



Directorate General of Foreign Trade
Ministry of Commerce and Industry
Government of India

ଏମ୍.ୱେସ୍.ୱେସ୍.ଆଇ-କନ୍ଗଣ୍କାଣ
(MSME)
ମିନ୍ନଣ୍ଣୁ ବଣିକ ଏ଱ଂରୁମତି
କେଯେଟୁ

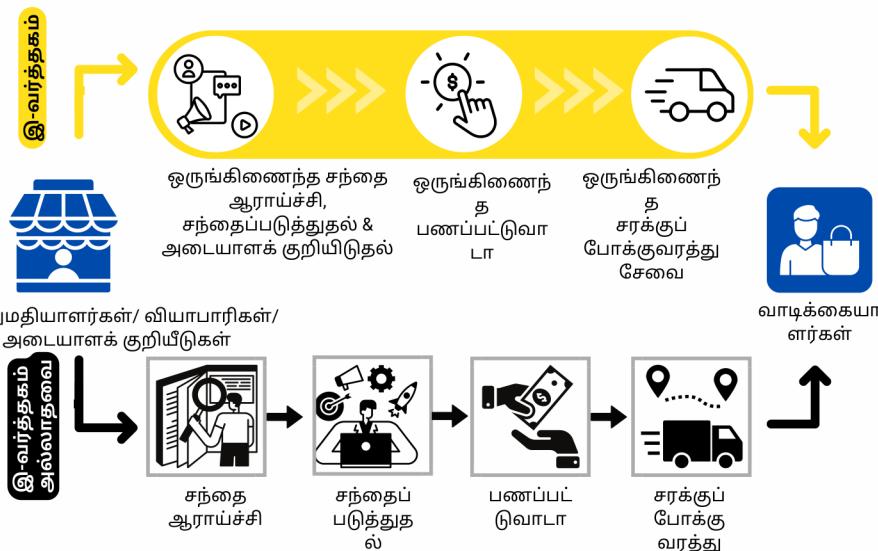


புதிய வெளிநாட்டு வர்த்தகக் கொள்கை 2023 வெளியிடப்பட்டதைத் தொடர்ந்து, ஆண்டுக்கு 12.2% கூட்டு வளர்ச்சியை நோக்கமாகக் கொண்டு, 2030-க்குள் 1 ப்ரில்லியன் அமெரிக்க டாலர் அளவிற்கு வணிக ஏற்றுமதியை மேற்கொள்ள மத்திய அரசு இலக்கு நிர்ணயித்துள்ளது. இந்த இலக்கை அடைய, புதிய மற்றும் அவ்வப்போது உருவாகும் புதிய ஆதார வளங்களிலிருந்து, ஏற்றுமதி அதிகரிக்கும் என எதிர்பார்க்கப்படுகிறது. எல்லை தாண்டிய மின்னணு வணிக வர்த்தகம், (e-Commerce) அதுபோன்ற ஒரு ஆதாரமாகக் கருதப்படுகிறது.

உலகளாவிய, எல்லை தாண்டிய மின்னணு வர்த்தகம், 2025-க்குள் 800 பில்லியன் அமெரிக்க டாலர் அளவிற்கும், 2030-க்குள் 2 ப்ரில்லியன் அமெரிக்க டாலர் அளவிற்கும் வளர்ச்சியடையும் என மதிப்பிடப்பட்டுள்ளது.

உலகளாவிய ஒட்டுமொத்த வணிக வர்த்தகத்தில், மின்னணு வர்த்தகம் (E-Commerce) 6.6% அளவிற்கு உள்ளது. வளர்ந்து வரும் மின்னணு வர்த்தகத்தில், இந்தியாவின் பங்களிப்பும் அசர வேகத்தில் அதிகரித்து வருகிறது.

வெளிநாட்டு வர்த்தகத் தலைமை இயக்குனரகத்தால் (DGFT) வெளியிடப்பட்டுள்ள இந்த கையேடு, எல்லை தாண்டிய மின்னணு வர்த்தகம், மற்றும் அதன் பலன்கள் குறித்தும், புதிய தொழில்முனையோர் மற்றும் ஏற்றுமதியாளர்களுக்கு எல்லை தாண்டிய மின்னணு வர்த்தகம் மூலம் கிடைக்கும் வாய்ப்புகள் குறித்த அறிமுகமாக அமைந்துள்ளது.



படம் 1: இ-வர்த்தகம் வாயிலான விற்பனை vs இ-வர்த்தகம் அல்லாத விற்பனை

மின்னணு வர்த்தகம், உலகளாவிய சந்தை வாய்ப்புகளுடன், உள்நாட்டு விற்பனைக்கான வாய்ப்புகளையும் பெருமளவில் வழங்குகிறது. படவினக்கம் 1-ல் தெரிவிக்கப்பட்டுள்ளது. மின்னணு வர்த்தக அமைப்பில், பட்டியலிடுதல், சந்தைப்படுத்துதல், பொருட்களை ஒரிட்டிலிருந்து மற்றொரு இடத்திற்கு எடுத்துச் செல்லுதல் போன்றவற்றுடன்

ஏற்றுமதிக்கான பணத்தைப் பெற்றுக்கொண்டு, அது ஒத்துப்போகிறதா என்பது போன்ற ஒருங்கிணைந்த தொகுப்புகளை பயன்படுத்திக் கொள்ள முடியும். இதன் விளைவாக, வியாபாரிகளுக்கு நேரமும், செலவும் குறைவதுடன், அவர்களது விற்பனைப் பொருள் மீதும், அதனை பொட்டலமிட்டு, சந்தைப்படுத்துவதிலும் கவனம் செலுத்த முடியும்.

DGFT முன்முயற்சிகள் வாயிலாக மின்னணு வர்த்தக ஏற்றுமதியை அதிகரித்தல்

வெளிநாட்டு வர்த்தகக் கொள்கை (FTP) 2023, கைவினைகளுக்கான், நெசவாளர்கள், கைவினைப் பொருள் உற்பத்தியாளர்கள் மற்றும் MSME-கள்(குறு, சிறு மற்றும் நடுத்தரத் தொழில் நிறுவனங்கள்), சம்பந்தப்பட்ட துறையினரின் ஒத்துழைப்புடன் எல்லை-தாண்டிய மின்னணு வர்த்தகம் செய்வதற்கான, நிர்ணயிக்கப்பட்ட குறிக்கோள் உடையது ஆகும்.

DGFT மண்டல அதிகாரிகளும், சுங்கத்துறை அதிகாரிகள், அஞ்சல் துறையினர், தொழில் துறை பங்குதாரர்கள் மற்றும் அறிவுசார் பங்குதாரர்களுடன் இணைந்து, மற்றும் தொழில்முனைவோருக்கு

விழிப்புணர்வு & திறனை ஏற்படுத்தி, அறிவாற்றலைப் பகிர்ந்து கொண்டு, கூட்டு முயற்சிகள் வாயிலாக மின்னணு வர்த்தக ஏற்றுமதியை தீவிரமாக ஊக்குவிக்க பாடுபட்டு வருகிறார்கள்.

மேலும், மின்னணு வர்த்தக ஏற்றுமதியாளர்களுக்கு சீரான அமைப்பை ஏற்படுத்திக் கொடுப்பதற்காக, பணப்பட்டுவாடா மற்றும் வங்கிப் பிரச்சினைகள், சுங்கத்துறை சார்ந்த விவகாரங்களுக்குத் தீர்வுகாண, சம்பந்தப்பட்ட அரசுத் துறையினருடன் இணைந்து ஜிளிப்டி பணியாற்றி வருகிறது.



பெரிய சர்வதேச சந்தைகளை அணுகுதல்

நுகர்வோரிடம் நேரடியாக விற்பனை செய்வது, அதிக லாபத்தைத் தரும்

வழக்கமான ஏற்றுமதியுடன் ஓப்பிடுகையில், மின்னணு வர்த்தகத்திற்கான கட்டமைப்பு செலவு குறைவாகவே இருக்கும்

உலகளாவிய அணுகுதல், அடையாளக் குறியீடுகளை தெளிவாகப் பார்ப்பதை மேம்படுத்துவதுடன், உயிரி விழிப்புணர்வை ஏற்படுத்தி, சர்வதேச அளவிலான தரம் & சமீபத்திய நிலவரத்தையும் உணர்த்தும்.

ஏற்றுமதியாளர்கள், உள்ளாட்டு சந்தை மற்றும் தேவையில் ஏற்படும் ஏற்றுத்தாழ்வுகளை கடந்துவர முடியும்

படம் 2: மின்னணு வர்த்தகம் மூலம் கிடைக்கும் நன்மைகள்

உலக அளவில் 2 கிலோ வரை எடையுள்ள சர்வதேச பார்சல்களில் சுமார் மூன்றில் இரண்டு பங்கு, அஞ்சல் துறை வழியாகத் தான் அனுப்பப்படுகிறது. இந்தியாவில் அதேபோன்ற போட்டித் தன்மையை வழங்கி, அஞ்சல் துறை வாயிலாக இந்தியாவின் ஏற்றுமதி வளர்ச்சியை விரைவுபடுத்த. அஞ்சல் துறை, மைய மற்றும் ஆர் (hub and spoke) முறை மூலம், அஞ்சல் ஏற்றுமதி மையங்களை (Dak Niryat Kendras(DNks)) வெளிநாட்டு தபால் அலுவலகங்களுடன் (FPOs) இணைத்து, இந்தியாவின் அஞ்சல் ஏற்றுமதிக் கட்டமைப்பை விரிவுபடுத்தி வருகிறது.

2023ம் ஆண்டில் 1000+ அஞ்சல் ஏற்றுமதி மையங்களை ஏற்படுத்த இலக்கு நிர்ணயிக்கப்பட்டது.

புதிய தொழில்முனைவோர், அஞ்சல் துறை வாயிலாக B2C ஏற்றுமதியை அதிகரிக்க ஏதுவாக, DGFT-மும் மண்டல அஞ்சல் ஏற்றுமதி மையங்களுடன் இணைந்து பணியாற்ற முயற்சித்து வருகிறது.

அடுத்த சில பக்கங்களில், மின்னணு வர்த்தக தொழில்முனைவோர் மற்றும் ஏற்றுமதியாளர்களுக்கு உதவக்கூடிய சில தகவல்களை நாம்கள் வழங்கியிருக்கிறோம்.

எதை விற்பனை செய்யலாம்

இந்தியாவின் வளிமைகள் மீது கவனம் செலுத்துதல்

இந்தியா, சில பிரிவுகள் / உற்பத்திப் பொருட்களில் ஒப்பீடு அனுசூலம் கொண்டதாக உள்ளது. இத்தகைய பிரிவுகள் / பொருட்கள் மீது கவனம் செலுத்துவது, வியாபாரிகள் அதிக ஸாபம் பெறவும், அவர்களது விற்பனை அடையாளத்தை (brand) நிலைநாட்ட வகை செய்வதுடன், இதுபோன்ற இந்தியத் தயாரிப்புகள் ஏற்கனவே சிறந்த அங்கீகாரத்தைப் பெற்றிருப்பதால், சந்தைப்படுத்துதலுக்கும் / ஊக்குவிப்புக்கும் குறைந்த முயற்சியே போதுமானது. அத்தகைய பிரிவுகள் பின்வருமாறு :

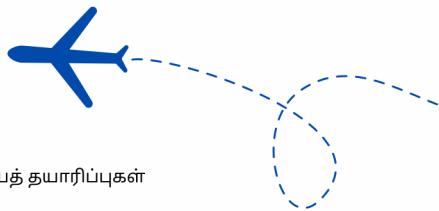
- ஜவுளி, கைத்தறி மற்றும் ஆயத்த ஆடைகள்
- தோல் & தோல் பொருட்கள்
- கைவினைப் பொருட்கள் மற்றும் வீட்டு அலங்காரப் பொருட்கள்
- அழகுசாதன மற்றும் தனிநபர் கவனிப்பு
- ஓரளவு விலைமதிப்பற்ற நகைகள் & அதுசார்ந்த உப பொருட்கள்
- வாகன உதிரிபாகங்கள்
- ஆயுஷ மற்றும் மூலிகை மருந்துப் பொருட்கள்
- வாசனை திரவியங்கள் மற்றும் உணவுப் பொருட்கள்
- தேயிலை மற்றும் காபி
- பொறியியல் பொருட்கள்
- ஆளுமீக கைவினைப் பொருட்கள்

படம் 3 : அதிக ஏற்றுமதி வாய்ப்புள்ள இந்தியத் தயாரிப்புகள்

வெளிநாட்டுத் தேவைகளை பயன்படுத்திக்கொள்ளுதல்

ஏற்றுமதியில் அடுத்தகட்ட நடவடிக்கையாக, வெளிநாடுகளில் எந்தப் பொருட்களுக்கு அதிக தேவை உள்ளது என்பதை ஆராய்ந்து, அத்தகைய சந்தைகளை குறிவெட்டு, அந்தந்த வயதினருக்கேற்ற பொருட்களைத் தயாரிப்பது உங்களுக்கு சிறப்பானதாக அமையும்.

- உங்களுக்கு ஆர்வமுள்ள பொருள் அல்லது சந்தையைப் பற்றி அறிந்துகொள்ள, மின்னணு வர்த்தக அமைப்புகளை இணையவழியில் தெரிந்துகொண்டு தேவை மற்றும் உங்களது தயாரிப்பு போன்ற பொருளின் விலையை சரிபார்த்துக் கொள்ளலாம்.
- இந்தியாவிலும், வெளிநாடுகளிலும் நடைபெறும் வர்த்தகக் கண்காட்சிகள், வாங்குவோர்-விற்பனையாளர்கள் சந்திப்புகள், பொருட்களை இறக்குமதி செய்யும் வெளிநாட்டினர், இந்தியாவில் உள்ள தங்களுக்கு வேண்டிய பொருட்களை தயாரிப்போரை சந்திக்கும் கூட்டங்களில் அடிக்கடி பங்கேற்க வேண்டும்.



ஏற்றுமதி ஒழுங்குமுறை தேவைகளை அறிந்து கொள்ளுதல்

ஏற்றுமதியில் சடபடுவதற்கு முன்பாக, உங்களது தயாரிப்பு குறித்த இந்தியாவின் கட்டண வகைப்பாடு (இனக்க அமைப்பு) ITC(HS) பற்றி அறிந்து கொள்வது அடிப்படைத் தேவையாகும். சங்கத்துறை (CBIC) அல்லது DGFT இணையதளத்தில் ITC(HS) பற்றி நீங்கள் அறிந்து கொள்ளலாம்.

ITC(HS) வகைப்பாடு அடிப்படையில், இந்தியாவிலிருந்து ஏற்றுமதி செய்வதற்கான ஒழுங்குமுறை தேவைகள் மற்றும் பொருட்களை வாங்கும் நாட்டின் தேவைகளை உறுதிப்படுத்திக்கொள்ள வேண்டும். விதிமறைகளைப் பின்பற்றாவிட்டால், இந்தியாவில் அபராத விதிப்புக்கு ஆளாவது அல்லது இறக்குமதி செய்யும் நாட்டில் பிரச்சினைகளை சந்திக்க நேரிடும்.

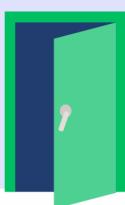
ஏற்றுமதியாளர்கள் கீழ்காண்பவை பற்றி அறிந்து கொள்வது அவசியம் :

- ஏற்றுமதி கொள்கை: ஏற்றுமதியாளர்கள், தங்களது பொருள் (படம் 4-ல் இடம்பெற்றுள்ளன) குறித்த ஏற்றுமதிக் கொள்கையை நன்கு அறிந்தவராக இருக்க வேண்டும்.
- சான்றிதழ் பெறுதல்: ஏற்றுமதி செய்யப்படும் பொருட்களுக்கு, சம்பந்தப்பட்ட அரசின் நிறுவனத்திடம் (Partner Government Agency - (PGA)) சான்றிதழ் பெறுவது அவசியம். உதாரணமாக, மருந்துப் பொருட்கள் ஏற்றுமதி செய்வதற்கு, மத்திய அரசின் மருந்து தரக்கட்டுப்பாடு அமைப்பிடமும் (CDSCO), ஆர்கானிக் பொருட்கள் ஏற்றுமதிக்கு, வேளாண் மற்றும் பதப்படுத்தப்பட்ட உணவுப் பொருட்கள் ஏற்றுமதி வளர்ச்சி ஆணையத்திடமும் (APEDA) சான்றிதழ் பெறுவது அவசியம்.

பொருட்கள் ஏற்றுமதியானது, DGFT அமைப்பால் அவ்வப்போது வெளியிடப்படும் ஏற்றுமதிக் கொள்கை மூலம் நிர்வகிக்கப்படும். ITC(HS) வகைப்பாடு அடிப்படையில், ஏற்றுமதி கொள்கையானது, பொருட்கள் ‘தடையற்றவை’ ‘கட்டுப்பாடுகளுக்கு உட்பட்டவை’ மற்றும் ‘தடை செய்யப்பட்டவை’ என வகைப்படுத்துகிறது.

தடையற்றவை

ITC(HS)-2022ன் ஏற்றுமதிக் கொள்கை (அட்டவணை-II)ல் குறிப்பிடப்பாத அனைத்துப் பொருட்களையும், கட்டுப்பாடுகளின்றி ஏற்றுமதி செய்யலாம்.



கட்டுப்பாடுகளுக்கு உட்பட்டவை

கட்டுப்பாடுகளுடன் பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்ய, ஏற்றுமதி உரிமம் பெறுவதோடு, நிர்ணயிக்கப்பட்ட விதிமறைகள்/ நிபந்தனைகளுக்கு உட்பட்டே ஏற்றுமதி செய்ய அனுமதிக்கப்படும்.



தடை செய்யப்பட்டவை

இத்தகைய பொருட்களை எந்த வகையிலும் ஏற்றுமதி செய்ய முடியாது. குறிப்பிட பொருட்கள், மற்றும் வன விலங்குகளின் உடல் பாகங்கள், அனுசக்திப் பொருட்கள் உட்பட அரசால் அவ்வப்போது அறிவிக்கப்படும் பொருட்களும் தடை செய்யப்பட்டவை.



எப்போது & எங்கு விற்பனை செய்யலாம்

மின்னணு வர்த்தகம் செய்வதற்கு, “எப்போது & எங்கு விற்பனை செய்யலாம்”என்ற யோசனை மிகவும் அவசியம். விற்பனையை அதிகரிக்க, எந்தப் பகுதியில் விற்பனை செய்யலாம், அப்படியின் மக்களைப் பற்றி அடையாளம் காண்பதற்கான சந்தை ஆராய்ச்சியும் இதில் அடங்கும்.

- வயது, இடம் அடிப்படையில் ஒட்டுமொத்த தேவையைப் பிரித்துக் கொள்ள வேண்டும்
- வாங்குவோரின் கலாச்சார முன்னுரிமை
- பொருட்களை வாங்கும் நாட்டின் பருவ காலத்திற்கேற்ற தேவை நிலவரம்

பொருட்களை வாங்கும் முறையில் கவனம் செலுத்துதல்

இரு பொருளை குறிப்பிட்ட பகுதியில் விற்பனை செய்வதற்கு, அந்த நாட்டின் மக்கள், பொருட்களை வாங்கும் பழக்கம் அடிப்படையில் அனுகே வேண்டும். ஆனாலென் விற்பனைக்கு அதிக வாய்ப்புள்ள பகுதிகள், அதிக சந்தை வாய்ப்புள்ள பகுதிகளாக அடையாளம் காணப்பட்டு, அப்பகுதியில் அதிக கவனம் செலுத்தப்பட வேண்டும். மின்னணு வரத்தகத்தில் தீவிரமாக உள்ள பகுதிகளில் கவனிக்கப்பட வேண்டியவை:

- சந்தையின் அளவு (அமெரிக்க டாலரில்)
- ஆனாலெனில் பொருட்களை வாங்குவோர்
- ▲ ஓராண்டில் மின்னணு வரத்தகத்தில் செலவிடப்படும் தொகை(தனி நபருக்கு) (அமெரிக்க டாலரில்)

ஆசியா – பசிபிக் பிராந்தியத்தில், ஆஸ்திரேலியா, ஜப்பான் மற்றும் சீனா ஆகியவை மாபெரும் மின்னணு வரத்தக சந்தையாக உள்ளன.

■ \$2400 Bn ● 2.7 Bn ▲ \$739



ஜெர்மனி, பிரான்ஸ், இங்கிலாந்து நாடுகள், ஐரோப்பாவின் மாபெரும் மின்னணு வரத்தக சந்தைகள்

■ \$1319 Bn ● 540 Mn ▲ \$2,143.80



பிரேசில் மற்றும் மெக்சிகோவில், ஆனாலெனில் பொருட்களை வாங்குவது நாடுகளாக உள்ளன. இப்பகுதிகளில் காணப்படும் வரையறுக்கப்பட்ட பண்ப்பிரிவர்த்தனை முறைகள், பெரும் சவாலாக உள்ளன.

■ \$168 Bn ● 317 Mn ▲ \$467



மேம்பட்ட இணையதள பயன்பாட்டால் கிடைக்கும் அதிக சந்தை வாய்ப்புகள், மின்னணு வரத்தக வாங்கும் போக்கை அதிகரிப்பதுடன், கொள்கைகளையும் நெறிப்படுத்துகின்றன.

■ \$1163.4 Bn ● 218.8 Mn ▲ \$4233

வெளிநாடுவாழ் இந்தியர், பண்டிகைகள், விற்பனை நிகழ்ச்சிகளில் கவனம் செலுத்துதல்

வெளிநாடுகளில் வசிக்கும் இந்திய வம்சாவளியினரிடையே, பூகோள் ரதியாக, இந்திய தயாரிப்பு பொருட்களுக்கு அதிக தேவை உள்ளது. இது, இந்தியா சார்ந்த கைவினைப்பொருட்கள், உணவுப் பொருட்கள், ஆன்மீக/பண்டிகை சார்ந்த பொருட்கள், இந்திய ஆயத்த ஆடைகள் அல்லது இந்தியத் தன்மையை வலுவாக உணர்த்தும் பிற பொருட்களுக்கு எல்லை-தான்திய B2C மின்னாணு விற்பனை வாய்ப்புகளை உணர்த்துகிறது.

பொருட்களுக்கு அதிக தேவை ஏற்படும் குறிப்பிட்ட விடுமுறை காலம் / பண்டிகைகள் மீதும், ஏற்றுமதியாளர்கள் கவனம் செலுத்த வேண்டும்.

வியாபாரிகளும், உலகளாவிய விற்பனை நிகழ்ச்சிகள், சீசன் விற்பனை நிலவரம் மற்றும் பல்வேறு பகுதிகளில் கொண்டாடப்படும் பண்டிகைகளை, கண்காணிக்க வேண்டும்.

சர்வதேச விற்பனை நிகழ்ச்சிகள் தவிர, பள்ளிக்கூடம் திறக்கும் காலத்திற்கேற்ற விற்பனை போன்ற, சீசனுக்கேற்ற நிலவரத்தையும் மனதிற்கொண்டு, தக்கமுறையில் பயன்படுத்திக் கொள்ள வேண்டும்.

வியாபாரிகள், தள்ளுபடி விலையில் விற்பனை மற்றும் பல்வேறு நாடுகள் மற்றும் பகுதிகளைச் சேர்ந்த வாடிக்கையாளர்களை ஈர்ப்பதற்கான ஊக்குவிப்புகளையும் பரிசீலிக்க வேண்டும்.



படம் 6: இந்திய வம்சாவளியினர் அதிகம் வசிக்கும் நாடுகள்

“ஏற்றுமதியாளர்கள், சர்வதேச சந்தைகளை அதிகாலில் பயன்படுத்தி, ஆண்டு முழுவதும் தொடர் தேவைகளை உறுவாக்க வேண்டும்.”

பருவகால விற்பனை நிலவரம் / சில நிகழ்ச்சிகள்

வ.எண்.	நிகழ்வுகள்	நிகழ்ச்சி காலம்	சங்கை
1.	புத்தாண்டு தினம்	ஜூன் வரி 1ம் நாள்	உலகம் முழுவதும்
2.	பாக்ஸிங் டே விற்பனை	26 டிசம்பர்	அமெரிக்கா, கனடா, ஜோரோப்பிய யூனியன், ஆஸ்திரேலியா, இங்கிலாந்து, ஆப்பிரிக்கா, தென் அமெரிக்கா
3.	ஹாலோவீன்	அக்டோபர் 31	அமெரிக்கா, கனடா, மெக்சிகோ,
4.	பிளாக் பிரைடே விற்பனை	24 நவம்பர்	தென் அமெரிக்கா, ஜோரோப்பா
5.	காதலர் தினம்	பிப்ரவரி 14	
6.	அன்னையர் தினம்	மே மாத இரண்டாம் ஞாயிறு	உலகம் முழுவதும்
7.	தந்தையர் தினம்	ஜூன் மாத மூன்றாம் ஞாயிறு	
8.	சைபர் திங்கள்	நன்றிகொறும் நாளுக்கு அடுத்த திங்கட்கிழமை	அமெரிக்கா, கனடா, ஜோரோப்பிய யூனியன், ஆஸ்திரேலியா, இங்கிலாந்து, ஆப்பிரிக்கா, தென் அமெரிக்கா
9.	ஒற்றையர் தினம்	11 நவம்பர்	சீனா, தென்கிழக்கு ஆசியா ஜோரோப்பிய யூனியன்
10.	1. எஸ் பியூன் ஃபின் a. (வார இறுதி நாள்)	நவம்பர் மாத மூன்றாவது திங்கட்கிழமை	மெக்சிகோ மற்றும் லத்தீன் அமெரிக்கா
11.	ஜூர் XXL(XXLதினம்)	மே முதல் நாள்	பிரான்ஸ்

அட்டவணை 1: சர்வதேச விற்பனை பருவகால நிலவரம் / நிகழ்ச்சிகள்

விற்பனையை அதிகரிக்க கவனம் செலுத்த வேண்டிய உலகளாவிய பண்டிகைகள்

வ.எண்	இலக்கு நிகழ்வு	நிகழ்ச்சி காலம்
1.	தீபாவளி	அக்டோபர் - நவம்பர்
2.	ரசஷாபந்தன்	
3.	நன்றிகொறும் தினம்	நவம்பர் மாத நான்காவது வியாழன்
4.	கிறிஸ்துமஸ்	25 டிசம்பர்
5.	ஸ்லஸ்டர்	மார்ச் - ஏப்ரல்
6.	சீனப் புத்தாண்டு	ஜூன் வரி 21 & பிப்ரவரி 20க்கு இடையில்
7.	ஒச்சுபெஜன்-ஐப்பான்	ஜூலை - ஆகஸ்ட்
8.	ஹோலி	மார்ச் - ஏப்ரல்
9.	விநாயகர் சதுர்த்தி	செப்டம்பர் - நவம்பர்
10.	ரம்ஜான்(Eid-ul-Fitr)	இந்தாண்டு ஏப்ரல், ஆண்டுக்காண்டு மாறுபடும்
11.	பக்ரீத் (Eid-ul-Adha)	இந்தாண்டு ஜூன், ஆண்டுக்காண்டு மாறுபடும்

அட்டவணை 2: இந்திய & சர்வதேச பண்டிகைகள்

எப்படி விற்பது

விலை உத்திகள்

எந்தவொரு சந்தையிலும் விற்பனைக்குச் செல்வதற்கு முன்பாக, தெளிவான மற்றும் உறுதியான விலை உத்திகளை வகுப்பது அவசியம். சிறந்த விலை உத்திகள், விற்பனை மற்றும் லாபத்தைத் தீர்மானிக்க உதவும் வேணையில், நிலையான போட்டியை ஏற்படுத்தும். சில விலை நிர்ணய உத்திகள் கீழ்வருமாறு :

வ.எண்	விலை உத்தி	விளக்கம்
1.	விலை அடிப்படையில்	சரக்குகளின் மொத்த உற்பத்திச் செலவைவிட சற்று அதிகமாகவும்; கணக்கிட எளிதாகவும் மற்றும் புதிய மின்னணு வர்த்தகங்களின் முதற்படி என்ற அடிப்படையிலும் விலை நிர்ணயம் செய்யப்படுகிறது.
2.	விலை குறைப்பு	தொடக்கத்தில், உற்பத்திச் செலவை மீட்டெடுக்கும் விதமாகவும், பொருட்களை ஊக்குவிக்கவும் சற்று அதிக விலை நிர்ணயிக்கப்படாலும், பிறகு, போட்டியின் தன்மைக்கேற்ப விலை குறைக்கப்படுகிறது. புதுமையான பொருட்கள் அல்லது மதிப்பிடப்பாத சந்தைக்குள் நுழைவதற்கு இம்மறை உகந்தது.
3.	ஊடுருவல் அடிப்படையில்	போட்டி மிகுந்த சந்தையில் தடம் பதிக்கவும், வாடிக்கையாளர்களை ஈர்க்கவும் தொடக்கத்தில் குறைவான விலை நிர்ணயிக்கப்படும். தொடக்க கால தள்ளுபடிகளைப் பயன்படுத்தி, பொதுவான ஏற்ற-இறக்க அடிப்படையில் விலை நிர்ணயித்தல்.
4.	சந்தை சார்ந்த/ போட்டியாளர் அடிப்படையில்	போட்டித் தன்மைக்கேற்ற விலை நிர்ணயம் / தேவைக்கேற்ப நிலைத்து நிற்கும் வகையிலும் ஒட்டுமொத்த சந்தை அடிப்படையிலான விலை நிர்ணயம் செய்தல். கடும் போட்டியுடைய சந்தைகள் மற்றும் பாரம்பரிய பொருட்களுக்கு உகந்தது.
5.	கவர்ச்சிகரமான விலை	பொருட்கள், வாடிக்கையாளர்களை மேலும் ஈர்க்கும் வகையில், அவற்றின் மீது விலை பொறிக்கப்படுகிறது. ₹10 என்பதற்குப் பதிலாக ₹9.99 என்று பின்ன மதிப்பில் ஒரு பொருளுக்கு விலை நிர்ணயிப்பது பொதுவான உதாரணமாகும். உண்மையான விலையைக் குறைத்து, அதற்கு அருகிலேயே குறைக்கப்பட்ட விலையைப் பொறிப்பது மற்றொரு உதாரணம்.
6.	நிலையான விலை நிர்ணயம்	ஒரு பொருளின் விலையை, அதன் தொடக்க விலைப் புள்ளி அல்லது அதேபோன்ற பொருளநடன் ஒப்பிட்டு நிர்ணயம் செய்தல். சில உதாரணங்கள் வருமாறு : அ) ஒரு பொருளுக்கு தொடக்கத்தில் அதிக விலை நிர்ணயிப்பது, பொருளின் மேம்பாடு குறித்து, வாடிக்கையாளரின் கவனத்தை ஈர்க்க வகை செய்யும்.

சந்தை அமைவிடத்தை இணையதளத்தில் எவ்வாறு அறிந்து கொள்வது

உங்களது பொருட்களுக்கான பெயர் பட்டியலை எவ்வாறு வடிவமைப்பது

ஆண்ணலென் பெயர் பட்டியல் என்பது, ஒரு மின்னணு வர்த்தக பொருளுக்கு ஆண்ணலென் கடைக்கான சாஸார் போன்று, ஒருவர் தமது சொந்த வல்லதாம் வாயிலாக விற்பனை செழ்தாலோ அல்லது ஆண்ணலென் சந்தை தளங்கள் வாயிலாக விற்பனை செழ்தாலோ, பெயர் வரிசைப் பட்டியலை தயாரிப்பது, அதன் வியப்பார்க் குறியிட்டையும், பொருளையும் ஓப்பிடுவது அவசியம். பார்வைக்கு நன்றாகக் காட்சியளிக்கும் பெயர் வரிசைப் பட்டியல், வாங்குவோரான் கவனத்தை ஈர்த்து, வலுவான நகர்வோர் கட்டமைப்பை உருவாக்க உதவும். பொருள் விபரப் பட்டியலை வடிவமைக்கும்போது கவனத்தில் கொள்ள வேண்டிய சில முக்கிய அம்சங்கள் வருமாறு:

• பொருளைப் பற்றி எனிமையான மற்றும் சருக்கமான விளக்கம்:

பொருள் விளக்கம் என்பது, தகவல் அளிக்கக் கூடியதாகவும், அனைத்து முக்கிய அம்சங்களையும் உள்ளக்கியதாகவும், அமைய வேண்டும். ஒரு நல்ல பொருளுக்கான விளக்கம், தேடுபொறியின் தேடும் தன்மைக்கு உத்தவாறு, மீது தேடுபொறி இயந்திரம் பொருட்களை வரிசைப்படுத்துவதற்கு உதவக்கூடிய சிறப்புச் சொற்களைக் கொண்டதாக இருக்க வேண்டும்.

• பொருளின் பம் சுர்ஜமையாக மற்றும் தெளிவாக இருத்தல்:

வாழ்க்கையாளர்கள், பொருளைப் பற்றி நேரடியாக கூஞ்சியரையாடும் வாய்ப்பு இல்லாததால், அதனை பிரசுப்பிடுத்துவதற்கு, துல்லியமான, தெளிவான பட்கள் மிகவும் அவசியம் ஆகும். பொருளை 3D டிகிரி கோணத்தில் பார்ப்பது போன்ற அம்சங்கள், அதனைக் காட்சிக்கு வைப்பதற்கான அம்சங்களை மேலும் மேம்படுத்தும்.

• செயல்பாடு மற்றும் காட்சி ரீதியாக ஈர்க்கும் தளவுமைப்புகள்:

யாழுள்ள வியப்பாரியின் பக்கம், பொருளைப் பற்றிய குறைந்தபட்ச தேடுதல் மற்றும் தொடர்ச்சியான பட்டியலை வழங்குவதாக இருக்க வேண்டும். உதாணமாக, ஒத்த பொருட்களுக்கு ஒரு குழுவை வைத்திருப்பது, விலையில்லாப் பொருட்களை வாங்க, வாழ்க்கையாளர்களைத் தூண்டுவதாக அமையும்.

• FAQs(அடிக்கடி கேட்கப்படும் கேள்விகள்):

உரையால் - அடிப்படையிலான அனைத்து முன் ஆவணப்படுத்தப்பட வடிவங்களில் பொருளைப் பற்றிய தற்படாத விவரங்களையும் அளிக்கும் வகையில் அமைக்கப்பட வேண்டும்.

குறிப்பிட கட்டணத்தைச் செலுத்தி, மின்னணு வர்த்தக அமைப்பை ஏற்படுத்தித் தருவோரை நேரடியாக அணுகி, பட்டியலிடுதல் மற்றும் வரிசைப்படுத்துதல் சேவைகளுக்கு உதவி கோரலாம்.

வியப்பாரிகள், வரிசைப்படுத்தும் சேவைகளை இலவசமாக வழங்கக் கூடிய ஆண்ணலென் தளங்களையும் பயன்படுத்திக் கொள்ளலாம். இணையதளத்தில் இலவசமாக கிடைக்கும் மாதிரிகளைக் கண்டிரிந்து, வரிசைப்படுத்துதலை வடிவமைத்துக் கொள்ளலாம்.

உங்களது பொருளைப் பார்த்தவுடனேயே அதனை வாங்கத் தூண்டும் பந்களைப் பம்பிடிப்பது, நேர்மையான வழிமுறை என்பதோடு, இத்தகைய இணையதளங்களில் ஒன்றை ஆண்ணலெனில் தேடி அதன்பிறகு கீழ்க்கண்டும் நடவடிக்கைகளைப் பின்பற்றவும்

படி-1: பெயர் பட்டியல் வரிசை இணையதளத்திற்குச் சென்று, நீங்களே பதிவு செய்யுங்கள்.

படி-2: பொருளைப் பற்றிய விவரத்தைப் பதிவு செய்தல்:

பொருளின் பெயர்: உங்களது பொருளின் விளக்கமான பெயரைப் பதிவு செய்யுங்கள்.

வகை: உரிய வகை ஒன்றைத் தேடுவு செய்யுங்கள். அல்லது புதிதாக ஒன்றை உருவாக்குங்கள்.

• விளக்கம் : பொருளைப் பற்றிய தகவல்களை விரிவாக விவரிக்கவும்.

• விலை : விற்பனை விலையை நிர்ணயம் செய்யுங்கள்.

• உங்களது பொருளின் உயர் தரமிக்க படங்களைப் பதிவேற்றும் செய்யவும்

படி-3: பொருளைப் பற்றிய அனைத்து விவரங்களையும் புதிவேற்றிய பிறகு, அதனை உறுதி செய்து சேமித்துபின், அதனைப் பதிவிறக்கம் (தெள்ளோடு) செய்து, பல்வேறு தளங்கள் அல்லது சமூக மின்னணு வர்த்தகத்தில் பயன்படுத்தலாம்.

உங்களது தயாரிப்பை சிப்பமிடுதல்(Packaging)

ஏற்றுமதியாளர்கள், சிப்பமிடுவதற்கு கட்டாயத் தேவைகளுடன், சிப்பத்திலிருந்து எடுப்பதற்கான அனுபவங்கள்' மீதும் வலுவான கவனம் செலுத்த வேண்டும்

மின்னணு வர்த்தக சேவை வழங்குவோர் மற்றும் கூபியர் சேவை வழங்குவோரால், பேக்கேஜிங் பற்றிய பல்வேறு சேவைகள் வழங்கப்படுகின்றன. எனினும்,

ஏற்றுமதியாளர்கள், சிப்பமிட்ட பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்வதற்கு முன்பாக, கீழ்க்காணப்பவற்றை உறுதி செய்து கொள்ளவும்: அ) ஒல்வெவார் பார்சலும், பேக் செய்யப்பட்டு, கீழ் காணும் தன்மைகளைக் கருத்தில்கொண்டு மூடப்பட வேண்டும்:

(i)சர்க்கிள் எடை & தன்மை;
(ii)எந்த வகையான போக்குவரத்து மறை மற்றும் பயணத் தொலைவு;

ஆ) பல்வேறு இடங்களில் ஏற்றி இறக்கும்போது, சரக்கு சேதமடையாமல் இருக்க, அதனை மறையாக அடைத்து, உரிய மறையில் மூடுவது அவசியம்.

இ) பார்சல்களை பிரித்ததற்கான தடயமின்றி சேதப்படுத்தக் கூடும் என்பதால், உரிய வகையில் பேக் செய்வது முக்கியம்.

ஈ) பருவநிலையில் ஏற்படும் பெரும் மாற்றங்கள், வெப்பநிலை, வளிமண்டல அழுத்தம் அல்லது கடத்தலிலிருந்து சரக்குகளைப் பாதுகாக்க வேண்டும்.

உ) சரக்குகளைக் கையாளும் அதிகாரிகளின் ஆரோக்கியத்திற்கு பாதிப்பு ஏற்படுத்தாத வகையிலும், அதிகாரிகளுக்கு எவ்வித விபத்தோ/காய்மோ ஏற்படாத வகையிலும் பேக் செய்வதுடன், மற்ற பார்சல்கள் அல்லது அஞ்சல்துறை சாதனங்களுக்கு பாதிப்பு ஏற்படுத்தாத வகையிலும் பேக் செய்யப்பட வேண்டும்.

ஊ) பார்சல் சென்றடைய வேண்டிய இடம் பற்றிய குறிப்புகளை எழுதவும், அஞ்சல் தலைகள் மற்றும் லேபிள்களை ஓட்டுவதற்கும் தேவையான இடத்தை விட்டுவிட்டு பேக் செய்ய வேண்டும் அல்லது உறைகளை மூட வேண்டும்.

எ) விலை உயர்ந்த உலோகங்கள், கண்ணாடி, உடையக்கூடிய பொருட்கள், திரவங்கள், களிம்புகள், பிசின் போன்ற பொருட்கள், சிறப்பு மறையில் பேக்கிங் செய்யப்பட வேண்டும்.

ஆவணப்படுத்துவதற்கான முக்கியத் தேவைகள்

இந்தியாவிலிருந்து மின்னணு வர்த்தக ஏற்றுமதிகளை மேற்கொள்வதற்கான ஆவணப்படுத்துதல், இரண்டு விதமாக வகைப்படுத்தப்படுகிறது - இந்தியாவிலிருந்து ஏற்றுமதி செய்வதற்குத் தேவைப்படும் பொதுவான ஆவணங்கள் மற்றும் குறிப்பிட்ட பொருள் சார்ந்த தேவைகள். பொதுவான ஆவணப்படுத்துதலுக்கு தேவைப்படுபவை பின்வருமாறு:

- PAN : சில வகையான (உரிமையாளர், பங்குதாரர், LLP., வரையறுக்கப்பட்ட நிறுவனம், அறக்கட்டளை, சங்கம் உள்ளிட்டவை) நிறுவனங்களைத் தோற்றுவிக்க �PAN எண் பெறுவது அவசியம்.
- Bank Account & AD Code : நிறுவனத்தின் பெயரில், ஏதாவது ஒரு இந்திய வங்கியில் கணக்கு தொடர்க்கப்பட வேண்டும். சம்பந்தப்பட்ட வங்கியின் அங்கீரிக்கப்பட்ட ஸெர் (AD) குறியீடு குறிக்கப்பட வேண்டும்.

• GSTIN: இந்தியாவிலிருந்து ஏற்றுமதி செய்ய, ஏற்றுமதியாளர் GST எண் பெற வேண்டும். மேலும் விபரங்களுக்கு, <https://services.gst.in> இணையதளத்தைப் பார்க்கவும்.

• IEC : (இறக்குமதியாளர் - ஏற்றுமதியாளர் குறியீடு) : IEC வழங்கும் நடைமறை, முற்றிலும் ஆன்லைன் மற்றும் தானியங்கி மயாக்கப்பட்டது. IEC குறியீடைக் குறிப்பிடாமல் ஏற்றுமதி அல்லது இறக்குமதி செய்ய முடியாது என்பதால், IEC முக்கிய தொழில் அடையாள எண்ணாக கருதப்படுகிறது. IEC பெறுவதற்கு, டிஜிடீல் இணையதளத்தில் (<https://digiti.gov.in>) Login செய்யவும்.

பொருள் சார்ந்த அனுமதிகள் மற்றும் ஆவணப்படுத்துதல் தேவைகள், பொருளுக்குப் பொருள் மாறுபடும். ஏற்றுமதி செய்வதற்கு முன், தகுந்த ஆராய்ச்சி மற்றும் விடாழியற்சி மேற்கொள்ளப்பட வேண்டும்.

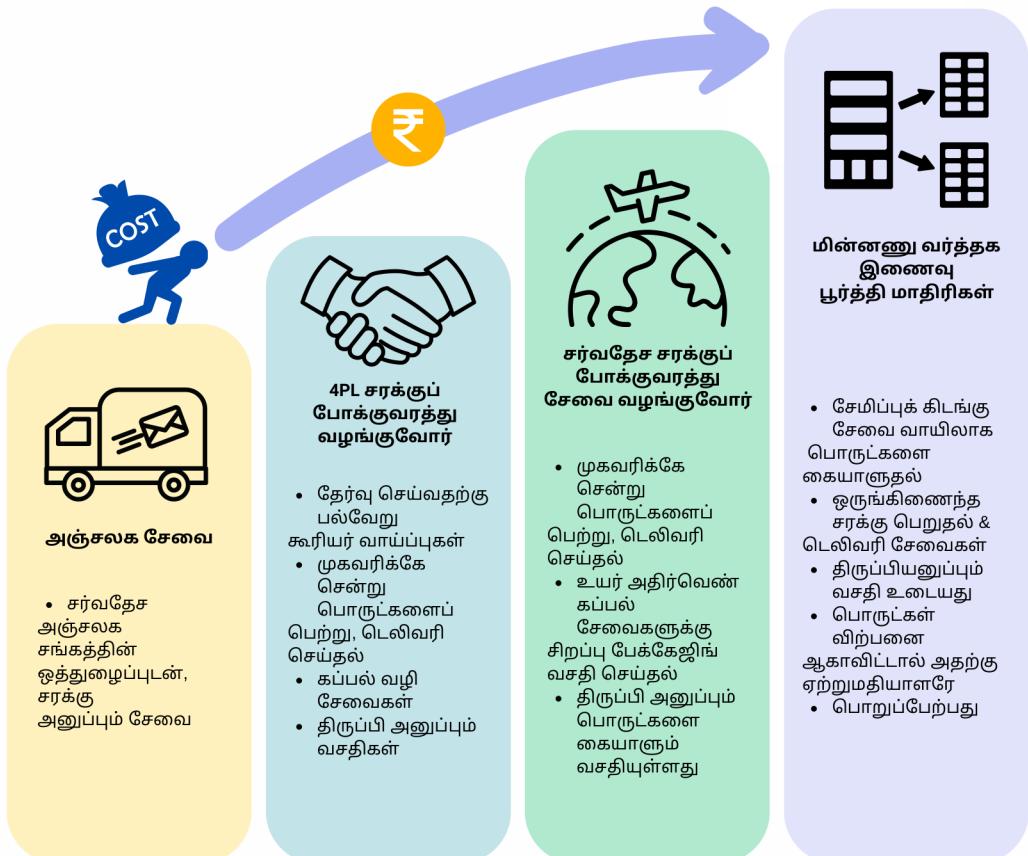
உங்களது தேவைக்கேற்ற சரியான சரக்குப் போக்குவரத்து நிறுவனத்தைத் தேர்வு செய்தல்

நகர்வோருக்கு போட்டி விலைகளை வழங்கவும், நகர்வோரை குறித்த நேரத்தில் சென்றடையவும், உகந்த மற்றும் திறமையான சரக்குப் போக்குவரத்தை திட்டமிடுவது அவசியம். வழக்கமான உள்நாட்டு மின்னணு வர்த்தக சரக்குப் போக்குவரத்து கீழ்க்கணும் 3 அம்சங்களை உள்ளடக்கியது -

- சரக்குகள் சேகரிப்பு மற்றும் சேமிப்பு
- எடுத்துச் செல்லுதல் மற்றும் ஆற்றக்களை அனுப்புதல்
- திருப்பி அனுப்பப்படும் அல்லது நிராகரிக்கப்படவற்றை கையாளுதல்

எல்லை-தாண்டிய மின்னணு வர்த்தக சரக்குப் போக்குவரத்து, கொடுக்கப்பட்ட வர்த்தக நடவடிக்கைகள் மற்றும் எல்லைக்கு அப்பால் உள்ள நடைமுறைகளை உள்ளடக்கியது ஆகும். இந்தியாவிலும், சரக்குகள் அனுப்பப்படும் நாட்டிலும், விரைவான மற்றும் நம்பகமான முறையில் பொருட்களை கொண்டு சேர்ப்பதும், சங்கத்துறை அனுமதி பெறுவதும் மின்னணு வர்த்தகம் வாயிலாக மேற்கொள்ளப்படும் ஏற்றுமதியில் முக்கிய அம்சமாகும்.

எல்லை-தாண்டிய மின்னணு வர்த்தக சரக்குப் போக்குவரத்து வழங்குவோரில் நான்கு முக்கிய வகைகள் உள்ளன:



அஞ்சல்துறை வாயிலாக ஏற்றுமதிகள்

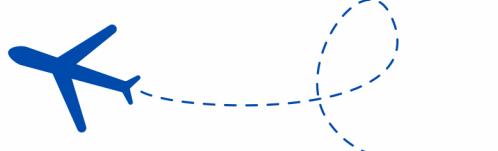
அஞ்சல்துறை வாயிலான ஏற்றுமதிகள், அயலநடத்தி அலுவலகங்கள் மற்றும் இந்தியபவில் உள்ள அஞ்சல் ஏற்றுமதி மையங்கள் (Dak Niryat Kendra) மூலம் அனுப்பப்படுகின்றன.

அஞ்சல் துறை வழியாக மேற்கொள்ளப்படும் ஏற்றுமதிக்காக, இந்தியா போஸ்ட் கீழ்க்கண்ட பல்வேறு வகையான சேவைகளை வழங்கி வருகிறது :

வழங்கப்படும் சேவை	சர்வதேச விரைவு அஞ்சல் (EMS)	சர்வதேச பதிவு சிறு பாக்கெட்	சர்வதேச விமான பார்சல்கள்	சர்வதேச கண்டறியப் பட்ட பாக்கெட் (ITPS)
கண்டறிதல் நடைமுறை	ஆண்வெளில் பின்தொடர்தல் & கண்டறியும் வசதி	பதிவு, பின் தொடர்தல் & விசாரணை வசதி உள்ளது	ஆண்வெளன் பின்தொடர்தல் & கண்டறியும் வசதி	ஆண்வெளன் பின் தொடர்தல் & கண்டறியும் வசதி
எடை கட்டுப்பாடுகள்	பொதுவான அதிகப்பட்ச எடை அளவு 35 கிலோ அல்லது பொருள் அனுப்பப்படும் நாட்டினால் நிர்ணயிக்கப்படும் அதிகப்பட்சமாக பெற்றுக்கொள்ளக் கூடிய எடை அளவில் எது குறைவோ அது ஏற்றுக்கொள்ளப்படும்.	2 கிலோ வரை (இலகுவான எடைக்கும் பொருந்தும்)	பொதுவான அதிகப்பட்ச எடை அளவு 20 கிலோ அல்லது சரக்கு அனுப்பப்படும் நாட்டினால் நிர்ணயிக்கப்படும் அதிகப்பட்ச ஏற்கத்தக்க எடை அளவில் எது குறைவோ அது ஏற்றுக்கொள்ளப்படும்	பொதுவான அதிகப்பட்ச எடை அளவு 2கிலோ
சேவை கிடைக்கும் நாடுகள்	100+	200+	200+	40+
இழப்பீடு	அ) இந்திய ரூபாயில் 13000/- வரை அல்லது பொருளின் விலை, இதில் எது குறைவோ, அதனுடன் அஞ்சலக கட்டணமும் சேர்த்து வழங்கப்படும்.	இந்திய ரூபாயில் 3000/- வரை	இந்திய ரூபாயில் ஒரு பார்சலுக்கு ஒரு கிலோவக்கு ரூ.450 அல்லது பொருளின் விலையில் 4000/- வரை. இதில் எது குறைவோ, அதனுடன் அஞ்சலக கட்டணமும் சேர்த்து வவழங்கப்படும்	இந்திய ரூபாயில் 1000/- வரை அல்லது பொருளின் விலையில் எது குறைவோ அது வழங்கப்படும்
வழங்கப்படும் தள்ளுபடிகள்	மாதாந்திர அஞ்சலக கட்டணத்தில் 15% வரை தள்ளுபடி			மாதாந்திர வருவாய் அடிப்படையில் 10% வரை தள்ளுபடி

அட்டவணை 4 : அஞ்சலக ஏற்றுமதி குறித்த விவரங்கள்

இந்தியா போஸ்ட் மூலம் ஏற்றுமதி



1. ஏற்றுமதியாளர், IEC, CSTIN மற்றும் அவரது வணிக வங்கியின் AD குறியீட்டுடன் அஞ்சல் துறையிடம் பதிவு செய்ய வேண்டும்.
2. உரிய அஞ்சலக ஏற்றுமதி விவரப்(PBE) படிவத்தை தேர்வு செய்தல் :
 - மின்னணு வர்த்தக ஏற்றுமதிகளுக்கு PBE III
 - மின்னணு வர்த்தகம் தவிர்த்த பிற ஏற்றுமதிகளுக்கு PBE IV
3. உங்களது பொருட்களின் மதிப்பு அடிப்படையில், ஏற்றுமதி விவரப் படிவத்தை விலைப் பட்டியல் மற்றும் இதர படிவங்களை பதிவேற்றம் செய்ய வேண்டும்:
4. கணினி உருவாக்கும் பார்கோடுடன் கூடிய ஒத்திசைந்த லேபிளை, ஏற்றுமதியாளர் தமது பொருளின் மீது ஒட்ட வேண்டும்.
5. ஏற்றுமதி செய்ய வேண்டிய பொருளை, அருகிலுள்ள அஞ்சலக ஏற்றுமதி மையம் (Dak Niryat Kendra) அல்லது சர்வதேச வர்த்தக மையத்திற்கு, ஏற்றுமதியாளர் கொண்டுசேர்க்க வேண்டும்.

சுரியர் (தூது அஞ்சல்) வழியான ஏற்றுமதி

சுரியர் மூலம் ஏற்றுமதி செய்வதற்கான பில் (CSB) என்பது, சுரியர் சேவை வழியாக நடைபெறும் ஏற்றுமதிக்கான முக்கிய ஆவணம் என்பதோடு, இந்த ஆவணத்தை விரைவு சரக்கு அனுமதி நடைமுறை (ECCS) இணையதளத்தில் பதிவு செய்யப்பட வேண்டும்.

1. தகுந்த கூரியர் சேவை ஏற்றுமதி பில்லை தேர்வு செய்ய வேண்டும்.

CSB -4 : இந்திய ரூபாயில் 50,000 ரூபாய்க்குக் குறைவான மாதிரிகள் / வணிக நோக்கு அளவாத மதிப்புடைய ஏற்றுமதிகளுக்கு

CSB-5: இந்திய ரூபாயில் 10,00,000க்கு குறைவான (வணிக நோக்குடைய சரக்குகளுக்கு) ஏற்றுமதிக்கு

2. தேவையான ஆவணங்களை சேகரிக்கவும் : GST விவரங்கள், IEC, AD குறியீடு மற்றும் பொருளின் HSN குறியீடு.

6. ஏற்றுமதி செய்ய வேண்டிய பொருளை, சுங்கத் துறையினர் ஆண்வைன் மூலம் ஆய்வுசெய்து அனுமதியளிக்கும்போது, தேவைப்பட்டால் விளக்கம் கேட்பார்கள். இதற்கு, ஏற்றுமதியாளர் ஆண்வைன் மூலமே விளக்கமளித்து, தேவைப்படும் ஆவணங்களை பதிவேற்றம் செய்யலாம்.

7. சுங்கத்துறை அனுமதிபெற்ற பிறகு, ஏற்றுமதியாளர், “ஏற்றுமதி செய்ய அனுமதிக்கலாம்” என்ற சுங்கத்துறையின் உத்தரவை, தங்களது கணக்கிலிருந்து, ஆண்வைன் மூலமே பதிவிறக்கம் செய்து கொள்ளலாம்.

குறிப்பு: அஞ்சலகம் சார்ந்த அனைத்து உத்தரவுகள்/சுற்றுறிக்கைகள்/ அறிவிப்பாணைகளுக்கு அஞ்சல் துறையின் இணையதளத்தை தொடர்ந்து பார்க்கவும்.

3. பொருள் வாரியான விலை மற்றும் தேவையான தகவல்களுடன், விரிவான விலைவிரப் பட்டியல் தயார் செய்வதுடன், மத்திய அரசின் திட்டங்களின்கீழ் சாத்தியப்பட்ட பயன்களுக்கான தகுதியையும் ஆராய வேண்டும்.

4. , பொருளின் விவரம், அளவு, மதிப்பு மற்றும் பெறுவோரின் தகவல் உள்பத் சரக்கு அனுப்புவதற்கான விவரங்களைத் தயாரிக்க வேண்டும்.

5. அங்கீர்க்கப்பட்ட சுரியர் சேவை வழங்குவோரை (ECCS நடைமுறையில் தெரிவிக்கப்பட்டுள்ளபடி) தொடர்பு கொண்டு. பொருளைப் பற்றிய தகவல், GST, IEC, HSN குறியீடு மற்றும் , AD குறியீடு உட்பட, அனுப்பப்படும் சரக்குகளின் விவரத்தை அவர்களிடம் அளிக்க வேண்டும்.

6. GSTநடைமுறைகளைப் பின்பற்றுவதற்காக, அனுப்பப்படும் சரக்கு பற்றிய விவரங்களைத் தெரிவிக்க வேண்டும்.

7. கூரியர் நிறுவனத்தினர், உங்களது சரக்குகளை அனுப்புவதற்கு முன்பாக, அனைத்துத் தகவல்கள் மற்றும் ஆவணங்கள், வரிசைப்படி உள்ளதா என்பதை உறுதி செய்ய வேண்டும்.

கூரியர் / அஞ்சலக ஏற்றுமதியின் கீழ்�GST தொகையை திரும்பப் பெற விண்ணப்பித்தல்

ஏற்றுமதியாளர்கள், தங்களது மின்னணு வணிக ஏற்றுமதிகளுக்காக செலுத்திய IGST தொகையை திரும்பப்பெற தகுதி உடையவர்களாவர். தொகையை திரும்பப் பெறுவதற்கான அடிப்படை நடவடிக்கைகள் பின் வருமாறு –

(i) சரக்கு அனுப்பியதற்கான ரசீதின் நகல் : விலைப் பட்டியல் எண், துறைமுக குறியீடு எண் போன்ற தேவையான அனைத்துத் தகவல்களும், சரக்கு அனுப்புவதற்கான கட்டண ரசீது ஆவணத்தில் சரியாக பூர்த்தி செய்யப்பட்டுள்ளதா என்பதை உறுதி செய்து கொள்ளவும்.

(ii) GSTR-1 படிவம் : பதிவு செய்த அனைத்து யார்களும், GST இணையதாளத்தில் GSTR-1 படிவத்தை பூர்த்தி செய்ய வேண்டும். GSTR-1 படிவத்தில் “அட்டவணை -A” வை கண்டறிந்து தேர்வுசெய்ய வேண்டும். இந்தப் பிரிவில், நீங்கள், உங்களது ஏற்றுமதி சரக்கு பற்றிய தகவல்களை தெரிவிக்க வேண்டும்.

(iii) அட்டவணை -A-ல் தேவைப்படும் தகவல்கள் பொதுவாக அடங்கும்: ஏற்றுமதி செய்யப்படும் சரக்குக்கான கட்டண விவரப் பட்டியல் எண், துறைமுகம், சரக்கு ஏற்றுமதி பில் விவரங்கள் உள்ளிட்டவை.

குறிப்பு : சுங்கத்துறை சார்ந்த அனைத்து அன்மைத் தகவல்களுக்கு, சுங்கத்துறை இணையதாளம் : www.cbigov.in -ல் வெளியிடப்படும் அறிவிப்பாணைகள் மற்றும் சுற்றுறிக்கைகளைப் பார்க்க வேண்டும்.

ஏற்றுமதி செய்ததற்கான கட்டண ரசீது மற்றும் IGST தொகையை திரும்பப் பெறுவதற்கான கோரிக்கைகளை தாக்கல் செய்வது, சரக்கு அனுப்பும் முறையைப் பொறுத்தது என்பதை அறிந்திருக்க வேண்டும் :

இந்தியா போஸ்ட் மூலம் ஏற்றுமதி செய்தவற்கான ஆணையை, அஞ்சலக ஏற்றுமதி மையத்தின் இணையதாளத்திலிருந்து பதிவிறக்கம் செய்து கொள்ளலாம்.

கூரியர் வழியாக சரக்கு அனுப்புவதற்கான ரசீதுகள், ECCS -ஆல் ICEGATE-க்கு அனுப்பப்படுவதால், கூரியர் ஏற்றுமதிக்கான GST தொகையை திரும்ப அரிப்பது, கூரியர் ஏற்றுமதி பில்களுடன், மின்னணு முறையில் இணைக்கப்படும். அஞ்சலகம் வழியாக மேற்கொள்ளப்படும் ஏற்றுமதிக்கு, IGST தொகையை திருப்பியளிக்கக் கோரும் மனுவை, சுங்கத்துறை அதிகாரி, ICANN மென்பொருளைப் பயன்படுத்தி பதிவேற்றம் செய்வார்.

குறிப்பு: IGST தொகையை திரும்பப் பெறுவதற்கு விண்ணப்பிக்கத் தேவையான அன்மைத் தகவல்களை, GST இணையதாளம் மற்றும் சம்பந்தப்பட்ட அதிகாரிகளுடன் எப்போதும் தொடர்பில் இருக்க வேண்டும்.

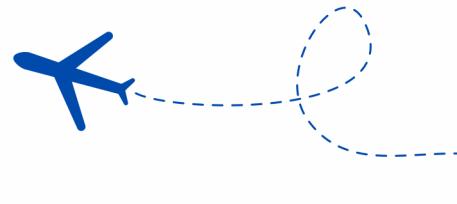
திருப்பி அனுப்பப்படும் & நிராகரிக்கப்படுபவற்றை கையாளுதல்

- இறக்குமதி-ஏற்றுமதி குறியீடு(IEC) வைத்திருப்பவர், மீன் இறக்குமதி செய்வதற்கான கூரியர் நுழைவு பில்லை, அங்கீகரிக்கப்பட்ட கூரியர் நிறுவனம் தாக்கல் செய்ய வேண்டும். அத்துடன் சர்வதேச கூரியர் முனையத்தில், யாருக்காக, எங்கு அந்த பொருள் அனுப்பப்பட்டது என்பதற்கு, சம்பந்தப்பட்ட கூரியர் ஏற்றுமதி பில்லை (CSB) தாக்கல் செய்ய வேண்டும்.

- ஒரு பொருளுக்கான மின்னணு வர்த்தக மீன் அனுப்புதல் பரிவர்த்தனை, அந்தப் பொருள் யாருக்காக ஏற்றுமதி செய்யப்பட்டதோ, அவரே சம்பந்தப்பட்ட ஏற்றுமதிக்கான பில்லை (CSB-V). அதே மின்னணு வர்த்தக அமைப்பு கூரியர் ஏஜன்ட் மூலம் அனுப்ப வேண்டும். பொருளை வாங்குவோர் இருக்கும் நாட்டில், சரக்குப் போக்குவரத்து வழங்குபவரே, வாங்குவோரின் நாட்டிற்குள் ஒரு பொருளை சுங்கத்துறை அனுமதிக்காவிட்டால், அதனை திருப்பியனுப்பும் நடவடிக்கையை மேற்கொள்ள வேண்டும்.

- ஒரு பொருள் திருப்பியனுப்பப்படும்போது, அதனை மீண்டும் இறக்குமதி செய்வதற்கான கவரியர் நுழைவு பில்லை தாக்கல் செய்யும்போது, மின்னணு வர்த்தக தளத்தில் உள்ள விரைவு சரக்கு அனுமதி நடைமுறை ECCS பக்கத்தில், அந்தப் பொருள் திருப்பி வந்ததற்கான பட்டதை பதிவேற்றும் செய்ய வேண்டும்.
- மீன்-இறக்குமதி செய்வதற்கான காரணத்தை, அதனை அனுமதி பெற்கான கவரியர் நுழைவு பில்லை தெரிவிப்பதுடன், திருப்பி அனுப்பப்படும் பொருள் அசல் பேக்கிங் உடன் மீன்-இறக்குமதி செய்யப்பட வேண்டும்:
- கவரியர் இறக்குமதி மற்றும் ஏற்றுமதிகள் (மின்னணு அறிவிப்பு & செயலாக்கம்) திருத்த நடைமுறைகள், 2022ன்படி, மின்னணு வர்த்தக ஏற்றுமதியாளர்கள், தங்களது கணக்கை எளிதாக தாக்கல் செய்ய உதவக்கூடிய புதிய ஏற்பாடுகள் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டுள்ளன.

- புதிதாக அறிமுகப்படுத்தப்பட்டுள்ள ஒழுங்கு நெறிமுறைகளின்படி, அனுமதி அளிக்கப்பட்ட நகைகளை கவரியர் மூலம் மீன்-இறக்குமதி செய்வதற்கு, இறக்குமதி வரியிலிருந்து விலக்கு எதுவும் அளிக்கப்படவில்லை.
- மீன்-இறக்குமதி செய்வதற்கு இறக்குமதி வரியிலிருந்து விலக்கு அளிக்கும் முடிவு, 30.06.2017 தேதியிட்ட சுங்கத்துறை அறிவிப்பாணை 45/2017 மூலம் நிர்வகிக்கப்படுகிறது.



மின்னணு வர்த்தக தளத்தை பயன்படுத்துதல்

எற்றுமதி தேவைகளை உருவாக்க, ஒருவர் தமது உற்பத்திப் பொருள் குறித்த தகவல்களை, உலகளாவிய மின்னணு வர்த்தக தளத்திடம் தெரிவிக்க வேண்டும்.

இதுபோன்ற மின்னணு வர்த்தக தளங்களைப் பயன்படுத்துவது, ஒரு பன்முக நடவடிக்கை ஆகும். இந்த நடவடிக்கை தொடர்பான சில கட்டணங்கள் கீழ்வருமாறு தெரிவிக்கப்பட்டுள்ளது -

வ.எண்	கட்டண வகை	விவரம்
1	பரிந்துரை கட்டணம்	எந்தவொரு பொருளையும் விற்பனை செய்வதில் கிடைக்கும் தொகையில் குறிப்பிட்ட சதவீதம் கட்டணமாக விதிக்கப்படுகிறது
2	நிறைவுக் கட்டணம்	உங்களது பொருளின் விலை அடிப்படையில், பரிந்துரைக் கட்டணம் தவிர கூடுதல் கட்டணம் விதிக்கப்படுகிறது
3	சரக்கு அனுப்புவதற்கான கட்டணம்	உங்களது ஆர்ட்டரை, எந்தவொரு வழியிலும் பெறவிரி செய்வதற்கு ஏற்படும் செலவு கட்டணம்
4	அமைப்பின் சரக்குப் போக்குவரத்து சேவைகளை பெறுவதற்கான கட்டணம்	பொருளைப் பெறுவது, பெட்டியில் அடைப்பது, பெலிவரி செய்தல் & உங்களது ஆர்ட்டரை பாதுகாத்து வைப்பதற்கான கட்டணம்
5	பட்டியலிடுவதற்கான கட்டணம்	மின்னணு வர்த்தக தளத்தின், பட்டியலிடுதல் சேவைகளைப் பயன்படுத்துவதற்கான கட்டணம்

அட்டவணை 5: மின்னணு வர்த்தக தளத்தில் வசூலிக்கப்படும் பஸ்வேறு கட்டணங்கள்

சமூக மின்னணு வர்த்தகம் வாயிலான ஏற்றுமதி

ஏற்றுமதியாளர்கள் தங்களது பொருளை பிரபலப்படுத்தவும், பிற சேவைகளுக்காகவும் சமூக ஊடகங்களை பயன்படுத்தலாம். உதாரணமாக: ஃபோஸ்புக், வாட்ஸ்ஆப் வியாபாரம், இன்ஸ்டாக்ராம், டெலிகிராம், சந்தெதாளம் போன்ற தளங்களின் வாயிலாக விற்பனை செய்தல். ஏற்றுமதி குறித்து விழிப்புணர்வு ஏற்படுத்துதல், வியாபாரத் தொடர்புகளை வளர்த்துக் கொள்ளுதல், நம்பிக்கையை ஏற்படுத்துதல் மற்றும் மாற்றங்களை ஏற்படுத்துதல் மற்றும் பெருமாளிலான சமூக ஊடக பயனாளிகளை பயன்படுத்தவும் உதவும்.

நடவடிக்கை 1 - வர்த்தக கணக்கு தொடங்குதல் : வியாபாரிகள் தங்களது பெயரைப் பதிவு செய்வதுடன், வர்த்தகக் கணக்கை தொடங்கி, தொடர்பு முகவரி உள்ளிட்ட தங்களது வணிகம் குறித்த விவரங்களை இந்த தளங்களில் பூர்த்தி செய்ய வேண்டும்.

நடவடிக்கை 2 - ஒப்புதல் பெறுதல் : நம்பிக்கையை ஏற்படுத்துதல், உங்களது களத்தை ஆராய்ந்து, நம்பகத்தன்மை மற்றும் அடைய வேண்டிய களத்தை மேம்படுத்த, உரிய கொள்கைகளுக்கு இனங்க செயல்பட வேண்டும்

நடவடிக்கை 3 - பட்டியலிடுதல்/பெயர் வரிசைப் பட்டியலிடுதல் : பெயர் வரிசைப் பட்டியல் நிர்வாக சாதனத்தைப் பயன்படுத்தி, படங்கள், தலைப்பு, விலை, விளக்கம் & பொருளைப் பற்றிய பிற விவரங்களை இணைக்கலாம். நிர்ணயிக்கப்பட்ட இலக்கை அடைய, பொருட்களை, மிகுந்த கவனத்துடன் வகைப்படுத்த வேண்டும்.

நடவடிக்கை 4 - இணையதள கணக்கு தொடங்குதல் : பொருட்களை வாங்குவோர். பட்டியலைப் பார்த்து பொருட்களை வாங்கும்போது, பொருளுக்கான விலையை செலுத்த. இணையதள கணக்கை தொடங்க வேண்டும்.

நடவடிக்கை 5 - விவரங்களை தொடர்ச்சியாக பதிவேற்றும் செய்தல்: வாடிக்கையாளர்களை சென்றடையெழும், தெரிவுநிலையை ஏற்படுத்தவும், சமூக ஊடகங்களில், தரமான தகவல்களை தொடர்ச்சியாக பதிவேற்றும் செய்வது அவசியம்.

சரியான பணப்பரிவர்த்தனை முறையை தேர்வு செய்தல்

மின்னணு வர்த்தகம் வாயிலாக ஏற்றுமதி செய்யும்போது, பணப் பரிவர்த்தனை செய்வதை, மூன்று வகையாகப் பிரிக்கலாம்.

- மின்னணு வர்த்தக தளங்களின் ஒருங்கிணைந்த பணப்பரிவர்த்தனை சேவை.

- ஆண்லென் பணப்பரிவர்த்தனை நிலையாலில் சேவை வழங்குவோர்.
- முகவர்கள் வாயிலான சர்வதேச பணப் பரிவர்த்தனை சேவைகள்.



படம் 8 : வியாபாரிகளுக்கு நடைமுறையில் உள்ள பணப்பரிவர்த்தனை வகைகள்

பணப்பரிவர்த்தனை விதிமுறைகள் & பணத்தைப் பெறும் முறைகள்

ஏற்றுமதி செய்வதற்காக, நீங்கள் எந்தவொரு மின்னணு வர்த்தக தளத்தில் புதிவு செய்தாலும், உங்களது பொருட்களைப் பதப்படுத்தி, அதனை பயனாளிடப் பொன்டு சேர்க்க, அந்த தளத்தின் சார்பில், உங்களிடம் குறிப்பிட்ட அளவு கமிஷன் தொகையாக வசூலிக்கப்படும். இந்த கட்டணங்கள் பற்றிய விவரம், அட்வணை-ல் தெரிவிக்கப்படுவதோது.

பணப் பரிமாற்ற சேவையைத் தேர்வு செய்யும்போது மனதிற்கொள்ள வேண்டிய சில அம்சங்கள் வருமாறு:

- எக்ஸ்சேர்ச் கட்டணங்கள் : வங்கிகள் மற்றும் பணப் பரிமாற்ற சேவை நிறுவனங்கள், ஒருவரிடமிருந்து மற்றொருவரிடம் வியாபாரம் செய்யும்போது, நடுத்தர சந்தை விகிதத்தை யென்படுத்துகின்றன. இந்த சேவையை வழங்கும் பல்வேறு நிறுவனங்களும், வெவ்வேறு வகையான கட்டணத்தை விகிக்கும் அத்தகைய கட்டண விகிதங்களை, நிலையான விகிதங்களுடன் ஒப்பிட்டுப் பார்த்து, குறைந்த விதியாசமுள்ள கட்டண விகிதத்தை தேர்ந்தெடுக்கலாம்.
- பணமாற்றக் கட்டணம்: சேவை வழங்குவோர் விதிக்கும் பரிமாற்றக் கட்டணம், நிலையான பணமாற்ற விகிதமாகவோ அல்லது பரிமாற்றம் செய்யப்படும் தொகையில் குறிப்பிட்ட சதவீத அளவுக்கோ இருக்கலாம்.

ரிசர்வ் வங்கி வழிகாட்டு நெறிமுறைகள்

பணம் பெறுவதற்கான காலம்

ஏற்றுமதி செய்யப்பட்ட நாளிலிருந்து 9 மாதங்களுக்குள், சரக்கின் முழு மதிப்புக்கான தொகையை பெற்று இந்தியாவிலிருந்துள்ள பணமாக கொண்டுவருவது, ஏற்றுமதியாளின் பொறுப்பாகும். இந்தியாவிலிருக்கு வெளியே உள்ள சேமிப்புக் கிடங்கிற்கு ஏற்றுமதி செய்யப்படும் சரக்குகளுக்கு, சரக்கு அனுப்பப்பட்ட நாளிலிருந்து 15 மாதங்களுக்குள் பணம் பெறப்பட வேண்டும். சில நிபந்தனைகளைப் பூர்த்தி செய்யும் வரை, விலைப்படியான மதிப்பைக் கணக்கில் கொள்ளாமல், ஒரு சமயத்தில், ஏற்றுமதி செய்யப்பட்ட நாளிலிருந்து பணப்பட்டுவாடாவை ஒரே சமயத்தில், 6 மாதங்கள் வரை நீட்டித்துக் கொள்ள, AD வகை - I வங்கிகளை ரிசர்வ் வங்கி அனுமதிக்கிறது.

- பரிமாற்ற வேகம் : விரைவாக பணப் பரிமாற்றம் செய்ய வேண்டிய நிலை உங்களுக்கு ஏற்பட்டால், விரைவாக அனுப்பிவைக்க நீங்கள் கூடுதல் கட்டணத்தை செலுத்த வேண்டும்.
- பரிமாற்ற வரம்புகள் : அனுமதிக்கத்தக்க வரம்பை சரிபார்த்து, நமக்குப் பொருந்தக்கூடிய சேவையை தேர்வு செய்யலாம்.
- தளஞ்சுபடிகள் : புதிவு செய்யும்போதோ, அதிகளவில் பரிமாற்றம் செய்தாலோ பல்வேறு நிறுவனங்கள், கட்டணமின்றி பணப்பிரிமாற்ற சலுகை ஏதும் கொடுக்கிறார்களா என்பதை சரிபார்த்துக் கொள்ளவும்.
- பாதுகாப்பு : பாதுகாப்பான பரிமாற்றத்தை உறுதிசெய்ய, ரிசர்வ் வங்கி மற்றும் பொருட்களை வாங்குவோரின் நாட்டில் நடைமுறையில் உள்ள சட்டங்கள் மற்றும் ஒழுங்குமுறைகளுக்கு கட்டுப்பட்டு செயல்படும் சேவை வழங்கும் நிறுவனங்களைப் பயன்படுத்திக் கொள்ளலாம்.

பணம் பெறுவதற்கான முறை

- (i) ரிசர்வ் வங்கியின் முதன்மை சுற்றுலாத்துக்கைகளில் (அவ்வப்போது திருத்தப்படக் கடியைவை) உள்ளாடி, அனினியச் செலாவணி மேலாண்மை (பணம் பெறுதல் & பணம் கொடுக்கும் முறை) ஒழுங்குமுறைகள், 2016ல் உள்ள விதிமுறைகளைப் பின்பற்ற வேண்டும்.
- (ii) \$10,000க்கும் மேற்படாத சரக்குகளை ஏற்றுமதி செய்வதற்கு, ஆன்லைன் பணப்பட்டுவாடா நிலையாயில் சேவை வழங்குவோர் (OPGSPs) வாயிலாக, ஏற்றுமதி சார்ந்த பன வரவுகளை மேற்கொள்ளலாம்.

பெறப்படாத ஏற்றுமதிக் கட்டணங்களை “தளஞ்சுடி செய்தல்” எற்றுமதிக்கான நிலுவைத் தொகையை ஏற்றுமதியாளர் பெற முடியாவிட்டால்,

அவர், அந்தத் தொகையை தாமாகவே கைவிட்டுவிடவில்லை அல்லது, உரிய ஆவணங்களின் ஆதாரத்துடன், சம்பந்தப்பட்ட AD வங்கியை அணுகவலாம்.

ஏற்றுமதியாளரின் வேண்டுகோளின்பேரில், சில பிரச்சினைகளில், சமர்ப்பிக்கப்படும் ஆவணங்கள் அடிப்படையிலான ஆதாரம் திருப்தியளிப்பதாக இருந்தால், கிடைக்கப்பெறாத ஏற்றுமதி கட்டணத்தை, , ADவங்கியே தள்ளுபடி செய்யலாம்.

கிடைக்கப்பெறாத ஏற்றுமதிக் கட்டணத்தை தள்ளுபடி செய்வதற்கான நிர்ணயிக்கப்பட்ட வரம்புகள், அட்டவணை-ஸ் கொடுக்கப்பட்டுள்ளது.

வெளிநாடுகளில் சேமிப்புக் கிடைங்கு திறப்பு / வாடகைக்கு எடுத்தல் ரிசர்வ் வங்கியின் முதன்மை சுற்றுறிக்கையின்படி. ஏற்றுமதியாளர்களிடமிருந்து வரப்பெறும் விண்ணப்பங்கள் மற்றும் சில நிபந்தனைகளுக்குப்பட்டு வெளிநாடுகளில் சேமிப்புக் கிடைங்குகளை திறப்பது / வாடகைக்கு எடுக்க அனுமதி கோரும் மனுக்களை, AD வகை - I வங்கிகள் பரிசீலிக்கும் :

- விண்ணப்பதாரரின் ஏற்றுமதி நிலுவைத் தொகை, முந்தைய நிதியாண்டில் மேற்கொள்ளப்பட்ட ஏற்றுமதியில் 5%-க்கு மிகாலம் இருக்க வேண்டும்.
- விண்ணப்பதாரர், கடந்த நிதியாண்டில், குறைந்தபட்சம் 100,000/- அமெரிக்க டாலருக்கு வர்த்தகம் செய்திருக்க வேண்டும்.

வ.எண்	விவரம்	வரம்பு	வரம்பு (%)
1	ஏற்றுமதியாளர் சுயமாக தள்ளுபடி செய்தல் (நடசத்திர அங்கீகாரம் பெற்ற ஏற்றுமதியாளர் தவிர)	5%	தள்ளுபடி செய்யப்படும் ஆண்டுக்கு முந்தைய காலன்டர் ஆண்டில், ஏற்றுமதிக்காக கிடைத்த தொகையில்
2	நடசத்திர அங்கீகாரம் பெற்ற ஏற்றுமதியாளரே சுயமாக தள்ளுபடி செய்தல்	10%	
3	AD வகை - I வங்கி தள்ளுபடி செய்தல்	10%	

அட்டவணை 6: ரிசர்வ் வங்கியால் நிர்ணயிக்கப்பட்ட தள்ளுபடி வரம்புகள்

ஏற்றுமதி தரவு பராமரிப்பு மற்றும் கண்காணிப்பு நடைமுறை (EDPMS)

EDPMS என்பது, ஏற்றுமதியாளர்களின் வர்த்தக வரவு தொடர்பான ஆண்லைனில் பணம் அனுப்புதலை பதிவு செய்வதற்காக, அளைத்து இந்தியான் வங்கிகளுக்கும் பொருந்தக்கூடிய ஆண்லைன் நடைமுறை ஆகும். ரிசர்வ் வங்கியின் முதன்மை சுற்றறிக்கையின்படி, AD வங்கிகள், ஏற்றுமதி விவர பதிவேட்டை, EDPMS நெறிமுறைகளுக்கேற்ப புத்தகமாகவோ அல்லது மின்னணு வடிவிலோ பராமரிக்க வேண்டும். அளைத்து வகையான ஏற்றுமதி பரிவர்த்தனைகளுக்கும் நிதியாண்டு அடிப்படையில் (உ.-ம்: ஏப்ரல் – மார்ச்) ரசீது எண் கொடுக்கப்படுவதுடன், அதனை EDPMS -க்கும் தெரிவிக்க வேண்டும். EDPMS நடைமுறையின்கீழ் ஏற்றுமதிகளை பதிவு செய்யும் அதேவேளையில், அருங்கல் துறை வாய்பாக மேற்கொள்ளப்படும் ஏற்றுமதிகள், இதுவரை EDPMS நடைமுறையில் பதிவு செய்யப்படவில்லை.

மின்னணு வங்கி வரவு சான்றிதழ் (e-BRC)

வெளிநாட்டு வர்த்தகக் கொள்கையின்படி குறிப்பிட்ட நோக்கங்களுக்காக, மின்னணு வங்கி வரவு சான்றிதழை (e-BRC), வங்கிகள் உருவாக்குகின்றன. ஏற்றுமதியாளர்கள், அவர்களுது ஏற்றுமதி வரவுகளை நேரடியாக ஒப்பீடு(reconcile) செய்து பார்க்க ஏதுவாக, சுயசான்று வாய்ப்பு வழங்குவதற்காக, e-BRC நடைமுறை தற்போது மாற்றியமைக்கப்பட்டுள்ளது/ எனிமையாக்கப்பட்டுள்ளது.

குறிப்பு : ஏற்றுமதி செயல்பாடுகளுக்கு பணம் பெறுவது குறித்த மேம்படுத்தப்பட்ட வழிகாட்டு நெறிமுறைகள் மற்றும் பிற வங்கி செயல்பாடுகள் / பணப்பட்டுவாடா சார்ந்த நடைமுறைகளுக்கு, சர்க்குகள் ஏற்றுமதி மற்றும் சேவைகள் தொடர்பான ரிசர்வ் வங்கியின் முதன்மை சுற்றறிக்கையைக் காணவும்.

கொள்முதல் செய்

நிர்ணயம் செய்

ஏற்றுமதி செய்



மின்னணு வர்த்தக ஏற்றுமதி குறித்த கருத்துக்கள் மற்றும் உதவிக்கு எழுதுங்கள் :

மின்னணு(ஈசல்) : ecommerce-dgft@gov.in
இணையதளம் (Website):<https://dgft.gov.in>

Directorate General of Foreign Trade, Vanijya Bhavan,
16, Akbar Road, New Delhi - 110 001