प्रकरण १

आंतरराष्ट्रीय व्यवसायाची ओळख

(Introduction to International Business)

– अर्थ, व्याख्या, आंतरराष्ट्रीय व्यवसायाचे स्वरुप, वैशिष्ट्ये, देशातंर्गत आणि आंतरराष्ट्रीय व्यवसायातील फरक, आंतरराष्ट्रीय व्यवसायाची व्याप्ती, आंतरराष्ट्रीय व्यवसायाचे महत्त्व, जागतिकीकरणास चालना देणारे घटक, आंतरराष्ट्रीय व्यवसायाचे मार्ग किंवा पद्धती – निर्यात, आयात परवाना, फ्रॅन्चायझिंग, संयुक्त उपक्रम, पूर्व मालकीच्या उपकंपन्या

अनुक्रमणिका –

१.० उद्दिष्टे

१.१ प्रस्तावना

१.२ विषय विवेचन

- १.२.१ अर्थ, व्याख्या आणि प्रवेशाचे मार्ग
- १.२.२ आंतरराष्ट्रीय व्यवसायाचे स्वरुप व वैशिष्ट्ये
- १.२.३ देशातंर्गत आणि आंतरराष्ट्रीय व्यवसायातील फरक
- १.२.४ आंतरराष्ट्रीय व्यवसायाची व्याप्ती
- १.२.५ आंतरराष्ट्रीय व्यवसायाचे महत्त्व
- १.२.६ जागतिकीकरणास चालना देणारे घटक
- १.२.७ आंतरराष्ट्रीय व्यवसायाचे मार्ग किंवा पद्धती – निर्यात, आयात परवाना, फ्रॅन्चायझिंग, संयुक्त उपक्रम, पूर्व मालकीच्या उपकंपन्या

१.३ सारांश

१.४ पारिभाषिक शब्द

१.५ स्वयं अध्ययन प्रश्नांची उत्तरे

१.६ स्वाध्याय

१.७ संदर्भ

१.० उद्दिष्टे (Objectives) –

या युनिटचा अभ्यास केल्यानंतर, तुम्हाला खालील गोष्टी समजण्यास मदत होईल:

१. एकात्मिक जागतिक अर्थव्यवस्थेमध्ये (integrated global economy) आंतरराष्ट्रीय व्यवसायाचा मूलभूत अर्थ, व्याख्या आणि त्याचे गुंतागुंतीचे स्वरूप समजून घेणे.

२. देशांतर्गत (Domestic) आणि आंतरराष्ट्रीय व्यावसायिक वातावरणातील महत्त्वपूर्ण फरक स्पष्ट करणे, विशेषतः जोखीम (Risk) आणि नियामक आवश्यकतांची पूर्ततेबाबत (Regulatory compliance).

३. तंत्रज्ञान (Technological), राजकीय (Political), खर्च (Cost) आणि बाजारपेठेतील चालक घटक (Market drivers) आणि जागतिकीकरणाचा वेगाने होणारा विस्तार (Exponential acceleration of globalization) यांच्यातील संबंध शोधणे.

४. आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठेत प्रवेश करण्याचे विविध मार्ग समजून घेणे (उदा. निर्यात करण्यापासून ते पूर्ण मालकीच्या उपकंपन्यांपर्यंत - wholly owned subsidiaries) आणि त्यांच्यातील जोखीम आणि परतावा (Risk-reward trade-offs) यातील समतोलाचे मूल्यांकन करणे.

५. सार्वभौम राष्ट्रे (Sovereign nations) आणि आधुनिक बहुराष्ट्रीय उद्योगांसाठी (Multinational enterprises) आंतरराष्ट्रीय व्यवसायाची व्यापक व्याप्ती आणि धोरणात्मक महत्त्व (Strategic importance) स्पष्ट करणे.

.....

१.१ प्रस्तावना

जागतिक अर्थव्यवस्थेत आंतरराष्ट्रीय व्यवसायाचा पाया

(Foundations of International Business in a Globalized Economy)

आधुनिक युगात, भौगोलिक सीमा आंतरराष्ट्रीय व्यापारातील अभेद्य अडथळ्यांऐवजी प्रामुख्याने प्रशासकीय तपासणी नाके (Administrative checkpoints) म्हणून काम करतात. अलिप्त आणि स्वयंपूर्ण राष्ट्रीय बाजारपेठांकडून अत्यंत एकात्मिक आणि परस्परांवर अवलंबून असलेल्या जागतिक आर्थिक व्यवस्थेकडे झालेले स्थित्यंतर – ज्याला आपण 'जागतिकीकरण' (Globalization) म्हणून ओळखतो – त्याने जगभरात मूल्य (Value) निर्माण करण्याच्या आणि वितरीत करण्याच्या पद्धतींमध्ये मूलभूत क्रांती घडवून आणली आहे. उदाहरणार्थ, एखादी कंपनी केवळ एकाच देशात कच्चा माल मिळवण्याऐवजी, उत्पादन करण्याऐवजी आणि उत्पादनाची विक्री करण्याऐवजी, आधुनिक उद्योग खर्च कमी करण्यासाठी, विशेष कुशल कामगार मिळवण्यासाठी आणि ग्राहकांच्या नवीन वर्गापर्यंत पोहोचण्यासाठी जागतिक पुरवठा साखळीचा (Global supply chains) नियमितपणे वापर करतात.

१.२ विषय विवेचन

आधुनिक कॉर्पोरेट परिदृश्य (The Modern Corporate Landscape)**:**

परिणामी, आंतरराष्ट्रीय व्यवसाय आता केवळ व्यापाराचा एखादा विशेष किंवा मर्यादित भाग राहिलेला नाही; तर ते आजच्या कॉर्पोरेट जगाचे प्रमुख वास्तव बनले आहे. 'पल आयफोन' (Apple iPhone) खरेदी करण्याच्या दैनंदिन कृतीचा विचार करा. या साध्या व्यवहारातून तुम्ही आंतरराष्ट्रीय व्यवसायाच्या एका विशाल नेटवर्कमध्ये सक्रियपणे सहभागी होत आहात. या उपकरणाची संकल्पना आणि डिझाइन कॅलिफोर्नियामध्ये तयार झाले असेल, चीनमधील उत्पादन केंद्रांमध्ये त्याची जोडणी (Assembly) झाली असेल आणि दक्षिण कोरिया, तैवान आणि जपानमध्ये बनवलेल्या अतिशय विशेष सुट्या भागांचा (Components) वापर करून ते बनवले गेले असेल, आणि त्यानंतरच जगभरातील किरकोळ दुकानांमध्ये (Retail stores) पाठवले गेले असेल. जागतिक ऑपरेशन्सचे हे गुंतागुंतीचे जाळे समजून घेण्यासाठी अनेक विविध घटकांचे सखोल विश्लेषण करणे आवश्यक आहे:

सांस्कृतिक विविधता (Cultural Diversity)**:** स्थानिक ग्राहकांच्या पसंती आणि कामाच्या ठिकाणचे नियम समजून घेणे.

राजकीय व्यवस्था (Political Systems)**:** विविध यजमान देशांमधील (Host countries) भिन्न सरकारी नियमांची आणि कायद्यांची हाताळणी करणे.

परकीय चलन दर (Foreign Exchange Rates)**:** बदलत्या जागतिक चलनांशी (Fluctuating global currencies) संबंधित आर्थिक धोक्यांचे व्यवस्थापन करणे.

आंतरराष्ट्रीय कायदेशीर चौकट (International Legal Frameworks)**:** आंतरराष्ट्रीय व्यापार कायदे आणि कामगार मानकांचे (Labor standards) पालन सुनिश्चित करणे.

आंतरराष्ट्रीय व्यवसायाचा अभ्यास हा देशांतर्गत सीमांच्या पलीकडे कंपन्यांच्या विस्ताराला (Firm expansion) चालना देणारी संकल्पनात्मक साधने समजून घेण्यासाठी आवश्यक असलेला पाया रचतो.

आर्थिक परावलंबित्व आणि जागतिक कार्यप्रणाली (Economic Interdependence and Global Operations)**:**

आंतरराष्ट्रीय व्यापाराची व्याप्ती पूर्णपणे समजून घेण्यासाठी, सार्वभौम देशांमधील आर्थिक परावलंबित्वाचे (Economic interdependence) स्वरूप आणि प्रमाण प्रथम लक्षात घेणे आवश्यक आहे. आजच्या एकमेकांशी जोडलेल्या जगात, कोणतेही एक राष्ट्र पूर्णपणे आर्थिक अलिप्ततेत राहू शकत नाही किंवा कोणताही देश आपल्या लोकसंख्येच्या अफाट उपभोग गरजा (Consumption requirements) पूर्ण करण्यासाठी पूर्णपणे स्वयंपूर्ण नाही. देश विविध प्रकारच्या वस्तू, सेवा आणि भांडवली गुंतवणुकीसाठी (Capital investments) एकमेकांवर अवलंबून असल्यामुळे, हे परावलंबित्व जागतिक अर्थव्यवस्थेचा कणा बनते.

उदाहरणार्थ, जर्मनीसारखा देश ऑटोमोटिव्ह इंजिनीअरिंगमध्ये उत्कृष्ट असू शकतो आणि जागतिक स्तरावर वाहनांची निर्यात करू शकतो, पण त्याच वेळी तो अनुकूल हवामान असलेल्या ब्राझील किंवा स्पेनसारख्या देशांमधून कृषी उत्पादने आयात करण्यावर अवलंबून असतो.

खाजगी उद्योग (Private enterprises) किंवा सरकारी संस्थांद्वारे चालवले जाणारे हे व्यावसायिक व्यवहार मोठ्या जागतिक प्रमाणावर होत असल्यामुळे, आंतरराष्ट्रीय व्यवसाय ऑपरेशन्सचा आकार खूप मोठा आहे. हे बहुराष्ट्रीय प्रयत्न मोठ्या प्रमाणावर रोजगाराच्या संधी निर्माण करून आणि परकीय चलनाच्या साठ्याचा (Foreign exchange reserves) एक महत्त्वाचा स्रोत म्हणून काम करून देशांतर्गत अर्थव्यवस्थांवर लक्षणीय प्रभाव टाकतात. याव्यतिरिक्त, सीमेपलीकडील व्यापार (Cross-border commerce) स्थानिक ग्राहकांना उच्च दर्जाच्या, वैविध्यपूर्ण आणि स्पर्धात्मक किमतीच्या वस्तू उपलब्ध करून देऊन जागतिक लोकसंख्येचे राहणीमान (Standard of living) स्वाभाविकपणे उंचावतो.

जागतिक अर्थव्यवस्थेत भारत आणि महाराष्ट्राचे स्थान (आंतरराष्ट्रीय व्यापार आणि गुंतवणूक) आंतरराष्ट्रीय व्यवसायात भारताचा आणि विशेषतः महाराष्ट्राचा सहभाग किती महत्त्वपूर्ण आहे, हे खालील आकडेवारीवरून स्पष्ट होते. महाराष्ट्र हे भारताचे आर्थिक इंजिन मानले जाते.

तपशील (विवरण)	**जागतिक पातळीवर** (Global)	**भारताची स्थिती** (National)	**महाराष्ट्राचे योगदान** (State Level)
वस्तूंची निर्यात (Merchandise Exports-2022-23)	२४ ट्रिलियन	४५० अब्ज	७२ अब्ज (भारताच्या निर्यातीत १६% वाटा)
परकीय थेट गुंतवणूक (FDI Inflows-2022-23)	१.३ ट्रिलियन	७०.९ अब्ज	१४.८ अब्ज (भारतात सर्वाधिक, २९% वाटा)

(स्रोत: वाणिज्य आणि उद्योग मंत्रालय, भारत सरकार आणि महाराष्ट्राची आर्थिक पाहणी २०२३-२४)

१.२.१ अर्थ, व्याख्या आणि प्रवेशाचे मार्ग (Meaning, Definition, and Modes of Entry)

मूलभूत स्तरावर, आंतरराष्ट्रीय व्यवसायामध्ये अशा सर्व व्यावसायिक क्रियाकलापांचा समावेश होतो जे मूर्त वस्तू (Tangible goods), अमूर्त सेवा (Intangible services), भांडवली संसाधने (Capital resources), कुशल कर्मचारी आणि नाविन्यपूर्ण तंत्रज्ञान यांच्या सीमेपलीकडील हस्तांतरणास (Cross-border transfer) सुलभ करतात.

संस्था विविध धोरणात्मक मार्गांद्वारे या क्रियाकलापांमध्ये सहभागी होऊ शकतात, ज्यामध्ये खालील बाबींचा समावेश आहे:

- **आयात आणि निर्यात** (Exporting and Importing)
- **परवाना करार** (Licensing Agreements)
- **कंत्राटी उत्पादन आणि परदेशी जोडणी** (Contract Manufacturing and Foreign Assembly)

संयुक्त उपक्रम आणि धोरणात्मक आघाड्या (Joint Ventures and Strategic Alliances)

उदाहरणार्थ, मॅकडोनाल्ड्स (McDonald's) सारखी अमेरिकन फास्ट-फूड साखळी आपली व्यापक कॉर्पोरेट ओळख (Corporate identity) राखून स्थानिक चवीनुसार आपल्या मेनूमध्ये बदल करते आणि जगभरातील विविध सांस्कृतिक परिदृश्यांमध्ये हजारो रेस्टॉरंट्स चालवण्यासाठी 'फ्रँचायझिंग' (Franchising - प्रवेशाचा एक विशिष्ट मार्ग) चा वापर करते.

व्याख्या (Definitions)

चार्ल्स डब्ल्यू. एल. हिल (Charles W. L. Hill) यांनी मांडलेल्या चौकटीसारख्या प्रमाणित शैक्षणिक साहित्यानुसार, आंतरराष्ट्रीय व्यवसाय म्हणजे अशी कोणतीही संस्था (Firm) जी आंतरराष्ट्रीय व्यापार किंवा गुंतवणुकीत (International trade or investment) सहभागी असते. ही आधुनिक व्याख्या भौतिक उत्पादनांच्या पारंपारिक आयात आणि निर्यातीपलीकडे (Traditional import and export of physical products) खूप विस्तारलेली आहे; यामध्ये बौद्धिक संपदेचा परवाना (Licensing of intellectual property - जसे की सॉफ्टवेअर पेटंट), सिद्ध झालेल्या व्यावसायिक मॉडेल्सचे फ्रँचायझिंग (Franchising), आणि विकसनशील बाजारपेठांमध्ये (Developing markets) परकीय थेट गुंतवणुकीचा (Foreign Direct Investment - FDI) धोरणात्मक अंतर्भाव मोठ्या प्रमाणावर होतो.

प्रसिद्ध अभ्यासक या व्यापक दृष्टिकोनाला अधिक दुजोरा देतात:

व्यक्ती, कंपन्या आणि संस्थांची उद्दिष्टे पूर्ण करण्यासाठी राष्ट्रीय सीमांच्या पलीकडे आखलेले आणि पार पाडले जाणारे व्यवहार म्हणजेच आंतरराष्ट्रीय व्यवसाय होय. हे व्यवहार विविध रूपे घेतात जी अनेकदा एकमेकांशी संबंधित असतात. **– मायकेल आर. झिंकोटा** (Michael R. Czinkota)

आंतरराष्ट्रीय व्यवसायामध्ये अशा व्यावसायिक क्रियाकलापांचा समावेश होतो जे राष्ट्रीय सीमा ओलांडतात.**– रॉजर बेनेट** (Roger Bennett)

अखेरीस, आंतरराष्ट्रीय वाणिज्य (International commerce) केवळ भांडवल आणि कर्मचाऱ्यांचीच नव्हे, तर पेटंट (Patents), ट्रेडमार्क (Trademarks), कॉपीराइट्स (Copyrights) आणि मालकी हक्काचे औद्योगिक ज्ञान (Proprietary industry know-how) यांसारख्या महत्त्वपूर्ण बौद्धिक संपदा अधिकारांची (Intellectual property rights) गतिशील आणि सीमेपलीकडील हालचाल दर्शवते. ही एक गुंतागुंतीची यंत्रणा आहे ज्याद्वारे वस्तू आणि सेवांची खरेदी आणि विक्री कोणत्याही एका देशाच्या भौगोलिक मर्यादा ओलांडते.

बौद्धिक संपदा (Intellectual Property) **आणि परकीय गुंतवणूक** (FDI)

वरील व्याख्येत नमूद केल्याप्रमाणे, केवळ वस्तूंची देवाणघेवाण नव्हे, तर 'बौद्धिक संपदा' आणि 'FDI' हे आधुनिक आंतरराष्ट्रीय व्यवसायाचे मुख्य आधारस्तंभ आहेत. या संदर्भातील जागतिक आणि राष्ट्रीय स्थिती खालीलप्रमाणे आहे:

तपशील (विवरण)	**जागतिक पातळीवर** (Global)	**भारताची स्थिती** (National)	**महाराष्ट्राचे योगदान** (State Level)
पेटंट नोंदणी (Patent Filings)	३४.६ लाख पेटंट अर्ज	८२,८११ अर्ज	५,०००+ अर्ज (भारतात आघाडीवर)
परकीय थेट गुंतवणूक (FDI Inflows)	१.३ ट्रिलियन	७०.९ अब्ज	१४.८ अब्ज (भारतात प्रथम क्रमांक)

(स्रोत: जागतिक बौद्धिक संपदा संस्था (WIPO) अहवाल २०२३, उद्योग आणि अंतर्गत व्यापार संवर्धन विभाग (DPIIT) – भारत सरकार, आणि महाराष्ट्र आर्थिक पाहणी अहवाल २०२३–२४)

३. आंतरराष्ट्रीय व्यवसायाची वैशिष्ट्ये (Features of International Business)

आंतरराष्ट्रीय व्यवसायाचे स्वरूप केवळ वस्तूंच्या खरेदी–विक्रीपुरते मर्यादित नसून, ते अनेक गुंतागुंतीच्या आणि व्यापक वैशिष्ट्यांनी बनलेले आहे. याची प्रमुख वैशिष्ट्ये खालीलप्रमाणे आहेत

३.१ ऑपरेशन्सचे विशाल स्वरूप (Massive Scale of Operations)

आंतरराष्ट्रीय व्यवसायात, जागतिक मागणी पूर्ण करण्यासाठी आणि उत्पादनाचा खर्च कमी करण्यासाठी ('इकॉनॉमीज ऑफ स्केल' – Economies of scale साध्य करण्यासाठी) उत्पादनापासून ते मार्केटिंगपर्यंतचे व्यावसायिक क्रियाकलाप अत्यंत मोठ्या प्रमाणावर चालवले जातात. साधारणपणे, एखादी बहुराष्ट्रीय कॉर्पोरेशन (Multinational Corporation) सर्वप्रथम आपल्या स्थानिक देशांतर्गत बाजारपेठेत आपले वर्चस्व प्रस्थापित करते. जेव्हा उत्पादन क्षमता स्थानिक मागणीपेक्षा जास्त होते, तेव्हा उरलेल्या उत्पादनाची जागतिक स्तरावर निर्यात केली जाते.

उदाहरण: युनिलिव्हर (Unilever) किंवा प्रॉक्टर अँड गॅम्बल (PG) सारख्या जलद खपणाऱ्या ग्राहकोपयोगी वस्तूंच्या (Fast-moving consumer goods - FMCG) क्षेत्रातील दिग्गज कंपन्या उत्पादनांच्या छोट्या तुकड्यांचे उत्पादन करत नाहीत; त्या एकाच वेळी डझनभर देशांना पुरवठा करण्यासाठी मेगा–फॅक्टरीजमध्ये दररोज लाखो साबण किंवा शॅम्पूचे उत्पादन करतात, ज्यामुळे प्रति युनिट खर्च खूप कमी होतो.

३.२ सखोल आर्थिक एकात्मता (Deep Economic Integration)

आंतरराष्ट्रीय व्यापार हा मूलभूतपणे एक पूल म्हणून काम करतो, जो विविध देशांच्या विखंडित अर्थव्यवस्थांना एका सुसंगत जागतिक व्यवस्थेत (Cohesive global system) जोडतो. एखादे व्यावसायिक

उत्पादन एकाच वेळी अनेक देशांच्या विशिष्ट फायद्यांचा वापर करू शकते: एका देशातून वित्तपुरवठा, दुसऱ्या देशातून कुशल कामगार आणि तिसऱ्या देशातून पायाभूत सुविधा.

उदाहरण: एरोस्पेस उत्पादक कंपनी बोईंग (Boeing) आपल्या विमानाचे डिझाइन अमेरिकेत करते, परंतु ते सुटे भाग (Components) जागतिक स्तरावर मिळवते – विमानाचा मुख्य सांगाडा इटलीमध्ये, दरवाजे फ्रान्समध्ये आणि पंखांचे भाग जपानमध्ये बनवले जातात, आणि शेवटी त्यांची अंतिम जोडणी (Final assembly) करून जगभरात विक्री केली जाते.

विकसित राष्ट्रे आणि बहुराष्ट्रीय कंपन्यांचे वर्चस्व (Dominance of Developed Nations and MNCs)

जागतिक बाजारपेठेवर विकसित देश आणि त्यांच्या महाकाय बहुराष्ट्रीय कंपन्यांचे (MNCs) मोठे वर्चस्व आहे. या संस्थांकडे अफाट भांडवली साठा असल्यामुळे, त्या अत्याधुनिक संशोधन आणि विकासामध्ये (Research and Development - RD) मोठी गुंतवणूक करू शकतात आणि जागतिक स्तरावरील सर्वोत्कृष्ट टॅलेंटला आकर्षित करण्यासाठी आकर्षक पगाराची ऑफर देऊ शकतात. परिणामी, त्या अत्यंत नाविन्यपूर्ण, उच्च-दर्जाच्या वस्तू आणि सेवा अतिशय स्पर्धात्मक किमतीत तयार करण्यास सक्षम असतात.

३.४ परस्पर परंतु असमान फायदे (Mutual but Asymmetrical Benefits)

जरी आंतरराष्ट्रीय व्यवसाय सर्व सहभागी राष्ट्रांना महत्त्वपूर्ण फायदे देत असला तरी, या फायद्यांचे वितरण अनेकदा असमान (Asymmetrical) असते. विकसित राष्ट्रे सहसा बाजारातील त्यांच्या व्यापक पोहोच आणि उच्च नफ्याच्या मार्जिनद्वारे जास्तीत जास्त आर्थिक लाभ मिळवतात. मात्र, विकसनशील देशांनाही महत्त्वपूर्ण फायदे मिळतात: त्यांना परकीय थेट गुंतवणुकीचा (FDI) ओघ मिळतो, प्रगत तंत्रज्ञान उपलब्ध होते, वेगाने औद्योगिकीकरण होते आणि देशांतर्गत रोजगाराच्या संधींमध्ये मोठी वाढ होते.

३.५ तीव्र जागतिक स्पर्धा (Intense Global Competition)

आंतरराष्ट्रीय स्तरावर काम करणाऱ्या कंपन्यांना अत्यंत स्पर्धात्मक जागतिक बाजाराचा सामना करावा लागतो. बऱ्याचदा, ही स्पर्धा असमान भागीदारांमध्ये असते, जसे की उदयोन्मुख देशांतर्गत स्टार्टअप्स आणि प्रस्थापित बहुराष्ट्रीय उद्योग समूह. विकसित देश आणि त्यांच्या बहुराष्ट्रीय कंपन्यांकडे प्रस्थापित जागतिक नेटवर्क, प्रचंड मार्केटिंग बजेट आणि उच्च-गुणवत्तेच्या वस्तूंचे स्वस्तात मोठ्या प्रमाणावर उत्पादन करण्याची क्षमता असल्यामुळे त्यांना एक वेगळा फायदा मिळतो.

३.६ विज्ञान आणि तंत्रज्ञानाची महत्त्वपूर्ण भूमिका (The Crucial Role of Science and Technology)

विज्ञान आणि तंत्रज्ञान (ST) हा आधुनिक आंतरराष्ट्रीय व्यापाराचा पाया आहे. आंतरराष्ट्रीय व्यवसाय हा तंत्रज्ञान हस्तांतरणासाठी (Technology transfer) एक महत्त्वाचा मार्ग म्हणून काम करतो, ज्यामुळे उच्च-स्तरीय नवकल्पना (High-end innovations) शेवटी विकसनशील बाजारपेठांमध्ये पोहोचतात.

उदाहरण: जर्मनी किंवा अमेरिकेत विकसित झालेले अत्यंत कार्यक्षम सोलर पॅनल्ससारखे प्रगत अक्षय ऊर्जा तंत्रज्ञान (Renewable energy technologies) विकसनशील देशांना सतत निर्यात केले जाते.

३.७ गुंतागुंतीच्या आंतरराष्ट्रीय निर्बंधांची हाताळणी (Navigating Complex International Restrictions)

देशांतर्गत व्यापाराच्या तुलनेत, आंतरराष्ट्रीय व्यवसायाला भांडवल, तंत्रज्ञान आणि भौतिक वस्तूंच्या सीमेपलीकडील प्रवाहाबाबत कठोर नियामक निर्बंधांचा (Regulatory restrictions) सामना करावा लागतो. सरकारे अनेकदा त्यांच्या स्थानिक अर्थव्यवस्थांचे रक्षण करण्यासाठी कठोर टॅरिफ अडथळे (Tariff barriers), व्यापार गट (Trade blocs), आयात कोटा (Import quotas) आणि परकीय चलन निर्बंध लागू करतात.

३.८ पर्यावरणीय बदलांबद्दल उच्च संवेदनशीलता (High Sensitivity to Environmental Changes)

आंतरराष्ट्रीय व्यवसायाचे परिदृश्य अत्यंत अस्थिर आणि मॅक्रो-पर्यावरणातील (Macro-environmental) बदलांना अविश्वसनीयपणे संवेदनशील असते. सरकारी धोरणांमधील अचानक बदल, वेगाने होणारे तांत्रिक बदल किंवा भू-राजकीय अस्थिरता (Geopolitical instability) यांचा जागतिक ऑपरेशन्सवर तात्काळ प्रभाव पडू शकतो. उदाहरण: सुएझ कालव्यात (Suez Canal) अचानक झालेली कोंडी किंवा कोविड-१९ सारख्या जागतिक आरोग्य संकटाने जागतिक शिपिंग लाईन्स तात्काळ ठप्प केल्या.

३.९ उदयोन्मुख वैशिष्ट्ये: आधुनिक आर्थिक गतिशीलता (Emerging Features: Modern Economic Dynamism)

जागतिक आर्थिक संस्थांच्या अलीकडील प्रकाशनांवरून असे दिसून येते की आंतरराष्ट्रीय व्यवसाय पारंपारिक व्यापार संरचनांच्या पलीकडे विकसित होत आहे. आधुनिक युगात खालील नवीन, गतिमान वैशिष्ट्ये दिसून येतात:

डिजिटल जागतिकीकरण आणि सीमारहित सेवा (Digital Globalization and Borderless Services)**:** आधुनिक आंतरराष्ट्रीय व्यवसाय आता केवळ वस्तूंच्या भौतिक वाहतुकीपुरता मर्यादित नाही. माहिती आणि संप्रेषण तंत्रज्ञानाने (ICT) सीमेपलीकडील डिजिटल सेवांमध्ये मोठी वाढ केली आहे. आज, फिनटेक (Fintech) कंपन्या, क्लाउड कंप्युटिंग प्रदाते आणि AI प्लॅटफॉर्म परदेशात एकही भौतिक कार्यालय नसताना १०० पेक्षा जास्त देशांमधील ग्राहकांना सेवा देऊ शकतात.

३.९.२ डिजिटल जागतिकीकरण आणि आयटी सेवा निर्यात (२०२३) : माहिती तंत्रज्ञान (IT) आणि डिजिटल सेवांमध्ये भारत आणि महाराष्ट्र जागतिक पातळीवर एक प्रमुख केंद्र बनले आहे.

तपशील (विवरण)	**जागतिक पातळीवर** (Global IT Market)	**भारताची स्थिती** (National IT Exports)	**महाराष्ट्राचे योगदान** (State Level IT)|
आयटी आणि डिजिटल सेवांचा आकार/निर्यात	१.२ ट्रिलियन	१९४ अब्ज	२६ अब्ज (भारताच्या एकूण आयटी निर्यातीत २०% वाटा)
प्रमुख केंद्र (Hubs)	सिलिकॉन व्हॅली, लंडन, सिंगापूर	बंगळुरू, हैदराबाद, पुणे	पुणे (हिंजवडी), मुंबई (अंधेरी, नवी मुंबई)

(स्रोत: नॅसकॉम (NASSCOM) स्ट्रॅटेजिक रिव्ह्यू २०२३ आणि महाराष्ट्र शासनाचा आर्थिक पाहणी अहवाल २०२३-२४)

भू–राजकीय विखंडन आणि फ्रेंड–शोरिंग (Geopolitical Fragmentation and Friend-Shoring):

अलीकडील जागतिक तणावामुळे, घर्षणरहित मुक्त व्यापाराची (Frictionless free trade) जागा धोरणात्मक प्रादेशिकीकरणाने घेतली आहे. आंतरराष्ट्रीय कंपन्या अचानक येणारे निर्बंध (Embargoes) किंवा भू–राजकीय अडथळ्यांचा धोका कमी करण्यासाठी त्यांच्या पुरवठा साखळ्या आणि उत्पादन केंद्रे राजकीयदृष्ट्या मित्र असलेल्या किंवा आर्थिकदृष्ट्या स्थिर असलेल्या देशांमध्ये हलवण्यास प्राधान्य देत आहेत, ज्याला फ्रेंड–शोरिंग (Friend-shoring) म्हटले जाते.

ESG मानकांचे एकत्रीकरण (The Integration of ESG Standards)**:** पर्यावरण, समाज आणि प्रशासन (Environmental, Social and Governance - ESG) निकष आता आंतरराष्ट्रीय व्यापाराचे अनिवार्य वैशिष्ट्य बनले आहेत. आधुनिक बहुराष्ट्रीय कॉर्पोरेशन्सच्या कार्बन फूटप्रिंट्स (Carbon footprints) आणि कामगार नैतिकतेबाबत (Labor ethics) जागतिक गुंतवणूकदार आणि आंतरराष्ट्रीय कायद्यांद्वारे काटेकोरपणे तपासणी केली जाते.

१.२.२ आंतरराष्ट्रीय व्यवसायाचे स्वरुप व वैशिष्ट्ये (Nature and Characteristics of International Business)

४.१ व्याप्ती आणि गुंतागुंत (Scale and Complexity)**:** आंतरराष्ट्रीय व्यवसाय अत्यंत मोठ्या प्रमाणावर चालतो. जागतिक पुरवठा साखळीचे (Global supply chain) व्यवस्थापन करण्यासाठी अनेक टाइम झोन (Time zones), विविध भाषा आणि लॉजिस्टिक्स नेटवर्क एकाच वेळी हाताळावे लागतात. टोयोटा (Toyota) केवळ जपानमध्ये कार बनवत नाही; जगभरातील असेंब्ली प्लांट्समध्ये सुटे भाग अगदी वेळेवर (Just-in-time) पोहोचतील याची खात्री करण्यासाठी ती डझनभर देशांमधील हजारो पुरवठादारांशी समन्वय साधते.

४.२ अर्थव्यवस्थांचे एकत्रीकरण (Integration of Economies)**:** हा व्यवसाय राष्ट्रीय अर्थव्यवस्थांना एका जागतिक बाजारपेठेत गुंफतो, ज्यामुळे देशांमधील परस्पर अवलंबित्व वाढते. २०२० च्या कोविड साथीच्या रोगाने (Pandemic) हे स्पष्ट केले; तैवानमधील मायक्रोचिप उत्पादनातील खंडामुळे अमेरिका आणि युरोपमधील वाहन (Automobile) उत्पादन मोठ्या प्रमाणावर ठप्प झाले.

४.३ बहुराष्ट्रीय कंपन्यांचे वर्चस्व (Dominated by MNCs)**:** मेझॉन (Amazon), सॅमसंग (Samsung) आणि युनिलिव्हर (Unilever) सारख्या महाकाय कंपन्यांकडे असणारा प्रचंड भांडवली साठा, प्रगत संशोधन आणि विकास (RD) क्षमता आणि विस्तृत वितरण नेटवर्कमुळे जागतिक व्यापाराचा मोठा हिस्सा त्यांच्याच नियंत्रणाखाली असतो.

४.४ धोक्याची वाढलेली पातळी (Heightened Risk Profile)**:** सीमेपलीकडील व्यवसायाला अद्वितीय आणि बहुआयामी धोक्यांचा (Multi-dimensional risks) सामना करावा लागतो, जे देशांतर्गत कंपन्यांना कधीच येत नाहीत. यामध्ये चलन जोखीम (Currency risk – विनिमय दरातील चढउतार), राजकीय जोखीम (Political risk – सरकारी धोरणातील बदल किंवा मालमत्ता जप्ती), आणि सांस्कृतिक जोखीम (Cultural risk – स्थानिक ग्राहकांचे वर्तन समजून घेण्यात होणाऱ्या चुका) यांचा समावेश होतो.

१.२.३ देशातंर्गत आणि आंतरराष्ट्रीय व्यवसायातील फरक (Difference between Domestic and International Business)

देशांतर्गत बाजारपेठेतून आंतरराष्ट्रीय स्तरावर पाऊल ठेवल्याने कंपनीच्या कामकाजाचे वास्तव मुळापासून बदलते. व्यवसायाचे मूळ उद्दिष्ट – मूल्य निर्माण करणे आणि नफा मिळवणे – समान असले तरी, कंपनी ज्या वातावरणात काम करते ते अधिक गुंतागुंतीचे बनते. देशांतर्गत आणि आंतरराष्ट्रीय व्यावसायिक वातावरणातील सर्वात महत्त्वाचा फरक हा आहे की आंतरराष्ट्रीय स्तरावर जोखीम (Risk) कशी पटीने वाढते आणि नियामक अनुपालन (Regulatory compliance) कसे विखंडित (Fragmented) होते.

निकष (Parameter)	**देशांतर्गत व्यावसायिक पर्यावरण** (Domestic Business)	**आंतरराष्ट्रीय व्यावसायिक पर्यावरण** (International Business)	**व्यावहारिक उदाहरण आणि धोरणात्मक परिणाम** (Example Strategic Implication)
१. कार्यक्षेत्र (Area of Operation)	एकाच सार्वभौम राष्ट्राच्या भौगोलिक सीमांपुरते मर्यादित.	दोन किंवा अधिक सार्वभौम राष्ट्रे आणि प्रदेशांमध्ये विस्तारलेला.	एक स्वतंत्र स्थानिक बेकरी विरुद्ध ८० पेक्षा जास्त देशांमध्ये पुरवठा साखळी आणि दुकाने व्यवस्थापित करणारी स्टारबक्स (Starbucks).
२. चलन आणि आर्थिक जोखीम (Currency Financial Risk)	एकाच चलनाची व्यवस्था. परकीय चलन (Forex) किंवा रूपांतरणाचा धोका नाही.	अनेक राष्ट्रीय चलने. परकीय चलनाच्या (Forex) अस्थिरतेचा तीव्र धोका आणि नफा मायदेशी आणण्यावरील (Repatriation) मर्यादा.	अमेरिकन कंपनी जपानला माल विकत असताना जपानी येन (Yen) डॉलरच्या तुलनेत अचानक घसरला, तर त्यांचा नफा रातोरात शून्यावर येऊ शकतो.
३. लक्षित बाजारपेठ आणि संस्कृती (Target Market)	तुलनेने एकसमान ग्राहक वर्ग, सामायिक भाषा आणि परिचित सांस्कृतिक नियम.	अत्यंत वैविध्यपूर्ण बाजारपेठ; भाषिक, सांस्कृतिक आणि वर्तणुकीतील मोठी दरी.	मॅकडोनाल्ड्स पाश्चात्य बाजारपेठेत बीफ (Beef) उत्पादनांवर अवलंबून असते, परंतु भारतात शाकाहारी ग्राहकांसाठी 'मॅकआलू टिक्की' सारखे पर्याय देऊन मेनूमध्ये बदल करते.
४. उत्पादक घटकांची गतिशीलता (Factor Mobility)	भांडवल आणि कामगार देशांतर्गत राज्यांच्या सीमा ओलांडून कोणत्याही कायदेशीर अडचणीशिवाय मुक्तपणे फिरू शकतात.	कडक इमिग्रेशन धोरणे आणि भांडवल नियंत्रणांमुळे मालमत्ता आणि कर्मचाऱ्यांच्या हालचालीवर अत्यंत निर्बंध असतात.	भारतात किंवा अमेरिकेत एका राज्यातून दुसऱ्या राज्यात इंजिनिअरची बदली करणे सोपे आहे; परंतु आंतरराष्ट्रीय स्तरावर क-१इ किंवा L-1 सारख्या कडक व्हिसा प्रक्रियेतून जावे लागते.

५. कायदेशीर चौकट (Legal Frameworks)	एकाच, अंदाजित कायदेशीर परंपरेद्वारे चालवले जाते (उदा. समान देशांतर्गत कायदा).	अनेक परस्परविरोधी परंपरांमध्ये (Common Law, Civil Law) आणि आंतरराष्ट्रीय करारांमध्ये विभागलेले.	जर्मन खरेदीदार आणि भारतीय उत्पादक यांच्यातील कराराचा भंग झाल्यास, न्यायालयीन अधिकारक्षेत्र (Jurisdiction) ठरवण्यासाठी गुंतागुंतीचा खटला चालवावा लागतो.
६. राजकीय जोखीम (Political Risk)	अंदाजित पर्यावरण; देशांतर्गत निवडणुका किंवा कायदेमंडळातील बदलांवर धोरण अवलंबून असते.	अत्यंत अस्थिर; भू-राजकीय तणाव, मालमत्ता जप्ती किंवा अचानक होणारी व्यापार कोंडी (Trade embargoes) यांचा सतत धोका.	युक्रेन युद्धानंतर पाश्चात्य बहुराष्ट्रीय कंपन्यांना रशियातील त्यांची अब्जावधी डॉलर्सची मालमत्ता अचानक सोडून तिथून बाहेर पडावे लागले.
७. पुरवठा साखळी जोखीम (Supply Chain Risk)	देशांतर्गत पुरवठा साखळी लहान आणि सुव्यवस्थित असते; स्थानिक लॉजिस्टिक्स समजण्यास सोपे असते.	हजारो मैलांवर पसरलेली, अनेक समुद्री मार्ग आणि कस्टम झोन ओलांडणारी विस्तारित आणि असुरक्षित पुरवठा साखळी.	जागतिक पुरवठा साखळी सागरी अडथळे (उदा. सुएझ कालवा ब्लॉक), बंदरावरील कामगारांचे संप किंवा जागतिक लॉकडाऊन यांना सहज बळी पडू शकते.
८. भ्रष्टाचारविरोधी कायदे (Anti-Corruption Laws)	पूर्णपणे स्थानिक किंवा राष्ट्रीय लाचलुचपत प्रतिबंधक कायदे यावर अवलंबून असते.	स्वदेश आणि यजमान देश या दोन्ही देशांच्या कठोर आणि दूरगामी (Extraterritorial) कायद्यांच्या अधीन असते.	'US FCPA' कायद्यांतर्गत, एखाद्या परदेशी एजंटने परदेशात लाच दिल्यास अमेरिकन कंपनीला स्वतःच्या देशात मोठ्या खटल्याला सामोरे जावे लागू शकते.
९. व्यापार अडथळे (Trade Barriers)	खुला देशांतर्गत व्यापार; शून्य देशांतर्गत टॅरिफ (Tariffs) किंवा आयात कोटा नाही.	कस्टम ड्युटी (Customs duties), आयात कोटा आणि स्थानिक उत्पादन वापराच्या कडक अटी यांसारख्या संरक्षक उपायांनी व्यापलेला.	आंतरराष्ट्रीय व्यापार युद्धादरम्यान टॅरिफ अचानक वाढल्याने बहुराष्ट्रीय उत्पादकांना कच्चा माल मिळवण्याचे मार्ग तटस्थ देशांकडे वळवावे लागतात.
१०. कामगार आणि ESG मानके (Labor Standareds and ESG)	किमान वेतन, सुरक्षितता आणि पर्यावरण उत्सर्जनासाठी एकसमान नियमावली.	कामगारांचे वेतन, मानवी हक्क नियम आणि इको-टॅरिफ यांमधील मोठ्या प्रमाणावरील विषमतेशी जुळवून घेणे.	एखादी टेक कंपनी युरोपच्या अत्यंत कडक डेटा प्रायव्हसी (GDPR) नियमांखाली काम करते, परंतु आशियातील कारखान्यांमधून स्वस्त हार्डवेअर मिळवू शकते.

पुरवठा साखळी आणि लॉजिस्टिक्स कार्यक्षमता (जागतिक जोखीम वि. देशांतर्गत सुलभता)

तक्त्यातील मुद्दा क्रमांक ७ (पुरवठा साखळी जोखीम) संदर्भात, आंतरराष्ट्रीय व्यापारातील लॉजिस्टिक्सचे व्यवस्थापन किती कार्यक्षम आहे हे जागतिक आणि राष्ट्रीय निर्देशांकांवरून समजते:

तपशील (विवरण)	**जागतिक पातळीवर भारताचे स्थान** (World Bank LPI)	**महाराष्ट्राची स्थिती** (LEADS Index - National)
लॉजिस्टिक्स परफॉर्मन्स इंडेक्स (LPI - 2023)	३८ वा क्रमांक (१३९ देशांपैकी) – पायाभूत सुविधांमध्ये सुधारणा.	लागू नाही (हा जागतिक निर्देशांक आहे)
लॉजिस्टिक्स सुलभता (LE-DS 2023)	राष्ट्रीय स्तरावर किनारपट्टीवरील राज्यांमध्ये चांगली कामगिरी.	'अचिव्हर' (Achiever) दर्जा – देशांतर्गत पुरवठा साखळीत महाराष्ट्र भारतात आघाडीवर.

(स्रोत: जागतिक बँक 'Logistics Performance Index 2023' आणि वाणिज्य व उद्योग मंत्रालय, भारत सरकारचा 'LE-DS 2023' अहवाल)

१.२.४ आंतरराष्ट्रीय व्यवसायाची व्याप्ती (The Scope of International Business)

आंतरराष्ट्रीय व्यवसायाची व्याप्ती कंपन्या सीमा ओलांडून कसा व्यापार करतात हे निश्चित करते. यामध्ये कमी-गुंतवणुकीच्या व्यापारापासून ते उच्च-गुंतवणुकीच्या थेट परकीय गुंतवणुकीपर्यंतच्या अनेक क्रियाकलापांचा समावेश होतो.

वस्तूंची आयात आणि निर्यात (Exports and Imports of Merchandise)**:**

हा आंतरराष्ट्रीय व्यापाराचा मूलभूत स्तर आहे, जो जगभरातील नैसर्गिक संसाधने आणि उत्पादन क्षमतांच्या असमान वितरणामुळे चालतो. देश अशा वस्तूंची निर्यात करतात ज्यांचे ते कार्यक्षमतेने उत्पादन करू शकतात आणि ज्या वस्तू देशांतर्गत तयार करणे खूप महाग आहे त्यांची आयात करतात. मोठ्या प्रमाणात कृषी संसाधने असलेला देश मसाले आणि कापडाची निर्यात करतो, तर पायाभूत सुविधांचा अभाव असल्यामुळे अवजड यंत्रसामग्री आणि विशेष हार्डवेअरची आयात करतो.

सेवांची आयात आणि निर्यात किंवा अदृश्य व्यापार (Service Exports and Imports - Invisible Trade)**:**

अर्थव्यवस्था जसजशी प्रगत होते, तसतसे भौतिक वस्तूंप्रमाणेच अमूर्त मूल्यांचे (ज्ञान, कौशल्ये आणि अनुभव) हस्तांतरण तितकेच महत्त्वपूर्ण बनते. जागतिक शिक्षण आणि व्यावसायिक प्रमाणपत्र (Professional certification) क्षेत्र हे अदृश्य व्यापाराचे उत्तम उदाहरण आहे. जेव्हा आंतरराष्ट्रीय संस्था जागतिक कार्यक्रमांसाठी अभ्यासक्रम आणि मार्गदर्शन पुरवतात-जसे की ACCA किंवा US CM-Voìhm ती शैक्षणिक सेवांची आयात असते. याउलट, जेव्हा स्थानिक आर्थिक व्यावसायिक परदेशी ग्राहकांना रिमोट पद्धतीने कर (Taxation) किंवा ऑडिटिंग सेवा (Auditing services) प्रदान करतात, तेव्हा ते आर्थिक सेवांची निर्यात करत असतात.

परकीय गुंतवणूक (Foreign Investments - FDI and Portfolio)**:**

सर्वाधिक परतावा मिळण्याची क्षमता असलेल्या बाजारपेठांकडे भांडवल नैसर्गिकरित्या आकर्षित होते. ही गुंतवणूक सक्रिय (परकीय थेट गुंतवणूक - FDI) असू शकते जिथे कंपनी नियंत्रण ठेवते, किंवा निष्क्रिय (पोर्टफोलिओ गुंतवणूक - Portfolio Investment) असू शकते जिथे ते फक्त परदेशी शेअर्स खरेदी करतात. जागतिक ऑपरेशन्स हाताळण्यासाठी विकसनशील देशात ग्लोबल कॅपेबिलिटी सेंटर (Global Capability Center - GCC) उभारणारी बहुराष्ट्रीय सल्लागार कंपनी ही 'FDI' करते. याउलट, परदेशी पेन्शन फंडाने देशांतर्गत बँकेचे शेअर्स खरेदी करणे हे मपोर्टफोलिओफ गुंतवणुकीचे प्रतिनिधित्व करते.

परवाना आणि फ्रँचायझिंग (Licensing and Franchising)**:**

हे व्यवसाय मॉडेल्स एखाद्या कंपनीला स्वतःचे कारखाने किंवा कार्यालये उभारण्याच्या मोठ्या भांडवली जोखमीशिवाय (Capital risk) परदेशी बाजारात आपला ब्रँड किंवा तंत्रज्ञान वेगाने विस्तारण्याची परवानगी देतात. यामध्ये ते स्थानिक भागीदारांचा वापर करतात ज्यांना देशांतर्गत बाजाराची समज असते. एखादी जागतिक टेक कंपनी आपल्या मालकीचे ऑडिटिंग आणि जोखीम-व्यवस्थापन सॉफ्टवेअर प्रादेशिक अकाउंटिंग फर्मला रॉयल्टी फीच्या (Royalty fee) बदल्यात परवान्यावर (Licensing) देते. प्रादेशिक फर्मला जागतिक दर्जाची साधने मिळतात आणि जागतिक कंपनीला स्थानिक कार्यालय न उभारता महसूल मिळतो.

चलन विनिमयाचा फायदा (Benefiting from Currency Exchange)**:**

चलनांचे दर सतत बदलत असतात. हुशार आंतरराष्ट्रीय व्यवसाय खर्च कमी करण्यासाठी किंवा महसूल वाढवण्यासाठी धोरणात्मक साधन म्हणून या चढउतारांचा वापर करतात. जर अमेरिकन डॉलरच्या तुलनेत देशांतर्गत चलनाचे अवमूल्यन (Depreciation) झाले, तर अमेरिकेला आयटी किंवा आर्थिक सल्लागार सेवा निर्यात करणाऱ्या देशांतर्गत कंपनीला त्याच कामासाठी स्थानिक चलनात अचानक जास्त नफा मिळतो.

१.२.५ आंतरराष्ट्रीय व्यवसायाचे महत्त्व (The Importance of International Business)

आंतरराष्ट्रीय व्यवसायाचे महत्त्व कंपन्या आणि देश त्यात का सहभागी होतात यामध्ये दडलेले आहे. हे आर्थिक स्थिरता, परिपूर्ण कार्यप्रणाली (Operational excellence) आणि धोरणात्मक लवचिकतेसाठी (Strategic resilience) एक उत्प्रेरक (Catalyst) म्हणून काम करते.

परकीय चलन मिळवणे (Earning Foreign Exchange)**:**

देशाच्या मॅक्रो इकॉनॉमिक स्थिरतेसाठी (Macroeconomic stability) परकीय चलनाची (विशेषतः यूएस डॉलर किंवा युरो) निरोगी गंगाजळी अत्यंत महत्त्वाची असते. यामुळे कच्च्या तेलासारख्या जीवनावश्यक वस्तू किंवा संरक्षण उपकरणांच्या आयातीसाठी पैसे देण्याची देशाची क्षमता निश्चित होते. परदेशी ग्राहकांना उच्च-स्तरीय आर्थिक व्यवस्थापन, अकाउंटिंग आणि कंप्लायन्स सेवा देणाऱ्या मनॉलेज प्रोसेस आउटसोर्सिंगफ (Knowledge Process Outsourcing - KPO) कंपन्या देशांतर्गत अर्थव्यवस्थेत मोठे परकीय चलन आणतात, ज्यामुळे राष्ट्रीय मध्यवर्ती बँकेचा साठा मजबूत होतो.

संसाधनांचा इष्टतम वापर (Optimum Utilisation of Resources)**:**

आंतरराष्ट्रीय व्यवसाय अतिरिक्त संसाधनांची जागतिक स्तरावर सांगड घालण्यास अनुमती देतो. अतिरिक्त भांडवल असलेला देश अतिरिक्त कुशल कामगार असलेल्या देशाशी जोडून घेऊ शकतो. परदेशी कंपनी भांडवल आणि जागतिक क्लायंट पुरवते, तर स्थानिक कर्मचारी बौद्धिक संसाधने प्रदान करतात, ज्यामुळे दोघांसाठीही इष्टतम उत्पादकता (Optimum productivity) साध्य होते.

व्यावसायिक धोक्यांचे विभाजन (Spreading Business Risks)**:**

केवळ एकाच देशांतर्गत बाजारपेठेवर अवलंबून राहिल्याने व्यवसाय स्थानिक आर्थिक मंदी, नियामक बदल किंवा हंगामी घसरणीला अत्यंत असुरक्षित बनतो. एखादी ऑडिटिंग फर्म परदेशात सल्लागार कंत्राटे मिळवण्यासाठी आंतरराष्ट्रीय निविदांवर लक्ष ठेवते. जर देशांतर्गत बाजारात मंदी आली आणि स्थानिक कंपन्यांचे ऑडिट कमी झाले, तरीही फर्मचे आंतरराष्ट्रीय करार व्यवसायाला टिकवून ठेवण्यासाठी महसुलाचा स्थिर प्रवाह सुनिश्चित करतात.

संस्थात्मक कार्यक्षमतेत सुधारणा (Improving Organisational Efficiency)**:**

जागतिक बाजारपेठ अत्यंत स्पर्धात्मक आणि कठोर (Ruthless) असते. आंतरराष्ट्रीय स्तरावर स्पर्धा करण्यासाठी, कंपनीला जागतिक दर्जाचे तंत्रज्ञान आणि व्यवस्थापन पद्धतींचा अवलंब करणे भाग पडते. आंतरराष्ट्रीय ग्राहकांना सेवा देण्यासाठी, देशांतर्गत अकाउंटिंग व्यावसायिकांना 'आंतरराष्ट्रीय आर्थिक अहवाल मानके' (International Financial Reporting Standards - IFRS) यांसारख्या जागतिक फ्रेमवर्कमध्ये प्रभुत्व मिळवावे लागते. या कौशल्य विकासामुळे (Upskilling) त्यांच्या मूळ देशातील आर्थिक व्यवस्थापनाचा एकूण दर्जा आणि कार्यक्षमताही उंचावते.

उत्पादनावरील खर्चात कपात (Achieving Economies of Scale): एका देशांतर्गत बाजारपेठेची उपभोग क्षमता मर्यादित असते. जागतिक बाजारपेठेसाठी खुली झाल्यामुळे कंपन्या मोठ्या प्रमाणावर उत्पादन करू शकतात आणि आपला निश्चित खर्च (Fixed costs) मोठ्या संख्येने युनिट्सवर विभागू शकतात. विद्यापीठाच्या प्रश्नपत्रिका आणि आदर्श उत्तरे तयार करण्यासाठी नवीन AI टूल विकसित करणाऱ्या कंपनीला सुरुवातीला जास्त खर्च येतो. पण हेच सॉफ्टवेअर आंतरराष्ट्रीय स्तरावर विकून, ते प्रति युनिट कमी किंमतीत देऊ शकतात आणि प्रचंड नफा (Massive profitability) मिळवू शकतात.

सेवा निर्यात (Invisible Trade) **आणि परकीय चलन साठा**

आंतरराष्ट्रीय व्यवसायात अदृश्य व्यापार (विशेषतः आयटी आणि KPO सेवा) आणि त्यातून मिळणारे परकीय चलन कोणत्याही देशाच्या अर्थव्यवस्थेचा कणा असते:

तपशील (विवरण)	**जागतिक पातळीवर** (Global)	**भारताची स्थिती** (National)	**महाराष्ट्राचे योगदान** (State Level)
सेवांची निर्यात (Service Exports - 2023-24)	७.५ ट्रिलियन	३४१ अब्ज	भारताच्या एकूण सेवा निर्यातीत महाराष्ट्राचा वाटा २५% पेक्षा जास्त आहे.
परकीय चलन साठा (Forex Reserves - मे २०२४)	–	६४८ अब्ज (जगातील चौथ्या क्रमांकाचा सर्वात मोठा साठा)	(हा साठा थेट रिझर्व्ह बँक ऑफ इंडिया– RBI कडे असतो)

(स्रोत: जागतिक व्यापार संघटना (WTO) जागतिक व्यापार सांख्यिकी २०२३, भारतीय रिझर्व्ह बँक (RBI) बुलेटिन २०२४, आणि वाणिज्य मंत्रालय – भारत सरकार)

१.२.६ जागतिकीकरणास चालना देणारे घटक (Drivers and Factors Leading to Globalization)

जागतिकीकरण ही कोणतीही उत्स्फूर्त घटना (Spontaneous phenomenon) नाही; तर तो राष्ट्रीय अर्थव्यवस्था आणि समाज यांच्यातील अडथळे पद्धतशीरपणे दूर करणाऱ्या विविध अभिसरण शक्तींचा (Converging forces) एकत्रित परिणाम आहे. विशेषतः २० व्या शतकाच्या उत्तरार्धापासून जागतिक एकात्मतेचा (Global integration) वेग वाढला आहे, ज्यामागे तांत्रिक नवकल्पना, आर्थिक पुनर्रचना, राजकीय बदल आणि सांस्कृतिक देवाणघेवाण यांचे गुंतागुंतीचे जाळे आहे. या मूलभूत शक्तींना अनेकदा जागतिकीकरणाचे चालक (Drivers of globalization) म्हटले जाते. ते परस्परांवर अवलंबून काम करतात आणि अशी एक जागतिक रचना तयार करतात जिथे देशांतर्गत बाजारपेठा आंतरराष्ट्रीय नेटवर्कशी अतूटपणे जोडल्या जातात.

१.२.६.१ तांत्रिक चालक (Technological Drivers)

तांत्रिक प्रगती ही जागतिकीकरणाची मूलभूत भौतिक आणि डिजिटल पायाभूत सुविधा (Physical and digital infrastructure) म्हणून काम करते. माल, माहिती आणि भांडवल अफाट अंतरावर वेगाने हलवण्याच्या क्षमतेशिवाय, आधुनिक आर्थिक एकात्मता अशक्य आहे.

वाहतूक आणि लॉजिस्टिकमधील नवकल्पना (Innovations in Transportation and Logistics):

आंतरराष्ट्रीय शिपिंगचा खर्च आणि वेळ कमी करणाऱ्या नवकल्पनांमुळे वस्तूंच्या प्रत्यक्ष वाहतुकीत मोठी क्रांती झाली आहे. प्रमाणित इंटरमॉडल शिपिंग कंटेनरच्या (Standardized intermodal shipping container) आगमनामुळे सागरी लॉजिस्टिक्सचे रूप पालटले. यामुळे जहाजे, गाड्या आणि ट्रकमध्ये माल न उघडता अखंडपणे हस्तांतरित करणे शक्य झाले. या मानकीकरणामुळे लोडिंगची वेळ आणि कामगारांचा खर्च (Labor costs) मोठ्या प्रमाणात कमी झाला. त्यामुळे आग्नेय आशियामध्ये सुटे भाग तयार करणे,

लॅटिन अमेरिकेत त्यांची जोडणी (Assembly) करणे आणि युरोपियन बाजारपेठांमध्ये तयार उत्पादनांची विक्री करणे आर्थिकदृष्ट्या परवडणारे झाले आहे. याव्यतिरिक्त, व्यावसायिक विमान वाहतूक आणि एअर फ्रेट (Air freight) नेटवर्कच्या विस्तारामुळे नाशवंत वस्तू आणि अत्यंत मौल्यवान, वेळ-संवेदनशील घटकांचे वेगाने जागतिक वितरण शक्य झाले आहे.

वाहतूक आणि लॉजिस्टिक्स (कंटेनर ट्रॅफिक - TEUs)

जागतिकीकरणात बंदरांची (Ports) भूमिका अत्यंत महत्त्वाची असते. महाराष्ट्रातील जवाहरलाल नेहरू पोर्ट ट्रस्ट (JNPT) हे भारताच्या जागतिक व्यापाराचे प्रमुख प्रवेशद्वार आहे.

तपशील (विवरण)	**जागतिक पातळीवर** (Global)	**भारताची स्थिती** (National)	**महाराष्ट्राचे योगदान** (State Level - JNPT)
कंटेनर वाहतूक (Container Through put 2023-24)	८६० दशलक्ष TEUs	२२ दशलक्ष TEUs	६.४ दशलक्ष TEUs (भारताच्या एकूण कंटेनर वाहतुकीपैकी जवळपास ३०% वाटा एकट्या महाराष्ट्रातील JNPT बंदराचा आहे.)

(स्रोत: जागतिक बँक लॉजिस्टिक डेटा २०२३ आणि जहाज बांधणी मंत्रालय, भारत सरकार - २०२४)

माहिती आणि संप्रेषण तंत्रज्ञान (Information and Communication Technology - ICT)**:**

डिजिटल क्रांती जागतिकीकृत अर्थव्यवस्थेची मज्जासंस्था (Nervous system) म्हणून काम करते. फायबर-ऑप्टिक नेटवर्क, सॅटेलाइट कम्युनिकेशन आणि व्यावसायिक इंटरनेटच्या विस्तारामुळे माहिती पाठवण्याचा सीमांत खर्च (Marginal cost) शून्यावर आला आहे. आर्थिक संस्था जागतिक एक्सचेंजेसवर मिलिसेकंदमध्ये हाय-फ्रीक्वेंसी ट्रेडिंग करतात. उत्तर अमेरिकेतील सॉफ्टवेअर डेव्हलपमेंट कंपन्या दक्षिण आशियातील प्रोग्रामिंग टीम्सशी रिअल-टाइममध्ये समन्वय साधतात, ज्यामुळे २४ तास अखंड विकासाचे चक्र चालते. या डिजिटल कनेक्टिव्हिटीने सेवांना भौगोलिक मर्यादांमधून मुक्त केले आहे, ज्यामुळे प्रशासकीय आणि तांत्रिक सपोर्टची कामे स्वस्त कामगार असलेल्या प्रदेशांमध्ये स्थलांतरित करणे शक्य झाले आहे.

१.२.६.२ आर्थिक चालक (Economic Drivers)

आर्थिक गरजा, प्रामुख्याने कार्यक्षमतेचा पाठपुरावा, बाजारपेठेचा विस्तार आणि नफ्याचे जास्तीत जास्त प्रमाण (Profit maximization), घटकांना जागतिक एकात्मतेत सहभागी होण्यासाठी प्राथमिक प्रेरणा देतात.

पारराष्ट्रीय कंपन्यांचा उदय (The Rise of Transnational Corporations - TNCs)**:**

खर्च आणि प्रमाणाचे फायदे (Economies of scale and scope) मिळवण्याच्या उद्देशाने कंपन्या देशांतर्गत संस्थांमधून विशाल पारराष्ट्रीय संस्थांमध्ये (TNCs) विकसित झाल्या आहेत. परकीय थेट गुंतवणुकीचे

(FDI) नेटवर्क स्थापन करून, या कंपन्या सीमेपलीकडील व्यवहार स्वतःमध्ये समाविष्ट करतात. आधुनिक वाहन उत्पादक कंपनी आता एकाच कारखान्यात वाहन बनवत नाही; ती जर्मनीतून ट्रान्समिशन, जपानमधून इलेक्ट्रॉनिक्स आणि मेक्सिकोमधून चेसिस (Chassis) मिळवते. उत्पादन प्रक्रियेच्या या विखंडनाला जागतिक मूल्य साखळी (Global value chains) तयार करणे असे म्हणतात.

आर्थिक बाजारपेठांचे एकत्रीकरण (Integration of Financial Markets)**:**

वित्तीय जागतिकीकरणाने (Globalization of finance) भौतिक व्यापाराच्या जागतिकीकरणालाही मागे टाकले आहे. भांडवली बाजारांचे नियंत्रणमुक्ती (Deregulation) आणि भांडवली नियंत्रणे हटवल्यामुळे, सर्वोच्च परताव्याच्या (Highest yields) शोधात गुंतवणुकीचा अफाट ओघ जागतिक स्तरावर वाहू लागला आहे. सार्वभौम संपत्ती निधी (Sovereign wealth funds), आंतरराष्ट्रीय म्युच्युअल फंड आणि बहुराष्ट्रीय गुंतवणूक बँका सतत उदयोन्मुख आणि विकसित बाजारपेठांमध्ये भांडवल वाटप करतात.

देशांतर्गत बाजारपेठांची संपृक्तता (Saturation of Domestic Markets):

जेव्हा औद्योगिकीकरण झालेल्या अर्थव्यवस्था परिपक्व होतात, तेव्हा काही विशिष्ट ग्राहकोपयोगी वस्तूंसाठी देशांतर्गत मागणी स्थिर होते (Plateaus). वाढ टिकवून ठेवण्यासाठी, कंपन्यांना नवीन ग्राहक वर्ग शोधणे आणि तिथे प्रवेश करणे भाग पडते. वेगाने औद्योगिकीकरण होत असलेल्या देशांमधील वाढता मध्यमवर्ग हा ग्राहक इलेक्ट्रॉनिक्स, ऑटोमोबाईल्स आणि आर्थिक सेवांसाठी एक विशाल, न वापरलेली बाजारपेठ (Untapped market) उपलब्ध करून देतो.

राजकीय आणि संस्थात्मक चालक (Political and Institutional Drivers)

भू-राजकीय परिदृश्य आणि आंतरराष्ट्रीय प्रशासनाच्या संरचनेने संरक्षणवादी अडथळे (Protectionist barriers) पद्धतशीरपणे दूर करण्यात महत्त्वाची भूमिका बजावली आहे.

व्यापार उदारीकरण आणि जागतिक प्रशासन (Trade Liberalization and Global Governance)**:**

दुसऱ्या महायुद्धानंतर, जागतिक महामंदी (Great Depression) वाढवणाऱ्या संरक्षणवादी धोरणांना परत येण्यापासून रोखण्यासाठी एकत्रित राजकीय प्रयत्न केले गेले. 'गॅट' (GATT - General -greement on Tariffs and Trade) आणि त्यानंतर स्थापन झालेली 'जागतिक व्यापार संघटना' (WTO - World Trade Organization) यांसारख्या अतिराष्ट्रीय (Supranational) संस्थांनी टॅरिफ, कोटा आणि सबसिडी कमी करण्यासाठी एक बंधनकारक चौकट प्रदान केली. यामुळे आंतरराष्ट्रीय व्यापार हा भारी कर आकारल्या जाणाऱ्या प्रक्रियेतून तुलनेने अडथळामुक्त प्रक्रियेत (Frictionless process) बदलला.

भू-राजकीय बदल आणि नियंत्रणमुक्ती (Geopolitical Shifts and Deregulation)**:**

२० व्या शतकाच्या उत्तरार्धातील वैचारिक बदलांचा जागतिक आर्थिक संरचनांवर खोल प्रभाव पडला. सोव्हिएत युनियनचे विघटन (Dissolution of the Soviet Union) आणि त्यानंतर पूर्व युरोपीय अर्थव्यवस्थांचे खुले होणे, तसेच आशियातील बाजारपेठ-देभिमुख सुधारणांमुळे अब्जावधी नवीन कामगार आणि ग्राहक भांडवलशाही जागतिक व्यापार प्रणालीत समाविष्ट झाले.

सामाजिक आणि सांस्कृतिक चालक (Social and Cultural Drivers)

सामाजिक आणि सांस्कृतिक एकत्रीकरण हे आर्थिक आणि तांत्रिक एकात्मतेचे केवळ 'बाय-प्रॉडक्ट' नसून, जागतिकीकरणाला पुढे नेणारे स्वतंत्र उत्प्रेरक (Catalysts) म्हणूनही काम करतात.

ग्राहकांच्या आवडीनिवडींचे एकत्रीकरण (Convergence of Consumer Tastes)**:**

जागतिक प्रसारमाध्यमे, डिजिटल सोशल नेटवर्क्स आणि आंतरराष्ट्रीय मार्केटिंग मोहिमांमुळे वेगवेगळ्या भौगोलिक क्षेत्रांमध्ये ग्राहकांच्या पसंतींचे प्रमाणीकरण (Homogenization of consumer preferences) झाले आहे. टोकियो, पॅरिस आणि साओ पाउलो मधील तरुणांना विशिष्ट ऍथलेटिक कपडे, स्ट्रीमिंग मनोरंजन आणि फास्ट-फूडची समान आवड असते. या एकरूपतेमुळे पारराष्ट्रीय कॉर्पोरेशन्ससाठी जोखीम कमी होते, ज्यामुळे त्यांना स्थानिक संस्कृतींनुसार सतत नवीन उत्पादने बनवण्याऐवजी जागतिक स्तरावर प्रमाणित उत्पादने विकता येतात.

जागतिक कामगार गतिशीलता (Global Labor Mobility)**:**

उच्च-कुशल व्यावसायिक आणि अंगमेहनती कामगार अशा दोन्ही मानवी भांडवलाच्या (Human capital) हालचालींमुळे विविध समाज एकत्र गुंफले जातात. परदेशातील विद्यापीठांमध्ये शिकणारे आंतरराष्ट्रीय विद्यार्थी पदवीनंतर अनेकदा पारराष्ट्रीय व्यावसायिक नेटवर्क तयार करतात.

कामगारांची गतिशीलता आणि रेमिटन्सेस (Remittances - **परदेशातून पाठवलेला पैसा)**

स्थलांतरित कामगारांनी त्यांच्या मायदेशी पाठवलेला पैसा (Remittances) हा विकसनशील देशांच्या अर्थव्यवस्थेचा मुख्य आधार बनला आहे. भारत यात जगात पहिल्या क्रमांकावर आहे.

तपशील (विवरण)	**जागतिक रक्कम** (Global Remittances 2023)	**भारताला मिळालेली रक्कम** (National)
मायदेशी पाठवला जाणारा निधी (Remittances)	८६० अब्ज	१२५ अब्ज (जगात सर्वाधिक - भारताची अर्थव्यवस्था आणि विदेशी चलन साठा मजबूत करण्यात याचा सिंहाचा वाटा आहे.)

(स्रोत: जागतिक बँक (World Bank) मायग्रेशन आणि डेव्हलपमेंट ब्रीफ - २०२३-२४)

सारांश:

आधुनिक जागतिकीकरणाची रचना प्रामुख्याने चार स्तंभांवर उभी आहे. तंत्रज्ञान जागतिक पोहोचण्यासाठी आवश्यक भौतिक आणि डिजिटल पायाभूत सुविधा प्रदान करते. बहुराष्ट्रीय कंपन्यांचा विस्तार आणि भांडवलाची मुक्त हालचाल हे आर्थिक हेतू एकात्मतेचे इंजिन चालवतात. व्यापार करारांमधून प्रकट होणारी राजकीय इच्छाशक्ती राष्ट्रीय सीमांचे अडथळे दूर करते. आणि सरतेशेवटी, सांस्कृतिक एकत्रीकरण जागतिक उत्पादन

नेटवर्क टिकवून ठेवण्यासाठी आवश्यक असलेला जागतिक ग्राहक वर्ग तयार करते. हे सर्व चालक एकमेकांशी खोलवर जोडलेले आहेत.

१.२.७ आंतरराष्ट्रीय व्यवसायाचे मार्ग किंवा पद्धती (Modes of International Business)

जेव्हा एखादी कंपनी आपल्या देशांतर्गत सीमांच्या पलीकडे विस्तार करण्याचा निर्णय घेते, तेव्हा तिला लक्षित बाजारपेठेत (Target market) प्रवेश करण्यासाठी वापरल्या जाणाऱ्या संरचनात्मक यंत्रणेची (Structural mechanism) निवड करावी लागते. या यंत्रणेला 'प्रवेशाचा मार्ग' (Mode of entry) असे म्हणतात. हा मार्ग संसाधनांची गुंतवणूक (Resource commitment), परदेशी बाजारातील धोक्यांची पातळी, आणि कंपनीचे आंतरराष्ट्रीय कामकाजावरील नियंत्रण किती असेल हे ठरवतो. प्रवेशाचा मार्ग निवडणे हा एकच उपाय सर्वांना लागू होणारा (One-size-fits-all) निर्णय नाही; यामध्ये एक मूलभूत तडजोड (Trade-off) करावी लागते. ज्या मार्गांमध्ये कमीत कमी भांडवली गुंतवणूक लागते, तिथे उत्पादनाचे मार्केटिंग आणि विक्री कशी केली जाते यावर कंपनीचे नियंत्रण खूप कमी असते. याउलट, ज्या मार्गांमध्ये संपूर्ण व्यवस्थापकीय नियंत्रण (Operational control) मिळते, तिथे खूप मोठी आर्थिक गुंतवणूक आणि स्थानिक धोके (Localized risk) पत्करावे लागतात.

व्यापार–संबंधित मार्ग (Trade-Related Modes)

आंतरराष्ट्रीय व्यवसायाचा सर्वात मूलभूत दृष्टिकोन म्हणजे स्वदेशात वस्तूंचे उत्पादन करणे आणि त्या सीमेपार हस्तांतरित करणे. या दृष्टिकोनामध्ये साधारणपणे सर्वात कमी जोखीम आणि आर्थिक गुंतवणूक असते.

निर्यात (Exporting)**:**

निर्यातीमध्ये उत्पादनाची देशांतर्गत निर्मिती करणे आणि इतर देशांतील खरेदीदारांना त्याची विक्री करणे समाविष्ट असते. कंपन्या अनेकदा देशांतर्गत मध्यस्थांवर अवलंबून राहून (उदा. एक्सपोर्ट मॅनेजमेंट कंपन्या) अप्रत्यक्ष निर्यातीचा (Indirect exporting) वापर करतात, जे लॉजिस्टिक्स, कस्टम्स दस्तऐवजीकरण आणि परदेशी खरेदीदारांशी संबंध हाताळतात. जसा कंपनीला आंतरराष्ट्रीय अनुभव मिळतो, तशी ती थेट निर्यातीकडे (Direct exporting) वळू शकते, जिथे जास्त नफा (Higher margins) मिळवण्यासाठी वितरण आणि परदेशी विक्री अंतर्गत पातळीवर हाताळली जाते.

उदाहरण: आशियाई बाजारपेठेत प्रवेश करू पाहणारी कॅलिफोर्नियातील एक वाईन (Winery) कंपनी स्वतःची भौतिक दुकाने न थाटता आणि स्थानिक किरकोळ नियमांचा सामना न करता, टोकियोमधील एका स्वतंत्र वितरकाला (Distributor) आपली उत्पादने पॅक करून पाठवू शकते.

जरी निर्यातीमुळे परदेशात उत्पादन केंद्रे उभारण्याचा खर्च वाचतो, तरीही टॅरिफ अडथळे (Tariff barriers), बदलणारे चलन विनिमय दर आणि वाढलेला वाहतूक खर्च यांमुळे हा मार्ग असुरक्षित राहतो.

आयात (Importing)**:**

आयात ही निर्यातीच्या विरुद्ध कृती आहे, ज्यामध्ये देशांतर्गत विक्रीसाठी किंवा उत्पादनात वापरण्यासाठी परदेशी बाजारपेठेतून वस्तू, कच्चा माल किंवा सेवांची खरेदी केली जाते. कंपन्या या मार्गाचा वापर स्वदेशात दुर्मिळ किंवा उपलब्ध नसलेली संसाधने मिळवण्यासाठी, परदेशातील कमी उत्पादन खर्चाचा फायदा घेण्यासाठी किंवा जागतिक सोर्सिंगद्वारे (Global sourcing) त्यांच्या देशांतर्गत उत्पादनांमध्ये विविधता आणण्यासाठी करतात.

उदाहरण: एक प्रादेशिक कॉफी रोस्टर थेट कोलंबिया आणि इथियोपियातील कृषी संस्थांकडून कच्च्या कॉफीच्या बिया विकत घेतो आणि आपले देशांतर्गत कामकाज चालू ठेवण्यासाठी या आंतरराष्ट्रीय पुरवठा साखळीवर अवलंबून राहतो.

आयातीमुळे कंपन्यांना परदेशी गुंतवणुकीऐवजी त्यांच्या देशांतर्गत पायाभूत सुविधांवर भांडवल केंद्रित करण्याची संधी मिळते, परंतु यासाठी कस्टम नियमांची काळजीपूर्वक हाताळणी करावी लागते आणि आंतरराष्ट्रीय शिपिंगमधील व्यत्यय, परकीय चलनातील बदल आणि देशांतर्गत टॅरिफ धोरणांमधील अचानक बदलांचा धोका पत्करावा लागतो.

करारावर आधारित मार्ग (Contractual Modes)

जेव्हा प्रत्यक्ष निर्यात आर्थिकदृष्ट्या परवडणारी नसते–अनेकदा उच्च शिपिंग खर्च किंवा कडक आयात कोट्यामुळे–किंवा जेव्हा कंपनी सेवा आणि बौद्धिक संपदेचा व्यापार करते, तेव्हा करारावर आधारित मार्ग आंतरराष्ट्रीयीकरणाचा मार्ग मोकळा करतात. हे मार्ग कंपनीला परदेशी पायाभूत सुविधांमध्ये मोठी गुंतवणूक न करता आपल्या अमूर्त मालमत्तेचा (Intangible assets) वापर करण्यास अनुमती देतात.

परवाना (Licensing)**:**

परवाना करारानुसार, एक कंपनी (परवाना देणारी – Licensor) आपल्या बौद्धिक संपदेचे हक्क–जसे की पेटंट, ट्रेडमार्क, उत्पादन प्रक्रिया किंवा कॉपीराइट–एखाद्या परदेशी संस्थेला (परवाना घेणारी – Licensee) ठराविक काळासाठी देते. परवाना घेणारी संस्था स्थानिक उत्पादन आणि मार्केटिंगचा खर्च व जोखीम उचलते, आणि विक्रीच्या प्रमाणानुसार परवाना देणाऱ्याला 'रॉयल्टी फी' (Royalty fee) देते.

उदाहरण: हृदयरोगावरील नवीन औषधाचे पेटंट असलेली एखादी फार्मास्युटिकल रिसर्च लॅब भारतातील एखाद्या उत्पादक कंपनीला उत्पादनाचे हक्क देऊ शकते. भारतीय कंपनी सर्व स्थानिक उत्पादन, नियामक अनुपालन (Regulatory compliance) आणि वितरण हाताळते, तर रिसर्च लॅब परदेशात कारखाने न उभारता आंतरराष्ट्रीय महसूल मिळवते.

परवाना देण्याचा मुख्य धोका म्हणजे तांत्रिक ज्ञानावर (Technological know-how) नियंत्रण गमावण्याची शक्यता असते, कारण परवाना घेणारी कंपनी शेवटी हे ज्ञान वापरून थेट स्पर्धक बनू शकते.

फ्रँचायझिंग (Franchising)**:**

फ्रँचायझिंग हा परवाना देण्याचा एक विशेष आणि अधिक व्यापक प्रकार आहे, जो प्रामुख्याने सेवा आणि किरकोळ व्यवसायांद्वारे वापरला जातो. फ्रँचायझर (Franchisor) केवळ बौद्धिक संपदा वापरण्याचा हक्क विकत नाही, तर त्याच्या मार्गदर्शक तत्त्वांचे, गुणवत्ता नियंत्रण मानकांचे आणि व्यवसाय मॉडेल्सचे कठोर पालन करणे देखील अनिवार्य करतो.

उदाहरण: एक प्रसिद्ध अमेरिकन कॉफी साखळी स्थानिक परदेशी व्यावसायिकांना आपला ट्रेडमार्क, स्टोअर डिझाइन आणि स्वतःच्या रेसिपी वापरण्याचा अधिकार देऊन जागतिक स्तरावर विस्तार करते. स्थानिक ऑपरेटर भांडवल आणि व्यवस्थापन कौशल्य पुरवतात, तर मूळ कंपनी सुरुवातीच्या फी (Upfront fees) आणि महसुलाच्या काही टक्क्यांच्या बदल्यात जगभरात प्रमाणित ग्राहक अनुभव (Standardized consumer experience) सुनिश्चित करते.

टर्नकी प्रकल्प (Turnkey Projects)**:**

ज्या उद्योगांना अफाट भांडवली पायाभूत सुविधा आणि जटिल तांत्रिक कौशल्याची आवश्यकता असते, तिथे कंपन्या मटर्नकी प्रकल्पांमध्येफ सहभागी होतात. कंत्राटदार (Contractor) एखादी सुविधा (Facility) डिझाइन करण्यासाठी, बांधण्यासाठी आणि पूर्णपणे सुसज्ज करण्यासाठी करार करतो, आणि परदेशी ग्राहकाकडे ती सोपवण्यापूर्वी ती 'वापरण्यासाठी तयार' (Operational readiness) स्थितीत आणतो.

उदाहरण: संयुक्त अरब अमिरातीमध्ये (UAE) पेट्रोलियम रिफायनरी बांधण्याचे कंत्राट घेतलेली एक जर्मन इंजिनिअरिंग कंपनी आर्किटेक्चरल डिझाइन हाताळते, विशेष यंत्रसामग्री खरेदी करते आणि बांधकामाचे व्यवस्थापन करते. सुविधा पूर्णपणे चालू झाल्यावर, कंपनी स्थानिक कर्मचाऱ्यांना प्रशिक्षण देते, कामाच्या चाव्या (Keys) त्यांच्याकडे सोपवते आणि आपला प्राथमिक सहभाग संपवते.

गुंतवणूक मार्ग (Investment Modes - Foreign Direct Investment)

ज्या कंपन्यांना बाजारात जास्तीत जास्त पोहोच (Market penetration), स्थानिक उपस्थिती आणि संपूर्ण व्यवस्थापकीय नियंत्रण (Total operational control) हवे असते, त्या परकीय थेट गुंतवणूक (FDI) करतात. यासाठी लक्षित देशामध्ये भांडवल, कर्मचारी आणि तंत्रज्ञानाचे हस्तांतरण करणे आवश्यक असते.

संयुक्त उपक्रम (Joint Ventures)**:**

जेव्हा दोन किंवा अधिक स्वतंत्र कंपन्या एक नवीन, कायदेशीररीत्या स्वतंत्र व्यावसायिक संस्था (Business entity) तयार करण्यासाठी आपली संसाधने एकत्र करतात, तेव्हा 'संयुक्त उपक्रम' (Joint venture) तयार होतो. अपरिचित बाजारपेठेत प्रवेश करण्याच्या मोठ्या आर्थिक जोखमी कमी करण्यासाठी किंवा बहुसंख्य परदेशी मालकीवर (Majority foreign ownership) निर्बंध घालणाऱ्या स्थानिक सरकारी नियमांचे पालन करण्यासाठी या मार्गाचा वारंवार वापर केला जातो.

उदाहरण: आशियाई बाजारपेठेसाठी सेडान कार (Sedans) तयार करण्यासाठी एक जपानी वाहन उत्पादक कंपनी आणि चिनी सरकारी मालकीची संस्था (State-owned enterprise) मिळून एक नवीन, संयुक्त मालकीची उत्पादन संस्था स्थापन करू शकतात. जपानी कंपनी प्रगत रोबोटिक्स आणि डिझाइन पुरवते, तर चिनी भागीदार आवश्यक नियामक मंजुरी, स्थानिक वितरण नेटवर्क आणि बाजारपेठेचे सांस्कृतिक ज्ञान प्रदान करतो.

पूर्ण मालकीच्या उपकंपन्या (Wholly Owned Subsidiaries)**:**

प्रवेशाचा सर्वात जास्त भांडवल लागणारा आणि उच्च-जोखमीचा मार्ग म्हणजे 'पूर्ण मालकीची उपकंपनी', जिथे परदेशी संस्थेची १००% मालकी मूळ कंपनीकडे (Parent firm) असते. हे 'ग्रीनफील्ड गुंतवणूक' (Greenfield investment) - म्हणजे सुरुवातीपासून संपूर्ण प्रकल्प नव्याने उभारणे - किंवा 'ब्राउनफील्ड गुंतवणूक' (Brownfield investment) - ज्यामध्ये लक्षित बाजारपेठेतील विद्यमान कंपनी विकत घेणे समाविष्ट असते - याद्वारे साध्य केले जाऊ शकते.

उदाहरण: आपले अत्यंत संवेदनशील अल्गोरिदम आणि व्यापार रहस्ये (Trade secrets) सुरक्षित ठेवू इच्छिणारी एक बहुराष्ट्रीय तंत्रज्ञान कंपनी आयर्लंडमध्ये शून्यातून एक नवीन संशोधन आणि विकास केंद्र (RD Center) स्थापन करते (हा 'ग्रीनफील्ड' प्रकल्प आहे). याउलट, तात्काळ बाजारपेठ काबीज करू पाहणारी जागतिक बेव्हरेज कंपनी ब्राझीलमधील प्रस्थापित, लोकप्रिय स्थानिक सोडा ब्रँड विकत घेऊ शकते, ज्यामुळे तिला त्यांच्या बाटल्या भरण्याच्या सुविधा, कर्मचारी आणि ग्राहक वर्ग लगेच मिळतो (हा 'ब्राउनफील्ड' प्रकल्प आहे).

'FDI' प्रवेश मार्ग म्हणून भारत आणि महाराष्ट्राचे स्थान

बहुराष्ट्रीय कंपन्या जेव्हा भारतात प्रवेश करण्याचा मार्ग म्हणून 'गुंतवणूक मार्ग' (Investment Modes - Joint Ventures Wholly Owned Subsidiaries) निवडतात, तेव्हा महाराष्ट्र हे त्यांचे प्रमुख पसंतीचे राज्य असते.

तपशील (विवरण)	**भारतामधील एकूण थेट परकीय गुंतवणूक** (FDI)	**महाराष्ट्रातील** 'FDI' **ओघ** (Top Destination)
एकूण FDI (२०२२-२३)	७०.९ अब्ज डॉलर	१४.८ अब्ज डॉलर
राष्ट्रीय वाटा (National Share)	१००.००%	२९% ते ३०% (भारतात येणाऱ्या एकूण FDI पैकी जवळपास एक तृतीयांश गुंतवणूक एकट्या महाराष्ट्रात येते.)

(स्रोत: उद्योग आणि अंतर्गत व्यापार संवर्धन विभाग (DPIIT) - भारत सरकार अहवाल २०२३-२४)

अ. स्वयं अध्ययन प्रश्न (Multiple Choice Questions - MCQs)

१. आंतरराष्ट्रीय व्यवसाय (International Business) प्रामुख्याने कशाशी संबंधित आहे?

(A) केवळ देशांतर्गत व्यापार

(B) राष्ट्रीय सीमा ओलांडून होणारा व्यापार (Cross-border trade)

(C) केवळ स्थानिक उत्पादन

(D) वरीलपैकी कोणतेही नाही

२. परदेशी बाजारपेठेत प्रवेश करण्याचा कोणता मार्ग सर्वात कमी जोखमीचा (Lowest risk) मानला जातो?

(A) निर्यात (Exporting)
(B) संयुक्त उपक्रम (Joint Venture)
(C) पूर्ण मालकीची उपकंपनी (Wholly Owned Subsidiary)
(D) टर्नकी प्रकल्प (Turnkey Project)

३. 'मॅकडोनाल्ड्स' (McDonald's) आंतरराष्ट्रीय बाजारात प्रवेश करण्यासाठी प्रामुख्याने कोणत्या करारावर आधारित मार्गाचा वापर करते?

(A) आयात (Importing)
(B) फ्रँचायझिंग (Franchising)
(C) परकीय थेट गुंतवणूक (FDI)
(D) निर्यात

४. आंतरराष्ट्रीय व्यवसायात 'FDI' चे पूर्ण रूप काय आहे?

(A) Foreign Direct Investment
(B) Foreign Domestic Investment
(C) Free Direct Integration
(D) Financial Direct Investment

५. जेव्हा दोन किंवा अधिक कंपन्या नवीन व्यवसाय संस्था स्थापन करण्यासाठी आपली संसाधने एकत्र करतात, तेव्हा त्याला काय म्हणतात?

(A) परवाना (Licensing)
(B) निर्यात (Exporting)
(C) संयुक्त उपक्रम (Joint Venture)
(D) फ्रँचायझिंग

६. 'अदृश्य व्यापार' (Invisible Trade) म्हणजे कशाची आयात-निर्यात होय?

(A) भौतिक वस्तू (Physical goods)
(B) सेवा (Services)
(C) अवजड यंत्रसामग्री
(D) कच्चा माल

७. देशांतर्गत चलनाचे (Domestic currency) डॉलरच्या तुलनेत अवमूल्यन (Depreciation) झाल्यास निर्यातदाराला काय फायदा होतो?

(A) निर्यात महाग होते
(B) निर्यातदाराला स्थानिक चलनात जास्त नफा मिळतो
(C) कोणताही बदल होत नाही
(D) निर्यातीवर बंदी येते

८. आंतरराष्ट्रीय व्यवसायातील 'राजकीय जोखीम' (Political risk) म्हणजे काय?

(A) विनिमय दरातील बदल
(B) ग्राहकांच्या आवडीत बदल
(C) सरकारी धोरणातील बदल किंवा मालमत्ता जप्ती (Expropriation)
(D) कामगारांचा संप

९. जेव्हा एखादी कंपनी आपले तंत्रज्ञान किंवा पेटंट दुसऱ्या परदेशी कंपनीला 'रॉयल्टी' (Royalty) च्या बदल्यात वापरण्यास देते, तेव्हा त्या मार्गाला काय म्हणतात?

(A) संयुक्त उपक्रम
(B) परवाना (Licensing)
(C) आयात
(D) टर्नकी प्रकल्प

१०. 'फ्रेंड-शोरिंग' (Friend-shoring) या अलीकडील संकल्पनेचा अर्थ काय आहे?

(A) केवळ शेजारील देशांशी व्यापार करणे
(B) उत्पादन केंद्रे राजकीयदृष्ट्या मित्र असलेल्या किंवा स्थिर देशांमध्ये हलवणे
(C) केवळ एकाच देशात व्यापार करणे
(D) सागरी व्यापार थांबवणे

११. जागतिकीकरणाचे 'तांत्रिक चालक' (Technological drivers) कोणते आहेत?

(A) आयात शुल्कात वाढ

(B) वाहतूक आणि माहिती-संप्रेषण तंत्रज्ञानातील (ICT) प्रगती

(C) देशांतर्गत बाजारपेठेची संपृक्तता

(D) केवळ राजकीय बदल

१२. आंतरराष्ट्रीय व्यवसायात 'इकोनॉमीज ऑफ स्केल' (Economies of scale) म्हणजे काय?

(A) छोट्या प्रमाणावर उत्पादन

(B) मोठ्या प्रमाणावर उत्पादन करून प्रति युनिट खर्च (Cost per unit) कमी करणे

(C) परकीय चलन साठवणे

(D) कर वाढवणे

१३. पूर्ण मालकीची उपकंपनी (Wholly Owned Subsidiary) स्थापन करणे हा प्रवेशाचा मार्ग कसा आहे?

(A) अत्यंत कमी जोखमीचा

(B) सर्वाधिक भांडवल लागणारा आणि उच्च जोखमीचा (High financial exposure)

(C) भांडवलमुक्त

(D) केवळ सेवांसाठी मर्यादित

१४. जागतिक मूल्य साखळी (Global value chains) कशामुळे तयार होते?

(A) केवळ स्थानिक उत्पादनामुळे

(B) उत्पादन प्रक्रियेच्या आंतरराष्ट्रीय विखंडनामुळे (Fragmentation of production)

(C) आयात बंदीमुळे

(D) वरीलपैकी काहीही नाही

१५. 'बौद्धिक संपदा अधिकारांमध्ये' (Intellectual property rights) कशाचा समावेश होतो?

(A) केवळ भौतिक माल

(B) पेटंट्स, ट्रेडमार्क आणि कॉपीराइट्स

(C) केवळ परकीय चलन

(D) कामगार कपात

१.३ सारांश

१.४ पारिभाषिक शब्द

१.५ स्वयं अध्ययन प्रश्नांची उत्तरे

1. (B)	2. (A)	3. (B)	4. (A)
5. (C)	6. (B)	7. (B)	8. (C)
9. (B)	10. (B)	11. (B)	12. (B)
13. (B)	14. (B)	15. (B)	

ब. लघूत्तरी प्रश्न (Short Answer Questions)

१. आंतरराष्ट्रीय व्यवसाय (International Business) म्हणजे काय? त्याची कोणतीही एक प्रमाणित व्याख्या द्या.

२. आंतरराष्ट्रीय आणि देशांतर्गत व्यावसायिक वातावरणातील (Domestic vs. International Business) कोणतेही तीन मुख्य फरक स्पष्ट करा.

३. आंतरराष्ट्रीय बाजारात प्रवेश करण्यासाठी 'फ्रँचायझिंग' (Franchising) आणि 'परवाना' (Licensing) या मार्गांमधील फरक सांगा.

४. जागतिकीकरणाला चालना देणारे 'तांत्रिक चालक' (Technological Drivers) स्पष्ट करा.

५. 'थेट परकीय गुंतवणूक' (FDI) म्हणजे काय? ग्रीनफील्ड आणि ब्राउनफील्ड गुंतवणुकीतील (Greenfield vs. Brownfield investment) फरक थोडक्यात सांगा.

६. 'टर्नकी प्रकल्प' (Turnkey Projects) म्हणजे काय? योग्य उदाहरणासह स्पष्ट करा.

१.६ स्वाध्याय (Self Assessment Questions)

विभाग अ: संकल्पनात्मक आकलन (Section A: Conceptual Understanding)

१. निर्यात (Exporting) आणि पूर्ण मालकीची उपकंपनी (Wholly owned subsidiary) स्थापन करणे यापैकी एकाची निवड करताना कंपनीने कोणत्या 'मूलभूत तडजोडीचे' (Fundamental trade-off) मूल्यांकन केले पाहिजे ते स्पष्ट करा.

२. फ्रँचायझिंग कराराच्या (Franchising agreement) तुलनेत कोणत्या परिस्थितीत 'टर्नकी प्रकल्प' (Turnkey project) हा प्रवेशाचा अधिक योग्य मार्ग ठरू शकतो?

३. व्यवस्थापकीय नियंत्रण (Operational control) आणि औद्योगिक उपयोजन (Industry application) या संदर्भात 'परवाना' (Licensing) हा 'फ्रँचायझिंग'पेक्षा (Franchising) कसा वेगळा आहे?

विभाग ब: उपयोजन आणि विश्लेषण (Section B: Application and Analysis)

४. एका मध्यम आकाराच्या युरोपियन कंपनीने अत्यंत प्रगत, 'पेटंट' असलेले वॉटर-फिल्ट्रेशन तंत्रज्ञान (Water-filtration technology) विकसित केले आहे. जागतिक स्तरावर कारखाने उभारण्यासाठी कंपनीकडे भांडवलाची कमतरता आहे, परंतु आपले तंत्रज्ञान दक्षिण अमेरिका आणि आग्नेय आशियामध्ये वापरले जावे

अशी तिची इच्छा आहे. या कंपनीसाठी प्रवेशाच्या 'सर्वात योग्य मार्गाचे' मूल्यांकन करा आणि तुमच्या शिफारसीशी संबंधित संभाव्य दीर्घकालीन धोके (Potential long-term risks) ओळखा.

५. एका देशाच्या सरकारने अलीकडेच एक कायदा मंजूर केला आहे, ज्यानुसार त्यांच्या देशाच्या सीमेत काम करणाऱ्या सर्व परदेशी कंपन्यांमध्ये किमान ४०% 'स्थानिक मालकी' (Local ownership) असणे अनिवार्य आहे. या धोरणामुळे देशात नव्याने येणाऱ्या बहुराष्ट्रीय कॉर्पोरेशन्सच्या (Multinational corporations) प्रवेशाच्या धोरणांमध्ये (Entry strategies) कसा बदल होतो, याचे विश्लेषण करा.

विभाग क: चिकित्सक विचार (Section C: Critical Thinking)

६. परकीय थेट गुंतवणूक (FDI) ही आर्थिक धोक्याची सर्वोच्च पातळी दर्शवते, तरीही अत्यंत मौल्यवान 'बौद्धिक संपदा' (Intellectual property) असलेल्या कंपन्या अनेकदा याच मार्गाची निवड करतात. या विरोधाभासामागील (Paradox) धोरणात्मक कारणांची चर्चा करा.

१.७ संदर्भ

1. Francis Cherunilam International Business: Text and Cases
   (for IB basics, trade theories, WTO, IMF, forex, EXIM, and recent trends)
2. M. C. Shukla International Business
3. P. Subba Rao International Business
   (for globalization, trade theories, and international institutions)
4. Charles W. L. Hill (Indian Edition) - hiternational Business

❐❐❐

प्रकरण २

आंतरराष्ट्रीय व्यवसाय ऑपरेशन्स आणि अलीकडील प्रवाह

(International Business Operations and Recent Trends)

अ) आंतरराष्ट्रीय लॉजिस्टिकचे प्रमुख घटक – शिपींग, विमा, गोदाम व्यवस्थापन, फ्रेंट फॉरवर्ड

ब) निर्यात प्रक्रिया – आयात प्रक्रिया, मुख्य व्यापार दस्तऐवज, लेटर ऑफ क्रेडिट यंत्रणा

क) आंतरराष्ट्रीय व्यापारातील अलीकडील प्रवाह – ई कॉमर्स, थेट परकीय गुंतवणूक

अनुक्रमणिका –

२.० उद्दिष्टे

२.१ प्रस्तावना

२.२ विषय विवेचन

- २.२.१ आंतरराष्ट्रीय लॉजिस्टिकचे प्रमुख घटक –
  - २.२.१.१ शिपींग
  - २.२.१.२ विमा
  - २.२.१.३ गोदाम व्यवस्थापन
  - २.२.१.४ फ्रेंट फॉरवर्ड
- २.२.२ निर्यात प्रक्रिया – आयात प्रक्रिया
  - २.२.२.१ निर्यात प्रक्रिया
  - २.२.२.२ आयात प्रक्रिया
  - २.२.२.३ मुख्य व्यापार दस्तऐवज
  - २.२.२.४ लेटर ऑफ क्रेडिट यंत्रणा
- २.२.३ आंतरराष्ट्रीय व्यापारातील अलीकडील प्रवाह –
  - २.२.३.१ ई कॉमर्स
  - २.२.३.२ थेट परकीय गुंतवणूक

२.३ सारांश

२.४ पारिभाषिक शब्द

२.५ स्वयं अध्ययन प्रश्नांची उत्तरे

२.६ स्वाध्याय

२.७ संदर्भ

२.० उद्दिष्टे (Objectives)

या युनिटचा अभ्यास केल्यानंतर, तुम्हाला खालील गोष्टी समजण्यास मदत होईल:

आंतरराष्ट्रीय लॉजिस्टिक्स आणि पुरवठा साखळी व्यवस्थापनाचे (Supply chain management) महत्त्वपूर्ण घटक समजून घेणे, ज्यामध्ये शिपिंग (Shipping), विमा (Insurance), वेअरहाउसिंग (Warehousing) आणि फ्रेट फॉरवर्डर्सच्या (Freight forwarders) भूमिकेचा समावेश आहे.

निर्यात आणि आयात व्यवहारांच्या अंमलबजावणीतील टप्प्याटप्प्याने होणाऱ्या गुंतागुंतीच्या प्रक्रिया आणि महत्त्वाच्या व्यापार दस्तऐवजांचे (Trade documents) कामकाज स्पष्ट करणे.

आंतरराष्ट्रीय व्यापारात 'लेटर ऑफ क्रेडिट' (Letter of Credit - L/C) ची यंत्रणा, महत्त्व आणि जोखीम कमी करण्याचे कार्य समजून घेणे.

पारंपारिक सीमेपलीकडील व्यापार आणि अलीकडील तांत्रिक व आर्थिक प्रवाह, विशेषतः ई-कॉमर्स (E-commerce) आणि परकीय थेट गुंतवणूक (FDI) यांच्यातील संबंध शोधणे.

.....

२.१ प्रस्तावना (Introduction)

युनिट १ मध्ये आपण आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठेत प्रवेश करण्याचे धोरणात्मक मार्ग आणि सैद्धांतिक पाया पाहिला. आता युनिट २ मध्ये आपण जागतिक व्यवसायाच्या व्यावहारिक आणि 'ऑपरेशन्स'च्या (Operational realities) वास्तवाकडे वळणार आहोत. उत्पादनाची निर्यात करण्याचा निर्णय घेणे ही केवळ पहिली पायरी आहे; ते उत्पादन प्रत्यक्षात महासागरापार पाठवणे, परदेशी कस्टम्स (Customs) क्लिअर करणे, वाहतुकीतील धोके कमी करणे आणि सुरक्षित पेमेंटची खात्री करणे ही पूर्णपणे वेगळी आणि मोठी आव्हाने आहेत.

या युनिटमध्ये आपण जागतिक व्यापाराचा कणा असलेल्या 'आंतरराष्ट्रीय पुरवठा साखळीचा' (International supply chain) अभ्यास करणार आहोत. आपण आयात-निर्यातीच्या सूक्ष्म प्रक्रियांचे विश्लेषण करू, 'बिल ऑफ लेडिंग' (Bill of Lading) आणि 'लेटर ऑफ क्रेडिट' (Letter of Credit) यांसारख्या गुंतागुंतीच्या दस्तऐवजांची माहिती घेऊ. आणि शेवटी, क्रॉस-बॉर्डर ई-कॉमर्स आणि थेट परकीय गुंतवणुकीचे (FDI) वाढते प्रवाह या पारंपारिक ऑपरेशन्सला कसे आकार देत आहेत हे पाहू.

२.२ विषय विवेचन

२.२.१ आंतरराष्ट्रीय लॉजिस्टिकचे प्रमुख घटक – (International Logistics Supply Chain)

आंतरराष्ट्रीय व्यवसायाची अंमलबजावणी एका मजबूत लॉजिस्टिक चौकटीवर (Logistical framework) अवलंबून असते, जी उत्पादनांना त्यांच्या मूळ स्थानावरून आंतरराष्ट्रीय सीमा ओलांडून अंतिम ग्राहकापर्यंत भौतिकरीत्या पोहोचवते. ही प्रक्रिया अत्यंत समक्रमित (Synchronized) असते, ज्यामध्ये अनेक

मध्यस्थ (Intermediaries), जोखीम कमी करण्याची धोरणे आणि अत्याधुनिक साठवणूक प्रणाली (Storage solutions) यांचा समावेश असतो.

शिपिंग, विमा, वेअरहाउसिंग आणि फ्रेट फॉरवर्डर्स यांच्या भूमिका समजून घेतल्यास आधुनिक जागतिक व्यापार कसा चालतो याचा पाया मिळतो. शिवाय, पुरवठा साखळी सध्याच्या भू-राजकीय आणि पर्यावरणीय अस्थिरतेचा सामना करत असताना, पारंपारिक मानवी प्रक्रियांची जागा वेगाने प्रगत तांत्रिक प्रणाली घेत आहेत, ज्या जागतिक नेटवर्कचा अंदाज लावण्यासाठी आणि ते 'ऑप्टिमाइझ' (Optimize) करण्यासाठी डिझाइन केलेल्या आहेत.

आंतरराष्ट्रीय लॉजिस्टिक्सचे प्रमुख घटक (Key Components of International Logistics)

आंतरराष्ट्रीय स्तरावर मालाच्या प्रत्यक्ष वाहतुकीसाठी विशेष सेवांच्या नेटवर्कची आवश्यकता असते. प्रत्येक घटक सीमापार व्यापाराशी संबंधित विशिष्ट आव्हान हाताळतो:

२.२.१.१ शिपिंग (Shipping)**:**

शिपिंग म्हणजे देशांतर्गत बंदर किंवा सुविधेपासून आंतरराष्ट्रीय गंतव्यस्थानापर्यंत (Destination) मालाची प्रत्यक्ष वाहतूक होय. जागतिक व्यवसायाच्या संदर्भात, यामध्ये प्रामुख्याने सागरी मालवाहतुकीचा (Ocean freight) समावेश होतो, ज्याद्वारे सर्वाधिक माल वाहून नेला जातो. यासोबतच एअर फ्रेट (Air freight), रेल्वे आणि रस्ते नेटवर्कचा वापर 'मल्टीमॉडल ट्रान्सपोर्ट' (Multimodal transport) प्रणालीमध्ये केला जातो.

शिपिंग जागतिक अर्थव्यवस्थेची मुख्य वाहिनी म्हणून काम करते. जर शिपिंग नेटवर्क कार्यक्षम नसेल, तर परदेशात उत्पादन करून मिळणारा खर्चाचा फायदा वाहतुकीच्या खर्चामुळे संपुष्टात येईल.

उदाहरण: लॉजिस्टिक क्षेत्रातील दिग्गज 'मर्स्क' (Maersk) ने आशिया-युरोप रेल्वे-समुद्र मार्गांचे एकत्रीकरण करून ही प्रक्रिया ऑप्टिमाइझ केली, ज्यामुळे केवळ सागरी प्रवासाचा ३२ दिवसांचा वेळ २२ दिवसांवर आला. रेल्वे आणि समुद्राच्या या एकत्रित वापरामुळे CO उत्सर्जनात ४०% घट झाली.

जागतिक आणि राष्ट्रीय सागरी व्यापार (Seaborne Trade Data)

लॉजिस्टिक्स सूचक (Logistics Indicator)	**जागतिक आकडेवारी** (Global Statistics)	**भारताची स्थिती** (National / State Highlight)
जागतिक सागरी व्यापार (Seaborne Trade)	१२ अब्ज टन (जागतिक व्यापाराच्या ८०%)	भारताचा ९५% (आकारमानानुसार) व्यापार समुद्राने होतो.
कंटेनर वाहतूक (Container Throughput)	८६० दशलक्ष TEUs	JNPT (महाराष्ट्र): भारताची ३०% पेक्षा जास्त कंटेनर वाहतूक हाताळते.

(स्रोत: UNCTAD - Review of Maritime Transport 2023 आणि जहाजबांधणी मंत्रालय, भारत सरकार)

२.२.१.२ विमा (Insurance)**:**

सागरी आणि मालवाहतूक विमा (Marine and cargo insurance) हा एक करार आहे, ज्यामध्ये विमा कंपनी प्रीमियमच्या बदल्यात आंतरराष्ट्रीय वाहतुकीदरम्यान भौतिक नुकसान, चोरी किंवा आपत्तीजनक नुकसानीमुळे होणाऱ्या आर्थिक हानीविरुद्ध (Financial loss) मालकाला भरपाई देण्याचे मान्य करते. आंतरराष्ट्रीय लॉजिस्टिक्सचे मोठे अंतर आणि जास्त वेळ यामुळे मालाला तीव्र हवामान, बंदरातील अपघात आणि चाचेगिरीचे (Piracy) मोठे धोके असतात.

सागरी कायद्यातील 'जनरल व्हरेज' (General Average) तत्त्व: या तत्त्वानुसार, संकटात सापडलेले जहाज वाचवण्यासाठी जर काही माल समुद्रात फेकावा लागला, तर सर्व भागधारकांना (ज्यांचा माल वाचला आहे त्यांनाही) आर्थिक नुकसान समान प्रमाणात वाटून घ्यावे लागते.

उदाहरण: २०२१ मध्ये सुएझ कालव्यात (Suez Canal) ६ दिवसांसाठी अडकलेल्या महाकाय 'एव्हर गिव्हन' (Ever Given) जहाजामुळे दररोज सुमारे १० अब्ज डॉलर्सचा व्यापार ठप्प झाला होता. ज्या कंपन्यांकडे सर्वसमावेशक विमा नव्हता त्यांना केवळ माल उशिरा पोहोचल्यामुळेच नव्हे, तर जहाजावरील सर्व मालकांना भराव्या लागणाऱ्या 'जनरल व्हरेज' दाव्यांमुळे भयंकर आर्थिक नुकसानीला सामोरे जावे लागले.

२.२.१.३ गोदाम व्यवस्थापन (Warehousing)**:**

आंतरराष्ट्रीय वेअरहाउसिंग म्हणजे जागतिक पुरवठा साखळीतील विविध टप्प्यांवर इन्व्हेंटरीची (Inventory) धोरणात्मक साठवण आणि व्यवस्थापन होय. यामध्ये उत्पादन केंद्रांजवळ कच्च्या मालाची साठवणूक, प्रवेशाच्या बंदरांवर 'बॉन्डेड वेअरहाउसेस' (Bonded warehouses) आणि अंतिम ग्राहकांजवळ प्रादेशिक वितरण केंद्रे यांचा समावेश होतो. वेअरहाउसिंगमुळे जागतिक पुरवठा आणि मागणीतील अस्थिरता शोषून घेण्यासाठी आवश्यक 'बफर' (Buffer) मिळतो.

उदाहरण: जागतिक इलेक्ट्रॉनिक्स उत्पादक दुबईतील 'जेबेल अली फ्री झोन' (JAFZA) चा उपयोग धोरणात्मक वेअरहाउसिंग हब म्हणून मोठ्या प्रमाणावर करतात. पूर्व आशियातून माल स्वस्त सागरी मार्गाने येतो आणि मध्य पूर्व किंवा आफ्रिकेतील बाजारात मागणी येईपर्यंत करमुक्त (Tax-free) साठवला जातो. कस्टम्स-बॉन्डेड वेअरहाउसेस वापरल्याने कंपन्यांना आयात शुल्क (Import duties) न भरता आयात केलेला माल दीर्घकाळ साठवण्याची सुविधा मिळते, ज्यामुळे जागतिक रोख प्रवाहाचे (उरीह षश्रे) उत्तम व्यवस्थापन होते.

२.२.१.४ फ्रेंट फॉरवर्ड(Freight Forwarders)**:**

फ्रेट फॉरवर्डर्स हे विशेष मध्यस्थ (Intermediaries) असतात-ज्यांना अनेकदा मालवाहतुकीचे ट्रॅव्हल एजंट (Travel agents of freight) म्हटले जाते-जे माल पाठवणाऱ्याच्या वतीने संपूर्ण लॉजिस्टिक प्रवासाचे आयोजन करतात. त्यांच्याकडे स्वतःची जहाजे किंवा विमाने नसतात; त्याऐवजी ते दरांची वाटाघाटी करतात, कार्गो स्पेस निश्चित करतात, अनेक शिपमेंट्स एकत्र करतात (Consolidate) आणि कस्टम्स दस्तऐवजांचे गुंतागुंतीचे जाळे हाताळतात.

अनेक राष्ट्रीय सीमा ओलांडून माल नेण्याची नियामक आणि ऑपरेशनल गुंतागुंत एकाच उत्पादन कंपनीला स्वतः हाताळणे अनेकदा खूप जड जाते.

उदाहरण: 'फ्लेक्सपोर्ट' (Flexport) सारखे डिजिटल-फर्स्ट फॉरवर्डर्स हजारो मध्यम आकाराच्या उत्पादकांची मागणी क्लाउड प्लॅटफॉर्मवर एकत्र करतात, गर्दी असलेल्या जहाजांवर जागा मिळवतात आणि आयात टॅरिफ आणि सुरक्षा प्रमाणपत्रे आपोआप दाखल करतात. यामुळे आंतरराष्ट्रीय लॉजिस्टिक्समधील प्रचंड घर्षण (Friction) कमी होते आणि उत्पादकांना केवळ उत्पादनावर लक्ष केंद्रित करता येते.

२.२.१.५ आंतरराष्ट्रीय लॉजिस्टिक्समधील अलीकडील तांत्रिक सुधारणा (Recent Technological Upgradations in International Logistics)

तंत्रज्ञान आता केवळ मूलभूत ट्रॅकिंग साधनांपुरते (Tracking tools) मर्यादित राहिलेले नाही, तर ते अत्यंत गुंतागुंतीच्या गोष्टी हाताळू शकणाऱ्या बुद्धिमान आणि स्वायत्त नियंत्रण प्रणालींमध्ये (Autonomous orchestration systems) विकसित झाले आहे.

१. 'एजंटिक एआय' आणि मल्टी-एजंट ऑर्केस्ट्रेशन (Agentic AI and Multi-Agent Orchestration):

कृत्रिम बुद्धिमत्ता (AI) साध्या डॅशबोर्ड आणि अंदाजांच्या पुढे जाऊन 'एजंटिक' (Agentic) क्षमतांमध्ये बदलली आहे-म्हणजेच अशा प्रणाली ज्या स्वतःहून समस्या ओळखतात आणि ठरवून दिलेल्या मर्यादेत उपाय योजतात. मानवी नियोजक (Human planner) उशीर झालेल्या जहाजाची नोंद घेऊन घाईघाईने ईमेल्स पाठवण्याऐवजी, 'एआय एजंट' स्वतःच बंदरातील संथपणा ओळखतो, आर्थिक परिणामांची गणना करतो, पर्यायी कॅरिअरसोबत नवीन भाड्याची वाटाघाटी करतो आणि रिअल-टाइममध्ये मालवाहतुकीचा मार्ग बदलतो.

उदाहरण: 'मर्स्क टँकर्स' (Maersk Tankers) ने त्यांच्या ताफ्यात डेटा सायन्स टीम्सचा वापर करून 'प्रिडिक्टिव्ह फोरकास्टिंग मॉडेल्स' (Predictive forecasting models) लागू केले आहेत. सॅटेलाइट डेटा (AIS), बंदरातील जागेची उपलब्धता आणि प्रादेशिक नियम यांचा मेळ घालून ही प्रणाली बंदरातील गर्दीचा अचूक अंदाज लावते आणि जहाजाचा वेग व मार्ग आपोआप समायोजित करते. मानवी हस्तक्षेपाशिवाय चालणारी ही 'स्वतःला सावरणारी' (Self-healing) पुरवठा साखळी प्रवासातील अनिश्चितता कमी करते.

२. ऑपरेशनल 'डिजिटल ट्विन्स' (Operational Digital Twins)**:**

डिजिटल ट्विन्स हे आता संपूर्ण पुरवठा नेटवर्क आणि भौतिक उत्पादन सुविधांच्या 'रिअल-टाइम' (Real-time) आणि डायनॅमिक प्रतिकृती (Replicas) बनले आहेत. इआरपी (ERP) सिस्टिम्स, बंदरातील सेन्सर्स आणि जागतिक हवामानाचा डेटा जोडून कंपन्या सतत अंदाज वर्तवणारी 'सिम्युलेशन्स' (Simulations) चालवतात.

उदाहरण: बीएमडब्ल्यू (BMW) ग्रुपने 'NVIDI- Omniverse' चा वापर करून त्यांच्या iFACTORY उत्पादन नेटवर्कचे अत्यंत प्रगत डिजिटल ट्विन तयार केले. हंगेरीतील डेब्रेसेन (Debrecen) कारखान्यात प्रत्यक्ष कामकाज सुरू होण्याच्या दोन वर्षे आधीच त्यांनी आभासी वातावरणात (Virtual environment) मॅपिंग करून साहित्याच्या प्रवाहाची यशस्वी चाचणी घेतली. यामुळे अंतिम टप्प्यातील नियोजनातील चुका ३०% ने कमी झाल्या आणि खर्चात मोठी बचत झाली.

३. प्रगत मिक्स्ड–रोबोट ऑटोमेशन (Advanced Mixed-Robot Automation)**:**

गोदामांमध्ये आणि वितरण केंद्रांमध्ये आता केवळ वेगळ्या मशीन्स नसून 'मानव–मशीन' (Human-machine) यांच्यातील संज्ञानात्मक (Cognitive) एकत्रीकरणावर भर दिला जात आहे. आधुनिक गोदामांमध्ये 'ऑटोनॉमस गाईडेड व्हेइकल्स' (AGVs) जड सामानाची वाहतूक करतात, तर मानवी कामगार अत्यंत वेगाने आणि चुका–मुक्त काम करण्यासाठी 'ऑगमेंटेड रिलिटी' (Augmented Reality - AR) हेडसेट्सचा वापर करतात.

एआय–आधारित स्वयंचलित तपासणी प्रणाली (Automated visual inspection) मालातील त्रुटी मिलिसेकंदात ओळखतात, ज्यामुळे आंतरराष्ट्रीय कंटेनरमध्ये जाण्यापूर्वीच पूर्ण गुणवत्ता नियंत्रण (Quality control) सुनिश्चित होते.

४. ब्लॉकचेन आणि डिजिटल प्रॉडक्ट पासपोर्ट्स (Blockchain and Digital Product Passports)**:**

शाश्वतता (Sustainability) आणि नैतिक सोर्सिंग हे आता व्यवसायातील महत्त्वाचे निकष बनले आहेत. कार्बन उत्सर्जन आणि कामगार मानकांबद्दलच्या आंतरराष्ट्रीय कायद्यांचे पालन करण्यासाठी, कंपन्या 'ब्लॉकचेन' (Blockchain) तंत्रज्ञान आणि 'डिजिटल उत्पादन पासपोर्ट' (DPP) स्वीकारत आहेत. यामुळे उत्पादनाच्या संपूर्ण प्रवासाची कधीही न बदलता येणारी आणि पारदर्शक नोंद (Immutable, transparent record) तयार होते.

उदाहरण: दूषित अन्नामुळे पसरलेल्या आजारांचे मूळ शोधायला साधारणपणे ७ दिवस लागत होते. त्यावर उपाय म्हणून जागतिक रिटेल कंपनी 'वॉलमार्ट' (Walmart) ने 'आयबीएम'सोबत (IBM) मिळून ब्लॉकचेन लागू केले. यामुळे एका आंब्याचे (चरपसे) मूळ शेतापासून दुकानापर्यंत शोधण्यासाठी लागणारा एका आठवड्याचा वेळ वॉलमार्टने केवळ २.२ सेकंदांवर आणला. यामुळे संपूर्ण उत्पादन श्रेणीवरील ग्राहकांचा विश्वास न गमावता, केवळ दूषित वस्तूच अचूकपणे परत मागवणे (Recall) शक्य होते.

लॉजिस्टिक्समधील तंत्रज्ञानाचा अवलंब (Technology Adoption in Logistics)

आंतरराष्ट्रीय व्यापारातील तांत्रिक सुधारणांना गती देण्यासाठी भारत आणि महाराष्ट्र सरकार आधुनिक पायाभूत सुविधांची उभारणी करत आहे.

तपशील (विवरण)	**जागतिक प्रवाह** (Global Trends)	**भारतातील उपाययोजना** (National/State Initiative)
डेटा आणि प्लॅटफॉर्म एकत्रीकरण	'डिजिटल ट्विन्स' आणि 'ब्लॉकचेन'चा पुरवठा साखळीत वाढता वापर.	ULIP (Unified Logistics Interface Platform) – भारत सरकारने सर्व लॉजिस्टिक्स डेटा एकाच डिजिटल प्लॅटफॉर्मवर आणला आहे.
स्मार्ट वेअरहाउसिंग आणि ऑटोमेशन	'AGVs' आणि 'रोबोटिक्स'चा गोदामांमध्ये वापर.	नवी मुंबई व पुणे (चाकण): येथे अत्याधुनिक 'एआय–चालित' (AI-Adriven) गोदामांची उभारणी वेगाने होत आहे, जिथे मेझॉनसारख्या कंपन्या रोबोटिक्सचा वापर करत आहेत.

(स्रोत: नॅशनल लॉजिस्टिक्स पॉलिसी (NLP) अहवाल आणि महाराष्ट्र लॉजिस्टिक पार्क विकास आराखडा)

तुमच्या प्रगतीची तपासणी करा (Check Your Progress)

विभाग अ: संकल्पनात्मक आकलन (Section - Conceptual Understanding)

अ) 'फ्रेट फॉरवर्डर्स'ची (Freight forwarders) भूमिका स्पष्ट करा आणि कंपन्या स्वतः महासागरी कॅरियर्सशी (Ocean carriers) थेट व्यवहार करण्याऐवजी या मध्यस्थांचा वापर का करतात ते सांगा.

ब) पारंपारिक प्रिडिक्टिव्ह एआय (Predictive Artificial Intelligence) आणि पुरवठा साखळी ऑपरेशन्समध्ये बदल घडवून आणणाऱ्या नवीन 'एजंटिक एआय' (Agentic AI) मधील मूलभूत फरक स्पष्ट करा.

क) 'जनरल व्हरेज' (General Average) हे तत्त्व सागरी मालवाहतूक विमा (Marine cargo insurance) सुरक्षित करणे पूर्णपणे अनिवार्य का बनवते?

विभाग ब: उपयोजन आणि विश्लेषण (Section B: Application and Analysis)

ड) एका देशांतर्गत कृषी उत्पादकाला आशियामध्ये मोठ्या प्रमाणावर सोयाबीनची निर्यात करायची आहे, परंतु त्यांच्याकडे आंतरराष्ट्रीय कस्टम दस्तऐवजीकरण, 'मल्टीमॉडल' मार्ग नियोजन (Multimodal routing) किंवा जहाजावरील जागा मिळवण्याचा कोणताही अनुभव नाही. त्यांनी सर्वप्रथम कोणत्या विशिष्ट लॉजिस्टिक घटकाशी संपर्क साधावा, आणि तो घटक कोणते अचूक आर्थिक व 'ऑपरेशनल' धोके कमी करेल?

इ) दक्षिण चीन समुद्रातील प्रमुख मालवाहतूक मार्गात अचानक आलेल्या भयंकर वादळामुळे वाहतूक ठप्प होते. अशा संकटात 'ऑपरेशनल डिजिटल ट्विन' (Operational Digital Twin) वापरणारी वाहन उत्पादक कंपनी आणि पारंपारिक, मानवी मासिक नियोजनावर (Manual monthly planning) अवलंबून असणारी कंपनी यांच्या प्रतिक्रियांचे विश्लेषण करा.

विभाग क: चिकित्सक विचार (Section C: Critical Thinking)

फ) डिजिटल प्रॉडक्ट पासपोर्ट आणि ब्लॉकचेन ट्रॅकिंगच्या अंमलबजावणीमुळे बहुराष्ट्रीय कॉर्पोरेशन्स आणि अंतिम ग्राहक यांच्यातील सत्तेचे संतुलन (Power dynamic) मुळापासून बदलते. या विधानाची सत्यता पडताळा, आणि या पारदर्शकतेचा (Radical traceability) जागतिक खरेदी धोरणांवर (Global sourcing strategies) कसा परिणाम होतो यावर चर्चा करा.

२.२.२ आंतरराष्ट्रीय व्यापारातील जोखीम आणि दस्तऐवजीकरण (Transitional Overview)

भौगोलिक अंतर, चलनातील चढउतार आणि भिन्न कायदेशीर चौकटींमुळे आंतरराष्ट्रीय व्यापार हा देशांतर्गत व्यवसायापेक्षा स्वाभाविकपणे अधिक धोकादायक असतो. हे धोके कमी करण्यासाठी, जागतिक व्यापार अत्यंत शिस्तबद्ध आणि परस्पर मान्यताप्राप्त 'प्रक्रिया आणि दस्तऐवजांच्या' (Procedures and documentation) प्रणालीवर चालतो.

मालाच्या प्रत्यक्ष हालचालीला भौतिक (किंवा डिजिटल) दस्तऐवजांच्या हस्तांतरणाची अत्यंत काटेकोरपणे जोड मिळणे आवश्यक असते. जर या प्रक्रियेचा क्रम मोडला गेला, किंवा एकाही दस्तऐवजात त्रुटी आढळली, तर माल जप्त केला जाऊ शकतो (Impounded), पेमेंट्स रोखली जाऊ शकतात (Frozen), आणि संपूर्ण पुरवठा साखळी विस्कळीत होऊ शकते.

२.२.२.१ निर्यातीची प्रक्रिया (The Procedure of Export)

निर्यात ही केवळ एक साधी कृती नसून ती व्यावसायिक, नियामक आणि लॉजिस्टिक टप्प्यांची एक अत्यंत शिस्तबद्ध आणि क्रमिक मालिका (Strictly ordered sequence) आहे. या अचूक क्रमाचे पालन न केल्यास अनेकदा कस्टम्सद्वारे माल नाकारला जातो किंवा पेमेंट मिळण्यास अडचणी येतात.

१. चौकशी, कोटेशन आणि ऑर्डरची प्राप्ती (Enquiry, Quotation, and Order Receipt)**:**

ही प्रक्रिया तेव्हा सुरू होते जेव्हा एखादा संभाव्य परदेशी खरेदीदार व्यापाराची चौकशी (Trade enquiry) पाठवतो. याला उत्तर म्हणून निर्यातदार 'प्रोफॉर्मा इन्व्हॉइस' (Proforma Invoice) पाठवतो. हा इन्व्हॉइस एक औपचारिक कोटेशन म्हणून काम करतो, ज्यामध्ये किंमत, वजन, डिलिव्हरीचे वेळापत्रक आणि लागू होणारे 'इन्कोटर्म्स' (Incoterms – उदा. FOB, CIF) नमूद केलेले असतात. जर खरेदीदाराने या अटी मान्य केल्या, तर तो एक औपचारिक ऑर्डर देतो, ज्याला ऐतिहासिकदृष्ट्या 'इंडेंट' (Indent) म्हटले जाते.

२. पेमेंटची हमी मिळवणे (Securing Payment Guarantees - The L/C)**:**

आंतरराष्ट्रीय स्तरावर कायदेशीर कारवाई करणे कठीण असल्यामुळे, निर्यातदार केवळ 'परचेस ऑर्डर' (Purchase order) च्या आधारावर उत्पादन किंवा शिपिंग सुरू करत नाही. निर्यातदार सामान्यतः आयातदाराला त्याच्या बँकेमार्फत 'लेटर ऑफ क्रेडिट' (Letter of Credit - L/C) उघडण्यास सांगतो. हे 'L/C' अशी हमी देते की जर निर्यातदाराने ठरल्याप्रमाणे माल पाठवला आणि योग्य दस्तऐवज सादर केले, तर बँक त्याला पैसे देईल, मग खरेदीदाराची आर्थिक स्थिती कशीही असो.

३. उत्पादन आणि शिपमेंटपूर्वीची तपासणी (Manufacturing and Pre-Shipment Inspection)**:**

आर्थिक हमी मिळाल्यानंतर, निर्यातदार मालाची खरेदी किंवा उत्पादन सुरू करतो. अनेक आयातदार देशांना आरोग्य, सुरक्षितता आणि गुणवत्तेची खात्री करण्यासाठी शिपमेंटपूर्वी तपासणी करणे आवश्यक असते. 'SGS' किंवा मब्यूरो व्हेरिटासफ (Bureau Veritas) सारख्या स्वतंत्र तृतीय-पक्ष एजन्सी निर्यातदाराच्या सुविधेवर मालाची तपासणी करतात आणि 'तपासणी प्रमाणपत्र' (Inspection Certificate) जारी करतात.

४. कस्टम्स क्लिअरन्स आणि मालवाहतूक (Customs Clearance and Freight Forwarding)**:**

निर्यातदार किंवा त्यांचा 'फ्रेट फॉरवर्डिंग' एजंट माल ठरलेल्या बंदरावर नेतो. फॉरवर्डिंग एजंट देशांतर्गत कस्टम्स प्राधिकरणाकडे 'शिपिंग बिल' (Shipping Bill) दाखल करतो. कस्टम्स अधिकारी प्रत्यक्ष किंवा डिजिटल पद्धतीने मालाची तपासणी करतात. माल दस्तऐवजांशी जुळत आहे आणि कोणत्याही निर्यात बंदीचे उल्लंघन करत नाही याची खात्री झाल्यावर, मालाला लेट एक्सपोर्ट (Let Export) आदेश मिळतो आणि तो जहाजावर लोड केला जातो.

५. 'बिल ऑफ लेडिंग' आणि पेमेंट मिळवणे (Securing the Bill of Lading and Payment)**:**

जहाजावर माल लोड केल्यानंतर, महासागरी कॅरिअरचा (Ocean carrier) मास्टर निर्यातदाराला 'बिल ऑफ लेडिंग' (Bill of Lading - B/L) जारी करतो. निर्यातदार लगेच 'B/L', व्यावसायिक इन्व्हॉइस, मूळ प्रमाणपत्र (Certificate of origin) आणि 'L/C' एकत्र करून ते आपल्या स्थानिक बँकेत सादर करतो. 'B/L' हे मालाच्या कायदेशीर मालकी हक्काचे दस्तऐवज (Legal title to the goods) असल्यामुळे, बँक हे दस्तऐवज खरेदी करते (म्हणजेच निर्यातदाराला पैसे देते) आणि ते दस्तऐवज आयातदाराच्या बँकेकडे पाठवते.

२.२.२.२ आयातीची प्रक्रिया (The Procedure of Import)

आयात प्रक्रिया ही निर्यात प्रक्रियेची 'आरशातील प्रतिमा' (Mirror image) आहे. यामध्ये प्रामुख्याने परकीय चलन मिळवणे, राष्ट्रीय कस्टम्स क्लिअर करणे आणि मालाचा कायदेशीर ताबा घेणे यावर लक्ष केंद्रित केले जाते.

१. सोर्सिंग आणि वित्तपुरवठा व्यवस्था (Sourcing and Arranging Finance)**:**

परदेशी पुरवठादाराची निवड करून 'प्रोफॉर्मा इन्व्हॉइस' मिळाल्यानंतर, आयातदाराला पैशांची व्यवस्था करावी लागते. आंतरराष्ट्रीय व्यापार सामान्यतः मोठ्या जागतिक चलनांमध्ये (उदा. USD किंवा EUR) चालत असल्यामुळे, आयातदार परकीय चलन मिळवण्यासाठी आणि परदेशी पुरवठादाराच्या नावे 'लेटर ऑफ क्रेडिट' (L/C) उघडण्यासाठी आपल्या स्थानिक बँकेकडे अर्ज करतो.

२. शिपमेंटच्या सूचनेची पावती (Receipt of Shipment Advice)**:**

परदेशी पुरवठादाराने जहाजावर माल लोड केल्यानंतर, तो आयातदाराला 'शिपमेंटची सूचना'

(Shipment Advice) पाठवतो. या दस्तऐवजात जहाजाचे नाव, प्रवासाची तारीख, गंतव्य बंदर (Port of destination) आणि पोहोचण्याची अंदाजित वेळ (ETA) नमूद असते, ज्यामुळे आयातदाराला आपले देशांतर्गत वेअरहाउसिंग आणि लॉजिस्टिक्स तयार ठेवण्यास मदत होते.

३. आयात दस्तऐवजांची सोडवणूक (Retirement of Import Documents)**:**

प्रत्यक्ष माल आणि कायदेशीर दस्तऐवज वेगवेगळे प्रवास करतात. माल समुद्रात असताना, निर्यातदाराची बँक शिपिंग दस्तऐवज (सर्वात महत्त्वाचे म्हणजे 'बिल ऑफ लेडिंग') आयातदाराच्या बँकेकडे पाठवते. आयातदार 'B/L' शिवाय बंदरावरील मालावर कायदेशीर हक्क सांगू शकत नाही. हे मिळवण्यासाठी, आयातदाराला एकूण बिलाची रक्कम बँकेला देऊन (किंवा भविष्यातील पेमेंटसाठी 'बिल ऑफ एक्सचेंज' स्वीकारून) दस्तऐवज सोडवावे (Retire) लागतात.

४. कस्टम क्लिअरन्स आणि बिल ऑफ एंट्री (Customs Clearance and Bill of Entry)**:**

जहाज आल्यावर, आयातदार किंवा त्यांचा कस्टम ब्रोकर राष्ट्रीय कस्टम्स प्राधिकरणाकडे 'बिल ऑफ एंट्री' (Bill of Entry) दाखल करतो. ही कायदेशीर घोषणा आयात होणाऱ्या मालाचे स्वरूप, प्रमाण आणि मूल्य तपशीलवार स्पष्ट करते. कस्टम अधिकारी 'हार्मोनइज्ड सिस्टीम' (HS) कोडच्या आधारावर योग्य आयात शुल्क (Import tariffs) निश्चित करतात. येथे झालेल्या छोट्याशा चुकीमुळे मोठा दंड लागू शकतो किंवा माल जप्त होऊ शकतो.

५. शुल्काचा भरणा आणि डिलिव्हरी (Payment of Duties and Delivery)**:**

एकदा आयात शुल्क भरले की, कस्टम्स आउट ऑफ चार्ज (Out of Charge) आदेश जारी करतात. आयातदार हा आदेश आणि मूळ 'बिल ऑफ लेडिंग' बंदर अधिकाऱ्यांना सादर करून प्रत्यक्ष मालाचा कायदेशीर ताबा घेतो आणि तो देशांतर्गत वाहतुकीसाठी लोड करतो.

२.२.२.३ मुख्य व्यापार दस्तऐवज (Core Trade Documentation)

व्यापारी दस्तऐवज तीन महत्त्वाचे उद्देश साध्य करतात: व्यावसायिक नोंदी ठेवणे, नियामक नियमांचे पालन करणे (Regulatory compliance), आणि मालकी हक्काचे कायदेशीर हस्तांतरण करणे.

दस्तऐवज (Document)	**कोणी तयार केले** (Prepared By)	**प्राथमिक कार्य** (Primary Function)	**टप्पा** (Phase)
१. कमर्शियल इन्व्हॉइस (Commercial Invoice)	निर्यातदार (Exporter)	विक्रीचे अंतिम बिल. यात वस्तूंचे स्वरूप, मूल्य, चलन आणि ठरलेल्या 'इन्कोटर्म्स' चा तपशील असतो.	शिपमेंटपूर्वी (Pre-shipment)

२. पॅकिंग लिस्ट (Packing List)	निर्यातदार (Exporter)	प्रत्येक विशिष्ट बॉक्स किंवा पॅलेटमधील प्रत्यक्ष सामग्री, त्याचे वजन आणि परिमाणे (Dimensions) दर्शवते.	शिपमेंटपूर्वी (Pre-shipment)
३. मूळ प्रमाणपत्र (Certificate of Origin)	चेंबर ऑफ कॉमर्स (Chamber of Commerce)	माल कोणत्या देशात उत्पादित झाला हे कायदेशीररित्या प्रमाणित करते; अचूक टॅरिफ ठरवण्यासाठी हे अत्यंत महत्त्वाचे असते.	शिपमेंटपूर्वी (Pre-shipment)
४. बिल ऑफ लेडिंग (B/L - Bill of Lading)	महासागरी कॅरिअर (Ocean Carrier)	मालाची कायदेशीर पावती, वाहतुकीचा करार आणि मालाच्या मालकी हक्काचे निर्विवाद दस्तऐवज (Title document).	लोड केल्यानंतर (Post-loading)
५. बिल ऑफ एंट्री (Bill of Entry)	आयातदार / ब्रोकर	देशांतर्गत कस्टम्समध्ये ड्युटी (Duties) ठरवण्यासाठी आणि आयात केलेला माल क्लिअर करण्यासाठी दाखल केलेली औपचारिक कायदेशीर घोषणा.	माल आल्यावर (Arrival)

महाराष्ट्र आणि निर्यात प्रक्रिया (Maharashtra Context)

महाराष्ट्रामध्ये निर्यात सुलभ करण्यासाठी राज्य शासनाने 'महा-परवाना' (Maha-Parwana) आणि 'सिंगल विंडो क्लिअरन्स' (Single Window Clearance) सारख्या सुविधा सुरू केल्या आहेत, ज्यामुळे वरील निर्यात दस्तऐवजीकरण प्रक्रिया (Documentation) जलद आणि कागदविरहित (Paperless) होण्यास मोठी मदत होत आहे.

२.२.२.४ 'लेटर ऑफ क्रेडिट' यंत्रणा (The Letter of Credit - L/C Mechanism)

'लेटर ऑफ क्रेडिट' (ज्याला 'डॉक्युमेंटरी क्रेडिट' - Documentary Credit असेही म्हणतात) हा आंतरराष्ट्रीय व्यापार वित्ताचा (International trade finance) मुख्य आधारस्तंभ आहे. हजारो मैलांच्या अंतरावर असलेल्या निर्यातदार आणि आयातदार यांच्यातील 'विश्वासाच्या अभावाची' (Trust deficit) मूलभूत समस्या ही यंत्रणा सोडवते.

एका सामान्य व्यवहारात, खरेदीदाराने पैसे बुडवण्याचा धोका (Default) टाळण्यासाठी निर्यातदाराला माल जहाजावर चढवण्यापूर्वीच पैसे हवे असतात; तर दुसरीकडे, विक्रेत्याने फसवणूक (Fraud) करू नये

म्हणून आयातदाराला पैसे देण्यापूर्वी माल हातात हवा असतो. अज्ञात खरेदीदाराच्या पतपात्रतेऐवजी (Creditworthiness) एका विश्वासार्ह जागतिक बँकेची हमी देऊन 'L/C' हा प्रश्न सोडवते.

'L/C' चे कार्यप्रवाह (The L/C Workflow)

मेक्सिकोमधील ऑटोमोटिव्ह पार्ट्स बनवणाऱ्या उत्पादकाचे (लाभार्थी – Beneficiary) आणि जर्मनीमधील एका असेंब्ली प्लांटचे (अर्जदार – Applicant) उदाहरण विचारात घ्या, जे इंजिनची खरेदी-विक्री करत आहेत:

१. **L/C उघडणे:** जर्मन प्लांट त्यांच्या 'ड्यूश बँक'ला (Deutsche Bank - Issuing Bank) ५,००,००० युरोचे 'इरिव्होकेबल' (Irrevocable L/C – रद्द न करता येण्याजोगे) L/C उघडण्याची विनंती करतो.

२. **L/C पाठवणे:** ड्यूश बँक हे L/C मेक्सिकोच्या 'बँको सँटेंडर' बँकेकडे (Banco Santander - Advising/ Confirming Bank) पाठवते.

३. **हमी देणे:** सँटेंडर बँक मेक्सिकन उत्पादकाला कळवते की, जर त्यांनी करारानुसार अचूक इंजिन्स पाठवली, तर त्यांना पैशांची १००% हमी आहे.

४. **माल पाठवणे:** मेक्सिकन कंपनी इंजिन्स पाठवते आणि मालवाहतुकीचे 'बिल ऑफ लेडिंग' (Bill of Lading - B/L) लगेच सँटेंडर बँकेत जमा करते.

५. **पेमेंट आणि दस्तऐवज हस्तांतरण:** सँटेंडर बँक मेक्सिकन कंपनीला ५,००,००० युरो देते आणि हे कायदेशीर दस्तऐवज ड्यूश बँकेकडे पाठवते.

६. **मालाचा ताबा:** ड्यूश बँक हे दस्तऐवज स्वतःकडे सुरक्षित ठेवते. जेव्हा जर्मन प्लांट बँकेला ५,००,००० युरोची परतफेड (Reimburse) करतो, तेव्हाच त्यांना बँकेकडून B/L मिळते आणि ते बंदरावरून इंजिन्सचा ताबा घेऊ शकतात.

जर माल समुद्रात असताना जर्मन प्लांट दिवाळखोर (Bankrupt) झाला, तरीही ड्यूश बँक कायदेशीररित्या मेक्सिकन कंपनीला पैसे देण्यास बांधील आहे. या प्रक्रियेत संपूर्ण धोका आर्थिक संस्थांद्वारे (Financial institutions) शोषून घेतला जातो.

व्यापारातील नवकल्पना: डिजिटल स्थित्यंतर (Trade Innovations: The Digital Shift)

शतकानुशतके, जागतिक व्यापार विमानाने पाठवल्या जाणाऱ्या भौतिक कागदपत्रांवर (Physical paper documents) अवलंबून होता. पण २०२६ पर्यंत, कायदेशीर कृती आणि तांत्रिक मानकीकरणामुळे (Standardization) या पायाभूत सुविधांमध्ये आमूलाग्र डिजिटल परिवर्तन होत आहे.

इलेक्ट्रॉनिक 'बिल ऑफ लेडिंग'चा उदय (The Rise of the Electronic Bill of Lading - eBL): ऐतिहासिकदृष्ट्या, B/L हे 'मालकी हक्काचे दस्तऐवज' (Document of title) आहे (म्हणजेच ज्याच्या हातात कागद, तो मालाचा मालक). त्यामुळे याचे डिजिटायझेशन करणे कायदेशीररित्या गुंतागुंतीचे होते-एखाद्याला

डिजिटल फाईल कॉपी करण्यापासून कसे रोखणार? परंतु, २०२५ च्या मध्यापर्यंत, जागतिक eBL चा अवलंब १०% च्या पुढे गेला. 'डिजिटल कंटेनर शिपिंग असोसिएशन' (DCSA) द्वारे प्रमुख शिपिंग कंपन्यांनी 'ब्लॉकचेन' (Blockchain) फ्रेमवर्क यशस्वीपणे लागू केले आहे. या सिस्टिम्स डिजिटल B/L पूर्णपणे युनिक (Unique) आणि छेडछाड-मुक्त (Tamper-proof) असल्याची खात्री करतात. उद्योगातील सर्वात मोठ्या कॅरिअर्सनी २०३० पर्यंत १००% शइङ वापर अनिवार्य करण्याची शपथ घेतली आहे, ज्यामुळे कागदपत्रे गहाळ झाल्यामुळे होणारा विलंब आणि अब्जावधींचा कुरिअर खर्च वाचणार आहे.

चडण्ढठ कायदेशीर चौकट (MLETR Legislative Frameworks)**:** केवळ तंत्रज्ञान व्यापाराला डिजिटल करू शकत नाही; कायद्याने त्याला मान्यता दिली पाहिजे. युनायटेड नेशन्स कमिशन ऑन इंटरनॅशनल ट्रेड लॉ (UNCITR-L) ने 'मॉडेल लॉ ऑन इलेक्ट्रॉनिक ट्रान्सफरेबल रेकॉर्ड्स' (MLETR) ची स्थापना केली. २०२५ आणि २०२६ पर्यंत, ब्रिटन (इलेक्ट्रॉनिक ट्रेड डॉक्युमेंट्स कायद्याद्वारे) आणि हाँगकाँगसह प्रमुख जागतिक व्यापार केंद्रांनी त्यांच्या देशांतर्गत कायद्यांमध्ये सुधारणा केली आहे. या कायद्यामुळे इलेक्ट्रॉनिक व्यापार दस्तऐवजांना त्यांच्या कागदी समकक्षांइतकेच 'कायदेशीर वजन' (Legal weight) दिले गेले आहे. या कायदेशीर समानतेमुळे बँका केवळ डिजिटल डेटा ट्रान्सफरवर आधारित शिपमेंटला आत्मविश्वासाने वित्तपुरवठा करू शकतात, ज्यामुळे L/C प्रक्रियेचा वेळ अनेक आठवड्यांवरून काही तासांवर आला आहे.

डिजिटल व्यापार आणि 'eBL' चा स्वीकार (Digital Trade Adoption)

घटक (Component)	**जागतिक लक्ष्य आणि स्थिती** (Global Status)	**भारतातील डिजिटल व्यापार स्थिती** (Indian Context)
Electronic Bill of Lading (eBL)	DCSA नुसार २०३० पर्यंत १०० % eBL चा वापर अपेक्षित आहे, ज्यामुळे जागतिक व्यापारात दरवर्षी ४ अब्ज वाचतील.	भारतीय कस्टम्सची 'ICEGATE' सिस्टीम आता डिजिटल दस्तऐवजांना वेगाने मान्यता देत आहे.
L/C प्रक्रियेचा वेळ (Processing Time)	कागदी दस्तऐवजांसाठी ७ ते १४ दिवस.	ब्लॉकचेन-आधारित eBL मुळे हा वेळ काही तासांवर (Hours) आला आहे.

(स्रोत: DCSA डिजिटल व्यापार अहवाल २०२४ आणि वाणिज्य मंत्रालय, भारत सरकार)

स्वयं अध्ययन :

विभाग अ: संकल्पनात्मक आकलन (Section A: Conceptual Understanding)

१. 'बिल ऑफ लेडिंग' (B/L) चे प्राथमिक कार्य स्पष्ट करा आणि ते कायदेशीररित्या 'मालकी हक्काचे दस्तऐवज' (Document of title) का मानले जाते ते सविस्तर सांगा.

२. 'प्रोफॉर्मा इन्व्हॉइस' (Proforma Invoice) आणि 'कमर्शियल इन्व्हॉइस' (Commercial Invoice) यांच्यातील फरक त्यांच्या व्यवहारातील वेळा आणि कायदेशीर वजनाच्या (Legal weight) आधारे स्पष्ट करा.

३. आंतरराष्ट्रीय व्यापार वित्तामध्ये (Trade finance) 'लेटर ऑफ क्रेडिट' (L/C) चा मूलभूत ऑपरेशनल उद्देश काय आहे?

विभाग ब: उपयोजन आणि विश्लेषण (Section B: Aplication and Analysis)

४. निर्यातदाराला कन्फर्म 'लेटर ऑफ क्रेडिट' (L/C) मिळाल्याच्या क्षणापासून ते त्यांच्या 'डव्हायझिंग बँकेकडून' (Advising bank) पेमेंट मिळेपर्यंतच्या घटनांचा अचूक क्रम (Sequence of events) सांगा.

५. एका आयातदाराला 'शिपमेंट डव्हायस' (Shipment Advice) मिळते, परंतु त्यांच्या लक्षात येते की भौतिक (कागदी) 'बिल ऑफ लेडिंग' आंतरराष्ट्रीय कुरिअरद्वारे त्यांच्या स्थानिक बँकेत पोहोचण्याआधीच जहाज गंतव्य बंदरावर (Destination port) पोहोचेल. बंदरावरील या दस्तऐवजांच्या विलंबाचे लॉजिस्टिक आणि आर्थिक परिणाम काय होतील याचे विश्लेषण करा.

६. आयात केलेल्या इलेक्ट्रॉनिक्सच्या शिपमेंटसाठी 'बिल ऑफ एंट्री'वर (Bill of Entry) कस्टम्स ब्रोकर चुकीचा 'हार्मोनइज्ड सिस्टीम' (HS) कोड टाकतो. या एका चुकीमुळे आयातदाराच्या पुरवठा साखळीवर आणि आर्थिक दायित्वांवर (Financial liabilities) होणारे संभाव्य साखळी परिणाम (Cascading effects) ओळखा.

विभाग क: चिकित्सक विचार (Section C: Critical Thinking)

७. भौतिक कागदी दस्तऐवजांमधून 'इलेक्ट्रॉनिक बिल ऑफ लेडिंग' (eBLs) कडे होणारे स्थित्यंतर हे तांत्रिक आव्हानापेक्षा कायदेशीर आणि वैधानिक आव्हान (Legal and legislative hurdle) जास्त आहे. आधुनिक जागतिक व्यापाराच्या आधुनिकीकरणात 'MLETR' चौकटीच्या भूमिकेचा विशेष संदर्भ देऊन या विधानाच्या सत्यतेवर चर्चा करा.

२.२.३ आंतरराष्ट्रीय व्यापारातील अलीकडील प्रवाह –

२.२.३.१ जागतिक ई–कॉमर्सची उत्क्रांती (The Evolution of Global E-commerce)

ई–कॉमर्स आता केवळ साध्या डिजिटल दुकानांपुरते (Digital storefronts) मर्यादित राहिलेले नाही; ते आता एका एकात्मिक आणि सीमेपलीकडील डिजिटल इकोसिस्टममध्ये (Digital ecosystem) विकसित झाले आहे. आंतरराष्ट्रीय व्यापारातील हा एक अतिशय मोठा आणि वेगाने वाढणारा विभाग आहे.

१. 'मायक्रो–मल्टीनॅशनल्स'चा उदय (The Rise of Micro-Multinationals)**:** ऐतिहासिकदृष्ट्या, आंतरराष्ट्रीय विस्तारासाठी अफाट भांडवलाची गरज होती, ज्यामुळे केवळ मोठ्या कॉर्पोरेशन्सच जागतिक स्तरावर पोहोचू शकत होत्या. पण आज, डिजिटल प्लॅटफॉर्म्समुळे पेरूमधील (Peru) एखादा छोटा कलाकुसर करणारा गट जागतिक मार्केटप्लेसचे अल्गोरिदम, स्वयंचलित चलन विनिमय (Currency conversion) आणि AI-आधारित भाषांतर सॉफ्टवेअर वापरून जपान आणि जर्मनीमधील ग्राहकांना थेट माल विकू शकतो. या प्लॅटफॉर्म्सनी जागतिक व्यापाराचे लोकशाहीकरण (Democratized) केले आहे. यामुळे लाखो मायक्रो–मल्टीनॅशनल्स (Micro-multinationals) तयार झाले आहेत, ज्या परदेशात कोणतेही भौतिक कार्यालय नसताना सीमापार व्यवसाय करतात.

२. 'एजंटिक एआय' आणि अति-वैयक्तिकरण (-gentic -I and Hyper-Personalization): प्रगत कृत्रिम बुद्धिमत्तेने (AI) ई-कॉमर्सला केवळ प्रतिक्रिया देणाऱ्या मॉडेलवरून (Reactive) आधीच अंदाज बांधणाऱ्या (Predictive) मॉडेलमध्ये बदलले आहे. २०२६ मध्ये, एजंटिक एआय प्रणाली केवळ उत्पादने सुचवत नाहीत; तर त्या व्यवसायांसाठी क्रॉस-बॉर्डर खरेदी स्वयंचलितपणे व्यवस्थापित करतात आणि ग्राहकांच्या मागणीचा आधीच अंदाज लावतात. किरकोळ विक्रेते 'जनरेटिव्ह एआय' (Generative AI) वापरून डझनभर भाषांमध्ये एकाच वेळी अति-वैयक्तिकृत (Hyper-personalized) आणि संस्कृतीला साजेसे मार्केटिंग कॅम्पेन तयार करतात, आणि जागतिक पुरवठा साखळीच्या डेटानुसार रिअल-टाइममध्ये किमती बदलतात.

३. डिजिटल व्यापार नियमन आणि सार्वभौमत्व (Digital Trade Regulations and Sovereignty): डिजिटल व्यापाराचा जसजसा विस्तार होत आहे, तसतशी त्याची नियामक तपासणी (Regulatory scrutiny) वाढत आहे. अनेक देश आता डेटा सार्वभौमत्व कायदे (Data sovereignty laws) लागू करत आहेत, ज्यानुसार त्यांच्या सीमेत तयार झालेला ग्राहकांचा डेटा स्थानिक सर्व्हरवरच (Local servers) साठवणे बंधनकारक आहे. शिवाय, युरोपियन युनियनसारख्या (EU) प्रदेशांमध्ये 'डिजिटल प्रॉडक्ट पासपोर्ट' (DPP) अनिवार्य केल्यामुळे, ई-कॉमर्स विक्रेत्यांना उत्पादन ऑनलाइन विकण्यापूर्वी त्याचा कच्चा माल ते शिपिंगमधील 'कार्बन फूटप्रिंट'पर्यंतचा संपूर्ण डिजिटल रेकॉर्ड देणे भाग पडत आहे.

२.२.३.२ थेट परकीय गुंतवणूक (FDI) **आणि तिची व्यापारातील भूमिका** (Foreign Direct Investment and its Role in Trade)

परकीय थेट गुंतवणूक (FDI) हे जागतिक आर्थिक एकात्मतेचे प्राथमिक इंजिन आहे. परंतु जागतिक अस्थिरतेमुळे (Global volatility) अलीकडील काळात भांडवलाचा प्रवाह, गुंतवणुकीची ठिकाणे आणि त्यामागील उद्देश यांमध्ये नाट्यमय बदल झाले आहेत.

१. FDI **मधील अलीकडील प्रवाह (२०२५-२०२६):** जागतिक FDI च्या एकूण आकारमानात मोठी अस्थिरता दिसून आली असली तरी, गुंतवणुकीची रचना बदलली आहे. गुंतवणूक आता पारंपारिक, कमी-कौशल्य असलेल्या उत्पादनाऐवजी 'धोरणात्मक' (Strategic) आणि 'भांडवल-केंद्रित' (Capitalintensive) क्षेत्रांकडे वळली आहे.

२. धोरणात्मक क्षेत्रांवर लक्ष केंद्रित (Concentration in Strategic Sectors)**:** नवीन 'ग्रीनफील्ड' FDI (Greenfield FDI) चा मोठा वाटा आता डिजिटल पायाभूत सुविधांमध्ये गुंतवला जात आहे-विशेषतः 'AI' ला ताकद देण्यासाठी आवश्यक असणारे महाकाय डेटा सेंटर्स (Hyperscale data centers) आणि प्रगत सेमीकंडक्टर (Semiconductor) उत्पादनामध्ये.

३. मध्यम-उत्पन्न असलेल्या देशांचा फायदा (The Rise of Middle-Income Beneficiaries)**:** भांडवल आता अशा राजकीयदृष्ट्या स्थिर आणि मध्यम उत्पन्न असलेल्या देशांकडे आकर्षित होत आहे जिथे उत्पादन क्षमता आणि मोठी देशांतर्गत बाजारपेठ दोन्ही उपलब्ध आहेत. बहुराष्ट्रीय कंपन्या पूर्व आशियावरील त्यांचे अवलंबित्व कमी करून पुरवठा साखळी सुरक्षित करण्यासाठी भारत, मेक्सिको आणि ब्राझीलसारख्या देशांमध्ये

मोठ्या प्रमाणावर FDI आणत आहेत. याउलट, अत्यंत गरीब विकसनशील देशांमधील FDI मध्ये मोठी घट झाली आहे, ज्यामुळे जागतिक आर्थिक दरी (Economic divide) अधिक रुंदावली आहे.

आंतरराष्ट्रीय व्यापारात FDI **ची भूमिका** (The Role of FDI in International Trade)

FDI आणि आंतरराष्ट्रीय व्यापार हे एकमेकांशी अतूटपणे जोडलेले आहेत; ते पर्यायी रणनीती नसून पूरक शक्ती (Complementary forces) आहेत.

१. जागतिक मूल्य साखळीसाठी उत्प्रेरक (Catalyst for Global Value Chains - GVCs): जेव्हा एखादी जागतिक तंत्रज्ञान कंपनी भारतात सेमीकंडक्टर फॅब्रिकेशन प्लांट उभारण्यासाठी अब्जावधी डॉलर्सची गुंतवणूक (FDI) करते, तेव्हा ती व्यापाराचे प्रवाह पूर्णपणे बदलते. हा प्लांट युरोपमधून विशेष यंत्रसामग्री आणि आफ्रिकेतून कच्च्या सिलिकॉनची आयात करतो आणि तयार झालेले मायक्रोचिप व्हिएतनाममधील असेंब्ली प्लांटला निर्यात करतो. यातून इंट्रा-फर्म ट्रेड (Intra-firm trade) चे जाळे तयार होते, जिथे अंतिम ग्राहकापर्यंत पोहोचण्यापूर्वी कच्चा माल एकाच कॉर्पोरेट नेटवर्कमध्ये अनेक देशांच्या सीमा ओलांडतो.

२. कार्यक्षमतेकडून लवचिकतेकडे (From Efficiency to Resilience)**:** ऐतिहासिकदृष्ट्या, 'स्वस्त कामगार' (Cheap labor) मिळवण्यासाठी FDI केला जात असे, ज्याला 'ऑफशोअरिंग' (Offshoring) म्हणत. मात्र २०२६ मध्ये, FDI प्रामुख्याने निअर-शोरिंग (Near-shoring) किंवा फ्रेंड-शोरिंग (Friend-shoring) द्वारे चालवली जात आहे-म्हणजेच अंतिम ग्राहकाच्या जवळ किंवा राजकीयदृष्ट्या मित्र राष्ट्रांमध्ये उत्पादन केंद्रे हलवणे. अमेरिकन ऑटोमोटिव्ह कंपनीने आग्नेय आशियाऐवजी मेक्सिकोमध्ये बॅटरी प्लांट उभारल्यास त्यांना कामगारांचा खर्च जास्त येऊ शकतो, परंतु ट्रान्स-पॅसिफिक शिपिंगमधील अडथळ्यांचा धोका टळतो आणि भू-राजकीय टॅरिफ वाचतात, ज्यामुळे व्यापार अधिक लवचिक (Resilient) होतो.

२.२.३.३ २०२६ मधील आंतरराष्ट्रीय राजकीय अर्थव्यवस्था (International Political Economy - IPE in 2026)

आंतरराष्ट्रीय राजकीय अर्थव्यवस्था (IPE) जागतिक स्तरावरील राजकारण आणि अर्थकारण यांच्यातील संबंधांचा अभ्यास करते. अलीकडील ट्रेंड्स दर्शवतात की जग आता 'मुक्त-बाजार' (Free-market liberalism) धोरणाकडून मागे हटत असून, राज्य-निर्देशित आर्थिक हस्तक्षेपाकडे (State-directed economic intervention) वळत आहे.

१. औद्योगिक धोरणांचे पुनरुज्जीवन (The Resurgence of Industrial Policy)**:** महत्त्वाची उद्योग क्षेत्रे कुठे असावीत हे ठरवण्याचा अधिकार आता सरकारे केवळ खुल्या बाजारावर (Free market) सोडत नाहीत. अनेक मोठ्या अर्थव्यवस्था ग्रीन टेक्नॉलॉजी (सोलार पॅनल, ईव्ही बॅटरी) आणि प्रगत सेमीकंडक्टरचे उत्पादन देशांतर्गत करण्यासाठी अब्जावधी डॉलर्सची 'सबसिडी' (State subsidies) देत आहेत. हे आक्रमक औद्योगिक धोरण आंतरराष्ट्रीय व्यापारात अडथळे निर्माण करते, कारण कंपन्या आता केवळ आर्थिक कार्यक्षमता (Economic efficiency) पाहण्याऐवजी विदेशी सरकारांच्या 'सबसिडी' मिळवण्यावर आपला विस्तार ठरवत आहेत.

२. भू-राजकीय विखंडन आणि व्यापाराचे शस्त्रीकरण (Geopolitical Fragmentation and the Weaponization of Trade)**:** जागतिक अर्थव्यवस्था आता एकमेकांशी स्पर्धा करणाऱ्या भू-राजकीय गटांमध्ये विभागली जात आहे. एकेकाळी असे मानले जायचे की आर्थिक परावलंबित्व (Economic interdependence) युद्धे थांबवेल, पण आता अर्थव्यवस्थेचाच शस्त्रासारखा वापर केला जात आहे. अनेक देश परराष्ट्र धोरणाचे प्राथमिक साधन म्हणून आर्थिक निर्बंध (Economic sanctions), निर्यात नियंत्रणे आणि उच्च टॅरिफचा वापर करतात. प्रतिस्पर्धी राष्ट्रांना प्रगत AI चिप्सची निर्यात रोखणे हे याचे उत्तम उदाहरण आहे, जिथे सरकारे खुल्या व्यापाराच्या फायद्यांपेक्षा 'राष्ट्रीय सुरक्षेला' (National security) प्राधान्य देतात.

३. हवामान आणि अर्थव्यवस्था यांचा संबंध (The Climate-Economy Nexus)**:** पर्यावरण धोरण आता अधिकृतपणे आंतरराष्ट्रीय व्यापार धोरण बनले आहे. युरोपियन युनियनची 'कार्बन बॉर्डर ॲडजस्टमेंट मेकॅनिझम' (CBAM) ही एक अशी यंत्रणा आहे जी आयात केलेल्या वस्तूंवर त्यांच्या उत्पादनादरम्यान सोडलेल्या 'कार्बन'च्या आधारावर टॅरिफ (Tariffs) आकारते. यामुळे ज्या देशांचे पर्यावरण नियम शिथिल आहेत त्यांना त्यांच्या उत्पादनात सुधारणा करावी लागते किंवा युरोपची मोठी बाजारपेठ गमवावी लागते. यामुळे हवामान कृती आणि जागतिक अर्थकारण एकत्र आले आहे.

FDI आणि तंत्रज्ञानातील जागतिक प्रवाह

घटक (Factor)	**जागतिक प्रवाह** (Global Trends)	**भारतातील उपाययोजना** (National Initiative)
ई-कॉमर्स आणि मायक्रो-मल्टीनॅशनल्स	क्रॉस-बॉर्डर ई-कॉमर्स २ ट्रिलियन डॉलर्सच्या पुढे.	ONDC (Open Network for Digital Commerce): भारतातील लहान विक्रेत्यांना डिजिटल प्लॅटफॉर्मशी जोडण्याचा उपक्रम.
औद्योगिक धोरण व सबसिडी	'CHIPS Act' (US) आणि युरोपियन ग्रीन डील.	PLI Scheme (Production Linked Incentive): सेमीकंडक्टर आणि ईव्ही उत्पादनाला चालना देण्यासाठी भारताची अब्जावधींची योजना.
CBAM (कार्बन टॅरिफ)	EU ने आयात मालावर कार्बन टॅरिफ लागू केले.	भारतीय निर्यातदारांना (विशेषतः पोलाद आणि ॲल्युमिनियम) याचा मोठा फटका बसण्याची शक्यता आहे; म्हणूनच 'ग्रीन मॅन्युफॅक्चरिंग'कडे वळणे गरजेचे आहे.

(स्रोत: जागतिक व्यापार संघटना (WTO) आणि वाणिज्य मंत्रालय, भारत सरकार)

स्वयंअध्ययन प्रश्न (Multiple Choice Questions - MCQs)

१. आंतरराष्ट्रीय व्यापारात 'लेटर ऑफ क्रेडिट' (L/C) कोण उघडतो?

(A) निर्यातदार
(B) आयातदाराची बँक (Issuing Bank)
(C) निर्यातदाराची बँक
(D) कस्टम अधिकारी

२. खालीलपैकी कोणते दस्तऐवज मालाच्या कायदेशीर मालकी हक्काचे दस्तऐवज (Document of Title) मानले जाते?

(A) कमर्शियल इन्व्हॉइस
(B) बिल ऑफ लेडिंग (Bill of Lading - B/L)
(C) सर्टिफिकेट ऑफ ओरिजिन
(D) पॅकिंग लिस्ट

३. आयात केलेला माल आयात शुल्क (Import duty) न भरता कायदेशीररित्या कुठे साठवून ठेवता येतो?

(A) खुल्या मैदानात
(B) देशांतर्गत बाजारात
(C) बॉन्डेड वेअरहाऊसमध्ये (Bonded warehouse)
(D) निर्यातदाराच्या गोदामात

४. आंतरराष्ट्रीय मालवाहतुकीचे आयोजन करणाऱ्या आणि कस्टम्स क्लिअरन्स हाताळणाऱ्या विशेष मध्यस्थांना काय म्हणतात?

(A) फ्रेट फॉरवर्डर्स (Freight Forwarders)
(B) बँकर्स
(C) कस्टम अधिकारी
(D) उत्पादक

५. सागरी कायद्यातील 'जनरल व्हरेज' (General Average) हे तत्त्व कशाशी संबंधित आहे?

(A) परकीय चलन
(B) सागरी आणि मालवाहतूक विमा (Marine Insurance)
(C) ई-कॉमर्स
(D) डिजिटल ट्विन

६. 'प्रोफॉर्मा इन्व्हॉइस' (Proforma Invoice) म्हणजे काय?

(A) अंतिम बिल
(B) एक औपचारिक कोटेशन (Formal quotation)
(C) कस्टम क्लिअरन्स दस्तऐवज
(D) विमा पॉलिसी

७. माल आयात करताना कस्टम्सकडे ड्युटी ठरवण्यासाठी दाखल कराव्या लागणाऱ्या कायदेशीर घोषणेला काय म्हणतात?

(A) बिल ऑफ लेडिंग
(B) शिपिंग बिल
(C) बिल ऑफ एंट्री (Bill of Entry)
(D) लेट एक्सपोर्ट ऑर्डर

८. 'CBAM' चे पूर्ण रूप काय आहे?

(A) Central Border Agency Mechanism
(B) Carbon Border Adjustment Mechanism
(C) Customs Border Automation Module
(D) Cargo Bill and Manifest

९. आंतरराष्ट्रीय पुरवठा साखळीमध्ये 'डिजिटल ट्विन' (Operational Digital Twin) चा उद्देश काय आहे?

(A) कागदपत्रे लपवणे
(B) संपूर्ण नेटवर्कची 'रिअल-टाइम' आभासी प्रतिकृती तयार करून 'सिम्युलेशन' चालवणे
(C) जहाजाचा वेग कमी करणे
(D) आयात थांबवणे

१०. आंतरराष्ट्रीय व्यापारात मालाच्या मूळ देशाची (Country of manufacture) खात्री करण्यासाठी कोणता दस्तऐवज आवश्यक असतो?

(A) बिल ऑफ एंट्री
(B) लेटर ऑफ क्रेडिट
(C) मूळ प्रमाणपत्र (Certificate of Origin)
(D) कमर्शियल इन्व्हॉइस

११. पुरवठा साखळीतील 'एजंटिक एआय' (Agentic AI) पारंपारिक AI पेक्षा कसे वेगळे आहे?

(A) ते केवळ डॅशबोर्ड दाखवते
(B) ते मानवी हस्तक्षेपाशिवाय स्वतःहून समस्या ओळखते आणि उपाय योजते
(C) ते पूर्णपणे मानवावर अवलंबून असते
(D) ते वापरण्यास कठीण आहे

१२. 'ब्लॉकचेन' (Blockchain) तंत्रज्ञानाचा जागतिक लॉजिस्टिक्समध्ये सर्वात मोठा फायदा काय आहे?

(A) मालाच्या संपूर्ण प्रवासाची पारदर्शक आणि न बदलता येणारी नोंद (Traceability)
(B) जहाजांचा वेग वाढवणे
(C) कस्टम ड्युटी कमी करणे
(D) कामगारांची संख्या कमी करणे

१३. निर्यात प्रक्रियेत कस्टम्सद्वारे माल जहाजावर चढवण्यासाठी दिली जाणारी अंतिम परवानगी कोणती असते?

(A) लेट एक्सपोर्ट ऑर्डर (Let Export Order)
(B) बिल ऑफ एंट्री
(C) आउट ऑफ चार्ज
(D) L/C

१४. जागतिक व्यापाराच्या आकारमानापैकी (Volume) सुमारे ८०% व्यापार कोणत्या मार्गाने होतो?

(A) रस्ते वाहतूक
(B) रेल्वे वाहतूक
(C) सागरी वाहतूक (Ocean Freight)
(D) हवाई वाहतूक

१५. ई-कॉमर्सच्या वाढीमुळे तयार झालेल्या 'मायक्रो-मल्टीनॅशनल्स' (Micro-multinationals) म्हणजे काय?

(A) महाकाय जागतिक कंपन्या
(B) लहान व्यवसाय जे डिजिटल प्लॅटफॉर्म वापरून परदेशात भौतिक उपस्थिती नसताना जागतिक व्यापार करतात
(C) केवळ देशांतर्गत व्यवसाय
(D) सरकारी संस्था

२.३ सारांश

२.४ पारिभाषिक शब्द

२.५ स्वयं अध्ययन प्रश्नांची उत्तरे –

1. (B)	2. (B)	3. (C)	4. (A)
5. (B)	6. (B)	7. (C)	8. (B)
9. (B)	10. (C)	11. (B)	12. (A)
13. (A)	14. (C)	15. (B)	

२.६ : विभाग अ – संकल्पनात्मक आकलन (Section A)

अ) मायक्रो-मल्टीनॅशनल (Micro-multinational) या संकल्पनेची व्याख्या करा आणि जागतिक ई-कॉमर्स प्लॅटफॉर्मने त्यांच्या वेगवान वाढीस कशी मदत केली आहे ते स्पष्ट करा.

ब) परकीय थेट गुंतवणुकीच्या (FDI) संदर्भात पारंपारिक ऑफशोअरिंग (Offshoring) आणि अलीकडील फ्रेंड-शोरिंग (Friend-shoring) यांच्यातील फरक स्पष्ट करा.

क) 'आंतरराष्ट्रीय राजकीय अर्थव्यवस्था' (IPE) चा मूलभूत आधार काय आहे, आणि औद्योगिक धोरणांच्या (Industrial policy) अलीकडील पुनरुज्जीवनामुळे ही संकल्पना कशी स्पष्ट होते?

विभाग ब: उपयोजन आणि विश्लेषण (Section B)

ड) एका मोठ्या युरोपियन स्टील उत्पादक कंपनीचा असा दावा आहे की, ज्या देशांमध्ये कोणतेही पर्यावरणीय नियम नाहीत अशा देशांतील विदेशी स्पर्धकांमुळे ते बाजारातील आपला वाटा गमावत आहेत. 'कार्बन बॉर्डर ॲडजस्टमेंट मेकॅनिझम' (CBAM) ची अंमलबजावणी हे स्पर्धात्मक असंतुलन (Competitive imbalance) कसे दूर करते आणि त्याच वेळी व्यापारातील नवीन अडथळा म्हणून कसे काम करते याचे विश्लेषण करा.

इ) समजा, एका जागतिक स्मार्टफोन उत्पादकाने आपली अंतिम ३०% असेंब्ली पूर्व आशियातून लॅटिन अमेरिकेतील त्यांच्या नवीन पूर्ण-मालकीच्या सुविधेमध्ये हलवण्याचा निर्णय घेतला. या एकाच FDI निर्णयाचा प्रादेशिक व्यापार प्रवाह आणि इंट्रा-फर्म लॉजिस्टिक (Intra-firm logistics) वर होणारा परिणाम मागोवा घ्या.

फ) क्रॉस-बॉर्डर ई-कॉमर्सवर 'एजंटिक एआय'च्या (Agentic AI) दुहेरी प्रभावाचे विश्लेषण करा. यामुळे कंपनीसाठी निर्माण होणारी कार्यक्षमता आणि राष्ट्रीय सरकारांसोबत निर्माण होणारे 'डेटा सार्वभौमत्व' (Data sovereignty) विवाद यावर चर्चा करा.

विभाग क : चिकित्सक विचार (Section C)

ग) व्यापाराचे शस्त्रीकरण (Weaponization of trade) आणि आर्थिक निर्बंधांचा (Economic sanctions) आक्रमक वापर अखेरीस कायमस्वरूपी 'डिग्लोबलाइज्ड' (Deglobalized) जगाकडे नेईल, जिथे राष्ट्रीय सुरक्षेसाठी आर्थिक कार्यक्षमतेचा पूर्णपणे बळी दिला जाईल. २०२६ च्या सद्य भू-राजकीय वातावरणाच्या आधारे या विधानाचे मूल्यमापन करा.

२.६ स्वाध्याय

आंतरराष्ट्रीय व्यवसायाच्या (International Business) संकल्पना, सिद्धांत आणि व्यावहारिक ऑपरेशन्स अधिक सखोलपणे समजून घेण्यासाठी विद्यार्थ्यांसाठी खालील प्रमाणित संदर्भ ग्रंथांची शिफारस केली जाते.

(लक्षात घ्या: विद्यापीठ स्तरावरील परीक्षा आणि पुढील संशोधनासाठी हे मूळ इंग्रजी ग्रंथच वापरणे इष्ट ठरते, त्यामुळे त्यांची यादी आंतरराष्ट्रीय मानकांनुसार इंग्रजीतच खालीलप्रमाणे दिली आहे.)

२.७ संदर्भ

- Francis Cherunilam International Business: Text and Cases (for IB basics, trade theories, WTO, IMF, forex, EXIM, and recent trends)
- M. C. Shukla International Business
- P. Subba Rao International Business (for globalization, trade theories, and international institutions)
- Charles W. L. Hill (Indian Edition) - hiternational Business
- Czinkota, M. R., Ronkainen, I. A., Moffett, M. H. (2011). International Business. John Wiley Sons.
- Bennett, R. (1999). International Business. Financial Times/Pitman Publishing.
- Hofstede, G. (1980). Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values. Sage Publications.
- Cohen, B. J. (1969). Balance-of-Payments Policy. Penguin Books.
- Cherunilam, F. (2020). International business: Text and cases (6th ed.). PHI Learning Pvt. Ltd.
- Hill, C. W. L. (2021). International business: Competing in the global marketplace (Indian Edition). McGraw-Hill Education.
- Shukla, M. C. (2015). International business. S. Chand Publishing.
- Subba Rao, P. (2014). International business: Text and cases (4th ed.). Himalaya Publishing House.

❐❐❐