VERITÉ
විදසුන්

Originally Published in: [Mawbima, October, 2015]

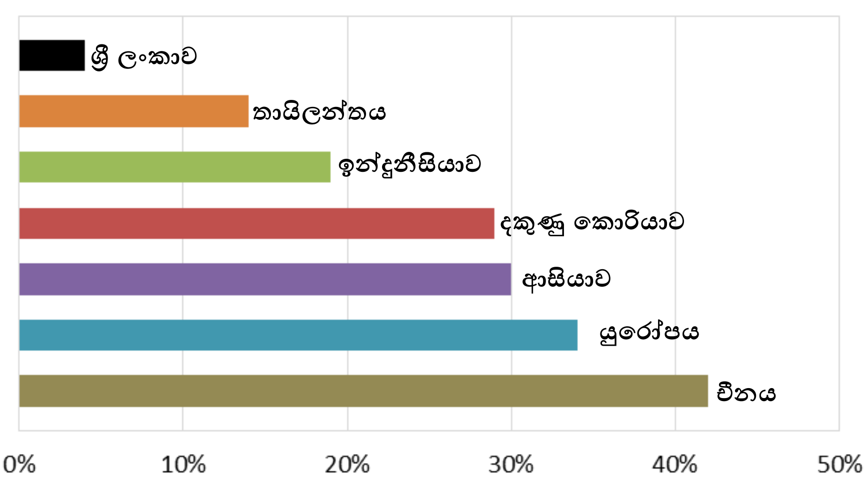
අපනයන මූල්‍යකරණය පහසුකම් අපනයන ගැටළු වලට එක් විසඳුමකි

ශ්‍රී ලංකාවේ අපනයන දළ දේශීය නිෂ්පාදිතයේ ප්‍රතිශතයක් ලෙසත් ගෝලීය අපනයනවල ප්‍රතිශතයක් ලෙසත් මෙම සියවස ආරම්භයේ සිට පහත වැටී තිබේ. මෙම පහළ බැසීමට බලපෑ හේතු ගණනාවකි. මේ අතරින් ශ්‍රී ලංකාවේ සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යාපාර මුහුණ දෙන අපනයන දුවර්ලතා කෙරෙහි යොමු වී ඇත්තේ ඉතා අල්ප අවධානයකි. ගැණුම්කරුවන්ගේ ගෙවීම් කොන්දේසි සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යාපාර මුහුණ දෙන දැඩි අභියෝගයක් බවත්, මෙම ගැටළුව විසඳීමට අපනයන මූල්‍ය පහසුකම් උපයෝගී වන බවත් මෙම විදශර්නාව මඟින් පෙන්වා දේ.

<u>සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යාපාර අපනයන වලට වන දායකත්වය අඩුය</u>

ශ්‍රී ලංකාවේ අපනයන කායර්සාධනය සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යාපාර මත ඉතා සුළු වශයෙන් රඳා පවති. අපනයකරුවන් ලෙස සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යාපාර (රුපියල් මිලියන 150 ට වඩා අඩු අපනයන පිරිවැටුමක් සහිත සමාගම්) සංඛ්‍යාව 3,027ක් ලියාපදිංචි වී ඇති අතර මෙම සියලු සමාගම් මඟින් අපනයන වලට දක්වනු ලබන දායකත්වය 5%ට වඩා අඩු ප්‍රතිශතයක් වේ (1 රූපසටහන). එක් එක් රටවල් විසින් සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යාපාර නිවර්චනය වෙනස් වූවත් මෙහි නිගමනය ශක්තිමත් මට්ටමක පවතී – ශ්‍රී ලාංකික සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යාපාර මඟින් අපනයන කෙරෙහි දක්වන දායකත්වය අසාමාන්‍ය ලෙස අඩු බවක් දක්වයි.

1 රූපසටහන: සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යාපාර මඟින් අපනයන වලට දක්වන දායකත්වය



මූලාශ්‍රය: වාර්ෂික වාර්තාව 2014, ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකුව, අපනයන කාර්යසාධන දර්ශක 2004 -2013, ආසියානු සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යවසාය මූල්‍යකරණ උපදේශ 2013, ආසියානු සංවර්ධන බැංකුව

<u>අපනයන මූල්‍යකරණය සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යවසාය වලට ගැටළුවකි</u>

වත්මන් වෙළඳ ආර්ථික පරිසරය තුළ ජාත්‍යන්තර වෙළඳ ගැණුම්කරුවට ඉහළ කේවල් කිරීමේ බලයක් තිබේ. මෙනිසා අපනයන ඇණවුම් සුරක්ෂිත කරගැනීමට අපනයනකරුවන් මිල, ගුණාත්මකභාවය සහ විශ්වසනීයත්වය පමණක් නොව ගෙවීම් කොන්දේසි මත ද තරඟ කිරීමට සිදුවේ. ගැණුම්කරුවන් විසින් වැඩි කැමැත්තක් දක්වනුයේ භාණ්ඩ තමන් වෙතට ලැබෙන තෙක් ගෙවීම් පමා කිරීමටය. මෙම තත්ත්වය තුළ අපනයනකරු භාණ්ඩ සඳහා වන ගාස්තුව ලබා ගැනීමට මාස තුනක් හෝ ඊට වැඩි කාලයක් බලා සිටිය යුතුය. මේ කාලය තුල කෙටි කාලින මූල්‍ය දුෂ්කරතා විශාල සමාගම් වලට වඩා සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යාපාර වලට බලපායි. තවද වෙනත් අපනයන ඇණවුම් සාක්ෂාත් කර ගැනීමට අවශ්‍ය අමුද්‍රව්‍ය සහ සේවා මිළදී ගැනීමේ නොහැකියාව හේතුකොට ගැණුම්කරුවන් අහිමිවීමේ අවදානම ද ඉහළය.

සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යාපාර සාමාන්‍යයෙන් අධි අවදානම් සහිත ණය ගැණුම්කරුවන් ලෙස හඳුන්වනු ලබයි. මෙයට ප්‍රධාන හේතු දෙකකි: (1) ප්‍රමාණවත් ඇප නොමැතිකම (2) ගැණුම්කරුවන් සහ වෙළඳපොළ පිළිබඳ තොරතුරු නොමැතිකම. මෙනිසා ණය අවදානම අධිතක්සේරු වීම පමණක් නොව ණය පිරිවැය අසාධාරණ ලෙස ඉහළ යෑමේ ප්‍රවණතාවක් දක්නට ලැබේ.

<u>අපනයන මූල්‍යකරණ ගැටළුව විසදීම</u>

සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යාපාර මුහුණ පා ඇති මෙම අපනයන ගැටළුව විසඳීමට බොහෝ රටවල් විසින් අපනයන මූල්‍ය පහසුකම් සැලසුම් කොට තිබේ. කෙසේ වුවද වතර්මානයේදී ශ්‍රී ලංකාව තුළ එවැනි පහසුකම් ඌන සංවධර්ත මට්ටමක පවති. එවැනි පහසුකම් ස්ථාපිත කිරීමට රජය පමණක් නොව පෞද්ගලික අංශයද ක්‍රියාමාගර් ගැනීම අවශ්‍ය වන අතර අපනයන මූල්‍ය පහසුකම්, එයට සමගාමී ආයතන සහ තොරතුරු වැඩිදියුණු කල යුතුය.

<u>මූල්‍ය පහසුකම්:</u> අපනයන මූල්‍ය පහසුකම් නිමර්ාණය කිරීමට රජය විසින් පහසුකම් සහ සේවා සම්පාදනය කිරීම අවශ්‍ය වේ. උදාහරණයක් ලෙස, කොන්දේසි සහ ප්‍රතිපත්ති හරහා සැපයුම් දාමයන් (value chain) ශක්තිමත් කිරීමට අවශ්‍ය මූල්‍ය පහසුකම් සැලසීම දැක්විය හැක. තවද අපනයන වෙළඳපොළ තුළ මූල්‍ය අවදානම අඩු කිරීමට රජය මැදිහත් වී සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යාපාර මත මූල්‍ය රක්ෂණ සහ ණය ඇප ආවරණ ලබාදිය හැක.

<u>තොරතුරු:</u> අඩු ගුණාත්මකභාවය සහ තොරතුරු ලබා ගැනීමේ දුෂ්කරතා හේතුවෙන් මූල්‍ය අවදානම් ඇස්තමේන්තු ඉහළ අගයක් ගැනීමට ඇති ඉඩකඩ වැඩිය. මෙම ක්ෂේත්‍රය තුළද රජයෙන් ඉටුවිය යුතු වැදගත් කායර්භාරයක් තිබේ. උදාහරණයක් ලෙස, අපනයන ගමනාන්ත රටවල පිහිටි ශ්‍රී ලාංකික තානාපති කායර්ාලවල වාණිජ අංශය භාවිතා කරමින් විදේශ ගැණුම්කරුවන් සහ එම රට ආශ්‍රිත තොරතුරු රජයට සම්පාදනය කළ හැක. මෙ මගින් තොරතුරු එක්රැස් කිරීමේ වියදම් පමණක් නොව අපනයන මූල්‍ය පහසුකම්වල පිරිවැයද අඩු කර ගත හැක.

<u>ආයතන:</u> අපනයන සංවධර්න මණ්ඩලය (EDB) සහ ශ්‍රී ලංකා අපනයන ණය රක්ෂණ සංස්ථාව (SLECIC) වැනි ආයතන වසර 35 කට අධික කාලයක් පුරා පැවතුණද ආයතනික ධාරිතාවය සහ නිපුණත්වය සංවධර්නය කිරීම සඳහා අවැසි ආයෝජන සිදුකිරීමට රජය අපොහොසත් වී තිබේ. මෙනිසා අනෙකුත් රටවල් විසින් අපනයනකරුවන්ට ලබාදෙන සහයෝගයට නොදෙවැනි සහයෝගයක් ලබා දීමට ශ්‍රී ලංකාව තුළද අපනයන- ආනයන (Export-Import/EXIM) බැංකුව වැනි විශේෂිත අපනයන මූල්‍ය ආයතන පිහිටුවා ගැනීම අවශ්‍ය වේ.

රජය විසින් ඉහළ අපනයන ඉලක්කයක් ප්‍රකාශයට පත් කොට තිබේ.: එනම් ශ්‍රී ලංකාවේ අපනයන ආදායමට අදාළව දළ දේශීය නිෂ්පාදිතයේ 15% ක් වූ වතර්මාන ප්‍රතිශතය දළ දේශීය නිෂ්පාදිතයේ 100% දක්වා වැඩිවිය යුතු බවය. මෙම ඉලක්කයට ළඟා වීමට නම්, සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යාපාර වල අපනයන හැකියාව වධර්නයට සහයෝගය දැක්වීම වැදගත් වේ. අපනයන මූල්‍ය පහසුකම් යනු මේ සම්බන්ධයෙන් වූ තීරණාත්මක සාධකයක් වන අතර අපනයන මූල්‍ය පහසුකම් අරඟයා ඇති මෙවලම්, තොරතුරු සහ ආයතන ස්වරූපයන් තුනෙහිම ගැටළුන් වල විසඳුම් ලබා දීමට රාජ්‍ය මැදිහත්වීම අවශ්‍ය වේ.

2 රූපසටහන: සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යාපාර වල අපනයන මූල්‍ය ආශ්‍රිත ගැටළු වලට විසඳුම්

මූල්‍ය පහසුකම්	තොරතුරු	ආයතන
ලබා ගැනීමේ පහසුව	විශ්වාසනීය	ස්වාධීන බව
ලබාගත හැකි බව	අදාළ බව	වෘත්තීමය බව
විවිධත්වය	කාලීන බව	නිපුණත්වය
නවෝත්පාදන		විශේෂීකරණය