



අපනයන ප්‍රවර්ධනය සඳහා

අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම්වල කාර්යභාරය
සහ අදාළත්වය

අපනයන ප්‍රවර්ධනය සඳහා

අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම්වල කාර්යභාරය සහ අදාළත්වය

2016 පෙබරවාරි

මෙම අධ්‍යයනය සිදු කරන ලද්දේ වෙරිටේ පර්යේෂණ (Verité Research) ආයතනයේ ආර්ථික පර්යේෂණ කණ්ඩායම විසිනි. සුභාෂිණි අබේසිංහ (ආර්ථික පර්යේෂණ ප්‍රධානි), නිලංගිකා ප්‍රනාන්දු, රේච්චි දොණසම්බන්දන් සහ සීනා හුසේන්ගෙන් සැදුම්ලත් ලත් සාමාජිකයින් පිරිසක් මෙම කණ්ඩායමට ඇතුළත් විය.

මෙම වාර්තාව සකස් කිරීමේදී පර්යේෂණ කටයුතු සඳහා සහාය ලබාදෙමින් සමස්ත පර්යේෂණ සහ කර්තෘ අධීක්ෂණ කටයුතු සිදු කරන ලැබුවේ නිශාන් ද මෙල් විසිනි.

ජාතික අපනයනකරුවන්ගේ මණ්ඩලයේ (NCE) සහාය ඇතිව වෙරිටේ අයතනය මඟින් මෙම පර්යේෂණ වාර්තාව සකස් කරනු ලැබිණ. සාර්ථක මඟ පෙන්වීම් තුළින්ද සම්මුඛ පරීක්ෂණ සඳහා පහසුකම් සපයමින්ද සාකච්ඡා අංශ සඳහා සහභාගී වෙමින්ද මෙම පර්යේෂණ කාර්යය ඉටු කර ගැනීමේදී දැක්වූ සහයෝගය සම්බන්ධයෙන් ජාතික අපනයනකරුවන්ගේ මණ්ඩලය වෙත වෙරිටේ පර්යේෂණ ආයතනයේ ආර්ථික පර්යේෂණ කණ්ඩායම සිය ස්තූතිය පුදකර සිටී.

මුල්පිටුව නිර්මාණ අනුග්‍රාහක දායකත්වය : www.unifeeder.com.

වෙරිටේ පර්යේෂණ ආයතනය ප්‍රතිපත්ති සම්පාදනය පිණිස තොරතුරු සහ විශ්ලේෂණ සැපයීමේ පුරෝගාමියෙකු වීමට කටයුතු කරන අතරම කලාපයේ සමාජ සංවර්ධනය උදෙසා කතිකාවත සහ අධ්‍යාපනය ප්‍රවර්ධනය කිරීමත් බලාපොරොත්තු වෙයි. ආර්ථිකය, සමාජ විද්‍යාව, දේශපාලනය, නීතිය සහ ජන මාධ්‍ය යන ක්ෂේත්‍රයන්ගේ පර්යේෂණ සහ සංවාද සඳහා මෙම ආයතනය සක්‍රීයව දායක වන අතර දත්ත එකතු කිරීම්, තොරතුරු තහවුරු කිරීම්, උපායමාර්ග සංවර්ධනය සහ තීරණ විශ්ලේෂණය කිරීම් හා සම්බන්ධ සේවාවන්ද සපයනු ලබයි.

ඔබේ අදහස් අප වෙත යොමු කරන්න : publications@veriteresearch.org

පිටපත් අයිතිය Verité Research ආයතනය සතුය.

සියලුම හිමිකම් ඇවිරිණි. මෙම වාර්තාව අවසරලත් ලබා දෙන්නවුන් සඳහා පමණක් වන අතර Verité Research ආයතනයේ එකඟතාවයකින් තොරව අමතර බෙදා හැරීමක් කිරීම සපුරා තහනම් වේ.

පටුන

සංක්ෂිප්තය	4
හැඳින්වීම.....	7
අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් සහ එහි ප්‍රතිලාභ පිළිබඳ අවබෝධ කර ගැනීම	8
අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම්වල කාර්යභාරය	9
අපනයන මූල්‍ය පහසුකම් සපයන ආයතන	10
අපනයන මූල්‍යකරණ විසඳුම්	11
ශ්‍රී ලංකාවේ අපනයන ගැටළුවලට විසඳුම් සෙවීමේදී අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම්වල කාර්යභාරය.....	13
ශ්‍රී ලංකාව තුළ අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම්වල සීමාවන්.....	15
ආයතනික අඩුලුහුඩුකම්.....	18
වර්තමාන අවදානම අඩු සහ ස්ථානික අපනයන ව්‍යුහය.....	19
අපනයන මූල්‍යකරණ විසඳුම් වර්ගවල සීමිත බව හා ඌන -උපයෝජනය	20
අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් වැඩිදියුණු කිරීම පිණිස ප්‍රයෝගික මැදිහත්වීම්	21
නව හා වැඩි දියුණු කළ අපනයන මූල්‍යකරණ විසඳුම් හඳුන්වාදීම.....	22
අඩු වියදමකින් විශ්වාසදායී සහ යාවත්කාලීන තොරතුරු ලබා ගැනීමේ හැකියාව වැඩි දියුණු කිරීම.....	24
ආයතනවල ශක්‍යතාව, කාර්යක්ෂමතාව සහ විශ්වාසනීයත්වය වැඩිදියුණු කිරීම	24
ශ්‍රී ලංකාව තුළ අපනයන - ආනයන බැංකුවක් ස්ථාපිත කිරීම	24

රූපසටහන් ලැයිස්තුව

රූපසටහන 1: ගෙවීම්/ සමථයකට එළඹීමේ විකල්පවලදී අවදානම.....	9
රූපසටහන 3: මුළු ව්‍යාපාර සංඛ්‍යාව සහ සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යවසායකයින්ගේ අපනයන දායකත්වය (තෝරාගත් රටවල්)	13
රූපසටහන 2: ශ්‍රී ලංකාවේ අපනයන සංකේන්ද්‍රණය.....	13
රූපසටහන 4: ශ්‍රී ලංකාවේ ආයතනික ව්‍යුහය	18

වගු ලැයිස්තුව

වගුව 1: අපනයන මූල්‍යකරණ විසඳුම් සාරාංශය	11
වගුව 2: වෙනත් රටවල අපනයනකරුවන්ට ණය සපයන ආයතන (ECAs) විසින් සපයන තොරතුරු සේවාවන්.....	17

කෙටි යෙදුම්

ADB	ආසියානු සංවර්ධන බැංකුව
CBSL	ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකුව
CGMSE	ක්ෂුද්‍ර සහ සුළු පරිමාණ ව්‍යාපාර සඳහා ණය ඇප අරමුදල
CRIB	ණය තොරතුරු කාර්යාංශය
DCs	සලේඛණ ණය
ECA	අපනයන ණය ආයතන
EDB	අපනයන සංවර්ධන මණ්ඩලය
EFIC	අපනයන මූල්‍ය සහ රක්ෂණ සංස්ථාව
EPA	අපනයන හෝග ප්‍රවර්ධනය ආයතන
EWC	අපනයන කාරක ප්‍රාග්ධනය
EXIM	අපනයන හා ආනයන
GDP	දළ දේශීය නිෂ්පාදිතය
GTFP	ගෝලීය වෙළඳ මූල්‍ය වැඩසටහන
IFC	ජාත්‍යන්තර මූල්‍ය සංස්ථාව
IFIs	ජාත්‍යන්තර මූල්‍ය ආයතන
JBIC	ජාත්‍යන්තර සංස්ථාව සඳහා ජපාන බැංකුව
LCs	ණයවර ලිපි
MSME	ක්ෂුද්‍ර සහ සුළු පරිමාණ ව්‍යාපාර
NDB	ජාතික සංවර්ධන බැංකුව
NEXI	නිපොන් අපනයන හා ආයෝජන රක්ෂණ
NGO	රාජ්‍ය නොවන ආයතන
OECD	ආර්ථික සහයෝගීතාව හා සංවර්ධනය සඳහා සංවිධානය
SCF	සැපයුම් දාම මූල්‍යකරණය
SLECIC	ශ්‍රී ලංකා අපනයන ණය රක්ෂණ සංස්ථාව
SLTB	ශ්‍රී ලංකා තේ මණ්ඩලය

සංක්ෂිප්තය

මෙම සියවස ආරම්භයේ සිට ශ්‍රී ලංකාවේ අපනයන එහි දළ දේශීය නිෂ්පාදනයේ ප්‍රතිශතයක් ලෙස පමණක් නොව ගෝලීය අපනයනවල ප්‍රතිශතයක් ලෙසද පහත වැටී තිබේ. නිදහස ලැබුණු වකවානුවේදී වර්තමානයට වඩා ඉහළ ගෝලීය වෙළඳපොළ කොටසක් අත්කර ගැනීමට ශ්‍රී ලංකාවට හැකි වී තිබුණි. ක්ෂේත්‍රය තුළ සිදුවූ මෙම පහළ බැසීමට බලපෑම් සිදුකරනු ලබන සාධක දෙකක් පිළිබඳව වෙර්ටේ පර්යේෂණ ආයතනය විසින් මීට පෙර සාකච්ඡා කරනු ලැබිණ. මේ අතරින් පළමුවැන්න ලෙස ශ්‍රී ලංකාවේ අපනයන භාණ්ඩ විහිදී ඇති පටු පරාසයන් (අපනයන වලින් 50%කට වඩා වැඩි ප්‍රතිශතයක් හුදෙක් භාණ්ඩ දෙකක් මත පමණක් යැපේ) සහ දෙවැන්න ලෙස ශ්‍රී ලංකාවේ අපනයන සපයනු ලබන වෙළඳපොළ සංඛ්‍යාව ඉතා අල්ප වීමත් (අපනයන වලින් 50%කට වඩා වැඩි ප්‍රතිශතයක් අත්පත් කර ගෙන ඇත්තේ වෙළඳපොළ දෙකක් විසින්ය) සඳහන් කළ හැක. මෙම අධ්‍යයනය ශ්‍රී ලංකාව මෙතෙක් කල් මුහුණ පා ඇති බාධක මැඩපැවැත්වීමට සහයෝගයක් ලබාදිය හැකි ප්‍රතිපත්ති හඳුනාගැනීමට දරණ ප්‍රයත්නයකි. මෙම අධ්‍යයනයෙන් යෝජිත ප්‍රතිපත්තින් අපනයන මූල්‍යකරණ මාතෘකා පාඨය යටතේ සාරාංශ ගත කළ හැක.

නව වෙළඳපොළ වෙත අපනයන කිරීම දිරිගැන්වීම පිණිස පමණක් නොව ශ්‍රී ලාංකික අපනයන නිෂ්පාදන විවිධාංගීකරණය කිරීමටද සහාය ලබාදිය හැකි උපකාරයක් ලෙස අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් හඳුනා ගෙන තිබේ. එහෙත් ශ්‍රී ලංකාව තුළ අපනයන ප්‍රතිපත්ති සම්පාදනයේදී අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් වල අදාලත්වය සහ භාවිතය වැඩිදියුණු කරගැනීම සම්බන්ධයෙන් ප්‍රමාණවත් අවධානයක් ලබා දී නොමැත.

මෙම පර්යේෂණ වාර්තාවේ අරමුණ වන්නේ ශ්‍රී ලාංකික අපනයන වෙනුවෙන් පහසුකම් සැලසීම සහ ප්‍රවර්ධනය කිරීම පිණිස වූ උපකාරයක් ලෙස අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් සංවර්ධනය කළ හැක්කේ කෙසේද යන්න පිළිබඳව විශ්ලේෂණාත්මක අවබෝධයක් ලබා දීමයි. ශ්‍රී ලංකාව තුළ අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් ඵලදායී ලෙස භාවිතය වැළැක්වීමේ අවහිරතාවයන් එතුළින් හඳුනාගනු ලබන අතර රටතුළ මූල්‍යකරණ පහසුකම්වල භාවිතය සහ ප්‍රවීණතාවය වැඩිදියුණු කිරීම සඳහා නිර්දේශ ද ලබා දෙයි.



අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් සහ එහි ප්‍රතිලාභ අවබෝධ කර ගැනීම

ශ්‍රී ලාංකික අපනයනකරුවන් සහ විදේශීය ගැනුම්කරුවන් අතර සිදුවන ගනුදෙනු පහසුකරලීම සඳහා ගෙවීම් සිදු කිරීමට, මූල්‍යකරණයට සහ ගනුදෙනුවේ අවදානම අඩු කිරීමට සහාය වන විසඳුමක් ලෙස අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් හඳුන්වා දිය හැක. අපනයන අංශය තුළ ශ්‍රී ලංකාව මුහුණ දෙන ඇතැම් ප්‍රධාන අභියෝගවලට විසඳුම් ලබාගැනීම පිණිස අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් තුළින් වැදගත් කාර්යභාරයක් ඉටු කෙරෙයි. ගැනුම්කරුවන්ට වඩාත් වාසිදායක ගෙවීම් ක්‍රම වලට එකඟ වීමේ හැකියාව මෙමගින් ඉහළ නංවයි. ඒ තුළින් අපනයනකරුවන්ට වැඩි ඇණවුම් ප්‍රමාණයක් විදේශ ගැනුම්කරුවන්ගෙන් ලබා ගැනීමේ හැකියාව වැඩි වේ. අපනයන මූල්‍යකරණ මෙවලම් මගින් අපනයනකරුවන්ට තරඟකාරී ගෙවීම් කොන්දේසි ඉදිරිපත් කිරීමේ හැකියාව වැඩි කරන අතර ගැනුම්කරුවන් විසින් ගෙවීම් පැහැර හැරීමේ අවදානම මෙන්ම එවැනි තරඟකාරී ගෙවීම් කොන්දේසි වලට එකඟ වීම හේතුවෙන් පැන නගින කාරක ප්‍රාග්ධන හිඟයන් අවම කිරීමටත් හැකියාව ඇත.

ජාත්‍යන්තර වෙළඳාම කෙරෙහි සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යවසායකයන්ගේ (SME) සහභාගිත්වය උපායමාර්ගිකව ඉහළ නැංවීමටද අපනයන මූල්‍යකරණය පහසුකම් භාවිතා කෙරේ. ණය ලබා ගැනීමේ හැකියාව සහ පිරිවැය විශේෂයෙන්ම සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යවසායකයන්ගේ අපනයන හැකියාවට බාධා පමුණුවයි. සාධාරණ පිරිවැයක් යටතේ අපනයන මූල්‍ය පහසුකම් ලබා ගැනීමේ හැකියාව වැඩිදියුණු කිරීම තුළින් ශ්‍රී ලාංකික අපනයන ක්ෂේත්‍රය තුළ සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යවසායකයන්ගේ සහභාගිත්වය ඉහළ නැංවීමට තීරණාත්මක බලපෑමක් කළ හැක.

නිෂ්පාදන විවිධාංගීකරණය කිරීමේදී සහ නව වෙළඳපොළවල් සොයා ගැනීමේදී අපනයනකරුවන් මුහුණ දෙන මූලික ගැටළුව නම් නව ගැනුම්කරුවන් සොයා ගැනීමට සහ සංවර්ධනය වෙමින් පවතින රටවල වෙළඳපොළවලට ඇතුළු වීමට ඇති බාධක වේ. ඒ නම්, ඉහළ වාණිජමය අවදානම සහ රටක් වශයෙන් ඇතිවන අවදානමත්ය. අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් හරහා මෙම අවදානම් අඩු කිරීමට පියවර ගැනීම මගින් නව භාණ්ඩ නිපදවීම දිරිමත් කිරීමට, නව ගැනුම්කරුවන් ඇතිකර ගැනීමට මෙන්ම සංවර්ධිත රටවල්වල සිට සංවර්ධනය වෙමින් පවතින රටවල වෙළඳපොළ දක්වා ශ්‍රී ලාංකික ව්‍යාපාරික භාණ්ඩ විවිධාංගීකරණය (කිරීමේ) කිරීම සඳහා වැඩි හැකියාවක් ලැබේ.

සාමාන්‍යයෙන් අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් සපයනුයේ පෞද්ගලික අංශය වුවත් මෙම පහසුකම් සම්පාදනය කිරීමේදී ලා රජය මගින් ඉටුවිය යුතු ඉතා වැදගත් කාර්යභාරයක් පවතී. පෞද්ගලික බැංකු සහ රාජ්‍ය හෝ අර්ධ රාජ්‍ය මූල්‍ය ආයතන මගින් අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් සැපයුමක් කළ හැක. බහු පාර්ශ්වීය සංවර්ධන බැංකු වැනි ජාත්‍යන්තර මූල්‍ය ආයතන (ලෝක බැංකුව, ආසියානු සංවර්ධන බැංකුව) මගින්ද ජාත්‍යන්තර වෙළඳාම පහසුකරලීම සඳහා අවදානම් අඩු කිරීමේ මූල්‍ය විසඳුම් ලබා දෙනු ලැබේ.

ණයවර ලිපි (LC) සහ අපනයන ණය සහතික/ රක්ෂණ), මෙන්ම ගෝලීය වෙළඳ සහ ගනුදෙනු ක්‍රමවල වෙනස්වීමත් සමඟ ඇතිවන නව අවදානම් වලට මුහුණ දීමට සහාය දීම සඳහා හඳුන්වා දෙනු ලබන සැපයුම් දාම (SCF) ණය පහසුකම් වැනි නව මූල්‍ය පහසුකම් පිලිබඳ මෙම වාර්තාවෙන් විස්තර කරනු ලැබේ.

ශ්‍රී ලංකාව තුළ අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම්වලට ඇති සීමාවන්

ශ්‍රී ලංකාව තුළ අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් පවතිනුයේ සංවර්ධනය නොවූ මට්ටමකය. අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් වල සුලභ බව සහ භාවිතයද අවම මට්ටමක පැවැත්වේ. උදාහරණයක් වශයෙන් අපනයන ණය සහතික / රක්ෂණ මගින්

ආවරණ වනු ලබන අපනයන ගනුදෙනුවල ප්‍රතිශතය ශ්‍රී ලංකාව තුළ 2-4% ක් පමණ වන අතර එය ජාත්‍යන්තර අගයන් හා සංසන්දනයේදී සාමාන්‍යයෙන් 10-12% අතර ප්‍රතිශතයක පිහිටයි.

ශ්‍රී ලංකාව තුළ අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් සඳහා ඇති ඉල්ලුම් සහ සැපයුම් අංශයේ බාධාවන් නිසා මෙම පහසුකම්වලින් අපනයන ප්‍රවර්ධනයට ලබා ගත හැකි සහාය වර්තමානයේදී අවම මට්ටමක පවතී. සැපයුම් අංශයේ බාධා ලෙස ආයතනික මට්ටමේ අඩුලුහුඬුකම් සහ වෙළඳපොළ තුළ ලබාගත හැකි අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් පරාසයේ දක්නට ලැබෙන සීමාවන් දැක්විය හැක. ඉල්ලුම් අංශයේ බාධා ලෙස රට තුළ පවතින අඩු අවදානම සහ ස්ථිතික අපනයන ව්‍යුහය දැක්විය හැක.

රට තුළ අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම්වල ඉල්ලුම මෙන්ම සැපයුමද සීමා කරන බාධාවක් ලෙස තොරතුරු ලබා ගැනීමේ දුෂ්කරතා දැක්විය හැක.

ශ්‍රී ලංකාවේ අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් වර්ධනයට අවශ්‍ය තොරතුරු වර්ග දෙකකි. මින් පළමුවැන්න වනුයේ විදේශීය ගැනුම්කරුවන් සහ විදේශීය වෙළඳපොළ පිළිබඳ තොරතුරුවල හිඟයයි. දෙවැන්න, අපනයනකරුවන් අතර අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් සහ එහි ප්‍රතිලාභ පිළිබඳ නොදැනුවත්භාවයයි. විදේශීය වෙළඳපොළ සහ ගැනුම්කරුවන් පිළිබඳ තොරතුරු ලබාගැනීමට ඇති දුෂ්කරතාව සහ ඉහළ පිරිවැය නිසා ඇතිවන අහිතකර ප්‍රතිඵලය නම් ගනුදෙනුව පිළිබඳ අවදානම අධි තක්සේරු වීම හේතුවෙන් මූල්‍යකරණ පහසුකම් ලබා ගැනීමේදී දැරිය යුතු පිරිවැය ඉහළ යාම ය. මෙය සීමාසහිත ජාත්‍යන්තර අත්දැකීම් සහිත අවදානම් තක්සේරුකරුවන් සිටින මූල්‍ය ආයතන මුහුණ දෙන විශේෂ ගැටළුවක් වේ. එසේම, අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් පිළිබඳව ඇති අඩු දැනුම හේතුවෙන්, වර්තමානයේදී ලබා ගත හැකි අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම්වලට ඇති ඉල්ලුම පහළ මට්ටමක පවතී.

අපනයන ප්‍රවර්ධනය කිරීමට මෙන්ම අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් ලබා දෙන ආයතන විශාල සංඛ්‍යාවක් ශ්‍රී ලංකාව තුළ ඇත. උදාහරණයක් ලෙස ශ්‍රී ලංකා අපනයන ණය රක්ෂණ සංස්ථාව (SLEIC), අපනයන සංවර්ධන මණ්ඩලය (EDB) සහ ණය තොරතුරු කාර්යාංශය (CRIB) වැනි ආයතන දැක්විය හැක. එහෙත් වර්තමානයේදී මෙම ආයතන මගින් අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් සම්බන්ධයෙන් පහසුකම් සැලසීමටත් ඒවා ප්‍රවර්ධනය කිරීමටත් සිදු කරන කාර්යභාරය සීමාසහිත වේ.

ප්‍රතිපත්තිමය වශයෙන් අපනයන මූල්‍යකරණය පිළිබඳව දක්වන අඩු අවධානය, ඒ සඳහා ලබා දෙන රාජ්‍ය සහයෝගය අවම වීම මෙන්ම මෙම ආයතනවල කුසලතාව, ධාරිතාව හා අපනයන මූල්‍යකරණ පිළිබඳ විශේෂඥ දැනුම අඩු බවද මෙම පසුගාමීත්වයට හේතු වේ.

අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම්වලට ඇති අඩු ඉල්ලුමට අඩු අවදානම සහ ස්ථිතික අපනයන ව්‍යුහයන් අර්ධ වශයෙන් බලපායි. අපනයන ආදායම සම්ප්‍රදායික අපනයනකරුවන්, නිෂ්පාදන, වෙළඳපොළ සහ සීමිත ගැනුම්කරුවන් පිරිසක් අතර වන දීර්ඝකාලීන සබඳතා මත රඳා පවතී. අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් සම්බන්ධයෙන් පවතින අඩු අවබෝධය හේතුවෙන් සම්ප්‍රදායික නොවන අපනයන සහ කුඩා සහ මධ්‍යම අපනයනකරුවන් මුහුණ දෙන අපනයන මූල්‍ය ගැටළුවලට සුදුසු මූල්‍ය පහසුකම් සැපයුම දුර්වල මට්ටමක පවතී. මෙම හේතුව නිසා වෙළඳපොළ තුළ පවතින අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම්වල විවිධත්වය සහ ලබාගත හැකි බව සීමාසහිත වේ. අපනයන සාධකකරණය, ගැනුම්කරුවන්ගේ ණය සහ ද්විපාර්ශ්වික අපනයන ණය යනු වර්තමානයේදී අපනයනකරුවන්ට ලබාගත නොහැකි අපනයන මූල්‍යකරණ විසඳුම්වලට නිදසුන් වේ. ඇගයුම් දාම මූල්‍යකරණය (VCF), අපනයන ණය සහ ගෙවීම් පැහැර හැරීම් සහ ඇප ආවරණ යෝජනා ක්‍රම වැනි යම් යම් අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් ලබාගත හැකි වුවද එයින් ලැබෙන ප්‍රතිලාභ පිළිබඳ දැනුම අඩුවීම හේතුවෙන් මෙම පහසුකම් ලාභ උපයෝජිත මට්ටමේ පවතී.

අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් වැඩිදියුණු කිරීම සඳහා ප්‍රයෝගික මැදිහත්වීම්

රට තුළ කාර්යක්ෂම සහ නවීන අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් වෙළඳපොළක් ඇති කිරීම පිණිස මෙම අධ්‍යයනය මඟින් මැදිහත්වීම් හතරක් නිර්දේශ කරනු ලැබේ. අපනයන මූල්‍යකරණයට ඇති ඉල්ලුම සහ සැපයුමට ඇති බාධක ඉවත් කිරීම මෙම නිර්දේශවල අරමුණ වේ. මෙම නිර්දේශ වනුයේ

- (1) නව සහ වැඩිදියුණු කළ අපනයන මූල්‍යකරණ විසඳුම් හඳුන්වාදීම;
- (2) විශ්වසනීය සහ යාවත්කාලීන තොරතුරු සඳහා පහසුවෙන් සහ අඩු පිරිවැයකින් ලබා ගැනීමේ හැකියාව වැඩි දියුණු කිරීම;
- (3) ආයතන වල වෘත්තීය කුසලතා සහ විශ්වාසනීයත්වය වැඩිදියුණු කිරීම, සහ
- (4) අපනයන - ආනයන බැංකුව ස්ථාපිත කිරීම වේ.

නව සහ වැඩිදියුණු කළ අපනයන මූල්‍යකරණ විසඳුම් හඳුන්වාදීම

අපනයනකරුවන්ගේ මූල්‍යකරණ ගැටළුවලට විසඳුම් ලබාදීම (උදා : අපනයන ණය ප්‍රතිමූල්‍යකරණය), නව වෙළඳපල වෙත ප්‍රවේශය දිරිගැන්වීම (උදා: ද්විපාර්ශ්වික ණය පහසුකම්) සහ සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ කර්මාන්තකරුවන් සහ දේශීය වෙළඳපොළට පමණක් නිෂ්පාදනය කරන කර්මාන්තකරුවන් අපනයනයට යොමු කිරීම පිණිස විශේෂ අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම්, සුළු සහ මධ්‍යම අපනයනකරුවන්ගේ ධාරිතාවය සහ භාණ්ඩවල තරඟකාරීත්වය ඉහළ නැංවීම පිණිස මූල්‍යකරණ පහසුකම් (උදා : ඇගයුම් දාම මූල්‍යකරණය) වැනි නව සහ වැඩිදියුණු කළ අපනයන මූල්‍යකරණ විසඳුම් හඳුන්වා දීම පිණිස මෙම අධ්‍යයනය මඟින් නිර්දේශ ඉදිරිපත් කෙරේ.

අඩු වියදමකින් සහ පහසුවෙන් , විශ්වසනීය සහ යාවත්කාලීන තොරතුරු ලබා ගැනීමේ හැකියාව වැඩි දියුණු කිරීම

තොරතුරු ලබා ගැනීම ඉහළ නැංවීම සඳහා අදාළ ආයතන සම්බන්ධයෙන් සිදුකළ හැකි මැදිහත්වීම් කිහිප ආකාරයක් මෙම අධ්‍යයනය මඟින් යෝජනා කෙරේ. ශ්‍රී ලංකා අපනයන ණය රක්ෂණ සංස්ථාව (SLECC) සහ අපනයන සංවර්ධන මණ්ඩලය (EDB) වැනි ආයතනවලට (EPAs) වඩා යහපත් ප්‍රවේශයක් සහ අවදානම් අඩු කිරීමේ උපක්‍රමයක් ලෙස අපනයනකරුවන් සහ මූල්‍ය ආයතනවලට තොරතුරු ලබා ගැනීම වැඩිදියුණු කිරීමෙහිලා තීරණාත්මක කාර්යභාරයක් ඉටු කළ හැක.

උදාහරණයක් වශයෙන් වෙළෙඳපොළ හා ගැනුම්කරුවන්ගේ යාවත්කාලීන තොරතුරු සම්පාදනය කිරීම පිණිස විදේශීය රටවල ශ්‍රී ලංකා තානාපති කාර්යාලවල වාණිජ අංශ සමඟ අපනයන සංවර්ධන මණ්ඩලයට (EDB) සම්බන්ධීකරණයක් පවත්වා ගත හැක. අදාළ අංශ පිළිබඳ විශේෂිත දැනුමක් සහිත ආයතන සමඟ සම්බන්ධ වී එම අංශයන්ගේ අවශ්‍යතාවලට සරිලන විශේෂ අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් (උදා: VCF) සැලසුම් කිරීම පිණිස සහාය විය හැක.

විදේශීය ගැනුම්කරුවන්ගේ තොරතුරු සම්පාදනය කිරීම පිණිස CRIB වැනි ආයතනවලට වෙනත් රටවල ණය තොරතුරු

අපනයනකරුවන්ට තරඟකාරී ගෙවීම් කොන්දේසි ඉදිරිපත් කිරීමට පමණක් නොව ගෙවීම් පැහැර හැරීමේ අවදානම් සහ එවැනි තරඟකාරී පසුබිමක් ඇතිකරන කාරක ප්‍රාග්ධන හිඟයද අඩු කිරීම සඳහා අපනයන මූල්‍යකරණ මෙවලම්වලට හැකියාව තිබේ.

ආයතනවල නිපුණතාවය සඳහා කාර්යක්ෂමතාවය සහ විශ්වාසනීයත්වය වැඩිදියුණු කිරීම

ශ්‍රී ලංකාව තුළ අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් ලබා දීමට සහ අපනයන ප්‍රවර්ධනය කිරීම පිණිස පිහිටුවා ඇති ආයතන මුහුණ දෙන මූලික බාධා ලෙස පළමුව, නිපුණතාවය හා විශේෂඥ දැනුම සීමාවීමත්, දෙවනුව, ප්‍රතිපත්තිමය වශයෙන් ඇති අඩු අවධානයත් සහ තෙවනුව, අපනයන මූල්‍යකරණ විසඳුම් සඳහා පහසුකම් ඇති කිරීම පිණිස රජයේ සහයෝගය අඩු වීමත් දැක්විය හැක. අපනයන මූල්‍යකරණ විසඳුම් සඳහා පහසුකම් සැලසීමේදී සක්‍රීය කාර්යභාරයක් ඉටු කිරීම පිණිස ආයතනවලට ඇති හැකියාව සහ නිපුණතාව වර්ධනයට රජයට ගතහැකි ක්‍රියා මාර්ග පිළිබඳව මෙම අධ්‍යයනය නිර්දේශ සපයනු ඇත.

අපනයන ආනයන බැංකුවක් ස්ථාපිත කිරීම

විශේෂයෙන්ම ජාත්‍යන්තර වෙළඳාම තුළ සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යවසායකරුවන්ගේ සහභාගීත්වය වර්ධනය සඳහා පහසුකම් සැලසීම පිණිස සහ නැගී එන දියුණු වෙමින් පවතින රටවල වෙළෙඳපොළ තුළ වෙළඳාම ප්‍රවර්ධනය කිරීම පිණිස විශේෂිත අපනයන ණය ආයතන සුවිශේෂී කාර්යභාරයක් ඉටුකරනු ලබයි. ශ්‍රී ලංකාව තුළ අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් සපයනු ලබන වෙළෙඳපොළ හමුවේ බොහෝ අඩුපාඩු දක්නට ලැබෙන බව මෙම අධ්‍යයනය මඟින් අනාවරණය කෙරෙන අතර මෙම අඩුපාඩු මග හරවා ගැනීම පිණිස අපනයන - ආනයන බැංකුවක (EXIM) අවශ්‍යතාවය මතුකර පෙන්වයි. උදාහරණයක් වශයෙන් ශ්‍රී ලංකා අපනයන ණය රක්ෂණ සංස්ථාව (SLECC) පනතට අනුව එම ආයතනය මඟින් පුළුල් පරාසයක විභිදුණු අපනයන ණය පහසුකම් සහ සේවා සපයනු බවට දක්වා තිබුණද පර්යේෂණය මඟින් හෙළි වූයේ එම ආයතනය මඟින් සපයනු ලබන සේවාවන් හා පහසුකම් සීමිත බවයි. එසේම, බැංකු ක්ෂේත්‍රය මඟින් අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් සම්පාදනය කළද, ප්‍රධාන වශයෙන්ම මෙම පහසුකම් සැපයන්නේ ස්ථාපිත මහා පරිමාණ අපනයනකරුවන්ගේ අවශ්‍යතා පිරිමැසීමටත් සහ අවදානම සාපේක්ෂව අඩු සංවර්ධිත රටවල් සමඟ කරන අපනයන කටයුතු වලටත් බව හෙළි විය. නව්‍යකරණයෙන් යුතු අපනයන මූල්‍යකරණ විසඳුම් ප්‍රදානය කිරීම මඟින් EXIM බැංකුවට මෙම අඩුපාඩු මඟ හරවා ගැනීමට කටයුතු කළ හැක. EXIM බැංකුවට පෞද්ගලික බැංකු දැරීමට අකමැති අවදානම දරා ගනිමින් සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යවසායකරුවන්ට තරඟකාරී පොළී අනුපාතිකයකට බැංකු ණය පහසුකම් කඩිනමින් ලබා ගැනීමට උපකාරී විය හැක. එසේම තොරතුරු ලබා ගැනීමේ දුෂ්කරතාවය මග හැරවීමට මෙන්ම සුළු සහ මධ්‍යම අපනයනකරුවන් සඳහා පුහුණු හා ධාරිතා වර්ධනය සඳහා වන අවස්ථා පුළුල් කිරීමට EXIM බැංකුවට විශේෂ කාර්යභාරයක් ඉටුකළ හැක.

සපයන්නන් සමඟ සබඳතා පැවැත්විය හැක.

එසේම, අපනයන සංවර්ධන මණ්ඩලය (EDB) වැනි රජයේ අනුග්‍රහය ලබන ආයතනවලට සහ අනෙකුත් විවිධ අංශ නියෝජනය කරන ආයතනවලට අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් පිළිබඳ සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යාපාර අංශය දැනුවත් කිරීම පිණිස සක්‍රීය භූමිකාවක් ඉටු කළ හැකි අතර සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යාපාරවල තාක්ෂණික නිපුණත්වය වැඩිදියුණු කිරීමේ පුහුණු කිරීම සඳහා මූල්‍ය පහසුකම් සැලසීමටද කටයුතු කළ හැක.

හැඳින්වීම

ප්‍රතිශතය **33%-15%**

අපනයන දළ දේශීය නිෂ්පාදනයේ ප්‍රතිශතයක් ලෙස පහත වැටීම (2000-2014)

ප්‍රතිශතය **0.08%-0.05%**

අපනයන ලෝක අපනයන ප්‍රතිශතයක් ලෙස පහත වැටීම (2000-2014)

දේශීය සහ ගෝලීය සංවර්ධනයන් සමඟ ශ්‍රී ලංකාවේ අපනයන වර්ධනය වී නොමැත. 2000-2014 කාල සීමාව තුළදී, දළ දේශීය නිෂ්පාදනයේ ප්‍රතිශතයක් ලෙස 33% සිට 15% දක්වා ශ්‍රී ලංකාවේ අපනයන ක්‍රමයෙන් පහත වැටී ඇති අතර ලෝක අපනයනවල ප්‍රතිශතයක් ලෙස 0.08% සිට 0.05% දක්වා පහත වැටී තිබේ. රටේ අපනයන ආදායම, නිෂ්පාදන කිහිපයක් සහ වෙළඳපොළ කිහිපයක් මත දැඩිව රඳා පවතින අතර අපනයන ආදායමෙන් වැඩි කොටසක් මෙරටට ගෙන එනු ලබන්නේ අපනයනකරුවන් සුළු පිරිසක් විසිනි. මෙම ඉහළ රැකියාව අපනයන වර්ධනය සීමා කිරීමට හේතු වී තිබේ. අපනයන අංශයේ මෙම බාධකවලට මුහුණ දීම සඳහා බොහෝ උපායමාර්ග යෝජනා කර ඇති නමුදු අපනයන ප්‍රවර්ධනය කිරීමේ සක්‍රීය කාර්යයක් ඉටුකළ හැකි උපකාරකයක් ලෙස අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම්වල වැදගත්කම කෙරේ යොමු වී ඇත්තේ අඩු අවධානයකි. විදේශ ගනුදෙනු සම්පාදනය, මූල්‍යකරණය සහ ගනුදෙනුවල අවදානම අඩු කිරීමේ උපකාරකයක් ලෙස අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් ඉතා වැදගත් කාර්යයක් ඉටු කරයි. අපනයන මූල්‍යකරණ විසඳුම් මගින් ගැනුම්කරුවන් සඳහා තරඟකාරී ගෙවීම් කොන්දේසි ඉදිරිපත් කිරීමේ හැකියාව අපනයනකරුවන් වෙත ලබා දෙනු පමණක් නොව ගැනුම්කරුවන් විසින් ණය ගෙවීම් පැහැර හරිනු ලැබීමේ අවදානම අඩු කිරීම සහ රටකට අත්‍යන්‍ය වූ වාණිජ, ආර්ථික සහ දේශපාලනික හේතු නිසා මුදල් ගෙවීම ප්‍රමාද වීමේ අවදානම අඩු කිරීමද සිදු කරනු ලැබේ. එසේම, ජාත්‍යන්තර වෙළඳපොළ හමුවේ සුළු හා මධ්‍යම ව්‍යවසායකරුවන්ගේ ඉහළ සහභාගීත්වයක් ඇති කිරීමට සහ නව ගැනුම්කරුවන් හා නව වෙළඳපොළවලට අපනයන මෙන්ම නව නිෂ්පාදන දිරිගැන්වීමට රාජ්‍යයන් විසින් අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම්, උපායමාර්ගිකව මෙන්ම පුළුල් වශයෙන් ද භාවිතා කරනු ලැබේ.

මෙම වාර්තාව මගින් විශ්ලේෂණය කරනුයේ අපනයන ප්‍රවර්ධනය කිරීමේදී උපකාරකයක් ලෙස අපනයන මූල්‍යකරණ මෙවලම්වල ඇති වැදගත්කම වන අතර වර්තමානයේදී, ශ්‍රී ලංකාව තුළ අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම්වල ඵලදායී භාවිතය වළක්වනු ලබන බාධක පිළිබඳ විශ්ලේෂණයක්ද මෙහිදී ඉදිරිපත් කරනු ඇත. එමෙන්ම, රට තුළ අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් ලබා ගැනීමේ හැකියාව සහ ඵලදායී භාවිතය වැඩිදියුණු කිරීම සඳහා ද මෙම වාර්තාව මගින් නිර්දේශ සපයනු ඇත.

මෙම වාර්තාව පහත ආකාරයට ව්‍යුහගත කර ඇත. වාර්තාවේ දෙවන කොටස මගින් අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් පිළිබඳ විස්තරාත්මක දළ (ප්‍රතිවිරුද්ධ අර්ථ බැවින් එක් වචනයක් යොදන්න.) විශ්ලේෂණයක් ඉදිරිපත් කරන අතර එමගින් අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම්වල ප්‍රතිලාභ සහ අපනයන ආයතන පිළිබඳ විග්‍රහ කෙරෙනු ඇත. වාර්තාවේ තුන්වන කොටස මගින් දක්වනුයේ ශ්‍රී ලංකාව තුළ අපනයන මූල්‍ය වෙළඳපොළ පවතින වර්තමාන තත්ත්වය වන අතර රට තුළ අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම්වල ඵලදායී භාවිතය වළක්වා ලනු ලබන ප්‍රධාන ගැටළු එහිදී වැඩි දුර සාකච්ඡා කරනු ඇත. වාර්තාවේ හතරවැනි කොටස දක්වන්නේ ඉදිරි ගමන් මගයි. එහිදී රට තුළ අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම්වල කාර්යසාධනයේ දුර්වලතා ආශ්‍රිත ප්‍රධාන ගැටළුවලට විසඳුම් ලබාගත හැකි මැදිහත්වීම් සම්බන්ධයෙන් නිර්දේශ ඉදිරිපත් කරනු ඇත.

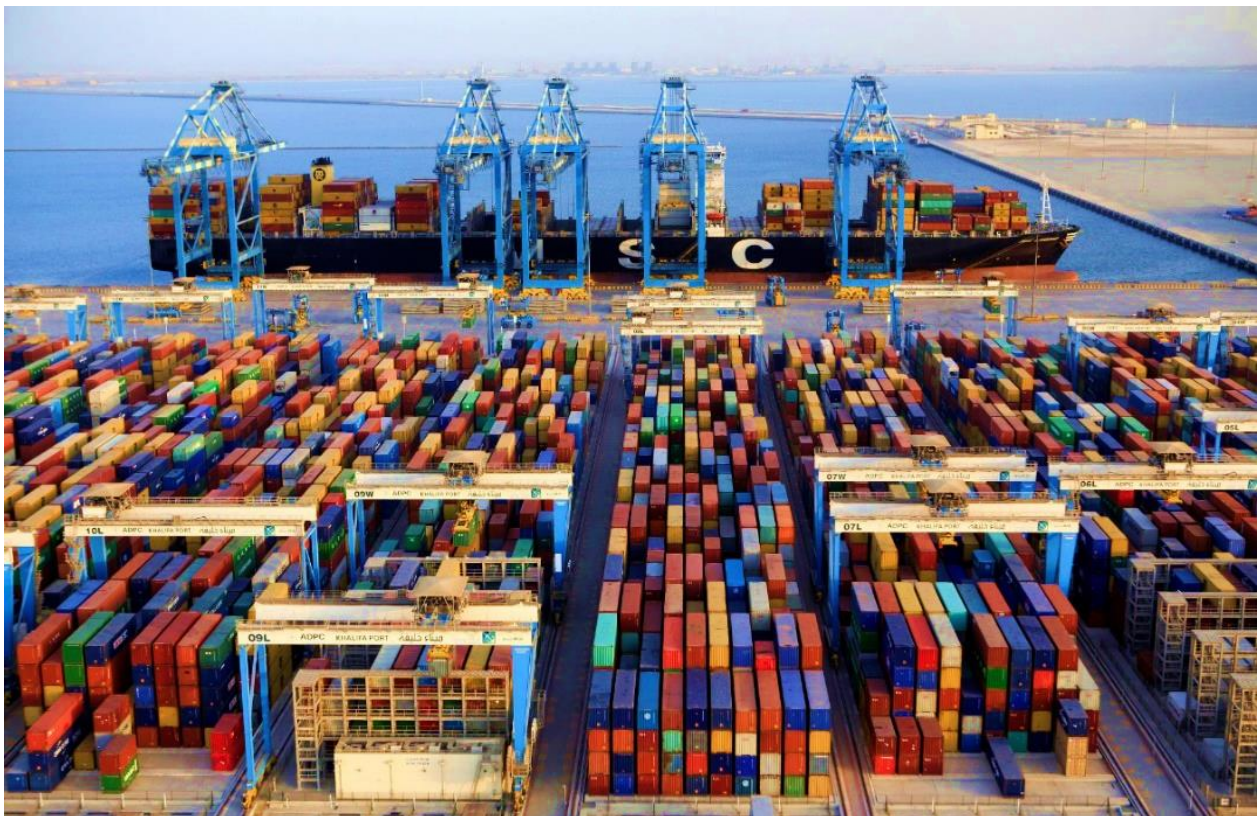


අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් සහ එහි ප්‍රතිලාභ පිළිබඳ අවබෝධ කර ගැනීම

අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් යනු, අපනයනකරුවන්ට, තමන්ට ලැබිය යුතු ගෙවීම් ප්‍රමාද කිරීමට ගැනුම්කරුවන් සමඟ එකඟවීමේ හැකියාව ලබා දෙන රක්ෂණයක්, ඇප සහතිකයක් හෝ මූල්‍ය ක්‍රමයකි. එමඟින්, ජාත්‍යන්තර ගනුදෙනු පහසු කිරීම සඳහා එවැනි ගනුදෙනුවල අවදානම අවම කිරීම, කෙටිකාලීන අපනයනකාරක ප්‍රාග්ධන අවශ්‍යතා සපුරාලීම, ස්වකීය ධාරිතාවය සහ තරඟකාරීත්වය ගොඩනැංවීම සහ නව වෙළඳපොළවල්වලට අපනයන දිරි ගැන්වීම ආදී ප්‍රතිලාභ රැසක් අපනයනකරුවන්ට ලබා ගත හැක. ශ්‍රී ලංකාවේ අපනයන අංශය මුහුණ පා සිටින ප්‍රධාන ගැටළුවලට විසඳුම් සෙවීමෙහිලා අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම්වලට වැදගත් කාර්යභාරයක් ඉටු කළ හැක. උදාහරණ ලෙස ගැනුම්කරුවන් වෙත තරඟකාරී ගෙවීම් කොන්දේසි ඉදිරිපත් කිරීමේ හැකියාව වර්ධනය කිරීම තුළින් අපනයනකරුවන්ට අපනයන ඇණවුම් සුරක්ෂිත කරගැනීමට උපකාරී වීම, ජාත්‍යන්තර වෙළඳාම තුළ සුළු හා මධ්‍යම ව්‍යවසායකරුවන්ගේ (SMEs) සහභාගීත්වය වැඩි කිරීමට දායක වීම මෙන්ම සංවර්ධනය වෙමින් පවතින රටවල් වලට අපනයන දිරිගැන්වීම සඳහා ද අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් යොදා ගත හැක.

මෙම පරිච්ඡේදයෙන් ආවරණය කරනු ලබන ප්‍රධාන ක්ෂේත්‍ර:

- අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම්වල ප්‍රධාන කාර්යයන්
 - ජාත්‍යන්තර ගෙවීම් සඳහා පහසුකම් සැලසීම
 - වාණිජමය සහ රටේ අවදානම අඩු කිරීම
 - අපනයන කාරක ප්‍රාග්ධන අවශ්‍යතා ලබා ගැනීමේ හැකියාව වැඩිදියුණු කිරීම
 - ධාරිතා වර්ධනය සහ වෙළඳපොළ පුළුල් කිරීම සඳහා සහාය වීම
- අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් සපයන ආයතන
- අපනයන මූල්‍යකරණ විසඳුම්
- ශ්‍රී ලංකාවේ අපනයන ගැටළුවලට විසඳුම් සෙවීම සඳහා අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම්වල කාර්යභාරය
 - අපනයන ඇණවුම් සුරක්ෂිත කිරීම සඳහා උපකාරී වීම
 - සුළු හා මධ්‍යම ව්‍යවසායකරුවන්ගේ (SMEs) අපනයන සඳහා දායකත්වය වර්ධනය
 - නව වෙළඳපොළ වෙත අපනයන දිරි ගැන්වීම



අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම්වල කාර්යභාරය

තරභකාරී ගෝලීය වෙළඳපොළ තුළදී, ගැනුම්කරුවන්ට, තමාට වඩාත් වාසිදායක ගෙවීම් කොන්දේසි ඉල්ලුම් කිරීමේ හැකියාව සහ ප්‍රවණතාව ඉහළ ගොස් තිබේ. ගැනුම්කරුවන් නිරතුරුව උත්සාහ කරන්නේ තමන්ට භාණ්ඩය ලැබෙන තෙක් ගෙවීම් ප්‍රමාද කිරීමටයි. එමනිසා අපනයනකරුවන්ගේ ඇණවුම් ලබා ගැනීමේ හැකියාව තීරණය කිරීමේදී ගැනුම්කරුවන් ඉල්ලුම් කරන ගෙවීම් කොන්දේසිවලට එකඟවීම වැදගත් සාධකයක් බවට පත්ව තිබේ. කෙසේවෙතත්, ගෙවීම් ප්‍රමාද කිරීමට එකඟ වීම තුළ අපනයනකරුවන්ට සැලකිය යුතු මට්ටමක ණය බරක් සහ ගෙවීම් අවදානමක් දැරීමට සිදුවේ.

අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් යනු ගැනුම්කරුවන් විසින් ගෙවීම් ප්‍රමාද කිරීමට ඉල්ලා සිටි විට අපනයනකරුවන්ට ඊට එකඟවීමේ හැකියාව ලබාදෙනු ලබන රක්ෂණයක්, ඇප සහතිකයක් හෝ මූල්‍ය ක්‍රමයකි. අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් ජාත්‍යන්තර ගනුදෙනුවල අවදානම අවම කිරීමට උපකාරී වන අතර කෙටිකාලීන අපනයනකරක ප්‍රාග්ධන අවශ්‍යතා සපුරාලීමට මෙන්ම අපනයනකරුවන්ගේ ධාරිතාවය හා තරභකාරීත්වය ගොඩනැංවීම සඳහා සහ අපනයන වෙළඳපොළ විවිධාංගීකරණය සඳහාද පහසුකම් සලසනු ලැබේ.

ජාත්‍යන්තර ගෙවීම් සඳහා පහසුකම් සැලසීම

අපනයනකරුවන්ට විවිධාකාර ගෙවීම් විකල්ප ඉදිරිපත් කරමින් අපනයන මූල්‍යකරණ විසඳුම් මගින් ජාත්‍යන්තර ගනුදෙනු සඳහා පහසුකම් සලසනු ලැබේ. දෙපාර්ශ්වයේ කැමැත්ත සහ කේවල් කිරීමේ හැකියාවට අනුව අවදානම බෙදී යන ආකාරය මත ගෙවීම් විකල්ප තෝරා ගත හැකි වේ. (1 රූපසටහන බලන්න). විවෘත ගිණුම් කටයුතු ඔස්සේ සිදුකරනු ලබන ගනුදෙනු තුළ බැංකු වැනි මූල්‍ය අතරමැදියන්ගේ සම්බන්ධය සීමිත වුවද, අනෙකුත් ගෙවීම් ක්‍රමවලදී මූල්‍ය අතරමැදියන්ගේ කාර්යභාරය වැදගත් වේ.

වාණිජමය අවදානම සහ රටේ අවදානම ලිහිල් කිරීම

ජාත්‍යන්තර වෙළඳාමේ යෙදෙන විට අපනයනකරුවන්ට මුහුණ දීමට සිදුවන අවදානම් අවම කිරීම පිණිස අපනයන මූල්‍යකරණ මෙවලම් උපකාරී වේ. මේ සම්බන්ධ ප්‍රධාන අවදානම් වනුයේ වාණිජ අවදානම සහ විදේශ වෙළඳපොළ සම්බන්ධ අවදානමයි. මුදල් නොමැති නිසා හෝ බැංකොලොත්භාවය නිසා හෝ අපනයන ඇණවුම අනුව නැවත කර ඇති භාණ්ඩ බෙදාහැරීමට

අපොහොසත් වීම නිසා පෞද්ගලික අංශයේ ගැනුම්කරුවකු විසින් ගෙවීම් නොකර සිටීම හෝ ගෙවීම් ප්‍රමාද කිරීමේ අවදානම වාණිජ අවදානම වේ.

රට හෝ විදේශ වෙළඳපොළ සම්බන්ධ අවදානම යනු ආනයනික රටේ රජයේ ක්‍රියාමාර්ග (උදා: විදේශ විනිමය පිළිබඳ පනවන සීමා) සහ රටේ පවතින සිවිල් යුද්ධය, භෞතික ආපදාවන් යනාදී හේතු නිසා ගෙවීම් කිරීමට නොහැකි වීමේ හෝ ප්‍රමාද වීමේ අවදානම වේ.

මීට අමතරව, ජාත්‍යන්තර ගනුදෙනුවලදී අපනයනකරුවන් මුහුණ දෙන වෙනත් මහා අවදානම්ද පවතී. එනම් ප්‍රවාහනය සම්බන්ධ අවදානම, විදේශ විනිමය අවදානම සහ බැංකු අවදානම යනාදියයි. මූල්‍ය ස්ථානයේ සිට ගමනාන්ත රට දක්වා භාණ්ඩ ප්‍රවාහනයේදී සිදුවිය හැකි හානි සහ ප්‍රමාදයන් ප්‍රවාහන අවදානම ලෙස දක්වනු ලැබේ. විදේශ විනිමය හුවමාරු අවදානම් යනු දේශපාලන සහ ආර්ථික ප්‍රතිපත්තිවල ප්‍රතිඵලයක් ලෙස සිදුවන විනිමය අනුපාතිකයේ සිදුවන විචලනයන්ය. ලොව පුරා පවතින බැංකුවල ඇති විවිධ මට්ටමේ ස්ථායීතා සහ ධාරිතාවයන් මගින් බැංකුවල කාර්යසාධනය පිණිස විශ්වාසනීයත්වය සහ අවදානම තීරණය කරනු ලැබේ. අපනයනකරුවන්ට මෙම විවිධ මාදිලියේ අවදානම් කළමනාකරණය කිරීම පිණිස අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් මගින් වැදගත් කාර්යභාරයක් ඉටුකරනු ලැබේ. උදාහරණයක් වශයෙන්, අපනයන ණය රක්ෂණ එවැනි අවදානම් හා පාඩුවලට එරෙහිව ආරක්ෂාව සපයයි.

අපනයනකරුවන්ගේ කෙටිකාලීන කාරක

ප්‍රාග්ධන අවශ්‍යතා සපුරා ගැනීමට ඇති හැකියාව වැඩිදියුණු කිරීම

වර්තමානයේ ලෝක වෙළඳපොළ තුළ ගෙවීම් කොන්දේසි සහ ගනුදෙනු කොන්දේසි පිළිබඳව වැඩිවශයෙන් තීරණ ගනු ලබනුයේ ගැනුම්කරුවන් විසිනි. ඉන් අදහස් කරනුයේ, අපනයන ඇණවුම් සුරක්ෂිත කිරීමට නම් ගැනුම්කරුවන් විසින් පනවනු ලබන, ඔවුන්ට වඩාත් හිතකර වන කොන්දේසි සහ නියමයන්ට අපනයනකරුවන් එකඟ වීම වැදගත් වැන් බවයි. උදාහරණ ලෙස ගෙවීම් ප්‍රමාද කිරීමට එකඟ වීම සහ විවෘත ගිණුම් මත වෙළඳාම් කිරීම ආදී කොන්දේසි දැක්විය හැක. ලෝක වෙළඳ ගනුදෙනු පියවන ක්‍රම, සම්ප්‍රදායික සහ වඩාත් සුරක්ෂිත ගෙවීම් උපක්‍රම වන ණයවර ලිපි (LCs) සහ ණය ලේඛණවල (DCs) සිට අපනයනකරුවන්ට වඩාත් අවදානම් සහිත විවෘත ගිණුම් දක්වා මාරු වී තිබේ.¹ එසේම අපනයනය කළ භාණ්ඩ සඳහා ගැනුම්කරුවන් කරන ගෙවීම් ප්‍රමාදවීම හේතුවෙන් අපනයනකරුවන් කෙටි කාලීන ප්‍රාග්ධන හිඟතාවයන්ට මුහුණ දීමට සිදුවේ

රූපසටහන 1: ගෙවීම්/ සමථයකට එළඹීමේ විකල්පවලදී අවදානම

අවම		ගැනුම්කරුවාට අවදානම	උපරිම	
විවෘත ගිණුම	වාර්තා එකතුව	වාර්තා ණය	ස්ථීර කළ වාර්තා ණය	පෙර ගෙවීම්
<ul style="list-style-type: none"> අපනයනකරු වෙත අරමුදල් ප්‍රේෂණය කිරීම භාණ්ඩ ලැබෙන දිනයටම හෝ වෙනත් අනාගත දිනයක් තුළ 	<ul style="list-style-type: none"> ගෙවීම් හෝ පිළිගැනීමවලට එරෙහිව ලේඛන හුවමාරු වීම, තහවුරු කිරීමකින් තොරව ලිපි ලේඛන සංක්ෂිප්තව විභාග කිරීම 	<ul style="list-style-type: none"> වඩාත් ම ආරක්ෂිත සහ සමබර විකල්පය, විස්තරාත්මකව ලේඛණවල නිරවද්‍යතාවය පරීක්ෂා කිරීම, නියමයන් සහ කොන්දේසිවලට අනුගත වීම 	<ul style="list-style-type: none"> වාර්තාමය ණය සහ අපනයනකරු වෙත වැඩි ආරක්ෂාව, බැංකු මගින් ගෙවීම් තහවුරු කරනු ලබයි. 	<ul style="list-style-type: none"> ආනයනකරු විසින් අපනයනකරු වෙත භාණ්ඩ නොගනැවගත කිරීම ප්‍රථම ගෙවීම් කිරීම
උපරිම		අපඅපනයනකරුවාට අවදානම	අවම	

මෙම ගැටළුවලට විශේෂයෙන්ම මුහුණ දෙන සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යවසායකරුවන්ය. මේ හේතුව මත, අපනයන ඇණවුම්වලට අනුකූලව නිෂ්පාදනය කිරීමට අවශ්‍ය අමුද්‍රව්‍ය සහ සේවා මිලදී ගැනීම පිණිස ඔවුනට අපනයන කාරක ප්‍රාග්ධන මූල්‍යකරණ පහසුකම් අවශ්‍ය වේ. විදේශීය ගැනුම්කරුවන් වෙතින් ගෙවීම් ලැබෙන තුරු බලා සිටින කාල පරිච්ඡේදය තුළ අපනයන කාරක ප්‍රාග්ධන ණය ලබා ගැනීමට පහසුකම් සැලසීම අපනයනකරුවන්ගේ මුදල් සංසරණ ගැටළු පහසු කිරීමට කිරීමට ඉවහල් වේ.

අපනයන මූල්‍ය පහසුකම් සපයනු ලබන්නේ ප්‍රධාන වශයෙන් ආයතන දෙකොටසක් මගිනි; එනම් පෞද්ගලික අංශයේ බැංකු සහ ස්වාධීන හෝ රජයේ වෙළඳ මූල්‍යකරණය පිළිබඳ විශේෂීකරණය වූ අපනයන ණය ආයතන වේ.

ධාරිතා වර්ධනයට සහ වෙළඳපොළ පුළුල් කිරීමට උපකාරී වීම

අපනයනකරුවන්ට තමන්ගේ නිෂ්පාදන හැකියාව සහ ධාරිතාව වර්ධනයට (විශේෂයෙන්ම සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යවසායකයින්) මූල්‍ය පහසුකම් අවශ්‍ය වේ. උදාහරණයක් ලෙස නව ආනයනික රටවල ප්‍රවේශයට අනුකූලව නිෂ්පාදනයේ ගුණාත්මකභාවය ඉහළ නැංවීමට, තාක්ෂණය සහ කුසලතා ඉහළ නැංවීමට මෙන්ම වෙළඳ අලෙවි ප්‍රදර්ශන වලට සහභාගිවීමට, නව ගැනුම්කරුවන් සොයා ගැනීමට, නව වෙළඳපොළ වෙත ප්‍රවේශ වීමට, වෙළඳ නාමය විදේශීය වෙළඳපොළ තුළ ප්‍රවර්ධනය කිරීමට යන වියදම් සඳහා ණය ලබා ගැනීමට අවශ්‍ය වේ. අපනයනකරුවන් ඉලක්ක කොට ගත් සහ අපනයන වෙළඳපොළවල් ඉලක්ක කොට ගත් (විශේෂයෙන් රජයේ සහයෝගය / ඇප සහතිකය සමඟ බැඳුණු) අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් සැපයීම මගින් අපනයනකරුවන්ගේ ධාරිතා වර්ධනයට සහ වෙළඳපොළ පුළුල් කිරීමට උපකාරී විය හැක.

අපනයන මූල්‍ය පහසුකම් සපයන ආයතන

අපනයන මූල්‍ය පහසුකම් සපයනු ලබන්නේ ප්‍රධාන ආයතන දෙකොටසක් මගිනි; එනම් පෞද්ගලික අංශයේ බැංකු සහ අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් සැපයීම සඳහා විශේෂීකරණය වූ ස්වාධීන හෝ රජයේ මූල්‍ය ආයතන මගිනි. දේශීය මූල්‍ය ආයතනවලට අමතරව, ලෝක බැංකුව (WB) සහ ආසියානු සංවර්ධන බැංකුව (ADB) වැනි ජාත්‍යන්තර මූල්‍ය ආයතනද (IFIs) ජාත්‍යන්තර වෙළඳාමට සහාය වීම පිණිස අවදානම් අවම කිරීමේ මූල්‍ය විසඳුම් සපයනු ලැබේ.

ලෝක වෙළඳ මධ්‍යස්ථානය (WTO), මගින් සිදු කරන ලද පර්යේෂණයකට අනුව, පෞද්ගලික අංශයේ ආයතන වඩා නැඹුරුතාවයක් දක්වනුයේ කෙටිකාලීන (එක් අවුරුදු) අපනයන මූල්‍යකරණ ණය පහසුකම්වලට සහ අඩු අවදානම් ඉහළ අදායම් සහිත වඩා දියුණු වෙළඳපොළවල් සමඟ කරන ගනුදෙනු සඳහා මූල්‍ය පහසුකම් සැපයීමට ය. වාණිජමය සහ රටේ අවදානම් තක්සේරු කිරීමේදී ඔවුන් මුහුණ දෙන දුෂ්කරතා මෙයට එක් කළ හැකි වේ. පෞද්ගලික බැංකු සමඟ සැසඳීමේදී රජයේ පූර්ණ හෝ අර්ධ සහයෝගය මත පිහිටුවා ඇති අපනයන ණය ආයතන (ECAs) මගින් පුළුල් වෙළඳපොළ පරාසයක් ආවරණය කරමින්, කෙටිකාලීන, මධ්‍යකාලීන සහ දිගු කාලීන අපනයන මූල්‍යකරණ විකල්ප සලසනු ලබන සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යවසායකයින් ඉලක්ක කොට විශේෂ මූල්‍ය පහසුකම් ලබා ගැනීමට කටයුතු කරයි. විශේෂයෙන්ම පෞද්ගලික මූල්‍ය ආයතන සමඟ තරඟකාරීත්වයක නියුතු ප්‍රදේශවල

පවතින අපනයන ණය ආයතන (ECAs) සාමාන්‍යයෙන් ක්‍රියාත්මක වනුයේ වාණිජ නියමයන්ට අනුකූලව ය. එහෙත් අපනයන ණය ආයතන (ECAs) විසින් රට තුළ අපනයන ප්‍රවර්ධනය කිරීමේ සමස්ත අරමුණ ප්‍රමුඛ කොට ගෙන, “ ලාභ හෝ පාඩු නැති පදනමේ” සිට අපනයන සඳහා මූල්‍ය පහසුකම් සහ රක්ෂණ පහසුකම් සැපයීමට යොමු වීම සුලභව දැකිය හැකි ප්‍රවණතාවයකි.

බහුපාර්ශවීය සංවර්ධන බැංකු වැනි ජාත්‍යන්තර මූල්‍ය ආයතනද විදේශ වෙළඳාමට සහයෝගය දැක්වීම පිණිස අවදානම් අවම කිරීමේ මූල්‍ය පහසුකම් ලබා ගැනීමට කටයුතු කරයි. දේශීය මූල්‍ය ආයතන ජාත්‍යන්තර වෙළඳපොළ තුළ ඇති විශ්වාසය පහළ

මට්ටමක පැවතිය හැක.

එපමණක්ද නොව, සංවර්ධනය වෙමින් පවතින වෙළඳපොළ පිහිටි දේශීය බැංකු මගින් නිකුත් කරනු ලබන වෙළඳ මූල්‍යකරණ උපක්‍රම පිළිබඳ ජාත්‍යන්තර බැංකු තුළ ඇත්තේ අඩු විශ්වාසයකි. උදාහරණයක් ලෙස, ලෝක බැංකුව/ ජාත්‍යන්තර මූල්‍ය ආයතනයේ ගෝලීය වෙළඳ මූල්‍ය වැඩසටහනේ (GTFF) අරමුණ වනුයේ දේශීය බැංකු මගින් සපයන පහසුකම්වලට එරෙහිව වගකීම් සහතික ලබා දීම මගින් උතුරු සංවර්ධිත වෙළඳපොළ තුළ අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් ලබා ගැනීමේ හැකියාව ඉහළ නැංවීමයි. මෙම වැඩසටහනේ බලාපොරොත්තු වනුයේ අවශ්‍ය විටකදී සහ අවශ්‍ය අවස්ථාවන් වලදී ද්‍රවශීලීතා ගැටළුවලට විසඳුම් ලබා ගැනීම, දේශීය බැංකු සහ ජාත්‍යන්තර බැංකු සමඟ සබඳතාවන් ගොඩ නැගීම සහ දේශීය බැංකුවල වෙළඳ මූල්‍යකරණ පහසුකම් සැපයීමේ හැකියාව වැඩිදියුණු කිරීමට යනාදියයි.

ආසියානු සංවර්ධන බැංකුව (ADB) යනු කලාපීය ජාත්‍යන්තර මූල්‍ය ආයතනක් වන අතර එමගින් වෙළඳාමට සහාය ලබා දීම පිණිස ඇප සහතික සහ ණය ලබාදීම තුළින් වෙළඳපොළ හිඬැස පිරවීම සිදුකරනු ලැබේ. ADBහි වෙළඳ මූල්‍යකරණ වැඩසටහන (TFP) පාර්ශව බැංකු 200 ක් සමඟ එක්වී ආසියාවේ වඩාත්ම අභියෝගාත්මක වෙළඳපොළවල් සමඟ අපනයන සහ ආනයන ගනුදෙනු පහසුකරලීමට අවශ්‍ය සහාය ලබාදෙයි. වෙළඳ මූල්‍යකරණ වැඩසටහනේ (TFP) සැලකිය යුතු කොටසක් වෙන්වනුයේ සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යවසායකයන්(SMEs)ට මූල්‍ය පහසුකම් ලබා දීම වන අතර බොහොමයක් ගනුදෙනු කලාප අතර හෝ ADB හි සංවර්ධනය වෙමින් පවතින සාමාජික රටවල් අතර හෝ වේ.



අපනයන මූල්‍යකරණ විසඳුම්

අපනයන මූල්‍යකරණ විසඳුම් වර්ග, ලබා ගැනීමේ හැකියාව සහ භාවිතයට රටකින් රටකට වෙනස් වේ. එසේම නිරන්තරයෙන් වෙනස් වන ගෝලීය වෙළඳ සහ ගෙවීම් රටා සමඟ අපනයනකරුවන් මුහුණදෙනු ලබන නව අවදානම් සහ අභියෝගවලට මුහුණ දීම පිණිස නව අපනයන මූල්‍යකරණ විසඳුම් මූල්‍ය ආයතන මගින් හඳුන්වා දෙනු ලැබේ. ගෝලීය සැපයුම් දාම ඉලක්ක කොට ගෙන සපයනු ලබන මූල්‍යකරණ පහසුකම් මේ සඳහා මනා නිදසුනකි. එමඟින් නිෂ්පාදන කුඩා කොටස් වශයෙන් ගොඩ නැගෙන ගෝලීය සැපයුම් දාම සමඟ සම්බන්ධ වන සමාගම් මුහුණ දෙන විශේෂ අවදානම් අවම කිරීමට ඇවැසි මූල්‍ය පහසුකම් සලසයි. පහත සාරාංශය මගින් දක්වා ඇත්තේ අපනයනවලට පහසුකම් සැලසීම පිණිස නිර්මාණය කර ඇති ප්‍රධාන අපනයන මූල්‍යකරණ විසඳුම් කිහිපයකි.

වගුව 1: අපනයන මූල්‍යකරණ විසඳුම් සාරාංශය

<p><i>ණයවර ලිපි (LC) හෝ ලේඛන ණය</i></p> <p>ණයවර ලිපිය යනු ගැනුම්කරු වෙනුවෙන් බැංකුව විසින් ලබා දෙනු ලබන පොරොන්දු පත්‍රිකාව වන අතර මෙමගින් අදාළ ලේඛනයේ සනාථ කොට ඇති නියමයන් සහ කොන්දේසි සපුරා ඇත්නම් බැංකුව විසින් අපනයනකරු වෙත ගෙවීම් සිදු කරනු ලබන බැව් සහතික කරයි.</p>	<p>භාවිතය / ප්‍රතිලාභ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ගෙවීම් පහසුකම් සැලසීම පිණිස වඩාත්ම සුරක්ෂිත මූල්‍ය විසඳුමකි. ගැනුම්කරු සහ අපනයනකරු යන දෙදෙනාටම ගෙවීම් පැහැර හැරීම් අවදානම අඩු කරයි.
<p><i>ලේඛණගත එකතුව (Documentary Credit / DC)</i></p> <p>මෙහිදී අපනයනකරු විසින් එකතු කරගනු ලැබූ ගෙවීම් ප්‍රේෂණ බැංකුවකට (අපනයනකරුගේ බැංකුව) පවරන අතර එමගින් මුදල් එක්රැස් කරන බැංකුව (ආනයනකරුගේ බැංකුව) වෙත ලේඛණ නිකුත් කරනුයේ ගෙවීම් සඳහා උපදෙස් මාලාවක්ද සමගිනි. අරමුදල් ආනයනකරුගෙන් ලැබෙන අතර අපනයනකරුට ලේඛණ එකතු කිරීමේ කටයුතුවලට සම්බන්ධ බැංකු හරහා එම මුදල හුවමාරු වනුයේ අදාළ ලේඛණවලට එරෙහිවය.</p>	<p>භාවිතය / ප්‍රතිලාභ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ගෙවීම් සඳහා පහසුකම් සපයනු මුත් නොගෙවීම්වලදී සැලසෙන ප්‍රතිලාභ සීමාසහිත වේ. බැංකු ගාස්තු සංසන්දනයේදී ණයවර ලිපිවලට වඩා ලාබ්‍යවේ.
<p><i>අපනයන කාරක ප්‍රාග්ධන (EWC) මූල්‍යකරණ පහසුකම්</i></p> <p>කාරක ප්‍රාග්ධන අවශ්‍යතා සපුරාගැනීමට මූල්‍ය පහසුකම් සම්පාදනයේදී අමුද්‍රව්‍ය මිලදීගැනීමේ සිට භාණ්ඩ අලෙවිය දක්වාම මූල්‍ය වක්‍රය ආවරණය කෙරේ.</p> <p><i>සුර්ව නැව්ගත මූල්‍යකරණය</i></p> <p>නැව්ගත කිරීමට සුදානම් කරන භාණ්ඩ නිෂ්පාදනය හෝ මිලදී ගැනීම සඳහා බැංකු විසින් මූල්‍ය පහසුකම් ලබා දෙනු ලැබේ. සම්ප්‍රදායිකව, භාණ්ඩවල ගෙවීම් ආවරණය කරන ණයවර ලිපි විකුණුම්කරු සතු වීම පදනම් කරගෙන මෙම මූල්‍ය පහසුකම් සපයනු ඇත.</p> <p><i>නැව්ගත මූල්‍යකරණය</i></p> <p>ණයවර ලිපි ඉදිරිපත් කරන අවස්ථාවේ සිට හෝ අපනයනකරුවන්ගෙන් බාහිර එක්රැස් කිරීමේ උපදෙස් ලැබෙන අවස්ථාවේ සිට අපනයනකරුවන්ට ගෙවීම් ලැබෙන තෙක් බැංකුව විසින් මුදල් සම්පාදනය කරනු ලැබේ.</p> <p><i>පශ්චාත් නැව්ගත මූල්‍යකරණය</i></p> <p>ණයවර ලිපි (LC) හෝ ලේඛණගත එකතුව (DC) වල බැංකුවේ අවසරය මත ගෙවීම් කිරීමට නිශ්චිත කාල සීමාවක් දක්වා ඇත්නම් ඒවාගේ කල් පිරෙන තෙක් බැංකුවට මූල්‍ය පහසුකම් සපයනු ඇත.</p>	<p>භාවිතය / ප්‍රතිලාභ</p>	<ul style="list-style-type: none"> කාරක ප්‍රාග්ධන අවශ්‍යතා සඳහා පහසුකම් සැලසීම මුදල් සංසරණ ප්‍රවාහ අවහිරතා මඟහැරීමට උපකාරී වීම ගැනුම්කරුවන් වෙත වඩාත් තරඟකාරී ගෙවීම් කොන්දේසි ඉදිරිපත් කිරීමට පිණිස අපනයනකරුවන්ගේ හැකියාව වර්ධනය කරයි. ණයවර ලිපියක් හෝ ලේඛනගත එකතුවක් සමඟ මූල්‍යකරණ පහසුකම් ලබාගන්නා විට බැංකු අයිතවක පිරිවැයට වඩා ලාභදායී වේ භාණ්ඩ නැව්ගත කිරීමේ විවිධ අවස්ථා වලදී අවශ්‍ය මූල්‍යකරණ පහසුකම් තෝරාගැනීමට අපනයනකරුට හැකි වේ.
<p><i>රජයේ සහතික ලත් අපනයන කාරක ප්‍රාග්ධන (EWC) මූල්‍යකරණය</i></p> <p>ණය ලබාගැනීමට නොහැකි අවස්ථා හෝ අමතර ණය ප්‍රමාණයක් අවශ්‍ය වුවද අපනයන මූල්‍යකරණයේදී රජයේ ඇප සහතික හේතුවෙන් අපනයනකරුවන්ට පෞද්ගලික මූල්‍ය ආයතනවලින් ණය ලබා ගැනීමට හැකිවන අතර එමඟින් එම ණය ලබා ගැනීමට දැරිය යුතු පිරිවැය අඩුවේ.</p>	<p>භාවිතය / ප්‍රතිලාභ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ඉහත දක්වා ඇති ප්‍රතිලාභවලට අමතරව, පහත සඳහන් වාසිද මෙමගින් ලැබේ; මූල්‍යකරණ පහසුකම් ලබා ගැනීමේ හැකියාව වැඩිදියුණු වීම මූල්‍යකරණ පහසුකම් ලබා ගැනීමේ පිරිවැය අඩුවීම (විශේෂයෙන්ම සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යවසායකයින්ට)
<p><i>අපනයන ඇණවුම් මූල්‍යකරණය</i></p> <p>ණය සුදුසුකම් ඇති ගැනුම්කරුවන්ගේ ඇණවුම් සපුරාලීම සඳහා භාණ්ඩ මිලදී ගැනීමට හෝ නිෂ්පාදනය කිරීමට අවශ්‍ය කෙටිකාලීන අරමුදල් සපයන ක්‍රමවේදයකි. මෙහිදී මූල්‍ය පහසුකම් ලබාදෙන පාර්ශව එම අමුද්‍රව්‍ය හෝ තොගය ඇප ලෙස තබාගෙන මුදල් ලබා දෙයි. අපනයන මත ලබා දෙන ණය ඇණවුම් අවදානම ඉහළ බැවින් සම්ප්‍රදායික ණය ක්‍රම සමඟ සැසඳීමේදී වියදම් අධික වේ. තවද, මෙම සේවාව සපයන පාර්ශව සීමා වන අතර මුදල් ලබාදීමට පෙර ඇණවුම පිළිබඳ තොරතුරු අවශ්‍යවේ.</p>	<p>භාවිතය / ප්‍රතිලාභ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ඉහත දක්වා ඇති කරුණුවලට අමතරව එමඟින්; කාරක ප්‍රාග්ධන පිරිවැය අවශ්‍යතා සපුරාලීමට සහාය වීම ගෙවීම් ලබා ගැනීම සඳහා භාණ්ඩ/සේවා බෙදා හරින තෙක් රැඳී සිටීමට අවශ්‍ය නොවීම
<p><i>අපනයන ණය රක්ෂණ</i></p> <p>අපනයන ණය රක්ෂණ මගින් ගෙවීම් පැහැර හැරීම්, බංකොලොත්භාවය, දේශපාලනික අස්ථායී වීම් (යුද්ධය, ජනසතුකරණය වැනි) කරුණු හේතු කොට ගෙන ලැබෙන පාඩුවලට එරෙහිව ආරක්ෂාවක් සපයනු ලැබේ.</p>	<p>භාවිතය / ප්‍රතිලාභ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ගනුදෙනු ආශ්‍රිත අවදානම් අඩු කිරීමට සහාය වීම අපනයන කාරක ප්‍රාග්ධන සහ අපනයන මූල්‍ය පහසුකම් ලබාදීමේදී බැංකු දරණ අවදානම් අඩු කිරීමට උපකාරී වේ ගැනුම්කරුවන් වෙත වඩාත් තරඟකාරී ගෙවීම් කොන්දේසි ඉදිරිපත් කිරීමට අපනයනකරුවන්ට හැකියාව ලැබීම

<p>ඇප සහතික</p> <p>ඇප සහතික යනු ගනුදෙනුවකදී එක් පාර්ශ්වයකට අදාළ අනෙක් පාර්ශ්වය මගින් එකඟ වූ කරුණු කඩ කිරීම නිසා ඇතිවන පාඩුවට එරෙහිව ලබාදෙන ආරක්ෂණයකි. මෙහිදී අලාභ ලැබූ පර්ශ්වට පෙර එකඟ වූ මුදලක් ඇප ආයතනය මගින් ගෙවනු ලබන අතර, අනෙක් පාර්ශ්වය එම මිඩල අයත්වන පරිදි ගෙවනු ලැබේ.</p>	<p>භාවිතය / ප්‍රතිලාභ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ගනුදෙනුවක කන්දේසි කඩ කිරීමෙන් ලැබෙන අලාභ අවම කර ගැනීමට උපකාරී වේ ආනයනකරු මුදලක් නොගෙවීම නොගෙවීමේ අවධානම අඩුකරගත හැක
<p>අපනයනය සාධකකරණය</p> <p>ජාත්‍යන්තර වෙළඳාම තුළ සාධකකරණය යනු කෙටිකාලීන ලැබීම් සඳහා වට්ටමක් ලබාදීම වේ. (දින 180ක් දක්වා) ප්‍රකාශිත අගයෙන් වට්ටමකට. අපනයනකරු විසින් කෙටිකාලීන ලැබීම්වල නිත්‍යානුකූල අයිතිය විදේශීය සාධකයකට පැවරීම හරහා එහි සඳහන් අගයෙන් වට්ටම් කළ ප්‍රමාණයකට සාධකකරණය යෙන් ලබා ගැනේ. (ප්‍රධාන වශයෙන්ම භාවිතා වනුයේ පාරිභෝගික භාණ්ඩ සඳහා වේ).</p>	<p>භාවිතය / ප්‍රතිලාභ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ගෙවීම් පැහැර හැරීමේ අවදානම් අවම කිරීමට සහාය වීම මුදල් සංසරණ අවහිරතා ලිහිල් කිරීමේ හැකියාව ගැනුම්කරුවන් වෙත වඩාත් තරඟකාරී ගෙවීම් කොන්දේසි ඉදිරිපත් කිරීමට අපනයනකරුවන්ට හැකියාව ලැබීම
<p>අවදානම් දරා ගැනීම (Forfeiting)</p> <p>අපනයනකරුට සිය මධ්‍ය කාලීන (දින 180 සිට අවුරුදු 7 දක්වා) ලැබීම් වට්ටමකට යටත්ව විකුණා අත්පිට මුදල් ලබා ගැනීමට ඉඩ සලසන වෙළඳ මූල්‍ය උපක්‍රමයකි. මෙම ක්‍රමයේදී අවදානම් දැරීමකරුවා (forfeiter) විසින් සියළුම අවදානම් දරා ගනු ඇත (ප්‍රධාන වශයෙන්ම ප්‍රාග්ධන භාණ්ඩ / විශාල ව්‍යාපෘති සඳහා යොදා ගැනේ.).</p>	<p>භාවිතය / ප්‍රතිලාභ</p>	<p>සාධකකරණයේ ප්‍රතිලාභ වලට අමතරව, මෙහිදී මධ්‍යකාලීන මුදල් ප්‍රවහයන්වය ද්‍රවශීලීතාවය ඉහළ නැංවිය හැක</p>
<p>රජයේ සහයෝගය සහිත විදේශ ගැනුම්කරුවන්ට ණය පහසුකම්</p> <p>ණය ලබා ගැනීමට සුදුසුකම් ඇති විදේශීය ගැනුම්කරුවන්ට රටේ අපනයන භාණ්ඩ හා සේවා මිලට ගැනීම සඳහා අවශ්‍ය මුදල් සපයා ගැනීමට අපනයනික රටේ අපනයන ණය ආයතන විසින්, සිංදුරු හෝ ඇප සහතික මත පදනම්ව, වාණිජ ණය ප්‍රදානය කරනු ලැබේ. (ව්‍යාපෘති සඳහා අරමුදල් සම්පාදනයට හෝ නැගිළි ආර්ථික සඳහා ඉහළ අපනයනට විශේෂයෙන්ම මෙය ප්‍රයෝජනවත් වේ)</p>	<p>භාවිතය / ප්‍රතිලාභ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ව්‍යාපාර අවස්ථාවන්ට උදව් කිරීම, විශේෂයෙන්ම දියුණු වෙමින් පවතින රටවල වෙළඳපොළ සමඟ කරන ගනුදෙනු සුරක්ෂිත කර ගැනීම. ණය ලබා දීමට සුදුසුකම් ඇති විදේශීය ගැනුම්කරුවන් රටේ අපනයන භාණ්ඩ හා සේවා මිලට ගැනීමට දිරිමත් කිරීම
<p>අගය දාම මූල්‍යකරණය (Value Chain Finance)</p> <p>සැපයුම් දාමයේ (නිෂ්පාදනයේ සිට පරිභෝජනය දක්වා) විවිධ අවස්ථාවල (උදා: ප්‍රමිතිය, තාක්ෂණය, නිපුණත්වය වැඩි දියුණු කිරීම සඳහා) අගය එකතු කිරීමේ ක්‍රියාවලියට දායක වන ව්‍යාපාරිකයන්ට අරමුදල් සැපයීම මෙයින් අදහස් කෙරේ. අගය දාමයට සම්බන්ධ සියළුම පාර්ශ්වකරුවන් මෙයට ඇතුළත් වන අතර නිෂ්පාදන වෙළඳපොළ තෙක් රැගෙන යාම මෙහි අරමුණ වේ. (බහුවලව භාවිතා වනුයේ කෘෂි කාර්මික අපනයනවලට ආධාරකයක් වශයෙනි).</p>	<p>භාවිතය / ප්‍රතිලාභ</p>	<ul style="list-style-type: none"> සුරක්ෂිත වෙළඳපොළ ජාලයක්/අගය දාමයක් තුළට ඇතුළත් වීම තුළින් ණය අවදානමේ අඩුවීම සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යවසායකයන්ට මූල්‍ය පහසුකම් ලබා ගැනීමේ හැකියාව වැඩි කිරීම අපනයන තරඟකාරීත්වය වර්ධනයට උපකාරී වීම
<p>සැපයුම් දාම මූල්‍යකරණය (SCF)</p> <p>සැපයුම් දාම මූල්‍යකරණ පහසුකම්වල (SCF) සමස්ත අරමුණ වනුයේ ගෝලීය සැපයුම් දාමවලට සම්බන්ධව ගැනුම්කරුවන් සහ විකුණුම්කරුවන් යන දෙකටම සඳහා මුදල සිට අග දක්වාම කාරක ප්‍රාග්ධන උපක්‍රම යෙදවීමය.</p>	<p>භාවිතය / ප්‍රතිලාභ</p>	<ul style="list-style-type: none"> බැංකුවල සහාය ඇතුළුව, විවෘත ගිණුම් මත පදනම්ව, සැපයුම් දාමය ප්‍රශස්ත කිරීමට ගැනුම්කරුවන්ට උපකාරී වීම විකුණුම්කරු ගේ පූර්ව නැවත කිරීම, නැව ගත සහ පශ්චාත් නැවත කිරීම් පිළිබඳ අපනයන මූල්‍ය අවශ්‍යතා සපුරා ගැනීමට උපකාරී වීම ලැබීම් මූල්‍යකරණ හරහා විකුණුම්කරුවන්ට ද්‍රවශීලීතාවය ලබාදීම
<p>ගෙවීම් පැහැර හැරීම් ඇප සහතික</p> <p>ගැනුම්කරුවන් ගෙවීම් පැහැර හරින අවස්ථාවල අපනයනකරුවන් වෙත ඇප ලබා දීම</p>	<p>භාවිතය / ප්‍රතිලාභ</p>	<p>නව වෙළඳපොළවලට සහ නව ගැනුම්කරුවන්ට අපනයන කිරීමට අපනයනකරුවන් දිරිමත් කිරීමට</p>
<p>ද්විපාර්ශ්වීය අපනයන ණය පහසුකම්</p> <p>අපනයනික රට මගින් මෙම ණය පහසුකම් ආනයනික රට වෙත ලබා දේ (උදා: අපනයන- ආනයන (EXIM) බැංකුව හරහා). මෙමගින් ආනයනික රටේ ගැනුම්කරුවන්ට තරඟකාරී පොළී අනුපාතිකයක් යටතේ ණය ලබාදෙන අතර එම රටේ භාණ්ඩ මිලදී ගැනීමට ආනයන මූල්‍ය පහසුකම් ලබා ගැනීමට හැකි වේ.</p>	<p>භාවිතය / ප්‍රතිලාභ</p>	<ul style="list-style-type: none"> රටේ සාමාන්‍ය පොළී අනුපාතිකය අඩු කිරීම සඳහා වක්‍රව දායක විය හැකි වීම. අපනයන මූල්‍ය පොලී අනුපාත අඩු කිරීමට සහය වේ විවිධ ක්ෂේත්‍ර / කර්මාන්ත සඳහා මෙය ජරයෝජනවත් වෙයි ක්ෂේත්‍ර සඳහා මූල්‍ය පහසුකම් ලබාදීමට මූල්‍ය කර්මාන්තයට දිරි නැංවයි
<p>ගැනුම්කරුවන්ට ණය</p> <p>සාමාන්‍යයෙන් රජයේ සහයෝගය ඇතුළු විදේශීය මූල්‍ය ආයතන මගින් ගැනුම්කරුවන් වෙත මුදල් සම්පාදනය මෙහි අරමුණ වේ. පෙර සඳහන් ද්විපාර්ශ්වීය අපනයන ණය පහසුකම්ද ගැනුම්කරුවන් සඳහා ලබා දෙන ණය පහසුකම් ගණයට අයත් වේ.</p>	<p>භාවිතය / ප්‍රතිලාභ</p>	<ul style="list-style-type: none"> අපනයනකරු මුහුණ දෙන ගෙවීම් පැහැර හැරීමේ අවදානම අඩු කිරීම කෙටිකාලීන මුදල් සංසරණ ගැටළු අඩු කිරීම අපනයනකරන රටෙන් භාණ්ඩ මිලදී ගැනීමට ගැනුම්කරුවන් දිරිමත් කිරීම වෙළඳපොළ සහ ගැනුම්කරුවන් විවිධාංගීකරණය කිරීමට උපකාරී වීම

ශ්‍රී ලංකාවේ අපනයන ගැටළුවලට විසඳුම් සෙවීමේදී අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම්වල කාර්යභාරය

රටතුළ අපනයන දිරි ගැන්වීම සඳහා අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම්වලට වැදගත් කාර්යභාරයක් ඉටුකළ හැක. අපනයන අංශයේ කාර්ය සාධනය යටපත් කරනු ලබන ඇතැම් තීරණාත්මක ගැටළුවලට විසඳුම් ලෙස ගන්නා ක්‍රියාමාර්ග තවදුරටත් ශක්තිමත් කිරීමට අපනයන මූල්‍ය පහසුකම් උපකාරී කරගත හැකි වේ.

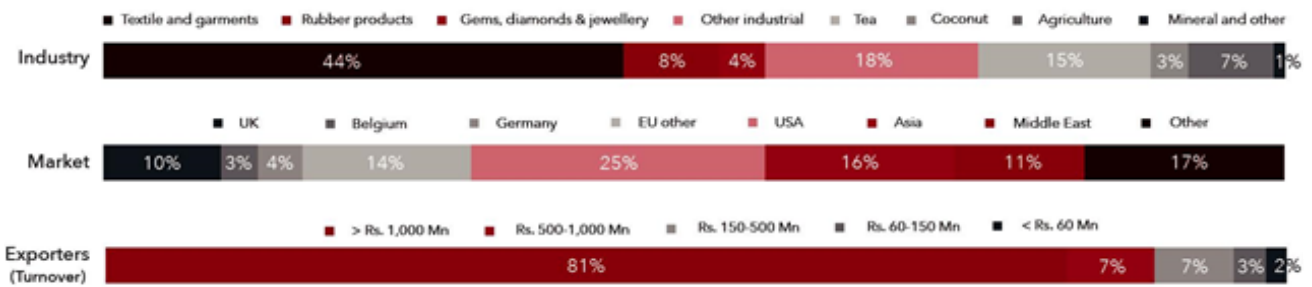
ශ්‍රී ලංකාවේ අපනයන අංශය බොහෝ අභියෝගවලට මුහුණ දී සිටී (2 රූපසටහන). පළමුව, මෙරට අපනයන අදායම රෙදිපිළි සහ තේ වැනි ඉහළ ශ්‍රම දායකත්වයක් සහිත අපනයන ක්ෂේත්‍ර මත දැඩි ලෙස රඳා පවතී. උදාහරණයක් වශයෙන් රෙදිපිළි සහ තේ කර්මාන්ත පමණක් අපනයන ඉපයීම්වලින් 50% කට වඩා වැඩි අගයක් අත්කර ගෙන සිටී. එහෙත් වෙනත් තරඟකාරී රටවල් වන බංගලාදේශය සහ වියට්නාමය සමඟ සංසන්දනයේදී ශ්‍රී ලංකාවට ශ්‍රමය පිළිබඳව සාපේක්ෂ වාසියක් නොමැති වීම අපනයන වර්ධනයට බාධාවකි. දෙවනුව, මෙරට අපනයන ඇමෙරිකාව සහ යුරෝපය වැනි අපනයන වෙළඳපොළ කිහිපයක් මත දැඩි ලෙස රඳා පවතී. තෙවනුව, අපනයන අදායමෙන් වැඩි කොටසක් උපයන්නේ මහා

පරිමාණ අපනයනකරුවන් කිහිපදෙනෙකු වීම සහ අපනයන සඳහා සුළු සහ මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යවසායකයින්ගේ දායකත්වය පහළ මට්ටමක පැවතීම මෙම ක්ෂේත්‍රය මුහුණ දෙන තවත් ගැටළුවකි.

සුළු සහ මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යවසායකයින් විශාල සංඛ්‍යාවක් අපනයනකරුවන් ලෙස ලියාපදිංචි වී තිබේ. කෙසේ වෙතත් ඔවුන් දායකත්වය දක්වනුයේ මුළු අපනයන අදායමෙන් 4.4% ක තරම් පහළ ප්‍රතිශතයකට ය. සමස්තයක් ලෙස, වෙනත් රටවල් සහ කලාප සමඟ සංසන්දනයේදී, සුළු සහ මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යවසායකයින්ගේ සංඛ්‍යාව විශාල වුවද, අපනයනවලට ඔවුන්ගේ දායකත්වය පවතිනුයේ දුර්වල මට්ටමක ය (රූපසටහන 03).

අපනයන අංශය මුහුණ පා ඇති මෙම බාධකවලට විසඳුම් සෙවීමේදී අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම්වලට වැදගත් කාර්යභාරයක් ඉටුකළ හැකි වේ; ගැනුම්කරුවන් වෙත තරඟකාරී ගෙවීම් කොන්දේසි ඉදිරිපත් කිරීමට අපනයනකරුවන්ට හැකි වීම තුළින් අපනයන ඇණවුම් ලබා ගැනීමේ හැකියාව ඉහළ නංවයි. ජාත්‍යන්තර වෙළඳාම තුළ සුළු සහ මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යවසායකයින්ගේ සහභාගීත්වය ඉහළ නැංවීමට සහ නිෂ්පාදන සහ වෙළඳපොළ විවිධාංගීකරණයට පහසුකම් සැලසීමටද මෙමගින් හැකියාව ලැබේ.

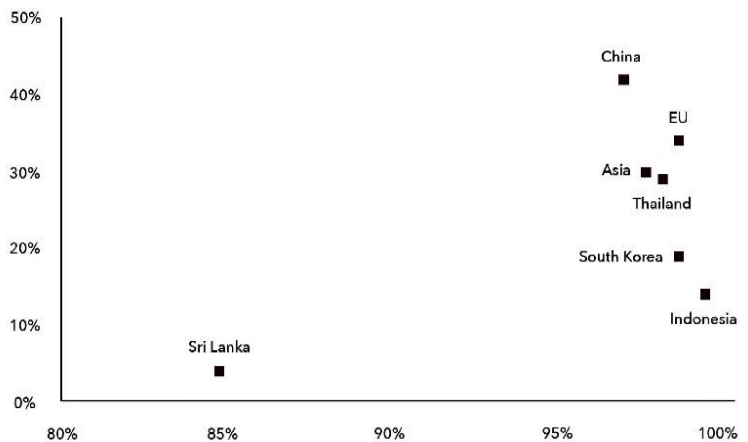
රූපසටහන 2: ශ්‍රී ලංකාවේ අපනයන සංකේන්ද්‍රණය



මූලාශ්‍රය: 2014 වාර්ෂික වාර්තාව පදනම් කරගත් සහ වෙළඳපොළ අපනයන අගයන්, ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකුව, අපනයන කාර්යසාධන දර්ශක පදනම් අපනයන පිරිවැටුම් අගයන් 2004-2013

රූපසටහන 3: මුළු ව්‍යාපාර සංඛ්‍යාව සහ සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යවසායකයින්ගේ අපනයන දායකත්වය (තෝරාගත් රටවල්)

මූලාශ්‍රය: වාර්ෂික වාර්තාව 2014, ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකුව, අපනයන කාර්යසාධන දර්ශක 2004-2013, ආසියානු SME මූල්‍ය නියාමනය 2013, ADB



අපනයන ඇණවුම් ලබා ගැනීමේ හැකියාව වැඩි කිරීමට උපකාරී වීම

තරඟකාරී පොලී අනුපාතිකයකට ණය ලබා ගැනීමට සහ ජාත්‍යන්තර ගනුදෙනුවල අවදානම අඩු කිරීමට උපකාරී වන විවිධ අපනයන මූල්‍යකරණ විසඳුම් හේතුවෙන් දීර්ඝකාලීන ණය ලබා දීමට සහ විවෘත ගිණුම් යටතේ වෙළඳාම වැනි ගැනුම්කරුවන්ට වඩා හිතකර ගෙවීම් කොන්දේසිවලට එකඟ වීමට අපනයනකරුවන්ට ඇති හැකියාව වැඩි වේ. එවිට අපනයන ඇණවුම් ලබා ගැනීමට අපනයනකරුවන්ට ඇති හැකියාව ඉහළ යයි. අපනයනකරුවන්ට, ගැනුම්කරුවන් සඳහා ආකර්ශනීය ගෙවීම් කොන්දේසි ඉදිරිපත් කිරීමට නොහැකි වූ විට, අපනයන ඇණවුම් අහිමිවී යාමට ඉඩ තිබේ. එබැවින්, අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් පරාසය පුළුල් කිරීම පිණිස මූල්‍ය ආයතන දිරිමත් කිරීමට පියවර ගැනීම තුළින් අපනයනකරුවන්ට වැඩි අපනයන ඇණවුම් ප්‍රමාණයක් ලබා ගැනීමට ඉඩ කඩ සැලසෙන අතර එය අපනයන වර්ධනයට හේතු වනු ඇත.

සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යාපෘතියන්ගේ අපනයන සහභාගීත්වය දිරි ගැන්වීම

අපනයන ඇණවුම් ලබා ගැනීම සඳහා ගැනුම්කරුවන්ට වඩාත් හිතකර ගෙවීම් කොන්දේසි ඉදිරිපත් කිරීමට සිදුවීම වඩාත් අහිතකර ලෙස බලපාන්නේ සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යවසායකයන්ට ය. සහජයෙන්ම, සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යවසායකයන් සලකනු ලබනුයේ ඉහළ අවදානම් ණය ගැනුම්කරුවන් ලෙස වන අතර මේ නිසා සමාන සහ දරාගත හැකි මිලකට මූල්‍යකරණ පහසුකම් ලබා ගැනීමට ඔවුන්ට ඇති හැකියාව අඩු ය. අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් සපයන ප්‍රධාන සැපයුම්කරුවන් වන පෞද්ගලික බැංකු වැඩි කැමැත්තක් දක්වන්නේ අවදානම් අඩු මහා පරිමාණ ගෝලීය ආයතන වලට මූල්‍ය පහසුකම් සැපයීමට වන අතර සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යවසායකයන් (SMEs) සඳහා මූල්‍ය පහසුකම් සැපයීමට ඇති නැඹුරුව අඩු ය.

පර්යේෂණ මඟින් පෙන්වා දෙන්නේ මෙම තත්ත්වය සංවර්ධන

මෙම ගැටළුවට විසඳුම් ලෙස රජය විසින් අපනයන මූල්‍යකරණය පහසුකම් ලබා දෙන අතර එම පහසුකම්වල අරමුණ වන්නේ පෞද්ගලික බැංකු විසින් දරා ගැනීමට අකමැති සහ එසේ කිරීමට හැකියාවක් නොමැති අවදානම් දරා ගැනීම වේ. මීට අමතරව පෞද්ගලික බැංකුවලට වාණිජ සහ විදේශ වෙළඳපොළ අවදානම් නිරවද්‍ය ලෙස තක්සේරු කිරීමට උපකාරී වන යාවත්කාලීන සහ විශ්වසනීය තොරතුරු සම්පාදනය සිදු කිරීමද රජයට දිය හැකි තවත් විසඳුමකි. එසේම, ඉලක්ක කරන නව විදේශ වෙළඳපොළවලට අපනයන දිරි ගැන්වීමට ද්විපාර්ශ්වික ණය යෝජනා ක්‍රම හඳුන්වා දීම තුළින්ද රජයට අපනයන ප්‍රවර්ධනයට දායක විය හැක.

මෙවැනි ණය යෝජනා ක්‍රම සංවර්ධනය වෙමින් පවතින රටවල වෙළඳපොළ සමග කරන වෙළඳාම දිරිගැන්වීමට විශේෂයෙන්ම

අපනයනකරුවන්ට, ගැනුම්කරුවන් සඳහා ආකර්ශනීය ගෙවීම් කොන්දේසි ඉදිරිපත් කිරීමට නොහැකි වූ විට අපනයන ඇණවුම් අහිමිවී යාමට ඉඩ තිබේ. එබැවින්, අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් පරාසය පුළුල් කිරීම පිණිස මූල්‍ය ආයතන දිරිමත් කිරීමට පියවර ගැනීම තුළින් අපනයනකරුවන්ට මූල්‍ය පහසුකම් තරඟකාරී මිලකට ලබා ගැනීමට හැකි වීම තුළින් අපනයන ඇණවුම් ලබන්නාගේ හැකියාව ඉහළ නංවන අතර එය අපනයන වර්ධනයට ඉවහල් වනු ඇත.

රටවල්වලට වඩා සංවර්ධනය වෙමින් පවතින රටවල ඉහළ අංකයකින් පවතින බවයි.⁴ එමනිසා අපනයනවලට සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යවසායකයන්ගේ දායකත්වය ඉහළ නැංවීම පිණිස සාධාරණ පිරිවැයක් යටතේ අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් සැලසීම වැදගත් වේ. සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යවසායකයන් (SMEs) සඳහා පහසුකම් සලසන අපනයන මූල්‍යකරණ විසඳුම් සඳහා උදාහරණ නම් රජයේ සහතිකය ලත් අපනයන කරක මූල්‍ය පහසුකම්, නව තාක්ෂණය/ නිපුණත්වය ඉහළ නැංවීම සඳහා රජයේ සහයෝගය ඇතුළු ලබා දෙන අපනයන ණය පහසුකම් සහ මහා පරිමාණ ගැනුම්කරුවන්ගේ ණයට ගැනීමේ හැකියාව පදනම් කරගෙන සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ සැපයුම්කරුවන්ට ණය ලබාදෙන අගය දාම මූල්‍යකරණ වැඩසටහන් යනාදියයි.

නව වෙළඳපොළවල් වලට අපනයන දිරි ගැන්වීමට පහසුකම් සැලසීම

ශ්‍රී ලංකාවේ අපනයන වර්ධනය වී ඇත්තේ සම්ප්‍රදායික නිෂ්පාදන වෙළඳපොළ වෙත විකිණීම තුළිනි. මෙය අපනයන වර්ධන වේගය අඩාල කිරීමට ප්‍රධාන හේතුවක් වී ඇත. නව නිෂ්පාදන අලෙවි කිරීම සහ නව වෙළඳපොළ වෙත ප්‍රවේශ වීම හරහා පුළුල් අපනයන වර්ධනයක් ඇති කර ගැනීම මේ හේතුවෙන් අහිමියෝගයක් ව තිබේ.

අපනයන මූල්‍යකරණ වාරික හා ණය ගෙවිය යුතු කාලය මෙන්ම ආනයනකරුවාගේ ණය ශ්‍රේණිගත කිරීම හෝ අවදානම් තත්ත්වය, ආනයනකරුවෙකු බැංකු හා අදාළ ආනයනය රටේ නියමයන් හා කොන්දේසි අනුව වෙනස් කම් වලට භාජනය වේ. සංවර්ධන රටවල වෙළඳපොළෙහි සිටින ස්ථාපිත ගැනුම්කරුවන් වෙත අපනයනය කරන විටක සාධාරණ මිලකට පෞද්ගලික බැංකුවලින් අපනයන මූල්‍යකරණයට අවශ්‍ය අරමුදල් ලබා ගැනීම පහසු ය. අවදානම් ඉහළ යැයි සාමාන්‍යයෙන් සලකන, සංවර්ධනය වෙමින් පවතින රටවල ගැනුම්කරුවන් වෙත අපනයනයේ දී අපනයන මූල්‍යකරණයට අවශ්‍ය අරමුදල් ලබා ගැනීම සඳහා ගෙවන්නට සිදු වන පිරිවැය සහ ලබාගත හැකි අරමුදල් ප්‍රමාණය සම්බන්ධයෙන් ගැටළු පැන නගී. ජාත්‍යන්තර බැංකු සාමාන්‍යයෙන් සංවර්ධනය වෙමින් පවතින රටවල්වලට දැඩි ණය සීමා පැනවීමට සහ එම ණය මත අධි අවදානම් පාරිභෝගික පැනවීමට ක්‍රියාකරයි.

ප්‍රයෝජනවත් විය හැක. මෙම ණය යෝජනා මඟින් එම රටවල සිටින ගැනුම්කරුවන්ට භාණ්ඩ ආනයනය සඳහා ණය ලබා ගැනීමට ඇති බාධා අවම කිරීම හරහා ණය ලබා දෙන රටේ භාණ්ඩ සඳහා ඇති ඉල්ලුම වැඩි කිරීමට සහාය විය හැක. මෙම ණය යෝජනා නිකුත් කරනු ලබන්නේ අපනයන රටේ සිට ආනයන රට වෙත වන අතර ඒ ඔවුන්ගේ රටේ නිෂ්පාදන ආනයනික රට මඟින් මිලට ගැනීම දිරි ගැන්වීම අරමුණු කරගෙන පිරිනමන මූල්‍ය පහසුකමක් වේ. මෙමඟින් ණය ලබාදුන් රටින් භාණ්ඩ මිලදී ගැනීමට ගැනුම්කරුවන් දිරිමත් කරනු ලබයි. මෙම ක්‍රමය බොහෝ සංවර්ධන සහ මැදි ආදායම් රටවල් මඟින් සිය අපනයන සංවර්ධනය වෙමින් සහ නැගී එන වෙළඳපොළ ආර්ථිකයක් ඇති රටවල්වල වෙළඳපොළ දක්වා පුළුල් කිරීම සඳහා භාවිතා කරනු ලබන්නකි.

ශ්‍රී ලංකාව තුළ අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම්වල සීමාවන්

ඉල්ලුම සහ සැපයුමට අදාළව තීරණාත්මක බාධක හතරක්; එනම්, තොරතුරු, ආයතන, මූල්‍යකරණ පහසුකම්වල විවිධත්වය සහ අපනයනවල වර්තමාන ව්‍යුහය ආශ්‍රීත බාධක, හේතුවෙන් අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම්වලට අපනයන ප්‍රවර්ධනය සඳහා කළ හැකි හැකි කාර්යභාරය වී ඇත. ගැනුම්කරුවන් සහ වෙළඳපොළ පිළිබඳ විශ්වාසනීයත්වයෙන් ඉහළ යාවත්කාලීන සහ කාලෝචිත තොරතුරු නොමැති වීම නිසා සිදු වන අවදානම් පිළිබඳ අධිකක්ෂේරුව නිසාවෙන් අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම්වල පිරිවැය ඉහළ වීමට ඇති ඉඩ කඩ වැඩි ය. මෙය අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් සඳහා ඇති ඉල්ලුමට මෙන්ම සැපයුමට ඇති කරන සෘණ බලපෑමකි. අපනයන මූල්‍යකරණ මෙවලම් සහ ඒවාගේ ප්‍රතිලාභ පිළිබඳ තොරතුරු නොමැති වීම හේතුවෙන් මෙම පහසුකම් සඳහා ඉල්ලුම අඩු කරයි. ධාරිතාවය, නිපුණත්වය සහ ස්වාධීනත්වය පිළිබඳ ආයතනික ගැටළු මෙන්ම වෙළඳපොළ තුළ ලැබිය හැකි අපනයන මූල්‍යකරණ විසඳුම් පරාසය සීමාසහිත වීම සැපයුම මත ඇති සෘණාත්මක බලපෑම ඇති කරයි. බහුතරයක් ගනුදෙනු අපනයන ස්ථාපිත මහා පරිමාණ අපනයනකරුවන් සහ ස්ථාපිත වූ ගැනුම්කරුවන් සමඟ ස්ථාපිත වෙළඳපොළ හරහා වන ඒවා බැවින් එහි අවදානම අඩු වීම, අපනයන මූල්‍යකරණ විසඳුම් සඳහා වන අඩු ඉල්ලුමට හේතුවක් වේ.

මෙම කොටසින් ආවරණය කරනු ලබන ප්‍රධාන ක්ෂේත්‍ර:

- විශ්වාසනීය, යාවත්කාලීන සහ කාලීන තොරතුරු නොමැති වීම,
- ආයතනික දුර්වලතා
 - ශ්‍රී ලංකා අපනයන ණය රක්ෂණ සංස්ථාව (SLECC)
 - වාණිජ බැංකු
 - අපනයන ප්‍රවර්ධන ආයතන (EPAs)
 - ශ්‍රී ලංකා ණය තොරතුරු කාර්යාංශය (CRIB)
- වර්තමාන අඩු අවදානම් සහිත සහ ස්ථිතික අපනයන ව්‍යුහය
- අපනයන මූල්‍යකරණ විසඳුම්වල පරාසය සීමිත වීම සහ භාවිතය අඩු වීම



විශ්වසනීය, යාවත්කාලීන තොරතුරුවල හිඟකම

අපයන යුද්ධය අවදානම් තක්සේරු කිරීමේදී හා පිරිවැය නිර්ණය කිරීමේදී අපනයනකරුවන්ට සහ මූල්‍ය ආයතනවලට තොරතුරු අවශ්‍ය වේ. අපනයනකරු, ගැනුම්කරු හා වෙළඳපළ පිළිබඳ විශ්වසනීය, නිවැරදි හා යාවත්කාලීන තොරතුරු මෙහිදී ඉතා වැදගත් කාර්යභාරයක් ඉටු කරයි. පැහැදිලි ලෙස අවදානම් හඳුනාගත් විට එම අවදානම අඩු කිරීම මෙන්ම මනා කළමනාකරණයද වඩා පහසු වේ.

තොරතුරු නොමැති විට අවදානම් අධිකක්සේරු කිරීමට ඇති ඉඩකඩ වැඩි ය. විශේෂයෙන් සීමිත ජාත්‍යන්තර අත්දැකීම් සහිත අවදානම් තක්සේරුකරුවන් මෙසේ අවදානම් අධිකක්සේරු කිරීමට ඇති ප්‍රවණතාවය ඉහළ ය. මෙම හේතුව නිසා අපනයන මූල්‍ය පහසුකම් අනවශ්‍ය ලෙස ඉහළ යා හැකිය.

ශ්‍රී ලංකාවේ අපනයන මූල්‍යය අංශයේ පවතින ආකාර දෙකක තොරතුරු සීමිත බව මෙම අංශයේ වර්ධනයට බාධාවක් වී ඇත. පළමුවැන්න, ගැනුම් කරුවන්, වෙළඳපළ හා අපනයනකරුවන් පිළිබඳ තොරතුරුවල සීමිත බව වේ. දෙවැන්න, අපනයන මූල්‍ය විසඳුම් සහ ප්‍රතිලාභ පිළිබඳ අපනයනකරුවන් අතර ඇති දැනුවත්භාවය හා තොරතුරුවල ඇති සීමිත බව වේ.

පර්යේෂණ මගින් පෙන්වා දෙන්නේ විශේෂයෙන්, නැගී එන වෙළඳපළවල් සම්බන්ධයෙන් ඇති තොරතුරුවල හිඟ බව සහ තොරතුරු සෙවීමට ගතවන කාලය සහ පිරිවැය ඉහළ බව මෙම වෙළඳපළවල් සමග කරන ගනුදෙනුවල අවදානම් තක්සේරුවට ඇති ප්‍රධාන ගැටළුවක් බවයි. මෙය, වාණිජමය හා වෙළඳපළ අවදානම් නිවැරදිව තක්සේරු කිරීමේ හැකියාවට බාධාවකි. එබැවින්, ණය දෙන ආයතන නිරන්තරයෙන් සිය තක්සේරුවට අපනයනකරුගේ පෙර ගනුදෙනුවල සාර්ථකත්වය මූලික කර ගනී. මේ නිසා නව අපනයනකරුවන්ට හා සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසායකයන්ට සාධාරණ පිරිවැයක් යටතේ අපනයන මූල්‍ය පහසුකම් ලබා ගැනීම අභියෝගයක් වේ. මූල්‍ය පහසුකම්වල ඉහළ පිරිවැය නිසා ඉල්ලුම අඩු වන අතර අපනයන මූල්‍යකරණ විසඳුම් භාවිතයද එනිසා පහළ මට්ටමක පැවතේ. එසේම මෙය අපනයනය සඳහා සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසායකයින්ගේ සහභාගිත්වය අඩු වීමටද හේතුවකි.

අපනයන මූල්‍යකරණ විසඳුම්වල පිරිවැය හා ප්‍රතිලාභ සම්බන්ධයෙන් අපනයනකරුවන් අතර ඇත්තේ අඩු දැනුවත්භාවයකි. මූල්‍ය පිරිවැයට අමතරව දැනුවත්භාවය පහත් මට්ටමක පැවතීම අපනයන මූල්‍ය සඳහා අඩු ඉල්ලුමට හා අඩු භාවිතයට බලපාන තවත් හේතුවකි. මීට අමතරව, අවදානම් ස්වභාවය අනුව හොඳම මූල්‍යකරණ විකල්ප තීරණය කිරීමට අපනයනකරුවන් සතුව ඇති තාක්ෂණික දැනුම අඩු මට්ටමක පැවතීම ද තවත් ගැටළුවකි. අපනයන මූල්‍ය විසඳුම් අතර නොගැළපීම නිසා අපනයනකරුවන්ට පාඩු විදීමටද සිදු වේ. උදාහරණ ලෙස මෙම මූල්‍ය විසඳුම් පිළිබඳ දැනුම අඩු නිසා දිගුකාලීන මෙහෙයුම් සඳහා කෙටිකාලීන ණය ලබා ගැනීම දැක්විය හැක. මේ නිසා, ණය කාල සීමාවන් ගැළපීම සඳහා අපනයනකරුවන්ට ශේෂ පත්‍ර ප්‍රතිව්‍යුහගත කිරීමට සිදු වේ. මෙය කාලය හා පිරිවැය අධික ක්‍රියාවලියකි.

තොරතුරුවල ඇති ඇතැම් නොගැළපීම් නිරාකරණය කිරීමට රජය විසින්ගෙන ඇති ක්‍රියාමාර්ග පිළිබඳව මූල්‍ය ආයතන මෙන්ම අපනයන කරුවන් අතරද ඇති දැනුවත්භාවය අඩු ය. උදාහරණයක්

ලෙස, ණය තොරතුරු කාර්යාංශය (CRIB) මගින් ස්ථාපනය කරනු ලැබූ ආරක්ෂිත ගනුදෙනු ලේඛනය (Secured Transaction Registry - STR) පිළිබඳ බොහෝ බැංකු හා අපනයනකරුවන් දැනුවත් වී නැත. ආරක්ෂිත ගනුදෙනු ලේඛනය (STR) වෙළඳපළේ ණය ලබා ගැනීමට පහසු අංශවලට ගලා යන ණය ප්‍රවාහය වැඩි දියුණු කිරීමට 2011 වර්ෂයේ දී දියත් කරන ලද ඇප ලෙස භාවිත කළ හැකි වංචල දේපළ පිළිබඳ ලේඛනයකි. මෙවැනි ලේඛනයක් මගින් භාණ්ඩ නොග, යන්ත්‍රෝපකරණ, ලැබීමට තිබෙන මුදල් ප්‍රවාහ හා පශු සම්පත් ආදිය ආරක්ෂිත පොළියක් ලෙස ලියාපදිංචි කිරීමට ඉඩ ලබා දෙන අතර, ගෙවීම් පැහැර හැරීමකදී ඒ පාඩුව අඩු කිරීමට ඇපයක් ලෙස මෙම දේවල් භාවිත කළ හැක. මෙම ලේඛනය ඒකාබද්ධ සහ මධ්‍යගත පද්ධතියක් වන අතර සියළුම ලියාපදිංචි මූල්‍ය ආයතනවලට එහි කොටස්කරුවන් විය හැක. ණය ලබාගන්නා පුද්ගලයකු ණය සඳහා ඉල්ලුම් කරන විට, බැංකුවකට මෙම ඇප ඉදිරිපත් කරන අවස්ථාවේදී, දැනටමත් තවත් බැංකුවකට මෙම ඇප ඉදිරිපත් කර ණය ලබාගෙන ඇත්දැයි පරීක්ෂා කිරීමට මෙම ලේඛනය නිසා හැකියාව ලැබේ. ණය සඳහා ඇප ලෙස තැබීමට ස්ථාවර වත්කම් නොමැති සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසායකයින් හමුවේ මෙම වලනය කළ හැකි වත්කම් ලියාපදිංචි කළ හැකි ලේඛනය, මූල්‍ය පහසුකම් ලබා ගැනීමට ඇති හැකියාව වැඩි දියුණු කිරීමට වන ප්‍රමුඛ උපකාරකයකි.

තොරතුරුවල අසමමතික බව හා පරතරය අවම කිරීම සඳහා අපනයන ප්‍රවර්ධන ආයතන (EPAs) හා අපනයන ණය ලබාදෙන ආයතනවලට (ECAs) ක්‍රියාකාරී භූමිකාවක් ඉටු කළ හැක. බොහෝ අපනයන ප්‍රවර්ධන ආයතන (EPAs) හා අපනයන ණය ලබාදෙන ආයතන (ECAs) රජය විසින් ක්‍රියාත්මක කරන අපනයන ණය වැඩසටහන් පිළිබඳ සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසායකයින් අතර දැනුවත්බව වැඩි කිරීම සඳහා විශේෂ අවධානයක් යොමු කරයි. ශ්‍රී ලංකාවේ, අපනයන ප්‍රවර්ධන ආයතන (EPAs) හා අපනයන ණය ලබාදෙන ආයතන (ECAs) විසින් අපනයන මූල්‍යකරණය පිළිබඳව ලබා දෙන තොරතුරු අව මට්ටමක පවතී. අපනයන මූල්‍යකරණය සම්බන්ධයෙන් පොදු රාජ්‍යය මණ්ඩලය විසින් සිදු කරන ලද අධ්‍යයනයකින් මෙම සොයා ගැනීම් තහවුරු කර ඇත. එම අධ්‍යයනය පෙන්වා දෙන්නේ, බැංකු සඳහා සහ අපනයනකරුවන් සඳහා රජයේ සහ අනෙකුත් නියාමන අංශවල සහය සැලකිය යුතු මට්ටමක් පැවතුණද, ඒ පිළිබඳ ප්‍රචාරණය සහ දැනුවත්භාවය වැඩි දියුණු කිරීම සඳහා ක්‍රියා කිරීමට ගන්නා උත්සාහය පහළ මට්ටමක පැවතීම ගැටළුවක් බවයි.

අපනයන ණය පහසුකම් පිළිබඳව ඇති අඩු දැනුවත්භාවයට අමතරව, මූල්‍යකරණය පිළිබඳව අඩු තාක්ෂණික දැනුමද කුඩා ව්‍යාපාරවලට සාධාරණ පිරිවැයක් යටතේ මූල්‍යකරණ පහසුකම් ලබා ගැනීමට ඇති තවත් බාධාවකි. දැනුවත් කිරීමේ හා පුහුණු කිරීමේ වැඩසටහන් තුළින් ද තොරතුරු ප්‍රවාහය වැඩි දියුණු කිරීම තුළින් ද සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසාය අංශයේ අපනයන මූල්‍ය පහසුකම් සඳහා වන ඉල්ලුම සහ එම පහසුකම් ලබා ගැනීමේ හැකියාව වර්ධනය කළ හැකි ය. තොරතුරුවල උනන්දුවය ද, සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසාය අංශයට සහය දැක්වීම සඳහා එම අංශවල අවශ්‍යතාවලට ගැලපෙන මූල්‍ය පහසුකම් නිර්මාණය කිරීමට බාධාවක් වේ. අපනයන ප්‍රවර්ධනය කිරීමට මෙන්ම වැඩි දියුණු කිරීමට ස්ථාපිත කර ඇති ආයතනයන්හි පවතින අඩු පාඩුකම් ද තොරතුරු හිඟකමට අර්ධ වශයෙන් හේතු නොවේ. ආයතනික දුර්වලතා පිළිබඳ පහත පරිච්ඡේදයේ දී විස්තරාත්මකව සාකච්ඡා කරනු ඇත.

වගුව 2: වෙනත් රටවල අපනයනකරුවන්ට ණය සපයන ආයතන (ECAs) විසින් සපයන තොරතුරු සේවාවන්

<p>අපනයන ණය ආයතන (ECA) කැනඩාව</p>	<p>සේවය</p>	<p>කැනඩාව තැපැපත් 800,000ක් පමණ වර්ෂය පුරා අපනයනකරුවන්ට යවන අතර, එම ආයතනයේ ප්‍රධාන මධ්‍යස්ථානවල සිටින නියෝජිතවරු රට පුරා දැනුවත් කිරීමේ වැඩසටහන්, සම්මන්ත්‍රණ, ප්‍රදර්ශණ සහ වෙනත් රජයේ තොරතුරු සැසි පවත්වයි. ඊට අමතරව, SME අපනයනකරුවන් වෙනුවෙන් කැනඩාවේ මුද්‍රිත මාධ්‍ය සහ රූපවාහිනී මාධ්‍ය ඔස්සේ වෙළඳ දැන්වීම් පවා පල කරනු ලැබේ.</p>
<p>ඉපාන් අපනයන, ආයෝජන රක්ෂණ සමාගම (NEXI) සහ ජපානයේ JBIC ආයතනය</p>	<p>සේවය</p>	<p>කුඩා ව්‍යවසායකයින් ඉලක්ක කොටගත් ජාත්‍යන්තර ආයෝජන සම්මන්ත්‍රණවලදී අපනයන ණය පිළිබඳ තොරතුරු කුඩා කර්මාන්තවලට ලබාදීම. JBIC ආයතනය මඟින් උපදේශන සේවාවන් ලබාදෙන අතර SME වලට සහාය පිණිස දේශන, සම්මන්ත්‍රණ, අධ්‍යයන රැස්වීම් සහ විවිධ සංසඳ සංවිධානය කිරීම</p>
<p>ඔස්ට්‍රේලියාවේ අපනයන මූල්‍ය සහ රක්ෂණ සංස්ථාව (EFIC)</p>	<p>සේවය</p>	<p>සෘජු අලෙවිකරණය, ප්‍රකාශන, සම්මන්ත්‍රණ සහ SME වලට සහාය ලබාදෙන බැංකු ප්‍රජාව සහ වෙනත් රජයේ ආයතන සමඟ සම්බන්ධතාවන් වැඩිදියුණු කිරීමට කටයුතු කිරීම.</p>
<p>ජර්මනියේ HERMES ආයතනය</p>	<p>සේවය</p>	<p>අපනයන ණය සේවාවන් පිළිබඳ SME ඉලක්ක කොටගත් උපදේශන සේවාවන් සහ SME මූල්‍ය ගැටළුවලට පිළිතුරු දෙන දුරකථන සේවාව මෙම බැංකුව මඟින් කෘෂි අපනයන වාසි (Agri-Export Advantage) නම් ත්‍රෛමාසික පුවත්ලිපියක් දේශීය භාෂා 10කට වඩා වැඩි ප්‍රමාණයක් ඔස්සේ පල කරනු ලැබේ.</p>
<p>ඉන්දියාවේ අපනයන හා ආනයන (EXIM) බැංකුව</p>	<p>සේවය</p>	<p>මෙම බැංකුවේ CSR අංශය මඟින් SME වෙනුවෙන් ‘අපනයන සඳහා ඉගෙන ගැනීම’ යනුවෙන් පුහුණු වැඩසටහන් සමඟ ආසියානු රටවලට කරන අපනයන කොටස ඉහළ නැංවීම සහ ජාත්‍යන්තර වෙළඳ අවදානම ලිහිල් කිරීම පිළිබඳ සම්මන්ත්‍රණ පැවැත්වීම. බැංකුව මඟින් මාසිකව විද්‍යුත් පුවත් ලිපියක්ද නිකුත් කරනු ලබනුයේ ග්‍රාහකයන් 12,000 වඩා වැඩි සංඛ්‍යාවක් ආවරණය කරමින් ය. එසේම SME සඳහා ලෝක අපනයන අවස්ථාවන් විවර කිරීම පිණිස ජාත්‍යන්තර වෙළඳාම ආර්ථික තොරතුරු සහ තායි ආයෝජන පිළිබඳ තොරතුරු ඇතුළත් මාසික වාර්තාවක් පලකරනු ලැබේ.</p>
<p>මැලේසියාවේ අපනයන හා ආනයන (EXIM) බැංකුව</p>	<p>සේවය</p>	<p>බැංකුවේ උපදේශන සහ පර්යේෂණ දෙපාර්තමේන්තුව මඟින් රට පිළිබඳ කර්මාන්ත පිළිබඳ වාර්තාවක් පල කරනු ලැබේ. (දළ වශයෙන් මසකට සාරාංශ දෙකක් බැගින් ඔවුන්ගේ වෙබ්අඩවියේ පල කරයි).</p>

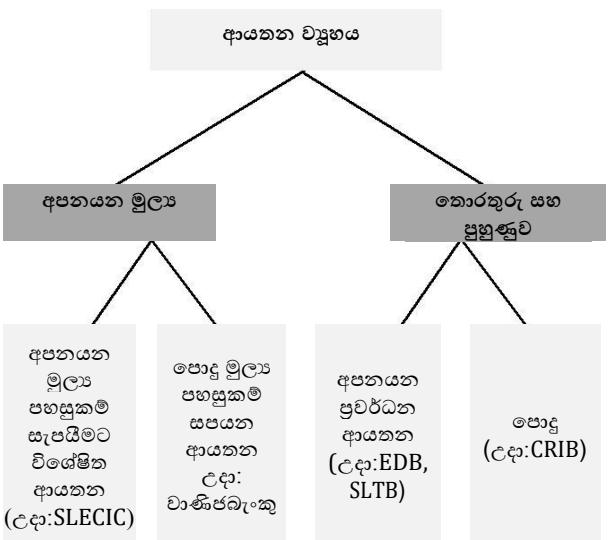
ආයතනික අඩුලුහුඬුකම්

ශ්‍රී ලංකාව තුළ අපනයන මූල්‍ය අවශ්‍යතා දිරිගැන්වීමට සහ පහසුකම් සැලසීම සඳහා ආයතන බොහෝ සංඛ්‍යාවක් පිහිටුවා ඇත. (4 සටහන) මෙම ආයතනයන්හි කර්තව්‍යයන් සැලකිල්ලට ගෙන ප්‍රධාන වශයෙන් වර්ග දෙකකට බෙදා දැක්විය හැක. පළමුව අපනයන මූල්‍ය පහසුකම් සෘජුව ප්‍රදානය කරන ආයතන සහ දෙවනුව අපනයන මූල්‍ය අවශ්‍යතාවන් ලබාගැනීමට දිරිගන්වන හා භාවිතය වැඩි දියුණු කිරීමට අවැසි තොරතුරු සැපයීම හා පුහුණුවීම් කටයුතු සලසන ආයතන වශයෙනි.

අපනයන මූල්‍යකරන පහසුකම් සපයන ආයතන සැලකීමේ දී රටේ ප්‍රධාන නිල අපනයන ණය ආයතනය (ECA) ලෙස ශ්‍රී ලංකා අපනයන ණය රක්ෂණ සංස්ථාව (SLECCIC) ක්‍රියා කරයි. අනෙකුත් මූල්‍ය ආයතන ද අපනයන මූල්‍ය පහසුකම් සලසයි. (උදාහරණ ලෙස වාණිජ බැංකු). අපනයන ණය ආයතනය (ECA) විසින් අපනයන මූල්‍ය පහසුකම් සැලසීමට අමතරව ඒ හා සම්බන්ධ තොරතුරු ද සපයනු ලබයි. අපනයන තොරතුරු සහ පුහුණුවීම් සලසන ආයතන ගැන සැලකීමේ දී පොදුවේ තොරතුරු ලබාදෙන ආයතනවල සිට ණය පහසුකම් සලසා දීමට අවශ්‍ය තොරතුරු ලබා දෙන ආයතනද වන අතර එවැනි එක් ආයතනයක් ලෙස ශ්‍රී ලංකාවේ ණය තොරතුරු කාර්යාලය (CRIB) ගෙන හැර දැක්විය හැක. එසේම විශේෂයෙන් අපනයන අංශය සඳහා තොරතුරු සහ පුහුණුකිරීම් පොදුවේ ලබාදෙන ආයතනවලට උදාහරණයක් ලෙස අපනයන සංවර්ධන මණ්ඩලය (EDB) දැක්විය හැකි අතර අපනයන ක්ෂේත්‍රවලට විශේෂීකරණය තොරතුරු සහ පුහුණුවීම් කටයුතු සිදුකරන ආයතන ලෙස ශ්‍රී ලංකා නේ මණ්ඩලය (SLTB) සහ ජාතික මැණික් සහ ස්වර්ණාභරණ අධිකාරිය දැක්විය හැක.

මෙම ආයතනවලට, අපනයන මූල්‍ය කටයුතු භාවිතය සම්බන්ධව තොරතුරු ප්‍රවර්ධනය සහ පහසුකම් සැලසීම විෂයෙහි විශාල ක්‍රියාකාරී කර්තව්‍යයක් ඉටුකිරීමට හැකියාව තිබුණ ද වර්තමානයේ මේ පිළිබඳ ආයතනවල ක්‍රියාකාරීත්වය පහළ මට්ටමක පවතී. පර්යේෂණ මගින්ද සනාථ වී ඇත්තේ පවතින පරිදි ආයතන ව්‍යුහය තුළ ඇති දුර්වලතා සමහරක් ලෙස පළමුව පුහුණු ක්‍රමය සීමාවීම, ධාරිතාව සහ දැනුම අඩු මට්ටමක පැවතීම, රජය මේ පිළිබඳව ප්‍රතිපත්තිමය වශයෙන් අඩු අවධානමක් දැක්වීම සහ රජය අපනයන මූල්‍ය පහසුකම් සැලසීමට දක්වන සහාය අඩු මට්ටමක පැවතීම යන කරුණු මීට හේතු වශයෙන් දැක්විය හැක. පවතින ආයතන ව්‍යුහවල මූලික කර්තව්‍යයන් පහත රූපසටහනින් දැක්වේ.

රූපසටහන 4: ශ්‍රී ලංකාවේ ආයතනික ව්‍යුහය



ශ්‍රී ලංකා අපනයන ණය රක්ෂණ සංස්ථාව (SLECCIC)

1979 දී පිහිටවූ මෙම ආයතනය ශ්‍රී ලංකාවේ නිල අපනයන ණය රක්ෂණ ආයතනය ලෙස සැලකේ. මෙම ආයතනය විසින් අපනයනකරුවන් වෙත ගෙවීම් නොලැබීම් සහ ප්‍රමාද වීම්වලට එරෙහිව අපනයන මූල්‍ය පහසුකම් සපයනු ලබන අතර, පෙර හා පසු නැව් බඩු මූල්‍යකරණ පහසුකම් ලබා ගැනීම් පහසු කිරීමට රක්ෂණ ප්‍රතිපත්ති සහ ඇප ලබා දීම ද සිදුකරනු ලැබේ. මීට අමතරව (SLECCIC) ආයතනය ගැනුම්කරුවන් පිළිබඳ සහ වෙළඳපොළ පිළිබඳ වාර්තා සීමිත ප්‍රමාණයක් සපයනු ලබයි. අපනයන ණය සම්බන්ධ වූ පොදු රට මඩුලු අධ්‍යයනය SLECCIC ආයතනයේ සීමාවන් ලෙස, කුඩා සේවා ලාභීන් පදනමක් තිබීම, රටේ අපනයනවලින් සීමිත ප්‍රමාණයක් ආවරණය කිරීම සහ වාණිජ බැංකු සමග මනා සම්බන්ධයක් ගොඩ නගා ගැනීමට අපොහොසත් වීම පෙන්වා දී ඇත.

SLECCIC ආයතනය වෙත සේවාවලාභීන් සෑහීමකට පත් වන ආකාරයේ සේවාවක් ලබාදීම සඳහා අවශ්‍ය නිපුණතාවයේ (උදා: අවදානම් විශ්ලේෂණ හැකියාව) සහ සම්පත්වල හිඟ බවද තවත් අඩුපාඩුවකි. එමෙන්ම, SLECCIC ආයතනය වෙත තාක්ෂණික යටිතල පහසුකම්වල අඩු බව, අභ්‍යන්තර ධාරිතාව (මූල්‍ය සහ මානව ප්‍රාග්ධනය ඇතුළුව) සහ අවදානම් කළමනාකරණය යන අංශවල ද දුර්වලතා ඇති බව පොදු රට මඩුලු අධ්‍යයනය තවදුරටත් පෙන්වා දෙයි. එමෙන්ම, එම ආයතනය පසුගිය කාලයේ තම වගකීම් හරිහැටි ඉටු නොකිරීම හේතුවෙන් ශ්‍රී ලංකාවේ වාණිජ බැංකු හමුවේ එම ආයතනයෙන් ලබා දෙන මූල්‍ය පහසුකම් පිළිබඳව තිබෙන විශ්වාසය පළුදු කර ගෙන ඇති බව ද අධ්‍යයනය හෙළි කරයි. මෙහි ප්‍රතිඵලයක් ලෙස ණය සඳහා ආයතනය සපයනු ලබන ඇප සම්බන්ධව බැංකු තුළ විශ්වාසය යම්කිසි දුරකට බිඳ වැටී ඇත. මෙය SLECCIC ආයතනය මගින් සපයනු ලබන මූල්‍ය පහසුකම් සඳහා ඉල්ලුම අඩු වීමට හේතුවක් වී තිබේ.

1978 අංක 15 දරණ පනතට අනුව SLECCIC ආයතනය මගින් අපනයනකරුවන්ට දැනට වඩා විවිධ වූ අපනයන මූල්‍ය විසඳුම් සලසා දීමට අපේක්ෂා කළ බව පෙනී යයි. උදාහරණයක් ලෙස අපනයන කටයුතුවල දී මූල්‍ය ආයතනවලට මූල්‍යකරණයන් නැවත මූල්‍යකරණය කිරීමට (refinancing) මෙම පනත මගින් ඉඩ සලසා දී ඇත්තේ දැනට එම සේවාව SLECCIC ආයතනය සපයනු නොලබයි. එහෙත් අනෙකුත් බොහෝ රටවල්වල අපනයන ණය ඒජන්සි (ECA) මගින් මෙම සේවාව සපයනු දැකිය හැක.

සාමාන්‍යයෙන් (ECA) අපනයන ණය ඒජන්සිය වෙළඳපොළ, ගැනුම්කරුවන් සහ ආනයන ක්‍රියා පටිපාටිය, අපනයන අවස්ථා සහ විශේෂයෙන් ම කුඩා සහ මධ්‍යම ප්‍රමාණයේ ව්‍යවසායකයන් සඳහා මාර්ගෝපදේශන ද සපයනු ලබයි. (2 වගුව බලන්න) නමුත් SLECCIC ආයතනය විසින් සපයන මෙවැනි සේවා පහළ මට්ටමක පවතින අතර අපනයන හා සම්බන්ධ තොරතුරු බෙදා හැරීම හා ප්‍රවේශන කිරීම සඳහා අඩුම වශයෙන් වෙබ් අඩවියක් හෝ පවත්වාගෙන නොයෑම කණගාටුවට කරුණකි. SLECCIC ආයතනය ගැනුම්කරුවන්ගේ තක්සේරු වාර්තා සපයන්නේ ඉල්ලුම් විටදී ය. එහෙත් එම වාර්තා සම්පාදනයට ආයතන තුළ ඇති හැකියාව හා ප්‍රවේණතාව සම්බන්ධව පවතින විශ්වාසනීයත්වය හීන බැවින් ඒවාට ඇති ඉල්ලුම පහත් මට්ටමක පවතියි. ගෙවීම් පැහැර හරින ගැනුම්කරුවන්ගේ ලේඛනයක් මෙම (SLECCIC) ආයතනය පවත්වාගෙන යන මුත් මෙය යාවත් කාලීන කිරීමේ ප්‍රමාද දෝෂ පවතී. එමෙන්ම මෙම තොරතුරු අනෙකුත් මූල්‍ය ආයතන සමග බෙදා ගැනීමක්ද සිදු නොකෙරේ.

වාණිජ බැංකු

SLECCIC ආයතනය ඇපකරුවන් ලෙස සේවය සලසන මුත්, අපනයන ණය සපයනු නොලබයි. අපනයනකරුවන් වෙත ණය සැපයීමේ දී ශ්‍රී ලංකාවේ වාණිජ බැංකු මූලිකව කටයුතු කරයි. ශ්‍රී ලංකාවේ බලපත්‍ර ලාභී වාණිජ බැංකු 25ක් ඇති අතර විශේෂිත බැංකු 9ක් ඇත. මෙයින් 23ක් දේශීය බැංකු වන අතර 11ක් ජාත්‍යන්තර බැංකු වේ.

බැංකු සඳහා වන තෙවන විශාලතම ණය දීමේ වෙළඳ මූල්‍යය ගණය වන්නේ (ආනයන හා අපනයන යන දෙවර්ගය) වෙළඳ මූල්‍ය පහසුකම් වේ. මුළු ණය හා අන්තිකාරම් අංශයෙන් වාණිජ බැංකුවල මුළු වෙළඳ මූල්‍යය අනුපාතිකය 12-15% අතර වේ. මෙයින්, 2011 මාර්තු සිට 2012 දෙසැම්බර් දක්වා කාලය තුළ අපනයන ණයදීම් 40% ක ප්‍රමාණයකින් අඩු වී ඇත. මෙයට ප්‍රධාන හේතුව අපනයන හා සංසන්දනාත්මකව බලන විට ආනයනවල ඇති වූ වර්ධනය වේ. ණය දීමට අමතරව, වාණිජ මූල්‍ය ගනුදෙනුවල බැංකු ගාස්තු, මුළු බැංකු ගාස්තු ආදායමෙන් 50% පමණ වේ. 2.2 ඡේදයේ සඳහන් පරිදි, පෞද්ගලික මූල්‍ය ආයතනවල වැඩි අවධානයක් යොමු වන්නේ කෙටිකාලීන අපනයන මූල්‍ය පහසුකම් සැපයීම සඳහා සහ මහා පරිමාණ අපනයනකරුවන්ට මූල්‍ය පහසුකම් සැපයීමට මෙන්ම, අඩු අවදානමක් ඇති සංවර්ධනය වෙමින් පවතින රටවල් සමීප කරන ගනුදෙනු වෙනුවෙන් මූල්‍ය පහසුකම් සැපයීම සඳහා ද වේ. ශ්‍රී ලංකාවේ වාණිජ බැංකුද මෙයට සමාන ප්‍රවණතාවයක් පෙන්නුම් කරයි. ගැනුම්කරුවන් හා විදේශ වෙළඳපොළ සම්බන්ධ අවදානම් තක්සේරු කිරීමට අවශ්‍ය තාක්ෂණික විශේෂතාවය අඩු බව මෙන්ම, අවදානම් තක්සේරු කිරීම සඳහා අවශ්‍ය තොරතුරු සොයා ගැනීමට ගතවන කාලය සහ ඉහළ පිරිවැය නිසා සුළු සහ මධ්‍ය පරිමාණ අපනයනකරුවන්ට සහ දියුණුවෙමින් පවතින රටවල් සමඟ කරන ගනුදෙනු මූල්‍යකරණයට මැදිහත් වීමට පෞද්ගලික මූල්‍ය ආයතන පසුබට වේ. 3.3 ඡේදයේ, විස්තරාත්මකව සාකච්ඡා කෙරෙන රටේ අපනයන ව්‍යුහය අවදානම අඩු ගනුදෙනුවලට ඇති ඉහළ නැඟීයාව නිසා අපනයන මූල්‍ය පහසුකම් සඳහා පවතින අඩු ඉල්ලුමද පෞද්ගලික මූල්‍ය ආයතන මෙවැනි පහසුකම් සැපයීමට උනන්දු නොවීමට තවත් හේතුවකි.

අපනයන ප්‍රවර්ධන ආයතන (EPAs)

ශ්‍රී ලංකාවේ අපනයන ප්‍රවර්ධන ආයතන ගණනාවක් ඇත. පොදුවේ සියළු අපනයන ප්‍රවර්ධනය කිරීම සඳහා ස්ථාපිත කරන ලද ප්‍රධාන නියෝජිත ආයතනය වනුයේ අපනයන සංවර්ධන මණ්ඩලයයි. අපනයන සංවර්ධන මණ්ඩලය අපනයනකරුවන්ට සහය දැක්වීම සඳහා විවිධ සේවාවන් සපයයි. රටෙහි අපනයන ක්‍රමෝපාය සම්පාදනය හා ක්‍රියාත්මක කිරීම, තොරතුරු සැපයීම, අපනයනකරුවන්ට උපදෙස් හා පුහුණුව ලබා දීම, අපනයනකරුවන් සඳහා මූල්‍ය සහය සැපයීම (උදා: ප්‍රදර්ශන සඳහා සහභාගි වීමට), එසේ වුවද, අපනයන සංවර්ධන මණ්ඩලය විසින් අපනයන මූල්‍යකරණය සම්බන්ධයෙන් දක්වනු ලබන අවධානය අඩු මට්ටමක පවතී. උදාහරණයක් වශයෙන් අනෙකුත් බොහෝ රටවල, විශේෂයෙන්, සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපෘතියකින් අරමුණු කරගනිමින් අපනයන මූල්‍යකරණය පිළිබඳව මහපෙත්වීම සඳහා පත්‍රිකා සම්පාදනය කෙරේ. එහෙත්, වර්තමානයේ ශ්‍රී ලංකාවේ අපනයන ප්‍රවර්ධන ආයතන විසින් අපනයනකරුවන්ට මෙම තොරතුරු සපයනු නොලැබේ. අපනයන සංවර්ධන මණ්ඩලයට වෙබ් අඩවියක් පැවතියද, වෙළඳපළ ගැනුම්කරුවන්ට හා අපනයන මූල්‍ය පිළිබඳ අපනයනකරුවන්ට මෙන්ම මූල්‍ය ආයතනවලට මෙම වෙබ් අඩවිය හරහා ලබා ගත හැකි තොරතුරු සීමිත වේ. ශ්‍රී ලංකාවේ අපනයන ප්‍රවර්ධනය කරනු ලබන ආංශික ආයතන රාශියක්ද තිබේ. (උදා: ශ්‍රී ලංකා තේ මණ්ඩලය, අපනයන කෘෂිකර්ම දෙපාර්තමේන්තුව, ජාතික මැණික් හා ස්වර්ණාභරණ අධිකාරිය). මෙම ආයතන, අපනයන සංවර්ධන මණ්ඩලය විසින් සපයනු ලබන සේවාවන්ට සමාන සේවාවන් සපයයි. අවදානම් වඩාත් හොඳින් තක්සේරු කිරීමට මූල්‍ය ආයතනවලට සහයෝගය දැක්විය හැකි ඒ ඒ අංශවලට ආවේණික වූ වෙළඳපළ ගැනුම්කරුවන් මෙන්ම අපනයනකරුවන් පිළිබඳ විශේෂිත තොරතුරු මෙම ආයතන සතුව පවතී. එසේ වුවද, තොරතුරු එකිනෙක ආයතන සමඟ බෙදා ගැනීම සහ තොරතුරු ක්‍රමානුකූලව යාවත්කාලීන කිරීම අතින් මෙවා ඉතා දුර්වල මට්ටමක පවතී.

ශ්‍රී ලංකාවේ ණය තොරතුරු කාර්යාංශය (CRIB)

ශ්‍රී ලංකාවේ ණය තොරතුරු කාර්යාංශය විසින් ණය ලබා ගන්නන් පිළිබඳ ණය හා මූල්‍ය සම්බන්ධයෙන් වන තොරතුරු එක්රැස් කිරීම හා සැසඳීම සිදු කරනු ලබන අතර එම තොරතුරු ණය දෙන

ආයතනවලට මෙන්ම ණය ලබා ගන්නන්ටද ඉල්ලීම පරිදි සපයනු ලබයි. මින් මූල්‍ය අංශයේ විනය ඇති කිරීමට බලාපොරොත්තු වේ. ණය තොරතුරු කාර්යාංශය,

1. අයදුම්කරුවන්ගේ මූල්‍ය තත්ත්වය පිළිබඳව බැංකු දැනුවත් කිරීම තුළින් ඔවුන්ගේ ආපසු ගෙවීමේ හැකියාව පිළිබඳ නිවැරදි පුරෝකථන කිරීමට බැංකුවලට ඇති හැකියාව වර්ධනය කරයි.
2. ණය අයදුම්කරන්නන්ගේ තොරතුරු සෙවීම සඳහා බැංකු විසින් අය කරන ගාස්තු අඩු කරයි.
3. ණය අයදුම්කරන්නන් අතර මූල්‍ය විනය වර්ධනය කරයි - (මෙම තොරතුරු හේතුවෙන් තමන් ණය නොගෙවීම නිසා ස්වකීය කීර්ති නාමයට හානියක් සිදු වන බවත් එනිසා අනාගතයේ මූල්‍ය ආයතනයන්ගෙන් ණය ගැනීමේ හැකියාව අඩු වන බව හා ණය මත ගෙවන්නට වන පොළීය ඉහළ යා හැකි බවත් දන්නා නිසා)
4. ණය අයදුම්කරන්නන් බැංකුවලින් අනවශ්‍ය ලෙස අධික ණය ගැනීමට ඇති සම්භාවිතාව අඩු කරයි. මෙම තොරතුරු ලබා දීමේ සේවය නිසා බැංකු කිහිපයකින් එකවිට ණය ගැනීමේ හැකියාව අඩු වේ.

ශ්‍රී ලංකාවේ ණය තොරතුරු කාර්යාංශය, ජාත්‍යන්තර වෙළඳාම සඳහා මූල්‍යකරණයට පහසුකම් සැලසීම වෙනුවෙන් යොමු කරන අවධානය අඩු ය. දැනට ලබා දෙන තොරතුරු, දේශීය ණය අයදුම්කරුවන් දේශීය ණය දෙන ආයතනවලට සැපයීමට සීමා වී ඇත. ජාත්‍යන්තර ගනුදෙනු මූල්‍යකරණය කිරීමට පහසුකම් සැලසීම සඳහා විදේශීය ගැනුම්කරුවන්ගේ තොරතුරු දේශීය ණය දෙන ආයතන දක්වා ද දේශීය අපනයනකරුවන් හා ආනයනකරුවන්ගේ තොරතුරු විදේශ ණය දෙන ආයතනවලටද ලබාදීම ගනුදෙනුවල අවදානම අවම කිරීමට උපකාරී වනු ඇත. අනෙකුත් රටවල ණය තොරතුරු කාර්යාංශ සමඟ සම්බන්ධ වී මෙම තොරතුරු සම්පාදනය කිරීමට අවදානය යොමු කරන්නේ නම් එය අපනයන මූල්‍යකරණවලටද සැපයීමට ණය තොරතුරු කාර්යාංශයට හැකි නම්, විදේශ ගනුදෙනුවල අවදානම අවම කිරීමට එය උපකාරී වනු ඇත. අනෙකුත් රටවල ණය තොරතුරු කාර්යාංශ සමඟ සම්බන්ධ වී මෙම තොරතුරු සම්පාදනය මූල්‍යකරණ පහසුකම් වර්ධනයට ද දායක වනු ඇත. තවද, 3.1 ඡේදයේ සාකච්ඡා කෙරෙන පරිදි, තොරතුරුවල හිඟකමට විසඳුම් ලෙස ණය තොරතුරු කාර්යාංශය විසින් ගන්නා ක්‍රියාමාර්ග පිළිබඳව මූල්‍ය ආයතන දැනුවත් කිරීමට පියවර ගැනීම ද වැදගත් වේ.

වර්තමාන අවදානම අඩු සහ ස්ථිතික අපනයන ව්‍යුහය

රටේ අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම්වලට ඇති අඩු ඉල්ලුමට සහ අඩු භාවිතයට ප්‍රධාන හේතුවක් වන්නේ රටේ අපනයන අවදානම අඩු ස්ථිතික ව්‍යුහයක් තුළ හිර වී පැවතීම ය. අපනයන ආදායම, දිගුකාලීනව අපනයනයේ යෙදෙන මහා පරිමාණ ව්‍යවසායකයන් කිහිපදෙනෙක්, නිෂ්පාදන කිහිපයක්, වෙළඳපළවල් කිහිපයක් හා ගැනුම්කරුවන් කිහිපදෙනෙක් මත දැඩිව රඳා පවතී (2.4 පරිච්ඡේදය බලන්න). මෙම අඩු අවදානම් පරිසරය තුළ අවදානම් වැඩි නවෝත්පාදක අපනයන මූල්‍යකරණ විසඳුම් මෙන්ම නව වෙළඳපොළවල් වර්ධනයට සහය වන සහ නව අපනයනකරුවන් දිරි ගන්වන මූල්‍ය විසඳුම් සඳහා පවතින ඉල්ලුම අඩු ය. ලංකාවේ අපනයන ණය වෙළඳපොළ සම්බන්ධයෙන් වන පොදු රාජ්‍ය මණ්ඩලීය අධ්‍යයනය මගින් පෙන්වා දෙන්නේ බොහෝ අපනයනකරුවන් දිගුකාලීන වශයෙන් වෙළඳාම් කරන ගැනුම්කරුවන් සමග විවෘත ගනුදෙනු මත ජාත්‍යන්තර වෙළඳාමේ යෙදෙන බවයි. වෙළඳපළ හා ගැනුම්කරුවන් විවිධාංශීකරණය කිරීමට මෙන්ම කොන්දේසි සංශෝධනය කිරීමටද ස්ථාපිත අපනයනකරුවන්ගේ රුචිකත්වයට අඩු බව මෙම අධ්‍යයනය තව දුරටත් පෙන්වා දෙයි. එසේම, අපනයනකරුවන් දිරිගැන්වීම තුළින් නිෂ්පාදන, වෙළඳපොළ සහ ගැනුම්කරුවන් විවිධාංශීකරණයට ද මේ දක්වා විදේශීය වෙළඳපොළ වෙත ප්‍රවේශ වී නොමැති දේශීය

කර්මාන්ත (විශේෂයෙන්ම SME) ජාත්‍යන්තර වෙළඳපොළ වෙත රැගෙන යෑම සඳහා ද අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම්වලට කළ හැකි කාර්යභාරය ශ්‍රී ලංකාව හඳුනාගෙන නොමැති බව පොදු රාජ්‍ය මණ්ඩලීය අධ්‍යයනය පෙන්වා දෙයි.

මැදි ආදායම් රටක් වශයෙන්, අපනයන නැවත පණ ගැන්වීමට නම් ශ්‍රී ලංකාවට තව දුරටත් සාපේක්ෂ වාසියක් නොමැති අඩු ශිල්පීය ශ්‍රමය මත දැඩි ලෙස රඳා පවතින අපනයන මත රැදී නොසිට, නව නිෂ්පාදන, වෙළඳපොළවල්, ගැනුම්කරුවන් සොයා යෑමත් හා ජාත්‍යන්තර වෙළඳපොළවල්වලට ප්‍රවේශ වීම සඳහා දේශීය ව්‍යවසායකයන් දිරිමත් කිරීමත් අවශ්‍ය වේ. මේ සම්බන්ධයෙන් අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම්වල භූමිකාව ප්‍රමාණවත් තරම් රටේ පිළිගැනීමකට ලක් වී නොමැත.

අපනයන මූල්‍යකරණ විසඳුම් වර්ගවල සීමිත බව හා ඌන -උපයෝජනය

ලෝකයේ අනිකුත් සංවර්ධනය වෙමින් පවතින රටවල මෙන් ශ්‍රී ලංකාවේ ද අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් වෙළඳපොළ පවතිනුයේ ඌන සංවර්ධන මට්ටමේ ය. දැනට රට තුළ ලැබ ගත හැකි අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් අපනයනකරුවන් භාවිත කරන්නේ අඩු වශයෙනි. උදාහරණයක් වශයෙන් අපනයන ණය ඇප සහතිකයක් හෝ රක්ෂණයක් මගින් ආවරණය වන අපනයන ගනුදෙනු ප්‍රතිශතය ශ්‍රී ලංකාවේ 2-4% ක් පමණ වන අතර ජාත්‍යන්තරයේදී එහි ප්‍රතිශතය 10-12% ¹⁰ කි. වෙළඳපොළ තුළ පවතින අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම්වල විවිධත්වය හා ලාබ ගැනීමට ඇති පහසුව සීමිත වේ. මෙම තත්වය රජය විසින් අපනයන මූල්‍යකරණය පිළිබඳව දක්වන අඩු අවධානය, මෙම ක්ෂේත්‍රයට සම්බන්ධ ආයතනවල අඩුලුඹුකම් සහ වර්තමාන අවදානම සාපේක්ෂව අඩු ස්ථිතික අපනයන ව්‍යුහය යන කරුණුවල ඒකාබද්ධ ප්‍රතිඵලයකි.

ලෝකයේ අනෙකුත් රටවල අපනයනකරුවන්ට ලබා ගත හැකි අපනයන මූල්‍යකරණ විසඳුම්වලට සාපේක්ෂව, ලංකාවේ අපනයනකරුවන් ලබා ගත හැකි අපනයන පහසුකම් (වගන්තිය 2.3 යොමුවන්න) පරාසය සීමිත ය. වර්තමානයේදී ශ්‍රී ලංකාව මූල්‍ය ආයතන විසින් ලබා නොදෙන අපනයන මූල්‍යකරණ විසඳුම්වලට උදාහරණයක් ලෙස අපනයන සාධකකරණය, ගැනුම්කරුවන්ට ලබා දෙන ණය සහ ද්වි පාර්ශ්වීය අපනයන ණය යෝජනා දැක්විය හැක.

SLECCIC ආයතනයට, එම ආයතනයේ පනතට අනුව, පුළුල් පරාසයක විහිදුණු මූල්‍ය පහසුකම් වර්ග සැපයීමට හැකි වුවද වර්තමානයේ එම ආයතනය ලබා දෙන්නේ සීමිත මූල්‍ය පහසුකම් කිහිපයක් පමණි. උදාහරණයක් ලෙස, SLECCIC පනතේ වගන්ති 5 ලැයිස්තුගත අරමුණු ප්‍රකාර, අපනයන ප්‍රවර්ධනය සඳහා බැංකු හා ආයතන විසින් දෙනු ලැබූ ණය පහසුකම් සඳහා ප්‍රතිමූල්‍යකරණ පහසුකම් ලබා දීම ආයතනය විසින් සපයන එක සේවාවක් ලෙස සඳහන් නමුත් SLECCIC දැනට අපනයන ප්‍රති මූල්‍යකරණ පහසුකම් ලබා දෙන්නේ නැත.¹¹ අපනයනකරුවන්ගේ නැඟී එන අවශ්‍යතා සපුරාලීම සඳහා විවිධ වූ මූල්‍ය පහසුකම් වර්ග හඳුන්වා දීම කාලීන අවශ්‍යතාවයකි.

එසේම දැනට ලබාගත හැකි අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම්වලින් පවා උපරිම ප්‍රයෝජන ගෙන නොමැත. මේ සඳහා නිදසුන් වනුයේ අගයන් දාම මූල්‍යකරණය (VCF) සහ අපනයන ණය සහ ගෙවීම් පැහැර හැරීමවලට එරෙහිව ලබා දෙන ඇප යෝජනාක්‍රම වේ. රජයේ සහ පුද්ගලික අංශයේ අපනයන ප්‍රවර්ධන ආයතන සහ සංවිධාන (අපනයන සංවර්ධන මණ්ඩලයේ කුළු බඩු සභාව සහ කුළුබඩු වර්ග සහ මිත්‍රව පාක්ෂික නිෂ්පාදකයින්ගේ සංගමය) සමග එක්ව ජාතික සංවර්ධන බැංකුව (NDB) විසින් ක්‍රියාත්මක කරන “ලෝකය සඳහා කුරුඳු” අගයන් දාම මූල්‍යකරණ යෝජනා ක්‍රමය උදාහරණයක් ලෙස දැක්විය හැකිය. අගයන් දාම මූල්‍යකරණ (VCF) යෝජනාක්‍රමය මගින් මහා පරිමාන ගැනුම්කරුවන්ගේ සහ වෙළඳ සංගම්වල ඇති මූල්‍ය විශ්වාසනීයත්වය ඇපයක් ලෙස ගෙන සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යවසායකයන්ට සාධාරණ පිරිවැයක් යටතේ ණය ලබා දීම කරයි. මෙම මූල්‍ය පහසුකම් අනෙකුත් කෘෂි අපනයන අංශ වෙත ව්‍යාප්ත කිරීම අපනයන ප්‍රවර්ධනයට පිටුවහලක් වනු ඇත.

ප්‍රතිශතය 2%-4%
 ශ්‍රී ලංකාව තුළ අපනයන ණය සහතික / රක්ෂණ ක්‍රම මගින් ආවරණය කරනු ලබන අපනයන ගනුදෙනු ප්‍රමාණය

ප්‍රතිශතය 10%-12%
 ජාත්‍යන්තර වශයෙන් ණය සහතික / රක්ෂණ ක්‍රම මගින් ආවරණය වනු ලබන සාමාන්‍යය අපනයන ගනුදෙනු ප්‍රමාණය



අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් වැඩිදියුණු කිරීම පිණිස ප්‍රයෝගික මැදිහත්වීම්

ශ්‍රී ලංකාවේ අපනයන මූල්‍ය වෙළඳපොළ තුළ පවතින ප්‍රධාන ඉල්ලුම් සහ සැපයුම් ගැටළු තුන්වන පරිච්ඡේදය මගින් විස්තරාත්මකව දක්වා තිබේ. මෙම ගැටළු එකිනෙකට සම්බන්ධතාවයක් පෙන්වනු ලබන බැවින් අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් ප්‍රවර්ධනය කිරීමට නම් ඉල්ලුම සහ සැපයුම ආශ්‍රිතව පවතින බාධකවලට එකවර විසඳුම් ලබාදීමට පියවර ගැනීම වැදගත් වේ. ශ්‍රී ලංකාවේ අපනයන මූල්‍ය පහසුකම් ලබා ගැනීමේ හැකියාව සහ භාවිතය ඉහළ නැංවීමට උපකාරී වන ප්‍රධාන මැදිහත් වීම් හතරක් මෙම අවසන් පරිච්ඡේදය මගින් ඉදිරිපත් කෙරේ. ඒවා නම් 1) නව සහ වැඩිදියුණු කළ අපනයන මූල්‍යකරණ විසඳුම් හඳුන්වාදීම, 2) අඩු වියදමකින් විශ්වාසදායී සහ යාවත්කාලීන තොරතුරු ලබා ගැනීමේ හැකියාව වැඩිදියුණු කිරීම, 3) අපනයනකරුවන් දිරි ගැන්වීමට ස්ථාපිත ආයතනවල අපනයන මූල්‍ය ධාරිතාවය සහ එම ආයතන පිළිබඳ විශ්වාසනීයත්වය සහ ඒවායේ ස්වාධීනත්වය වර්ධනය කිරීම සහ 4) අපනයන ආනයන බැංකුවක් ස්ථාපිත කිරීම වේ.

මෙම කොටසින් අවරණය වනු ලබන අංශ වනුයේ:

- නව සහ වැඩිදියුණු කළ අපනයන මූල්‍යකරණ විසඳුම් හඳුන්වාදීම
 - සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යවසායකයන් (SME) ඉලක්ක කොටගත් විශේෂ අපනයන ණය පහසුකම්
 - අගයන් දාම මූල්‍යකරණ පහසුකම්
 - අපනයන ණය ප්‍රතිමූල්‍යකරණ කවුළු
 - ද්විපාර්ශ්වීය අපනයන ණය යෝජනා ක්‍රම සහ ගැනුම්කරුවන් ඉලක්ක කරගත් ණය පහසුකම්
 - අපනයන සාධකකරණය
 - නව අපනයනකරුවන් ඉලක්කකොට ගත් විශේෂ ණය යෝජනා ක්‍රම
- අඩු වියදමකින් විශ්වාසදායී සහ යාවත්කාලීන තොරතුරු ලබා ගැනීමේ හැකියාව වැඩිදියුණු කිරීම
- ආයතනික ධාරිතාවය වර්ධනය කිරීම සහ සහ විශ්වාසනීයත්වය සහ කාර්යක්ෂමතාව වැඩි දියුණු කිරීම
- ශ්‍රී ලංකාව තුළ අපනයන ආනයන බැංකුවක් (EXIM) ස්ථාපිත කිරීම.



නව හා වැඩි දියුණු කළ අපනයන මූල්‍යකරණ විසඳුම් හඳුන්වාදීම

අපනයනකරුවන්ගේ තරඟකාරීත්වය වැඩිදියුණු කිරීමට මෙන්ම අපනයන ව්‍යුහය විවිධාංගීකරණය කිරීමට ද අපනයන මූල්‍යකරණයට විශේෂ කාර්යභාරයක් ඉටු කළ හැකිය. නව හා වැඩි දියුණු කළ අපනයන මූල්‍යය විසඳුම්වලින් උපරිම පල නෙලා ගැනීමට නම්, ඒවා හඳුන්වා දෙන අතරම ශ්‍රී ලංකාවේ අපනයන ව්‍යුහය ගතික මෙන්ම විවිධාංගීකරණය කිරීම සඳහා ප්‍රතිපත්ති ක්‍රියාත්මක කිරීම ද අවශ්‍ය වේ. රටෙහි අපනයන ප්‍රවර්ධනය කිරීම සඳහා පහසුකම් සැලසිය හැකි නව සහ වැඩි දියුණු කළ අපනයන මූල්‍ය උපකරණ පිළිබඳ උදාහරණ කිහිපයක් පහත දැක්වේ.

සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසායකයින් අරමුණු කරගත් විශේෂ අපනයන ණය පහසුකම්

ශ්‍රී ලංකාවේ සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසායකයින් අපනයන අංශය සඳහා සහභාගි වීම අනෙක් රටවල් හා සංසන්දනාත්මකව බලන විට අඩු මට්ටමක පවතී. අපනයන ඉපයුම්වලින් වැඩි ප්‍රතිශතයක් ගෙන එන්නේ මහා පරිමාණ අපනයනකරුවන් කිහිප දෙනෙක් විසිනි. අපනයන මූල්‍ය පහසුකම් ලබා ගැනීමේ දුෂ්කරතා අපනයනකරුවන් වීමට අපේක්ෂාවෙන් සිටින සුළු සහ මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යවසායකයින්හට මුහුණ දෙන්නට වන එක් බාධකයකි. සුළු සහ මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යවසායකයින් ඉලක්ක කර ගනිමින් විශේෂයෙන් නිර්මාණය කරන ලද අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් තුළින් නිරතුරුව වෙනස්වන ගෝලීය වෙළඳ අභියෝගවලට මුහුණ දීමට මෙන්ම අනෙකුත් අපනයන ආශ්‍රිත මූල්‍යකරණ අභියෝගවලට මුහුණ දීමට මෙම ව්‍යවසායකයින්ට ඇති හැකියාව වැඩි කිරීමට උපකාරී විය හැක. උදාහරණයක් වශයෙන්, හාණ්ඩ නැව්ගත කළ අවස්ථාවේ සිට ගෙවීම් ලැබෙන තෙක් බලා සිටින්නට වන කාලය තුළ අපනයනකරුවන්ට කෙටිකාලීන ප්‍රාග්ධන අවශ්‍යතා සපුරා ගැනීමට මුදල් හිඟතාවක් නිර්මාණය වේ. මෙය ප්‍රමාණවත් අභ්‍යන්තර ද්‍රවශීලතාවයක් නොමැති සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසායකයින් මුහුණ දෙන සඳහා තීරණාත්මක ගැටළුවකි. මෙහිසා නව අපනයන ඇනවුම් නිෂ්පාදනය කිරීමට අවශ්‍ය යෙදවුම් මිලදී ගැනීමට නොහැකි වීම හේතුවෙන් අපනයන ඇනවුම් අභියෝගවීමට ඇති ඉඩ කඩ වැඩි වේ. එබැවින් සාධාරණ පිරිවැයක් යටතේ කෙටි කාලීන කාරක ප්‍රාග්ධන මූල්‍ය පහසුකම් ලබා ගැනීමට ඇති අවස්ථා වර්ධනය කිරීම සහ සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසායකයින්ගේ අපනයනවලට දායකත්වය වර්ධනය කිරීම සඳහා ඉතා වැදගත් වේ.

වර්තමානයේ, ශ්‍රී ලංකාවේ මූල්‍ය ආයතන විසින් අපනයනයේ යෙදෙන සුළු පරිමාණ ව්‍යවසායකයින් අරමුණු කරගත් විශේෂ මූල්‍ය පහසුකම් යෝජනා ක්‍රම පිරිනැමීම සිදු නොකරයි. අනෙකුත් බොහෝ රටවල් සුළු අපනයනකරුවන්ගේ විශේෂ අවශ්‍යතා හඳුනාගෙන විශේෂයෙන් නිර්මාණය කරන ලද අපනයන මූල්‍ය සේවාවන් සපයනු ලැබේ. උදාහරණ වශයෙන්, ආර්ථික සහයෝගිතාවය සහ සංවර්ධනය සඳහා වූ සංවිධානයට (OECD) අයත් බොහෝ රටවල් තමන්ගේ අපනයන ණය ආයතන විසින් සපයන නිල අපනයන ණය යෝජනා පද්ධතියට සුළු අපනයනකරුවන්ට සහය දැක්වීම සඳහා වූ විශේෂිත ණය යෝජනා ක්‍රම සහ සේවාවන් ඇතුළත් කර ඇත. මෙම සේවා අතර SME වලට තොරතුරු ලබා දීමේ වැඩසටහන්, පහසුවෙන් සහ කඩිනමින් ණය ලබා ගැනීමේ ක්‍රමවේදයන් සහ SME වලට විශේෂිත අපනයන රක්ෂණ, සහතිකවීම් ආදිය ඇතුළත් වේ. සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසායකයන්ට ණය ලබා ගැනීමේදී මුහුණ දීමට වන සුවිශේෂී ගැටළු නිරාකරණය කිරීමේ අරමුණින් මෙම අපනයන ණය ක්‍රම හා ඒ ආශ්‍රිත සේවාවන් නිර්මාණය කර තිබේ. මේ අතර සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසායකයන් සඳහා නිර්මාණය කර ඇති බොහෝ වැඩසටහන් මගින් අපනයන ණය සේවාවන් ලබා ගැනීමේ ක්‍රියාවලිය සරල කිරීමට වැඩි අවදානයක් යොමු කර ඇත.

අපනයන ණය ලබා ගැනීමේ ක්‍රියාවලිය පිළිබඳ සාමාන්‍යයෙන් අඩු

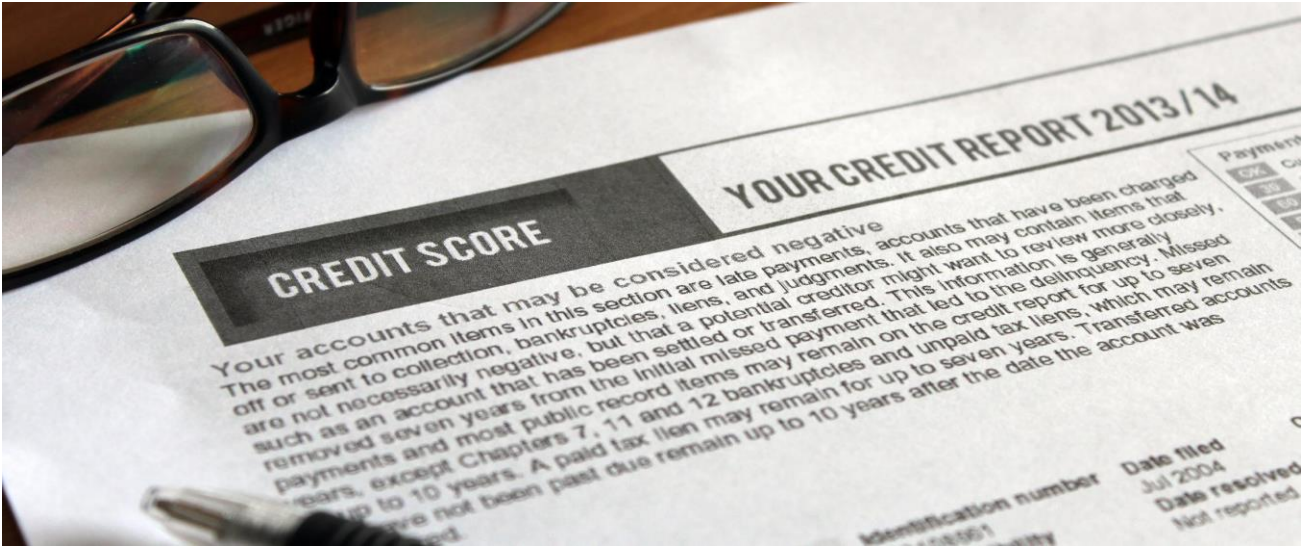
අත්දැකීම් සහිත සුළු අපනයනකරුවන්හට විශාල සමාගම්වලට වඩා වෙනස් වූ අවශ්‍යතා පවතී. පොදු රාජ්‍ය මණ්ඩලීය අධ්‍යයනය මගින්ද පෙන්වා දෙන්නේ සුළු හා මධ්‍යපරිමාණ ව්‍යවසායකයින් මූල්‍යකරණය කිරීම සඳහා ණය සඳහා ඇප ලබා දීමේ අරමුදලක් (Credit Guarantee Fund) ස්ථාපිත කිරීම වැදගත් බවයි. මෙම අරමුදලේ අරමුණ වන්නේ අවදානමට එරෙහිව ඇප ලබා දීම මගින්, ඇප තැබීමට දෙපළ නොමැති වුවත්, අපනයනකරුවන්ගේ කුසලතා මත ඔවුන්ට වාණිජ බැංකු හරහා ණය ලබා ගැනීමේ අවස්ථා උදාකර දීමයි. අධ්‍යයනයට අනුව, මෙම අරමුදල SLEIC පාලනයට යටත් කළ හැකි අතර, එමගින් සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසායකයින් සඳහා ණය දීම දිරිමත් කිරීමට අපේක්ෂා කරනු ලබයි.

ඇගයුම් දාම මූල්‍යකරණය (VCF)

මෙම මූල්‍ය පහසුකම් ක්‍රමය විශේෂයෙන්ම කෘෂිකාර්මික අංශයේ සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසායකයින්ගේ වෙළඳ තරඟකාරීත්වය නිර්ණය කිරීමේදී ඉතා වැදගත් වන මූල්‍ය ක්‍රමයකි. ඇගයුම් දාම මූල්‍යකරණය (VCF) අපනයන තරඟකාරීත්වය වැඩි දියුණු කිරීමට පමණක් නොව තිරසාර කෘෂිකාර්මික පද්ධති වැඩි දියුණු කිරීමටද, දැරිදුතාවය තුරන් කිරීමට මෙන්ම මූල්‍යකරණ පහසුකම් ලබා ගැනීමේ හැකියාව වැඩිදියුණු කිරීමටද ඉතා වැදගත් වේ. ඇගයුම් දාම මූල්‍යකරණ ක්‍රම නිෂ්පාදකයන් (උදා: සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ගොවි සංවිධාන), ගැනුම්කරුවන් (අවසන් අපනයනකරුවන් හෝ වෙළඳ සමාගම්), පහසුකම් සැලසීම් කරුවන් (උදා: රාජ්‍ය නොවන සංවිධාන හෝ රාජ්‍ය ආයතන) හෝ අනෙකුත් ආයතන පද්ධති (උදා: සුපිරි වෙළඳපළ හෝ බහු ජාතික සමාගම්) මගින් ආරම්භ කර පවත්වාගෙන යෑම සිදු විය හැකිය. ශ්‍රී ලංකාව තුළ වර්තමානය වන විට ඇගයුම් දාම මූල්‍යකරණ පහසුකම් ඇතැම් මූල්‍ය ආයතන විසින් තෝරාගත් කෘෂි අංශවලට සීමිත වශයෙන් සැපයුම් ලැබී (3.4 ඡේදය බලන්න) මෙම මූල්‍ය පහසුකම් අනෙකුත් කෘෂිකාර්මික නිෂ්පාදනද ආවරණය කරමින් ව්‍යාප්ත කිරීම වැදගත් වේ. පර්යේෂණ පෙන්වා දෙන්නේ අගය දාමයෙන් පිටතින් අරමුදල් ගෙන ඒමට බොහෝ විකල්පයන් පවතින බවයි. මෙම විකල්ප අරමුදල් වඩාත් සුලභ මූල්‍යකරණ ක්‍රම හරහා මෙන්ම (උදා : කොන්දේසි ණය, අධිරා සහ ණය රේඛා) එතරම් සුලභ නොවන මූල්‍ය ක්‍රම හරහා ද ලබා ගත හැක. (උදා: සාධකකරණය කොටස් වෙළඳපොළ, හවුල් ව්‍යවසායන් හරහා). කෘෂි ව්‍යාපාරවලට ආවේණික අවදානම අඩු කිරීම සඳහා (වෙළඳපළ හෝ මිල විචල්‍යතා නිසා වන අවදානම්, බෝග හෝ කාලගුණ අවදානම්, නිෂ්පාදන ආශ්‍රිත අවදානම්, ඇප සම්බන්ධ අවදානම් හෝ මානව සාධක නිසා ඇති වෙන අවදානම්) විවිධ විසඳුම් හා විධික්‍රමයන් පවතී. ඇගයුම් දාම මූල්‍යකරණය මගින් සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසායකයින්ගේ මූල්‍ය විශ්වසනීයත්වය වැඩි දියුණු වන අතර, එමගින් තම කුසලතා, ගුණත්වය හා තාක්ෂණ ශක්තාව ඉහළ නැංවීම තුළින් ගැනුම්කරුවන්ගේ අවශ්‍යතා සපුරාලීමට හැකි නිෂ්පාදන වෙළඳපොළට යැවීම දිරිමත් කිරීමට ඔවුන්ට හැකියාව ලැබේ. මෙම මූල්‍ය ක්‍රමයෙන් උපරිම පල නෙලා ගැනීමට ශ්‍රී ලංකාව අසමත් වී ඇත. එය අපනයන ප්‍රවර්ධනය කිරීමට උපකාරී විය හැකි ඌන උපයෝජනය වූ අපනයන මූල්‍ය උපකරණයකි.

අපනයන ණය ප්‍රතිමූල්‍ය කවුළුව

මෙය වර්තමානයේ ශ්‍රී ලංකාවේ දක්නට නොලැබෙන මූල්‍ය පහසුකමකි. පොදු රාජ්‍ය මණ්ඩලීය අධ්‍යයනය මගින්ද නිර්දේශ කරනු ලබන්නේ සුදුසු අපනයන මූල්‍ය ගොනුවට එරෙහිව වාණිජ බැංකු සඳහා ශ්‍රී ලංකා රුපියල් මෙන්ම, තෝරාගත් වලංගු විදේශීය මුදල් යන දෙවර්ගයෙන්ම ගනුදෙනු කළ හැකි අපනයන ණය ප්‍රති මූල්‍ය කවුළුවක් ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකුවේ ස්ථාපිත කිරීම වැදගත් බවයි. මෙම අපනයන ණය පහසුකම් සඳහා කොන්දේසි ඉදිරිපත් කිරීම තුළින් සාම්ප්‍රදායික නොවන අපනයන දිරිමත් කිරීම වැනි ප්‍රතිපත්තිමය වෙනසක් ඇති කිරීමට ද ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකුවට හැකියාව ලැබේ. මෙම අධ්‍යයනය තව දුරටත් පෙන්වා දෙන්නේ, අපනයන ණය ප්‍රතිමූල්‍යකරණ පහසුකම්, තරඟකාරී ශාස්ත්‍ර යටතේ, අපනයනකරුවන්ට ණය ලබා ගැනීමේ හැකියාව වැඩි කරන බවයි.



ද්විපාර්ශ්වික අපනයන ණය යෝජනා ක්‍රම සහ ගැනුම්කරුවන්ට ලබා දෙන ණය

ද්විපාර්ශ්වික අපනයන ණය රටවල් විසින් භාවිතා කරනු ලබනුයේ ඉලක්කගත වෙළඳපොළ වෙත නිෂ්පාදන අපනයනය කිරීම පිණිස වේ. සහනදායී අනුපාතිකයකට ඉලක්කගත අපනයනය වෙළඳපොළවලට ණය ලබා දීම මගින් එම වෙළඳපොළ තුළ සිටින ආනයනකරුවන්ට වෙනත් රටක නිෂ්පාදන පරදවා ශ්‍රී ලාංකික නිෂ්පාදන මිලට ගැනීමට දිරිමත් කෙරේ. මෙය විශේෂයෙන්ම සංවර්ධනය වෙමින් පවතින රටවල්වලදී අපනයනකරුවන් මුහුණදෙන වාණිජ අවදානම අඩුකර එම රටවලට අපනයන දිරිමත් කිරීමට ප්‍රයෝජනවත් ක්‍රමවේදයක් වේ. වර්තමානයේදී ශ්‍රී ලංකාව මෙබඳු ද්විපාර්ශ්වික අපනයන මූල්‍යකරණ යෝජනා ක්‍රම ක්‍රියාත්මක නොකරයි.

ගැනුම්කරුවන් සඳහා ලබා දෙන ණය යනු තවත් අපනයන මූල්‍ය විසඳුමක් වන අතර එය ද ශ්‍රී ලංකාවේ මූල්‍ය ආයතන ලබා නොදෙන පහසුකමකි. ද්විපාර්ශ්වික අපනයන ණය යෝජනා ක්‍රම ද ගැනුම්කරුවන්ට ලබා දෙන එක් ආකාරයක ණය ක්‍රමයකි.

රජය මගින් තවත් රජයකට ප්‍රදානය කරන ණය රේඛාවලට අමතරව රජයේ ආධාර ලබන මූල්‍ය ආයතන හෝ බැංකුවලට ද, තනි ගැනුම්කරුවන් හෝ සමාගම් වලටද ණය ආයතන සැපයිය හැක. ගැනුම්කරුගේ ණය යනු වාණිජ කොන්ත්‍රාත්තුවට අමතරව දේශීය බැංකුව සහ විදේශීය ආනයනකරු අතර හෝ ආනයනකරුගේ බැංකුව සමඟ ඇති කරගන්නා ගිවිසුමකි. මෙහිදී අපනයනකරුට අත්වන වාසිය වනුයේ ගනුදෙනුවේ මුදල් ඉක්මණින් ලබා ගත හැකි වීමයි. මන්ද යත් මුදල් ගෙවීම පිළිබඳ සාකච්ඡාව දේශීය බැංකුව සහ ආනයනකරු අතර, බොහෝ විට ආනයනකරුගේ බැංකුව සමඟ සිදුවන බැවිනි. බැංකුවට ගැනුම්කරුගේ ණය පහසුකම් සැලසීම සඳහා අපනයන ණය සපයන ආයතනයකින් ඇප අවශ්‍ය විය හැක.

අපනයන සාධකකරණය

විවෘත ගිණුම් මත වෙළඳාම කිරීම සඳහා විදේශීය ගැනුම්කරුවන්ගෙන් එල්ලවන පීඩනයන් සමඟ ඇති වන අවදානම

අඩු කිරීමට සහය වෙමින් එම කොන්දේසිවලට එකඟ වීමට අපනයනකරුවන්ගේ හැකියාව වර්ධනය කිරීමට අපනයන සාධකකරණය වැනි පහසුකම් උපකාරී වේ. මෙවැනි මූල්‍යකරණ පහසුකම් වර්තමානයේදී ශ්‍රී ලංකාවේ මූල්‍ය ආයතන විසින් සපයනු නොලබයි. අපනයන ණය සාධකකරණය යනු පූර්ණ මූල්‍ය පැකේජයක් වන අතර අපනයන කාරක ප්‍රාග්ධන මූල්‍යකරණය, ණය ආරක්ෂාව, විදේශ ලැබිය යුතු ගිණුම් පොත් තැබීම හා එකතු කිරීමේ සේවා යන සියල්ල එයට අන්තර්ගත වේ. අපනයන සාධකකරණය ඉදිරිපත් කරනුයේ සාධක සහ අපනයනකරු අතර ඇති ගිවිසුමකට යටත්ව වන අතර එහිදී සාධක මගින් අපනයනකරුගේ කෙටිකාලීන විදේශීය ගිණුම් ලැබීම වට්ටමක් යටතේ ප්‍රකාශිත අගයට මිලට ගනු ලබන අතර එය සාමන්‍යයෙන් උපයෝජනයක් රහිතව සහ විදේශීය ගැනුම්කරුගේ ගෙවීමේ හැකියාව පදනම් කරගෙන කරනු ලබන ගෙවීමකි. එබැවින්, සාධකකරණය මගින් විදේශීය ගැනුම්කරුවන්ගේ ගෙවීම් පැහැර හැරීමේ අවදානම අවම කරමින්, අපනයනකරුට විවෘත ගිණුම් ඉදිරිපත් කිරීමේ හැකියාව වැඩි හැකියාව වැඩි කරන අතර, ද්‍රවශීලීතාවය වැඩි දියුණු කරමින් ගෝලීය වෙළඳපොළ තුළ ඔවුන්ගේ තරඟකාරීත්වය ඉහල නැංවීමට උපකාරී වේ. විදේශ ගෙවීම් සාධකකරණය අනෙකුත් මිල අධික කෙටිකාලීන අපනයන ණය වර්ගවලට විකල්පයක් විය හැකිය.

ණය අපනයනකරුවන් ඉලක්ක කටගත් විශේෂ ණය යෝජනා ක්‍රම

දේශීය වෙළඳපොළ තුළ සාර්ථක, නමුත් විදේශ වෙළඳපොළ තුළට ඇතුළු වීමට අකමැති සමාගම් විශාල ගණනාවක් තිබේ. විදේශ ගනුදෙනුවල ඇති ඉහල අවදානම මෙන්ම විදේශ වෙළඳපොළ සහ ගැනුම්කරුවන් පිළිබඳ තොරතුරු හා දැනුවත් කිරීම් නොමැති වීම ද මෙම සමාගම් අපනයනය කෙරේ යොමු වීම වලකන සාධක වේ. වෙළඳපොළවල් හා ගැනුම්කරුවන් පිළිබඳ වඩා හොඳ තොරතුරු පදනම් කරගත් අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම්, එම සමාගම් අපනයනය කරා යොමු කරවීමට භාවිතා කළ හැක. උදාහරණයක් ලෙස, පොදු රාජ්‍ය මණ්ඩලීය අධ්‍යයනය පෙන්වා දෙන්නේ සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ කර්මාන්ත සඳහා ස්ථාපිත ණය ඇප ආවරණ අරමුදල හරහා, මෙවැනි පළමු වරට අපනයන කරන සුදුසුකම් සහිත සමාගම් සඳහා, නාමික පොලියකට/පොලී රහිතව අවදානම් ආවරණ ලබා දීම තුළින් ඔවුන් දිරි ගැන්විය හැකි බවයි.

අඩු වියදමකින් විශ්වාසදායී සහ යාවත්කාලීන තොරතුරු ලබා ගැනීමේ හැකියාව වැඩි දියුණු කිරීම

ජාත්‍යන්තර මූල්‍ය සංස්ථාව (IFC) විසින් කරන ලද පර්යේෂණය මඟින් ණය දෙන ආයතන අතර තොරතුරු හුවමාරු කර ගැනීම ඉහළ රටවල ණය දීම ඉහළ අතර ණයට දීමේ අවදානම් පහළ අගයක් ගන්නා බව සනාථ කරයි. තොරතුරු ලබා දෙන්නේ රාජ්‍ය හෝ පෞද්ගලික ආයතනද යන්න වග මෙහිදී වැදගත් නොවේ. එපමනක් නොව බහුපාර්ශවකරුවන්ට එක වර තොරතුරු ලබා ගත හැකි මධ්‍යගත, විද්‍යුත් වේදිකාවක් ඇති කිරීම තුළින් තොරතුරු ලබා ගැනීමට දරන්නට සිදු වන පිරිවැය සහ කාලය අඩු කළ හැක.

අවදානම් වඩාත් හොඳින් තක්සේරු කිරීම පිණිස අපනයනකරුවන්ට සහ මූල්‍ය ආයතනවලට ලබා ගත හැකි තොරතුරු වැඩිදියුණු කිරීම සඳහා ශ්‍රී ලංකා අපනයන ණය රක්ෂණ සංස්ථාව (SLECCIC) සහ අපනයන ප්‍රවර්ධන ආයතනවලට (උදා: EDB) කැපීපෙනෙන භූමිකාවක් ඉටුකළ හැකි ය.

වෙනත් රටවල මේ හා සමාන සංවිධාන විසින් ගන්නා ලද ප්‍රයත්නයන් 2 වගුවේ 3.1 වැනි වගන්තිය යටතේ ලැයිස්තු ගත කර ඇත. උදාහරණයක් ලෙස අපනයන සංවර්ධන මණ්ඩලයට විදේශීය ශ්‍රී ලංකා තනාපති කාර්යාලවල වාණිජ අංශය සමඟ සම්බන්ධකරණයක් පවත්වා ගනිමින් වෙළෙඳපොළ හා ගැනුම්කරුවන් පිළිබඳ තොරතුරු නිරන්තරයෙන් අපනයනකරුවන් හා මූල්‍ය ආයතන යන දෙකටමම ලබා දිය හැක. එසේම අංශීය සුවිශේෂී ආයතන (උදා: තේ අලෙවි මණ්ඩලය) සමඟ සම්බන්ධ වී ඔවුන්ගේ අදාළ සුවිශේෂී දැනුම ප්‍රයෝජනයට ගනිමින් විශේෂ අපනයන මූල්‍යකරණ වැඩසටහන් සැලසුම් කිරීමට ද හැකියාව ඇත.

ණය තොරතුරු කාර්යාංශය (CRIB) වැනි සංවිධාන මගින් වෙනත් රටවල ණය තොරතුරු සපයන්නන් සමඟ සබඳතා පවත්වා ගනිමින් අදාළ තොරතුරු සම්පාදනය හරහා වාණිජ අවදානම වඩාත් හොඳින් තක්සේරු කිරීමට උපකාරී විය හැක. ණය අයදුම්කරුවන්ගේ මූල්‍ය තත්වය පිළිබඳ තොරතුරු හුවමාරු කරගැනීම තුළින් ණය ගෙවීම් පැහැරහැරීම් තොරතුරුවල ගුණාත්මකභාවය ඉහළ නැංවෙන බව මෙම පර්යේෂණ මගින් පෙන්වා දෙයි.¹²

සේවාදායකයාගේ අවශ්‍යතාවලට අනුව තොරතුරු සම්පාදනයට සහ රැස්කිරීමට ඇති හැකියාව වැඩි දියුණු කිරීමට අපනයන සංවර්ධන මණ්ඩලයේ වැනි සංවිධාන සක්‍රීය කිරීම, පටිපාටි හඳුන්වා දීම හා පුහුණුව ලබා දීම වැදගත් වේ. මධ්‍යගත පද්ධතියක් හරහා බහු පාර්ශවකරුවන්ට තොරතුරු ලබා දීමේදී ගාස්තුවක් ඇය කලද, එම පිරිවැය තනි පුද්ගලයන් හෝ තනි ආයතන තොරතුරු එක රැස් කිරීමට දරන පිරිවැයට වඩා අඩු වනු ඇත.

අපනයන මූල්‍යකරණය පහසුකම් පිළිබඳ අපනයනකරුවන් අතර දැනුවත්භාවය ඇති කිරීම සඳහා EDB වැනි රජයේ ආයතන සහ අංශීය සුවිශේෂී ආයතනවලට (පෞද්ගලික සහ රජයේ) සක්‍රීය භූමිකාවක් ඉටු කළ හැක. පුහුණු වීම තුළින් SME ව්‍යාපාරවල මූල්‍ය සහ තාක්ෂණික නිපුණතාවය ඉහළ නැංවීම හරහා සාධාරණ මිලකට මූල්‍යකරණ පහසුකම් ලබා ගැනීමේ හැකියාව වැඩි දියුණු වේ. මහජන සම්මන්ත්‍රණ, පෞද්ගලික ක්‍රියාකාරකම් (උදා : වෙළඳ ප්‍රදර්ශන), මුද්‍රිත මාධ්‍ය සහ අන්තර්ජාලය හරහා අපනයන ණය පහසුකම් පිළිබඳ තොරතුරු මෙන්ම විවිධ ආයතනවලින් සපයන සේවාවන් පිළිබඳව තොරතුරු ලබා දිය හැක.

ආයතනවල ශක්‍යතාව, කාර්යක්ෂමතාව සහ විශ්වාසනීයත්වය වැඩිදියුණු කිරීම

ශ්‍රී ලංකාවේ ස්ථාපිත කොට ඇති මූල්‍යකරණ පහසුකම් ප්‍රවර්ධන ආයතනවල ප්‍රධාන දුර්වලතා වනුයේ ;විෂය පිළිබඳ ශක්‍යතාව සහ නිපුණත්වය සීමාසහිත වීම, ප්‍රතිපත්තිමය අවධානය අවම මට්ටමක පැවතීම, අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් සඳහා රජයේ

සහාය අඩු වීම වේ. අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් ප්‍රවර්ධනය කිරීම පිණිස මෙම අඩුලුහුඹුකම්වලට විසඳුම් ලබාදීම තුළින් ආයතන ශක්තිමත් කිරීම වැදගත් වේ.

ශ්‍රී ලංකාවේ අපනයන ණය කර්මාන්තය පිළිබඳ පොදු රාජ්‍ය මණ්ඩල වාර්තාව මඟින් ශ්‍රී ලංකා අපනයන ණය රක්ෂණ සංස්ථාව (SLECCIC) ශක්තිමත් කිරීම පිණිස විස්තරාත්මක නිර්දේශ ඉදිරිපත් කෙරේ. පළමුව, SLECCIC මඟින් පිරිනමනු ලබන අපනයන රක්ෂණ පහසුකම් සහ සේවාවන් වැඩි කිරීම මෙන්ම පහසුකම්වලට ඇති ඉල්ලුම වැඩි කිරීම සඳහා ගන්නා පියවර සම්බන්ධ නිර්දේශ වේ (උදා : SME ට සහාය පිණිස විශේෂ පහසුකම් හඳුන්වා දීම). දෙවනුව, SLECCIC සහ රටේ වෙනත් මූල්‍ය ආයතන අතර සබඳතාව සහ විශ්වාසනීයත්වය ඉහළ නැංවීම සඳහා ගත හැකි ක්‍රියාමාර්ග සම්බන්ධ නිර්දේශ වේ.

ශ්‍රී ලංකා අපනයන ණය රක්ෂණ සංස්ථාවේ (SLECCIC) සංවිධාන ව්‍යුහය වැඩිදියුණු කිරීම සඳහා මෙම වාර්තාව මඟින් බොහෝ නිර්දේශ ඉදිරිපත් කර ඇත. උදාහරණයක් වශයෙන් අපනයනකරුවන්, අධ්‍යයන විශේෂඥයන්, බැංකුකරුවන් සහ වෘත්තීයයන්ගෙන් සැදුම්ලත් උපදේශක මණ්ඩලයක් ස්ථාපිත කිරීමට මෙම වාර්තාව මඟින් නිර්දේශ කරන අතර එහි අරමුණ වනුයේ සේවාදායකයාගේ හැකියාව වැඩිදියුණු කිරීම සහ නැගී එන වෙළඳපොළ අවශ්‍යතා සපුරා ගැනීමට උපායමාර්ග සකස් කිරීම වේ. විශ්වසනීයත්වය, වෘත්තීම දක්ෂකම සහ ආයතනයේ ස්වාධීනත්වය වැඩි කිරීම පිණිස SLECCIC පනත සංශෝධනය කිරීම සඳහා කර්මාන්තකරුවන්, බැංකුකරුවන් සහ විදේශයන්ගෙන් සමන්විත ස්වාධීන අධ්‍යක්ෂකවරුන් පත් කිරීමට ද මෙම අධ්‍යයනය මඟින් නිර්දේශ කරනු ලබයි. මෙහි වූ අනෙකුත් නිර්දේශ වනුයේ තාක්ෂණික යටිතල පහසුකම් සහ අභ්‍යන්තර හැකියාවන්, අවදානම් කළමනාකරණය ඉහළ නැංවීමට පියවර ගැනීම, සහ මුදල් සහ මානව ප්‍රාග්ධනය වර්ධනයට ආයෝජනය කිරීම වේ.

ශ්‍රී ලංකා අපනයන ණය රක්ෂණ සංස්ථාව (SLECCIC) විසින් සපයන සේවාවන් වැඩි දියුණු කිරීමට ගන්නා පියවරවලට අමතරව, අපනයන ප්‍රවර්ධන ආයතන සහ ණය තොරතුරු කාර්යාංශය (CRIB) ඒ හා සමාන විදේශීය ආයතන සමඟ සබඳතාවයන් ඇති කර ගැනීම තුළින් ඉලක්කගත අපනයන වෙළඳපොළවලදී මුහුණ දීමට සිදුවන වාණිජ සහ වෙළඳපොළ අවදානම නිරවද්‍ය ලෙස තක්සේරු කිරීමට අවශ්‍ය තොරතුරු සපයාදීමට කටයුතු කිරීම ඉතා වැදගත් ය.

විශේෂයෙන්ම සංවර්ධනය වෙමින් පවතින සහ නැගී එන වෙළඳපොළ පිළිබඳව තොරතුරු රැස් කිරීමේ හැකියාව වැඩි දියුණු කිරීම මෙහිදී වඩාත් වැදගත් වේ. මෙම රටවල් සමඟ කරන ගනුදෙනු සංවර්ධිත රටවල් සමඟ කරන ගනුදෙනු වලට සාපේක්ෂව අවදානම වැඩි අතර මෙම නිරවද්‍ය සහ විශ්වාසදායී තොරතුරු සොයා ගැනීමද වඩා දුෂ්කර සහ වියදම් අධික කාර්යක් වේ.

අපනයන ප්‍රවර්ධනය සඳහා අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම්වල භූමිකාව හඳුනාගැනීම සහ එහි භාවිතය වර්ධනය කිරීමටත් ක්‍රියාකාරී රාජ්‍ය අනුග්‍රහය වැදගත් වේ. උදාහරණයක් වශයෙන්, SME සහ අපනයනකරුවන් දිරිගැන්වීම සඳහා මූල්‍ය පහසුකම් සැපයීමට මූල්‍ය ආයතන පෙලඹවීමට (උදා: ශිෂ්ට ප්‍රයෝග - moral suasion) මහ බැංකුවට ක්‍රියාමාර්ග ගත හැක. ශිෂ්ට ප්‍රයෝග, ප්‍රතිපත්ති නිවේදන සැකසීම සඳහා සාමාන්‍යයෙන් භාවිතා වනුයේ, ව්‍යවස්ථාපිත නීති රෙගුලාසි මඟින් අනිවාර්ය අනුකූල කිරීමට යොමු කිරීමට පෙරාතුව වේ.

ශ්‍රී ලංකාව තුළ අපනයන - ආනයන බැංකුවක් ස්ථාපිත කිරීම

විශේෂයෙන්ම සුළු හා මධ්‍යම ව්‍යවසායකයන් ජාත්‍යන්තර වෙළඳපොළට පිවිසීම දිරිගැන්වීමට සහ අපනයන ප්‍රවර්ධනය කිරීම පිණිස අපනයන ණය ආයතන සැලකිය යුතු කාර්යභාරයක් ඉටු කරන බව මෙම පර්යේෂණ මඟින් හෙතරු කර තිබේ.¹³ EXIM බැංකු සංවර්ධිත රටවල පමණක් නොව සංවර්ධනය වෙමින් පවතින රටවලද දක්නට ලැබෙන අතර මින් සමහරක පූර්ණ හිමිකාරිත්වය රජය වෙතත්, ඇතැම්ක පූර්ණ හිමිකාරිත්වය පෞද්ගලික අංශය වෙතත් සහ තවත් කොටසක හිමිකාරිත්වය රජයේ සහ පෞද්ගලික අංශයේ වෙත හවුලේත් පවතී.

ශ්‍රී ලංකාව තුළ SLECIC පනත මඟින් පුළුල් පරාසයක විහිදුණු අපනයන ණය පහසුකම් සහ සේවා සම්පාදනය කළ හැකි වුවද, ඉහත විස්තර කළ පරිදි, වර්තමානයේදී මෙම ආයතනය මඟින් සපයන සේවා සහ පහසුකම් සීමිත වේ. බැංකු අංශය විසින්ද අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් සැපයුවද ඔවුන් ප්‍රධාන වශයෙන් අවධානය යොමු කරන්නේ ස්ථාපිත මහා පරිමාණ අපනයනකරුවන්ගේ අවශ්‍යතා පිරිමැසීම පිණිස සහ අවදානම සාපේක්ෂව අඩු දියුණු රටවල්වල සමඟ කරන වෙළඳාම සඳහා මූල්‍ය පහසුකම් ලබා දීම පිණිස වේ. මෙම වෙළඳපොළ සීමාකම්වලට අමතරව, අපනයනවලට SME දායකත්වය අඩු මට්ටමක වීම, SME ව්‍යවසායකයන්ට පෞද්ගලික අංශය මඟින් ලබාදෙන ණය අවම මට්ටමක වීම, SME අවශ්‍යතා සපුරාලීම පිණිස විශේෂයෙන් සැලසුම් කළ අපනයන ණය යෝජනා ක්‍රම නොමැති වීම, තොරතුරුවල අසමමිතික බව සහ පුහුණු සහ ශක්‍යතා සංවර්ධන වැඩසටහන් නොමැති වීම ආදිය මඟින්ද පැහැදිලිව පෙන්නුම් කරනුයේ ශ්‍රී ලංකාවට EXIM බැංකුවක ඇති අවශ්‍යතාවය වේ.

පොදු රාජ්‍ය මණ්ඩල වාර්තාව මඟින්ද ශ්‍රී ලංකාවේ අපනයන වෙනුවෙන් රට තුළ ක්‍රියා කරන ප්‍රමුඛ මූල්‍ය ආයතනය ලෙස ක්‍රියා කිරීම පිණිස EXIM බැංකුවක් ස්ථාපිත කිරීම නිර්දේශ කර ඇත. අපනයන අංශය වඩා ක්‍රියාශීලී සහ විවිධාංගීකරණය කිරීමේ කඩිනම් අවශ්‍යතාවය හමුවේ, EXIM බැංකුවක් පිළිබඳ අවධානය යොමු කිරීම කාලෝචිත වේ. එමඟින් සංවර්ධනය වෙමින් පවතින රටවල්වල සහ නැගී එමින් පවතින රටවල වෙළඳපොළවලට පිවිසීමට සහ සම්ප්‍රදායික නොවන අපනයනකරුවන්ට අවශ්‍ය නව සහ වැඩිදියුණු කළ මූල්‍ය පහසුකම් ලබාදිය හැක.

සම්ප්‍රදායික අපනයනකරුවන්ට අවදානම්වලට මුහුණ දීමට දක්වන මැළිකම වෙළඳපොළ සහ නිෂ්පාදනය විවිධාංගීකරණයට බාධාවකි. පෞද්ගලික බැංකු විසින් අවදානම්වලට මුහුණ දීමට දක්වන

මැළිකම සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යවසායකයන් (SME) ජාත්‍යන්තර වෙළඳාමට සහභාගී කරවීමට බාධාවකි. පොදුවේ ගත් කල, පෞද්ගලික අංශය විසින් කැමැත්තක් නොදක්වන සහ එසේ කිරීමට හැකියාවක්ද නොමැති අවදානම් දරා ගනිමින් ඉහත ගැටළුවලට විසඳුම් ලබාදීම සඳහා උපකාරී වීමට EXIM බැංකුවට හැක.

සමස්ථයක් ලෙස, EXIM බැංකුව වෙනත් මූල්‍ය ආයතන භාර ගැනීමට අකමැති ණය සහ රටේ අවදානම භාර ගනී. සාමාන්‍යයෙන් මෙම ආයතනය අනිකුත් මූල්‍ය ආයතන සමඟ සාප්පු තරඟකාරීත්වයක් නොදක්වයි.

විධිමත් මූල්‍ය ආයතන ඇගයුම් ක්‍රියාවලියේදී සුදුසුකම් නොමැති අපනයනකරුවන් ලෙස නොසලකා හරින ව්‍යවසායකයන්ට සේවා සැපයීමට මෙම බැංකුවේ මූලික අරමුණ වේ. වෙනත් වචනයකින් පවසනොත්, EXIM බැංකුවේ පෞද්ගලික වෙළඳපොළ ක්‍රමයේ අසාර්ථක වන අවස්ථාවලට විසඳුම් ලබා දෙන ආයතනයකි.

උදාහරණයක් වශයෙන්, EXIM බැංකුව සතු ඇතැම් නිෂ්පාදන කොමර්ෂල් බැංකුව හරහාද සැපයීමට හැක. එසේම, පෞද්ගලික බැංකු කාර්ය මණ්ඩල පුහුණු කිරීමට EXIM බැංකුවේ සක්‍රීය භූමිකාවක් ඉටු කරනු ලබයි. අපනයන ප්‍රවර්ධනය ආයතන (EPA) සහ SLECIC වැනි වෙනත් රජයේ ආයතන වල පවතින දුර්වලතා මඟහරිමින් ශ්‍රී ලංකාව තුළ EXIM බැංකුවක් ස්ථාපිත කිරීම අභියෝගයක්ව පවතී. සංවිධාන ව්‍යුහය අනුව මෙම බැංකුව ස්වාධීන අයතනයක් විය යුතු අතර ප්‍රධාන තනතුරුවලට පත් කිරීමේදී සහ අරමුදල් බෙදා හැරීමේදී දේශපාලන මැදිහත්වීමකින් තොරව නිපුණත්වය සහ කුසලතා මත ක්‍රියාත්මක වීම ඉතා වැදගත් වේ.

