



दैनिक संपादकीय विश्लेषण

विषय

भारत-अफ्रीका संबंधों की संभावनाओं को
साकार करना

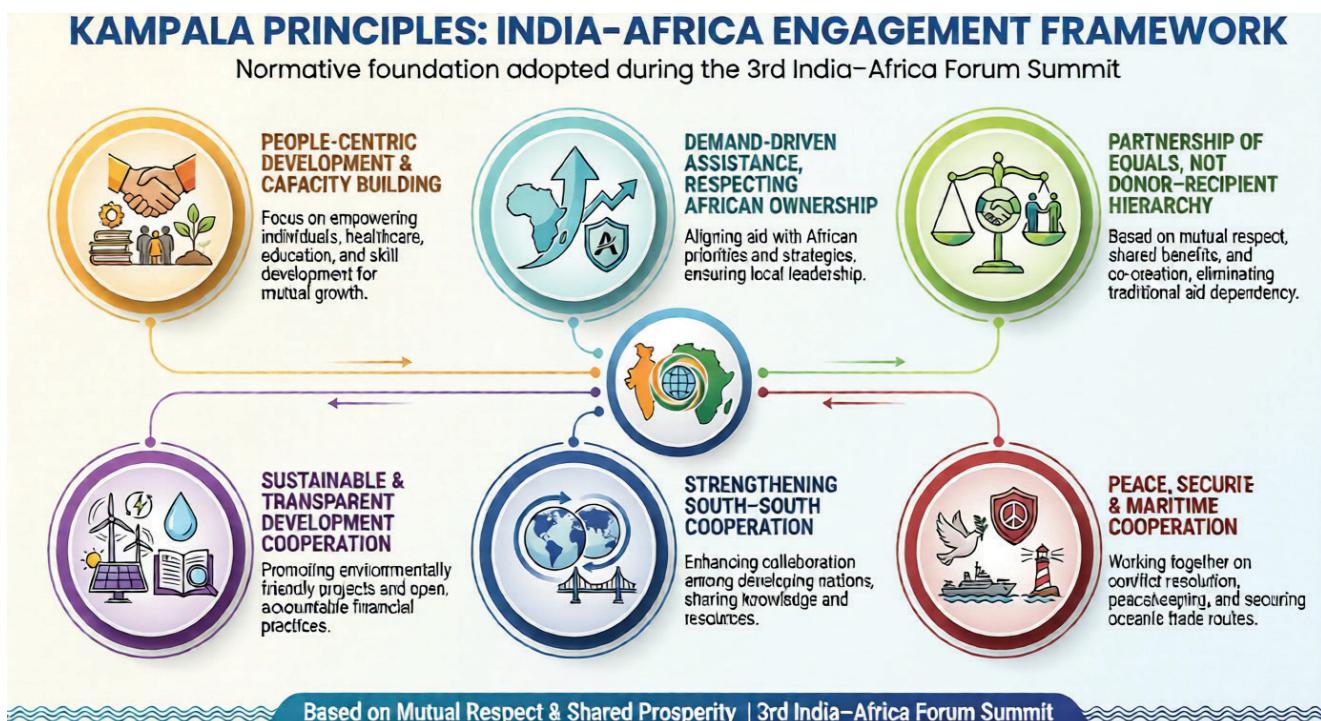
भारत-अफ्रीका संबंधों की संभावनाओं को साकार करना

संदर्भ

- भारत के प्रधानमंत्री की 2025 में इथियोपिया, नामीबिया और घाना की यात्राओं ने भारत-अफ्रीका आर्थिक संबंधों पर नया ध्यान केंद्रित किया है।
- 21वीं सदी में यह साझेदारी ऐतिहासिक एकजुटता से आगे बढ़कर रणनीतिक, अर्थव्यवस्था-प्रेरित जुड़ाव में बदल रही है, जिसे अफ्रीका की जनसांख्यिकीय वृद्धि और भारत की वैश्विक आर्थिक महत्वाकांक्षाएँ आकार दे रही हैं।

भारत-अफ्रीका संबंध

- अबलोकन:** जैसे-जैसे अफ्रीका सबसे तीव्रता से बढ़ते क्षेत्रों में से एक के रूप में उभर रहा है, जिसकी जनसंख्या 2030 तक 1.7 अरब तक पहुँचने और उपभोक्ता व्यय 6.7 ट्रिलियन अमेरिकी डॉलर तक पहुँचने की संभावना है, भारत का महाद्वीप के साथ जुड़ाव तीव्रता से रणनीतिक और बहुआयामी हो गया है।
 - भारत और अफ्रीका एक अद्वितीय साझेदारी साझा करते हैं जो साझा इतिहास, आपसी विकास आकांक्षाओं और जनसांख्यिकीय गतिशीलता में निहित है।
- आर्थिक संबंध:**
 - भारत अब अफ्रीका का चौथा सबसे बड़ा व्यापारिक साझेदार है, द्विपक्षीय व्यापार लगभग 100 अरब डॉलर तक पहुँच गया है, जो वर्ष-दर-वर्ष 17% की वृद्धि दर्शाता है।
 - भारत ने FY24 में 38.17 अरब डॉलर मूल्य के सामान का निर्यात किया, मुख्यतः नाइजीरिया, दक्षिण अफ्रीका और तंजानिया को। प्रमुख निर्यातों में पेट्रोलियम उत्पाद, इंजीनियरिंग सामान, दवाएँ, चावल और वस्त्र शामिल थे।
 - हालाँकि, चीन का अफ्रीका के साथ व्यापार 200 अरब डॉलर से अधिक है, जो 2024 में अफ्रीका के कुल आयात का 21% है।
- वस्तु व्यापार से रणनीतिक जुड़ाव तक:**
 - ऐतिहासिक रूप से, भारत-अफ्रीका व्यापार अफ्रीका के कच्चे माल के निर्यात और भारत के दवाओं, वस्त्रों एवं ऑटोमोबाइल के निर्यात से आकार लिया गया था।
 - अब वे वस्तु-आधारित व्यापार से रणनीतिक जुड़ाव की ओर बढ़ना चाहते हैं, जिसमें विनिर्माण, डिजिटल सेवाएँ और कौशल विकास शामिल हैं।
 - 2021 में शुरू किया गया अफ्रीकी महाद्वीपीय मुक्त व्यापार क्षेत्र (AfCFTA) इस एकीकरण को गहरा करने के लिए एक शक्तिशाली ढाँचा प्रदान करता है, जो भारत के निवेश और औद्योगिक सहयोग के लिए नए मार्ग खोलता है।
- विकास साझेदारी:**
 - क्षमता निर्माण:** 40,000 से अधिक अफ्रीकी पेशेवरों और छात्रों को क्रेडिट लाइन (LoCs) और ITEC के माध्यम से प्रशिक्षित किया गया।
 - डिजिटल पहुँच:** ई-विद्या भारती और ई-आरोग्य भारती ने 22 देशों में 15,000 शिक्षार्थियों को लाभान्वित किया।
 - कृषि:** सिंचाई, खाद्य प्रसंस्करण और कृषि तकनीकों में भारतीय निवेश उत्पादकता एवं खाद्य सुरक्षा का समर्थन करते हैं।
 - स्वास्थ्य सेवा:** नाइजीरिया, केन्या और दक्षिण अफ्रीका में भारतीय फार्मा हब; 32 अफ्रीकी देशों को वैक्सीन और चिकित्सा आपूर्ति ने भारत की छवि को एक विश्वसनीय स्वास्थ्य साझेदार के रूप में सुदृढ़ किया।



चुनौतियाँ और चिंताएँ

- आर्थिक और व्यापारिक चुनौतियाँ:**
 - व्यापार वस्तु-प्रधान बना हुआ है, जिसमें सीमित मूल्य संवर्धन है।
 - भारतीय कंपनियाँ चीन के पैमाने, वित्तीय क्षमता और बुनियादी ढाँचे की उपस्थिति से प्रतिस्पर्धा का सामना करती हैं।
 - अफ्रीकी समूहों के साथ सीमित वरीयता व्यापार समझौते (PTAs)।
- वित्तीय और MSME बाधाएँ:**
 - भारतीय MSMEs को सामना करना पड़ता है:
 - सस्ती व्यापार वित्त की कमी।
 - उच्च राजनीतिक और वाणिज्यिक जोखिम।
 - अपर्याप्त बीमा और क्रेडिट गारंटी।
- कनेक्टिविटी और लॉजिस्टिक्स:**
 - अविकसित बंदरगाह और आंतरिक कनेक्टिविटी।
 - समर्पित भारत-अफ्रीका समुद्री गलियारों की अनुपस्थिति।
 - उच्च मालभाड़ा और लॉजिस्टिक्स लागत।
- सुरक्षा चिंताएँ:**
 - हिंद महासागर क्षेत्र (IOR) में समुद्री डकैती, आतंकवाद और अवैध शोषण।
 - लाल सागर में व्यवधान (हौथी हमले) ने कंटेनर यातायात में 90% की गिरावट पैदा की, जिससे वैश्विक मालभाड़ा लागत बढ़ी और भारतीय निर्यात प्रभावित हुए।

भारत की अफ्रीका रणनीति के लिए आगे की राह

- व्यापार सुविधा और बाज़ार पहुँच:
 - भारत को अफ्रीकी क्षेत्रीय समूहों और प्रमुख अर्थव्यवस्थाओं के साथ वरीयता व्यापार समझौते (PTAs) और व्यापक आर्थिक साझेदारी समझौते (CEPAs) पर बातचीत करनी चाहिए।
 - शुल्क और गैर-शुल्क बाधाओं को हटाना बाज़ार पहुँच का विस्तार और व्यापार दक्षता में सुधार के लिए आवश्यक होगा।
- मूल्य-वर्धित विनिर्माण की ओर संक्रमण:
 - भारत का वर्तमान जुड़ाव भारी रूप से वस्तु-आधारित है। मूल्य-वर्धित, द्विपक्षीय विनिर्माण और सीमा-पार संयुक्त उपकरणों की ओर बदलाव महत्वपूर्ण है।
 - अफ्रीका में विनिर्माण आधार स्थापित करने से भारतीय कंपनियों को अमेरिकी वरीयता शुल्कों का लाभ अफ्रीकी आपूर्ति श्रृंखलाओं के माध्यम से मिलेगा और अफ्रीका के बढ़ते उपभोक्ता आधार का उपयोग किया जा सकेगा।
 - AfCFTA के साथ जुड़ाव को सुदृढ़ करना भारतीय निर्यातकों के लिए विशाल नए अवसर खोल सकता है।
- MSMEs को सशक्त बनाना और व्यापार वित्त का विस्तार:
 - अफ्रीकी बाज़ार भारत के MSMEs के लिए उपजाऊ भूमि प्रदान करता है, जो अक्सर पश्चिमी बाज़ारों में बाधित रहते हैं। क्रेडिट लाइनों को बढ़ाना और सुलभ व्यापार वित्त सुनिश्चित करना महत्वपूर्ण है।
 - आगे के उपायों में स्थानीय मुद्रा व्यापार को बढ़ावा देना और छोटे एवं मध्यम उद्यमों के लिए राजनीतिक एवं वाणिज्यिक जोखिमों को कम करने हेतु संयुक्त बीमा पूल स्थापित करना शामिल है।
- लॉजिस्टिक्स और कनेक्टिविटी लागत कम करना:
 - भारत को बंदरगाह आधुनिकीकरण, आंतरिक कनेक्टिविटी और भारत-अफ्रीका समुद्री गलियारों के विकास में निवेश करना चाहिए ताकि मालभाड़ा लागत कम हो और व्यापार प्रवाह सुगम हो सके।
- सेवाओं और डिजिटल साझेदारी का विस्तार:
 - भारत को सूचना प्रौद्योगिकी, स्वास्थ्य सेवा, शिक्षा और कौशल विकास में अपनी वैश्विक ताकत का उपयोग सेवाओं के व्यापार को बढ़ाने के लिए करना चाहिए।
 - डिजिटल सहयोग और लोगों-से-लोगों के संबंध आर्थिक एवं सांस्कृतिक एकीकरण के लिए बल गुणक के रूप में कार्य कर सकते हैं।
- आपूर्ति श्रृंखलाओं और समुद्री गलियारों की सुरक्षा:
 - हिंद महासागर क्षेत्र (IOR) में समुद्री डैकैती, आतंकवाद और अवैध संसाधन शोषण समुद्री मार्गों को खतरा पहुँचाते हैं।
 - हाल के व्यवधान, जैसे लाल सागर में हौथी हमले, ने कंटेनर यातायात में 90% की गिरावट और वैश्विक मालभाड़ा मुद्रास्फीति सृजित करती की, जिससे भारतीय निर्यातक प्रभावित हुए।
 - हालाँकि, भारत ने SAGAR दृष्टि के माध्यम से अपने समुद्री सहयोग का विस्तार किया है, जिसे MAHASAGAR (क्षेत्रों में सुरक्षा और विकास के लिए आपसी और समग्र प्रगति) में विकसित किया गया है ताकि इन जोखिमों का सामना किया जा सके।

- ♦ मुख्य पहलें:

- **AIKEYME 2025:** दार-एस-सलाम में एक बहुपक्षीय नौसैनिक अभ्यास, जो अंतरसंचालनीयता और समुद्री डकैती-रोधी अभियानों को बढ़ावा देता है।
- **IOS SAGAR तैनाती:** पूर्वी अफ्रीकी बंदरगाहों पर भारतीय नौसेना के मिशन, जो समुद्री सुरक्षा और सहयोग को सुदृढ़ करते हैं।

Source: TH

दैनिक मुख्य परीक्षा अभ्यास प्रश्न

प्रश्न: भारत और अफ्रीका के बदलते संबंधों की समीक्षा कीजिए। 21वीं सदी में दोनों क्षेत्र किस प्रकार एक सतत और परस्पर लाभकारी साझेदारी बना सकते हैं?

■ ■ ■ ■

