

SME களின் ஏற்றுமதிசெய்யும் பிரச்சினை: நிதியளிப்பு ஒரு தீர்வு

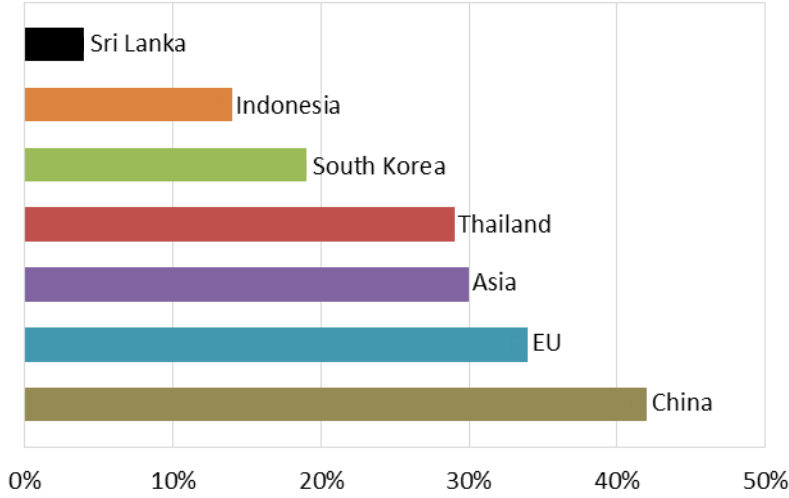
இந்த நூற்றாண்டின் தொடக்கத்திலிருந்து மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தியின் (GDP) ஒரு பங்காக மட்டுமின்றி, உலகளாவிய வர்த்தகத்திற்கான அதன் பங்களிப்பு என்ற வகையிலும் இலங்கையின் ஏற்றுமதிகள் வீழ்ச்சியுற்றுள்ளன. இலங்கை தற்போதிருப்பதைக் காட்டிலும் சுதந்திரம் பெற்ற காலத்தில் உலக ஏற்றுமதிகளுக்கு கூடிய பங்களிப்புச் செலுத்தியது. இந்தப் பின்னடைவிற்குப் பல காரணங்கள் இருந்தபோதிலும் குறிப்பாக அதில் ஒன்றிற்கு மிகக் குறைவான கவனமே செலுத்தப்பட்டுள்ளது: இலங்கையின் சிறிய மற்றும் நடுத்தர தொழில் முயற்சியாளர்களின் (SME) ஏற்றுமதி செய்யும் பலவீனம்.

கொள்வனவாளர்களின் கடன் நிபந்தனைகளினால் சிறு மற்றும் நடுத்தர தொழில் முயற்சியாளர்கள் (SME) பாதிப்படைகிறார்கள் என்பதையும் ஏற்றுமதி நிதியளிப்புத் தீர்வுகள் SME களுக்கு ஒரு முக்கிய உறுதுணை அம்சமாகும் என்பதையும் இவ்வாய்வுச் சுட்டிக் காட்டுகிறது. இதைத் தீர்வை அடைவதில் அரசாங்கம் ஒரு முக்கிய பங்காற்றவேண்டியுள்ளது.

ஏற்றுமதிகளில் SMEகளின் குறைவான பங்கேற்பு

இலங்கையின் ஏற்றுமதிச் செயலாற்றுகையானது, ஒரு சில பெரிய நிறுவனங்களில் அளவுக்கதிகமான அளவிலும் அதன் SME துறையில் மிகக் குறைவாகவுமே தங்கியிருக்கிறது. இலங்கையில் ஏற்றுமதியாளர்களாகப் பதிவு செய்துகொண்டுள்ள 3,027 SMEகள் (ரூபா. 150 மில்லியனுக்குக் குறைவான புறள்வினைக் கொண்ட நிறுவனங்கள்) உள்ளனர். அவர்கள் அனைவரும் கூட்டாக இலங்கையின் ஏற்றுமதிகளில் 5% த்திற்குக் குறைவாகவே பங்களிப்புச் செய்கின்றனர். சீனாவின் ஏற்றுமதிகளில் 40% த்திற்கு மேல் SMEகளால் பங்களிப்புச் செய்யப்படுவதோடு, ஆசியாவில் அவர்களது சராசரிப் பங்களிப்பு 30% மாக உள்ளது. இலங்கையின் ஏற்றுமதி செயலாற்றுகையின் சில முக்கிய ஒப்பீடுகளை காட்சி 1 தருகிறது: SME களுக்கு வரைவிலக்கணம் வழங்கும் முறை நாட்டிற்கு நாடு வேறுபடுவது இவ்வொப்பீடுகளை துல்லியமற்றதாக்குகிறது. எனினும் முடிவு உறுதியானதாகவே உள்ளது - இலங்கை SME களின் ஏற்றுமதிப் பங்களிப்பு வழக்கத்திற்கு மாறானவகையில் குறைவானதாகும்.

காட்சி 1: ஏற்றுமதிகளில் SME களின் பங்கு: இலங்கை SME கள் நலிவாக உள்ளனர்.



மூலம்: இலங்கை மத்திய வங்கி ஆண்டறிக்கை 2014, ஏற்றுமதிச் செயலாற்றுகை. 2004 – 2013 வரையான சுட்டிகள், ஆசிய SME நிதி கண்காணிப்பாளர் 2013, ADB.

இலங்கையில் SME களின் குறைவான ஏற்றுமதிப் பங்கேற்பானது, ஒரு சில பெரிய நிறுவனங்களின் செயலாற்றுகையில் இலங்கையின் ஏற்றுமதிகள் அளவுக்கதிகமாக தங்கியுள்ளன என்று பொருள்படும். 81%மான ஏற்றுமதி வருவாய் ஒவ்வொன்றும் ரூபா ஒரு பில்லியனைத் தாண்டும் ஏற்றுமதிப் புறள்வினைக் கொண்டுள்ள வெறும் 235 நிறுவனங்களினால் கொண்டுவரப்படுகிறது. SMEகளுக்கும் பாரிய நிறுவனங்களுக்குமிடையிலான குறிப்பிடத்தகுந்த ஒரு வேறுபாடு யாதெனில், கொள்வனவாளர்களுக்கு வழங்கக்கூடிய தாக்குப்பபிடிக்கத்தக்க அவர்களின் நிதியளிப்பு வாய்ப்பாகும் - இது, ஏற்றுமதிகளில் வெற்றிபெறுவதற்கு முக்கியமானதாகும்.

ஏற்றுமதிகளுக்கு நிதியளிப்பது SMEகளுக்கு ஒரு பிரச்சினையாகும்.

சர்வதேச வர்த்தகத்தின் தற்போயை சூழ்நிலையில், வர்த்தக கொள்வனவாளர்கள் கூடிய பேரம்பேசல் சக்தியைக் கொண்டிருக்கிறார்கள். எனவே, வர்த்தகக் கட்டளைகளைப் பெற்றுக்கொள்வதில் ஏற்றுமதியாளர்கள் வெறுமனே விலை, தரம் மற்றும் நம்பகத்தன்மை ஆகியவற்றில் மட்டுமின்றி, கொடுப்பனவு நிபந்தனைகளிலும் தங்கியுள்ளனர். பொருட்கள் கிடைக்கும்வரை (அல்லது சிலவேளைகளில் அவை விற்கப்படும் வரைகூட) கொடுப்பனவைத் தாமதப்படுத்தவே கொள்வனவாளர்கள் விரும்புகின்றனர். எனவே, ஏற்றுமதியாளர் முழுச் செலவையும் ஏற்புதோடு, கொடுப்பனவு கிடைப்பதற்கு ஒன்று முதல் மூன்று மாதம்வரை காத்திருக்கவேண்டும்.

பொருட்களைக் கப்பளேற்றியது தொடக்கம் கொடுப்பனவு கிடைக்கப்பெறுவதில் நிலவும் கால தாமதத்தினால் ஏற்படும் குறுகியகால காசுப் பாய்ச்சல் நெருக்கடி பொதுவாக, பெரிய நிறுவனங்களைவிட SME களுக்கு பெரும் சிரமங்களை ஏற்படுத்துகிறது. இதன் விளைவு அதேபோன்ற ஏற்றுமதிக் கட்டளைகளை நிறைவேற்றுவதற்குத் தேவையான மூலப்பொருட்களையும் சேவைகளையும் பெற்றுக்கொள்ள முடியாமையாகவும் வாடிக்கையாளர்களை இழப்பதாகவும் அமையக்கூடும். SMEகள் குறுகியகால நிதியளிப்பின்மீது கூடிய இடர்கொண்ட பிறிமியங்களை (Premiums) எதிர்கொள்வார்கள் என்பதே இப்பிரச்சினையை கடுமையானதாகக்கிறது.

SMEகள் அதிக இடர்கொண்ட கடன் பெறுபவர்களாகக் கருதப்படுகிறார்கள். எனவே குறைந்தது இரண்டு காரணங்களுக்காக கூடிய செலவிலான கடன் பெறுகையை

எதிர்கொள்கின்றனர்: (1) பிணையப்பொருள் இன்மை (2) அவர்களது கொள்வனவாளர்கள் மற்றும் சந்தைகள் தொடர்பான தகவல்களின்மையோடு தொடர்புபட்ட இடர்கள். இந்தச் சூழ்நிலையில், இடர் மிகைத்து மதிப்பிடப்படுதோடு, கடன் பெறும் செலவு நியாயமற்றவகையில் அதிகரிக்கின்றது. எனவே, ஏற்றுமதிகளுக்கு நிதியளிப்பது SME களுக்கு ஒரு பிரச்சினையாக மாறுகிறது. இந்நிலை பின்னர் ஏற்றுமதிகள்மீதான அவர்களது இலக்குகளை குறைக்கின்றது.

ஏற்றுமதி நிதியளிப்புப் பிரச்சினையைத் தீர்த்தல்

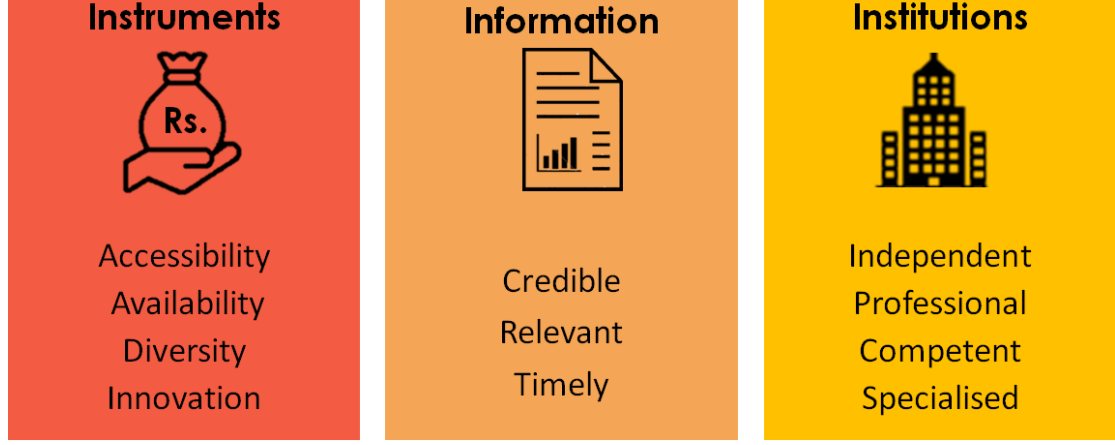
பெரும்பாலான வேறு நாடுகள் SMEகளின் ஏற்றுமதி நிதியளிப்புப் பிரச்சினைகளை தீர்ப்பதற்கென வடிவமைக்கப்பட்ட நன்கு அங்கீகரிக்கப்பட்ட நிதியளிப்புப் பொறிமுறைகளைக் கொண்டிருக்கின்றன. எனினும், இலங்கையில் அத்தகைய பொறிமுறைகள் தற்போது இல்லை அல்லது இருப்பவை குறைவிருத்தியுற்றவையாகவே உள்ளன. அத்தகைய பொறிமுறைகளை நிறுவுவதற்கு ஏற்றுமதி நிதியளிப்போடு தொடர்புபட்ட ஆவணங்கள், நிறுவனங்கள் மற்றும் தகவல்கள் ஆகியவற்றை மேம்படுத்துவதற்கான சர்வதேச நடவடிக்கைகளை அரசாங்கமும் தனியார்துறையும் மேற்கொள்ளவேண்டும்.

ஆவணங்கள்: SMEகளின் தேவைகளைப் பூர்த்திசெய்வதற்கான ஆவணங்களை உருவாக்குவதற்கு அரசாங்கத்தினால் வசதியேற்படுத்தலும் சேவை வழங்கலும் தேவை. உதாரணமாக, வசதியேற்படுத்தல் என்ற வகையில் அரசாங்கம் ஒழுங்குவிதிகள் மற்றும் கொள்கைகள் ஆகியன மூலம் பெறுமதி சங்கிலி நியளிப்பை ஊக்குவிக்க முடியும். பெறுமதிச் சங்கிலியில் கடைசித் தொடர்பாகவிருக்கும் இறுதிக் கொள்வனவாளர்வரை நீண்டு செல்லக்கூடிய பெறுமதிச் சங்கிலியின் உச்சியிலிருக்கும் ஒன்றுதிரள்வோரின் அல்லது சங்கத்தின் நம்பகத்தன்மையைப் பயன்படுத்தி கீழ் மட்டத்திலிருக்கும் SMEகள் நிதியளிப்பிற்கான வாய்ப்பைப் பெற்றுக்கொள்ளலாம் என்பதே இதன் பொருளாகும்; வழங்கலைப் பொறுத்தவரை, அரசாங்கம் தலையிட்டு, SME களுக்கு வழங்கப்படும் ஏற்றுமதி நிதியளிப்புகள் தொடர்பாக ஓரளவு காப்பீட்டு மற்றும் கடன் உத்தரவாதத் திட்டங்களின்மூலம் குறைவிருத்தியடைந்த ஏற்றுமதி நிதியளிப்பு இடர் சந்தைகளுக்கு உதவ முடியும்.

தகவல்: தகவலின் குறைந்த தரமும் அதனைப் பெற்றுக்கொள்வதற்கான குறைவான வாய்ப்பும் இடர் மிகை மதிப்பீட்டை ஏற்படுத்துகின்றன. தகவல்களை சேகரிப்பதும் செலவுமிக்கதும் காலவிரயமானதுமாக உள்ளது. இந்தத் துறையிலும் அரசாங்கம் ஆற்றவேண்டியப் பங்கொன்று உண்டு. உதாரணமாக, ஏற்றுமதிகள் சென்றடையும் நாடுகளில் உள்ள இலங்கைத் தூதரகங்களில் தற்போதுள்ள வர்த்தகப் பிரிவு உட்கட்டமைப்பை பயன்படுத்தி அரசாங்கம் கொள்வனவாளர்களுக்கும் நாடுகளுக்கும் தகவலின்மையினால் ஏற்படுத்தப்பட்டுள்ள தப்பிப்பிராயங்களை குறைப்பதற்கு உரிய தகவல்களை வழங்க முடியும். அது தேடுதல் செலவுகளைக் குறைப்பதோடு, ஏற்றுமதி நிதியளிப்பு ஆவணங்களின் விலையையும் குறைக்கும்.

நிறுவனங்கள்: ஏற்றுமதி அபிவிருத்திச் சபை (EDB) மற்றும் இலங்கை ஏற்றுமதிக் கடன் காப்புறுதிக் கூட்டுத்தாபணம் (SLEIC) முதலிய நிறுவனங்கள் 35 வருடங்களுக்கு மேலாக இருக்கின்றன. எனினும், நிறுவன திறன் மற்றும் வல்லமை ஆகியவற்றின் விருத்தியில் முதலீடு செய்யத் தவறிவிட்டன. ஏற்றுமதி நிதியளிப்பு தொடர்பாக தற்போது இந்நிறுவனங்களால் வழங்கப்படும் சேவைகள் தேவையான பரப்புகளையும் பயனுறுதித் தன்மையையும் கொண்டிருக்கவில்லை. குறிப்பாக ஏற்றுமதி அபிவிருத்தியில் ஆரம்ப நிலைகளில் இருக்கும் போட்டியிடும் நாடுகளினால் ஏற்றுமதியாளருக்கு வழங்கப்படும் ஆதரவுக்கு இணையாக, EXIM வங்கி போன்ற சிறப்புத்தேர்ச்சிபெற்ற ஏற்றுமதி கடன் நிறுவனங்கள் இன்று இலங்கைக்குத் தேவைப்படலாம்.

காட்சி 2: SME களின் ஏற்றுமதி நிதிப் பிரச்சினைகளுக்கான தீர்வுகள்



அரசாங்கம் பேரார்வமிக்க இலக்கு ஒன்றை அறிவித்துள்ளது: இலங்கையின் ஏற்றுமதி வருவாய் GDP யின் தற்போதைய 15% த்திலிருந்து 100% மாக அதிகரிக்கவேண்டும் என்பதே அது. இலக்குகளை நோக்கி நாட்டை பேணத்தக்கவகையில் வழிநடத்திச்செல்வதற்கு SMEகளின் ஏற்றுமதி திறனுக்கு ஆதரவளிப்பதற்குக் கவனஞ் செலுத்தவேண்டும். ஏற்றுமதி நிதியளிப்பு அந்த ஆதரவின் முக்கிய பாகமாகும். ஏற்றுமதி நிதியளிப்புப் பிரச்சினைகளின் மூன்று அம்சங்களையும் அபிவிருத்தி செய்ய அரசாங்க தலையீடு தேவை: ஆவணங்கள், தகவல்கள் மற்றும் நிறுவனங்கள் ஆகியனவே அம்மூன்று அம்சங்களாகும்.