



# ஏற்றுமதிகளை விரிவாக்குதல்

ஏற்றுமதி நிதியளிப்பின் வகிபாகமும் பொருத்தப்பாடும்





VERITÉ  
RESEARCH  
Strategic Analysis for Asia

# ஏற்றுமதிகளை விரிவாக்குதல்

## ஏற்றுமதி நிதியளிப்பின் வகிபாகமும் பொருத்தப்பாடும்

செப்டெம்பர் 2015

இந்த நிலை அறிக்கையானது தேசிய ஏற்றுமதியாளர் சங்கத்தின் (NCE) ஆதரவோடு வெரிட்டே ரிசேர்ச் (Verité Research) நிறுவனத்தினால் தொகுக்கப்பட்டது. இந்த முயற்சியில் வழிகாட்டல் வழங்கியும் நேர்முகங்களுக்கு வசதியேற்படுத்தியும் கலந்துரையாடல் நிகழ்வுகளில் பங்குபற்றியும் NCE வழங்கிய தொழில்நுட்ப ஆலோசனைகளுக்காக வெரிட்டே ரிசேர்ச் அவர்களுக்கு நன்றிகூற விரும்புகிறது.

வெரிட்டே ரிசேர்ச் நிறுவனத்தின் பொருளியல் ஆய்வுக் குழாம் இந்த ஆய்வறிக்கையைத் தொகுத்தது. இக்குழாத்தில் சுபாஷினி அபேசிங்க (பொருளியல் ஆய்வுக் குழுத் தலைவர்), நிலங்கிக்கா பெர்னாண்டோ, ரேவதி ஞானசம்பந்தன் மற்றும் ஷீனா உசைன் ஆகியோர் அடங்குவர். நிஷான் டி மெல் ஒட்டுமொத்த ஆய்வு மற்றும் பதிப்பாசிரியர். மேற்பார்வை செய்கிறார்.

அட்டைப்பட அனுசரணை [www.unifeeder.com](http://www.unifeeder.com)

ஆசியாவில் சமூக அபிவிருத்திக்கான கலந்துரையாடல்களையும் கல்வியையும் ஊக்குவிக்கும் அதேவேளை, இப்பிராந்தியத்தில் பேச்சுவார்த்தைகளுக்கான தகவல்களையும் பகுப்பாய்வுகளையும் வழங்குவதில் ஒரு முன்னணி நிறுவனமாகத் திகழ்வதை வெரிட்டே ரிசேர்ச் இலக்காகக் கொண்டுள்ளது. பொருளியல், சமூகவியல், அரசியல், சட்டம் மற்றும் ஊடகம் ஆகிய துறைகளில் ஆராய்ச்சிக்கும் கலந்துரையாடலுக்கும் இந் நிறுவனம் முனைப்புடன் பங்களிப்புச் செய்வதோடு, தரவு சேகரித்தல், தகவல் உறுதிப்படுத்தல், மூலோபாய அபிவிருத்தி மற்றும் தீர்மானப் பகுப்பாய்வு ஆகியவற்றில் சேவைகளையும் வழங்குகிறது.

மின்னஞ்சல் கருத்துகளை: [publications@veriteresearch.org](mailto:publications@veriteresearch.org) முகவரிக்கு அனுப்பவும்.

பதிப்புரிமை © 2015 வெரிட்டே ரிசேர்ச் பிரைவேட் லிமிட்டெட்.

பதிப்புரிமை இந்நிறுவனத்திற்கே. குறிப்பிடப்பட்ட பெறுநரைத் தவிர. வெரிட்டே ரிசேர்ச் பிரைவேட் லிமிட்டெட் இன் சம்மதமின்றி மற்றவர்களுக்கு விநியோகிக்கபடலாகாது.

# உள்ளடக்கம்

நிறைவேற்றுச் சுருக்கம்.....	5
அறிமுகம்.....	9
ஏற்றுமதி நிதியளிப்பின் பயன்கள்.....	10
ஏற்றுமதி நிதியளிப்பின் முக்கிய பணிகள்.....	11
ஏற்றுமதி நிதி வழங்குனர்கள்.....	12
ஏற்றுமதி நிதியளிப்புத் தீர்வுகள்.....	13
இலங்கையின் ஏற்றுமதிப் பிரச்சினைகளை தீர்ப்பதில் ஏற்றுமதி நிதியளிப்பின் வகிபாகம்.....	17
ஏற்றுமதி நிதியளிப்பின் குறைபாடுகள்.....	21
நம்பகமானதும், நாளதுவரைப்பட்டதும், உரிய காலத்திலானதுமான தகவல்கள் இன்மை.....	22
நிறுவன குறைபாடுகள்.....	24
தற்போதைய குறைந்த இடர்களும் அசைவற்ற ஏற்றுமதிக் கட்டமைப்புக்.....	27
ஏற்றுமதி நிதியளிப்பை மேம்படுத்துதல்.....	29
புதிய மற்றும் புத்தாக்க ஏற்றுமதி நிதித் தீர்வுகளை அறிமுகப்படுத்தல்.....	30
குறைந்த செலவில் நாளதுவரைப்படுத்தப்பட்டதும், நம்பகமான தகவல்களை பெற்றுக் கொள்ளும் வழியை மேம்படுத்தல்.....	32
நிறுவனங்களின் ஆற்றல், வினைத்திறன் மற்றும் நம்பகத்தன்மையை மேம்படுத்தல்.....	33
இலங்கையில் ஏற்றுமதி - இறக்குமதி வங்கியொன்றைத் தாபித்தல்.....	34
முடிவுக் குறிப்புகள்.....	36
உசாத்துணை நூல்கள்.....	37
படங்களின் மூலங்கள்.....	38

## உருக்களின் நிரல்

உரு 1: கொடுப்பனவு/தீர்ப்பனவுத் தெரிவுகளில் இடர்.....	11
உரு 2: இலங்கையின் ஏற்றுமதிச் செறிவு.....	18
உரு 3: SME களின் GDP, தொழில்வாய்ப்பு மற்றும் ஏற்றுமதிகளுக்கான பங்களிப்பு(தெரிவு செய்யப்பட்டநாடுகள்).....	18
உரு 4: இலங்கையில் நிறுவன வரைசட்டகம்.....	25

## அட்டவணை நிரல்

அட்டவணை 1: ஏற்றுமதி நிதியளிப்புத் தீர்வுகளின் சுருக்கம்.....	13
அட்டவணை 2: ஏனைய நாடுகளில் ECA களால் வழங்கப்படும் தகவல் சேவைகள்.....	23

# சொற்சுருக்கம்

ADB	ஆசிய அபிவிருத்தி வங்கி
CBSL	இலங்கை மத்திய வங்கி
CGMSE	நுண் மற்றும் சிறு நடுத்தர தொழில் முயற்சிகளுக்கான உத்தரவாத நிதி
CRIB	கடன் தகவல் பணியகம்
DCs	ஆவணக் கடன்கள்
ECs	ஏற்றுமதிக் கடன் நிறுவனங்கள்
EDB	ஏற்றுமதி அபிவிருத்திச் சபை
EFIC	ஏற்றுமதி நிதிக் காப்புறுதிக் கூட்டுத்தாபனம்
EPA	ஏற்றுமதி ஊக்குவிப்பு நிறுவனங்கள்
EWC	ஏற்றுமதி தொழிற்படு மூலதனம்
EXIM	ஏற்றுமதி இறக்குமதி
GDP	மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தி
GTFP	உலகளாவிய வர்த்தக நிதியளிப்பு நிகழ்ச்சித் திட்டம்
IFC	சர்வதேச நிதி கூட்டுத்தாபனம்
IFIs	சர்வதேச நிதியளிப்பு நிறுவனங்கள்
JBIS	சர்வதேச ஒத்துழைப்புக்கான ஜப்பானிய வங்கி
LCs	கடன் பத்திரங்கள்
MSME	நுண், சிறு மற்றும் நடுத்தர வர்த்தக முயற்சிகள்
NDB	தேசிய அபிவிருத்தி வங்கி
NEXI	நிப்போன் ஏற்றுமதி மற்றும் முதலீட்டுக் காப்புறுதி
NGO	அரசு சார்பற்ற நிறுவனம்
OECD	பொருளாதார ஒத்துழைப்பு மற்றும் அபிவிருத்திக்கான நிறுவனம்
SCF	வழங்கல் சங்கிலித் தொடர் நிதியளிப்பு
SLECIC	இலங்கை ஏற்றுமதிக் கடன் காப்புறுதிக் கூட்டுத்தாபனம்
SLTB	இலங்கை தேயிலைச் சபை
SME	சிறு மற்றும் நடுத்தர தொழில் முயற்சி
STR	பெற்றுக் கொண்ட கொடுக்கல் வாங்கல் பதிவேடு
TFP	வர்த்தக நிதியளிப்பு நிகழ்ச்சித் திட்டம்
VCF	பெறுமதி சங்கிலித் தொடர் நிதியளிப்பு
WTO	சர்வதேச வர்த்தக நிறுவனம்

இந்த நூற்றாண்டின் தொடக்கத்திலிருந்து, இலங்கையின் ஏற்றுமதியானது மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தியின் பங்கு ரீதியாகவும் மற்றும் உலகளாவிய ஏற்றுமதியின் பங்கு ரீதியாகவும் குறைவடைந்துள்ளது. சுதந்திரத்தின்போது உலக ஏற்றுமதிகளில் இலங்கை தற்போது கொண்டிருப்பதைக் காட்டிலும் கூடிய பங்கினைக் கொண்டிருந்தது. கடந்த காலங்களில் வெரிட்டே ரிசேர்ச் இரண்டு ஆய்ந்தறிந்த சுட்டிகளை இப்பிரச்சினையை எடுத்துக்காட்டுவையாக இனங்கண்டு விளக்கியுள்ளது: முதலாவது, இலங்கை ஏற்றுமதிகளின் குறுகிய உற்பத்திப் பொருள் வகைப்பரப்பு (50% த்திற்கு மேற்பட்ட ஏற்றுமதிகள் இரண்டேயிரண்டு உற்பத்திப் பொருட்களாக உள்ளன) இரண்டாவது இலங்கையின் ஏற்றுமதி சந்தைகளின் பற்றாத்தன்மை (50% த்திற்கு மேற்பட்ட ஏற்றுமதிகள் வெறும் இரண்டேயிரண்டு சந்தைகளுக்கே செல்கின்றன). இந்த சிரமங்களை வெற்றிகொள்வதற்கு இலங்கைக்கு உதவக்கூடிய முக்கிய கொள்கைத் தொகுதியொன்றை இனங்காணுமுகமாக தற்போதைய இந்த ஆய்வு அதன் நோக்கெல்லையை விரிவாக்குகின்றது. இக்கொள்கைகளை ஏற்றுமதி நிதியளிப்பு அறிவுறுத்தல்களின் கீழ் சுருக்கமாகக் கூறலாம்.

ஏற்றுமதி நிதியளிப்பு புதிய சந்தைகளுக்கான ஏற்றுமதிகளை ஊக்குவிக்க உதவக்கூடியதும் இலங்கை ஏற்றுமதிப் பொருட்களின் வகைப்பரப்பைப் பன்முகப்படுத்த உதவக்கூடியதுமான பலவகை ஆவணங்களை உள்ளடக்கியுள்ளது. எனினும், ஏற்றுமதி நிதியளிப்பின் இலங்கைக்கான பொருத்தப்பாடும் பிரயோகிக்கத்தக்கத் தன்மையும் கொள்கை வகுப்பு வரைச்சட்டகத்தில் போதுமானளவு கவனத்தைப் பெறவில்லை.

இலங்கையின் ஏற்றுமதிகளுக்கு வசதியேற்படுத்துவதற்கும் அதனை ஊக்குவிப்பதற்குமான ஒரு கருவியாக ஏற்றுமதி நிதியளிப்பு ஆவணங்கள் எவ்வாறு விருத்தி செய்யப்படலாம் என்பது பற்றிய ஒரு தர்க்கரீதியான விளக்கத்தை வழங்குவதன்மூலம் இப்பத்திரம் அந்த இடைவெளியை ஓரளவு நிரப்ப முனைகிறது. இலங்கையில் ஏற்றுமதி நிதியளிப்பு திறம்பட பயன்படுத்தப்படுவதைத் தடுக்கும் இடையூறுகளை அது இனங்கண்டு, நாட்டில் ஏற்றுமதி நிதியளிப்புச் சாதனங்களின் கிடைக்கும் தன்மை, அவற்றை அடைவதற்கான வழி மற்றும் சிறப்பான பயன்பாடு ஆகியவற்றை மேம்படுத்துவதற்கான பரிந்துரைகளையும் வழங்குகிறது.



## ஏற்றுமதி நிதியளிப்பையும் அதன் பயன்களையும் புரிந்து கொள்ளல்

ஏற்றுமதி நிதியளிப்பு இலங்கை ஏற்றுமதியாளர்களுக்கும் வெளிநாட்டு கொள்வனவாளர்களுக்குமிடையேயான கொடுக்கல் வாங்கல்களுக்கு ஆதரவாகக் கொடுப்பனவு, நிதியளிப்பு மற்றும் இடர் குறைப்பு ஆகியவற்றின்மீது முக்கிய கவனம் செலுத்துகிறது. இலங்கையின் ஏற்றுமதித் துறையில் நிலவும் முக்கிய சவால்களுள் சிலவற்றை தீர்ப்பதில் ஏற்றுமதி நிதியளிப்பு முக்கிய ஒரு பங்கு வகிக்கமுடியும். கொள்வனவாளர்களுக்கு மேலும் கூடிய சார்பான கொடுப்பனவு நியதிகளை வழங்குவதற்கான வல்லமையானது, ஏற்றுமதியாளர்கள் மேலும் கூடிய கட்டளைகளைப் பெற்றுக்கொள்வதற்கான வாய்ப்புகளை மேம்படுத்துகிறது. ஏற்றுமதி நிதியளிப்பு நிறுவனங்கள் கொள்வனவாளர்களுக்கு போட்டித் தன்மை மிக்க கொடுப்பனவு நிபந்தனைகளை வழங்குவதற்கு உதவும் அதேவேளை, அத்தகைய போட்டித் தன்மை மிக்க கொடுப்பனவு நிபந்தனைகளிலிலிருந்து எழுகின்ற கொடுப்பனவு செய்யத் தவறும் இடர்களையும் தொழிற்படு மூலதன பற்றாக்குறையையும் குறைக்கின்றது.

ஏற்றுமதி நிதியளிப்பு, சிறு மற்றும் நடுத்தர தொழில் முயற்சிகள் (SME) சர்வதேச வர்த்தகத்தில் பங்குபற்றுவதை அதிகரிப்பதற்கான மூலோபாயமாகவும் பயன்படுத்தப்படும். நிதியைப் பெறுவதற்கான செலவும் வாய்ப்பும் சிறு மற்றும் நடுத்தர தொழில் முயற்சிகளின் ஏற்றுமதி வல்லமையை சிதைத்தழிக்கும் காரணிகளாகும். நியாயமான செலவில் ஏற்றுமதி நிதியைப் பெற்றுக்கொள்வதற்கான வாய்ப்பினை மேம்படுத்துவது, இலங்கை ஏற்றுமதித் துறையில் சிறு மற்றும் நடுத்தர தொழில் முயற்சிகளின் பங்குபற்றுவதை அதிகரிப்பதில் ஒரு முக்கியமான காரணியாக அமையக் கூடும்.

உற்பத்திப் பொருட்களைப் பன்முகப்படுத்துவதிலும் புதிய சந்தைகளை சென்றடைவதிலும் நிலவும் ஒரு முக்கிய விடயம் புதிய கொள்வனவாளர்களுக்கும் அபிவிருத்தி அடைந்து வரும் நாடுகளின் சந்தைகளுக்கும் மாறிச் செல்வதாகும். முன்னையது கூடிய வர்த்தக இடர்களை ஏற்றுக்கொள்வதோடு தொடர்புடையது, பின்னையது கூடிய நாட்டு இடரை ஏற்றுக்கொள்வதோடு தொடர்புபட்டது. இந்த இடர்களை குறைப்பதன் வாயிலாக ஏற்றுமதி நிதியளிப்பு அபிவிருத்தி அடைந்த நாடுகளின் சந்தைகளிலிருந்து புதிதாக அபிவிருத்தி அடைந்து வரும் நாடுகளின் சந்தைகளுக்கு பன்முகப்படுத்துவதற்கும் புதிய உற்பத்திப் பொருட்களில் முதலீடு செய்வதற்கும் புதிய கொள்வனவாளர்களை வளர்த்தெடுப்பதற்கும் இலங்கை வர்த்தகங்களை ஊக்குவிக்க முடியும்.

தனியார் துறை ஏற்றுமதி நிதியளிப்பை வழங்குகிறது. எனினும், சொல்லப்பட்ட இந்த வழங்கலுக்கு வசதி ஏற்படுத்துவதில் அரசாங்கம் ஒரு முக்கிய பங்கு வகிக்கவேண்டியுள்ளது. ஏற்றுமதி நிதியளிப்பு ஆவணங்கள் தமது சொந்த கோதாவில் செயற்படும் அல்லது அரசாங்கத்தின் சார்பாக செயற்படும் வர்த்தக நிதியளிப்பில்

சிறப்புத் தேர்ச்சி பெற்றுள்ள தனியார்துறை வங்கிகள் மற்றும் நிறுவனங்களால் வழங்கப்படலாம். பல்தரப்பு அபிவிருத்தி வங்கிகள் போன்ற (உ-ம். உலக வங்கி, ஆசிய அபிவிருத்தி வங்கி) சர்வதேச நிதி நிறுவனங்களும் சர்வதேச வர்த்தகத்திற்கு உறுதுணைபுரியுமுகமாக இடர் குறைப்பு தீர்வுகளை வழங்குகின்றன.

இந்த பத்திரத்தில் ஆராயப்படும் புதிய ஏற்றுமதி நிதித் தீர்வு கடன் பத்திரங்கள் (LCs), ஏற்றுமதிக் கடன் உத்தரவாதங்கள்/வழங்கல் சங்கிலித் தொடர் நிதியளிப்பு (SCF) போன்ற புதிய ஆவணங்களுக்கான காப்புறுதி, போன்ற மரபுரீதியான ஆவணங்களிலிருந்து வேறுபடுவதோடு, உலகளாவிய வர்த்தக மற்றும் கொடுக்கல் வாங்கல் முறைகளில் ஏற்படும் மாற்றமும் அம்சங்களோடு ஏற்றுமதியாளர்கள் எதிர்நோக்கும் புதிய இடர்களையும் சவால்களையும் எதிர்கொள்வதற்கும் முனைகிறது.

## இலங்கையில் ஏற்றுமதி நிதியளிப்பின் குறைபாடு

இலங்கையில் ஏற்றுமதி நிதிச் சாதனங்கள் குறைவிருத்தி நிலையிலேயே உள்ளன. ஏற்றுமதி நிதியளிப்பின் கிடைக்கும் தன்மையும் பாவனையும் குறைவாக உள்ளது. உதாரணமாக, இலங்கையில் ஏற்றுமதி கடன் உத்தரவாதத்தில்/காப்புறுதியில் உள்ளடக்கப்படும் ஏற்றுமதி கொடுக்கல் வாங்கல்களின் வீதம் சர்வதேச சராசரியாகிய 10-12% த்தோடு ஒப்பிடுகையில் கிட்டத்தட்ட 2-4% மாகவே உள்ளது. இலங்கையில் முக்கிய கேள்வி, வழங்கல் (Demand & Supply) பக்க மட்டுப்பாடுகள் ஏற்றுமதிகளுக்கு வசதி ஏற்படுத்துவதிலும் அவற்றை ஊக்குவிப்பதிலும் கூடிய முன்னேற்பாடான வகிபாகமொன்றை ஆற்றுவதிலிருந்து ஏற்றுமதி நிதியளிப்புகளைத் தடுக்கின்றது. வழங்கல் பக்க மட்டுப்படுத்தல்கள் நிறுவன ரீதியான குறைபாடுகளும் சந்தையில் கிடைக்கத்தக்கதாகவிருக்கும் ஏற்றுமதி நிதி சாதனங்களின் மட்டுப்படுத்தப்பட்ட வகைகளுமாகும். கேள்விப் பக்க மட்டுப்படுத்தல்கள் குறைந்த இடர்களும் நாட்டின் அசைவற்ற ஏற்றுமதிக் கட்டமைப்பாகும். தகவல் இடைவெளிகளும் சமச்சீரற்ற தன்மைகளும் நாட்டில் ஏற்றுமதி நிதிக்கான கேள்வி, நிரம்பலை பாதிக்கும் மட்டுப்பாடுகளாகும்.

இலங்கையின் ஏற்றுமதி நிதித்துறை இரண்டு வகையான தகவல் சமச்சீரின்மையினால் பாதிப்புறுகின்றது: முதலாவது வெளிநாட்டுக் கொள்வனவாளர்களும் சந்தை பற்றிய தகவல்களும் இன்மை, இரண்டாவது ஏற்றுமதியாளர்கள் மத்தியில் ஏற்றுமதி நிதியளிப்புச் சாதனங்கள் மற்றும் அவற்றின் பயன்கள் பற்றிய விழிப்புணர்வின்மை. இலங்கையிலிருந்து வெளிநாட்டுச் சந்தைகள் மற்றும் கொள்வனவாளர்கள் பற்றி தகவல்களைப் பெற்றுக்கொள்வதில் உள்ள உயர்ந்த செலவானது, இடர்கள் மிகையாக மதிப்பிடப்படுவதற்கும் அதன் விளைவாக பொருட்கள் மிகையாக விலையிடப்படுவதற்கும் காரணமாக அமைகிறது. இடர் மதிப்பீட்டாளர்கள் மட்டுப்படுத்தப்பட்ட அளவு சர்வதேச அனுபவங்க-



ளையே கொண்டிருக்கும் நிறுவனங்கள் விடயத்தில் இது குறிப்பாக உண்மையாகிறது. மேலும், ஏற்றுமதி நிதியளிப்புகள் பற்றிய குறைந்த மட்ட விழிப்புணர்வு குறைந்த கேள்விக்கும் அத்துடன், கிடைக்கும் ஏற்றுமதி நிதியளிப்புச் சாதனங்களின் குறை பயன்பாட்டிற்கும் காரணமாக அமைகிறது.

ஏற்றுமதி நிதியளிப்பின் பயன்பாட்டிற்கு வசதியேற்படுத்தக்கூடியதும் அதனை ஊக்குவிக்கக்கூடியதுமான பல நிறுவனங்கள் இலங்கையில் உண்டு. இவற்றுள் இலங்கை ஏற்றுமதி கடன் காப்புறுதிக் கூட்டுத்தாபனம் (SLEIC), ஏற்றுமதி அபிவிருத்தி வங்கி (EDB) மற்றும் கடன் தகவல் பணியகம் (CRIB) ஆகியன அடங்கும். ஏற்றுமதி நிதியளித்தலுக்கு வசதி ஏற்படுத்தலிலும் அதனை ஊக்குவிப்பதிலும் தற்போது இந் நிறுவனங்கள் வகிக்கும் பங்கு மட்டுப்படுத்தப்பட்ட அளவிலேயே உள்ளது. கொள்கை மீதான குறைந்த மட்ட கவனம், குறைவான அரசாங்க ஆதரவு மற்றும் ஏற்றுமதி நிதியளித்தலுக்கு வசதி ஏற்படுத்துவதற்கான முன் முயற்சிகள் இன்மை என்பன பகுதியளவில் இதற்கு காரணமாக அமைகின்றன. மேலும், திறன்கள், இயளவு மற்றும் விடயதானங்கள் மீதான நிபுணத்துவம் என்ற ரீதியாக இந் நிறுவனங்கள் மட்டுப்பாடுகளை எதிர்நோக்குகின்றன.

நாட்டில் காணப்படும் ஏற்றுமதி நிதியளிப்பு தொடர்பான குறைந்த அளவு புரிந்துணர்வும் கேள்வியுமே நாட்டின் ஏற்றுமதிக் கட்டமைப்பின் குறைந்த மட்ட இடருக்கும் அசைவற்ற ஏற்றுமதிக் கட்டமைப்பிற்கும் பகுதியளவில் காரணமாக அமைகின்றன. ஏற்றுமதி வருமானம் பெருமளவிற்கு மரபுவழியான ஏற்றுமதியாளர்கள், உற்பத்திப்பொருட்கள், சந்தைககள் மற்றும் நீண்டகால தொடர்புகளையுடைய கொள்வனவாளர்கள் ஆகியவற்றிலேயே தங்கியிருக்கிறது. குறைந்தளவு புரிந்துணர்வோடு சேர்த்து குறைந்தளவான கேள்வியும் மரபு ரீதியற்ற ஏற்றுமதிகளினதும் சிறு ஏற்றுமதியாளர்களினதும் புதிதாக உருவாகிவரும் தேவைகளுக்கு ஈடுகொடுக்கத் தவறிவிட்டது. சந்தையில் கிடைக்கத்தக்கதாக இருக்கும் ஏற்றுமதி நிதியளிப்புத் தீர்வுகளின் பல்வகைத்துவமும் கிடைக்கும் தன்மையும் நவீனத்துவமும் மிகவும் மட்டுப்படுத்தப்பட்ட அளவினதாகவே உள்ளன. தற்போது வழங்கப்படாதிருக்கும் ஏற்றுமதி நிதியளிப்புத் தீர்வுகளுக்கான உதாரணங்கள் ஏற்றுமதித் தரகுச்சேவை (factoring), கொள்வனவாளர் கடன்கள் மற்றும் இருதரப்பு ஏற்றுமதி கடன் தொடர்கள் ஆகியனவாகும். பெறுமதி சங்கிலித் தொடர் நிதியளிப்பு (VCF), ஏற்றுமதி கடன் மற்றும் கொடுப்பனவு செலுத்தத் தவறுதலுக்கான உத்தரவாதத் திட்டங்கள் முதலிய சில ஏற்றுமதி நிதியளிப்புச் சாதனங்கள் கிடைக்கக்கூடியதாக இருக்கும் அதேவேளை, அவற்றை பிரயோகித்தல் மற்றும் பின்பற்றுதல் தொடர்பான புரிந்துணர்வு குறைவாக இருப்பதோடு, அவை குறைவாகவே பயன்படுத்தப்படுகின்றன.

## ஏற்றுமதி நிதியளிப்பை மேம்படுத்துவதற்கான நடைமுறை சாத்தியமான தலையீடுகள்

நாட்டில் உறுதியானதும் நவீனமானதுமான ஏற்றுமதி நிதியளிப்புச் சந்தையை விருத்தி செய்வதற்காக நான்கு தலையீடுகளை இந்த ஆய்வு பரிந்துரை செய்கிறது. கேள்வி, நிரம்பல் சிரமங்களைத் தீர்ப்பதற்கு அது பரிந்துரைகளை வழங்குகிறது. விரிவாக்கக் கூறுவதாயின் இத் தீர்வுகள் (1) புதிய மற்றும் புத்தாக்க ஏற்றுமதி நிதித் தீர்வுகளை அறிமுகம் செய்தல், (2) நம்பத் தகுந்ததும் நவீனமானதுமான தகவல்களைப் பெற்றுக்கொள்வதற்கான வாய்ப்பை மேம்படுத்துதல், (3) நிறுவனத்தின் தொழில்சார் வல்லமையையும் நம்பகத்தன்மையையும் மேம்படுத்துதல், (4) “ஏற்றுமதி இறக்குமதி வங்கி” யொன்றைத் தாபித்தல் என்பவற்றை முன்மொழிகின்றன.

புதிய மற்றும் புத்தாக்க ஏற்றுமதி நிதித் தீர்வுகளை அறிமுகம் செய்தல்

ஏற்றுமதிகளின் கொள்ளளவையும் போட்டிமிக்கத் தன்மையையும் அதிகரிப்பதற்கும் (உதாரணம்- பெறுமதி சங்கிலித் தொடர்) ஏற்றுமதிகளின் காசுப் பாய்ச்சல் திரவத்தன்மையை அதிகரிப்பதற்கும் (உதாரணம்- ஏற்றுமதிக் கடன் மீள் நிதியளிப்பு), புதிய சந்தைகளுக்கான வாய்ப்புகளுக்கு ஊக்குவிப்பளிப்பதற்கும் (உதாரணம்- இருதரப்புக் கடன் தொடர்கள்), சிறு மற்றும் நடுத்தர தொழில் முயற்சிகள் மற்றும் உள்நாட்டு சந்தை மைய கம்பனிகள் ஆகியவற்றின் ஏற்றுமதிகளிலான பங்குபற்றுதலை அதிகரிப்பதற்கும் புதிய மற்றும் புத்தாக்க ஏற்றுமதி நிதித் தீர்வுகளை இந்த ஆய்வு பரிந்துரை செய்கின்றது.

குறைந்த செலவிலான நாளதுவரைப்படுத்தப்பட்டதும் நம்பத் தகுந்ததுமான தகவல்களைப் பெற்றுக் கொள்வதற்கான வாய்ப்பினை மேம்படுத்துதல்

தகவல்களின் கிடைக்கும் தன்மையை மேம்படுத்துமுகமாக சம்பந்தப்பட்ட நிறுவனங்கள் மேற்கொள்ளக்கூடிய பலவகையான தலையீடுகளை இந்த ஆய்வு முன்மொழிகின்றது. SLEIC மற்றும் ஏற்றுமதி அபிவிருத்திச் சபை (EDB) போன்ற ஏனைய ஏற்றுமதி ஊக்குவிப்பு நிறுவனங்கள் (EPAs) ஏற்றுமதியாளர்களும் நிதி நிறுவனங்களும் இடர்களை மிகவும் சிறப்பாக மதிப்பிடுவதற்கு மற்றும் தணிப்பதற்கு அவர்களுக்கு தகவல்கள் கிடைக்கக்கூடியதாக இருப்பதை மேம்படுத்துவதில் கணிசமானதொரு பங்கு வகிக்க முடியும்.



உதாரணமாக- தொடர்ச்சியாக நாள்துவரைப்படுத்தப்படும் (updated) கொள்வனவாளர் மற்றும் பொருள் ஏற்றுமதி வாய்ப்புகள் பற்றிய தகவல்களைத் தொகுத்து கிடைக்கச் செய்வதற்கு வெளிநாடுகளிலுள்ள இலங்கைத் தூதரகங்களின் வர்த்தகப் பிரிவுகளோடு EDB தொடர்புகொண்டு செயலாற்றலாம். தத்தமது துறைகளில் விசேட அறிவைக் கொண்டிருக்கும் துறைசார் சிறப்பு நிறுவனங்கள் விசேட ஏற்றுமதி நிதியளிப்பு பொதிகளை (உதாரணம்-VCF) வடிவமைத்து விசேட துறைகளின் தேவைகளை பூர்த்தி செய்ய உதவலாம். CRIB போன்ற நிறுவனங்கள் வெளிநாட்டு கொள்வனவாளர்கள் தொடர்பான தகவல்களை வழங்குமுகமாக வேறு நாடுகளில் உள்ள கடன் பற்றிய தகவல் வழங்குனர்களோடு இணைப்புக்களை மேற்கொள்ளலாம். மேலும், EDB போன்ற அரசாங்க ஆதரவு பெற்ற நிறுவனங்களும் துறைசார் விசேட EPA களும் ஏற்றுமதி நிதியளிப்பு தொடர்பாக SME துறையினர் மத்தியில் விழிப்புணர்வை ஏற்படுத்துவதிலும் SME களின் நிதி மற்றும் தொழில்நுட்பத் திறனை மேம்படுத்துமுகமாக பயிற்சிகளுக்கு வசதி ஏற்படுத்துவதிலும் முனைப்பானதொரு பங்கு வகிக்கலாம்.

நிறுவனங்களின் இயலுமை, வினைத்திறன் மற்றும் நம்பகத் தன்மை ஆகியவற்றை மேம்படுத்தல்

இலங்கையில் ஏற்றுமதி நிதியளிப்புக்களுக்கு வசதி ஏற்படுத்தி ஏற்றுமதிகளை ஊக்குவிக்குமுகமாக தாபிக்கப்பட்ட நிறுவனங்களின் முக்கிய பலவீனங்களுள் முதலாவதாக திறன்கள், வளங்கள் மற்றும் விடயதானம் தொடர்பான நிபுணத்துவம் ஆகியவற்றில் நிலவும் பற்றாக்குறை இரண்டாவதாக, ஏற்றுமதி நிதியளித்தலுக்கு வசதி ஏற்படுத்துவதற்கான கொள்கைகளில் குறைந்த கவனம் செலுத்தப்படுதல், குறைவான அரசாங்க ஆதரவு மற்றும் முன்னெடுப்புக்கள் என்பன காணப்படுகின்றன. நிறுவனங்கள் ஏற்றுமதி நிதியளித்தலுக்கு வசதி ஏற்படுத்துவதில் முன்னேற்பாடான வகிபாகமொன்றை ஆற்றக்கூடியதாக தமது திறமையைக் கட்டியெழுப்புவதில்

ஏற்றுமதி நிதியளிப்பு நிறுவனங்கள் கொள்வனவாளர்களுக்கு போட்டித் தன்மை மிக்க கொடுப்பனவு நிபந்தனைகளை வழங்குவதற்கு உதவும் அதேவேளை, அத்தகைய போட்டித் தன்மை மிக்க கொடுப்பனவு நிபந்தனைகளிலிருந்து எழுகின்ற கொடுப்பனவு செய்யத் தவறும் இடர்களையும் தொழிற்படு மூலதன பற்றாக்குறையையும் குறைக்கின்றது.

அவற்றிற்கு உதவுவதிலும் ஊக்கமளிப்பதிலும் அரசாங்கம் முன்னேற்பாடான வகிபாகமொன்றை ஆற்ற வேண்டுமென இவ்வாய்வு பரிந்துரை செய்கின்றது.

இலங்கையில் ஏற்றுமதி இறக்குமதி வங்கியொன்றைத் தாபித்தல்

சர்வதேச வர்த்தகத்தில் SME களின் பங்குபற்றலுக்கு குறி-

ப்பாக வசதி ஏற்படுத்தி, புதிதாக தோன்றிவரும் சந்தைகளில் வர்த்தகத்தை ஊக்குவிப்பதில் விசேட ஏற்றுமதி கடன் நிறுவனங்கள் முக்கியமானதொரு பங்கு வகிக்க முடியும். ஏற்றுமதி இறக்குமதி (EXIM) வங்கி ஒன்றிற்கான தேவையைக் கோட்டுக் காட்டும் இலங்கையின் ஏற்றுமதி நிதியளித்தல் சந்தையில் நிலவும் பல இடைவெளிகளை இந்த ஆய்வு காண்கின்றது. உதாரணமாக SLEIC சட்டமானது பரந்த அளவிலான ஏற்றுமதி கடன் வசதியளித்தல் மற்றும் சேவைகளை வழங்குமென எதிர்பார்த்தபோதிலும் இந் நிறுவனத்தால் வழங்கப்படும் சேவைகளும் வசதிகளும் மிகவும் குறைவானவை என இந்த ஆய்வு காண்கின்றது. மேலும், வங்கித் துறை ஏற்றுமதி நிதியளிப்பு வழங்கினாலும்கூட, அவை பாரிய மற்றும் நன்கு நிலைநிறுத்தப்பட்ட ஏற்றுமதியாளர்களின் தேவைகளையே நிறைவேற்றுவதோடு, ஒப்பீட்டளவில் இடர்கள் குறைவாகக் காணப்படும் அபிவிருத்தியடைந்த நாடுகளுடனான வர்த்தகத்துக்கே பிரதானமாக வசதி ஏற்படுத்துகின்றன. SME களுக்கென வடிவமைக்கப்பட்ட புத்தாக்க ஏற்றுமதி நிதியளிப்புத் தீர்வுகளையும் சேவைகளையும் வழங்குவதன் மூலமும் தனியார் வங்கிகள் பொறுப்பேற்க விரும்பாத இடர்களை ஏற்று அபிவிருத்தி அடைந்துவரும் நாட்டு சந்தைகளில் பிரவேசிக்கத் துணியும் ஏற்றுமதியாளர்களுக்கு வங்கிக் கடன் வழங்கலுக்கு ஊக்குவிப்பளிப்பதன் மூலமும் தகவலில் நிலவும் சமச்சீரற்ற தன்மை மற்றும் இடைவெளிகளைத் தீர்ப்பதன் மூலமும் ஏற்றுமதியாளர்களுக்கான பயிற்சி மற்றும் திறனைக் கட்டியெழுப்புவதற்கான வாய்ப்புக்களை விரிவுபடுத்துதல் மூலமும் ஒரு EXIM வங்கி இந்த இடைவெளிகளுக்குத் தீர்வு காண உதவ முடியும்.

இலங்கையின் ஏற்றுமதிகள் உள்நாட்டு மற்றும் சர்வதேச நிகழ்வுகளுக்கு ஈடுகொடுக்கவில்லை. 2000-2014 ஆண்டு காலப்பகுதியின்போது GDPக்கான ஏற்றுமதியின் பங்கு 33% த்திலிருந்து 15%ற்கு கணிசமாக வீழ்ச்சியுற்றதோடு, உலக ஏற்றுமதிக்கான அதன் பங்கும் 0.08% த்திலிருந்து 0.05%ற்கு சரிவடைந்தது. நாட்டின் ஏற்றுமதி வருமானம் ஒரு சில பொருட்களிலேயே பெருமளவு தங்கியிருக்கிறது. இவற்றிற்கான நாட்டின் ஒப்பீட்டு ரீதியான நன்மை சரிவடைந்து வருவதோடு, இறக்குமதிக்கான கேள்விகளில் வளர்ச்சி நீண்ட காலமாக தேக்க நிலையில் உள்ளது. இலங்கை பெரும்பாலான ஏற்றுமதி வருமானங்களைக் கொண்டுவருவதில் ஒரு சில ஏற்றுமதிப் பொருட்களிலேயே பெருமளவு தங்கியுள்ளது.

ஏற்றுமதித் துறையினர் எதிர்நோக்கும் சிரமங்களைத் தீர்த்து வைப்பதற்கு பல முன்னெடுப்புக்கள் முன்மொழியப்பட்டிருக்கும் அதேவேளை, ஏற்றுமதிகளுக்கு உதவுவதிலும் ஊக்குவிப்பதிலும் ஏற்றுமதி நிதியளிப்பு ஆற்றக்கூடிய வகிபாகம் தொடர்பாக மிகக் குறைந்த கவனமே செலுத்தப்பட்டுள்ளது. ஏற்றுமதி நிதியளிப்பானது, ஏற்றுமதியாளருக்கும் வெளிநாட்டு கொள்வனவாளருக்கும் இடையிலான கொடுக்கல் வாங்கல்களுக்கு ஆதரவான கொடுப்பனவு, நிதியளித்தல் மற்றும் இடர் தணித்தல் தீர்வுகளில் கூடிய கவனம் செலுத்துகிறது. ஏற்றுமதி நிதித் தீர்வுகள் கொள்வனவாளர்களுக்கு போட்டித்தன்மைமிக்க கொடுப்பனவு நிபந்தனைகளை வழங்குவதற்கு ஏற்றுமதியாளர்களுக்கு உதவும் அதேவேளை, கொள்வனவாளர் கொடுப்பனவு செலுத்தத் தவறுவதால் வரும் இடர், நாட்டின் விஷேட வர்த்தக, பொருளாதார மற்றும் அரசியல் இடர்கள் என்பவற்றைக் குறைக்கும். மேலும் ஏற்றுமதி நிதித் தீர்வுகள் சர்வதேச வர்த்தகத்தில் SME களின் கூடிய பங்குபற்றலுக்கு வசதியேற்படுத்தவும் புதிய உற்பத்திப் பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்வதற்கும் புதிய கொள்வனவாளர்களை தேடிக்கொள்வதற்கும் புதிய சந்தைகளில் பிரவேசிப்பதற்கும் ஏற்றுமதியாளர்களுக்கு ஊக்குவிப்பதற்கும் அரசாங்கங்களினால் மூலோபாயம் மிக்க வகையில் பரவலாக பயன்படுத்தப்படுகின்றன.

இந்த அறிக்கை ஏற்றுமதிகளை ஊக்குவிப்பதற்கான ஒரு கருவியாக ஏற்றுமதி நிதியளிப்பின் முக்கியத்துவத்தையும் இலங்கையில் ஏற்றுமதி நிதியளிப்பின் பயனுறுதி மிக்க பயன்பாட்டிற்கு தடையாக இருக்கின்ற தற்போதைய இடையூறுகளையும் பகுப்பாய்வு செய்கிறது. நாட்டில் ஏற்றுமதி நிதியளிப்பின் கிடைக்கும் தன்மை, அதனைப் பெற்றுக்கொள்வதற்கான வாய்ப்பு மற்றும் அதன் பயனுறுதி மிக்க பயன்பாடு ஆகியவற்றை மேம்படுத்துவதற்கான பரிந்துரைகளை இவ்வறிக்கை வழங்குகின்றது.

இவ்வறிக்கை பின்வருமாறு கட்டமைக்கப்பட்டுள்ளது: அறிக்கையின் இரண்டாம் பகுதி ஏற்றுமதி நிதியளிப்பு பற்றிய ஒரு விளக்கமான கண்ணோட்டத்தையும் ஏற்றுமதிகளுக்கு அது எவ்வாறு வசதியேற்படுத்தவும் ஊக்குவிக்கவும் முடியும் என்பதைப் பற்றிய விளக்கத்தையும் வழங்குகின்றது. பிரிவு மூன்று, இலங்கையில்

## 33 - 15 வீதம்

இலங்கையில் GDP க்கான ஏற்றுமதியின் பங்களிப்பில் ஏற்பட்ட வீழ்ச்சி (2004-2014)

## 0.08 - 0.05 வீதம்

உலகிற்கான ஏற்றுமதிகளின் பங்கின் வீழ்ச்சி (2000-2014)



ஏற்றுமதி நிதியளிப்புச் சந்தையின் தற்போதைய நிலைமையையும் நாட்டில் ஏற்றுமதி நிதியளிப்பின் பயனுறுதி மிக்க பயன்பாட்டை தடுக்கின்ற முக்கிய காரணிகளையும் விளக்குகின்றது. அறிக்கையின் நான்காவது பகுதி முன்னோக்கிய பாதையை விபரிக்கின்றது. இப் பிரிவு நாட்டில் ஏற்றுமதி நிதியளிப்புச் சந்தைகளின் மோசமான செயலாற்றுகைக்கு இட்டுச் செல்லும் முக்கிய பிரச்சினைகளை தீர்த்து வைக்கும் தலையீடுகளைப் பரிந்துரை செய்கின்றது.

## பயன்கள்

ஏற்றுமதி நிதியளிப்பானது, ஏற்றுமதியாளர் ஒரு காலப்பகுதிக்கு கொடுப்பனவை தள்ளிப் போடுவதற்கு இணங்குவதற்கு ஏதுவாகும் ஒரு காப்புறுதி, உத்தரவாத அல்லது நிதியளிப்பு ஒப்பந்தமாகும். அது, சர்வதேச கொடுப்பனவுகளுக்கு வசதியேற்படுத்துகிறது, இடர்களைக் குறைக்க உதவுகிறது, ஏற்றுமதி தொழிற்படு மூலதனத்தின் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்கிறது, திறனையும் போட்டித்தன்மையையும் கட்டியெழுப்ப உதவுகிறது, அத்துடன், சந்தையை விரிவாக்க உதவுகிறது. ஏற்றுமதி நிதியளிப்பு ஏற்றுமதித் துறையினர் எதிர்நோக்குகின்ற முக்கிய பிரச்சினைகளைத் தீர்த்துவைப்பதில் முக்கியமானதொரு பங்கு வகிக்க முடியும். கொள்வனவாளர்களுக்கு போட்டித் தன்மை மிக்க கொடுப்பனவு நிபந்தனைகளை வழங்குவதற்கு ஏற்றுமதியாளர்களுக்கு உதவுவதன் மூலம் அது ஏற்றுமதிக் கட்டளைகளைப் பெற்றுக்கொள்வதற்கு உதவ முடியும். சர்வதேச வர்த்தகத்தில் சிறு மற்றும் நடுத்தர தொழில் முயற்சிகளின் (SME) பங்கேற்புக்கு வசதி ஏற்படுத்தி அதிகரிக்கவும் அபிவிருத்தி அடைந்து வரும் நாடுகளின் சந்தைகளில் ஏற்றுமதியாளர்கள் பிரவேசிக்க ஊக்குவிக்கவும் அதற்கு முடியும்.

இப் பிரிவில் உள்ளடக்கப்படும் பிரதான விடயங்களாவன:

- ஏற்றுமதி நிதியளிப்பின் பிரதான பணிகள்
  - சர்வதேச கொடுப்பனவுகளுக்கு வசதியேற்படுத்தல்
  - வர்த்தக மற்றும் நாட்டு இடர்களைக் குறைத்தல்
  - ஏற்றுமதி தொழிற்படு மூலதனத் தேவைகளைப் பெற்றுக் கொள்வதற்கான வாய்ப்பினை மேம்படுத்தல்
  - சந்தையின் கொள்ளளவை கட்டியெழுப்பவும் விரிவாக்கவும் உதவுதல்
- ஏற்றுமதி நிதி வழங்குனர்கள்
- ஏற்றுமதி நிதி தீர்வுகள்
- இலங்கையின் ஏற்றுமதிப் பிரச்சினைகளுக்குத் தீர்வுகாண்பதில் ஏற்றுமதி நிதியளிப்பின் வகிபாகம்
  - ஏற்றுமதிக் கட்டளைகளைப் பெற்றுக்கொள்ள உதவுதல்
  - ஏற்றுமதிகளில் SME பங்குபற்றலுக்கு வசதியேற்படுத்தல்
  - புதிய சந்தைகளுக்கான வாய்ப்புகளுக்கு வசதி ஏற்படுத்தல்



### ஏற்றுமதி நிதியளிப்பின் முக்கிய பணிகள்

சர்வதேச வர்த்தகத்தின் போட்டித் தன்மை மிக்க நிலைமையில் கொள்வனவாளர்கள் தமக்கு அதிகளவு சாதகமான கொடுப்பனவு நிபந்தனைகளைக் கோருகின்றனர். கொள்வனவாளரது கண்ணோட்டத்தில் பொருட்கள் கிடைக்கப்படுவதற்கு முன்னர், ஏற்றுமதியாளருக்கு செலுத்தப்படும் எந்த ஒரு கொடுப்பனவும் காலத்திற்கு முந்தி செலுத்தப்பட்ட கொடுப்பனவாகும். எனவே, கொள்வனவாளர்கள் இயன்றவரை கொடுப்பனவைத் தாமதப்படுத்த விரும்புவர். இவ்வாறு, கொள்வனவாளர்களுக்கு கூடிய சார்பான நிபந்தனைகளுக்கு இணங்கக்கூடியதாக இருத்தலானது, ஏற்றுமதியாளர் ஒருவர் கட்டளைகளைப் பெற்றுக் கொள்ளக்கூடிய தன்மையைத் தீர்மானிக்கின்ற ஒரு முக்கியமான காரணியாக மாறியுள்ளது. எனினும், கொடுப்பனவைத் தள்ளிப்போடுவதற்கு இணங்குவதன் மூலம் ஏற்றுமதியாளருக்கு கணிசமான அளவு கடன் மற்றும் கொடுப்பனவு இடர் ஏற்படுகின்றது. ஏற்றுமதி நிதியளித்தலானது, ஏற்றுமதியாளர் ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்திற்கு கொடுப்பனவைத் தள்ளிப் போடுவதற்கு இணங்குவதற்கு ஏதுவாகும் ஒரு காப்புறுதி, உத்தரவாதம் அல்லது நிதி ஒப்பந்தமாகும். அது, சர்வதேச கொடுப்பனவுகளுக்கு வசதியேற்படுத்துகிறது, இடர்களைக் குறைக்க உதவுகிறது. ஏற்றுமதி தொழிற்படு மூலதனத்தின் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்கிறது. சந்தையின் கொள்ளளவையும் போட்டித்தன்மையையும் கட்டியெழுப்பவும் அதனை விரிவாக்கவும் உதவுகிறது.

சர்வதேச கொடுப்பனவுகளுக்கு வசதியேற்படுத்தல்

ஏற்றுமதியாளருக்கு பல்வேறு கொடுப்பனவுத் தெரிவுகளை வழங்குவதன்மூலம் ஏற்றுமதி நிதியளிப்பு சர்வதேச கொடுக்கல் வாங்கல்களுக்கு வசதியேற்படுத்துகின்றது. கொள்வனவாளராலும் ஏற்றுமதியாளராலும் இணங்கிக்கொள்ளப்படும் கொடுப்பனவுத் தெரிவுகள் இவ்விரு தரப்பினிடையேயும் இடர் பகிரப் படுதலை தீர்மானிக்கும் ( உரு 1 ஐ பார்க்க). திறந்த கணக்குக-

ளில் நடைபெறும் கொடுக்கல் வாங்கல்களில் நிதி இடைத் தரக்களின் குறைந்தளவு தையீடுதான் இருக்குமெனினும், ஏனைய வகைக் கொடுக்கல் வாங்கல்களுக்கு நிதி இடைத்தரக்கள் மூலம் வசதியேற்படுத்தப்படும்.

வர்த்தக மற்றும் நாட்டு இடர்களை குறைத்தல்

ஏற்றுமதி நிதியளிப்பு ஆவணங்கள் ஏற்றுமதியாளர்கள் சர்வதேச வர்த்தகத்தில் ஈடுபடும்போது, ஏற்படும் இடர்களை குறைக்க உதவுகின்றன. இதில் சம்பந்தப்படும் பிரதான இடர்கள் வர்த்தக இடர்களும் நாட்டு இடர்களும். வர்த்தக இடர் என்பது, பணம் செலுத்தத் தவறுதல், கடன் தீர்க்க வழியில்லாதிருத்தல் அல்லது ஏற்றுமதிக் கட்டளையின்படி கப்பலேற்றப்பட்ட பொருட்களின் விநியோகத்தைப் ஏற்கத் தவறியமை ஆகியவற்றிலிருந்து எழும் தனியார் துறை கொள்வனவாளர் ஒருவரால் அல்லது கடனாளி ஒருவரால் கொடுப்பனவு செய்யத் தவறும் இடரைக் குறிக்கும். நாட்டு இடர் என்பது, ஏற்றுமதிக் கடன்களின் திருப்பிச் செலுத்துகையைத் தடுக்கும் அல்லது தாமதிக்கும் கடனாளி /இறக்குமதியாளர் நாட்டு அரசாங்க செயற்பாடுகள் (உ- ம் வெளிநாட்டுச் செலாவணி கட்டுப்பாடுகள், சில சமயங்களில் மாற்றுதல் இடர்கள் என்று குறிப்பிடப்படுபவை) மற்றும் ஏனைய கடனாளி நாட்டு இடர்கள் (உ-ம். சிவில் யுத்தம் இயற்கை, அனர்த்தம் முதலியன) என்பனவாகும்.

இதற்கு மேலதிகமாக வேறு பேரண்ட இடர்களும் உண்டு: போக்குவரத்து மற்றும் வழங்கல்கள் தொடர்புபட்ட இடர்கள், வெளிநாட்டுச் செலாவணி இடர் மற்றும் வங்கி இடர். உரிய காலத்தில் கொடுப்பனவு கடப்பாடுகளை மதிக்கும் கொள்வனவாளர் ஒருவரின் ஆற்றல் இவ்விடர்களால் பாதிக்கப்படுகின்றது. போக்குவரத்து மற்றும் வழங்கல்கள் இடர் என்பது, மூல நாட்டிலிருந்து சென்றடையும் நாட்டிற்கு பொருட்களைக் கொண்டுசெல்வதில் ஏற்படும் சேதங்களையும் தாமதங்களையும் குறிக்கும். வெளிநாட்டுச் செலாவணி இடர் என்பது, அரசியல் பொருளாதார நிகழ்வுகள் மற்றும் வெறும்

காட்சி 1: கொடுப்பனவு மற்றும் தீர்வுத் தெரிவுகளில் உள்ள ஐ டர்கள்



Source: Improving the SMEs access to trade finance in OIC countries, COMCEC coordination office (2013), page 7 and 8

ஊகங்கள் ஆகியவற்றின் விளைவாக ஏற்படும் செலாவணி வீதத்தின் தளம்பல்களோடு தொடர்புபட்ட இடர்களைக் குறிக்கும். வங்கி இடர்கள் உலகெங்கும் இருக்கும் வங்கிகள் வெவ்வேறு அளவு ஸ்திரத் தன்மையையும் ஆற்றலையும் கொண்டிருப்பதால் ஏற்படுகின்றன. இவை, அவ் வங்கிகளின் செயலாற்றுகையையும் நம்பகத் தன்மையையும் பாதிக்கும். ஏற்றுமதி நிதியளிப்பு இவ்விடர்களை சமாளிப்பதற்கு ஏற்றுமதியாளர்களுக்கு உதவுவதில் முக்கியமானதொரு பங்கு வகிக்கின்றது. உ-மாக ஏற்றுமதிக் கடன் காப்புறுதி அத்தகைய இடர்களுக்கு எதிராகவும் அதனால் ஏற்படும் இழப்புகளுக்கு எதிராகவும் பாதுகாப்பு வழங்குகின்றது.

ஏற்றுமதி தொழிற்படு மூலதனத் தேவைகளைப் பெற்றுக்கொள்வதற்கான வாய்ப்பினை மேம்படுத்தல்

இன்றைய உலகில் கொள்வனவாளர்களே கொடுக்கல் வாங்கலின் கொடுப்பனவு நியதிகளையும் நிபந்தனைகளையும் தீர்மானிக்கின்றனர். ஏற்றுமதிக் கட்டளைகளைப் பெற்றுக்கொள்ளுமுகமாக, நீண்ட கடன் காலப்பகுதியை வழங்குதல் மற்றும் திறந்த கணக்குகளில் வர்த்தகம் செய்தல் போன்ற கொள்வனவாளருக்கு கூடிய சாதகமாக அமையும் நியதிகளையும் நிபந்தனைகளையும் ஏற்றுக்கொள்ள ஏற்றுமதியாளர்கள் நிர்பந்திக்கப்படுகின்றனர் என்பது இதன் பொருளாகும். உலக வர்த்தக நிதியளிப்பு மரபுநிதியானதும் மேலும் கூடிய பாதுகாப்பானதுமான கடன் பத்திரங்கள் (LC) மற்றும் ஆவணக் கடன்கள் (DC) முறைமையிலிருந்து திறந்த கணக்குகள் முறைமைக்கு மாறுகின்றது.<sup>1</sup> ஏற்றுமதி செய்யப்பட்ட பொருட்களுக்கான கொடுப்பனவுகள் தாமதமாகும்போது அது, போதுமான உள்ளக திரவத்தன்மையைக் கொண்டிராத ஏற்றுமதியாளருக்கு (குறிப்பாக, SME களுக்கு) குறுகிய கால காசுப் பாய்ச்சல் நெருக்கடிகளை ஏற்படுத்துகின்றது. இதன் விளைவாக ஏற்றுமதிக் கட்டளைகளை நிறைவேற்றுவதற்குத் தேவையான மூலப்பொருட்களையும் சேவைகளையும் கொள்வனவு செய்வதற்கு அவர்களுக்கு ஏற்றுமதி தொழிற்படு மூலதன நிதியளிப்பு தேவை. ஏற்றுமதி தொழிற்படு மூலதன நிதியளிப்பு ஏற்றுமதியாளர்கள் வெளிநாட்டு கொள்வனவாளர்களிடமிருந்து கொடுப்பனவு எதிர்பார்த்துக் காத்திருக்கும் போது கடன்களைப் பெற்றுக்கொள்வதற்கு அவர்களுக்கு உதவுகிறது. இது ஏற்றுமதியாளர்களின் காசுப் பாய்ச்சல் பிரச்சினைகளை தணிப்பதற்கும் ஸ்திரப்படுத்துவதற்கும் உதவும்.

திறனைக் கட்டியெழுப்பவும் சந்தைகளை விரிவாக்கவும் உதவுதல்

ஏற்றுமதியாளர்கள் (குறிப்பாக சிறு, நடுத்தர தொழில் முயற்சியாளர்கள்) திறனைக் கட்டியெழுப்புவதற்கு உறுதுணைபுரிய நிதியளிப்பு தேவை. உதாரணமாக, இறக்குமதி செய்யும் புதிய நாடுகளின் நியமங்களைப் பூர்த்தி செய்வதற்கும் தொழில்நுட்பத் திறன்கள் மற்றும் உற்பத்தித் திறன் அபிவிருத்தி ஆகியவற்றை மேம்படுத்தவும் நிதியளிப்பு தேவை. மேலும் வர்த்தகக் கண்கா-

ட்சிகளில் பங்குபற்றுவதற்கும் புதிய கொள்வனவாளர்களைக் கண்டறிவதற்கும், புதிய சந்தைகளில் பிரவேசிப்பதற்கும் வியாபாரக் குறியீடுகளைப் பதிவு செய்ய/பாதுகாப்பதற்கும் வெளிநாட்டுச் சந்தைகளில் பிராண்டுகளை (brands) ஊக்குவிக்கவும் அவர்களுக்கு நிதியளிப்பு தேவை. ஏற்றுமதியாளர்களையும் ஏற்றுமதி சந்தைகளையும் இலக்காகக் கொண்ட நிதி நிறுவனங்களால் அறிமுகப்படுத்தப்பட்ட (பெரும்பாலான சந்தர்ப்பங்களில் அரசாங்க ஆதரவோடு/உத்தரவாதத்தோடு) கடன் தொடர்கள் இந் நிதியளிப்புத் தேவைகளுக்கு வசதியேற்படுத்த உதவும்.

### ஏற்றுமதி நிதி வழங்குனர்கள்

ஏற்றுமதி நிதியளிப்பிற்கு இரண்டு முதன்மையான வழங்குனர்களால் வசதியேற்படுத்தப்படுகிறது: தனியார் துறை வங்கிகள் மற்றும் வர்த்தக நிதியளிப்பில் சிறப்புத் தேர்ச்சி பெற்று சுயாதீனமாக அல்லது அரசாங்கத்தின் சார்பாக செயற்படும் நிதி நிறுவனங்கள் (ஏற்றுமதி கடன் முகவர்கள்) ஆகியனவே இவ்விரண்டு நிதி நிறுவனங்களாகும். இவ் உள்ளாட்டு நிதி நிறுவனங்களுக்கு மேலதிகமாக சர்வதேச நிதி கூட்டுத்தாபனம் (IFI), உலக வங்கி (WB), மற்றும் ஆசிய அபிவிருத்தி வங்கி (ADB) முதலிய சர்வதேச நிதி நிறுவனங்களும் சர்வதேச வர்த்தகத்திற்கு உதவுமுகமாக இடர் தணிப்புத் தீர்வுகளை வழங்குகின்றன.

உலக வர்த்தக நிறுவனத்தினால் (WTO), மேற்கொள்ளப்பட்ட ஆய்வின்படி, தனியார் துறை நிறுவனங்கள் குறுங்கால (ஒரு வருடம் வரையிலான) ஏற்றுமதி நிதியளிப்புகளிலும் குறைந்த இடரும் கூடிய வருமானமும் கொண்டதும் அதிகம் வளர்ச்சியுற்ற பொருளாதார சந்தைகளுக்கானதுமான ஏற்றுமதிகளுக்கு நிதியளிப்பதிலுமே அதிக கவனம் செலுத்துகின்றன. இது ஓரளவிற்கு வர்த்தக மற்றும் நாட்டு இடர்களை மதிப்பிடுவதில் அவர்கள் எதிர்நோக்கும் சிரமங்கள் காரணமானதாகும். தனியார் வங்கிகளோடு ஒப்பிடுகையில் ஏற்றுமதிகளுக்கு வசதியேற்படுத்துவதற்கும் ஊக்குவிப்பதற்குமேன தாபிக்கப்பட்டவையும் முழுமையாக அல்லது ஓரளவிற்கு அரசாங்க ஆதரவு பெற்றவையுமான ஏற்றுமதிக் கடன் முகவர்கள் (ECA) சந்தைகள் ரீதியாக விரிவான உள்ளடக்கத்தை வழங்கவும் குறுங்கால நடுத்தர மற்றும் நீண்டகால நிதியளிப்புத் தெரிவுகளை வழங்கவும் விரும்புவதோடு, SME களால் செய்யப்படும் ஏற்றுமதிகளுக்கு பொதுவாக விசேட நிதியளிப்பு வசதிகளையும் கொண்டுள்ளன. ECAக்கள் குறிப்பாக தனியார் துறை நிதி நிறுவனங்களோடு போட்டியிடும் துறைகளில் பொதுவாக வர்த்தக ரீதியாக செயற்படுகின்றன. எனினும் நாட்டின் ஏற்றுமதிகளை ஊக்குவிக்கும் ஒட்டுமொத்த குறிக்கோளுடன் இலாபமேதும் இல்லாமல் ECAக்கள் ஏற்றுமதிகளுக்கு நிதியளிப்பும் காப்புறுதியும் வழங்குவதைப் பொதுவாகக் காணலாம்.

வர்த்தகத்திற்கு ஆதரவான இடர் தணிப்புத் தீர்வுகள் பல்தரப்பு அபிவிருத்தி வங்கிகள் போன்ற சர்வதேச நிறுவனங்களினாலும் வழங்கப்படுகின்றன. உள்ளாட்டு நிதியளிப்பு நிறுவனங்களின் மதிப்பு சர்வதேச சந்தைக-

ளில் நன்கு நிலைநிறுத்தப்படாதிருக்கக்கூடும். அதனால் வர்த்தக நிதியளிப்பு வழங்கும் சர்வதேச வங்கிகளுக்கு இந்த உள்நாட்டு நிறுவனங்களோடு கருமமாற்றுவது போதுமான அளவு வசதியானதாக இல்லாதிருக்கலாம் என்பதோடு, அபிவிருத்தி அடைந்து வரும் சந்தைகளில் (நாடுகளில்) உள்ள உள்நாட்டு வங்கிகளினால் வழங்கப்படும் வர்த்தக நிதியளிப்பு தீர்வுகளில் அவ்வளவு நம்பிக்கையில்லாமலும் இருக்கலாம். அத்தகைய சந்தர்ப்பங்களில் IFI க்கள் உள்நாட்டு நிதி நிறுவனங்கள் தொடர்பாக உரிய ஆய்வுகள் நடாத்தி, உள்நாட்டு வங்கிகளோடு கருமமாற்றுவதில் சர்வதேச நிறுவனங்களுக்குள்ள கவலைகளைக் குறைக்கும் ஒரு மார்க்கமாக இவ் வங்கிகளின் கடப்பாடுகளுக்கும் பொறுப்புகளுக்கும் உத்தரவாதமளிக்கின்றன. உதாரணமாக, உலக வங்கி/IFI களின் உலகளாவிய வர்த்தக நிதியளிப்பு நிகழ்ச்சித் திட்டம் (GTFP) வளர்முக நாடொன்றில் உள்ள ஓர் உள்நாட்டு வங்கியின் கொடுப்பனவு கடப்பாட்டிற்காக உறுதிப்படுத்தும் சர்வதேச வங்கியொன்றிற்கு உத்தரவாதமளிப்பதன் மூலம் குறைவாக சேவை செய்யப்படும் சந்தைகளில் வர்த்தக நிதியளிப்பு கிடைக்கும் தன்மையை அதிகரிப்பதற்கு உதவ முனைகிறது. தேவையான

னவிடத்தும் தேவையானபோதும் திரவத்தன்மைக்கு ஆதரவு வழங்கவும் சர்வதேச வங்கிகளோடு உறவுகளை விருத்தி செய்து கொள்வதற்கு உள்நாட்டு வங்கிகளுக்கு உதவுவதற்கும் உள்நாட்டு வங்கிகள் மத்திய வர்த்தக நிதி வல்லமையை மேம்படுத்தவும் இந்த நிகழ்ச்சித் திட்டம் நோக்கம் கொண்டுள்ளது.

ஆசிய அபிவிருத்தி வங்கி, வர்த்தகத்திற்கு உதவுமுகமாக வங்கிகளுக்கு கடன்களும் உத்தரவாதங்களும் வழங்குவதன் மூலம் சந்தை இடைவெளிகளை நிரப்பும் ஒரு பிராந்திய IFI ஆகும். ADB இன் வர்த்தக நிதி நிகழ்ச்சித் திட்ட (TFP) மானது, ஆசியாவின் மிகவும் சவால் நிறைந்த சந்தைகளில் ஏற்றுமதி இறக்குமதி செயற்பாடுகளில் ஈடுபடுவதற்குத் தேவையான நிதி ஆதரவினை கம்பனிக்கு வழங்க 200ற்கு மேற்பட்ட பங்காளி வங்கிகளோடு இணைந்து செயற்படுகிறது. TFP இன் சேவை வகைப் பிரிவுகளின் கணிசமானதொரு பகுதி SME களுக்கு ஆதரவளிக்கின்றன. பல கொடுக்கல் வாங்கல்கள் பிராந்தியங்களுக்கிடையே அல்லது ஆசிய அபிவிருத்தி வங்கியின் வளர்முக நாடுகளுக்கிடையேயும் இடம்பெறுகின்றன.

## ஏற்றுமதி நிதித் தீர்வுகள்

ஏற்றுமதி நிதித் தீர்வுகளின் வகைகள், அவற்றின் கிடைக்கும் தன்மை மற்றும் பாவனை ஆகியன நாட்டுக்கு நாடு வேறுபடும். மேலும் உலக வர்த்தக மற்றும் கொடுப்பனவு முறைகளின் மாற்றமும் அம்சத்தோடு ஏற்றுமதியாளர்கள் எதிர்நோக்கும் புதிய இடங்களையும் சவால்களையும் எதிர்கொள்வதற்கு புதிய ஏற்றுமதி நிதித் தீர்வுகள் நிதி நிறுவனங்களால் அறிமுகப்படுத்தப்படுகின்றன. பல நாடுகளில் உற்பத்தி சிறு பிரிவுகளாகவும் பணிகளாகவும் பிரிக்கப்பட்டு, சர்வதேசமயப்படுத்தப்பட்ட வழங்கல் சங்கிலித் தொடரைக் கொண்டுள்ள நிறுவனங்களின் நிதித் தேவைக்கு வசதியேற்படுத்துமுகமாக வழங்கப்படும் உலகளாவிய வழங்கல் சங்கிலித் தொடர் இதற்கு சிறந்த உதாரணங்களாகும். ஏற்றுமதிகளுக்கு வசதியேற்படுத்த பயன்படுத்தப்படும் பிரதான ஏற்றுமதி நிதித் தீர்வுகளுள் சிலவற்றின் சாராம்சம் கீழே தரப்பட்டுள்ளது.

### அட்டவணை 1: ஏற்றுமதி நிதித் தீர்வுகளின் பல்வேறு வகைகள்

கடன் பத்திரம் (LC) அல்லது ஆவணக் கடன் LC என்பது, தேவையான அனைத்து ஆவணங்களினதும் சமர்ப்பணத்தின் மூலம் உறுதிப்படுத்தப்பட்டவாறு நியதிகளும் நிபந்தனைகளும் பூர்த்தி செய்யப்பட்டிருந்தால் ஏற்றுமதியாளருக்கு கொடுப்பனவு செலுத்தப்படும் என்று கொள்வனவாளரின் சார்பில் ஒரு வங்கியினால் ஏற்றுமதியாளருக்கு வழங்கப்படும் வாக்குறுதியாகும்.

பயன்/நன்மை

- கொடுப்பனவை செலுத்துவதற்கு உதவுவதற்கு உள்ள மிகப் பாதுகாப்பான ஆவணம்.
- கொள்வனவாளருக்கும் ஏற்றுமதியாளருக்கும் கொடுப்பனவு தவறுதல் இடரைக் குறைக்கும்.

### ஆவண அறவீடு (DC)

ஆவண அறவீடு என்பது, ஏற்றுமதியாளர் அனுப்பும் வங்கிக்கு (ஏற்றுமதியாளரின் வங்கி) கொடுப்பனவு அறவிடுதலை ஒப்படைக்கும் ஒரு செயன்முறையாகும். அனுப்பும் வங்கி கொடுப்பனவிற்கான அறிவுறுத்தல்களுடன் ஓர் அறவிடும் வங்கிக்கு (இறக்குமதியாளர் வங்கி) ஆவணங்களை அனுப்பி வைக்கும். இவ் ஆவணங்களைப் பறிமாறுவதன் மூலம் இறக்குமதியாளரிடமிருந்து பணம் பெறப்பட்டு அறவீட்டில் சம்மந்தப்பட்ட வங்கியூடாக ஏற்றுமதியாளருக்கு அனுப்பி வைக்கப்படும்.

பயன்/நன்மை

- கொடுப்பனவிற்கு வசதியேற்படுத்தும் எளிதும், கொடுப்பனவு செய்யப்படாதபோது அதற்கான குறைவான மாற்று வழிகளே உண்டு.
- LC உடன் ஒப்பிடும்போது, வங்கிக் கட்டணம் என்ற வகையில் குறைந்த செலவு.



ஏற்றுமதி தொழிற்படு மூலதன (EWC) நிதியளிப்பு

மூலப்பொருள் கொள்வனவு முதல் விற்பனை மூலமாக பணத்தை அறவிடுதல் வரையிலான காசு வட்டத்தை உள்ளடக்கி தொழிற்படு மூலதன தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்ய நிதியளிப்பிற்கு வசதியேற்படுத்துகிறது.

கப்பலேற்றலுக்கு முந்திய நிதியளிப்பு

ஏற்றுமதி செய்யப்படவுள்ள பொருட்களின் தயாரிப்பிற்கு அல்லது கொள்வனவிற்கு நிதியளிக்கும். பொருட்களுக்கான கொள்வனவை உள்ளடக்கும் LC ஒன்றை விற்பனையாளர் கொண்டிருப்பதை அடிப்படையாகக் கொண்டிருப்பினும் இவ்வகையான நிதியளிப்புகளுக்கு கொள்வனவுக் கட்டளைகள் அடிப்படையாக ஏற்றுக்கொள்ளப்படும்.

கப்பலேற்றல் நிதியளிப்பு

LC ஆவணங்கள் சமர்ப்பிக்கப்பட்ட நேரத்திலிருந்து அல்லது ஏற்றுமதியாளரிடமிருந்து அறவிடல் அறிவுறுத்தல்கள் கிடைக்க பெற்றதிலிருந்து கொடுப்பனவு கிடைக்கப்பெறும் வரை வங்கி நிதியளிக்கும்.

கப்பலேற்றலுக்குப் பிந்திய நிதியளிப்பு

வங்கியாளரது ஏற்றுக்கொள்ளல் (BA), ஒத்தி வைத்த கொடுப்பனவு (DP) அல்லது வர்த்தக ஏற்றுக்கொள்ளல் மூலம் கொடுப்பனவுக் காலத்தை LC அல்லது DC குறித்துரைக்குமாயின் இத் தீர்வுகளின் முதிர்வுத் திகதி வரும் வரை நிதியளிப்பை வங்கி நீடிக்கலாம்.

அரசாங்க உத்தரவாதமளிக்கப்பட்ட (EWC) நிதியளிப்பு

ஏற்றுமதியாளருக்கு வேறு வகையில் நிதி கிடைக்காதபோது அல்லது அவர்களது கடன் வாங்கும் திறன் அதிகரிக்கப்பட வேண்டியிருப்பின், வர்த்தக கடன் வழங்குவோரிடமிருந்து தேவையான வசதிகளை பெற்றுக்கொள்வதற்கு அரசாங்க உத்தரவாதவாதம் அவர்களுக்கு உதவும். மேலும், கூடிய போட்டித்தன்மை மிக்க வீதங்களில் நிதியைப் பெற்றுக் கொள்வதற்கும் அது அவர்களுக்கு உதவும்.

பயன்/நன்மை

- ஏற்றுமதி தொழிற்படு மூலதனத் தேவைகளை பூர்த்தி செய்கிறது
- கொள்வனவாளருக்கும் ஏற்றுமதியாளருக்கும் கொடுப்பனவு தவறுதல் இடரைக் குறைக்கும்.
- காசுப் பாய்ச்சல் தடங்கல்களை தணிக்கும்
- கொள்வனவாளருக்கு கூடிய போட்டித் தன்மை மிக்க கொடுப்பனவு நிபந்தனைகளை வழங்க ஏற்றுமதியாளருக்கு உதவும்
- ஒரு மேலதிகப் பற்றை விட ஒரு LC அல்லது கொள்வனவுக் கட்டளையில் கடன் செலுகுறைவு
- ஏற்றுமதி நடைமுறையில் எந்தவொரு குறிப்பிட்ட நேரத்திலும் நிதிச் சேவைகளைத் தெரிவு செய்வதற்கான வல்லமை ஏற்றுமதியாளருக்கு பலவிதத் தெரிவுகளை வழங்குகிறது.

பயன்/நன்மை

- மேலே கூறப்பட்டவற்றிற்குமேலதிகமாக அது:
- நிதிக்கான வாய்ப்பை மேம்படுத்த உதவும்.
  - நிதிக்கான செலவைக் குறைக்க (குறிப்பாக SME களுக்கு) உதவும்.



### கொள்வனவுக் கட்டளை நிதியளிப்பு

கடன் வழங்கத்தக்க வாடிக்கையாளர் ஒருவருக்கு முன்னதாகவே விற்பனை செய்யப்பட்ட பொருட்களின் கொள்வனவிற்கு அல்லது தயாரிப்பிற்கு நிதியளிப்பதற்கு பயன்படுத்தப்படும் ஒரு குறுங்கால நிதியளிப்பு நுட்பமாகும். இவ்வகையான விசேட நிதியளிப்பினை வழங்கும் கடன் வழங்குவோர் பொருள் பட்டியலையும் உறுதிப்படுத்தப்பட்ட கொள்வனவுக் கட்டளையையும் பிணையாகப் பாவித்து பொருள் பட்டியலின் கொள்வனவிற்கு உதவுவார்கள். கொள்வனவு கட்டளை நிதியளிப்பு ஓர் இடர் மிக்க நிதியளிப்பு முறையாகும். எனவே, மரபுரிதியான நிதியளித்தலை விட அதிக செலவு பிடிக்கும். அதற்கு விரிவான கடன் ஆய்வு தேவை என்பதோடு, கடன் வழங்குவோர் கடனாளிகளை மிகக் கவனமாகத் தெரிவு செய்வர்.

பயன்/நன்மை

மேலே கூறப்பட்டவற்றிற்குமேலதிகமாக அது:

- தொழிற்படு மூலதனச் செலவுகளைத் தாங்கி நிற்க உதவும்
- நிதிகள் கிடைக்கச் செய்வதற்கு பொருட்களும் சேவைகளும் வழங்கப்படும்வரை காத்திருக்கத் தேவையில்லை.

### ஏற்றுமதிக் கடன் காப்புறுதி

ஏற்றுமதிக் கடன் காப்புறுதி வர்த்தக இழப்புகள் - கொடுப்பனவு தவறுதல், கடன் தீக்க வழியில்லாமை, முறிவடைதல் மற்றும் அரசியல் ரீதியான நடடங்கள் - யுத்தம், தேசியவாதம், நாணயம் மாற்ற முடியாமை முதலியவற்றிற்கு எதிராக பாதுகாப்பு வழங்குகிறது.

பயன்/நன்மை

- சம்மந்தப்பட்ட இடர்களைக் குறைக்க உதவும்
- EWC வழங்கும் மற்றும் ஏற்றுமதிகளுக்கு நிதியளிக்கும் வங்கிகளுக்கு பாதுகாப்பு வழங்கும்.
- கொள்வனவாளர்களுக்கு கூடிய போட்டி-த்தன்மையான நிபந்தனைகளை வழங்க ஏற்றுமதியாளருக்கு ஏதுவாக அமையும்.

### உத்தரவாதங்கள்

ஒரு கொடுக்கல் வாங்கலில் இரண்டாம் தரப்பு முன்னர் விதித்துரைக்கப்பட்டவாறு செயற்படாதவிடத்து அத்தரப்பின் மீது முதலாம் தரப்பு விதிக்கக் கூடிய ஒருவகைப் பாதுகாப்பே உத்தரவாதமாகும். அவ்வாறானதொரு சந்தர்ப்பத்தில் இரண்டாம் தரப்பு திருப்பிச் செலுத்தவேண்டியிருக்கும் ஏற்கெனவே நிர்ணயிக்கப்பட்ட ஒரு நடட ஈட்டுத் தொகையை முதலாம் தரப்பு பிணையாளரிடமிருந்து பெற்றுக்கொள்ளும்.

பயன்/நன்மை

- ஒப்பந்தத்தின் ஒரு தரப்பினால் இயைந்தொழுகாமை இடர் ஏற்படுவதைக் குறைக்க உதவும்.
- கொடுப்பனவு செலுத்தத் தவறுதலுக்கெதிராக பாதுகாப்பு வழங்கும்.

### ஏற்றுமதி தரகுச் சேவை (Factoring)

சர்வதேச வர்த்தகத்தில் தரகுச் சேவை என்பது, குறுகிய கால (180 நாட்கள் வரை) கிடைக்கவேண்டியவைகளுக்கு கழிவு வழங்குவதாகும். ஏற்றுமதியாளர், தனது குறுங்கால வெளிநாட்டு கணக்கில் கிடைக்க வேண்டியவைகளுக்கான உரிமையை அதன் முகப் பெறுமதியிலிருந்து ஒரு கழிவுடன் தரகுச் சேவை நிறுவனமொன்றிற்கு காசிற்கு மாற்றுவார்.(பிரதானமாக நுகர்வுப் பொருட்களுக்கே பயன்படுத்தப்படும்).

பயன்/நன்மை

- கொடுப்பனவு செலுத்தத் தவறும் இடரைக் குறைக்கும்
- காசுப் பாய்ச்சல் தடங்கலை குறைப்பதற்கான ஆற்றல்
- கொள்வனவாளர்களுக்கு கூடிய போட்டி-த்தன்மையான கொடுப்பனவு நிபந்தனைகளை வழங்க ஏற்றுமதியாளர்களுக்கு ஏதுவாகும்.



கிடைக்கவேண்டியவற்றை விற்றுக் காசாக்கல் (Forfeiting)

போபெய்டிங் என்பது, ஏற்றுமதியாளர் தனது நடுத்தர கால (180 நாட்கள் முதல் 7 ஆண்டுகள் வரை) கிடைக்க வேண்டியவைகளை கழிவுடன் போபெய்டர் ஒருவருக்கு காசுக்கு விற்பதற்கு இடமளிக்கும் ஒரு வர்த்தக நிதியளிப்பு முறையாகும். இந்த முறையில் போபெய்டர் எல்லா இடர்களையும் ஏற்றுக்கொள்வார் (பிரதானமாக மூலப்பொருட்களில்/பாரிய கருத்திட்டங்களில் பயன்படுத்தப்படும்).

பயன்/நன்மை

தரகுச் சேவை முறையிலுள்ள பயன்களுக்கு மேலதிகமாக போபெய்டிங் நீண்ட கால முதிர்வுத் திகதி கொண்ட கிடைக்க வேண்டியவைகள் திரவயப்படுத்துவதற்கு அனுமதிக்கிறது.

அரசாங்க உதவி பெற்ற வெளிநாட்டுக் கொள்வனவாளர் நிதியளிப்பு

கடன் வழங்கத்தக்க வெளிநாட்டுக் கொள்வனவாளர்களுக்கு (உதயமாகும்/வளர்முக நாட்டுச் சந்தைகளுக்கு கருத்திட்ட நிதியளிப்பு/உயர்ந்த பெறுமதி கொண்ட ஏற்றுமதி நிதியளிப்பு வழங்குவதில் குறிப்பாக பயனுள்ள) ஏற்றுமதி நாட்டுப் பொருட்களையும் சேவைகளையும் கொள்வனவு செய்வதற்கு நேரடிக் கடன் வழங்கும் அல்லது வர்த்தகக் கடன்களுக்கு உத்தரவாதமளிக்கும் ஒரு நாட்டின் ஏற்றுமதிக் கடன் நிறுவனத்திற்கு உதவுதல்.

பயன்/நன்மை

- இவ் உதவிகள் வர்த்தக வாய்ப்புக்களை குறிப்பாக தோற்றம் பெறும் சந்தைகளில் வர்த்தக வாய்ப்புக்களை உண்மையான கொடுக்கல் வாங்கல்களாக மாற்றும்.
- ஏற்றுமதி செய்யும் நாட்டின் பொருட்களையும் சேவைகளையும் கொள்வனவு செய்வதற்குத் தேவையான கடனை கடன் வழங்கத்தக்க வெளிநாட்டுக் கொள்வனவாளர்கள் பெற்றுக்கொள்வதற்கு ஏதுவாகும்.

பெறுமதி சங்கிலித் தொடர் நிதியளிப்பு (VCF)

வழங்கல் சங்கிலித் தொடரொன்றில் உற்பத்தியிலிருந்து நுகர்வு வரையும் பதனிடல் மற்றும் வர்த்தகமயப்படுத்தல் வாயிலாக பெறுமதி கூட்டல் நடவடிக்கைகளுக்கு (உ-ம்.: தரம், தொழில்நுட்பம் திறன்கள் ஆகியவற்றை மேம்படுத்தல்) ஆதரவளிப்பதற்கு நிதி வழங்குதல்

பயன்/நன்மை

- பாதுகாப்பான சங்கிலித் தொடரொன்றில் ஒருங்கிணைப்பதன் மூலம் இடரைக் குறைக்கின்றது
- SMEகள் நிதியைப் பெற்றுக்கொள்ளும் வாய்ப்பை மேம்படுத்தும்.
- ஏற்றுமதி போட்டித் தன்மையை மேம்படுத்த உதவும்.

வழங்கல் சங்கிலித் தொடர் நிதியளிப்பு (SCF)

உலகளாவிய ரீதியில் சிறு சிறு பகுதிகளாகப் பிரிக்கப்பட்டுள்ள வழங்கல் சங்கிலித் தொடர் முழுவதும் கொள்வனவாளர்களுக்கும் விற்பனையாளர்களுக்கும் தொழிற்படு மூலதனத்தை உச்சப்படுத்தவே இதன் ஒட்டு மொத்த இலக்காகும். அது, ஒரு நிதி நிறுவனம், ஒரு மூன்றாம் தரப்பு விற்பனையாளர் அல்லது ஒரு மூன்றாம் தரப்பு கூட்டுத்தாபனம் ஆகியவற்றால் வழங்கப்படும் வர்த்தக நிதியளிப்பு மற்றும் வர்த்தகப் பங்காளிகளையும் நிதி நிறுவனங்களையும் இலத்திரனியல் ரீதியாக ஒற்றுமைப்படுத்துவதும் ஒரு அல்லது பல வழங்கல் சங்கிலித் தொடர் நிகழ்வுகள் நடைபெறுவதன் அடிப்படையில் நிதி ஊக்குவிப்புக்களை வழங்குவதுமான ஒரு தொழில்நுட்ப மேடை ஆகியவை சேர்ந்த கலப்பாகும்

பயன்/நன்மை

- வங்கியினால் உதவியளிக்கப்படும் திறந்த கணக்கு செயன்முறைப்படுத்தலை வழங்குவதன் மூலம் கொள்வனவாளர்கள் வழங்கல் சங்கிலித் தொடரை உச்சப்படுத்துவதற்கு உதவுகிறது.
- கப்பலேற்றுவதற்கு முந்திய, கப்பலேற்றும் காலத்திலான மற்றும் கப்பலேற்றலுக்குப் பிந்திய நிதியளிப்பிற்கான விற்பனையாளரின் ஏற்றுமதி நிதித் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்யும்.
- கிடைக்க வேண்டிய நிதியின் மூலம் விற்பனையாளருக்கு திரவத்தன்மையை வழங்கும்.

கொடுப்பனவு செலுத்தத் தவறுதலுக்கான உத்தரவாதத் திட்டம்

கொள்வனவாளர் பணம் செலுத்த தவறுதற்கு எதிராக ஏற்றுமதியாளருக்கு உத்தரவாதமளிக்கப்பட்ட கொடுப்பனவை வழங்கும்.

பயன்/நன்மை

புதிய சந்தைகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்வதற்கான ஏற்றுமதியாளரின் விருப்பத்தை அதிகரிக்கும்.

இருதரப்பு ஏற்றுமதிக் கடன் தொடர்கள்

கடன் வழங்கும் நாட்டிலிருந்து பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்வதற்கு, போட்டித் தன்மை மிக்க விதத்தில் கடனைப் பெற்றுக்கொள்வதற்கு அந்த நாட்டில் கொள்வனவாளரின் ஆற்றலை அதிகரித்து ஏற்றுமதி செய்யும் நாட்டினால் (EXIM வங்கி மூலம்) இறக்குமதி செய்யும் நாட்டிற்கு வழங்கப்படும் ஒரு கடன் தொடர்.

பயன்/நன்மை

- ஏற்றுமதிக் கடன் வட்டி வீதங்களைக் குறைக்கும்.
- விசேட துறைகளுக்கு கடன் வழங்குதலை அதிகரிக்குமுகமாக ஒழுங்குபடுத்தப்பட முடியும்.
- விசேட துறைகளுக்கு கடன் வழங்க நிதித் துறையை ஊக்குவிக்கும்.
- நாட்டின் சராசரி வட்டி வீதங்களை மறைமுகமாகக் குறைக்கக்கூடும்.

கொள்வனவாளர் கடன்

வழமையாக ஏற்றுமதியாளரின் அரசாங்கத்தினால் ஆதரவளிக்கப்பட்டு உள்நாட்டு நிதி நிறுவனங்களால் கொள்வனவாளர்களுக்கு வழங்கப்படும் நிதியளிப்பு.

ஏற்றுமதி செய்யும் நாட்டு அரசாங்கத்தால் இறக்குமதி செய்யும் நாட்டு நிதி நிறுவனங்களுக்கு வழங்கப்படும் இருதரப்புக் கடன் தொடர்கள் ஒருவகை கொள்வனவாளர் கடன்களாகும்.

பயன்/நன்மை

- ஏற்றுமதியாளருக்கு கொடுப்பனவு செலுத்தத் தவறும் இடரைக் குறைக்கும்.
- குறுகிய கால காசப் பாய்ச்சல் பிரச்சினைகளைக் குறைக்கும்
- இருதரப்புக் கடன் தொடர்கள் என்ற வடிவில் கடன் வழங்கும் நாட்டிலிருந்து கொள்வனவு செய்வதற்கு கொள்வனவாளர்களுக்கு ஊக்குவிப்பளிக்கும்
- சந்தைகளையும் கொள்வனவாளர்களையும் பன்முகப்படுத்த உதவும்.

## இலங்கையின் ஏற்றுமதிப் பிரச்சினைகளைத் தீர்த்து வைப்பதில் ஏற்றுமதி நிதியளிப்பின் வகிபாகம்

நாட்டின் ஏற்றுமதிகளுக்குப் புத்துயிரளிப்பதில் ஏற்றுமதி நிதியளிப்பு முக்கிய பங்கொன்று வகிக்க முடியும். ஏற்றுமதித் துறையின் செயலாற்றுகையைப் பாதிக்கும் முக்கிய காரணிகளுள் சிலவற்றுக்குத் தீர்வு காண்பதற்கு மேற்கொள்ளப்படும் முன்முயற்சிகளுக்கு அது உசாத்துணைபுரிய முடியும்.

இலங்கையின் ஏற்றுமதித் துறை பல சலால்களை எதிர்நோக்குகின்றது (உரு 2). முதலாவதாக, பங்களாதேஷ் மற்றும் வியட்நாம் போன்ற ஏனைய போட்டி நாடுகளோடு ஒப்பிடுகையில் தொழிலாளர் பட்டையில் ஒப்பீட்டு ரீதியில் சாதகமான தன்மையைக் கொண்டிராத அதேவேளை, ஆடைத் தொழில் மற்றும் தேயிலை போன்ற உயர்ந்த தொழிலாளர் செறிவுமிக்க ஏற்றுமதித் துறைகளிலேயே நாடு பெருமளவு தங்கியிருக்கிறது.

உதாரணமாக, ஆடைத் துறையும் தேயிலைத் துறையும் மட்டும் ஏற்றுமதிகளின் பெறுமதியல் 50% த்திற்கு மேற்பட்ட தொகையினை கொண்டிருக்கின்றன. இரண்டாவதாக, ஒரு கணிசமான காலமாக இறக்குமதிகளுக்கான கேள்வியின் வளர்ச்சி தேக்கநிலையுற்றிருக்கும் USA மற்றும் EU முதலிய ஒரு சில ஏற்றுமதிச் சந்தைகளிலேயே நாடு பெருமளவிற்குத் தங்கியிருக்கின்றது. மூன்றாவதாக, ஏற்றுமதி வருமானத்தின் பெரும் பகுதியை ஈட்டுவதற்கு நாடு ஒரு சில பெரும் ஏற்றுமதியாளர்களிலேயே தங்கியிருப்பதோடு, ஏற்றுமதிக்கான SME களின் பங்களிப்பு குறைவாகவே உள்ளது.

ஏற்றுமதியாளர்களாக பதிவு செய்து கொண்டுள்ள பெரும் எண்ணிக்கையிலான SME கள் உள்ளனர்.<sup>2</sup> எனினும், அவர்கள் மொத்த ஏற்றுமதிப் புரளின் வெறும் 4.4% த்தையே பங்களிப்புச் செய்கின்றனர். ஒட்டுமொத்தமாக, ஏனைய நாடுகளோடும் பிராந்தியங்களோடும் ஒப்பிடுகையில், SME களின் எண்ணிக்கை பெரிதாகவிருப்பினும், பொருளாதாரத்திற்கான அவர்களின்

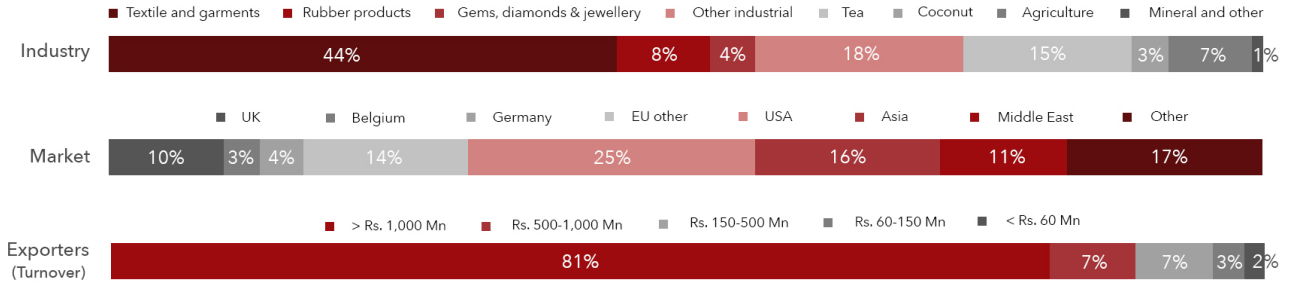


ளின் பங்களிப்பு குறைவாகவே உள்ளது (உரு 3).

ஏற்றுமதித் துறை எதிர்நோக்கும் இப்பிரச்சினைகளுக்குத் தீர்வு காண்பதில் ஏற்றுமதி நிதியளிப்பு ஒரு முக்கிய பங்கு வகிக்க முடியும். கொள்வனவாளர்களுக்கு போட்டித் தன்மைமிக்க கொடுப்பனவு நிபந்தனைகளை

வழங்க ஏற்றுமதியாளர்களுக்கு உதவுவதன்மூலம் அது ஏற்றுமதிக் கட்டளைகளைப் பெற்றுக்கொள்வதற்கு உதவ முடியும், சர்வதேச வர்த்தகத்தில் SME அதிகரித்த பங்களிப்பிற்கும் பொருட்களினதும் சந்தைகளினதும் பன்முகப்படுத்தலுக்கும் அது வசதியேற்படுத்த முடியும்.

உரு 2: இலங்கையின் ஏற்றுமதிச் செறிவு



மூலம்: இலங்கை மத்திய வங்கியின் ஆண்டறிக்கை 2014இலிருந்து கைத்தொழில் மற்றும் சந்தை ஏற்றுமதிப் பெறுமதிகள், ஏற்றுமதி செயலாற்றுகையிலிருந்தான ஏற்றுமதிப் புரள்வு பெறுமதிகள்.

உரு 3: ஏற்றுமதிகளுக்கான SME களின் பங்களிப்பும் தொழில் முயற்சிகளின் மொத்த எண்ணிக்கையும் (தேரிவு செய்யப்பட்ட நாடுகள்)<sup>3</sup>



மூலம்: மத்திய வங்கி ஆண்டறிக்கை 2014, ஏற்றுமதி செயலாற்றுகைச் சுட்டிகள் 2004-2013, ஆசிய SME நிதியளிப்பு கண்காணிப்பாளர் 2013, ADB

ஏற்றுமதிக் கட்டளைகளைப் பெற்றுக்கொள்ள உதவுதல்

போட்டித் தன்மை மிக்க வீதங்களில் கடன்களைப் பெற்றுக்கொள்வதற்கும் இடர்களைக் குறைப்பதற்குமான பல்வேறு ஏற்றுமதி நிதியளிப்புத் தீர்வுகள் கிடைக்கக்கூடியதாகவிருப்பது, நீண்டகால கடன் காலப்பகுதி மற்றும் திறந்த கணக்கு வர்த்தகம் போன்ற கொள்வனவாளர்களுக்கு கூடிய சாதகமான கொடுப்பனவு நிபந்தனைகளை வழங்குவதற்கான ஏற்றுமதியாளரின் இயலுமையை அதிகரிக்கின்றது. இது, ஏற்றுமதிக் கட்டளைகளைப் பெற்றுக்கொள்வதற்கான அவர்களது ஆற்றலை மேம்படுத்துகின்றது. கொள்வனவாளர்களுக்கு கவர்ச்சிகரமான கொடுப்பனவு நிபந்தனைகளை ஏற்றுமதியாளர்களால் வழங்க முடியாதிருப்பின் அவர்கள் ஏற்றுமதிக் கட்டளைகளை தமது போட்டியாளர்களிடம் இழந்துவிடக் கூடும். எனவே, ஏற்றுமதி நிதியளிப்பு சேவையை அதிகரிப்பதற்கு நிதி நிறுவனங்களுக்கு ஊக்கமளிக்கவும் ஏற்றுமதியாளர்கள் போட்டித் தன்மை மிக்க வீதங்களில் நிதியைப் பெற்றுக்கொள்ளக்கூடியதாகவிருப்பதை உறுதிப்படுத்தவும் மேற்கொள்ளப்படும் நடவடிக்கைகள் ஏற்றுமதியாளர்களை ஊக்குவிக்க உதவும்.

ஏற்றுமதிகளில் SMEகளின் பங்கேற்புக்கு வசதியேற்படுத்தல்

கொள்வனவாளர்களுக்கு அதிகம் சாதகமானதான கொடுப்பனவு நிபந்தனைகளை வழங்குவதற்கான தேவை பெரும் ஏற்றுமதியாளர்களை விட சிறு மற்றும் நடுத்தர தொழில் முயற்சிகளின் மீது பாரியதொரு சுமையை சுமத்துகிறது. இயல்பாகவே, SMEகள் உயர்ந்த இடர் கடனாளிகளென கருதப்படுகிறார்கள். எனவே, நியாய-பூர்வமாகவும் தாக்குப் பிடிக்கத்தக்கதாகவும் வெளியிடப்பட்ட நிதியளிப்புக்களைப் பெற்றுக்கொள்வதில் அவர்களுக்கு சிரமம் உண்டு. ஏனெனில் வழங்குனரான வங்கிகள் பெரிய மற்றும் உலகளாவிய கூட்டுடான்மைகளுக்கு சேவையாற்றுவதற்கே பெரிதும் விரும்புகின்றனர் என்பதோடு, SMEகளுடன் ஈடுபட்டு கருமமாற்றுவதில் குறைந்த ஆர்வத்தையே கொண்டுள்ளனர். அபிவிருத்தி அடைந்த நாடுகளைக் காட்டிலும் அபிவிருத்தி அடைந்து வரும் நாடுகளில் இந்த நிலை மிகவும் தீவிரமாக இருப்பதை இந்த ஆய்வு காண்கின்றது.<sup>4</sup> எனவே, நியாயமான கிரயத்தில் ஏற்றுமதி நிதியளிப்பை பெற்றுக்கொள்வதற்கு வசதி ஏற்படுத்துவது, ஏற்றுமதிகளுக்கான SMEகளின் பங்களிப்பை அதிகரிப்பதற்கு மிக முக்கியமானதாக அமைகிறது. SMEகளுக்கு வசதி ஏற்படுத்தக்கூடிய ஏற்றுமதி நிதி தீர்வுகளுக்கான உதாரணங்களாவன போட்டித் தன்மை மிக்க வீதங்களில் SMEகளுக்கு கடன் வழங்குவதற்கு வங்கிகளு-

ஏற்றுமதி நிதியளிப்பின் பிரதான கொள்வனவாளர்களுக்கு கவர்ச்சிகரமான கொடுப்பனவு நிபந்தனைகளை ஏற்றுமதியாளர்களால் வழங்க முடியாதிருப்பின் அவர்கள் ஏற்றுமதிக் கட்டளைகளை தமது போட்டியாளர்களிடம் இழந்துவிடக் கூடும். எனவே, ஏற்றுமதி நிதியளிப்பு சேவையை அதிகரிப்பதற்கு நிதி நிறுவனங்களுக்கு ஊக்கமளிக்கவும் ஏற்றுமதியாளர்கள் போட்டித் தன்மை மிக்க வீதங்களில் நிதியைப் பெற்றுக்கொள்ளக்கூடியதாகவிருப்பதை உறுதிப்படுத்தவும் மேற்கொள்ளப்படும் நடவடிக்கைகள் ஏற்றுமதியாளர்களை ஊக்குவிக்க உதவும்.

க்கு ஊக்குவிப்பளிக்க உதவும் அரசாங்க உத்தரவாதமளிக்கப்பட்ட ஏற்றுமதி தொழிற்படு நிதி வசதிகள், புதிய தொழிற்படுத்தப் பெற்றுக்கொள்ள/திறன்களை மேம்படுத்த SME களுக்கான அரசாங்க ஆதரவு பெற்ற ஏற்றுமதி கடன் தொடர்கள் மற்றும் பெரும் கொள்வனவாளர்களின் கடன் பெறும் ஆற்றலின் அடிப்படையில் SME வழங்குனர்களுக்கு நிதியைப் பெற்றுக்கொள்வதற்கான வாய்ப்பினை வழங்குவதை நோக்கமாகக் கொண்ட பெறுமதி சங்கிலித் தொடர் நிதியளிப்பு நிகழ்ச்சித் திட்டங்கள் ஆகியனவாகும்.

புதிய சந்தைகளில் பிரவேசிப்பதற்கான வாய்ப்புகளுக்கு வசதியேற்படுத்தல்

இலங்கையின் ஏற்றுமதிகள் தீவிரமானதொரு எல்லையில் வளர்ச்சியுற்று வருகின்றது: உதாரணம், ஒரே சந்தைகளுக்கு ஒரே வகையான பொருட்களை கூடுதலான அளவில் விற்பனை செய்தல். இது, வளர்ச்சியில் சிறப்பற்ற செயலாற்றுகைக்கு பங்களிப்புச் செய்யும் ஒரு முக்கிய காரணியாகும். விரிவான எல்லைகளில் வளர்ச்சியடைவது - உதாரணமாக புதிய பொருட்களை விற்பனை செய்வதன் மூலமும் புதிய சந்தைகளில் பிரவேசிப்பதன் மூலமும் - சவால்மிக்கதாகும். ஏற்றுமதி நிதியளிப்பு பிறிமிடங்கள் ஏற்றுமதி கடன்களின் நியதிகளுக்கும் நிபந்தனைகளுக்கும் அத்துடன் இற்குமதியாளர்களின் அல்லது இறக்குமதியாளரின் வங்கியின் அல்லது சம்பந்தப்பட்ட இறக்குமதி செய்யும் நாட்டின் கடன் தரவரிசை அல்லது இடர் அந்தஸ்து ஆகியவற்றுக்கமைய குறிப்பாக அவற்றின் கால அளவில் வேறுபடும். அபிவிருத்தியுற்ற நாடுகளின் சந்தைகளில் நன்கு நிலைநிறுத்தப்பட்டுள்ள கொள்வனவாளர்களுக்கு ஏற்றுமதி செய்யும்போது தனியார்துறை வங்கிகளிடமிருந்த நியாயமான வீதங்களில் நிதி பெற்றுக்கொள்வது மிகவும் எளிதானது.

தனியார்துறை வங்கிகள் ஏற்க விரும்பாத ஏற்க முடியாத இடர்களுள் சிலவற்றை ஏற்றுக்கொள்ளும் ஏற்றுமதி நிதியளிப்பு தீர்வுகளை வழங்குவதன் வாயிலாகவும் தனியார் வங்கிகள்ளிற்கு வர்த்தக மற்றும் நாட்டு இடர்கள் தொடர்பான நாளதுவரைபடுத்தப்பட்டதும் நம்பகமானதுமான தகவல்களை வழங்குவதன் வாயிலாகவும் அரசாங்கம் இந்தப் பிரச்சினையைத் தீர்க்க முடியும். மேலும், இலக்கிடப்பட்ட சந்தைகளில் பிரவேசிப்பதற்கு வசதியேற்படுத்துமுகமாக இருதர்ப்புக் கடன் தொடர்கள் போன்ற கடன் திட்டங்களையும் அரசாங்கங்கள் அறிமுகப்படுத்தலாம். கொள்வனவாளர்களுக்கு தங்களுடைய சொந்த சந்தைகளில் கடன்களைப் பெற்றுக்கொள்வதற்கான வாய்ப்பும்



கிரயமும் அவர்கள் சர்வதேச வர்த்தகத்தில் ஈடுபடுவதற்கு கணிசமானதொரு தடையாக இருக்கக்கூடியவிடத்து அபிவிருத்தி அடைந்து வரும் நாட்டுச் சந்தைகளில் வர்த்தகத்திற்கு வசதி ஏற்படுத்துவதில் இது விசேடமாக பயனுள்ளதொரு கருவியாக அமையும்.

இக்கடன் தொடர்கள், ஏற்றுமதி செய்யும் நாடுகளால் அவர்களது நாட்டிலிருந்து பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்வதற்கு இறக்குமதி செய்யும் நாடுகளுக்கு வழங்கப்படுகின்றன. இது கடனைப் பெற்றுக்கொள்ளும் நாட்டிலுள்ள இறக்குமதியாளர்கள்/கொள்வனவாளர்கள்

ஏனைய நாடுகளிலிருந்து பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்வதற்கு பதிலாக கடன் வழங்கும் நாடுகளிலிருந்து கொள்வனவு செய்வதற்கு அவர்களுக்கு ஊக்குவிப்பளிக்கிறது. இது, மிகவும் வளர்ச்சியுற்ற மற்றும் நடுத்தர வருமானமுள்ள நாடுகளினால் அபிவிருத்தியடைந்துவரும் மற்றும் புதிதாகத் தோற்றம் பெற்று வரும் நாடுகளின் சந்தைகளுக்கு தமது ஏற்றுமதியை ஊக்குவிக்குமுகமாக பரவலாக பயன்படுத்தப்படும் நிதியளிப்பு சாதனமாகும்.

தகவல் நிறுவனங்கள், சாதனங்கள் மற்றும் ஏற்றுமதிகளின் தற்போதைய கட்டமைப்பு ஆகியன தொடர்பான நான்கு முக்கிய கேள்வி வழங்கல் குறைபாடுகள் இலங்கையில் ஏற்றுமதிகளுக்கு வசதியேற்படுத்துவதிலும் அதனை ஊக்குவிப்பதிலும் மேலும் கூடிய முன்னேற்பாட்டு வகிபாகமொன்றை ஆற்றுவதிலிருந்து ஏற்றுமதி நிதியளிப்பை தடுக்கின்றன. கொள்வனவாளர்கள் மற்றும் சந்தைகள் பற்றிய நம்பகமானதும் நவீனமயப்படுத்தப்பட்டதும் மற்றும் உரிய காலத்திலானதுமான தகவல்கள் இல்லாமையும் அதன் விளைவான இடர் பற்றிய மிகை மதிப்பிடுதலும் ஏற்றுமதி நிதியளிப்பு தீர்வுகளின் மிகை விலை நிர்ணயமும் வழங்கல் மீது எதிர்மறையானதொரு தாக்கத்தைக் கொண்டுள்ளன. ஏற்றுமதி நிதியளிப்பு சாதனங்கள் மற்றும் அவற்றின் பயன்கள் தொடர்பான தகவல் இல்லாமை கேள்வி மீது எதிர்மறையான தாக்கமொன்றைக் கொண்டிருக்கின்றது. ஆற்றல், தேர்ச்சி மற்றும் சுயாதீனம் ரீதியிலான நிறுவன குறைபாடுகளும் சந்தையில் கிடைக்கத்தக்கதாகவுள்ள ஏற்றுமதி நிதியளிப்புத் தீர்வுகளின் மட்டுப்படுத்தப்பட்ட சேவைகளும் வழங்கலை எதிர்மறையான விதத்தில் பாதிக்கின்றன. நன்கு நிலைநாட்டப்பட்ட சந்தைகளில் தங்களை நன்கு நிலைநிறுத்திக் கொண்டுள்ள கொள்வனவாளர்களோடு நீண்ட கால உறவுகளைக் கொண்டிருக்கும் நன்கு நிலைநாட்டப்பட்ட பெரும் ஏற்றுமதியாளர்கள் அடங்கியிருக்கும் குறைந்த இடர் கொண்ட ஏற்றுமதிச் சூழல் ஏற்றுமதி நிதியளிப்புத் தீர்வுகளுக்கான குறைந்த கேள்விகளுக்கு காரணமாக அமைகிறது.

இந்தப் பிரிவில் உள்ளடக்கப்படும் முக்கிய துறைகளாவன:

- நம்பகமானதும் நாளதுவரையாக்கப்பட்டதும் உரிய காலத்திலானதுமான தகவல்கள் இன்மை
- நிறுவன குறைபாடுகள்
  - இலங்கை ஏற்றுமதி கடன் காப்புறுதிக் கூட்டுத்தாபனம் (SLEIC)
  - வர்த்தக வங்கிகள்
  - ஏற்றுமதி ஊக்குவிப்பு நிறுவனங்கள் (EPAs)
  - இலங்கை கடன் தகவல் பணியகம் (CRIB)
- தற்போதைய குறை இடர் மற்றும் அசைவற்ற ஏற்றுமதிக் கட்டமைப்பு
- ஏற்றுமதி நிதியளிப்புத் தீர்வுகளின் மட்டுப்படுத்தப்பட்ட சேவைகளும் பயன்பாடும்



நம்பகமானதும் நாளதுவரையாக்கப்பட்ட-  
தும் உரிய காலத்திலானதுமான தகவல்கள்  
இன்மை

நன்கு செயற்படும் ஏற்றுமதி நிதியளிப்பு சந்தையொ-  
ன்றிற்கு வசதியேற்படுத்துவதிலும் ஏற்றுமதி நிதியளி-  
ப்பைப் பெற்றுக்கொள்வதின் செலவைத் தீர்மானிப்ப-  
திலும் தகவல் ஒரு முக்கிய பங்கினை வகிக்கின்றது.  
இடர்களை மதிப்பிடுவதற்கு ஏற்றுமதியாளர்களிற்கும்  
நிதி நிறுவனங்களிற்கும் தகவல் தேவை. ஏற்றும-  
தியாளர், கொள்வனவாளர் மற்றும் சந்தை தொடர்பான  
நம்பகமானதும் சரியானதும் மீள்பதிவு செய்யப்பட்ட  
தகவல்கள் இடர்களை சரியாக மதிப்பிடுவதற்கு மிகவும்  
முக்கியமானதாகும். தெளிவாகவும் புறவயமாகவும்  
அறிவிக்கப்பட்டு புரிந்து கொள்ளப்படும் இடர்களை  
நியாயமான அளவு தணித்துக்கொள்ளவும் சமாளித்துக்-  
கொள்ளவும் முடியும். தகவல் பற்றாக்குறை மற்றும்  
வெளிப்படையற்றதன்மை, இடர்களை குறிப்பாக  
அவற்றை மதிப்பிடுபவர்களிற்கு மட்டுப்படுத்தப்பட்ட  
அளவிலான அனுபவம் உள்ளபோது மிகையாக மதி-  
ப்பிடுவதற்கு காரணமாகிவிடும். இதனால் இடர் தணிப்பு  
தெரிவுகளின் கிரயம் தேவையற்ற விதத்தில் ஊதிப்  
பெருப்பிக்கக்கூடும்.

இலங்கையின் ஏற்றுமதி நிதித்துறையானது இருவகைத்  
தகவல் சமச்சீரின்மையினால் பாதிப்புறுகின்றது.  
அவற்றில் முதலாவது கொள்வனவாளர் சந்தை மற்றும்  
ஏற்றுமதி தொடர்பான தகவல்களின் மட்டுப்படுத்திய  
அளவுடன் தொடர்புபட்டது. இரண்டாவது ஏற்றுமதி  
நிதியளிப்பு தீர்வுகள், மற்றும் அதன் பயன்கள் தொட-  
ர்பாக ஏற்றுமதியாளர் மத்தியில் விழிப்புணர்வுத்தகவல்  
இன்மை.

இந்த ஆய்வின்படி கொள்வனவாளர்களைத் தேடிப்பிடி-  
ப்பதும் வெளிநாட்டுச் சந்தைபற்றி தகவல்களைப்  
பெற்றுக் கொள்வது கடினமானதாகவும் அதற்கான  
செலவு அதிகமாகவும் உள்ளது. குறிப்பாக புதிதாகத்  
தோற்றம் பெறும் சந்தைகள் விடயத்தில் இவ்வாறுதான்  
உள்ளது. இந்த நிலை வர்த்தகம் மற்றும் நாட்டு  
இடர்களை துல்லியமாக மதிப்பிடும் ஆற்றலை அழி-  
த்து விடுகின்றது. எனவே கடன்வழங்கும் நிறுவனங்கள்  
எப்போதும் ஏற்றுமதியாளர்களின் கடந்தகால நடவடி-  
க்கைகளை பெருமளவில் தமது மதிப்பீட்டிற்கு அடி-  
ப்படையாகக்கொள்கின்றனர் (அவர்கள் தமது கொள்வ-  
னவாளர்கள் தொடர்பான Due Diligence ஆய்வினை  
நடத்தியிருப்பர் என்று அவர்கள் மிக நம்பிக்கை கொ-  
ண்டுள்ளனர்) புதிய ஏற்றுமதியாளர்களும் சிறு மற்றும்  
நடுத்தர முயற்சியாளர்களிற்கும் நியாயமான கிரயத்தில்  
ஏற்றுமதிநிதியளிப்பை பெற்றுக்கொள்வது சவால்மி-  
க்கதாக உள்ளது என்பதே இதன் பொருள். நிதியின்  
உயர்வான கிரயம் குறைவான கேள்விக்கும் ஏற்றுமதி  
நிதியளிப்புத் தீர்வுகளின் குறைந்தளவு பயன்பாட்டிற்கும்  
நாட்டின் ஏற்றுமதிகளில் குறைந்தளவு பயன்பாட்டிற்கும்  
நாட்டின் ஏற்றுமதிகளில் சிறு மற்றும் நடுத்தர (SME)  
ஏற்றுமதியாளர்களின் குறைந்தளவான பங்கேற்புக்கும்  
காரணமாக அமைகின்றது.

கிடைக்கக்கூடியதாகவிருக்கும் ஏற்றுமதி நிதியளிப்பு  
தீர்வுகைகள் அதன் செலவு மற்றும் பயன்கள்பற்றிய  
ஏற்றுமதியாளர் (SME) கள் மத்தியிலான விழிப்புணர்வு  
குறைவானதாகும். நிதியளிப்பு செலவிற்கு மேலதிகமாக  
குறைந்தமட்ட விழிப்புணர்வும் ஏற்றுமதி நிதியளிப்புத்  
தீர்வுகளின் குறைந்தளவு கேள்விக்கும் பயன்பாட்டிற்கும்  
இன்னொரு காரணமாகும். மேலும் நிதியளிப்பிற்காக  
வங்கிகளை அணுகுவதற்கும் மிகச்சிறந்த நிதியளிப்புத்  
தீர்வுகளை தீர்மானிப்பதிலும் ஏற்றுமதியாளரின் ஆற்றல்  
இன்மையும் ஒரு பிரச்சினையாக உள்ளது. ஏற்றுமதி  
நிதியளிப்புத் தேவைகளை தவறாக தெரிவு செய்தலும்  
ஏற்றுமதியாளருக்கு செலவை ஏற்படுத்துகின்றது.  
ஏனினால் இந்ததுறையிலான குறைந்த அறிவு நீண்டகால  
செயற்பாட்டுத் தீர்மானங்களிற்கு குறுங்கால மூலதனம்  
பெற்றுக்கொள்வதற்கு காரணமாய் உள்ளது. ஏற்றும-  
தியாளர்கள் கடன்காலப்பகுதியை சமப்படுத்தும் பொ-  
ருட்டு ஐந்தொகைதான் மீள்கட்டமைப்பொன்றிற்கு  
உள்ளாக வேண்டியுள்ளது. இது காலவிரையமானதும்  
செலவுமிக்கதானதுமாகும்.

தகவல் சமச்சீரின்மை சிலவற்றை தீர்த்துவைப்பதற்கு  
அரசாங்கத்தினால் மேற்கொள்ளப்பட்ட முன்னெடுப்பு-  
க்களை நிதி நிறுவனங்களும் ஏற்றுமதியாளர்களும்  
அறியாதுள்ளனர். உதாரணமாக கடன் தகவல் பணிய-  
கத்தினால் (CRIB) தாபிக்கப்பட்ட பெற்றுக்கொண்ட  
கொடுக்கல்வாங்கல்கள் பதிவகம் (STR) பற்றி பெரும்பா-  
லான வங்கிகளும் ஏற்றுமதியாளர்களும் அறியாதுள்ள-  
னர். STR ஆனது குறைவாக சேவை ஆற்றப்படும்  
கடன் சந்தைகளுக்கான குறைந்த செலவிலான  
கடன்பாய்ச்சலை மேம்படுத்தும் முகமாக 2011இல்  
ஆரம்பிக்கப்பட்ட ஓர் அசையும் பிணையப்பதிவாகும்.  
ஓர் பிணையப்பதிவானது பொருள்பட்டியல், இயந்திர-  
ங்கள் மற்றும் உபகரணங்கள் கிடைக்க வேண்டிய  
கணக்குகள், காசுப்பாய்ச்சல்கள், கால்நடைகள் பற்றிய  
அசையும் சொத்துக்கள் பாதுகாப்புப் பிணையமாக  
பதிவு செய்யப்படுவதற்கும் கடன் செலுத்த தவறும்  
பட்சத்தில் காசாக்கப்படுவதற்கு அனுமதியளிக்கப்படுகி-  
ன்றது. பிணையப்பதிகவம், அனைத்து பதிவு செய்யப்-  
பட்ட நிதி நிறுவனங்களிற்கும் நாட்கூடிய ஒரு ஒன்றி-  
ணைக்கப்பட்ட மத்திய முறையாகும். கடன்பெறுபவர்  
ஒருவர் அசையும் பிணையமொன்றை வங்கியொன்றில்  
வைக்கும்போது. அந்தப்பிணையப் பொருள் வேறொரு  
இடத்தில் வேறொரு வங்கியில் வைக்கப்பட்டுள்ளதா  
என்பதையும் அவ்வாறு அது வைக்கப்பட்டிருப்பின்  
பிணையத்தின் மீதான உரிமை கோரலின் முன்னுரி-  
மையை வங்கி அறிந்துகொள்ள முடியும். பிணையப்-  
பொருளாக வழங்குவதற்கு நிலையான சொத்துக்கள்  
இல்லாத ஆனால் அசையும் சொத்துக்களை கொண்-  
டுள்ள SME களுக்கு நிதியளிப்பைப்பெற்றுக் கொள்-  
ளும் வாய்ப்பை மேம்படுத்த இது உதவும்.

பொதுவாக ஏற்றுமதி ஊக்குவிப்பு நிறுவனங்களுக்கும்  
(EPA) ஏற்றுமதி கடன் நிறுவனங்களிற்கும் (ECA)  
தகவல் சமச்சீரின்மை மற்றும் இடைவெளிகளைத்  
தீர்ப்பதில் முனைப்பானதொரு பங்குவகிக்கின்றது.  
பெரும்பாலான EPA களும் ECAகளும் உத்தியோ-



கபூர்வ ஏற்றுமதி கடன் நிகழ்ச்சித்திட்டங்கள் தொடர்பாக SME கள் மத்தியில் விழிப்புணர்வை உயர்த்துவதற்கு விசேட முயற்சிகளை மேற்கொள்கின்றன (அட்டவணையைப்பார்க்க). இவ்வகையில் ஏற்றுமதி நிதியளிப்பிற்கு வசதியேற்படுத்த EPAகள் மற்றும் ECAகள் ஆகியவற்றினால் வழங்கப்படும் தகவல் சேவைகள் குறைவாக உள்ளது. இவ்விடயம் தொடர்பாக பொதுநலவாயத்தினால் நாடாத்தாப்பட்ட ஓர் ஆய்வு இக்கண்டறிதல்களை உறுதிப்படுத்துகின்றது. “(இலங்கையில்) வங்கிகளுக்கும் ஏற்றுமதியாளர்களுக்கும் கணிசமான அளவு அரசாங்க மற்றும் ஒழுங்குபடுத்தல் அமைப்பு ஆதரவு வழங்கப்பட்டுள்ள அதேவேளை ஏற்றுமதியாளர் மத்தியில் கூடியவிழிப்புணர்வு பரப்புதல் மற்றும் கலந்துரையாடல் என்பன மேம்படுத்தலுக்கான வாய்ப்பை கொண்டதாக காணப்படுகின்றன என்று அது குறிப்பிடுகின்றது.”

ஏற்றுமதி கடன் வசதிகள் பற்றிய தகவல்களுக்கு மேலதிகமாக நிதித்துறையில் குறைவான தொழில்நு-

ட்பத் தேர்ச்சியானது (உ-ம் நம்பகமான கடன் மற்றும் நிதிக்கோரிக்கைகளைத்தயாரித்தல்), சிறு வியாபாரிகளுக்கு நியாயமான கிரயத்தில் நிதியைப்பெற்றுக்கொள்ள சிரமமாக இருப்பதற்கு இன்னொரு காரணமாகும். விழிப்புணர்வை ஏற்படுத்துவது மற்றும் பயிற்சியளித்தல் மூலமும் தகவல் பாய்ச்சலை மேம்படுத்துவதன் மூலமும் ஏற்றுமதி நிதியளிப்புத் தீர்வுகளிற்கான கேள்வியும் வாய்ப்பும் (குறிப்பாக SME களுக்கு) கணிசமாக மேம்படுத்தப்படலாம். தகவல் குறைபாடுகள் பொதுவாக ஏற்றுமதித்துறையினரையும் குறிப்பாக SME துறையினரையும் ஆதரிப்பதற்கான புத்தாக்க மற்றும்விசேட நிதிப் பொதிகளை (உ-ம்.VCF) விருத்தி செய்வதற்கான நிதிநிறுவனங்களின் ஆற்றலையும் சிதைத்துவிடுகின்றன.

ஏற்றுமதிகளிற்கு வசதியேற்படுத்துவதற்கும் அவற்றை ஊக்குவிப்பதற்கும் தாபிக்கப்பட்ட நிறுவனங்களின் குறைபாடுகளின் காரணமாக இலங்கையில் தகவல் பாய்ச்சல் போதுமானதாக இல்லை.

அட்டவணை 2: ஏனைய நாடுகளில் ECA களால் வழங்கப்படும் தகவல் சேவைகள்

<p>ECA கனடா</p>	<p>சேவை</p> <p>கனடா ஆண்டு முழுவதும் 800,000 நேரடி அஞ்சல்களை அனுப்புகின்றது. அதன் SME பிரதிநிதிகள் முக்கிய மையங்களில் நிலைகொண்டுள்ள கருத்தரங்குகளிலும் வர்த்தக கண்காட்சிகளிலும் நாடெங்கிலும் நடைபெறும் ஏனைய அரசாங்க தகவல் கூட்டத் தொடர்களிலும் சமர்ப்பணங்களை மேற்கொண்டு அவற்றில் பங்கு பற்றுகின்றனர். கனேடிய அரசு ஊடகத்திலும் தொலைக்காட்சியிலும் SME ஏற்றுமதிகளுக்கான விளம்பரங்களையும் செய்கின்றது. .</p>
<p>ஐப்பான் நிப்போன் ஏற்றுமதி முதலீட்டுக் காப்புறுதி (NEXI) மற்றும் ஐப்பான் JBIE</p>	<p>சேவை</p> <p>சிறிய தொழில் முயற்சிகளை இலக்காகக் கொண்ட சர்வதேச முதலீட்டு கருத்தரங்குகளின் போது சிறிய நிறுவனங்களிற்கு ஏற்றுமதிக்கடன்கள் தொடர்பான தகவல்களை வழங்குகின்றது.JBIE மதியுரை மற்றும் ஆலோசனை சேவைகளை வழங்குவதோடு SME களுக்கு ஆதரவளிப்பதற்கான விரிவுரைகள், கருத்தரங்குகள் ஆய்வுக் கூட்டங்கள் மற்றும் பல்வேறு அரங்குகள் ஆகியவற்றை ஏற்பாடு செய்கின்றது.</p>
<p>அவுஸ்ரேலியாவில் ஏற்றுமதி நிதி மற்றும் காப்புறுதி கூட்டுத்தாபனம் (EFIC)</p>	<p>சேவை</p> <p>நேரடி சந்தைப்படுத்தல், வெளியீடுகள் கருத்தரங்குகள் SMEகளுக்கு ஆதரவளிப்பதற்கான விரிவுரைகள் கருத்தரங்குகள் ஆய்வுக்கூட்டங்கள் மற்றும் பல்வேறு அரங்குகள் ஆகியவற்றை ஏற்பாடு செய்கின்றது.</p>
<p>ஜேர்மனியில் HERMES</p>	<p>சேவை</p> <p>ஏற்றுமதி கடன் சேவைகள் தொடர்பாக தனிப்பட்டரீதியான ஆதரவு வழங்கப்படும் ஒரு SME தொலைபேசி சுட்டி அடங்கலாக SMEகள் மீது கூடிய கவனம் செலுத்தும் ஆலோசனைச் சேவை.</p>

இந்திய EXIM வங்கி

சேவை

இவ்வங்கி பத்திற்கு மேற்பட்ட உள்ளாட்டு மொழிகளில் ஒரு காலாண்டு செய்திக்கடி-தமாகிய Agri-Export Advantage ஜ வெளியிடுகின்றது. அது பல்வேறு ஏற்றுமதி உற்பத்திப் பொருட்கள் அவற்றின் கடந்தகால செயலாற்றுகைகள் மற்றும் எதிர்காலத்தில் ஏற்றுமதி சாத்திய வாய்ப்பு ஆகியவற்றை உள்ளடக்குகின்றது.

தாய்லாந்து EXIM வங்கி

சேவை

இந்த வங்கியின் CSR ASEAN நாடுகளுக்கான பங்கை மேம்படுத்துதல், மற்றும் சர்வதேச வர்த்தக இடர்களை குறைத்தல் தொடர்பான கருத்தரங்குகளோடு SME களுக்கான ஏற்றுமதி செய்யக்கற்றுக்கொள்ளல் பயிற்சி நிகழ்ச்சித்திட்டத்தை நடாத்துகின்றது. 12,000 க்கு மேற்பட்ட சந்தாகாரர்களை உள்ளடக்கும் ஓர் மாதாந்த மின்செய்திக்கடித்தையும் இவ்வங்கி வெளியிடுகின்றது. சர்வதேச வர்த்தகம் மற்றும் தாய்முதலீடுகள் தொடர்பான பொருளாதார தகவல்களடங்கிய ஓர் ஆவணமான SME களுக்கு ஏற்றுமதி வாய்ப்புக்கள் உலகத்தை திறந்துவிடல் என்ற நிகழ்ச்சியை ஒரு மாதாந்த அடிப்படையில் இணையத்தில் கிடைக்கச் செய்கின்றது.

மலேசிய EXIM வங்கி

சேவை

இவ்வங்கியின் ஆலோசனை மற்றும் ஆராய்ச்சிப்பிரிவு தமது இணையத்தளத்தில் நாட்டு மதிப்பீட்டையும் கைத்தொழில் மதிப்பீட்டையும் (மாதமொன்றுக்கு ஏறக்குறைய இரண்டு சாரம்சங்கள்) வெளியிடுகின்றது.

மூலம்: உத்தியோகபூர்வ பங்களிப்புளித்த ஏற்றுமதிக் கடன் மற்றும் சிறிய வர்த்தகங்கள், OECD மற்றும் இந்திய EXIM வங்கியின் இணையம் மற்றும் ஆண்டறித்ததை (2014). தாய்லாந்து EXIM வங்கியின் ஆண்டறித்ததை (2014). மலேசிய EXIM வங்கியின் ஆண்டறித்ததை (2014).

நிறுவன குறைபாடுகள்

நாட்டில் ஏற்றுமதி நிதியளிப்பின் பாவனைக்கு வசதியேற்படுத்தவும் அதனை ஊக்குவிக்கவும் கூடிய பல நிறுவனங்களை இலங்கை கொண்டிருக்கின்றது. (உரு 4ஐ பார்க்க). இந்நிறுவனங்களின் பணிகளை அடிப்படையாகக்கொண்டு அவை இரண்டு விரிவான வகைப்பிரிவுகளாக பிரிக்கப்படலாம். முதலாவது நேரடியாக ஏற்றுமதி நிதியளிப்புக்களை வழங்கும் நிறுவனங்களாகும். இரண்டாவது ஏற்றுமதி நிதியளித்தலின் கிடைக்கும் தன்மை மற்றும் பாவனை ஆகியவற்றிற்கு வசதியேற்படுத்துவதும் ஊக்கமளிப்பதான பயிற்சிகளையும் தகவல்களையும் வழங்கும் நிறுவனங்களாகும்.

ஏற்றுமதி நிதியளிப்பு வழங்குதல் என்ற ரீதியில் இலங்கை ஏற்றுமதி கடன் காப்புறுதி கூட்டுத்தாபனம் (SLECIC) நாட்டின் உத்தியோகபூர்வ ஏற்றுமதி கடன் நிறுவனமாக (ECA) செயற்படுகின்றது. SLECICக்கு

மேலதிகமாக வேறு நிதி நிறுவனங்களும் ஏற்றுமதி நிதியளிப்பை வழங்குகின்றன. உ-ம் வர்த்தக வங்கிகள்) ஏற்றுமதி நிதியளிப்பு வழங்குவதற்கு மேலதிகமாக ECAகள் தகவல்களையும் வழங்குகின்றன. தகவல் மற்றும் பயிற்சி வழங்குனர்களைப் பொறுத்த வரையில் இலங்கையின் கடன் தகவல் பணியகம் (CRIB) போன்ற பொதுவாக கடன்வழங்கலுக்கு வசதியேற்படுத்தும் தகவல்களை வழங்கும் நிறுவனங்கள் உள்ளன. குறிப்பாக ஏற்றுமதித் துறைக்கு தகவல்களையும் பயிற்சிகளையும் வழங்கும் ஏற்றுமதி அபிவிருத்திச்சபை (EDB) மற்றும் இலங்கைத் தேயிலைச்சபை (SLTB) மற்றும் தேசிய மாணிக்கக் கல் மற்றும் ஆபரண அதிகாரசபை போன்ற வேறு துறைசார் சிறப்பு நிறுவனங்களும் உள்ளன.

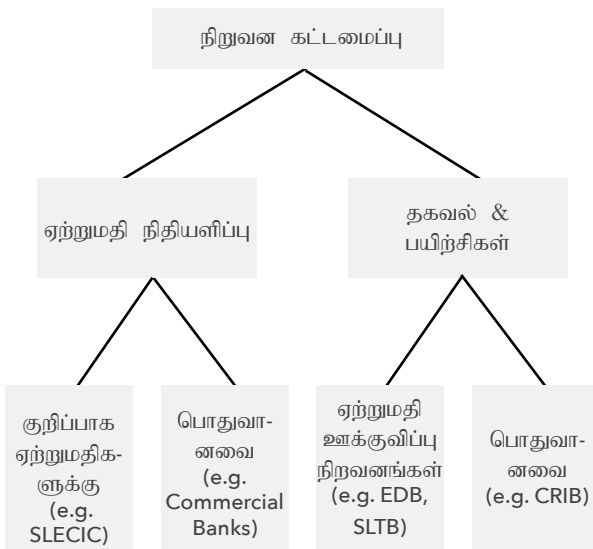
ஏற்றுமதி நிதியளிப்பிற்கு வசதியேற்படுத்துவதிலும் அதனை ஊக்குவிப்பதிலும் இந்நிறுவனங்கள் ஒரு

முனைப்பான பங்குவகிக்க முடியுமெனினும், தற்போது ஏற்றுமதி நிதியளிப்பின் மீதான அவற்றின் கவனம் குறைவாகவே உள்ளது. நிறுவன கட்டமைப்பில் பல குறைபாடுகளை இந்த ஆய்வு காண்கின்றது. முதலாவதாக, திறன்கள் ஆற்றல் மற்றும் நிபுணத்துவம் ஆகியவற்றின் குறைந்த அளவு. இரண்டாவதாக கொள்கை மீதான குறைந்த கவனம், குறைந்த அளவு அரசாங்க ஆதரவு. மற்றும் ஏற்றுமதி நிதியளிப்பிற்கு வசதியேற்படுத்துவதற்கான குறைந்தளவு முன்முயற்சி. தற்போதுள்ள நிறுவனங்களின் முக்கிய பணிகளும் அவற்றின் குறைபாடுகளும். இதன்கீழ் விளக்கமாக ஆராயப்படுகின்றது.

### இலங்கை ஏற்றுமதிக் கடன் காப்புறுதிக் கூட்டுத்தாபனம் (SLEIC)

SLEIC 1978 ஆம் ஆண்டு தாபிக்கப்பட்டது. அதுவே இலங்கையின் உத்தியோகபூர்வ ஏற்றுமதி கடன் காப்புறுதி நிறுவனமாகும். ஏற்றுமதியாளருக்கு கொடுப்பனவு கிடைக்காமை மற்றும் தாமதமாக கிடைப்பது ஆகியவற்றிற்கெதிரான காப்புறுதிகள் மற்றும் வங்கிகளுக்கு கப்பலேற்றலுக்கு முந்திய மற்றும் கப்பலேற்றலுக்கு பிந்திய நிதியளிப்பைப் பெற்றுக்கொள்வதற்கான உத்தரவாதம் முதலிய வசதிகளை அது வழங்குகின்றது. தவிர மட்டுப்பட்ட அளவில் சந்தை மற்றும் கொள்வனவாளர் அறிக்கைகளை SLEIC வழங்குகிறது. ஏற்றுமதிக்கடன்கள் தொடர்பான பொதுநலவாய ஆய்வின்படி, SLEIC இன் குறைபாடுகள் அதன்குறுகிய வாடிக்கையாளர் அடித்தளம், நாட்டின் ஏற்றுமதிகளின் மட்டுப்படுத்தப்பட்ட உள்ளடக்கம் மற்றும் வர்த்தக வங்கிகளுடனான குறைந்த அளவில் பேணப்படும் உறவு என்பனவாகும்.

காட்சி 4: இலங்கையில் நிருவனக் கட்டமைப்பு



வாடிக்கையாளர்களின் திருப்திக்கேற்ப சேவைகளை (உடம் இடர் பகுப்பாய்வு) வழங்குவதற்குத் தேவையான வளங்கள் மற்றும் திறன்கள் ரீதியாக SLEICக்கு மட்டுப்பாடுகள் உண்டு. பொதுநலவாய ஆய்வு SLEICக்கு தொழில்நுட்ப உட்கட்டமைப்பு, உள்ளக ஆற்றல், மற்றும் மனித மூலதனம் உள்ளிட்ட மற்றும் இடர்முகாமைத்துவ முறைமை ஆகியவற்றில் குறைபாடு இருப்பதை காண்கின்றது. நாட்டிலுள்ள வங்கித்துறை மத்தியிலான நிறுவனத்தின் நம்பகத்தன்மையானது தமது கட்டுப்பாடுகளிற்கு மதிப்பளிக்காத அதன் கடந்தகால நிகழ்வுகளினால் பாழடைந்துள்ளது. இதன்விளைவாக இந்த நிறுவனத்தால் வழங்கப்படும் கடன் உத்தரவாதங்களில் வங்கிகள் ஓரளவிற்கு நம்பிக்கை இழந்துள்ளன. இது SLEIC இனால் வழங்கப்படும் தீர்வுக்கான கேள்விமீது ஏற்றுமதி நிதியளிப்பு மீது பாதுகாமான தாக்கத்தை கொண்டுள்ளன.

1978ம் ஆண்டின் 15ஆம் இலக்க SLEIC சட்டத்திற்கமைய தற்போது வழங்கப்படுவதைவிட பலவித ஏற்றுமதி நிதியளிப்புத் தீர்வுகளை அது வழங்கமுடியும். உதாரணமாக, நிதி நிறுவனங்களிற்கு மீள் நிதியளிப்பு வசதிகளை வழங்க இச்சட்டம் அனுமதிக்கின்றது. எனினும் SLEIC இச் சேவையை வழங்குவதில்லை. வேறு நாடுகளில் இச்சேவை ECA இனால் வழங்கப்படுகின்றது.

பொதுவாக ECA கள் சந்தைகள், கொள்வனவாளர்கள், ஏற்றுமதி இறக்குமதி நடைமுறைகள் ஏற்றுமதி வாய்ப்புக்கள் ஆகியன பற்றிய தகவல்கள் முதலிய தகவல் சேவைகளை வழங்குவதோடு குறிப்பாக SMEகளுக்கு வழிகாட்டல் சேவையும் வழங்குகின்றது (அட்டவணை 2ஐ பார்க்க) SLEIC இனால் வழங்கப்படும் தகவல் சேவைகள் மட்டுப்பட்ட அளவினதாக உள்ளதோடு, தகவல்களையும் பரப்புவதற்கான இணையத்தளமும் இன்னிறுவனத்திடம் இல்லை. SLEIC கோரிக்கையின் பேரில் கொள்வனவாளர்கள் பற்றிய மதிப்பீட்டு அறிக்கைகளை வழங்குகின்றது. எனினும் அதன் ஆற்றலிலும் நிபுணத்துவத்திலும் நம்பிக்கை இல்லாமையினால் இவ்வறிக்கைகளுக்கான கேள்வி குறைவாகவே உள்ளது. கொடுப்பனவு செலுத்தத் தவறும் கொள்வனவாளர் பட்டியலொன்றை SLEIC பேணுகின்ற போதிலும் இது கிரமமாக நாளது வரைப்படுத்தப்படுவதில்லை என்பதோடு, தகவல்கள் ஏனைய நிதி நிறுவனங்களுடன் பகிர்ந்து கொள்ளப்படுவதுமில்லை.

### வர்த்தக வங்கிகள்

SLEIC உத்தரவாதங்கள் வழங்குகின்ற போதிலும் இது ஏற்றுமதி கடன் வழங்குவதில்லை. எனவே வர்த்தக வங்கிகளே இலங்கையின் பிரதான ஏற்றுமதிக் கடன் வழங்குனர்களாகும். இலங்கையின் வங்கித்துறை 25 உரிமம் பெற்ற வர்த்தக வங்கிகளையும் 9 சிறப்புத்தேர்ச்சி வங்கிகளையும் உள்ளடக்கியுள்ளது. இவற்றுள் 23 உள்ளாட்டு வங்கிகளும் 11 சர்வதேச வங்கிகளுமாகும்.<sup>5</sup> வங்கிகள் வர்த்தக நிதியளிப்பில் (இறக்குமதி மற்றும் ஏற்றுமதி) பெரிதும் தங்கியிருக்கின்றன. கடன் வழங்குவதின் மூன்றாவது பெரிய பிரிவு வர்த்தக நிதிய-

ளிப்பாகும். வர்த்தக வங்கிகளில் மொத்த நிதியளிப்பு-வீதம் மொத்தக்கடன் மற்றும் முற்பண்சேவையின் 12-15% மாகும்.<sup>6</sup> இதில் ஏற்றுமதி கடன் வழங்கலின் பங்கு குறைவடைந்து வருகின்றது (2011 மார்ச்சில் 58% தி-லிருந்து 2012 டிசம்பர் 40% மாகும்). இது, பிரதானமான ஏற்றுமதிகளோடு ஒப்பிடுகையில் இறக்குமதிகளில் கூடிய வளர்ச்சி காரணமாக ஏற்பட்டதாகும். கடன் வழங்கலைத் தவிர வர்த்தக நிதியளிப்புக் கொடுக்கல் வாங்கல்களிலான கட்டணங்களும் வங்கி அறவீடுகளும் மொத்த-கட்டண வருமானத்தின் 50% மாகும்.<sup>7</sup>

பிரிவு 2.2இல் குறிப்பிட்டவாறு, தனியார்துறை நிறுவனங்கள் குறுங்கால (ஒரு வருடம் வரையிலான) ஏற்றுமதி நிதியளிப்பை வழங்குவதற்கும் பெரும் ஏற்றுமதியாளருக்கும் குறைந்த இடர்கொண்ட உயர் வருமான மற்றும் அதிகம் அபிவிருத்தியடைந்த பொருளாதாரச் சந்தைகளுக்கான ஏற்றுமதிகளுக்கும் நிதியளிப்ப-திலுமே கூடிய கவனம் செலுத்துகின்றன. இதற்கான காரணங்களுள் வர்த்தக மற்றும் நாட்டு இடர்களை மதி-ப்பிடுவதற்கான தொழில்நுட்ப அனுபவமின்மை மற்றும் இடர்களை மதிப்பிடுவதற்கு தேவை-யான தகவல்களைப் பெற்றுக்கொள்ள எடுக்கும் காலமும் ஆகும் செலவும் அடங்குகின்றன. இன்னொரு காரணம் பிரிவு 3.3ல் விரிவாக ஆராயப்பட்ட நாட்டின் குறைந்த இடர்கொண்ட ஏற்றுமதி கட்டமைப்பினால் ஏற்படும் ஏற்றுமதி நிதியளி-ப்பு தீர்வுகளுக்கான குறைந்த கேள்வியாகும்.

### ஏற்றுமதி ஊக்குவிப்பு நிறுவனங்கள் (EPAs)

இலங்கையில் பல EPAகள் உண்டு. ஏற்றுமதி அபிவி-ருத்தி சபையே (EDB) ஏற்றுமதிகள் அனைத்தையும் ஊக்குவிக்க தாபிக்கப்பட்ட நிறுவனமாகும். ஏற்றுமதியா-ளருக்கு உறுதுணை புரிய EDB பல்வேறு சேவை-களை வழங்குகின்றது. நாட்டின் ஏற்றுமதி மூலோபாய-த்தை வகுத்து அமுலாக்குதல் ஏற்றுமதியாளருக்கான ஆலோசனைகள் மற்றும் பயிற்சிகள் மற்றும் ஏற்றும-தியாளருக்கு நிதி ஆதரவு வழங்குதல் (உ-ம் கண்கா-ட்சிகளில் பங்குபற்றுதலுக்கு) இவற்றுள் அடங்கும். எனினும் EDB யினால் அதன் ஏற்றுமதி மூலோபாய-த்திலும் தகவல் மற்றும் பயிற்சி முதலிய ஏனைய துறைகளில் வழங்கப்படும் சேவைகளிலும் ஏற்றுமதி நிதியளிப்பிற்கு செலுத்தப்படும் கவனம் குறைவானதாகும். உதாரணமாக, வேறுபல நாடுகள் குறிப்பாக SME களை இலக்காகக் கொண்டு ஏற்றுமதி நிதியளிப்பிற்கு விரிவான வழிகாட்டுதல்களை கிடைக்கச் செய்துள்ளன. எனினும் இலங்கை ஏற்றுமதியாளருக்கு அவ்வாறான சேவைகளைத் தற்போது வழங்குவதில்லை. EDB ஓர் இணையத்தளத்தை கொண்டிருந்த போதும் சந்தைகள் கொள்வனவாளர்கள் மற்றும் ஏற்றுமதி நிதியளிப்புப்பற்றி மட்டுப்படுத்தப்பட்ட அளவிலான தகவல்களே இவ்வி-ணையத்தளத்தின் ஊடாக வழங்கப்படுகின்றன.<sup>8</sup>

ஏற்றுமதி விவசாயத்திணைக்களம், தேசிய மாணிக்கக் கல் மற்றும் ஆபரண அதிகார சபை, இலங்கை தேயிலை சபை போன்ற ஏற்றுமதியை ஊக்குவிக்கும்

துறைசார் விசேட அரசாங்க நிறுவனங்கள் உள்ளன. EDBயினால் வழங்கப்படும் விசேட துறைகளுக்கேயுரிய இது போன்ற சேவைகளை மேற்கூறப்பட்ட நிறுவனங்க-ளும் வழங்குகின்றன. இடர்களை சிறப்பாக மதிப்பிடுவ-தற்கு நிதி நிறுவனங்களுக்கு உதவக்கூடிய சாத்திய வாய்ப்புமிக்க சந்தைகள் கொள்வனவாளர்கள் மற்றும் ஏற்றுமதியாளர்கள் தொடர்பான துறைசார் விசேட தரவுகள் இந்நிறுவனங்களிடம் உண்டு. எனினும் இத்-தகவல்களை கிரமமாக பயன்படுத்துவதற்கும் சம்பந்-தப்பட்ட ஏனைய நிறுவனங்களோடும் பங்கீடுபாட்டாள-ர்களோடும் பகிர்ந்து கொள்வதற்கும் எவ்வித முறைக-ளும் அவற்றிடம் இல்லை.

### வங்கிக்கடன் தகவல் பணியகம் (CRIB)

CRIB கடன் வழங்கும் நிறுவனங்களிலிருந்து கடன் பெறுவோர் மற்றும் எதிர்காலத்தில் கடன் பெற-க்கூடியவர்கள் தொடர்பான தகவல்களைத் திரட்டி பங்கீடுபாட்டு கடன் வழங்கும் நிறுவனங்களுக்கும் அத்தகவல்கள் யார் தொடர்பானதோ அக்கடன் பெறு-வோருக்கும் ஏககாலத்தில் அவர்களின் வேண்டுகோளின் பேரில் வழங்குவதோடு நிதித்துறையில் கடன் ஒழுக்கா-ற்றை புகுத்த உதவுகின்றது. 1) விண்ணப்பதாரர்களின் பண்புகள் பற்றிய வங்கிகளின் அறிவை மேம்படுத்தியும், 2) வங்கிகள் தமது வாடிக்கையாளரிடமிருந்து அறவி-டும் தகவல் வாடகையை குறைத்தும், 3) ஒரு கடன் பெறுவோர் பிரிவு சாதனமாகச் செயற்பட்டும் - திரு-ப்பிச் செலுத்த தவறுவது எதிர்கால கடன்களிலிருந்து தன்னைத்துண்டித்து அல்லது கடன் பெறுவதை மேலும் செலவுமிக்கதாக்கி ஏனைய சாத்திய வாய்ப்புமிக்க கடன்வழங்குபவர் மத்தியில் தனது மதிப்பைக்கொடு-த்துவிடும் என்பது ஒவ்வொரு கடன் பெறுபவருக்கும் தெரியும்- 4) கடன் பெறுவோர் ஒரு காலத்தில் பல வங்கிகளிடமிருந்து கடன் பெறமுயன்று அவை எதுவும் பலனளிக்காத போது மிகைகடன் செலுத்துவதற்கான ஊக்குவிப்பை இல்லாதொழித்தும் நிதியளிப்பதற்கு வச-தியேற்படுத்துகின்றது.<sup>9</sup>

இலங்கை CRIBஇன் சர்வதேச வர்த்தக சேவைகளுக்கு நிதியளிப்புக்கு வசதியேற்படுத்துதல் தொடர்பான ஒரு குறைபாடு யாதெனில் தற்போது சேவைகள் உள்நாட்டு கடன் பெறுவோர் பற்றிய தகவல்களை உள்நாட்டு கடன் வழங்கும் நிறுவனங்களிற்கு வழங்குவதுடன் மட்டு ப்படுத்தப்பட்டுள்ளது. வெளிநாட்டு கொள்வ-னவாளர்கள் பற்றிய தகவல்களையும் வெளிநாட்டு கடன்வழங்கும் நிறுவனங்களிற்கு உள்நாட்டு ஏற்றும-தியாளர்கள் மற்றும் இறக்குமதியாளர்கள் பற்றிய தகவல்களை உள்நாட்டு கடன் வழங்கும் நிறுவனங்க-ளிற்கும் CRIB வழங்கவேண்டியுள்ளது. இதற்கு CRIB முக்கிய ஏற்றுமதி சந்தைகளிலுள்ள ஏனைய தகவல் வழங்குனர்களோடு இணைப்பை ஏற்படுத்திக் கொ-ள்ளவேண்டும். மேலும் பிரிவு 3:1ல் ஆராயப்பட்டவாறு, தகவல் சமச்சீரின்மையைத் தீர்ப்பதற்கு CRIB இனால் மேற்கொள்ளப்பட்ட முன்னெடுப்புக்கள் பற்றிய விழிப்பு-ணர்வை ஏற்படுத்துவதற்கான முன்னெடுப்புகள் கீழே தரப்பட்டுள்ளன.

### தற்போதைய குறைந்த இடரும் அசைவற்ற ஏற்றுமதி கட்டமைப்பும்

நாட்டில் ஏற்றுமதி நிதியளிப்பின் குறைந்தளவு பாவனையானது, நாட்டின் குறைந்த இடர் கொண்டதும் அசைவற்றதுமான ஏற்றுமதி கட்டமைப்பின் விளைவாகும். ஏற்றுமதி வருமானம் ஒருசில ஏற்றுமதியாளர்களிலும், சில பொருட்களிலும் சில சந்தைகளிலும் நீண்டகால உறவினைக்கொண்ட ஒரு சில கொள்வனவாளர்களிலுமே பெரிதும் தங்கியிருக்கின்றது. (பிரிவு 2.4ஐ பார்க்க) இந்த குறைந்த இடர் சூழ்நிலையானது புத்தாக்க ஏற்றுமதி தீர்வுகளுக்கான குறைவான கேள்விக்கு இட்டுச் சென்றுள்ளது. இலங்கையில் ஏற்றுமதி கடன் கைத்தொழில் தொடர்பான பொதுநலவாய ஆய்வு “இலங்கை ஏற்றுமதியாளர் மத்தியில் சர்வதேச வர்த்தகத்தை அதிகரிப்பதற்கான இடர் வேட்கை இல்லை. அவர்கள் நீண்டகால கொள்வனவாளர்களுடன் திறந்தநிபந்தனைகள் அடிப்படையிலான கொடுக்கல்வாங்கல்களிலேயே தங்கியுள்ளனர். சந்தைகள் மற்றும் கொள்வனவாளர்களின் பன்முகப்படுத்தல் நிபந்தனைகளை மாற்றியமைத்தல் முதலியவற்றை வேருன்றிய ஏற்றுமதியாளர்கள் விரும்புவதில்லை” என்று குறிப்பிடுகின்றது. “இலங்கையின் ஏற்றுமதிகளில் முன்றிலிரண்டு பங்கு திறந்த கணக்கு நிபந்தனைகளின் அடிப்படையிலேயே நடாத்தப்படுகின்றது” என்று இந்த அறிக்கை காண்கின்றது. கொடுப்பனவு செலுத்தத்தவறாத நீண்டகால கொள்வனவாளர்களோடு வர்த்தகம் செய்வதனால் திறந்த கணக்கு நிபந்தனைகளில் வர்த்தகம் செய்வதற்கான ஏற்றுமதியாளர்களின் விருப்பம் மிக அதிகமாக உள்ளது.

மேலும் உற்பத்திகள் சந்தைகள் மற்றும் கொள்வனவாளர்கள் ஆகியவற்றை பன்முகப்படுத்தவும் இதுவரை ஏற்றுமதி செய்யாத உள்நாட்டுக் கம்பனிகளை சர்வதேச சந்தைகளில் பிரவேசிப்பதற்கு ஊக்குவிப்பதிலும் (குறிப்பாக SMEகள்) ஏற்றுமதி நிதியளிப்பு வகிக்கக்

கூடிய பங்கை அங்கீகரிப்பதற்கு நாடு தவறிவிட்டது என்பதை பொதுநலவாய ஆய்வு உறுதிப்படுத்துகின்றது. நடுத்தர வருமானமுள்ள ஒரு நாடு என்றவகையில் ஏற்றுமதிகளுக்கு புத்துயிர் ஊட்டும் முகமாக இலங்கை குறைந்த திறன் கொண்ட தொழிலாளர் செறிவுமிக்க ஏற்றுமதிகளிலிருந்து விலகி அவற்றை பன்முகப்படுத்த வேண்டும். அவற்றில் நாட்டிற்கு இனி ஒப்பீட்டு ரீதியில் ஒருவித அனுகூலமும் இல்லை. இதற்கு புதிய சந்தைகளையும் பொருட்களையும் கொள்வனவாளர்களையும் கண்டறிவதோடு கூடுதலான உள்நாட்டு தொழில் முயற்சியாளர்களை சர்வதேச சந்தைகளில் பிரவேசிக்கத் துணியுமாறு ஊக்குவிக்கவும் வேண்டும். இந்த விடயத்தில் ஏற்றுமதி நிதியளிப்பு ஆற்றக்கூடிய பங்கு இந்த நாட்டில் போதுமான அளவு அங்கீகரிக்கப்படவில்லை.

### ஏற்றுமதி நிதியளிப்பு தீர்வுகளின் மட்டுப்படுத்தப்பட்ட அளவிலான பிரிவுகளும் பயன்பாடும்

இலங்கையின் ஏற்றுமதி நிதியளிப்புச்சந்தை வேறுபல அபிவிருத்தியடைந்துவரும் நாடுகளைப்போல குறைவிருத்தியுற்றதாகவே உள்ளது. கிடைக்கக்கூடிய ஏற்றுமதி நிதியளிப்புச்சாதனங்களின் பயன்பாடு குறைவாக உள்ளது.<sup>10</sup> உதாரணமாக இலங்கையின் ஏற்றுமதி கடன் உத்தரவாதம் காப்புறுதியில் உள்ளடக்கப்படும் ஏற்றுமதி கொடுக்கல்வாங்கலின் வீதம் சர்வதேச சராசரியான 10-12% தோடு ஒப்பிடுகையில் ஏறக்குறைய 2-4% மாக உள்ளது. சந்தைகளில் உள்ள ஏற்றுமதி நிதியளிப்புத் தீர்வுகளின் பல்வகைத்தன்மை கிடைக்கும் தன்மை மற்றும் நவீனத்துவம் ஆகியன மட்டுப்படுத்தப்பட்ட அளவினதாக உள்ளன. இது குறைந்தளவு

## 2 - 4 வீதம்

இலங்கையின் ஏற்றுமதி நிதி உத்தரவாதம்/காப்புறுதகியிற்குள் உள்வாங்கப்படும் ஏற்றுமதி கொடுக்கல் வாங்கல்கள்

## 10 - 12 வீதம்

ஏற்றுமதி கொடுக்கல் வாங்கல்களில் உள்வாங்கப்படும் சர்வதேச சராசரி அளவான ஏற்றுமதிக் கடன் உத்தரவாதம்/காப்புறுதி



விழிப்புணர்வு கொள்கைமீது கவனமின்மை, ஏற்றுமதிக்கான ஊக்குவிப்பதில் ஏற்றுமதி நிதியளிப்பின் வகிபா-கத்திற்கு வழங்கப்படும் குறைந்தளவு அங்கீகாரம், அரசாங்கத்தின் முன்னெடுப்பின்மை, நிறுவன குறைபாடுகள் மற்றும் தற்போதய குறைந்த இடர் மற்றும் அசைவற்ற ஏற்றுமதி கட்டமைப்பு ஆகியவற்றின் ஒன்றிணைந்த விளைவாகும்.

ஏற்றுமதிகளுக்கு வசதியேற்படுத்தக் கிடைக்கக்கூடிய-தாவிருக்கும் ஏற்றுமதி நிதியளிப்புத் தீர்வுகளோடு ஒப்பி-டுகையில் (பிரிவு 2:3 ஐ பார்க்க) இலங்கை ஏற்றும-தியாளருக்கு கிடைக்கக் கூடியதாக உள்ள அத்தகைய-யத்தீர்வுகள் குறைவாக உள்ளன. தற்போது வழங்க-ப்படாத ஏற்றுமதி நிதித்தீர்வுகளுக்கான உதாரணங்கள் ஏற்றுமதி தரகுச்சேவை, கொள்வனவாளர் கடன் மற்றும் இருதரப்பு ஏற்றுமதிக்கடன் தொடர்கள் ஆகியனவாகும். SLECIC தனது நிதிவழங்கலில் பலவித பொதிகளைக் கொண்டிருப்பினும் அவற்றுள் மட்டுப்படுத்தப்பட்டஎண்ணி-க்கையிலானவற்றையே அந்நிறுவனம் தற்போது வழங்-குகின்றது. உதாரணமாக SLECIC சட்டத்தின் பிரிவு 5 அதன் குறிக்கோள்களைப்பட்டியலிட்டு ஏற்றுமதிகளின் ஊக்குவிப்பிற்காக வங்கிகளினாலும் நிறுவனங்களின-ாலும் வழங்கப்படும் கடன்வசதிகள் தொடர்பான அத-தகைய வங்கிகளும் ஏனைய நிதிநிறுவனங்களுக்குமான மீள்நிதியளிப்பு வசதிகள் வழங்குவது பற்றி குறிப்பிடுகி-ன்றது.<sup>11</sup> எனினும் SLECIC தற்போது ஏற்றுமதி மீள் நி-தியளிப்பு வழங்குவதில்லை. ஏற்றுமதியாளர்களின் புதி-தாகத்தோன்றும் தேவைகளைப்பூர்த்தி செய்யும்முகமாக

அதிகமான பொதிகளை அறிமுகம் செய்வதற்-கான தேவை உள்ளது.

மேலும், கிடைக்கக்கூடியதாகவிருக்கும் ஒருசில ஏற்று-மதி நிதியளிப்பு தீர்வுகளும் குறைவாக பயன்படுத்தப்ப-டுவனவாகவே உள்ளன. இதற்கான உதாரணங்கள் பெறுமதி சங்கிலித்தொடர் நிதியளிப்பு (VCF) மற்றும் ஏற்றுமதி கடன் மற்றும் கொடுப்பனவு செலுத்தத் தவறுதலுக்கான உத்தரவாதத் திட்டம் ஆகியனவாகும். தேசிய அபிவிருத்தி வங்கியினால் (NDB) அறிமுகம் செய்யப்பட்ட கறுவாத்துறைக்கான VCF ஏற்றுமதிகளை ஊக்குவித்து நேரடியாகவும் மறைமுகமாகவும் ஏற்றுமதி செய்யும் SME களுக்கான நிதிவாய்ப்பை மேம்படுத்த VCF கள் எவ்வாறு உதவலாம் என்பதற்கான சிறந்த உதாரணமாகும் (குறிப்பாக விவசாயத்துறையில்). “உலகிற்கு சுற்றுலா” எனும் திட்டம் அரசாங்க மற்றும் தனியார்துறை ஏற்றுமதி ஊக்குவிப்பு நிறுவனங்களின் (EDB, வாசனைத்திரவிய பேரவை மற்றும் வாசனை-திரவியம் மற்றும் அதனோடு தொடர்புபட்ட உற்பத்திப் பொருட்களின் உற்பத்தியாளர் சங்கம்) ஒத்துழைப்போடு NDBயினால் அமுல்படுத்தப்படுகின்றது. பெறுமதி சங்கி-லித்தொடரில் SME நிதி நம்பகத்தன்மையை VCF அதிகரிக்கின்றது. ஏனெனில் அவை பெரும் ஏற்றும-தியாளர்களினால்/வர்த்தகர்களினால் ஆதரவளிக்க-ப்படுகின்றன. சாத்திய வாய்ப்புமிக்க ஏனைய ஏற்றுமதி விவசாய உற்பத்திப் பொருட்களுக்கும் இது போன்ற நிதியுதவி நிகழ்ச்சித் திட்டங்களை விரிவாக்குவதற்கான வாய்ப்புண்டு.

இலங்கையின் ஏற்றுமதி நிதியளிப்புச் சந்தையின் கேள்வி நிரம்பல் பக்கம் பிரதான பிரச்சினைகளை பிரிவு மூன்று விபரமாக விளக்கியது. இப்பிரச்சினைகள் ஒன்றோடு ஒன்று தொடர்புபட்டது என்பது தெளிவு. எனவே ஏற்றுமதி நிதியளிப்புக்கு வசதி ஏற்படுத்துவதற்கும் அதனை ஊக்குவிப்பதற்கும் கேள்வி நிரம்பல் தடங்களை ஏககாலத்தில் தீர்ப்பதற்கு நடவடிக்கை மேற்கொள்வது முக்கியமானதாகும். இலங்கையில் ஏற்றுமதி நிதியளிப்பின் கிடைக்கும் தன்மையையும் பாவனையையும் ஊக்குவிக்க உதவக்கூடிய முக்கிய நான்கு தலையீடுகளை இந்த இறுதிப்பிரிவு விளக்குகின்றது. அவையாவன: 1) புதிய புத்தாக்கமிக்க ஏற்றுமதி நிதித்தீர்வுகளை அறிமுகம் செய்தல், 2) குறைந்த செலவில் நம்பகமான தகவல்களைப் பெற்றுக்கொள்வதற்கான வாய்ப்பை மேம்படுத்தல் 3) நிறுவனங்களின் திறன் நம்பகத்தன்மை மற்றும் சுயாதீனம் ஆகியவற்றை மேம்படுத்தல், 4) மற்றும் ஏற்றுமதி இறக்குமதி வங்கியொன்றை தாபித்தல்.

இப்பிரிவில் உள்ளடக்கப்படும் பிரதான துறைகள்:

- புதிய மற்றும் புத்தாக்கமிக்க ஏற்றுமதி நிதித்தீர்வுகளை அறிமுகம் செய்தல்.
  - SME களை இலக்காகக் கொண்ட விசேட ஏற்றுமதிக் கடன் வசதிகள்.
  - பெறுமதி சங்கிலித்தொடர் நிதியளிப்பு
  - ஏற்றுமதிக் கடன் மீள்நிதியளிப்பு ஐன்னல்
  - இரு தரப்பு ஏற்றுமதிக்கடன் தொடர்கள் மற்றும் கொள்வனவாளர் கடன்
  - ஏற்றுமதி தரகுச்சேவை
  - முதல்தடைவையாக ஏற்றுமதி செய்பவர்களை இலக்காகக் கொண்ட விசேட கடன்திட்டங்கள்
- நம்பகமானதும் நாளதுவரைபடுத்தப்பட்டதுமான தகவல்கள் மற்றும் களை குறைந்த செலவில் பெற்றுக் கொள்வதற்கான வாய்ப்பை மேம்படுத்தல்
- நிறுவனங்களின் திறன் வினைத்திறன் மற்றும் நம்பகத்தன்மை ஆகியவற்றை மேம்படுத்தல்.
- இலங்கையின் ஏற்றுமதி இறக்குமதி வங்கியொன்றை (EXIM) தாபித்தல்



## புதிய மற்றும் புத்தாக்கமிக்க ஏற்றுமதி நிதியளித்தல் தீர்வுகளை அறிமுகம் செய்தல்

ஏற்றுமதியாளரின் போட்டித்தன்மையை மேம்படுத்துவதிலும் இலங்கையில் ஏற்றுமதிக் கட்டமைப்பை பன்முகப்படுத்துவதற்கு வசதியேற்படுத்துவதிலும் ஏற்றுமதி நிதியளிப்பு முக்கிய பங்கொன்றை வகிக்க முடியும். எனினும், புதிய மற்றும் புத்தாக்கமிக்க ஏற்றுமதித் தீர்வுகளை அறிமுகம் செய்வதோடு, இலங்கையின் ஏற்றுமதிக் கொள்கையில் மாற்றம் ஏற்படுத்தப்பட்டு அது கூடிய உறுதித் தன்மையும் பன்முகத் தன்மையும் கொண்ட ஏற்றுமதிக் கட்டமைப்பினால் மேலதிகமாக வலுப்படுத்தப்படவும் வேண்டும். நாட்டில் ஏற்றுமதிகளுக்கு வசதியேற்படுத்தி அவற்றை ஊக்குவிக்கக்கூடிய புதிய மற்றும் புத்தாக்கமிக்க ஏற்றுமதிச் சாதனங்களுக்கான ஒரு சில உதாரணங்கள் கீழே தரப்பட்டுள்ளன.

### SME களை இலக்காகக் கொண்ட விசேட ஏற்றுமதிக் கடன்கள்

ஏனைய நாடுகளோடு ஒப்பிடுகையில், இலங்கையில் ஏற்றுமதிகளில் SMEகளின் பங்கேற்பு குறைவானதாகும். ஏற்றுமதி வருமானத்தில் பெரும்பாலானவற்றை ஈட்டிக்கொள்வதில் நாடு நன்கு நிலைநிறுத்தப்பட்டுள்ள ஒரு சில பெரும் ஏற்றுமதியாளர்களிலேயே பெரிதும் தங்கியிருக்கிறது. ஏற்றுமதியாளர்களாக ஆவதற்கு எதிர்பார்த்திருக்கும் SMEகளுக்கு நிதியளிப்பைப் பெற்றுக்கொள்வதற்கான வழி ஒரு தடையாகவே உள்ளது. வியாபாரத்துறையின் வேகமான போக்கிற்கும் ஏற்றுமதியினால் ஈர்க்கப்படும் SMEகளின் விசேட தேவைகளுக்கும் அமைய விசேடமாக வடிவமைக்கப்பட்ட ஏற்றுமதி நிதியளிப்புச் சாதனங்கள் ஏற்றுமதியோடு தொடர்புபட்ட நிதியளிப்புச் சவால்களை வெற்றிகொள்வதற்கு SMEகளுக்கு உதவ முடியும். உதாரணமாக, பொருட்களை கப்பலேற்றுவதற்கும் கொடுப்பனவு கிடைக்கப்பெறுவதற்கும் இடையிலான காலப் பகுதியில் ஏற்படும் தாமதம் ஏற்றுமதியாளருக்கு ஒரு குறுகியகால காசுப் பாய்ச்சல் சிரமத்தை ஏற்படுத்தும். போதுமான உள்ளக திரவத்தன்மையை கொண்டிராத SME களுக்கு இது குறிப்பாக கடுமையானதாக இருக்கும். இதன் விளைவு ஏனைய ஏற்றுமதிக் கட்டளைகளை நிறைவேற்றுவதற்குத் தேவையான மூலப்பொருட்களையும் சேவைகளையும் கொள்வனவு செய்ய முடியாமையும் அதனால் ஏற்படும் வருமான மற்றும் வியாபார இழப்புமாகலாம். ஏற்றுமதியாளர்கள் வெளிநாட்டுக் கொள்வனவாளர்களிடமிருந்து கிடைக்கவிருக்கும் கொடுப்பனவிற்காக காத்திருக்கும்போது தேவைப்படும் நிதியை அவர்களுக்கு வழங்குவதன்மூலம் இப்பிரச்சினையைத் தீர்ப்பதற்கு தாக்குப்பிடிக்கத்தக்க விலைகளில் தொழிலுக்கு மூலதன நிதியளிப்புத் தீர்வுகளைப் பெற்றுக்கொள்வதற்கான வாய்ப்பு முக்கியமானதாகும். இது, ஏற்றுமதியாளர்களின் காசுப்பாய்ச்சல் பிரச்சினைகளைக் குறைப்பதற்கும் காசுப்பாய்ச்சலை ஸ்திரீப்படுத்துவதற்கும் உதவுவதோடு, வர்த்தகத்தின் சுமுகமான

முன்னேற்றதிற்கும் ஏதுவாகிறது.

தற்போது இலங்கையிலுள்ள நிதி நிறுவனங்கள் ஏற்றுமதி செய்யும் SME களை இலக்குவைத்து விசேட நிதியளிப்புப் பொதிகளை வழங்குவதில்லை. இதற்கு மாறாக, பெரும்பாலான வேறு நாடுகள் சிறு ஏற்றுமதியாளர்களின் விசேட தேவைகளைப் பூர்த்திசெய்ய விசேடமாக வடிவமைக்கப்பட்ட ஏற்றுமதி தொடர்பான பொதிகளையும் சேவைகளையும் கொண்டிருக்கின்றன. உதாரணமாக, பொருளாதார ஒத்துழைப்பு மற்றும் அபிவிருத்திக்கான அமைப்பின் (OECD) பல உறுப்பு நாடுகள் சிறு ஏற்றுமதியாளருக்கு உதவுவதற்கு ஏற்றுமதி கடன் நிறுவனங்கள் மூலம் வழங்கப்படும் விசேட திட்டங்களையும் சேவைகளையும் தமது உத்தியோகபூர்வ ஏற்றுமதி கடன் முறைமைகளில் அறிமுகப்படுத்தியுள்ளன. இம்முன்னெடுப்புகளுள் தகவல் நிகழ்ச்சித் திட்டங்கள், துரித தட பிரயோக நடைமுறைகள் மற்றும் ஏனைய பொதிகள் ஆகியன அடங்கும். ஏற்றுமதிகளுக்கும் தொடர்புடைய சேவைகளுக்கும் விண்ணப்பிப்பதிலும் அவற்றைப் பெற்றுக்கொள்வதிலும் சிறு பொறுப்புமுயற்சிகள் எதிர்நோக்கும் சிரமங்களைத் தீர்த்துவைக்கும் வண்ணம் SME நிகழ்ச்சித் திட்டங்கள் வகுக்கப்படுகின்றன.

பெரும்பாலான SME நிகழ்ச்சித்திட்டங்கள் ஒழுங்குமுறைப்படுத்தப்பட்டதும் எளிமையானதுமான விண்ணப்பத்தை அறிமுகஞ் செய்வதோடு, SME களுக்கான ஏற்றுமதிக் கடன் சேவைகளை மீளாய்வு செய்கின்றன. வழமையாக, குறைந்த அனுபவமுடையவர்களும் ஏற்றுமதிக் கடன் முறைமை ஒன்றின் வாயிலாக வழிகாட்டப்படுவதற்காக அதிகளவு உதவுகும் தேவைப்படுபவர்களுமான சிறு ஏற்றுமதியாளர்களுக்கு பெரும் நிறுவனங்களைக் காட்டிலும் பல்வேறுபட்ட தேவைகள் உண்டு. பொதுநலவாய ஆய்வு நுண், சிறு மற்றும் நடுத்தர பொறுப்புமுயற்சிகளுக்கு (CGMSE) ஏற்றுமதிகளுக்காக பிணையப் பொருளின்றி நிதியளிப்பதற்கு வர்த்தக வங்கிகளுக்கு உதவும் இடர் பாதுகாப்பு ஒன்றை அவற்றுக்கு வழங்கும் நுண், சிறு மற்றும் நடுத்தர பொறுப்புமுயற்சிகளுக்கான கடன் உத்தரவாத நிதியமொன்றை தாபிக்கப் பரிந்துரை செய்கிறது.

### பெறுமதி சங்கிலித் தொடர் நிதியளிப்பு (VCF)

இது, வர்த்தகப் போட்டித்தன்மையைத் தீர்மானிப்பதில் மிக முக்கியமானவர்களாக மாறியிருக்கும் விவசாய SME களுக்கு பயனளிக்கும் ஒரு வகை நிதியளிப்பாகும். ஏற்றுமதி போட்டித் தன்மையை மேம்படுத்துவதில் மட்டுமின்றி, நிலைபேறான விவசாய முறைகளை விருத்தி செய்வதிலும் வறுமையைத் தணிப்பதிலும் நிதி ரீதியில் அரவணைத்தலிலும் முக்கியமானதாக உள்ளது. VCF உற்பத்தியாளர் (சிறு அல்லது பேரளவு விவசாயிகளது சங்கங்கள்), கொள்வனவாளர்கள் (பதனிடும்வர்கள், ஏற்றுமதியாளர் அல்லது வர்த்தகர்), வசதியேற்படுத்துபவர் (அரசு சார்பற்ற நிறுவனங்கள் (NGO) போன்றன) அல்லது அரசாங்க நிறுவனங்கள் ஆகியவற்றால் ஆரம்பிக்கப்படலாம் அல்லது நடத்தப்படலாம்.





டலாம் அல்லது அது ஓர் ஒன்றிணைக்கப்பட்ட மாதிரியாக (சுப்பர் மார்க்கட் ஒன்றினால் அல்லது பல்தேசியக் கம்பனியால் நடாத்தப்படும்) இருக்கலாம். இலங்கை ஏற்கனவே VCF ஐ ஆரம்பித்துள்ளது (பிரிவு 3.4 ஐ பார்க்க). எனினும் ஏனைய விவசாய உற்பத்திகளையும் உட்படக்கும் வண்ணம் விரிவாக்கப்படுவதற்கு இடமுண்டு. இவ்வாய்வன்படி, வழமையான நிதியிலிருந்து (காலக் கடன்கள், மேலதிகப்பற்றுகள் மற்றும் கடன் தொடர்கள்), ஏற்றுமதி தரகுச் சேவை, பங்குமுதல், கூட்டு முயற்சிகள் மற்றும் நுகர்வுப் பொருள் பறிமாற்றம் போன்ற அவ்வளவு பொதுவானதல்லாத நிதித் தேர்வுகள் வரை பெறுமதி சங்கிலித் தொடருக்கப்பால் நிதியை ஒன்று திரட்டுவதற்கு பல தெரிவுகள் உண்டு. விவசாய வர்த்தக நிதியளிப்பைப் பாதிக்கும் இடர்களை (சந்தை அல்லது விலை இடர்கள், பயிர் அல்லது காலநிலை இடர்கள், உற்பத்தித் தொடர்பான இடர்கள், பிணையப் பொருள் இடர்கள் அல்லது மானுட காரணிகள்) தணிப்பதற்கான பல்வேறு தீர்வுகளும் முறைமைகளும் உள்ளன. VCF, SME ஏற்றுமதியாளர்களின் நிதி நம்பகத் தன்மையை மேம்படுத்துவதோடு, கொள்வனவாளர்களின் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்யும்வண்ணம் உற்பத்தியில் பயன்படுத்தப்படும் திறன்கள், தரம் மற்றும் தொழில் நுட்பம் ஆகியவற்றை மேம்படுத்தல் என்ற வகையில் ஆற்றலையும் மேம்படுத்துகிறது. குறைவாகப் பயன்படுத்தப்படும் ஏற்றுமதி நிதியளிப்பு சாதனமான அதனால் இலங்கையின் ஏற்றுமதிகளை ஊக்குவிக்க முடியும்.

ஏற்றுமதி கடன் மீள்நிதியளிப்பு ஜன்னல்

இது இலங்கையில் தற்போது இல்லாத ஒரு வசதியாகும். இலங்கை ரூபாவிலும் வர்த்தக வங்கிகளுக்கு அவற்றின் ஏற்றுமதி நிதி சேவைப்பொதித் தகைமைக்

கேற்ப தெரிவு செய்யப்பட்ட வெளிநாட்டு செலாவணிகளிலும் ஏற்றுமதி கடன் மீள்நிதியளிப்பு ஜன்னல் ஒன்றை இலங்கை மத்திய வங்கியில் (CBSL) நிறுவமாறு பொதுநலவாய ஆய்வு பரிந்துரை செய்கிறது. மரபு ரீதியற்ற ஏற்றுமதிகளுக்கான ஆதரவு போன்ற கொள்கை இலக்குகளுக்குச் சேவையாற்றுவதற்கான ஏற்றுமதி கடன் பாய்ச்சலுக்கான நிபந்தனைகளை CBSL விதித்துரைக்கலாம். இந்த ஆய்வன்படி, போட்டித்தன்மைமிக்க விலைகளில் ஏற்றுமதியாளர்களுக்கு கிடைக்கக்கூடிய திரவத்தன்மையை ஏற்றுமதி கடன் மீள் நிதியளிப்பு அதிகரிக்கிறது.

இருதரப்பு ஏற்றுமதிக் கடன் தொடர்கள் மற்றும் கொள்வனவாளர் கடன்

இலக்கிடப்பட்ட சந்தைகளுக்கு பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்வதற்கு நாடுகளினால் இரு தரப்பு ஏற்றுமதிக் கடன் தொடர்கள் பரவலாகப் பயன்படுத்தப்படுகின்றன. இலக்கிடப்பட்ட ஏற்றுமதிச் சந்தையொன்றுக்கு ஒரு சலுகை வீதத்தில் கடன் தொடரொன்றை வழங்குவது, அந்தச் சந்தையிலுள்ள இறக்குமதியாளர்கள் பிறிதொரு நாட்டிலிருந்து பொருட்களை கொள்வனவு செய்வதற்குப் பதிலாக அப்பொருட்களை இலங்கையிலிருந்து கொள்வனவு செய்வதற்கு அவர்களுக்கு ஊக்குவிப்பளிக்கும். இது, ஏற்றுமதியாளர்கள் எதிர்நோக்கும் வர்த்தக இடரைக் குறைப்பதோடு, அவர்கள் புதிய தோற்றம்பெறும் நாட்டுச் சந்தைகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்வதற்கு ஊக்குவிப்பளிக்குமாகையால், அபிவிருத்தியடைந்துவரும் நாட்டு மற்றும் புதிதாக தோற்றம்பெறும் சந்தைகளில் பிரவேசிப்பதற்கு விசேடமாக பயன்மிக்கதாகும். தற்போது இவ்வகையான ஏற்றுமதி நிதியளிப்பு வசதிகள் இலங்கை அரசாங்கத்தினால் ஏற்றுமதியாளர்களுக்கு வழங்கப்படுவதில்லை.

கொள்வனவாளர் கடன் இலங்கையில் இல்லாத பிறி-  
தொரு ஏற்றுமதி நிதியளிப்புத் தீர்வாகும். இரு தரப்பு  
ஏற்றுமதிக் கடன் தொடர்கள் ஒரு வகை கொள்வன-  
வாளர் கடனாகும். அரசாங்கத்தினால் அல்லது அரசா-  
ங்க ஆதரவுபெற்ற நிதி நிறுவனங்களினால் வழங்க-  
ப்படும் கடன் தொடர்களுக்கு மேலதிகமாக, தனிப்பட்ட  
ஏற்றுமதியாளர்களுக்கு ECA களால் அல்லது வங்கி-  
களால் வசதியேற்படுத்தப்படக்கூடிய கொள்வனவாளர்  
கடன்களும் உண்டு. ஒரு கொள்வனவாளர் கடன்  
என்பது, ஒரு வங்கிக்கும் வெளிநாட்டு இறக்குமதி-  
யாளர் அல்லது இறக்குமதியாளரின் வங்கிக்கும்  
இடையிலானதொரு நிதியளிப்பு ஏற்பாடாகும். இது வர்-  
த்தக ஒப்பந்தத்துக்கு புறம்பானதாகும். இதில் ஏற்றும-  
தியாளருக்கு உள்ள அனுசூலம் யாதெனில், வர்த்தக  
ஒப்பந்தத்தில் நிதியளிப்பு வங்கிக்கும் இறக்குமதியா-  
ளருக்கும் அல்லது இறக்குமதியாளரின் வங்கிக்குமி-  
டையில் பேச்சுவார்த்தை நடத்தப்பட்டு செய்யப்படுவதால்  
அது ஒரு காசு அடிப்படையில் தீர்க்கப்படலாம். எனி-  
னும், கொள்வனவாளர் கடனுக்கு வசதி ஏற்படுத்துவ-  
தற்கு ஏற்றுமதி கடன் நிறுவனமொன்றிடமிருந்து வங்கி  
உத்தரவாதமொன்றைக் கோரலாம்.

### ஏற்றுமதித் தரகுச் சேவை

திறந்த கணக்குகளில் வர்த்தகம் செய்வதற்கு வெளிநா-  
ட்டு கொள்வனவாளர்களிடமிருந்து கூடுதலான அழுத்த-  
ங்கள் வருகின்றமையினால், வெளிநாட்டுத் தரகுச்  
சேவை போன்ற வசதிகள் அதில் சம்மந்தப்பட்ட  
இடர்களைக் குறைக்கின்ற அதேவேளை, அத்தகைய  
கொடுப்பனவு நிபந்தனைகளை வழங்குவதற்கு உதவ  
முடியும். இந்நிதியளிப்பு வசதி, தற்போது இலங்கையில்  
இல்லை. ஏற்றுமதி தரகுச் சேவை என்பது, ஏற்றுமதி  
தொழிற்படு மூலதன நிதியளிப்பு, கடன் பாதுகாப்பு,  
கிடைக்க வேண்டிய வெளிநாட்டு கணக்குப் பதிவு  
மற்றும் அறவிடல் சேவைகள் ஆகியவற்றை ஒன்றிணை-  
க்கும் ஒரு முழுமையான நிதியளிப்புப் பொதியாகும்.  
ஏற்றுமதிச் தரகுச் சேவை அத் தரகுச் சேவையை  
வழங்குவருக்கும் ஏற்றுமதியாளருக்குமிடையிலான  
ஒரு ஒப்பந்தத்திற்கமைய வழங்கப்படும். இதன்படி  
தரகுச் சேவை வழங்குபவர் ஏற்றுமதியாளரின்  
கிடைக்க வேண்டிய குறுகிய கால கணக்குகளை  
அதன் முகப் பெறுமானத்திலிருந்து ஒரு கழிவுடன்  
காசுக்கு கொள்வனவு செய்வதோடு, வெளிநாட்டு கொள்-  
வனவாளரின் கொடுப்பனவு செலுத்துதலுக்கான  
இயலுமை தொடர்பான இடர்களையும் ஏற்றுக்கொண்டு  
கிடைக்க வேண்டியவைகளின் அறவிட்டைக் கையாளு-  
வார். இவ்வாறு, வெளிநாட்டுக் கொள்வனவாளரால்  
கொடுப்பனவு செலுத்தப்படாதுபோகும் இடரை இல்லா-  
தொழித்து வெளிநாட்டுத் தரகுச் சேவை ஏற்றுமதியாளர்  
திறந்த கணக்குகளை வழங்குவதற்கு இடமளிக்கி-  
ன்றது, திரவத் தன்மை நிலைமையை மேம்படுத்துகி-  
றது. உலகளாவிய சந்தையில் போட்டித் தன்மையை  
ஊக்குவிக்கிறது. வெளிநாட்டு கிடைக்க வேண்டிய  
கணக்குகளைத் தரகுக்குப் பெறுவது ஐந்தொகையில்  
கடனைக் உருவாக்கும் ஏற்றுமதி கடன் காப்புறுதி,  
நீண்ட கால

வங்கி நிதியளிப்பு, செலவு மிக்க குறுகியகால ஈடுக-  
ட்டல் கடன் அல்லது வேறு வகை கடன் பெறுதல்கள்  
ஆகியவற்றிற்கான சிறந்த மாற்று வழியாகும்.

முதல் தடைவையாக ஏற்றுமதி  
செய்பவர்களை இலக்காகக் கொண்ட விசேட  
கடன்திட்டங்கள்

உள்நாட்டுச் சந்தையில் மிகவும் வெற்றிகரமாக  
இயங்கும் பல நிறுவனங்கள் உள்ளன. எனினும், இவை  
வெளிநாட்டுச் சந்தைகளில் பிரவேசிக்க விருப்பமில்லா-  
துள்ளன. எதிர்பார்க்கும் அதிக இடர்களும் தகவல்  
மற்றும் விழிப்புணர்வு இன்மையும் இக் கம்பனிகள்  
ஏற்றுமதிகளில் ஈடுபடுவதைத் தடுக்கும் காரணிகளாகும்.  
ஏற்றுமதி நிதியளிப்புச் சந்தைகள் மற்றும் கொள்வ-  
னவாளர்கள் பற்றிய சிறந்த தகவல்களும் இத்தகைய  
கம்பனிகள் ஏற்றுமதியில் ஈடுபட அவர்களை ஊக்குவி-  
க்க பயன்படுத்தப்படலாம். உதாரணமாக பொதுநலவாய  
ஆய்வு, SMEகளுக்கான கடன் உத்தரவாத நிதியத்-  
திலிருந்து (CGMSE) பேரளவிலான/பிரிமியம்மற்ற (nil  
premium) இடர் உள்ளடக்கத்திற்கு தகுதியானவர்க-  
ளான “முதல் தடவை ஏற்றுமதியாளர்கள்” என்ற ஒரு  
வகைப்பிரிவினரை உருவாக்கப் பரிந்துரை செய்கிறது.

### குறைந்த செலவில் நாளதுவரைபடு- த்தப்பட்டதும் நம்பகமானதுமான தகவல்களுக்கான வழியை மேம்படுத்தல்

சர்வதேச நிதி கூட்டுத்தாபனத்தால் (IFC) மேற்கொள்-  
ளப்பட்ட ஆய்வு, தகவல்களை பகிரும் பொறிமுறை  
தனிப்பட்ட தன்மையினதாயினும் பொதுத் தன்மையி-  
னதாயினும் கடன் வழங்குபவர்கள் தகவல்களைப்  
பகிர்ந்து கொள்ளும் நாடுகளில் கடன் வழங்கல்  
அதிகமாகவும் கடன் இடர் குறைவாகவும் உள்ளதெ-  
ன்பதை உறுதிசெய்கிறது. மேலும், தகவல்களைப்  
பெற்றுக்கொள்ளும் செலவு குறைக்கப்படமுடியும்  
என்பதோடு, பல பங்கீடுபாட்டாளர்களினால் இலத்திர-  
னியல் ரீதியாகப் பகிர்ந்கொள்ளப்படக்கூடிய மத்திய-  
மயப்படுத்தப்பட்ட ஒரு தகவல் மேடையைக் கொண்-  
டிருப்பதன்மூலம் அதனைப் பெறுவதற்கான வாய்ப்பு  
மேம்படுத்தப்படவும் முடியும்.

இடர்களை சிறப்பாக மதிப்பிடுவதற்கு ஏற்றுமதியாளர்-  
களுக்கும் நிதி நிறுவனங்களுக்கும் தகவல்கள் கிடை-  
க்கக்கூடியதாகவிருப்பதை மேம்படுத்துவதில் SLEIC  
மற்றும் EDB போன்ற ஏனைய EPAகள் கணிசமான-  
தொரு பங்கு வகிக்கமுடியும். ஏனைய நாடுகளில்  
இதுபோன்ற நிறுவனங்களினால் மேற்கொள்ளப்பட்ட  
முன்னெடுப்புகள் பிரிவு 3.1 அட்டவணை 2 இல்  
தரப்பட்டுள்ளன. உதாரணமாக, EDB வெளிநாடுக-  
ளிலுள்ள இலங்கைத் தூதரகங்களின் வர்த்தக  
பிரிவுடன் தொடர்புகொண்டு செயற்பட்டு கிரமமானதோர்  
அடிப்படையில் சந்தை மற்றும் கொள்வனவாளர்கள்  
பற்றிய தகவல்களைத் தொகுத்து அவற்றை ஏற்றும-  
தியாளருக்கும் நிதி நிறுவனங்களுக்கும் கிடைக்கச்  
செய்யலாம். துறைசார் விஷேட நிறுவனங்களிடம்

தத்தமது துறைகள் தொடர்பான விஷேட அறிவு உண்டு. இவை விஷேட துறைகளின் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்வதற்கான விஷேட ஏற்றுமதி நிதியளிப்பு நிகழ்ச்சித்திட்டங்களை (VCF) வகுப்பதற்கு உதவும். ஏனைய நாடுகளிலுள்ள கடன் தகவல் வழங்குனர்களோடு இணைப்பை ஏற்படுத்திக் கொள்வதன் வாயிலாக CRIB போன்ற நிறுவனங்கள் வர்த்தக இடர்களை சிறப்பாக மதிப்பிடுவதற்கும் குறைப்பதற்கும் உதவ முடியும். கடன் தகவல்களைப் பகிர்ந்து கொள்வது கொடுப்பனவு செலுத்தத் தவறுதல் தொடர்பான எதிர்வு கூறலின் தரத்தை பெருமளவு மேம்படுத்துகிறது என்பதை ஆய்வுகள் காட்டியுள்ளன.<sup>12</sup>

EDB போன்ற நிறுவனங்கள் வாடிக்கையாளர் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்யும் விதத்தில் தகவல்களைத் திரட்டித் தொகுக்கக்கூடியதாக இருப்பதற்கு ஏதுவாக நடைமுறைகளை அறிமுகஞ் செய்வதும் பயிற்சி வழங்குதலும் முக்கியமாகும். கட்டணத்திற்கு தகவல்கள் வழங்கப்படுவதாயினும், அது ஒரு மத்தியமயப்படுத்தப்பட்ட முறையினூடாக பல பயன்படுத்துவோருக்கு கிடைக்கச் செய்யப்படும்போது செலவு குறைவாக இருப்பதோடு, தகவல்களைத் திரட்டித் தொகுப்பதன் விளைத்திறன் தனிப்பட்ட நிறுவனங்களும் வங்கிகளும் அவற்றைத் திரட்டித் தொகுப்பதோடு ஒப்பிடுகையில் மிக உயர்வானதாக இருக்கும்.

EDB போன்ற அரசாங்க நிறுவனங்களும் துறைசார் விஷேட EPA (தனியார் துறை மற்றும் அரசாங்க) களும் ஏற்றுமதி நிதியளிப்பு மற்றும் அதன் பயன்கள் தொடர்பாக ஏற்றுமதியாளர் மத்தியில் விழிப்புணர்வை ஏற்படுத்துவதில் முனைப்பானதொரு பங்கு வகிக்க முடியும் என்பதோடு, SME வர்த்தகர்கள் நியாமான கிரயத்தில் நிதியை பெற்றுக்கொள்ள உதவுமுகமாக

அவர்களின் நிதி மற்றும் தொழில்நுட்ப ஆற்றலை அதிகரிக்க பயிற்சி வழங்கவும் முடியும். பொது கருத்தரங்குகள், தனிப்பட்ட நிகழ்வுகள் (உ.ம். வர்த்தகக் கண்காட்சிகள்), அச்ச ஊடகங்கள் மற்றும் இணையம் ஆகியன கிடைக்கக்கூடியதாக இருக்கும் ஏற்றுமதி கடன் பொதிகள் மற்றும் ஏற்றுமதி ஆதரவுச் சேவைகள் தொடர்பான தகவல்களை SME களுக்கு பரப்புவதற்காகப் பயன்படுத்தப்படமுடியும்.

### நிறுவனங்களின் ஆற்றல், வினைத்திறன் மற்றும் நம்பகத்தன்மை ஆகியவற்றை மேம்படுத்தல்

இலங்கையில் ஏற்றுமதி நிதியளிப்பிற்கு வசதியேற்படுத்தி ஏற்றுமதிகளை ஊக்குவிக்கத் தாபிக்கப்பட்ட நிறுவனங்களின் முக்கிய பலவீனம் திறன்கள், ஆற்றல் மற்றும் அவ்விடயத்தில் நிபுணத்துவம் ஆகியவை மட்டுப்படுத்தப்பட்டளவு இருப்பதும் கொள்கைமீதான குறைந்தளவு கவனமும் ஏற்றுமதி நிதியளிப்பிற்கு வசதியேற்படுத்துவதற்கான குறைந்தளவு அரசாங்க ஆதரவு மற்றும் முன்னெடுப்புகள் ஆகியனவுமாகும். ஏற்றுமதி நிதியளிப்பின் பயன்பாட்டிற்கு வசதியேற்படுத்துவதற்கும் அதனை ஊக்குவிப்பதற்கும் இப்பலவீனங்களை தீர்ப்பதற்கு நடவடிக்கை மேற்கொள்வதன்மூலம் இந்நிறுவனங்கள் ஸ்திரப்படுத்தப்படவேண்டும்.

இலங்கையில் ஏற்றுமதிக் கடன் தொழில்துறை தொடர்பான பொதுநலவாய அறிக்கை SLEICயை பலமிக்கதாக்குவதற்கான விளக்கமான பரிந்துரைகளை வழங்குகிறது. அவற்றுள் முதலாவது SLEIC இனால் வழங்கப்படும் ஏற்றுமதி காப்புறுதிப் பொதிகள் மற்றும்





சேவைகள் ஆகியவற்றை அதிகரிப்பதும் வாடிக்கையாளர்களுக்கு இப்பொதிகளை மேலும் கவர்ச்சிகரமாக்குவதும் (SME களுக்கு ஆதரவளிக்க விஷேட சேவைகளை அறிமுகம் செய்வதும்) ஆகும். இரண்டாவது, SLECIIC இன் நம்பகத்தன்மையை மேம்படுத்தவும் SLECIIC விற்கும் நாட்டின் ஏனைய நிதி நிறுவனங்களுக்குமிடையிலான தொழிற்பு உறவுகளை மேம்படுத்தவும் நடவடிக்கை மேற்கொள்ளல். SLECIIC இன் நிறுவனக் கட்டமைப்பை மேம்படுத்துவதற்கான பல பரிந்துரைகளை இவ்வறிக்கை மேற்கொள்கிறது. உதாரணமாக, வாடிக்கையாளர் எதிர்பார்ப்புகளையும் புதிதாகத் தோற்றம்பெறும் சந்தைகளின் தேவைகளையும் பூர்த்தி செய்வதற்கான மூலோபாயங்களையும் பொதிகளையும் வகுப்பதற்கான அதன் திறமையை மேம்படுத்துமுகமாக ஏற்றுமதியாளர்கள், கல்வியியல் நிபுணர்கள், வங்கியாளர்கள், தொழில்வாண்மையாளர்கள் ஆகியோரடங்கிய ஆலோசனைச் சபையொன்றை நிறுவ இவ்வறிக்கை பரிந்துரை செய்கிறது. இந்நிறுவனத்தின் நம்பகத்தன்மை, தொழில்வாண்மைத்துவம் மற்றும் சுயாதீனம் ஆகியவற்றை மேம்படுத்துமுகமாக கைத்தொழில், வங்கித்தொழில் மற்றும் கல்வியியல் ஆகிய துறைகளிலிருந்து சுயாதீனமான பணிப்பாளர்கள் நியமிக்கப்படுவதற்கு வகைசெய்து SLECIIC சட்டத்தைத் திருத்துவதற்கும் இவ்வறிக்கை பரிந்துரை செய்கிறது. ஏனைய பரிந்துரைகளுள் தொழில் நுட்ப உட்கட்டமைப்பு, உள்ளகத் திறன்கள், இடர் முகாமைத்துவ முறைமை மற்றும் காலத்துக்குகந்த மற்றும் மானுட மூலதனத்தில் முதலீடு செய்தல் ஆகியவற்றை மேம்படுத்துதல் அடங்குகிறது.

SLECIIC, EPAக்கள் மற்றும் CRIB போன்ற நிதித் துறை தகவல் வழங்குனர்களினால் வழங்கப்படும் சேவைகளை மேம்படுத்துவதற்கு நடவடிக்கைகள் மேற்கொள்வதற்கு மேலதிகமாக, வெளிநாடுகளிலுள்ள இதுபோன்ற நிறுவனங்களுடன் தொடர்பை ஏற்படுத்திக்கொள்வதோடு, இலக்கிடப்பட்ட ஏற்றுமதிச் சந்தைகளில் நிலவும் வர்த்தக மற்றும் நாட்டு இடர்களை துல்லியமாக மதிப்பிடுவதற்கு உதவக்கூடிய தகவல்களை தொகுப்பதிலும் பகிர்ந்துகொள்வதிலும் முன்னேற்பாடான பங்கொன்றை வகிக்கவும் வேண்டும். குறிப்பாக இலக்கிடப்பட்ட அபிவிருத்தி அடைந்து வருகின்ற மற்றும் புதிதாகத் தோற்றம் பெற்று வரும் சந்தைப் பொருளாதாரங்கள் பற்றிய தகவல்களைத் தொகுப்பதற்கான வலையமைப்புகளையும் திறன்களையும் விருத்தி செய்வது முக்கியமானதாகும். அபிவிருத்தியடைந்த நாடுகளோடு ஒப்பிடுகையில் இப் பொருளாதாரங்களுடன் வர்த்தகம் செய்வதில் உள்ள இடர் மிக அதிகமானதாகும். அத்துடன், துல்லியமானதும் நம்பகமானதுமான தகவல்களை தேடிக்கொள்வது அதை விட கடினமானதும் செலவு மிக்கதுமாகும்.

ஏற்றுமதிகளை பன்முகப்படுத்துவதிலும் ஊக்குவிப்பதிலும் ஏற்றுமதி நிதியளிப்பு வகிக்கக்கூடிய பங்கினை அங்கீகரிப்பதும் ஏற்றுமதி நிதியமைப்பின் பயன்பாட்டிற்கு வசதியேற்படுத்துவதற்கும் அதனை ஊக்குவிப்பதற்கும் நிறுவனங்களுக்கு உறுதுணை புரிவதில் அரசாங்கத்தின்

முன்னேற்பாடான ஈடுபாடும் இவ்விடயத்தில் மிக முக்கியமானதாகும். உதாரணமாக-ஏற்றுமதி செய்யும் SME களுக்கும் புதிய சந்தைகளில் பிரவேசிக்க முயலும் ஏற்றுமதியாளர்களுக்கும் கடன் வழங்க நிதி நிறுவனங்களை ஊக்குவிக்க CBSL தார்மீக ரீதியான வலியுறுத்தலைப் பயன்படுத்த முடியும். தார்மீக ரீதியான வலியுறுத்தலானது, கடன்களின் கிடைக்கும் தன்மை மற்றும் செலவு தொடர்பாக ஆலோசனையளிக்கப்பட்ட வழிகாட்டு நெறிகளை பின்பற்றுவதில் நிதி நிறுவனங்களை இணங்கவைப்பதில் (சட்டமியற்றும் அதிகாரத்தின் மூலம் கட்டாயப்படுத்துவதற்கு பதிலாக) நிதித்துறை அதிகாரிகளினால் பயன்படுத்தப்படும் ஒரு கருவியாகும். சட்ட விதிகளினூடாக கட்டாய இயைந்தொழுக்கலை நாடுவதற்கு முன்னதாக, வேண்டப்படும் செயற்பாட்டைத் தூண்டுவதற்கான கொள்கை அறிவித்தல்களை விடுப்பதன்மூலம் தார்மீக வலியுறுத்தல் பயன்படுத்தப்படும்.

### இலங்கையில் ஏற்றுமதி இறக்குமதி வங்கியொன்றை நிறுவுதல்

புதிதாக தோற்றம் பெறும் சந்தைகளில் வர்த்தகத்தை ஊக்குவிப்பதில், குறிப்பாக சர்வதேச வர்த்தகத்தில் SME களின் பங்கேற்பிற்கு வசதி ஏற்படுத்துவதில் ஏற்றுமதிக் கடன் நிறுவனங்கள் முக்கிய பங்கு வகிக்கின்றன என்பதை இவ்வாய்வு உறுதி செய்கின்றது.<sup>13</sup> வளர்ச்சியுற்ற மற்றும் வளர்முக நாடுகளெங்கும் EXIM வங்கிகள் காணப்படுகின்றன. அவற்றுள் சில முழுமையாக அரசாங்கத்துக்குச் சொந்தமானவை, சில தனியார் துறைக்குச் சொந்தமானவை, மேலும் சில அரசாங்க – தனியார் துறை பங்குடைமையாகும்.

இலங்கையில் SLECIIC சட்டம் முன்னர் விளக்கப்பட்டவாறு இந் நிறுவனம் பரந்த துறைகளில் ஏற்றுமதிக் கடன் வசதிகளை வழங்குமென எதிர்பார்த்தபோதும் தற்போது இந் நிறுவனத்தால் வழங்கப்படும் சேவைகளும் வசதிகளும் மட்டுப்படுத்தப்பட்ட அளவினதாகவே உள்ளன. வங்கித் துறை ஏற்றுமதி நிதியளிப்பை வழங்கியபோதிலும் அவை நன்கு நிலைநாட்டப்பட்ட பெரிய ஏற்றுமதியாளர்களின் தேவைகளையே பிரதானமாக பூர்த்தி செய்வதோடு, ஒப்பீட்டளவில் இடர் குறைவாகவிருக்கும் அபிவிருத்தியடைந்த நாடுகளுடான வர்த்தகத்திற்கே பிரதானமாக வசதியேற்படுத்துகின்றன. இச் சந்தை இடைவெளிகளுக்கு மேலதிகமாக ஏற்றுமதிகளில் SMEகளின் குறைந்தளவு பங்கேற்பு, SME துறையில் தனியார் துறை கடன் வழங்கலின் தாழ்ந்த மட்டம், SMEகளின் தேவைகளை பூர்த்தி செய்வதற்காக விசேடமாக வடிவமைக்கப்பட்ட ஏற்றுமதிக் கடன் திட்டங்களின்மை, தகவல்களில் காணப்படும் கணிசமான சமச்சீரின்மையும் இடைவெளிகளும் அத்துடன், திறனைக் கட்டியெழுப்பும் முன்னெடுப்புகளில் மட்டுப்படுத்தப்பட்ட அளவிலான பயிற்சி ஆகியன இலங்கையில் ஒரு EXIM வங்கிக்கான தேவையை கோடிட்டுக் காட்டுகிறது.

தனது நிதியளிப்பில் முன்னேற்பாடானதாகவும் புத்தாக்-

கம் மிக்கதாகவும் விளங்கக்கூடியதும் நாட்டில் ஏற்றுமதிக்கான தலையாய நிதி நிறுவனமாக செயற்படுவதுமான ஒரு EXIM வங்கியை நிறுவுவதற்கு பொதுநலவாய அறிக்கை பரிந்துரை செய்கிறது. ஏற்றுமதித் துறையை மேலும் செயலூக்கம் மிக்கதாகவும் பன்முகப்படுத்தப்பட்டதாகவும் ஆக்குவதற்கான அவசரத் தேவையை மனதில் வைத்துப்பார்க்கும்போது, அபிவிருத்தி அடைந்துவருவதும் புதிதாக தோற்றம் பெறுவதுமான நாடுகளின் சந்தைகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்ய விரும்பும் புதிய, மரபுரீதியற்ற பொருட்களின் ஏற்றுமதியாளர்களுக்கு நிதி ஆதரவளிக்கும் EXIM வங்கியொன்று பற்றி சிந்திப்பது காலத்துக்குகந்ததாக உள்ளது. தற்போதைய ஏற்றுமதியாளர்களின் குறைவான இடர்பசி சந்தைகளினதும் உற்பத்திப் பொருள்களினதும் பன்முகப்படுத்தலுக்கு தடையாக அமைகிறது. வங்கிகளின் குறைவான இடர்பசி சர்வதேச வர்த்தகத்தில் SME களின் பங்கேற்பிற்கு தடையாக அமைகிறது. பொதுவாக தனியார் துறையினர் ஏற்க விரும்பாததும் ஏற்க முடியாததுமான இடர்களை பொறுப்பேற்றுக் கொள்வதன் மூலம், EXIM வங்கி இவ்விரு பிரச்சினைகளையும் தீர்த்து வைக்க உதவ முடியும்.

ஏனைய நிதி நிறுவனங்கள் பொறுப்பேற்க விரும்பாத கடன் மற்றும் நாட்டு இடர்களை தாம் ஏற்றுக்கொள்வ-

தன் மூலம் EXIM வங்கிகள் பொதுவாக ஏற்றுமதி நிதியளித்தலுக்கு வசதியேற்படுத்துகின்றன. பொதுவாக அவை, ஏனைய நிதி நிறுவனங்களுடன் நேரடியாக போட்டியிடுவதில்லை. கிரமமான நிதி நிறுவன மதிப்பீடுகளின்படி தகைமை பெறும் ஏற்றுமதியாளர்களை அவை உள்ளீர்க்கின்றன. வேறு வகையாகக் கூறுவதாயின், அவை, தனியார் சந்தைத் தோல்விகளைத் தீர்ப்பதற்கு முன்வருகின்றன. உதாரணமாக - EXIM வங்கிகள் தமது பொதிகளுள் சிலவற்றை வர்த்தக வங்கிகளினூடாக விற்பனை செய்யும். மேலும், தனியார் வங்கிகளின் பணியாள் தொகுதியினருக்கு கற்பிப்பதிலும் பயிற்சியளிப்பதிலும் முனைப்பானதொரு பங்கு வகிக்கின்றன. இலங்கையில் EXIM வங்கியொன்றை நிறுவுவதில் வெற்றிகொள்ளவேண்டிய சவால் என்னவெனில், SLECIC போன்ற இத் துறையிலுள்ள ஏனைய அரசாங்க நிறுவனங்கள் மற்றும் EDB போன்ற EPA கள் ஆகியவற்றிற்கு பொதுவானதான குறைபாடுகளை இவ்வங்கி கொண்டிராதிருப்பதை உறுதி செய்வதாகும். இதன் நிறுவனக் கட்டமைப்பு இவ்வங்கி சுயேட்சையானதாகவும் அதிகாரம் கொண்டதாகவும் முக்கிய பதவிகளை நிரப்புவதிலும் நிதிகளைப் பகிர்ந்தளிப்பதிலும் அரசியல் தலையீடு அற்றதாகவும் இருக்க இடமளிப்பதாக இருப்பதை உறுதி செய்வது முக்கியமானதாகும்.

<sup>1</sup> OPUS Services International Inc. and SWIFT (2013), Observations on the Evolution of Trade Finance and Introduction to the Bank Payment Obligation.

<sup>2</sup> Export Development Board has defined SMEs into two tiers of below Rs.60 million in export turnover and Rs. 60-150 million in export turnover.

<sup>3</sup> It is important to note however, the definitions used to define SMEs by countries vary, making cross-country comparison inexact. Further even in Sri Lanka, different agencies use different definitions to categorise SMEs. For example, performance report 2013 of the Department of Development Finance of Ministry of Finance and Planning state that SME contribution to exports to be 20%. However, the definition used to categorise SME is not given in the report. This study in assessing SME contribution follows the definition used by EDB which is based on annual export turnover.

<sup>4</sup> COMCEC coordination office. (2013). *Improving the SMEs access to trade finance in OIC countries*.

<sup>5</sup> First and second being long-term credit and overdrafts

<sup>6</sup> The Commonwealth. (2014). Building capacity of the export credit insurance industry to enhance the international trade competitiveness of Sri Lanka.

<sup>7</sup> Annual Report of Bank of Ceylon (2014). Annual Report of Hatton National Bank. (2014).

<sup>8</sup> EDB offers buyer assessment on 11 multinational companies on their website.

<sup>9</sup> Jappelli. T., Pagano. M., Conference on the Economics of Consumer Credit: European Experience and Lessons from the US European University Institute. (13/14 May 2003). *Information sharing in credit markets: a survey*.

<sup>10</sup> The Commonwealth. (2014). *Building Capacity of the Export Credit Insurance Industry*.

<sup>11</sup> See Section 5(6) Sri Lanka Export Credit Insurance Corporation Act No. 15 of 1978.

<sup>12</sup> Dierkes. M, Erner. C, Langer. T & Norden. L., (May, 2009) *Business credit information sharing and default risk of private firms*.

<sup>13</sup> COMCEC Coordination Office. (October 2013). *Improving the SMEs Access to Trade Finance in the OIC Member States*.

- ADB, OECD. (2014). *ADB-OECD Study on Enhancing Financial Accessibility for SMEs*.
- African Development Bank. (2013). *Agricultural Value Chain Financing (AVCF) and Development for Enhancing Export Competitiveness*. Tunisia.
- Asian Development Bank. (2013). *Asia SME Finance Monitor 2014*.
- Asian Development Bank. (2015, August 13). *Private Sector Non-Sovereign Finance*. Retrieved from Asian Development Bank: <http://www.adb.org/site/private-sector-financing/overview>
- COMCEC Coordination Office. (October 2013). *Improving the SMEs Access to Trade Finance in the OIC Member States*.
- Credit Insurance Bureau. (2014). *Annual Report 2013*.
- Dierkes, M., Erner, C., Langer, T., & Norden, L. (n.d.). *Business credit information sharing and default risk of private firms*. Retrieved from file:///C:/Users/User/Downloads/Lars-Norden-09-May.pdf
- EXIM Bank of India. (2015, August 25). *EXIM Bank of India*. Retrieved from Annual Report 2014/15: [http://www.eximbankindia.in/sites/default/files/English%20Annual%20Report\\_0.pdf](http://www.eximbankindia.in/sites/default/files/English%20Annual%20Report_0.pdf)
- EXIM Bank of Malaysia. (2015, August 25). *EXIM Bank of Malaysia*. Retrieved from EXIM Bank Annual Report 2014: <http://www.exim.com.my/flipbook/index.html>
- EXIM Bank of Thailand. (2015, August 25). *EXIM Bank of Thailand*. Retrieved from EXIM Annual Report 2014: [http://www.exim.go.th/doc/en/about\\_exim/EXIM\\_Annual\\_Report\\_2014\\_Eng.pdf](http://www.exim.go.th/doc/en/about_exim/EXIM_Annual_Report_2014_Eng.pdf)
- Export Development Board. (2010). *Strategic Plan 2011-2015*.
- Export.gov. (2015, August 13). *Chapter 7: Export Working Capital Financing*. Retrieved from Export.gov: [http://www.export.gov/tradefinanceguide/eg\\_main\\_043249.asp](http://www.export.gov/tradefinanceguide/eg_main_043249.asp)
- International Chamber of Commerce. (2014). *Rethinking Trade and Finance*.
- International Finance Corporation. (2013, November). IFC's Secured Transactions Collateral Registries Programme. London, U.K.
- International Finance Corporation World Bank Group. (2015, August 21). *Financial Institutions Group*. Retrieved from International Finance Corporation World Bank Group: [http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/Industry\\_EXT\\_Content/IFC\\_External\\_Corporate\\_Site/Industries/Financial+Markets/](http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/Industry_EXT_Content/IFC_External_Corporate_Site/Industries/Financial+Markets/)
- International Trade Centre. (2009). *How to Access Trade Finance: A guide for exporting SMEs*.
- International Trade Centre. (2015, August 31). *Trade Map - International Trade Statistics*. Retrieved from International Trade Centre: [http://www.trademap.org/tradestat/Product\\_SelCountry\\_TS.aspx?nvp=1|144|||TO-TAL|||2|1|1|2|2|1|1|1|1](http://www.trademap.org/tradestat/Product_SelCountry_TS.aspx?nvp=1|144|||TO-TAL|||2|1|1|2|2|1|1|1|1)
- Jappelli, T., P. M. (2003). Information sharing in credit markets: a survey. *Conference on The Economics of Consumer Credit: European Experience and Lessons from the US European University Institute*.
- OECD. (n.d.). *Officially-Supported Export Credits and Small Exporters*.
- Secured Transactions Act No. 49 of 2009. (2009, September 25).
- Sri Lanka Export Credit Insurance Corporation. (2012). *Annual Report 2011*.
- Sri Lanka Export Credit Insurance Corporation No. 15 of 1978*. (2015, August 1). Retrieved from [http://www.commonlii.org/lk/legis/consol\\_act/slecic333514.pdf](http://www.commonlii.org/lk/legis/consol_act/slecic333514.pdf)
- The Commonwealth. (2014). *Building Capacity of the Export Credit Insurance Industry*.
- U.S. Department of Commerce. (2012). *Trade Finance Guide: A Quick Reference for U.S. Exporters*. Washington D.C.
- UNCTAD. (2001). *Improving the Competitiveness of SMEs in Developing Countries*.
- UNCTAD secretariat. (2005). *Enhancing South-South Trade and Investment Finance*. Retrieved from [http://unctad.org/en/Docs/webditc20052\\_en.pdf](http://unctad.org/en/Docs/webditc20052_en.pdf)
- World Trade Organisation. (2015). *Improving the Availability of Trade Finance in Developing Countries: An Assessment of Remaining Gaps*.
- World Trade Organisation Background paper. (2000). *Export Credits and Related Facilities*. World Trade Organisation.

- PAGE 5** <http://myimagecollection.net/manufacturing+sri+lanka>  
[http://news.yntv.cn/category/4010601/2007/09/14/2007-09-14\\_492360\\_4010601.shtml](http://news.yntv.cn/category/4010601/2007/09/14/2007-09-14_492360_4010601.shtml)  
<http://www.mysrilankaholidays.com/ratnapura.html>  
<http://www.srilankabusinessandinvestment.com>
- PAGE 8** <http://www.sundayobserver.lk/2008/06/22/fin01.asp>
- PAGE 9** <http://shipmanagementinternational.com/abu-dhabi-terminals-achieves-iso-280012007-certification-for-khalifa-port-container-terminal/>
- PAGE 11** <http://www.glassdoor.com/Photos/The-World-Bank-Office-Photos-E41195.htm>
- PAGE 17** <http://www.amountainofcrushedice.com/?p=4341>
- PAGE 22** <http://www.mysrilankaholidays.com/ratnapura.html>
- PAGE 23** [http://www.brixhamchamber.co.uk/positive-q1-export-results/?doing\\_wp\\_cron=1443130018.4736340045928955078125](http://www.brixhamchamber.co.uk/positive-q1-export-results/?doing_wp_cron=1443130018.4736340045928955078125)
- PAGE 25** <http://www.wikihow.com/Establish-Credit-History>
- PAGE 27** [http://bbj.hu/business/eximbank-sets-up-45-mln-line-of-credit-for-hungary-serbia-trade\\_100245](http://bbj.hu/business/eximbank-sets-up-45-mln-line-of-credit-for-hungary-serbia-trade_100245)







A | No. 5A, Police Park Place, Colombo 5  
T | +94 11-2055544  
E | [reception@veriteresearch.org](mailto:reception@veriteresearch.org)  
W | [www.veriteresearch.org](http://www.veriteresearch.org)