



அம்சம், ஆப்பிரிக்க நாடுகளின் வளர்ச்சி இதன் அனைத்து நாடுகளிலும் பரவலாக உள்ளதுதான். சில நாடுகளின் பொருளாதார வளர்ச்சி 6 சதவீதத்திற்க்கும் அதிகமாகவும், சில நாடுகளின் வளர்ச்சி 4 முதல் 6 சதவீதமாகவும் உள்ளது. உலக பொருளாதார வளர்ச்சியில் ஆப்பிரிக்க நாடுகள் முதன்மை கேந்திரமாக இருக்கும் என்று எதிர்பார்க்கின்றனர்.

இந்தியா மற்றும் ஆப்பிரிக்க நாடுகளுக்கு விவசாய முன்னேற்றம், கட்டமைப்பு வசதி மற்றும் கிராமங்களின் வளர்ச்சி, பணவீக்கத்தினை கட்டுப்படுத்துதல், நிலையான பொருளாதார வளர்ச்சி ஆகியவைகளில் முக்கிய கவனம் செலுத்துவது பொதுவான கோட்பாடாக உள்ளது.

ஆப்பிரிக்காவிலுள்ள நாடுகள் அனைத்தும் இந்தியாவின் நட்பு நாடுகள்:

இந்தியா வளர்ந்து வரும் ஆப்பிரிக்க நாடுகளுடன் பல்லாண்டுகளாக அரகியல், பொருளாதார மற்றும் பண்பாடு ரீதியான உறவினை சிறப்புற வளர்த்து வருகிறது. நமது நாட்டின் தென் பிராந்திய கூட்டுறவு மற்றும் பொதுவான வளர்ச்சி யினை நோக்கி செல்லும்போது எதிர்கொள்ளும்

பிரச்சினைகளை எதிர்கொள்ளுவதில் சேர்ந்து செயலாற்றுகிறது. இத்தகைய சூழ்நிலை நமது ஏற்றுமதியினை ஆப்பிரிக்க நாடுகளில் வளர்ப்பதற்கு சாதகமான அம்சமாகும்.

இந்தியா-ஆப்பிரிக்க நாடுகளின் மொத்த வணிகம் 2016-17ம் ஆண்டில் 52 பில்லியன் டாலராக உள்ளது. நமது ஏற்றுமதி 23+ பில்லியன் டாலராகவும் இறக்குமதி 28+ பில்லியன் டாலராகவும் உள்ளது. நமது நாட்டின் ஏற்றுமதி வளர்ச்சியானது தோராயமாக 5.6 சதவீதமாக உள்ளது. இந்தியா-ஆப்பிரிக்க நாடுகளின் மொத்த வர்த்தகம் வரும் 2020-21 ஆண்டில் 117 பில்லியன் டாலராக இருக்கும் என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது. நமது பல்வேறு கடன் உதவிகளையும் ஒரு நல்ல புரிதல் மனப்பான்மையும் இந்த நாடுகளிடம் தொடர்ச்சியாக வளர்த்து வருவதால் ஏற்றுமதிக்கான அனைத்து வாய்ப்புகளும் நன்கு வளர்ந்து வருகிறது.

தென்னாப்பிரிக்கா நமது ஏற்றுமதிக்கு நல்ல வாய்ப்புகளை தரும் நாடாக உள்ளது. நமது மொத்த ஆப்பிரிக்க நாடுகளின் ஏற்றுமதியில்

இந்நாட்டின் பங்களிப்பு 15.4 சதவீதமாக உள்ளது. கென்யா, எகிப்து, டான்சானியா மற்றும் நைஜீரியா நாடுகள் பிற முக்கிய நாடுகளாகும். இருப்பினும் நாம் பொதுவாக கவனத்தில் கொள்ளவேண்டியது பிற ஆப்பிரிக்க நாடுகளில் உள்ள நமது ஏற்றுமதி வாய்ப்புகள் அதிகரித்து வருவதுடன் எதிர்கால வாய்ப்புகளும் பெருகி வருகிறது.

பெட்ரோலியம் உற்பத்தி செய்வதில் கிடைக்கும் உப பொருட்கள், மருத்துவ பொருட்கள் மற்றும் உபகரணங்கள், வாகனம் மற்றும் அதன் உதிரி பாகங்கள், இயந்திர பொருட்கள் மற்றும் உபகரணங்கள், தானிய வகைகள், அரிசி அதிகளவில் ஏற்றுமதி செய்யப்படுகிறது. ஆயத்த ஆடைகள், பின்னலாடைகள், ரப்பர், பிளாஸ்டிக், காயர், துணிமணிகள் வீடு உபயோக துணிமணிகள் மற்றும் அதன் சார்ந்த சாதனங்கள், இரசாயன பொருள்கள், அழகு சாதனங்கள், கிருமி நாசினிகள்; விவசாய இடுபொருள்கள், பட்டு, கைத்தறி, கைவினை பொருள்கள் மற்றும் எண்ணற்ற பொருள்களுக்கு இந்திய ஏற்றுமதி யாளர்களுக்கு சந்தைப்படுத்துவதற்கு ஆப்பிரிக்க நாடுகள் மிக மிக முக்கிய கேந்திரமாக உள்ளது. குறிப்பாக ஒரு சில பொருள்களை தவிர அனைத்து இந்திய பொருள்களுக்கும் நல்ல வாய்ப்புள்ள இடமாக ஆப்பிரிக்க நாடுகளை நாம் தேர்வு செய்யலாம்.

இந்தியா ஒரு சக நண்பனாக ஆப்பிரிக்க நாடுகளில் கவனம் செலுத்துவதால் நமது நாடு மூன்றாவது பெரிய வாணிப நாடாக ஐரோப்பிய யூனியனுக்கு சைனாவிற்கும் அடுத்தபடியாக ஆப்பிரிக்காவிற்கு உள்ளது. நமது நாடு முக்கியமாக கச்சா எண்ணை, பழ வகைகள், ஆபரண கற்களை ஆப்பிரிக்க நாடுகளிடமிருந்து இறக்குமதி செய்கிறது. மேற்கு ஆப்பிரிக்க நாடுகளிடம் (நைஜீரியா, கானா உட்பட 22 நாடுகள் அடங்கியது) நாம் செய்யும் வர்த்தகம் 38 சதவீதத்திற்கும் அதிகமாக உள்ளது.

தெற்கு ஆப்பிரிக்க நாடுகள் இரண்டாவதாக வர்த்தகம் செய்யும் நாடுகளாக உள்ளது. கிழக்கு ஆப்பிரிக்க நாடுகள் நமது ஏற்றுமதி வர்த்தகத்திற்கு 30 சதவீதத்திற்கும் அதிகமான வாய்ப்பினை அளிக்கும் கேந்திரமாக உள்ளது.

மொத்த வர்த்தகத்தில் நைஜீரியா முதல் இடத்திலும், தென் ஆப்பிரிக்கா இரண்டாவது இடத்திலும், அங்கோலா மூன்றாவதாகவும், எகிப்து மற்றும் கென்யா அடுத்த நிலையிலும் உள்ளது.

சீனாவின் போட்டியினை ஆப்பிரிக்காவில் இந்தியாவினால் எதிர்கொள்ள முடியுமா?

இந்தியாவின் வர்த்தக முனைப்பாடானது ஆப்பிரிக்காவில் சீனா காட்டும் ஈடுபாட்டினை குறைப்பது நிமித்தமாகவே அதிக அக்கறை செலுத்துவதாக உள்ளது. சீனாவின் வர்த்தகம் 200 பில்லியன் டாலராக இருக்கும் பட்சத்தில் இந்திய வர்த்தகம் 72 பில்லியன் டாலர் அளவிலேயே உள்ளது. இருப்பினும் பல்வேறு முதலீடுகள் மற்றும் வர்த்தக கடன்களை இந்திய ஆப்பிரிக்க நாடுகளுக்கு வழங்குவதன் மூலமாக நமது நாட்டின் வர்த்தகத்தை அதிகரிப்பதில் மிகவும் ஆர்வம் காட்டுவதால் நமது ஏற்றுமதி வளர்ச்சியினை வரும் காலங்களில் நம்பிக்கையாக மேற்கொள்ளலாம்.

ஆப்பிரிக்க நாடுகளுடன் வணிகம் செய்வதில் முக்கியமாக கவனத்தில் கொள்ள வேண்டிய விஷயங்கள் :

ஆப்பிரிக்க வணிக கலாச்சாரமானது ஏறக் குறைய ஆசிய நாடுகளிடம் வணிகம் செய்வதை போன்றதே. ஒருவரை ஒருவர் நன்கு புரிந்து கொள்வதிலும் நட்பினை வளர்த்து கொள்வதிலும் நன்கு ஆர்வம் காட்டுவார்கள். நட்பு நன்கு தொடரும்போது வணிக பரிவர்த்தனைகளை பற்றிய புரிதல் ஆரம்பமாகும். வணிக ரீதியான தொடர்புகளை சிறிது சிறிதாக மேற்கொள்வார்கள். ஆப்பிரிக்கர்களிடம் பண வசதி மற்ற நாட்டவர்களுக்கு ஈடாக உள்ளது. ஆனால் ஏற்றத்தாழ்வு அதிகம். உணவு மற்றும் வாழ்க்கை ஆதாரங்களுக்கு செலவழிப்பதைவிட ஆடம்பரத்திற்கு செலவழிக்கும் ஆர்வம் அதிகமாக உள்ளது.

உழமல் பரந்த அளவில் இருப்பினும் ஆப்பிரிக்கர்கள் இதன் தாக்கத்தை உணர்ந்து களைவதில் அதிக முனைப்பு காட்டுகின்றனர். சீன நாட்டினர் ஆப்பிரிக்கர்கள் உணர்வுகளையும் வணிக செயல்முறைகளையும் நன்கு புரிந்து வைத்துள்ளனர். நன்கு புரிதலும், வேகமாக முடிவு எடுக்கும் தன்மையும், கட்டமைப்பு பணிகளில் சீனா அதிக ஈடுபாடு காட்டுவதும் அந்த



நாடு ஆப்பிரிக்க நாடுகளில் வணிகத்தில் முதன்மையான இடத்தை பெற்றுள்ளது. வணிகத்தில் ஈடுபடுவதற்கு முன் அந்த நாடுகளின் தேவை நிலவரங்களை நன்கு ஆராய்வது நன்கு வணிகம் செய்வதற்கு உறுதுணையாக இருக்கும். பொதுவாக ஏழ்மை நிலையில் இருப்பவர்கள் கூட நல்ல தரமுள்ள சந்தை பின்புறமுள்ள பொருள்களை வாங்குவதில் ஆர்வம் கொள்வது அதிகரித்துள்ளது.

ஆப்பிரிக்கர்களிடம் கை பேசி உபயோகம் அதிகரித்துள்ளது. மின்னஞ்சல் மூலம் தொடர்பு கொள்வதைவிட கைபேசி மூலம் தொடர்பு கொள்வதிலும் குறுந்தகவல்கள் அனுப்புவதில் ஆர்வம் அதிகம் கொண்டவர்கள். வணிகத்தில் நட்பு என்பது முக்கியமாக கவனத்தில் கொள்ளப்படுவதால் அந்த நாட்டில் உள்ள நன்கு அனுபவமுள்ள வணிக நிபுணர்கள் மூலமாக தொடர்புகளை ஏற்படுத்தி கொள்வது நீண்ட கால வணிகம் செய்வதற்கு மிகவும் துணை நிற்கும்.

ஆப்பிரிக்கர்களிடம் வணிகம் செய்வதில் அவர்களின் கலாச்சாரம் வகிக்கும் பங்கு:

ஆப்பிரிக்கர்களிடம் வணிகம் செய்வதில் வெற்றி பெறுவதற்கு அவர்களின் சமூக மற்றும் வணிக கலாச்சாரத்தினை நன்கு அறிந்து கொள்வது அவசியமிக்கதாக இருக்கும்.

சமூக கலாச்சாரம்:

பொதுவாக ஆப்பிரிக்க மனிதர்களை மூன்று பிரிவாக பிரிக்கலாம்: (1) நவீன வாழ்க்கையில் இணையாமல் பழங்கால வாழ்க்கை முறையினை கடைபிடித்து அவர்கள் சமுதாயத்தில்

மட்டும் ஒன்றி இருப்பவர்கள்; (2) நவீன நாகரிக வாழ்க்கை முறைக்கு மாறிக் கொண்டு இருப்பவர்கள்; (3) வெளிநாடுகளில் கல்வி கற்பது, வெளிநாடுகளில் பயணம் செய்தது, நவீன தொடர்பு வசதிகளை பயன்படுத்துவது வாயிலாக மிகவும் நாகரீகமான வாழ்க்கைக்கு பழக்கமானவர்கள். ஆகவே ஆப்பிரிக்காவின் மொத்த சமூக கலாச்சாரம் ஒரு கலவையான தன்மை கொண்டதாக உள்ளது. எந்த நாட்டில் வணிகம் செய்கிறோமோ அங்குள்ள சமூக கலாச்சார வித்தியாசங்களை ஓரளவு புரிந்து கொள்ள முயல்வது ஒரு நல்ல முயற்சியாகும்.

வணிக கலாச்சாரம்:

வணிக தொடர்பு கொள்ளும்போது அவர்களின் வேறுபட்ட சமூக கலாச்சாரங்களை கருத்தில் கொள்ளும் அதே சமயத்தில் அவர்களின் கலாச்சாரத்திற்கு ஒன்றிய முறையில் வணிக பரிவர்த்தனை தொடர்புகளை மேற்கொள்வது அவசியமான ஒன்று. நீங்கள் ஐரோப்பியர்கள் அல்லது பிற நாட்டவர்களுடன் வணிகம் செய்வதற்கும் ஆப்பிரிக்க நாட்டவர்களுடன் வணிகம் செய்வதற்கும் சில வித்தியாசங்கள் உள்ளன. பிரஞ்சு அல்லது போர்த்துகீசிய மொழி பேசும் ஆப்பிரிக்கர்களுடன் வணிக தொடர்பு கொள்ளும்போது அவர்களுக்கு ஆங்கிலம் தெரிந்து இருந்தாலும் அவர்களின் தாய் மொழியிலேயே தொடர்பு கொள்வதில் அதிகம் நாட்டம் கொள்வார்கள். வணிகம் என்பது பொதுவான விஷயமாக இருப்பினும் ஈடுபடும் முறையும், தொடர்பு கொள்ளும் முறையும்

வேறுபடுகிறது. அவர்களின் கூட்டுமுறை செயல்பாடு வணிக முடிவுகளை எடுப்பதில் தாமதப்படுத்தும்.

தொடர்புகளை எப்படி வளர்த்து கொள்வது?

சமூக கலாச்சார தொடர்புகள் மற்றும் வணிக பரிவர்த்தனைகளின் இயல்புகளை அனுமானிப்பதில் முடிவு எடுப்பது ஒரு சிரமமான செயலாகும். அவர்களின் எளிமையான மற்றும் சமூக கட்டுக்கோட்பாடுகளை புரிந்து கொண்டால் இது ஒரு எளிதான பயனளிக்கக்கூடிய முயற்சியாக இருக்கும். ஒரு நல்ல அனுபவமிக்க உள்நாட்டு வணிக ஆலோசனையாளரின் துணை எளிதாக வணிக தொடர்புகளை பரஸ்பரம் ஏற்படுத்தி தருவதில் உதவிகரமாக இருக்கும்.

சில கலாச்சார உதாரணங்கள்:

நீங்கள் ஒரு சமூக விழாவில் பங்கேற்கும் பொது உங்களின் வலதுபுறமாக இருப்பவரிடம் முதலில் கைகுலுக்க வேண்டும் பின் ஒவ்வொரு வராக வரிசையாக வலமிருந்து இடமாக வரவேண்டும். அதே போல் விடைபெறும் போது போய் வருகிறேன் என்று தனித்தனியாக கூறவேண்டும். மேற்கு பிராந்திய ஆப்பிரிக்கர்கள் நடுவிரலை இறுக்கமாக பிடித்து கொண்டு எப்படி இருக்கிறீர்கள் என்று வினவுவதை விரும்புவார்கள். பொதுவாக “எப்படி இருக்கீர்கள்” என்று ஆங்கிலத்திலோ அல்லது அவர்களின் தாய் மொழியிலோ கைகுலுக்குவதற்கு முன்பு சொல்வதை மிகவும் விரும்புவார்கள்.

அரங்கினுள் உள்ளே சென்ற உடனேயே கைகுலுக்கி உங்களை அறிமுகப்படுத்துவதில் ஆர்வம் காட்டுங்கள். தாமதித்தால் நீங்களாக முகமன் கூறும் வரை பொறுமையாக இருப்பார்கள். அறிமுகம் முடிந்தவுடன் நேரடியாக வணிக பரிவர்த்தனைகளை பற்றி பேசுவதற்கு ஆர்வம் காட்டுவது அவர்களுக்கு எரிச்சலை ஏற்படுத்தும். பரஸ்பர உடல்நலன் விசாரிப்பு, குடும்பம் பற்றி விசாரிப்பு (அறிமுகம் இல்லா விடிலும் கூட) ஒரு நல்ல நெருக்கத்தை ஏற்படுத்தித்தரும்.

சிறு நகரங்களுக்கு அல்லது கிராமங்களுக்கு செல்லும்போது அங்குள்ள தலைவரை முதலில் சந்தித்து முகமன் கூறுவது முக்கியமாகும். அப்போது உங்களில் பாக்கெட்டுகளில் கை வைத்திருப்பது,

கால் மேல் கால் போட்டு அமர்வது, தலையில் தொப்பி வைத்திருப்பது அவமரிதையாக கருதப்படும். இவைகளை இங்கே குறிப்பிடுவதற்கான காரணம்: நமது நாட்டில் நடக்கும் பல கண்காட்சி மற்றும் பொருட்காட்சிகளில்; பிற நாடுகளில் நடக்கும் நிகழ்ச்சிகளிலும் அல்லது வெளிநாடுகளுக்கு பிரயாணம் செய்யும் போதும் ஆப்பிரிக்க கர்களுடன் தொடர்பு கொள்ளும் வாய்ப்பு கிடைப்பவர்கள் நன்கு பயன்படுத்தி கொள்வதற்கு உபயோகமாக இருக்கும் என்பதால் தான்.

ஏற்றுமதி - இறக்குமதி வணிகத்தில் ஈடுபடும் போது கலாச்சார வித்தியாசங்களை அறிந்து கொள்வது வெற்றி பெற மிகவும் முக்கியமானது. பொதுவாக ஒரு சமுதாயத்தின் கலாச்சாரம் என்பது அந்த நாட்டின் அரசியல், பொருளாதார மற்றும் அடிப்படை வாழ்க்கை நியதிகளை ஒட்டியது. அதில் விவரம் அறிந்து வைப்பது அந்த நாட்டில் வணிகம் செய்வதற்கு பெரிதும் துணையாக இருக்கும். ஒருமுறை பயன்பாட்டு பொருள்கள், குறைந்த விலை மற்றும் அளவுகளில் உள்ள பொருட்களுக்கு தேவை அதிகம். குளிப்பான விற்பனை, ஷாம்பூ, கொசுவர்த்தி சுருள் மற்றும் வீடு உபயோக பொருட்களை இந்த முறையில் வாங்குவதை மிகவும் விரும்புகின்றனர்.

கவனத்தில் கொள்ள வேண்டிய விஷயங்கள்:

ஆப்பிரிக்கா என்பது பல நாடுகளை கொண்டது. அவைகள் தனித்தனியான அரசு மற்றும் பொருளாதார செயல்பாடுகளை கொண்டது. எனவே நாடுகள் ஒவ்வொன்றையும் தனித்துவமாக வணிக தொடர்பு கொள்வதற்கு கையாள்வது அவசியம். வணிக தொடர்பு ஏற்படுத்த முயலும்போது ஒரு நீண்ட கால வணிக முயற்சியாக இருக்குமாறு அமைத்துக் கொள்வது நல்லது. ஏனெனில், ஆப்பிரிக்க நாடுகள் பொருளாதார ரீதியாக வளர்ந்து வரும் நாடுகளாகும். எனவே உடனே பெரிய வணிக வாய்ப்புகளையோ மிக அதிக இலாபங்களையோ உடனே எதிர்பார்ப்பது சரியான முடிவாக இருக்காது. வித்தியாசமான அரசியல் அமைப்பு மற்றும் சட்ட நடைமுறைகள்; நீங்கள் வெற்றிகரமாக வணிகம் செய்வதற்கு தகுந்த சரியான வழிமுறைகளை தெரிவு செய்வது மற்றும் நீங்கள் வணிகம் செய்ய விரும்பும் நாடுகளின் உள்நாட்டு சந்தை

நிலவரங்களை முழுமையாக அறிந்து கொள்வதற்கு கால அவகாசம் கண்டிப்பாக தேவை. ஆயினும் ஒரு பிரகாசமான வாய்ப்பு நீங்கள் பொறுமையுடன் நேர்த்தியாக வணிகம் செய்வதில் நிச்சயம் கிடைக்கும் என்பதை இந்த நாடுகளில் மேம்பட்ட முறையில் வணிகம் செய்யும் நமது ஏற்றுமதியாளர்கள் சொல்லும் அனுபவமாகும்.

ஏற்றுமதி ஆவணப்படுத்துவதில் (டாக்குமென்டேஷன்) முக்கியமாக கவனிக்க வேண்டியவை:

ஆப்பிரிக்காவிலுள்ள நாடுகள் வெவ்வேறான ஏற்றுமதி - இறக்குமதி கொள்கைகளை உடையது. ஒரு சில பிரத்தியேகமான ஆவணங்கள் இந்த நாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்வதற்கு தேவைப்படும். ஏதேனும் ஒன்று குறைவாக இருப்பினும் உங்கள் பொருட்கள் அந்நாடுகளில் துறைமுகங்களில் சேர்ந்த பின்பு இறக்குமதியாளர்கள் டெலிவரி எடுப்பதில் சிரமம் ஏற்படும்.

உதாரணத்திற்கு தென் ஆப்பிரிக்காவிற்கு ஏற்றுமதி செய்வதாயின்...

தென் ஆப்பிரிக்காவின் இறக்குமதி விதிமுறைகள் கடினமானதொன்று. அந்த நாடு 90,000 பொருட்களுக்கும் மேலாக பொருள் குறியீடு செய்து அதனை ஏற்றுமதியாளர்கள் கண்டிப்பாக அவர்களின் ஏற்றுமதி ஆவணங்களில் குறிப்பிட வேண்டும் என்பதில் மிகவும் கண்டிப்பு காட்டும். அனைத்து விஷயங்களும் ஒருங்கிணைக்கப் பெற்ற ஒருமுக ஆவண படிவம் (Single Administrative Document) ஏற்றுமதி, இறக்குமதி மற்றும் அண்டை நாடு வர்த்தக பரிவர்த்தனைகளுக்காக பயன்பாட்டில் உள்ளது. நீங்கள் ஏற்றுமதி செய்யும் தருவாயில் இந்த நாட்டின் விதிமுறைகளை நன்கு அறிந்த நிறுவனங்கள் மூலம் ஆவணப்படுத்துவது நல்லது. இலவசமாக சாம்பிள் அனுப்பி வைக்கும்போது “சாம்பிள் - வணிக மதிப்பு இல்லாதது - சுங்கவரி நிமித்தமாக சாம்பிள் மதிப்புகள் உத்தேச விலையானது... டாலர்கள்” என்று குறிப்பிட வேண்டும். அவ்வாறு விலை குறிப்பிடாது அனுப்பும் சாம்பிள்களை அந்நாட்டின் சுங்க இலாகா ஏற்றுக்கொள்வது இல்லை.

நமது நாட்டில் உள்ளதை போலவே சில பொருட்கள் இறக்குமதி கட்டுப்பாட்டுக்குள் உள்ளது. உங்கள் இறக்குமதியாளர்கள் இந்த வகை பொருள்கள் இறக்குமதி செய்வதற்கு உரிய அனுமதியினை பெற்றுள்ளாரா என்பதை உறுதிசெய்து கொள்வது அவசியம். சில இறக்குமதியாளர்கள் நீங்கள் ஏற்றுமதி செய்யும் தருவாயில் அனுமதி பெற்றுக் கொள்ளலாம் என்று இருப்பார்கள். ஆனால், ஏதேனும் காரணங்களுக்காக அனுமதி மறுக்கப்பட்டால் உங்களுக்கு சிரமமாக முடியும்.

இதை போலவே ஆப்பிரிக்காவிலுள்ள பெரும்பாலான நாடுகள் பல்வேறு கட்டுப்பாடுகளை நடைமுறைப்படுத்துகிறது. இந்த நடைமுறைகளில் தேர்ந்த அனுபவம் பெற்ற நிறுவனங்கள் உங்கள் ஏற்றுமதி பொருள்களை ஆய்வு செய்தல்; இறக்குமதிக்குப்பின் ஆய்வு செய்தல்; உங்களின் ஏற்றுமதி அந்த நாட்டின் இறக்குமதி விதிகளுக்குட்பட்டுள்ளது என்று சான்றளித்தல் போன்ற சேவைகளை வழங்கும் ஆப்பிரிக்க நாடுகளின் அங்கீகாரம் பெற்ற நிறுவனங்கள் மூலம் சான்றிதழ் பெற்று அனுப்பி வைப்பது உங்கள் ஏற்றுமதி சுமுகமாக நடப்பதற்கு உறுதுணை செய்யும்.

ஆப்பிரிக்க நாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி - இறக்குமதி நடைமுறைகள் குறித்து கூடுதல் தகவல்களை பெற கீழ்க்கண்ட அலுவலகத்தை தொடர்பு கொள்ளவும்.

இயக்குநர்

சென்டர் பார் இண்டியன் டிரேட் அண்ட்

எக்ஸ்போர்ட் பிரமோஷன் - CITEP,

எண்.1683, 5வது குறுக்கு தெரு,

ராம் நகர் தெற்கு, மடிப்பாக்கம்,

சென்னை - 600 091.

தொலைபேசி : 044-48577611

கைபேசி : 98404 66611 / 95660 11100

மின்னஞ்சல் : citepnetwork@gmail.com

அடுத்து வரும் இதழில் நமது ஏற்றுமதிக்கு வடக்கு, தெற்கு, கிழக்கு, மேற்கு மற்றும் மத்திய ஆப்பிரிக்க நாடுகளில் அதிகமாக ஏற்றுமதி வாய்ப்புள்ள பொருள்களை பற்றியும் அதனை சிறப்பாக ஏற்றுமதி செய்யும் முறைகளைப் பற்றியும் பிராந்திய வாரியாக பார்க்கலாம்.