলো এমন ব্যবসায়ী বা প্রতিষ্ঠান, যা কোনো রপ্তানিকারক প্রতিষ্ঠানের কাছ থেকে পণ্য কিনে এবং লাভের জন্য বাজারে পুনরায় বিক্রয় করে। রপ্তানিকারক প্রতিষ্ঠান এবং বিদেশি পরিবেশকের মধ্যে প্রাতিষ্ঠানিক শর্তাদি চুক্তি দ্বারা প্রতিষ্ঠিত হয়।

## প্রত্যক্ষ বিক্রয়

### Direct Sales

এফএমসিজি পণ্যগুলোর জন্য বিদেশি খুচরা বিক্রেতার মাধ্যমে সরাসরি বিক্রয় করতে পারে। 'এফএমসিজি'(FMCG-Fast Moving Consumer Goods) অর্থ হলো দ্রুত চলমান ভোজ্য পণ্য। ভোজ্য খাতের রপ্তানি প্রতিষ্ঠান বিদেশি খুচরা বিক্রেতাদের কাছেও সরাসরি পণ্যসামগ্রী বিক্রয় করতে পারে। বিদেশের বাজারে খুচরা চেইনের বৃদ্ধি এই ধরনের প্রত্যক্ষ বিক্রয়ের জন্য নতুন সুযোগ তৈরি করেছে।

## পরিষেবা রপ্তানি

### (Export of Services)

রপ্তানি একটি দেশের জন্য গুরুত্বপূর্ণ বিষয়, তবে সাধারণত রপ্তানি বলতে পণ্য রপ্তানির কথা উল্লেখ করে। তবে আপনি কি জানেন যে দ্রুতবর্ধমান ধরনের রপ্তানি হচ্ছে পরিষেবা? আরো বেশিসংখ্যক প্রতিষ্ঠান পরিষেবা রপ্তানিতে লাভের সন্ধান করছে এবং বেশ কয়েকটি প্রবণতা নিশ্চিত করে যে এই রপ্তানিগুলো দ্রুত বৃদ্ধি পাবে। পরিষেবা রপ্তানি বিশ্ব বাণিজ্যের জন্য একটি গুরুত্বপূর্ণ উদীয়মান প্রবণতা।

উদাহরণ হিসেবে :

ব্যর্থকিং এবং আর্থিক পরিষেবাসমূহের মধ্যে রয়েছে :

- পরিচালনা পরামর্শ পরিষেবা;
- অ্যাকাউন্টিং সেবা;
- কম্পিউটার, ডেটা, ইন্টারনেট এবং টেলিফোন সেবা;
- বীমা পরিষেবা;
- নকশা, প্রকৌশল ইত্যাদি।



## সারসংক্ষেপ :

রপ্তানি কৌশল হলো এমন একটি উপায়, যার মাধ্যমে কোনো প্রতিষ্ঠান তার রপ্তানি ব্যবসায়ের কর্মকাণ্ড পরিচালনা করে থাকে। এটি ব্যবসায়ের লক্ষ্য অর্জনে সহায়তা করে। পণ্য ও সেবাসামগ্রীগুলো বিদেশের বাজারে সম্ভাব্যতা পরীক্ষা করার জন্য বিভিন্ন উপায় রয়েছে। অন্যতম উপায় হলো তার নিজস্ব দেশীয় বাজারে পণ্যের সাফল্য মূল্যায়ন করা। করপোরেট দিকনির্দেশনা সরবরাহ করতে এবং ভবিষ্যতে করপোরেট কৌশলনীতি বিকাশে সক্ষম করতে প্রতিষ্ঠানগুলোর দেশীয় এবং রপ্তানি উভয় বাজারের জন্য সংক্ষিপ্ত, মাঝারি এবং দীর্ঘমেয়াদি লক্ষ্য প্রতিষ্ঠা করা অপরিহার্য। এটি প্রতিষ্ঠানের রপ্তানি দক্ষতা এবং এর তৎপরতার স্তর নির্ধারণে সহায়তা করে। প্রয়োজনীয় রপ্তানি সাফল্য অর্জনের জন্য নির্দিষ্ট বিপণন কৌশল এবং নীতি কার্যকর করতে হয়। রপ্তানির জন্য প্রধান পন্থাগুলো হলো পরোক্ষ রপ্তানি ও প্রত্যক্ষ রপ্তানি। রপ্তানি পরিকল্পনা হলো এমন একটি পরিকল্পনা, যা আন্তর্জাতিক ব্যবসায়ের উন্নয়নের জন্য একটি গাইডলাইন হিসেবে কাজ করে। রপ্তানি পরিকল্পনা স্পষ্ট এবং সংক্ষিপ্তভাবে লেখা উচিত যেন প্রত্যেকে বুঝতে পারে এবং সহজেই কার্যকর করতে পারে। সাধারণত একটি প্রতিষ্ঠান তার রপ্তানি ক্রিয়াকলাপগুলোতে তার অভ্যন্তরীণ বিক্রয় কার্যক্রমের সাথে বিদ্যমান কর্মী এবং সাংগঠনিক কাঠামো ব্যবহার করে থাকে। কোনো প্রতিষ্ঠান রপ্তানির বিষয়গুলো পরিচালনা করার জন্য নিজেস্ব সংগঠিত করলে সে ক্ষেত্রে পণ্য বিতরণের জন্য একটি যথাযথ চ্যানেল সাবধানে চিহ্নিত করা উচিত। বিক্রয় প্রতিনিধি বা এজেন্ট সাধারণত কমিশনের ভিত্তিতে কাজ করে, তারা কোনো ঝুঁকি বা দায়িত্ব অনুমান করে না এবং নির্দিষ্ট সময়ের জন্য পারস্পরিক চুক্তি দ্বারা নতুনভাবে নবায়নযোগ্য চুক্তির অধীনে থাকে। পরিবেশক হলো এমন ব্যবসায়ী বা প্রতিষ্ঠান, যা কোনো রপ্তানিকারক প্রতিষ্ঠানের কাছ থেকে পণ্য কিনে এবং লাভের জন্য বাজারে পুনরায় বিক্রয় করে। এফএমসিজি পণ্যগুলোর জন্য বিদেশি খুচরা বিক্রেতার মাধ্যমে সরাসরি বিক্রয় করতে পারে। ‘এফএমসিজি’ অর্থ হলো দ্রুত চলমান ভোক্তা পণ্য। ভোক্তা খাতের রপ্তানি প্রতিষ্ঠান বিদেশি খুচরা বিক্রেতাদের কাছেও সরাসরি পণ্যসামগ্রী বিক্রয় করতে পারে। পরিসেবা রপ্তানি বিশ্ববাণিজ্যের জন্য একটি গুরুত্বপূর্ণ উদীয়মান প্রবণতা। উদাহরণ হিসেবে, পরিচালনা পরামর্শ পরিসেবা; অ্যাকাউন্টিং সেবা; কম্পিউটার, ডেটা, ইন্টারনেট এবং টেলিফোন পরিসেবা; বীমা পরিসেবা; নকশা, প্রকৌশল ইত্যাদি।

## পাঠ-৮.২

আমদানি কৌশল  
Import Strategy

## উদ্দেশ্য

এই পাঠ শেষে আপনি

- আমদানি কৌশল সম্পর্কে জানতে পারবেন;
- আমদানি কৌশলের সুবিধাগুলো জানতে পারবেন;
- আমদানি কৌশলের পদ্ধতি সম্পর্কে জানতে পারবেন।

## আমদানি কৌশল

## Import Strategy

আমদানি কৌশল হলো একটি উন্নয়ন কৌশল, যার মাধ্যমে সরকার শিল্পসামগ্রী আমদানি সীমাবদ্ধ করে বা নিষেধ করে স্থানীয় সামগ্রীতে ভর্তুকি দেয়। উদাহরণস্বরূপ, কোনো দেশ পরিশোধিত তেল আমদানির অনুমতি না দিয়ে এর পরিবর্তে স্থানীয় তেল শোধনাগারগুলোর বিকাশকে উৎসাহিত করতে পারে। আমদানিকারকরা বিদেশি বাজারের পণ্য ক্রয় করে এবং এগুলো স্থানীয়ভাবে বিক্রি করে।

আমদানি কৌশলকে সরকারি কৌশলও বলা যায়, যা রপ্তানি বাজারের জন্য উৎপাদন না করে স্থানীয় ব্যবহারের জন্য স্থানীয় উৎপাদনকে উৎসাহিত করতে কিছু কৃষি বা শিল্প আমদানি প্রতিস্থাপনের ওপর জোর দেয়। আমদানির বিকল্পগুলো কর্মসংস্থান সৃষ্টি করা, বৈদেশিক মুদ্রার চাহিদা হ্রাস করা, উদ্ভাবনকে উদ্দীপিত করা, খাদ্য, প্রতিরক্ষা এবং উন্নত প্রযুক্তির মতো সমালোচনামূলক ক্ষেত্রে দেশকে স্বাবলম্বী করতে সহায়তা করে।

কোনো দেশের অর্থনীতিতে আমদানি বিভিন্নভাবে প্রভাবিত করে। যদি কোনো দেশ তার রপ্তানির চেয়ে বেশি আমদানি করে তবে তা বাণিজ্য ঘাটতি থেকে যায়। যদি এটি রপ্তানির চেয়ে কম আমদানি করে তবে এটি বাণিজ্য উদ্বৃত্ত তৈরি করে। যখন কোনো দেশের বাণিজ্যের ঘাটতি থাকে, তখন অতিরিক্ত আমদানির জন্য অন্যান্য দেশ থেকে ঋণ নিতে হয়।

## আমদানি কৌশলের সুবিধা

## Benefits of Import Strategy

আমদানি কৌশলের সুবিধাগুলো নিম্নে দেওয়া হলো :

- আমদানি কৌশল বাজারে নতুন পণ্য উপস্থাপনে সহায়তা করে (Introducing new products to the market);
- এটি ব্যয় হ্রাস করে (Reducing costs);
- এটি শিল্পে অগ্রগণ্য ভূমিকা পালনে সহায়তা করে (Becoming a market leader in the industry) এবং
- এটি বাজারে উচ্চমানের পণ্য সরবরাহ করে (Providing high-quality products)।

## আমদানি কৌশলের পদ্ধতিসমূহ

## Systems of Import Strategy

নিচে আমদানি কৌশলের পদ্ধতি সম্পর্কে আলোচনা করা হলো :

## ❖ সন্নিবেশ (Insert)

এই কৌশলটি কেবলমাত্র নতুন পণ্য বা সেবা আমদানি করে। যদি আমদানি করা কোনো পণ্যের শনাক্তকরণ নম্বর কোনো বিদ্যমান পণ্যের শনাক্তকরণ নম্বরের সাথে মেলে তবে পণ্যটি আমদানি করা হবে না।



❖ **হালনাগাদ (Update)**

এই কৌশলটি কেবলমাত্র এমন জিনিসগুলো আমদানি করে, যার শনাক্তকরণ নম্বর বিদ্যমান বস্তুর সাথে মেলে। বিদ্যমান পণ্যটি আমদানি হয়ে যাওয়ার সাথে সাথে মিল করা হয়।

❖ **সন্নিবেশ ও আপডেট (Insert or Update)**

সন্নিবেশ ও আপডেট এই কৌশলটি প্রথম দুটি কৌশলকে একত্র করে। এই কৌশলটি বিভিন্ন পণ্য বা সেবা আমদানি করে এবং বিদ্যমান বস্তুগুলোকে মিল করে।

**সারসংক্ষেপ :**

আমদানি কৌশল হলো একটি উন্নয়ন কৌশল, যার মাধ্যমে সরকার শিল্পসামগ্রী আমদানি সীমাবদ্ধ করে বা নিষেধ করে স্থানীয় সামগ্রীতে ভর্তুকি দেয়। উদাহরণস্বরূপ, কোনো দেশ পরিশোধিত তেল আমদানির অনুমতি না দিয়ে এর পরিবর্তে স্থানীয় তেল শোধনাগারগুলোর বিকাশকে উৎসাহিত করতে পারে। আমদানিকারকরা বিদেশি বাজারের পণ্য ক্রয় করে এবং এগুলো স্থানীয়ভাবে বিক্রি করে। আমদানি কৌশলের সুবিধাগুলো হলো : আমদানি কৌশল বাজারে নতুন পণ্য উপস্থাপনে সহায়তা করে; এটি ব্যয় হ্রাস করে; এটি শিল্পে অগ্রগণ্য ভূমিকা পালনে সহায়তা করে এবং এটি বাজারে উচ্চমানের পণ্য সরবরাহ করে। আমদানি কৌশলের পদ্ধতিগুলো হলো : সন্নিবেশ; হালনাগাদ ও সন্নিবেশ এবং আপডেট।

## পাঠ-৮.৩

## আমদানি-রপ্তানি ব্যবসায় শুরুর প্রস্তুতি

## Preparation for Starting Import and Export Business



## উদ্দেশ্য

এই পাঠ শেষে আপনি

- আমদানি বা রপ্তানি ব্যবসা শুরু করার আগে জিজ্ঞাসা করা প্রশ্নসমূহ সম্পর্কে জানতে পারবেন;
- আমদানি-রপ্তানিতে ক্রেতা-বিক্রেতার চুক্তি সম্পর্কে জানতে পারবেন।

আমদানি বা রপ্তানি ব্যবসা শুরু করে বৈশ্বিক বাণিজ্যের জগতে প্রবেশের বিষয়টি বিবেচনা করার পূর্বে দেখতে হবে যে আপনার সময় এবং অর্থ বিনিয়োগে প্রতিশ্রুতি দেওয়ার জন্য প্রস্তুত কি না। এর সাথে আরো কিছু বিবেচ্য বিষয় গ্রাহ্য করা উচিত। সে সম্পর্কে নিচে আলোচনা করা হলো :

## আমদানি বা রপ্তানি ব্যবসা শুরু করার আগে জিজ্ঞাসা করা প্রশ্নসমূহ

## Questions to be Asked before Starting Import or Export Business

আমদানি বা রপ্তানি ব্যবসা শুরু করে বৈশ্বিক বাণিজ্যের জগতে প্রবেশের বিষয়টি বিবেচনা করার জন্য নিম্নলিখিত প্রশ্নগুলোর উত্তর জানা দরকার :

- কেন ব্যবসা শুরু করার কথা ভাবছেন? কত টাকা বিনিয়োগ করবেন?
- খণ্ডকালীন বা পুরো সময় ধরে শুরু করবেন? আমদানি, রপ্তানি বা উভয়ই পরিকল্পনা করছেন?
- এজেন্ট বা বণিক হিসেবে কাজ করবেন? প্রতিষ্ঠানের নাম এবং ফর্ম কী হবে?
- অপারেশন বেস কোথায় হবে? কোথায় অফিস শনাক্ত করবেন?
- ব্যবসায়ের টেলিফোন নম্বর, মেইলিং ঠিকানা এবং ফ্যাক্স নম্বরটি কী হবে?
- কোন ধরনের পণ্য ব্যবহার করতে বেছে নেবেন? পণ্যগুলোর গ্রাহক বা ব্যবহারকারী এবং ক্রেতা কে হবেন?
- সরবরাহকারী কারা হবে? কোন প্রতিষ্ঠানগুলোর সাথে মোকাবেলা করবেন? কোন দেশে?
- কীভাবে বিতরণ পরিচালনা করবেন? দাম নির্ধারণ করবেন? পণ্য প্রচারণা কীভাবে করবেন?
- আন্তর্জাতিক অর্থ প্রদানের কোন পদ্ধতিগুলো ব্যবহার করবেন?
- আন্তর্জাতিক পরিবহন এবং বীমা কোন উপায়ে ব্যবহার করবেন? কোনো শিপিং শর্তাবলি আছে কি না?
- ব্যাংক কে হবে? আপনার বীমা সংস্থা? আপনার শুল্ক দালাল? আপনার মালবাহী ফরওয়ার্ডার?
- বিদেশি সরকারের আইনবিধি সম্পর্কে উদ্ভিগ্ন হবেন কি না?

## আমদানি-রপ্তানিতে ক্রেতা-বিক্রেতার চুক্তি

## Buyer and Seller Agreements in Importing and Exporting

পণ্য আমদানি বা রপ্তানি বাণিজ্য করার ক্ষেত্রে ব্যক্তি বা প্রতিষ্ঠানের সাথে লিখিত ব্যবসায়িক চুক্তি থাকা দরকার এবং চুক্তিগুলোর মধ্যে নিম্নলিখিত মূল বিষয়গুলো অন্তর্ভুক্ত করা দরকার :

## ❖ পণ্যের বর্ণনা (The products)

পণ্যের বৈশিষ্ট্য সম্পর্কে পরিষ্কার হওয়া দরকার, যাতে কী কী আমদানি বা রপ্তানি করা হচ্ছে, তা আপনি জানতে পারেন।

## ❖ বিক্রয় লক্ষ্যমাত্রা (Sales targets)

এতে অর্ডারের পরিমাণ ও শিপমেন্টের পুনরাবৃত্তির মতো জিনিস রয়েছে।

## ❖ অঞ্চল (Territory)

বিতরণকারী কোন অঞ্চলে বিক্রি করতে পারে?

- ❖ **দাম (Prices)**  
পণ্যগুলোর দাম এবং অনুমোদনযোগ্য মার্কাআপ কী কী?
- ❖ **প্রদানের শর্তাদি (Payment terms)**  
আপনি কি ঋণপত্র, দর্শন খসড়া, খোলার অ্যাকাউন্ট, ৩০ দিন, চালান ইত্যাদি ব্যবহার করবেন?
- ❖ **শিপিংয়ের শর্তাবলি (Shipping terms)**  
বিমানবন্দরে বিনা মূল্যে থাকবে কি থাকবে না; জাহাজের পাশাপাশি মুক্ত ব্যয় ও ভাড়ার ব্যবস্থা; বীমা এবং মালবাহী যান ইত্যাদি সম্পর্কে ব্যাখ্যাকারে থাকবে।
- ❖ **আমদানিকারকদের প্রয়োজনীয় পরিশ্রমের স্তর (The level of effort required of the importers)**  
নূনতম আদেশের প্রতিশ্রুতি এবং দীর্ঘমেয়াদি প্রতিশ্রুতিসহ পণ্য বিক্রি করতে আমদানিকারকের কতটা কঠোর পরিশ্রম করতে হয়?
- ❖ **বিক্রয় প্রচার ও বিজ্ঞাপন (Sales promotion and advertising)**  
কে এটি করবে, কে এর জন্য অর্থ প্রদান করবে এবং কত বিনিয়োগ করা হবে?
- ❖ **ওয়ারেন্টি ও পরিষেবা (Warranties and service)**  
ক্রটিযুক্ত বা বিক্রয়কৃত পণ্যগুলো কীভাবে পরিচালনা করা হবে?
- ❖ **ট্রেডমার্ক, কপিরাইট ও পেটেন্টস (Trademarks, copyrights, and patents)**  
কে নিবন্ধন করবে এবং এটি কার নামে থাকবে?
- ❖ **অর্ডার সময় ও দাম বৃদ্ধি (Order lead time and price increases)**  
সরবরাহকারীর সাথে আলোচনার সময়, আপনাকে অর্ডার দেওয়ার সময় এবং চালানের জন্য প্রকৃতপক্ষে যে সময়টি পাওয়া যায় তার সময় থেকে উপাদান বা পরিবহনের কোনো বৃদ্ধির জন্য কে দায়ী, তা পরিষ্কার হওয়া দরকার।
- ❖ **চুক্তি সমাপ্তির বিধান (Provision for termination of the agreement)**  
কোন পরিস্থিতিতে চুক্তিটি বিলুপ্ত করা যাবে?
- ❖ **বিবাদ নিষ্পত্তি করার বিধান (Provision for settlement of disputes)**  
যদি কোনো পণ্য ক্রটিযুক্ত হয় বা ক্রয় বা বিক্রয় চুক্তির কোনো দিক সম্পর্কে কোনো ভুল-বোঝাবুঝি হয়, তবে মতবিরোধ নিরসনে কোন প্রক্রিয়া ব্যবহৃত হবে?

## আন্তর্জাতিক বাণিজ্যে আইনি প্রস্তুতি

### Legal Preparations in International Trade

আমদানি ও রপ্তানি আইন একেক দেশে একেক রকম হয়ে থাকে। আমদানি বা রপ্তানি ব্যবসা যেই দেশেই করা হোক না কেন, আন্তর্জাতিক বাণিজ্য সম্পর্কিত আইনগুলো ব্যবসায়ীদের জানা দরকার। সাথে সাধারণ আইনি সমস্যাগুলোর জন্য সতর্কতা অবলম্বন করা দরকার।

- ❖ **প্রবিধান ও বিধি-নিষেধ (Regulations and Restrictions)**  
বিদেশের আমদানি বা রপ্তানি আইন দ্বারা লেনদেনগুলো কীভাবে প্রভাবিত হতে পারে, সে সম্পর্কে সচেতন হতে হবে।
- ❖ **এজেন্টস, ডিস্ট্রিবিউটর ও প্রতিনিধি (Agents, Distributors and Representatives)**  
যে আইনগুলো তাদের ধরে রাখতে, নিয়ন্ত্রণ করতে সহায়তা করে, তা সম্পর্কে জানতে হবে।
- ❖ **শিপিং (Shipping)**  
শিপিংয়ের ব্যবস্থা অবশ্যই বিশদে লিখিত হতে হবে।

### ❖ বিরোধ নিষ্পত্তি (Dispute Resolution)

কোন চুক্তি কীভাবে এবং কোথায় পার্থক্য নিরসন হবে, তা নির্ধারণ করে নিশ্চিত করতে হবে।

### আমদানি-রপ্তানি ব্যবসায় সংস্কৃতিবিষয়ক প্রস্তুতি

#### Cultural Preparation for Import and Export Business

হফস্টেড(Hofstede)দ্বারা নির্মিত হফস্টেডের কালচারাল ডাইমেনশনস তত্ত্বটি(Hofstede's cultural dimensions theory) হলো এমন একটি কাঠামো, যা সারা দেশে সংস্কৃতির পার্থক্য বোঝার জন্য এবং বিভিন্ন সংস্কৃতিতে কীভাবে ব্যবসায়ের ব্যবস্থা করা হয়, তা বোঝার জন্য ব্যবহৃত হয়। আমদানি ও রপ্তানি ব্যবসায়ের ক্ষেত্রে বিশ্বব্যাপী আলোচনার প্রক্রিয়া বিভিন্ন উল্লেখযোগ্য কারণে আলাদা হয়ে থাকে। এর জন্য ভাষা, অঙ্গভঙ্গি, মুখের অভিব্যক্তি ইত্যাদির মতো যোগাযোগের বিষয়গুলো বিবেচনায় নিতে হবে এবং পৃথক পৃথক আলোচনার শৈলী এবং সমস্যা সমাধানের কৌশলগুলোও বিবেচনা করতে হবে।

### ❖ ভাষা (Language)

কথ্য ও লিখিত যোগাযোগে, ভুল শব্দ বা ভুল ব্যাকরণ ব্যবহার করা একটি উদ্বেগের বিষয়। তাই আমদানি-রপ্তানি ব্যবসায়ের ক্ষেত্রে সব সময় সহজ ভাষায় যোগাযোগ করা উচিত।

### ❖ শব্দহীন যোগাযোগ (Non-verbal Communication)

অব্যক্ত ভাষা শব্দ বা লেখার মতোই গুরুত্বপূর্ণ। রীতিনীতি ও সংস্কৃতিতে পার্থক্য ভুল ব্যাখ্যা দিতে পারে। অঙ্গভঙ্গি, মুখের ভাব, ভঙ্গিমা, চেহারা এবং পোশাক, কথোপকথন দূরত্ব, স্পর্শ ও দৃষ্টিসংযোগ ইত্যাদির অর্থ সম্পর্কে সচেতন হতে হবে।

### ❖ সময়ের প্রভাব ও আলোচনার গতি (Time Influences and the Pace of Negotiations)

আমেরিকান বা জার্মানদের মতো কিছু সংস্কৃতি খুব দ্রুতগতির এবং সময়নিষ্ঠ হয়, আবার এমন অনেক অঞ্চল রয়েছে; যেমন-এশিয়া ও লাতিন আমেরিকা, যেখানে তুলনামূলকভাবে ধীরগতিতে কাজ সম্পন্ন করা হয়।

### ❖ স্বতন্ত্রতা বনাম সমষ্টিবাদ (Individualism vs Collectivism)

ব্যবসায় স্বতন্ত্রবাদ একটি মৌলিক ধারণা। কারণ ব্যক্তিগত উদ্যোগ যে উদ্যোগের অনুমতি দেয়, তা পুঁজিবাদী উদ্যোক্তার ভিত্তি তৈরিতে সহায়তা করে। স্বতন্ত্রবাদের বৈপরীত্যে হচ্ছে সমষ্টিবাদ। যে ব্যবসায়গুলো সমষ্টিবাদী সংস্কৃতি গ্রহণ করে তারা পুরো দলের বৃহত্তর ভালো এবং কর্মীদের পৃথক দক্ষতা এবং সাফল্যের দিকে কম মনোনিবেশ করে। তারা সহযোগিতার ওপর জোর দেয় এবং শ্রমিকদের সম্মিলিত গোষ্ঠীর সদস্য হিসেবে কাজ করানোর প্রত্যাশা করে।

### ❖ ভূমিকা, সুশৃঙ্খলতা ও সংগতি (Role ,Orderliness and Conformity)

আনুষ্ঠানিকতা সফল আলোচনায় সহায়তা করে। মার্কিন যুক্তরাষ্ট্র, কানাডা, জার্মানি ও সুইজারল্যান্ডের আলোচকরা পদ্ধতির চেয়ে বিষয়বস্তুর ওপর বেশি জোর দেন। তাই দেশের ওপর ভিত্তি করে আলোচনার পদ্ধতি গ্রহণ করা উচিত।

### ❖ অনিশ্চয়তা ওরিয়েন্টেশন (Uncertainty Orientation)

এই শব্দটি মাত্রা বোঝায় যে মানুষ অস্পষ্টতা এবং ঝুঁকি নিতে অনীহা ও অস্বস্তিকর অনুভব করে। স্পেন, বেলজিয়াম, আর্জেন্টিনা ও জাপানের মতো দেশগুলোর লোকেরা নিয়ম, আইন এবং বিধি-বিধান অনুসরণ করে সতর্কতার সাথে এগিয়ে যাওয়ার প্রবণতা রাখে। অন্যদিকে মার্কিন যুক্তরাষ্ট্রের মতো দেশগুলোতে লোকেরা কাঠামোগত পরিস্থিতিতে স্বাচ্ছন্দ্য বোধ করে, পরিবর্তনের জন্য আরো প্রস্তুত থাকে এবং যতটা সম্ভব নিয়ম-কানুন করার চেষ্টা করে।



## সারসংক্ষেপ :

আমদানি বা রপ্তানি ব্যবসা শুরু করে বৈশ্বিক বাণিজ্যের জগতে প্রবেশের বিষয়টি বিবেচনা করার পূর্বে দেখতে হবে যে আপনার সময় ও অর্থ বিনিয়োগে প্রতিশ্রুতি দেওয়ার জন্য প্রস্তুত কি না। আমদানি বা রপ্তানি ব্যবসা শুরু করে বৈশ্বিক বাণিজ্যের জগতে প্রবেশের বিষয়টি বিবেচনা করার জন্য কিছু গুরুত্বপূর্ণ প্রশ্নের উত্তর জানা দরকার। পণ্য আমদানি বা রপ্তানি বাণিজ্য করার ক্ষেত্রে ব্যক্তি বা প্রতিষ্ঠানের সাথে লিখিত ব্যবসায়িক চুক্তি থাকা দরকার এবং চুক্তিগুলোর মধ্যে নিম্নলিখিত মূল বিষয়গুলো অন্তর্ভুক্ত করা দরকার : পণ্যের বর্ণনা; বিক্রয় লক্ষ্যমাত্রা; অঞ্চল; দাম; প্রদানের শর্তাদি; শিপিংয়ের শর্তাবলি; আমদানিকারকদের প্রয়োজনীয় পরিশ্রমের স্তর; বিক্রয় প্রচার এবং বিজ্ঞাপন; ওয়ারেন্টি ও পরিষেবা; ট্রেডমার্ক, কপিরাইট এবং পেটেন্টস; অর্ডার সময় ও দাম বৃদ্ধি; চুক্তি সমাপ্তির বিধান; বিরোধ নিষ্পত্তি করার বিধান। আমদানি ও রপ্তানি আইন একেক দেশে একেক রকম হয়ে থাকে। আমদানি বা রপ্তানি ব্যবসা যেই দেশেই করা হোক না কেন, আন্তর্জাতিক বাণিজ্য সম্পর্কিত আইনগুলো ব্যবসায়ীদের জানা দরকার। সাথে সাধারণ আইনি সমস্যাগুলোর জন্য সতর্কতা অবলম্বন করা দরকার, যেমন-প্রবিধান ও বিধি-নিষেধ; এজেন্টস, ডিস্ট্রিবিউটর ও প্রতিনিধি; শিপিং; বিরোধ নিষ্পত্তি। হাফস্টেড দ্বারা নির্মিত হাফস্টেডের কালচারাল ডাইমেনশনস তত্ত্বটি হলো এমন একটি কাঠামো, যা সারা দেশে সংস্কৃতির পার্থক্য বোঝার জন্য এবং বিভিন্ন সংস্কৃতিতে কীভাবে ব্যবসায়ের ব্যবস্থা করা হয়, তা বোঝার জন্য ব্যবহৃত হয়। আমদানি ও রপ্তানি ব্যবসায়ের ক্ষেত্রে বিশ্বব্যাপী আলোচনার প্রক্রিয়া বিভিন্ন উল্লেখযোগ্য কারণে আলাদা হয়ে থাকে। এর জন্য ভাষা, অঙ্গভঙ্গি, মুখের অভিব্যক্তি ইত্যাদির মতো যোগাযোগের বিষয়গুলো বিবেচনায় নিতে হবে এবং পৃথক পৃথক আলোচনার শৈলী ও সমস্যা সমাধানের কৌশলগুলোও বিবেচনা করতে হবে।

## পাঠ-৮.৪

রপ্তানি অর্ডার প্রক্রিয়াকরণ  
Export Order Processing

## উদ্দেশ্য

এই পাঠ শেষে আপনি

- রপ্তানি অর্ডার প্রক্রিয়াকরণের সাথে যুক্ত ১২টি পদক্ষেপ সম্পর্কে জানতে পারবেন।

## রপ্তানি অর্ডার প্রক্রিয়াকরণের সাথে যুক্ত পদক্ষেপসমূহ

**Steps Involved in the Processing of an Export Order**

রপ্তানিকারক রপ্তানি চুক্তি অনুসারে চালান সরবরাহ করে এবং পণ্যগুলোর জন্য অর্থ প্রদানের পক্ষে সক্ষম হওয়ার পরেই একটি রপ্তানি অনুশীলন সফলভাবে শেষ হয়। এটি সম্পাদন করার জন্য নির্ধারিত পদ্ধতির অনুশীলন জড়িত। রপ্তানি অর্ডার প্রক্রিয়াকরণের সাথে ১২টি পদক্ষেপ যুক্ত থাকে। রপ্তানি অর্ডার প্রক্রিয়াকরণের সাথে জড়িত বিভিন্ন পদক্ষেপ নিচে তালিকাভুক্ত করা হলো :

**১। রপ্তানির আদেশ থাকা ( Having an Export Order)**

রপ্তানি অর্ডার প্রক্রিয়াকরণ একটি রপ্তানি আদেশপ্রাপ্তির সাথে শুরু হয়। রপ্তানিকারক চালানোর জন্য পণ্য উৎপাদন বা সংগ্রহ শুরু করার আগে রপ্তানিকারক ও আমদানিকারকের মধ্যে নথি আকারে একটি চুক্তি হওয়া উচিত। সাধারণত একটি রপ্তানি আদেশ প্রফর্মা চালান (Proforma Invoice) বা ক্রয় আদেশ আকারে নিতে পারে।

**২। পরীক্ষা ও আদেশ নিশ্চিতকরণ ( Examination and Confirmation of Order)**

রপ্তানির আদেশ পেয়ে রপ্তানিকারীর চুক্তির শর্তাদি উল্লেখ করে পরীক্ষা করতে হবে। প্রকৃতপক্ষে এটি সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ পর্যায়। কারণ পরবর্তী সমস্ত ক্রিয়া-প্রতিক্রিয়া রপ্তানি আদেশের শর্তাদির ওপর নির্ভর করে। তাই রপ্তানি আদেশের পরীক্ষায় পণ্যের বিবরণ, অর্থ প্রদানের শর্ত, চালানোর শর্ত, পরিদর্শন ও বীমা প্রয়োজনীয়তা, পেমেন্ট উপলব্ধি করার নথি এবং ব্যাংকের সাথে নথিগুলোর আলোচনার শেষ তারিখ অন্তর্ভুক্ত থাকে। এগুলো নিয়ে সম্মত থাকার পরে রপ্তানি আদেশ রপ্তানিকারীর দ্বারা নিশ্চিত হয়ে থাকে।

**৩। উৎপাদন বা পণ্য সংগ্রহ ( Manufacturing or Procuring Goods)**

রপ্তানি ঋণ প্রকল্পের আওতায় রপ্তানিকারীর কাঁচামাল ক্রয়, প্রক্রিয়াকরণ এবং রপ্তানির উদ্দেশ্যে তাদের চূড়ান্ত পণ্যগুলোতে রূপান্তর করার জন্য কার্যনির্বাহী মূলধনের প্রয়োজনীয় অর্থের জন্য প্রেরণ-চালানোর ঋণ প্রসারিত করে। প্রেরণ-পূর্বের ঋণের (Pre-shipment Credit) জন্য নির্ধারিত পদ্ধতির ভিত্তিতে রপ্তানিকারী ব্যাংকের কাছে যান। ক্রেডিটপ্রাপ্তির পরে রপ্তানিকারক বিদেশে চালানোর জন্য পণ্যগুলো উৎপাদন বা সংগ্রহ এবং প্যাক করা শুরু করে।

**৪। কেন্দ্রীয় আবগারি থেকে ছাড়পত্র ( Clearance from Central Excise)**

পণ্যগুলো উৎপাদন বা সংগ্রহের সাথে সাথে কেন্দ্রীয় আবগারি শুল্ক থেকে ছাড়পত্র পাওয়ার প্রক্রিয়া শুরু হয়। কেন্দ্রীয় আবগারি ও বিক্রয় আইন এবং এর সাথে সম্পর্কিত বিধিগুলো পরিশোধিত আবগারি শুল্কের ফেরত সরবরাহ করে। দুটি বিকল্প পরিকল্পনা রয়েছে, যার মাধ্যমে চালানোর প্রমাণ জমা দেওয়ার সময় পণ্য রপ্তানিতে শুল্কের শতভাগ ছাড় দেওয়া হয়।

**৫। চালানোর প্রাক-পরিদর্শন (Pre-Shipment Inspection)**

এমন অনেক পণ্য রয়েছে, যা রপ্তানির জন্য সরকারের বিজ্ঞপ্তি অনুযায়ী মানের প্রশংসাপত্রের প্রয়োজন হয়। ফলস্বরূপ, শুল্ক কর্তৃপক্ষের পণ্য চালানোর অনুমতি দেওয়ার আগে উপযুক্ত এবং মনোনীত কর্তৃপক্ষ দ্বারা প্রদত্ত পরিদর্শন প্রশংসাপত্র জমা দেওয়ার প্রয়োজন হবে।

**৬। ক্লিয়ারিং ও ফরোয়ার্ডিং এজেন্টদের নিয়োগ ( Appointment of Clearing and Forwarding Agents)**

কাস্টম এজেন্সিগুলো থেকে পরিদর্শন প্রশংসাপত্র প্রাপ্তির প্রক্রিয়া শেষ হওয়ার পরে রপ্তানিকারক রপ্তানিকারকের পক্ষে বেশ

কয়েকটি কার্যসম্পাদনকারী ক্লিয়ারিং এবং ফরোয়ার্ডিং এজেন্ট নিয়োগ করেন। এই এজেন্টদের দ্বারা সম্পাদিত প্রধান কার্যাদির মধ্যে রয়েছে প্যাকিং, চিহ্নিতকরণ এবং চালানের লেবেলিং, বিদেশে চালানের বন্দরের পরিবহনের ব্যবস্থা, কার্গো শুল্ক ছাড়, পরিবহন সংগ্রহ ও অন্যান্য নথি। রপ্তানিকারীর দায়িত্ব পালনে সুবিধার জন্য নিম্নলিখিত নথিগুলো এজেন্টের কাছে জমা দেওয়া হয় :

- বাণিজ্যিক চালান ৮-১০ অনুলিপি, তিন প্রতিলিপিতে শুল্ক ঘোষণার ফর্ম, প্যাকিংয়ের তালিকা, পত্রের ঋণ (মূল), পরিদর্শন প্রশংসাপত্র (মূল), জিআর ফর্ম (মূল এবং সদৃশ), এআর ৪/এআর ৪ এ (মূল এবং সদৃশ), জিপি-এল/জিপি-২ (মূল), রেলওয়ে প্রাপ্তি/লরিওয়ে বিল।

### ৭। চালানের বন্দরের পণ্য ( Goods to Port of Shipment)

আবগারি ছাড়পত্র এবং প্রাক-চালান পরিদর্শন আনুষ্ঠানিকতা সম্পন্ন হওয়ার পরে রপ্তানি করা পণ্যগুলো প্যাকড, চিহ্নিত ও লেবেলযুক্ত হয়। সঠিক চিহ্নিতকরণ, লেবেলিং এবং প্যাকিং পণ্যগুলোর দ্রুত ও নিরাপদ পরিবহনে সহায়তা করে। রপ্তানি বিভাগ জাহাজে স্থান সংরক্ষণের পদক্ষেপ নেয়, যার মাধ্যমে পণ্য আমদানিকারীর কাছে প্রেরণ করা হয়। শিপিং সংস্থার পক্ষে বা সরাসরি শিপিং সংস্থা থেকে কাজ করা ক্লিয়ারিং এবং ফরোয়ার্ডিং এজেন্ট বা ফ্রেট ব্রোকারের মাধ্যমে শিপিংয়ের স্থান সংরক্ষণ করা যেতে পারে। একবার স্থান সংরক্ষণ করা হলে শিপিং সংস্থা শিপিং অর্ডার হিসেবে পরিচিত একটি নথি জারি করে। এই আদেশ স্থান সংরক্ষণের প্রমাণ হিসেবে কাজ করে। পণ্যগুলো রেলপথে চালানের বন্দরে প্রেরণ করা হয়, রেল বোর্ডের কাছ থেকে ওয়াগন বরাদ্দ নেওয়া দরকার। নিম্নলিখিত নথিগুলো বুকিং রেলওয়ে ইয়ার্ড/স্টেশনে জমা দেওয়া হয় :

- ফরোয়ার্ডিং নোট (একটি রেলওয়ে নথি), শিপিং অর্ডার, ওয়াগন রেজিস্ট্রেশন ফি প্রাপ্তি।

একবার ওয়াগনগুলো বরাদ্দ হয়ে গেলে পণ্যগুলো বোঝাই করা হয়, যার জন্য রেলপথ রেলওয়ে প্রাপ্তি (আরআর) জারি করবে। তারপর এই রসিদ এবং অন্য নথিগুলো বন্দর শহরের ক্লিয়ারিং ও ফরোয়ার্ডিং এজেন্টকে প্রেরণ করা হয়। একই সময়ে পণ্য রপ্তানি করার জন্য রপ্তানি বিভাগ বুকিং কাভারেজ (অভ্যন্তরীণ পাশাপাশি বিদেশি) ডুপ্লিকেটে বীমানীতি গ্রহণ করে।

### ৮। বন্দরের ফর্মালিটিস ও শুল্ক ছাড়পত্র ( Port Formalities and Customs Clearance)

রপ্তানি বিভাগ থেকে নথিগুলো পেয়ে ক্লিয়ারিং ও ফরোয়ার্ডিং এজেন্ট রেলস্টেশন বা সড়ক পরিবহন সংস্থা থেকে পণ্যসম্ভার সরবরাহ করে এবং গুদামে সংরক্ষণ করে। চালান শ্যাডে কার্গো আনতে বন্দর কর্তৃপক্ষের কাছ থেকে শুল্ক ছাড়পত্র ও অনুমতিও পান তিনি। শুল্কের শেডে শুল্ক ও পণ্যের শারীরিক যাচাইয়ের কার্যালয়ে রপ্তানির জন্য শুল্ক বিভাগ অনুমতি দেয়। শিপিং বিলে রপ্তানির ছাড়পত্র দেওয়া হয়। ক্লিয়ারিং ও ফরোয়ার্ডিং এজেন্টকে কাস্টমস ছাড়পত্র এবং অনুমতি পাওয়ার জন্য নিম্নলিখিত নথিগুলো কাস্টমস হাউসে জমা দিতে হবে :

- শিপিং বিল, চুক্তি ফর্ম, বাণিজ্যিক চালান, জিআর ফর্ম, পরিদর্শন প্রশংসাপত্র, এআর ৪/এআর ৪ এ ফর্ম, প্যাকিং তালিকা।

প্রয়োজনে রপ্তানি বিভাগের কাছ থেকে নথি পাওয়ার পরে ক্লিয়ারিং ও ফরোয়ার্ডিং এজেন্ট বন্দরের শেড সুপারিনটেন্ডেন্টকে পোর্ট ট্রাস্ট ডকুমেন্ট উপস্থাপন করে। তিনি ডক মূল্যায়নকারী দ্বারা শারীরিক পরীক্ষার জন্য পণ্যদ্রব্য ট্রানজিট শেডে নিয়ে আসা কার্টিং অর্ডার পান।

ডক মূল্যায়নকারীকে রপ্তানি পণ্যের শারীরিক পরীক্ষায় সহায়তা করার জন্য নিম্নলিখিত নথিগুলো উপস্থাপন করা হয় :

- শিপিং বিল, বাণিজ্যিক চালান, প্যাকিংয়ের তালিকা, এআর ৪/এআর ৪ এ ফর্ম এবং গেট পাস, জিআর ফর্ম (সদৃশ), পরিদর্শন প্রশংসাপত্র (মূল)।

ডক মূল্যায়নকারী পরীক্ষা করার পরে শিপিং বিলের সদৃশ অনুলিপিতে রপ্তানি অনুমোদনের ব্যবস্থা করেন এবং তা ফরোয়ার্ডিং এজেন্টকে হস্তান্তর করেন। এই সমস্ত নথি প্রতিরোধক আধিকারীকের কাছে উপস্থাপন করা হয়েছে, যিনি 'এই শিপকে' প্রস্তাব দেন শিপিং বিলের সদৃশ অনুলিপি প্রতিরোধক কর্মকর্তা জাহাজে করে মালামাল বোঝাই করে তদারকি

করেন। জাহাজে মালামাল লোড হওয়ার পরে জাহাজের ক্যাপ্টেন বন্দর উদ্বেগের শেড সুপারিনটেন্ডেন্টকে মেট রসিদ হিসেবে পরিচিত একটি রসিদ জারি করেন। ফরোয়ার্ডিং এজেন্ট বন্দরের চার্জ দেওয়ার পরে মেট রসিদ সরবরাহ করেন। তিনি শিপিং সংস্থার কাছে জমা দেন এবং বিল অব লেডিং দেওয়ার জন্য অনুরোধ করেন।

### ৯। রপ্তানিকারীর জন্য ফরোয়ার্ডিং এজেন্ট দ্বারা নথিপত্র প্রেরণ

#### ( Dispatch of Documents by Forwarding Agent to the Exporter )

শিপিং সংস্থা থেকে বিল অব লেডিং পাওয়ার পরে ক্লিয়ারিং ও ফরোয়ার্ডিং এজেন্ট সমস্ত নথি তার রপ্তানিকারীর কাছে প্রেরণ করে।

এই নথিগুলোর মধ্যে রয়েছে :

- বাণিজ্যিক চালান (শুল্ক দ্বারা সত্যায়িত), রপ্তানির প্রচারের অনুলিপি, ড্রব্যাক কপি, বোর্ড বিল অব লেডিং, ঋণপত্র, এআর ৪/এআর ৪ এ এবং গেট পাস, জিআর ফর্ম (সদৃশ), প্রশংসাপত্র।

ফরোয়ার্ডিং এজেন্ট উপরের নথিগুলো প্রাপ্তির পরে রপ্তানিকারক চেম্বার অব কমার্সে প্রশংসাপত্রের জন্য আবেদন করে এবং তা গ্রহণ করে। পণ্যগুলো জিএসপি ছাড়ের দেশগুলোতে রপ্তানি করা হলে রপ্তানিকারককে রপ্তানি পরিদর্শন সংস্থার মতো সম্পর্কিত কর্তৃপক্ষের কাছ থেকে জিএসপি প্রশংসাপত্রের উৎস সংগ্রহ করতে হবে।

### ১০। আমদানিকারককে চালানের পরামর্শ প্রেরণ ( Dispatch of Shipment Advice to the Importer )

শেষ অবধি রপ্তানিকারক নামধারী জাহাজের মাধ্যমে চালানের তারিখ এবং আমদানিকারকের গন্তব্য বন্দরে তার প্রত্যাশিত সময়কে অবহিত করে আমদানিকারককে চালানের পরামর্শ প্রেরণ করে। নিচের নথিগুলো আমদানিকারকের কাছে তাকে চালান সরবরাহের জন্য সুবিধার্থে প্রেরণ করা হয় :

- বিল অব লেডিং (আলোচনা সাপেক্ষে অনুলিপি), বাণিজ্যিক চালান, প্যাকিংয়ের তালিকা, শুল্কের চালান।

### ১১। ব্যাংকে ডকুমেন্ট জমা দেওয়া ( Submission of Documents to Bank )

প্রক্রিয়া শেষে রপ্তানিকারক আমদানিকারকের কাছ থেকে অর্থ আদায়ের জন্য নিম্নলিখিত ডকুমেন্টগুলো তার ব্যাংকে উপস্থাপন করে :

- বাণিজ্যিক চালান, উৎসের প্রশংসাপত্র, প্যাকিংয়ের তালিকা, ঋণপত্র, সামুদ্রিক বীমানীতি, জিআর ফর্ম, বিল অব লেডিং, বিল অব এক্সচেঞ্জ, ব্যাংক প্রশংসাপত্র, বাণিজ্যিক চালান।

### ১২। রপ্তানি উৎসাহ দাবি ( Claiming Export Incentives )

চালানের তিন স্তরে, অর্থাৎ প্রাক-চালান, চালান এবং চালান-পরবর্তী পর্যায়ে রপ্তানি অর্ডার প্রক্রিয়াকরণ শেষে রপ্তানিকারক আমদানিকারকের কাছে গ্রহণযোগ্য রপ্তানি উৎসাহের দাবি করেন।



#### সারসংক্ষেপ :

রপ্তানিকারক রপ্তানি চুক্তি অনুসারে চালান সরবরাহ করেন এবং পণ্যগুলোর জন্য অর্থ প্রদানের পক্ষে সক্ষম হওয়ার পরেই একটি রপ্তানি অনুশীলন সফলভাবে শেষ হয়। এটি সম্পাদন করার জন্য নির্ধারিত পদ্ধতির অনুশীলন জড়িত। রপ্তানি অর্ডার প্রক্রিয়াকরণের সাথে ১২টি পদক্ষেপ যুক্ত থাকে। সেগুলো হলো : রপ্তানির আদেশ থাকা; পরীক্ষা এবং আদেশ নিশ্চিতকরণ; উৎপাদন বা পণ্য সংগ্রহ; কেন্দ্রীয় আবগারি থেকে ছাড়পত্র; চালানের প্রাক-পরিদর্শন; ক্লিয়ারিং এবং ফরোয়ার্ডিং এজেন্টদের নিয়োগ; চালানের বন্দরের পণ্য; বন্দরের ফর্মালিটিস এবং শুল্ক ছাড়পত্র; রপ্তানিকারীর জন্য ফরোয়ার্ডিং এজেন্ট দ্বারা নথিপত্র প্রেরণ; আমদানিকারককে চালানের পরামর্শ প্রেরণ; ব্যাংকে ডকুমেন্ট জমা দেওয়া, রপ্তানি উৎসাহ দাবি ইত্যাদি।



## পাঠ-৮.৫ তৃতীয় পক্ষের মধ্যস্থতাকারী Third Party Intermediaries



### উদ্দেশ্য

এই পাঠ শেষে আপনি

- তৃতীয় পক্ষের মধ্যস্থতাকারী (টিপিআই) অর্থ কী, তা জানতে পারবেন;
- আন্তর্জাতিক ব্যবসায় তৃতীয় পক্ষ মধ্যস্থতাকারী ব্যবহারের সুবিধা সম্পর্কে জানতে পারবেন;
- স্বেচ্ছাসেবী শিল্পে টিপিআই কোডগুলোর জন্য নীতিমালা সম্পর্কে জানতে পারবেন।

### তৃতীয় পক্ষের মধ্যস্থতাকারী (টিপিআই)

#### Third Party Intermediaries (TPI)

তৃতীয় পক্ষের মধ্যস্থতাকারী (টিপিআই) হলো এমন প্রতিষ্ঠান বা এমন ব্যক্তিবর্গ, যারা পরামর্শ ও তথ্যের জন্য অর্থ প্রদানের প্রস্তাব করে। এরা সাধারণত দুই বা আরো বেশি ব্যবসায়িক অংশীদারকে সংযোগে সহায়তা করে। বিভিন্ন ধরনের টিপিআই রয়েছে, যার মধ্যে কিছু নির্দিষ্ট প্রতিষ্ঠানের সাথে যুক্ত এবং অন্যরা স্বতন্ত্র। টিপিআইগুলোর সাধারণ উদাহরণ হলো সাইট (Site) এবং তুলনা ওয়েবসাইট সুইচিং (Comparative Website Switching), ইউটিলিটি ব্রোকার (Utility Broker) ইত্যাদি।

### আন্তর্জাতিক ব্যবসায় তৃতীয় পক্ষ মধ্যস্থতাকারী ব্যবহারের সুবিধা

#### Advantages of using Third Party Intermediaries in International Business

বাজারে পণ্য আনার ক্ষেত্রে, নতুন ভৌগোলিক প্রবেশের সুযোগ সৃষ্টির ক্ষেত্রে, বিশেষায়িত প্রতিভার সুযোগ পেতে, বাজারে সময় হ্রাস করতে এবং সেবা সরবরাহের ব্যয় কমিয়ে আনার উদ্ভাবনী উপায়গুলো সন্ধান করে তৃতীয় পক্ষ মধ্যস্থতাকারীর ব্যবসায়প্রতিষ্ঠানগুলোকে সহায়তা করে থাকে।

### স্বেচ্ছাসেবী শিল্পে টিপিআই কোডগুলোর জন্য নীতিমালা

#### Principles of Voluntary Industry TPI Codes

নিম্নে স্বেচ্ছাসেবী শিল্পে টিপিআই কোডগুলোর নীতিমালা দেওয়া হলো :

- ✓ টিপিআই যথাযথ, স্বচ্ছ ও সং হবে;
- ✓ গ্রাহকদের সাথে যোগাযোগ (ব্যবসায়, দাতব্য এবং পাবলিক সেক্টর) সরল ও সুস্পষ্ট ভাষায় হবে;
- ✓ টিপিআইয়ের মাধ্যমে গ্রাহকদের প্রদত্ত সমস্ত তথ্য নির্ভরযোগ্য, নির্ভুল, সম্পূর্ণ, সময়োপযোগী হবে এবং বিভ্রান্তিমূলক হবে না;
- ✓ এজাতীয় তথ্য উপযুক্ত চ্যানেলগুলোর মাধ্যমে তৈরি করা হবে এবং গ্রাহকদের অবহিত পছন্দসই পছন্দ করতে সক্ষম করবে;
- ✓ টিপিআইগুলো অযথা জটিল বা বিভ্রান্তিকর পণ্য সরবরাহ করবে না;
- ✓ টিপিআইগুলো কোনো গ্রাহককে এমন পণ্য বা পরিষেবা বিক্রয় করবে না, যা সেই গ্রাহকের দ্বারা পুরোপুরি বোঝা যায় না, বা এমন কোনো পণ্য বা পরিষেবা বিক্রি করতে পারে না, যা সেই গ্রাহকের চাহিদা ও পরিস্থিতিতে অনুপযুক্ত;
- ✓ টিপিআইগুলো যে সঞ্চয়টি সুইচিংয়ের(Switching) মাধ্যমে অর্জন করা সম্ভব হবে তা অতিরঞ্জিত করবে না, তবে যথাসম্ভব যথাযথ হওয়ার চেষ্টা করবে;

- ✓ টিপিআইগুলো যেকোনো মাইক্রো ব্যবসায় গ্রাহকদের জন্য তাদের ১৪ দিনের কুলিং অব পিরিয়ড রয়েছে তা অবহিত করবে;
- ✓ টিপিআইগুলো কোনো জরিমানা ছাড়াই ভুল-বিকৃত চুক্তি বাতিল করবে। টিপিআই গ্রাহকদের যথাযথ ও সময়মতো সাড়া দেবে;
- ✓ গ্রাহক পরিসেবার ব্যবস্থা এবং প্রক্রিয়াগুলো গ্রাহকদের জন্য অ্যাক্সেসযোগ্য ও কার্যকর হবে।



#### সারসংক্ষেপ :

তৃতীয় পক্ষের মধ্যস্থতাকারী (টিপিআই) হলো এমন প্রতিষ্ঠান বা এমন ব্যক্তিবর্গ, যারা পরামর্শ ও তথ্যের জন্য অর্থ প্রদানের প্রস্তাব করে। এরা সাধারণত দুই বা আরো বেশি ব্যবসায়িক অংশীদারকে সংযোগে সহায়তা করে। বাজারে পণ্য আনার ক্ষেত্রে, নতুন ভৌগলিক প্রবেশের সুযোগ সৃষ্টির ক্ষেত্রে, ঘরে বসে না পাওয়া বিশেষায়িত প্রতিভার সুযোগ পেতে, বাজারে সময় হ্রাস করতে এবং সেবা সরবরাহের ব্যয় কমিয়ে আনার উদ্ভাবনী উপায়গুলো সন্ধান করে তৃতীয় পক্ষ মধ্যস্থতাকারীরা ব্যবসায়প্রতিষ্ঠানগুলোকে সহায়তা করে থাকে।

## পাঠ-৮.৬

রপ্তানি অর্থায়ন  
Export finance

## উদ্দেশ্য

এই পাঠ শেষে আপনি

- রপ্তানি অর্থায়ন কী তা জানতে পারবেন;
- রপ্তানি অর্থায়নের প্রকারভেদ সম্পর্কে জানতে পারবেন;
- রপ্তানি অর্থায়নের সাথে জড়িত প্রতিষ্ঠানগুলো সম্পর্কে জানতে পারবেন;
- রপ্তানি বাণিজ্য অর্থায়ন সম্পর্কে জানতে পারবেন।

## রপ্তানি অর্থায়ন

## Export Finance

যেকোনো দেশ বা অঞ্চলের বাইরে পণ্য পরিবহনের জন্য ব্যবসায়গুলোতে ব্যাংক এবং অন্য আর্থিক প্রতিষ্ঠানগুলোর আর্থিক সহায়তাকে রপ্তানি অর্থায়ন বলে। রপ্তানি অর্থায়ন ব্যবসায়ীদের বিশ্বব্যাপী প্রসারিত করতে সক্ষম করে। রপ্তানিকারীর প্রথমে রপ্তানি অর্থায়নে সহায়তাকারী প্রতিষ্ঠানগুলোর দ্বারা প্রয়োজনীয় ডকুমেন্টসমূহ বুঝে নেওয়া উচিত। এই নথিগুলো বেশির ভাগ রপ্তানি অর্থ সহায়তার জন্য বাধ্যতামূলক হয়ে থাকে।

রপ্তানি অর্থায়ন ব্যবসায়ের জন্য কার্যকরী মূলধন মুক্ত করার একটি উপায় সরবরাহ করে, বিশেষত বিদেশি লেনদেন থেকে, যা অন্যথায় দীর্ঘ সময়ের জন্য চালানে আবদ্ধ থাকতে পারে। রপ্তানি অর্থায়ন এক ধরনের অগ্রিম, যা কেবল গ্রাহককেই উপকৃত করা হয় না বরং দেশ নিজেও উপকৃত হয়। কারণ এটি মূল্যবান বৈদেশিক বিনিময় উপার্জন নিয়ে আসে। তাই সরকার রপ্তানি অর্থায়নকে বেশি গুরুত্ব দিয়েছে এবং অর্থপ্রাপ্তিতে জড়িত বিভিন্ন পদ্ধতি সহজীকরণ করেছে।

## বিভিন্ন প্রকারের রপ্তানি অর্থায়ন

## Different Types of Export Finance

মূলত পাঁচ প্রকার রপ্তানি অর্থায়ন রয়েছে।

১. প্রাক-চালান রপ্তানি অর্থায়ন;
২. পোস্ট চালানের রপ্তানি অর্থায়ন;
৩. বিল সংগ্রহের বিপরীতে রপ্তানি অর্থায়ন;
৪. স্থিত রপ্তানি অর্থায়ন;
৫. ভাতা ও ভর্তুকির বিপরীতে রপ্তানি অর্থায়ন।

## ১। প্রাক-চালান রপ্তানি অর্থায়ন (Pre-shipment Export Finance)

রপ্তানিকারককে কাঁচামাল ক্রয় ও সমাপ্ত পণ্যগুলোকে প্রক্রিয়াকরণের জন্য অর্থ সরবরাহ করা হয়। তবে এই অর্থ তখনই সরবরাহ করা যেতে পারে, যখন রপ্তানিকারক আমদানিকারীর কাছ থেকে আদেশ পায় এবং আমদানিকারক তার ব্যাংক থেকে একটি আগাম লেটার অব ক্রেডিটও দিয়ে থাকে। সুতরাং আমদানিকারকের কাছ থেকে প্রাপ্ত রপ্তানি আদেশের বিরুদ্ধে রপ্তানিকারককে তার ব্যাংক অর্থায়ন দেয়, যাকে প্রি-শিপমেন্ট এক্সপোর্ট অর্থায়ন বলে।

## ২। চালান-পরবর্তী রপ্তানি অর্থায়ন (Post shipment export finance)

আমদানিকারকের কাছ থেকে পণ্য প্রেরণের পরে রপ্তানিকারী একটি বিল টানেন, যার বিপরীতে আমদানিকারক পেমেন্ট করবেন। তবে এটি সর্বনিম্ন ৩ থেকে ৬ মাস সময় নিতে পারে এবং এই সময় ব্যবধান রপ্তানিকারককে তার উৎপাদন ধারাবাহিকতায় প্রভাবিত করবে। রপ্তানির পরে এই উদ্দেশ্যে রপ্তানি বিলটি রপ্তানিকারক তার ব্যাংকে উপস্থাপন করবেন।

ব্যাংক বিলটি কিনতে বা বিল সংগ্রহ করতে বা এমনকি বিলটি ছাড় দিতে পছন্দ করবে, যা আমদানিকারকের দেশের অর্থনৈতিক অবস্থার ওপর নির্ভরশীল।

### ৩। বিল সংগ্রহের বিপরীতে রপ্তানি অর্থায়ন (Export finance against collection of bills)

বিভিন্ন দেশে পণ্য রপ্তানি করা হলে সংগ্রহের জন্য প্রেরিত বিলের বিপরীতে ব্যাংক থেকে ঋণ নেওয়া যেতে পারে। রপ্তানি ঋণের নিশ্চয়তা (Export Credit Guarantee) করপোরেশনের মতো প্রতিষ্ঠান রয়েছে, যারা রপ্তানিকারকদের অর্থ সরবরাহ করতে এগিয়ে আসবে। কোনো খেলাপির ক্ষেত্রে, গ্যারান্টিং সংস্থাটি খেলাপি ঋণের পরিমাণের কমপক্ষে ৮০% ক্ষতিপূরণ দেয়। রপ্তানি বিলের বিরুদ্ধে অর্থায়ন করার সময় ব্যাংকার এফওবি চালান বিবেচনা করবেন।

### ৪. স্থিত রপ্তানি অর্থায়ন (Deferred Export Finance)

আমদানিকারককে মূল্যবান পণ্য ক্রয় করতে সক্ষম করার জন্য ইজারা অর্থায়নের ব্যবস্থা করা যেতে পারে। স্থিত রপ্তানি অর্থায়ন দুই ধরনের রয়েছে।

#### ▪ সরবরাহকারীর অর্থায়ন (Suppliers Finance in Exporting)

রপ্তানিকারকের ব্যাংক রপ্তানিকারীকে অর্থ প্রদান করবে, যাতে সে আমদানিকারকের কাছে কিস্তির ভিত্তিতে পণ্য বিক্রয় করতে পারে। রপ্তানিকারক পুরো মূল্য গ্রহণ করবে এবং আমদানিকারকের কিস্তিতে প্রদেয় অর্থ প্রদানকারীর ব্যাংক গ্রহণ করবে।

#### ▪ রপ্তানিতে ক্রেতার অর্থ (Buyers Finance in Exporting)

ক্রেতার অর্থায়নে ক্রেতাকে রপ্তানিকারীর ব্যাংক দ্বারা লোন অব ক্রেডিট দেওয়া হয়।

### ৫. ভাতা ও ভর্তুকির বিপরীতে রপ্তানি অর্থায়ন (Export Finance Against Allowances and Subsidies)

রপ্তানিকারকদের সরকার কর্তৃক ভর্তুকি দেওয়া হয়, যাতে তারা আমদানিকারককে হ্রাস মূল্যে পণ্য বিক্রি করতে পারে। উদাহরণস্বরূপ, নগদ ক্ষতিপূরণ সহায়তা। রপ্তানিকারীর নিয়ন্ত্রণের বাইরে যে সকল কারণ; যেমন-পরিবহন ব্যয় বা শ্রমিকদের মজুরি অতিরিক্ত হওয়ার কারণে যখন ব্যয় বৃদ্ধি পায় তখন সরকার কর্তৃক রপ্তানিকারককে ভর্তুকি দেওয়া হয়। রপ্তানি বৃদ্ধির জন্যও ভাতা দেওয়া হয়।

### রপ্তানি অর্থায়নের সাথে জড়িত প্রতিষ্ঠানসমূহ

#### Institutions involved in Export Finance

প্রতিষ্ঠানগুলোর সংখ্যা কেবল রপ্তানি অর্থায়ন সরবরাহের ক্ষেত্রেই উদ্ভূত হয়নি, এমনকি বিদ্যমান প্রতিষ্ঠানগুলোও রপ্তানি অর্থায়ন প্রদানের বিভিন্ন সুযোগ উন্মুক্ত করেছে। প্রতিষ্ঠানগুলো হলো :

- ✓ রপ্তানি-আমদানি ব্যাংক;
- ✓ বাণিজ্যিক ব্যাংক, উভয় জাতীয়করণ এবং অ-জাতীয়করণ;
- ✓ উন্নয়ন ব্যাংক;
- ✓ ক্ষুদ্রশিল্প উন্নয়ন ব্যাংক;
- ✓ ফিন্যান্স করপোরেশন;
- ✓ জাতীয় ক্ষুদ্রশিল্প করপোরেশন;
- ✓ রপ্তানি ঋণ গ্যারান্টি করপোরেশন।

উপরোক্ত সমস্ত প্রতিষ্ঠান প্রত্যক্ষ বা পরোক্ষভাবে রপ্তানিকারীদের জন্য অর্থ সরবরাহ করে থাকে। বিদেশি ব্যাংকগুলোর প্রদত্ত ঋণের জন্য তারা গ্যারান্টিও দিয়ে থাকে।

## রপ্তানি বাণিজ্যের শর্তাদি

### Export Terms of Trade

রপ্তানি ব্যবসায়ের সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ দিকগুলোর একটি হলো রপ্তানি বাণিজ্যের শর্তাদি। শর্তগুলো বিভিন্ন রকম হয়ে থাকে, যা নিম্নে উল্লেখ করা হলো :

- **অগ্রিম টাকা (Cash in Advance)**

বেশির ভাগ রপ্তানিকারকরা অগ্রিম নগদ অর্থ প্রদানের পদ্ধতি পছন্দ করে। রপ্তানিকারকরা যে পণ্য বিক্রি করবে তার উৎপাদনের জন্য ক্লায়েন্টের অর্থ ব্যবহার করতে পারেন। ক্লায়েন্টের দৃষ্টিকোণ থেকে এটি সবচেয়ে ঝুঁকিপূর্ণ এবং অর্থ প্রদানের সবচেয়ে ব্যয়বহুল পদ্ধতিগুলোর মধ্যে একটি।

- **অ্যাকাউন্ট শর্তাদি (Opening Account Terms)**

অ্যাকাউন্ট ওপেনের শর্তাদি নগদ আগামের বিপরীত। রপ্তানিকারক হিসেবে অবশ্যই নিজস্ব উপলভ্য প্রতিষ্ঠানগুলো দিয়ে উৎপাদনকে অর্থায়ন করতে হবে। ক্লায়েন্টের দৃষ্টিকোণ থেকে এটি ব্যয় এবং ঝুঁকির ক্ষেত্রে পছন্দের পদ্ধতি।

- **তথ্যচিত্র সংগ্রহ (Documentary Collections)**

ব্যাংকিং চ্যানেলগুলো পেমেন্টের তহবিল চলাচল পরিচালনা করার জন্য ডকুমেন্টারি সংগ্রহ করে থাকে। ডকুমেন্টারি সংগ্রহের মাধ্যমে পেমেন্ট না হওয়া পর্যন্ত পণ্য নিয়ন্ত্রণ করতে ব্যাংকের ওপর নির্ভর করতে হয়। ব্যাংকিং চ্যানেলগুলোর মাধ্যমে চালানোর দাবিতে প্রয়োজনীয় চালান এবং বিলিংয়ের বিল পাঠিয়ে এটি সম্পন্ন হয়।

- **ঋণপত্র (Bond)**

ঋণসংক্রান্ত ডকুমেন্টারি অর্থ প্রদানের আরেকটি পদ্ধতি, যেখানে ব্যাংকগুলো অর্থ প্রদানের ক্ষেত্রে ঝুঁকি স্থানান্তর করতে এবং সরাসরি অর্থ প্রদানের সমাধানের ক্ষেত্রে সক্রিয়ভাবে জড়িত থাকে। এই স্তরের জড়িত থাকার কারণে এটি রপ্তানিকারক ও আমদানিকারক উভয়েরই জন্য অর্থ প্রদানের সবচেয়ে ব্যয়বহুল পদ্ধতি এবং এর জন্য আমদানিকারককে তাদের ব্যাংকের সাথে তাদের উপলব্ধ ঋণ বন্ধন করার প্রয়োজন হয়।



#### সারসংক্ষেপ :

যেকোনো দেশ বা অঞ্চলের বাইরে পণ্য পরিবহনের জন্য ব্যবসায়গুলোতে ব্যাংক এবং অন্যান্য আর্থিক প্রতিষ্ঠানগুলোর আর্থিক সহায়তাকে রপ্তানি অর্থায়ন বলে। রপ্তানি অর্থায়ন ব্যবসায়ীদের বিশ্বব্যাপী প্রসারিত করতে সক্ষম করে। মূলত পাঁচ প্রকার রপ্তানি অর্থায়ন রয়েছে, যেমন-প্রাক-চালান রপ্তানি অর্থায়ন; পোস্ট চালানোর রপ্তানি অর্থায়ন; বিল সংগ্রহের বিপরীতে রপ্তানি অর্থায়ন; স্থিত রপ্তানি অর্থায়ন; ভাতা ও ভর্তুকির বিপরীতে রপ্তানি অর্থায়ন। প্রতিষ্ঠানগুলোর সংখ্যা কেবল রপ্তানি অর্থায়ন সরবরাহের ক্ষেত্রেই উদ্ভূত হয়নি, এমনকি বিদ্যমান প্রতিষ্ঠানগুলোও রপ্তানি অর্থায়ন প্রদানের বিভিন্ন সুযোগ উন্মুক্ত করেছে। রপ্তানি ব্যবসায়ের সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ দিকগুলোর একটি হলো রপ্তানি বাণিজ্যের শর্তাদি। শর্তগুলো বিভিন্ন রকম হয়ে থাকে। যেমন-অগ্রিম টাকা; অ্যাকাউন্ট শর্তাদি; তথ্যচিত্র সংগ্রহ; ঋণপত্র।

## পাঠ-৮.৭ কাউন্টার ট্রেড Counter Trade



### উদ্দেশ্য

এই পাঠ শেষে আপনি

- কাউন্টার ট্রেড কী এবং এর শ্রেণিবিন্যাস সম্পর্কে জানতে পারবেন;
- কাউন্টার ট্রেডের সুবিধা-অসুবিধা জানতে পারবেন।

### কাউন্টার ট্রেড

#### Counter Trade

কাউন্টার ট্রেড হলো আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের একটি ব্যবস্থা, যা মুদ্রার পরিবর্তে পণ্য বা পরিষেবার পারস্পরিক বিনিময়ের মাধ্যমে করা হয়ে থাকে। সীমিত বৈদেশিক মুদ্রা বা ঋণ সুবিধাসহ স্বল্প-উন্নত দেশগুলোতে এই জাতীয় আন্তর্জাতিক বাণিজ্য বেশি দেখা যায়। এটি একটি সমমানের মানসহ কোনো নগদ বন্দোবস্ত ছাড়া পণ্য ও পরিষেবার সরাসরি বিনিময়। বার্টারিং লেনদেনকে এখানে বাণিজ্য হিসেবে উল্লেখ করা হয়।

### কাউন্টার ট্রেডের শ্রেণিবিন্যাস

#### Classification of Counter Trade

কাউন্টার ট্রেডকে তিনটি বিস্তৃত বিভাগে শ্রেণিবদ্ধ করা যেতে পারে। এগুলো হলো :

১. বিনিময়,
২. কাউন্টার ক্রয় ও
৩. অফসেট।

#### ❖ বিনিময় ( Barter)

বিনিময় হলো প্রাচীনতম কাউন্টার ট্রেড বিন্যাস। এটি একটি সমমানের মানসহ কোনো নগদ বন্দোবস্ত ছাড়া পণ্য ও পরিষেবার সরাসরি বিনিময়। বিনিময় লেনদেনকে বাণিজ্য হিসেবে উল্লেখ করা হয়।

#### ❖ কাউন্টার ক্রয় ( Counter Purchase)

কাউন্টার ক্রয়ব্যবস্থার অধীনে রপ্তানিকারক একজন আমদানিকারকের কাছে পণ্য বা পরিষেবা বিক্রয় করে এবং একটি নির্দিষ্ট সময়ের মধ্যে আমদানিকারকের কাছ থেকে অন্যান্য পণ্যও ক্রয় করতে সম্মত হন। কাউন্টার ক্রয়ের ব্যবস্থাতে প্রবেশকারী রপ্তানিকারীদের বিপরীতে যে পণ্য কিনেছেন সেগুলো বিক্রয়ের জন্য অবশ্যই একটি ট্রেডিং ফার্ম ব্যবহার করতে হবে।

#### ❖ অফসেট ( Offset)

অফসেট বিন্যাসে বিক্রেতা ক্রয়কারী দেশ দ্বারা উৎপাদিত বিপণন পণ্যগুলোতে সহায়তা করে বা রপ্তানি পণ্যের সমাবেশের কিছু অংশ ক্রয়কারী দেশের নির্মাতার দ্বারা পরিচালিত করার অনুমতি দেয়। এই অনুশীলন মহাকাশ, প্রতিরক্ষা এবং নির্দিষ্ট অবকাঠামো শিল্পে প্রচলিত। অফসেট বিন্যাসকে শিল্প অংশগ্রহণ বা শিল্প সহযোগিতা হিসেবেও উল্লেখ করা যেতে পারে।

## কাউন্টার ট্রেডের সুবিধা

### Pros to Counter Trade

কাউন্টার ট্রেডের একটি বড় সুবিধা হলো এটি বৈদেশিক মুদ্রা সংরক্ষণের সুবিধার্থে নগদ-ক্ষতিগ্রস্ত দেশগুলোর জন্য প্রধান অর্থায়নের বিকল্প সরবরাহ করে, যা উন্নয়নশীল দেশগুলোতে নাও পেতে পারে। অন্য সুবিধাগুলোর মধ্যে রয়েছে নিম্ন বেকারত্ব, উচ্চতর বিক্রয় এবং চ্যালোঞ্জিং বাজারগুলোতে প্রবেশের স্বাচ্ছন্দ্য। জটিলতা নির্বিশেষে, প্রতিষ্ঠানগুলো এখনো কাউন্টার ট্রেডকে বৃদ্ধির কৌশল হিসেবে ব্যবহার করে। কারণ এটি :

- ✓ কর্টিন বাজারে প্রবেশের অনুমতি দেয়;
- ✓ কোম্পানির বিক্রয় বাড়ায়, যেখানে কোম্পানির ব্যবসা নাও হতে পারে;
- ✓ ঋণ অসুবিধা কাটিয়ে উঠতে সুবিধা দেয়;
- ✓ হ্রাস বা উদ্ভূত পণ্য নিষ্পত্তি করার অনুমতি দেয়;
- ✓ প্রতিযোগিতার চেয়ে প্রতিযোগিতামূলক সুবিধা অর্জনে সহায়তা করে।

## কাউন্টার ট্রেডের অসুবিধা

### Cons to Counter Trade

কাউন্টার ট্রেডের অসুবিধাগুলোর মধ্যে রয়েছে জটিল আলোচনা, সম্ভাব্য উচ্চ ব্যয় ও লজিস্টিক্যাল সমস্যা। এ ছাড়া অন্যান্য অসুবিধার মধ্যে রয়েছে :

- ✓ চুক্তির মূল্য পণ্য বিনিময় অনিশ্চিত হতে পারে, ফলে দামের অস্থিরতা ঘটে;
- ✓ সময়সাপেক্ষ, সমস্ত পক্ষ সন্তুষ্ট না হওয়া অবধি দীর্ঘ টানা আলোচনা করতে হয়;
- ✓ আলোচনার প্রকৃতি জটিল হয়ে থাকে।



### সারসংক্ষেপ :

কাউন্টার ট্রেড হলো আন্তর্জাতিক বাণিজ্যের একটি ব্যবস্থা, যা মুদ্রার পরিবর্তে পণ্য বা পরিষেবার পারস্পরিক বিনিময়ের মাধ্যমে করা হয়ে থাকে। সীমিত বৈদেশিক মুদ্রা বা ঋণ সুবিধাসহ স্বল্প-উন্নত দেশগুলোতে এই জাতীয় আন্তর্জাতিক বাণিজ্য বেশি দেখা যায়। কাউন্টার ট্রেডকে তিনটি বিস্তৃত বিভাগে শ্রেণিবদ্ধ করা যেতে পারে। এগুলো হলো বিনিময়; কাউন্টার ক্রয় ও অফসেট। কাউন্টার ট্রেডের একটি বড় সুবিধা হলো এটি বৈদেশিক মুদ্রা সংরক্ষণের সুবিধার্থে নগদ-ক্ষতিগ্রস্ত দেশগুলোর জন্য প্রধান অর্থায়নের বিকল্প সরবরাহ করে, যা উন্নয়নশীল দেশগুলোতে নাও পেতে পারে। কাউন্টার ট্রেডের অসুবিধাগুলোর মধ্যে রয়েছে জটিল আলোচনা, সম্ভাব্য উচ্চ ব্যয় ও লজিস্টিক্যাল সমস্যা।

### রেফারেন্স বইসমূহ

- Charles W. L. Hill (2007), International Business : Competing in the Global Marketplace (6/e) McGraw-Hill Higher Education.
- Richard M. Hodgetts, Fred Luthans, and Jonathan P. Doh, International Management : Culture, Strategy and Behavior, (6/e), Tata McGraw-Hill Publishing Company, New Delhi.
- Helen Deresky, International Management : Managing Across Borders and Cultures, (4/e), Prentice-Hall of India Pvt. Ltd. New Delhi



১. বৈশ্বিক কৌশলগত প্রেরণাগুলো প্রতিষ্ঠানগুলোকে রপ্তানি বাজারে প্রবেশ করতে উদ্বুদ্ধ করে। বিবৃতিটি ব্যাখ্যা করুন।
২. একটি দেশের সংস্কৃতি বৈশ্বিক ব্যবসায়কে কীভাবে প্রভাবিত করে?
৩. রপ্তানি অর্থের সাথে জড়িত প্রতিষ্ঠানগুলো সম্পর্কে বর্ণনা করুন।
৪. রপ্তানি পরিকল্পনা সম্পর্কে লিখুন এবং রপ্তানির সাথে জড়িত প্রধান কারণগুলো সম্পর্কে আলোকপাত করুন।
৫. আমদানি রপ্তানি ব্যবসায়ের প্রাথমিক অসুবিধা এবং আর্থিক প্রয়োজনীয়তা কাটিয়ে উঠতে শীর্ষ পরিচালকদের অপরিহার্য প্রতিশ্রুতি ব্যবসায়ের ক্ষেত্রে একটি বড় সমস্যা। বিবৃতিটি যুক্তিসহকারে ব্যাখ্যা করুন।
৬. রপ্তানি ব্যবসায়ের সাংগঠনিক কাঠামো সম্পর্কে আলোচনা করুন।
৭. আমদানি কৌশলের বিভিন্ন সুবিধার সাথে এর পদ্ধতিগুলো বর্ণনা করুন।
৮. আমদানি বা রপ্তানি ব্যবসা শুরু করার আগে জিজ্ঞাসা করা প্রশ্নগুলো তুলে ধরুন।
৯. আমদানি-রপ্তানি ব্যবসায়ের ক্রেতা-বিক্রেতার মধ্যকার চুক্তিটি কেমন হওয়া উচিত বলে আপনি মনে করেন?
১০. রপ্তানি অর্ডার প্রক্রিয়াকরণের সাথে যুক্ত ১২টি পদক্ষেপ সম্পর্কে ব্যাখ্যা করুন।
১১. এজেন্ট, মধ্যস্থতাকারী এবং অন্যান্য তৃতীয় পক্ষের সাথে ব্যবসায়িক সম্পর্ক থেকে উদ্ভূত হওয়া প্রধান ঝুঁকি কী কী?
১২. তৃতীয় পক্ষের মধ্যস্থতাকারী (টিপিআই) অর্থ কী এবং আন্তর্জাতিক ব্যবসায়ের সুবিধা কী?
১৩. স্থানীয় রাজনীতি এবং তৃতীয় পক্ষের মধ্যস্থতাকারীর সম্পর্কটি কীভাবে মূল্যায়ন করবেন?
১৪. স্বেচ্ছাসেবী শিল্পে টিপিআই কোডগুলোর নীতিমালা আলোচনা করুন।
১৫. রপ্তানি অর্থায়ন সম্পর্কে লিখুন এবং বিভিন্ন প্রকার রপ্তানি অর্থায়নের প্রকারভেদগুলো তুলে ধরুন।
১৬. রপ্তানি অর্থায়নের সাথে জড়িত প্রতিষ্ঠানগুলো সম্পর্কে বর্ণনা করুন।
১৭. কাউন্টার ট্রেডের জনপ্রিয়তা কীভাবে ব্যাখ্যা করবেন? কোন পরিস্থিতিতে এর জনপ্রিয়তা বাড়তে পারে?
১৮. কাউন্টার ট্রেড কী এবং এর শ্রেণিবিন্যাস সম্পর্কে আলোচনা করুন।
১৯. কাউন্টার ট্রেডের সুবিধা-অসুবিধাগুলো আলোকপাত করুন।