

Originally Published in: [Mawbima, September, 2015]

අපනයන ප්‍රවධර්නය සඳහා අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම්වල ඇති වැදගත්කම

ශ්‍රී ලංකාවේ අපනයන ක්ෂේත්‍රය දේශීය සහ ගෝලීය සංවධර්නයන් සමඟ එක්ව ගමන් කොට නැත. 2000-2014 අතර කාල පරිච්ඡේදයේදී අපනයන දළ දේශීය නිෂ්පාදනයේ ප්‍රතිශතයක් ලෙස 33% සිට 15% දක්වා ක්‍රමයෙන් පහත වැටුණු අතර ලෝක අපනයනවල ප්‍රතිශතයක් ලෙස 0.08% සිට 0.05% දක්වා පහත වැටී තිබේ. පසුගිය වසරක පමණ කාලය තුළ අපනයන ප්‍රවධර්නය කිරීමේ වැදගත්කම කෙරෙහි ශ්‍රී ලංකා රජයේ අවධානය යොමු වී තිබේ. මැතකදී පැවැත්වූ මහා මැතිවරණයේදී ප්‍රධාන පක්ෂය ලෙස ජයග්‍රහණය හිමිකරගත් එක්සත් ජාතික පක්ෂයේ (UNP) ආචාරික ප්‍රතිපත්ති වල මූලික අංගයක් ලෙස අපනයන ක්ෂේත්‍රයේ වධර්නයක් අත්කර ගැනීමී හඳුනාගෙන ඇත. මෙම විදගර්නාවේ අරමුණ වන්නේ අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් වල වැදගත්කම පිළිබඳව කරුණු දැක්වීම තුළින් ශ්‍රී ලංකාවේ අපනයන ප්‍රතිපත්තිය තුළ මෙම නව නැඹුරුව ඇති කිරීමේ අවශ්‍යතාව පිළිබඳව අවධානය යොමු කිරීමයි.

### අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් අවශ්‍ය වන්නේ කුමක් නිසාද?

අපනයන වලට කරන ගෙවීම් කළ යුතු ආකාරය සහ ගනුදෙනු වල කොන්දේසි තීරණය කිරීමේ වැඩි බලයක් ඇත්තේ ගැනුම්කරුවන්ටය. ගැනුම්කරුවන්ගේ බලය වැඩිවත්ම, භාණ්ඩ තමන් අතට පත් වන තෙක් ගෙවීම් ප්‍රමාද කිරීමේ හැකියාව ඔවුන්ට ලැබෙන අතර ඇතැම් අවස්ථාවන්වල ඔවුන් භාණ්ඩ අලෙවි කරන තුරු පවා මෙම ප්‍රමාදය පවත්වා ගනු ඇත. මින් අදහස් කරනුයේ, අපනයන ඇණවුම් ලබා ගැනීම සඳහා භාණ්ඩ නැව්ගත වන තෙක් සහ බෙදා හරින තෙක් ගෙවීම් ප්‍රමාද කිරීමට එකඟ වීමට අපනයනකරුවන්ට සිදුවන බවයි. මෙහිදී සැලකිය යුතු පිරිවැයක් සහ අවදානමක් දැරීමට අපනයනකරුවන්ට සිදු වේ. මෙම කොන්දේසි වලට එකඟ වීමට නොහැකි වූවහොත් එය අපනයන ඇණවුම් අහිමි වීමට හේතුවක් විය හැක.

ගැනුම්කරුගේ ගෙවීම් කොන්දේසි වලට එකඟ වීමේ දුෂ්කරතාවය දැඩි ලෙස බලපාන්නේ සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ අපනයනකරුවන්ට (SMEs) වේ. මෙයට හේතුව අපනයන ඇණවුම්වල ප්‍රමාණයට සාපේක්ෂව මුදල් සංචිත අඩුවීම නිසා කාරක ප්‍රාග්ධන ණය ලබාගැනීමට යාමේදී බැංකු තුළ සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ අපනයනකරුවන් පිළිබඳ ඇති අඩු විශ්වාසනීයත්වය වේ. දියුණු මූල්‍ය වෙළඳපොළ ආචරිකයක් සහිත රටවලට වඩා සංවධර්නය වෙමින් පවතින රටවල මෙම ගැටළුව විශේෂයෙන්ම උග්‍ර බවට පයෙරීෂණ මඟින් අනාවරණය වී ඇත.

අපනයන මූල්‍යකරණය යනු අදාළ අවදානම් සහ කාරක ප්‍රාග්ධන හිඟය හැකිතාක් අවම කරමින් ගැනුම්කරුවන්ට වාසිදායක ගෙවීම් කොන්දේසි වලට එකඟ වීමට අපනයනකරුවන්ට (විශේෂයෙන්ම සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ අපනයනකරුවන්) ඇති හැකියාව වැඩි කරනු ලබන මෙවලමකි. මෙසේ කරන්නේ බැංකු හෝ විශේෂිත අපනයන ණය සපයන ආයතන වැනි මූල්‍ය අතරමැදියන් ණය අත්තිකාරම් ලබා දීම තුළින් අපනයනකරුවන්ට දරන්නට වන අවදානම් අවම කිරීමට උපකාර වීම මඟිනි.

අනෙකුත් රටවල් සමඟ සැසඳීමේදී ශ්‍රී ලංකාව තුළ අපනයනකරුවන්ට ලැබෙන මූල්‍ය පහසුකම් පිළිබඳව සැහීමකට පත්විය නොහැක. එසේම ව්‍යවස්ථාපිත මූල්‍ය ආයතන මඟින් ලබා දෙන මූල්‍ය පහසුකම් උන උපයෝජන තත්වයේ පවතී. උදාහරණ වශයෙන් දැක්වූ විට ශ්‍රී ලංකාවේ ණය රක්ෂණ මඟින් ආවරණය කරනු ලබන අපනයනවල අගය මුළු

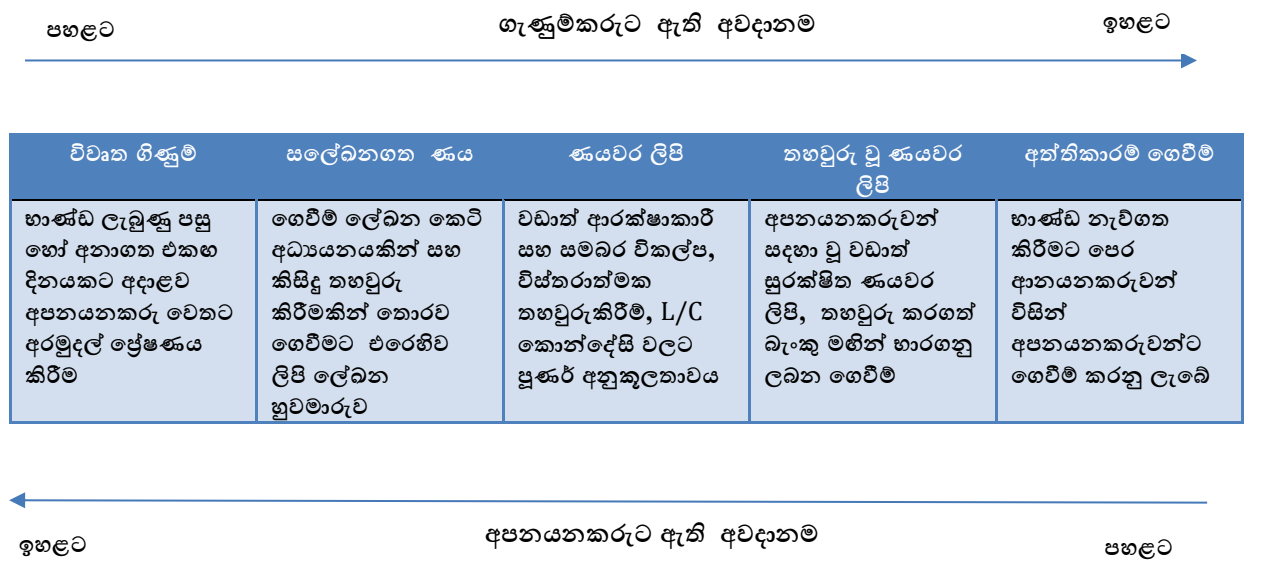
අපනයනවල ප්‍රතිශතයක් ලෙස ගත් කළ 2-4% ක පමණ අඩු අගයක් ගන්නා අතර ලෝකයේ සාමාන්‍ය ණය රක්ෂණ ආවරණ ප්‍රතිශතය අපනයන වලින් 10- 12% ක් පමණ වේ. මෙම සියළු කරුණු මඟින් පෙන්නුම් කරනුයේ අපනයන ප්‍රවර්ධනය සඳහා අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් වල වැදගත්කම පිළිබඳ අවබෝධය සහ භාවිතය ශ්‍රී ලංකාව තුළ අවම වන බවට වේ.

**විවිධ අපනයන ගෙවීම් ක්‍රම සහ ඒවායේ අවදානම**

පුළුල් ලෙස භාවිතා වන අපනයන සඳහා ගෙවීම් කළ හැකි විකල්ප ක්‍රම සහ එම ක්‍රම අනුව අපනයනකරු සහ ගැනුම්කරු අතර අවදානම ව්‍යාප්ත වන ආකාරය 1 රූපසටහන මඟින් දක්වා තිබේ. විවෘත ගිණුම් යටතේ ගනුදෙනු කිරීම ගැනුම්කරුවන්ට අවදානම අවම ගෙවීම් ක්‍රමය වන අතර අපනයනකරුවන්ට අවදානම වැඩිම ගෙවීම් ක්‍රමය වේ.

ගැනුම්කරුවන් විසින් සිය ආධිපත්‍යය පතුරන ලෝකයක, විවෘත ගිණුම් මත වෙළඳාම් කිරීමේ හැකියාව ඇති අපනයන කරුවන්ට අපනයන ඇණවුම් ලබා ගැනීමට ඇති හැකියාව වැඩිය. කෙසේ වෙතත්, මෙම ගෙවීම් ක්‍රමයට අනුව භාණ්ඩ ලැබෙන තුරු ගෙවීම් ප්‍රමාද වන බැවින් ණය සහ ගෙවීම් පිළිබඳ අවදානමේ මුළු බර අපනයනකරු විසින් දරන්නට සිදු වේ. අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් වැදගත් වන්නේ මෙවැනි සංදිස්ථානයන් වලදී වේ.

**1 රූපසටහන : විවිධ අපනයන ගෙවීම් ක්‍රම සහ ඒවායේ අවදානම**



මූලාශ්‍රය : OIC රටවල්වල වෙළඳ මූල්‍ය කරණය සඳහා සුළු හා මධ්‍යම අපනයනකරුවන්ගේ ප්‍රවේශය වැඩිදියුණු කිරීම, COMCEC සම්බන්ධීකරණ කායරාලය (2013), පිටු අංක 7 හා 8

අපනයන මූල්‍යකරණ පහසුකම් මඟින් සහාය ලැබෙනුයේ කෙසේද යන්නට නිදසුන්

විවෘත ගිණුම් කොන්දේසි යටතේ ගනුදෙනු කිරීමට අපනයනකරුවන්ට ඇති හැකියාව ඉහළ නැංවීම සඳහා අපනයන මූල්‍යකරණයට වැදගත් භූමිකාවක් ඉටුකළ හැකිය. එවැනි මූල්‍ය පහසුකම් පහත නිදසුන් මගින් විස්තර කරනු ලැබේ:

අපනයන සඳහා කාරක ප්‍රාග්ධන මූල්‍යකරණ පහසුකම් : අපනයන කාරක ප්‍රාග්ධන මූල්‍යකරණ පහසුකම් මගින් කෙටිකාලීන මුදල් ප්‍රවාහ අඛණ්ඩ ගැටළුවට විසඳුම් ලැබේ. මෙමගින් විදේශීය ගැනුම්කරුවන්ගෙන් මුදල් ලැබෙන තෙක් අනෙකුත් අපනයන ඇණවුම් වලට අවශ්‍ය අමුද්‍රව්‍ය සහ සේවාවන් මිලදී ගැනීමට අරමුදල් සැපයයි.

අපනයන ණය රක්ෂණය: ගෙවීම් ප්‍රමාද කිරීමට එකඟ වීම නිසා අපනයනකරුවන්ට වාණිජ අවදානම් (ගැනුම්කරු ගෙවීම පැහැර හැරීම) සහ රටේ අවදානම යනුවෙන් වන ප්‍රධාන අවදානම් (සමාජ, දේශපාලන හෝ වෙනත් ගැටළු ඇති වීමේ හැකියාව) වගර් දෙකකට මුහුණ දීමට සිදුවේ. අපනයන ණය රක්ෂණය මගින් එවැනි අවදානම් සහ පාඩු වලට එරෙහිව ආරක්ෂාව සලසා දෙනු ලැබේ.

අපනයන සාධාරණකරණය (export factoring): විදේශීය ගැනුම්කරුවන් ශාස්ත්‍ර නොගෙවා සිටීමේ අවදානම එලදායී අයුරින් අඩුකිරීමට සාධාරණකරණය උපකාරී වේ. එමගින් අපනයනකරුට විවෘත ගිණුම් ඉදිරිපත් කිරීමට ඉඩ සලසන අතර ද්‍රවශීලීතාවය සහ තරඟකාරීත්වයද ඉහළ නංවනු ලැබේ. මෙසේ කරන්නේ අපනයනකරු ගෙවිය යුතු මුදල ප්‍රකාශිත වටිනාකමින් වටිටමකට මූල්‍ය ආයතනයකින් ලබාගැනීමෙනි. එවිට මූල්‍ය ආයතනය විදේශීය ගැනුම්කරුවන් විසින් ගෙවීම් පැහැර හැරීමේ අවදානම භාරගනී.

**ශ්‍රී ලාංකික අපනයන කරුවන්ට ඇති අපනයන මූල්‍ය පහසුකම් වැඩිකළ යුතුය**

අතිශය තරඟකාරී ජාත්‍යන්තර වෙළඳපොළ තුළ අපනයන තරඟකාරීත්වය නිෂ්පාදනයේ මිල සහ ගුණාත්මකභාවය මත පමණක් නොව ගැනුම්කරුවන්ට වාසිදායක ශාස්ත්‍ර ගෙවීම් කොන්දේසි මතද අපනයන ඇණවුම් රඳා පවතී. එවැනි මූල්‍ය කොන්දේසි ඉදිරිපත් කිරීමට අපනයනකරුවන්ට ඇති හැකියාව රඳා පවතිනුයේ එවැනි ගෙවීම් ආශ්‍රිත අවදානම දරා ගැනීමට සහ මූල්‍ය සම්බන්ධ ගැටළු විසඳීමට රට තුළ ඇති අපනයන මූල්‍ය පහසුකම් සහ ඒවාගේ පිරිවැය මතය. අපනයනකරුවන්ට සහාය දැක්වීම සම්බන්ධයෙන් ශ්‍රී ලංකාවේ දැනට ඇති අපනයන මූල්‍ය පහසුකම් පිළිබඳව සැහීමකට පත් විය නොහැක.

ඉහළ අපනයන ඉලක්ක පිහිටුවීම පමණක් ප්‍රමාණවත් නොවේ. එම ඉලක්ක ලඟා කර ගැනීමට එලදායී ප්‍රතිපත්ති ඇති කිරීම සහ ඒවා මනාව ක්‍රියාත්මක කළ යුතුය. මෙම විදගර්තාව මගින් පෙන්නුම් කරනුයේ අපනයන මූල්‍ය පහසුකම් යනු අපනයන ප්‍රවර්ධනය කරන වැදගත් ප්‍රතිපත්තිමය මෙවලමක් වූවත් ශ්‍රී ලංකාවේ දේශපාලඥයින් සහ ප්‍රතිපත්ති සම්පාදකයින් විසින් එහි වැදගත්කම හරියාකාරයෙන් හඳුනාගෙන නොමැති බවයි.