# 11 වෙළෙඳාම

**වෙළඳාම**

ගැනුම්කරුවෙකු හා විකුණුම් කරුවෙකු අතර කිසියම් ප්‍රතිෂ්ඨාවකට නිෂ්පාදිත භාණ්ඩ හා සේවා වල අයිතිය හුවමාරු වීමේ ක්‍රියාවලිය වෙළඳාම ලෙස අර්ථ දැක්විය හැක.

වෙළඳාම දේශීය වෙළඳාම වෙළඳාම විදේශීය වෙලදාම තොග වෙළඳාම සිල්ලර වෙළඳාම අපනයන වෙළදාම ආනයන වෙළඳාම සුළු පරිමාණ සිල්ලර වෙළඳාම මහා පරිමාණ සිල්ලර

**දේශීය වෙළඳාම**

යම් රටක දේශ සීමාව තුළ සිදුවන වෙළඳාම. මෙය ප්‍රභේද දෙකකි.

- තොග වෙලදාම
- සිල්ලර වෙළඳාම

**විදේශ වෙලදාම**

යම් රටක වෙනත් රටක් හෝ රටවල් සමග සිදුකරන වෙළඳාම. මෙය ප්‍රභේද දෙකකි.

- ආනයන වෙළඳාම
- අපනයන වෙළඳාම

**සිල්ලර වෙළඳාම**

අවසාන පාරිභෝගිකයාට භාණ්ඩ විකිණීම සිල්ලර වෙළඳාම වෙයි. එසේ විකුනන්නා සිල්ලර වෙළෙන්දා ලෙස හැඳින්වේ.

මූලික ලක්ෂණ

- අවසාන පාරිභෝජනය සඳහා භාණ්ඩ හා සේවා අලෙවි කිරීම.
- විවිධ වර්ගයේ භාණ්ඩ රැසක් අලවිය සඳහා ඉදිරිපත් කරයි.
- බොහෝ විට ණය පදනම මත භාණ්ඩ අලෙවි කිරීම.
- පාරිභෝගිකයා සමඟ නවීන සම්බන්ධතාවයක් පවත්වාගෙන යාම.
- පාරිභෝගිකයාට අවශ්‍ය ද්‍රව්‍ය අවශ්‍ය ප්‍රමාණයෙන් අවශ්‍ය ස්ථානයේදී ලබා ගැනීමට ඉඩකඩ සලසා තිබීම.

**සිල්ලර වෙළෙන්දාගෙන් ඉටුවන සේවාවන්**

නිෂ්පාදකයාට

- තම නිෂ්පාදිත අලෙවි කර දීම
- පාරිභෝගිකයන්ගේ අදහස් හා තොරතුරු ලබා දීම
- නිෂ්පාදකයන්ගේ භාන්ඩ ප්‍රවර්ධනය හා අලෙවිය වැඩි කර දීම

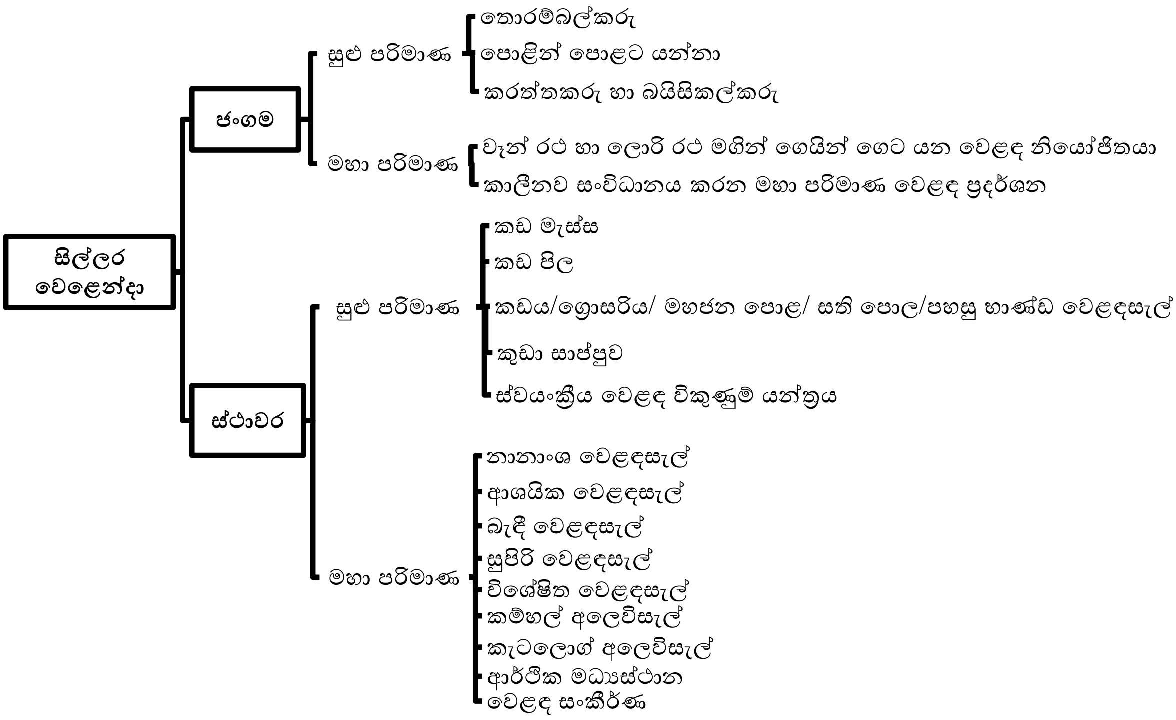
තොග වෙළෙන්දාට

- තොග වෙළෙන්දා රැස්කරගත් භාණ්ඩ අලෙවි කර දීම
- පාරිභෝගික අදහස් ලබා දීම
- තොග වෙළඳ කටයුතු ප්‍රවර්ධනය කර දීම

පාරිභෝගිකයාට

- අවශ්‍ය භාණ්ඩ කුඩා තොග වශයෙන් සැපයීම
- නව නිෂ්පාදිත පිළිබඳව දැනුවත් කිරීම
- අලෙවියෙන් පසු සේවාව ප්‍රවාහනය උපදෙස් සැපයීම සවිකර දීම
- ණය පදනමට භාණ්ඩ ලබාදීම

## සිල්ලර වෙළඳාමේ ප්‍රභේද




## විද්‍යුත් සිල්ලර වෙළඳාම

ගැනුම්කරු හා විකුණුම්කරු භෞතිකව සම්බන්ධ නොවී සිදු සිදුකරන වෙළඳාමයි.

වෙළඳසල් රහිත සිල්ලර වෙළඳාම

භාණ්ඩ මිලදී ගැනීමට පාරිභෝගිකයා වෙළෙඳසල් වෙත නොහොස් දුරකථන අන්තර්ජාල කැටලොග් භාවිතයෙන් භාණ්ඩ ඇනවුම් කර ලබා ගැනීමයි.

1. විද්‍යුත් සිල්ලර වෙළඳාම මගින් අලවිය (ඓක්මන්.ල්ක් වෙබ් අඩවිය)

2. සෘජු අලෙවිය (විශාල යන්ත්‍ර, සූත්‍ර ගුවන් යානා)

3. කැටලොග් මගින් විකිණීම (ඔරිෆ්ලේම් නිෂ්පාදන අලෙවිය)

4. ජංගම රථ මගින් අලෙවිය  (පාන්, බේකරි නිෂ්පාදනය, මාළු)

5. තැපැල් මගින් අලෙවිය (පොත්පත් සඟරා)

6. රූපවාහිනී නාලිකා නලික (ටෙලිසීන් මාකටින්)

7. දුරකථන මගින් අලෙවිය (ශොව්ස් ඇලෙර්ට්ස්)

8. ගෙයින් ගෙට ගොස් වෙළඳාම  (එළවළු, පලා වර්ග)

වෙළඳසැල් සහිත සිල්ලර වෙළඳුන්

1. සුපිරි වෙළඳසැල්

2. නානාංශ වෙළඳසැල්

3. ආංශික  වෙළඳ සැල්

4. බැඳී වෙළඳසැල්

5. විශේෂිත වෙළෙඳසල්

6. බදු රහිත වෙළඳසැල්

7. කම්හල් වෙළඳසැල්

8. කැටලොග් වෙළඳසැල්

9. පහසු භාණ්ඩ වෙළඳසැල

10. අධි සුපිරි වෙළඳසැල්

11. අනාගතවෙළඳසැල්

12. වට්ටම් වෙළඳසැල්

## සිල්ලර වෙළඳසැල් වර්ග

1. නානාංශ/උපාංග /දාම වෙළඳසැල්

එක් හිමිකාරිත්වයක් යටතේ නිශ්චිත භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් අලෙවි කිරීම සඳහා නිශ්චිත ප්‍රදේශයක පවත්වාගෙන යන වෙළඳසැල් වේ. උදාහරණ- ගුණසේන පොත් සාප්පු, ජයරත්න මල්ශාලාව

2. ආංශික/ බහු අංශ/ දෙපාර්තමේන්තු වෙළඳසැල්

එක් හිමිකාරිත්වයක් යටතේ එකම ගොඩනැගිල්ලක විවිධ අංශවලින් අංශ වෙන්කරමින් පාරිභෝගිකයන්ට අවශ්‍ය සියලුම සියලූම භාණ්ඩ වර්ග එකම ස්ථානයකින් ලබා ගැනීමට හැකි මහා පරිමාණ වෙළඳ සැල් වේ.

රෙදිපිළි, සෙල්ලම් බඩු, පාවහන්, සුවඳ විලවුන්, ක්‍රීඩා භාණ්ඩ, බෙහෙත් ද්‍රව්‍ය, මත්පැන්, ගෘහභාණ්ඩ, විදුලි උපකරණ යනාදී ලෙස එකම ගොඩනැගිල්ලක වෙනම අංශ වශයෙන් සංවිධානය වී තිබීම මෙහි ඇති විශේෂත්වයයි. ඒ අනුව ගනුදෙනුකරුවන්ට ඒ ඒ දෙපාර්තමේන්තුව මගින් වෙන වෙනම භාණ්ඩ අලෙවි කිරීමේ සේවාව ඉටු කරයි. උදාහරණ- ධඩීෑළ්, ඇර්එංෙකඩ්ී ඔඒෑර් කෑණ්ඨෑර්

3. බදු රහිත වෙළඳසැල්

දෙස් විදෙස් සංචාරකයින්ට තීරුබදු නොමැතිව භාණ්ඩ හා සේවා ලබා ගැනීමට ස්ථාපිත කර ඇති වෙළඳ සැල් විශේෂයයි. ගුවන්තොටුපළවල් හා වරායවල් ආශ්‍රිතවද දේශසීමාවල ද පිහිටා ඇත.

4. බැඳී වෙළඳසැල්

කිසියම් නිෂ්පාදකයෝ ඔහුගේ නිෂ්පාදන පමණක් අලෙවි කිරීම සඳහා ගිවිසුම් ගත වී සිටින වෙළඳසැල් වේ.

ඉහළ වට්ටම් ලැබීම ණය පදනම මත භාණ්ඩ ලැබීම අවශ්‍ය උපකරණ ලැබීම ප්‍රවර්ධනයට සහාය සහාය වීම යනාදී ප්‍රතිලාභ බැඳී වෙළඳ සැල් හිමියාට නිෂ්පාදකයාගෙන් ලබාගත හැක. උදාහරණ- සින්ගෙර්, ඕීඅලොග් ඇර්ජඅඩෙ

5. සුපිරි වෙළඳසැල්

ඉහළ පාරිභෝගික පහසුකම් සහිතව සියලු ආහාර පාන වර්ග සනීපාරක්ෂක හා පවිත්‍රතා භාණ්ඩ ගේ දොර උපකරණ ස්වයං සේවා ක්‍රමයට අලෙවි කරන මහා පරිමාණ වෙළඳ සැල් විශේෂයයි.

පාරිභෝගිකයාට වෙළඳසැල තුළ සැරිසරා නිෂ්පාදන ලබා ගැනීමට හැකි වන අයුරින් වෙළඳසැල නිර්මාණය වී තිබේ. උදාහරණ- කආර්ගිල්ල්ස් ෆෝඩ් ජඉටිය්, බේල්ස් ෆෝඩ් ජඉටිය් ඇර්පිජඔ

## තොග වෙලදාම

නැවත විකිණීමේ පරමාර්ථයෙන් මිලදී ගන්නා ගැනුම්කරුවන් නිෂ්පාදිත අලෙවි කිරීම හා නැවත විකිණීමේ පරමාර්ථයෙන් නිෂ්පාදන මිලදී ගැනීම තොග වෙළඳාමයි. එසේ නිෂ්පාදිත අලෙවිකරන්නන් තොග වෙවෙළෙන්දන් වේ.

ලක්ෂණ

- විශාල තොග වශයෙන් භාණ්ඩ රැස් කිරීම
- නැවත විකිණීමේ අරමුණින් භාණ්ඩ මිලට ගැනීම

- සිල්ලර වෙළඳුන් ට කුඩා තොග ලෙස අලෙවි කිරීම
- සීමිත භාණ්ඩ වර්ග ප්‍රමාණයක් වෙළඳාම් කිරීම
- වෙළඳ වට්ටම් ලබා දීම
- භාණ්ඩ තොග වශයෙන් ගබඩා කර ප්‍රවාහනය කර දීම
- භාන්ඩ ප්‍රවර්ධන කටයුතු සිදුකිරීම
- වෙළඳපොල පිළිබඳ පර්යේෂණ කිරීම

**තොග වෙලදාම හා සිල්ලර වෙළඳාම අතර දැකිය හැකි ප්‍රධාන වෙනස්කම්.**

| තොග වෙලදාම | සිල්ලර වෙළඳාම |
|---|---|
| නැවත විකිණීමේ චේතනාවෙන් මිලදී මිලදීගන්නන් වෙත අලෙවි කරයි. | අවසන් පාරිභෝගිකයින් වෙත නිෂ්පාදිත අලෙවි කරයි |
| ඒකකයක මිල අඩුය | ඒකකයක මිල වැඩිය |
| බොහෝවිට වට්ටම් හිමිවේ | බොහෝවිට වට්ටම් හිමි නොවෙයි |
| වර්ග කිහිපයක් විශාල තොග ලෙස රැස් කරයි | වර්ග විශාල ප්‍රමාණයක් කුඩා තොග ලෙස රැස් කරයි |
| ස්ථානය ලෙස ප්‍රවාහන පහසුකම් හා ගබඩා ඉඩකඩ පහසුකම් ඇති ස්ථානයක් තෝරා ගනියි | පාරිභෝගියන් නිතරම ගැවසෙන ජනාකීර්ණ ප්‍රදේශයක් තෝරා ගැනීම් |
| විශාල තොග රැස් කළ හැකි පරිදි හා තොග හැසිරවිය හැකි පරිදි වෙළඳසැලේ අභ්‍යන්තරය සැලසුම් කරයි | දර්ශණීය හා පාරිභෝගික පහසුව සැලසෙන පරිදි වෙළඳ සල්ලි අභ්‍යන්තරය සැලසුම් කරයි |
| අවශ්‍ය ආයෝජනය සාපේක්ෂව ඉහළයි | අවශ්‍ය ආයෝජනය සාපේක්ෂව අඩුයි |
| පිරිවැටුම සාපේක්ෂව ඉහළයි | පිරිවැටුම සාපේක්ෂව අඩුයි |

## තොග වෙළෙන්දාගෙන් ඉටුවන සේවාවන්

**නිෂ්පාදකයාට**

- විශාල තොග ලෙස නිෂ්පාදිත මිලට ගැනීම
- නිෂ්පාදකයාට අවශ්‍ය අරමුදල් ණය පහසුකම් වැනි වැලි සැපයීම
- නිෂ්පාදිත ප්‍රවර්ධනය කිරීම
- නිෂ්පාදනය හා පරිභෝජනය අතර කාල පරතරය අඩු කිරීමට සහාය වීම
- නිෂ්පාදකයන්ට අවශ්‍ය වෙළඳපොළ පිළිබඳව තොරතුරු ලබාදීම

**සිල්ලර වෙළෙන්දාට**

- අවශ්‍ය කුඩා තොග ලෙස නිෂ්පාදන ලබා දීම
- නිෂ්පාදිත පිළිබඳ තොරතුරු හා උපදෙස් සැපයීම
- ණය පහසුකම් ලබාදීම මගින් මූල්‍ය පහසුකම් සැපයීම
- ප්‍රවාහන අවශ්‍යතා ඉටුකරදීම සිල්ලර වෙළෙඳ සැලට ගෙනවිත් ගෙනැවිත් භාරදීම
- ඇසුරුම් කිරීම වර්ග කිරීම තේරීම මිල සටහන් කිරීම මගින් යම් පහසුවක් ඇති කිරීම

**පාරිභෝගිකයාට**

- මිල ස්ථායි කර කරදීම මිල විචලනය අවම කිරීම
- අඛණ්ඩව අවශ්‍ය භාණ්ඩ අවශ්‍ය ප්‍රමාණයෙන් වෙළඳපොලට ඉදිරිපත් කිරීම
- භාණ්ඩ පිළිබඳ තොරතුරු නිෂ්පාදකයාට ලබාදීම මගින් භාණ්ඩයේ ගුණාත්වය දියුණු කිරීමට උදව් කිරීම

**තොග වෙළෙන්දා බෙදා හැරීමේ ක්‍රියාවලිය සංකීර්ණත්වය අඩු කරයි.**

අතරමැදියන් නොමැති වුවහොත් බෙදා හැරීමේ ක්‍රියාවලිය අක්‍රමවත් වේ නිෂ්පාදකයාට එක් එක්සිල්ලර වෙළෙන්දා සමඟ සමග සෘජු සම්බන්ධතා පවත්වා ගැනීමට සිදුවේ නම් බෙදාහැරීම බෙහෙවින් සංකීර්ණ වේ නිෂ්පාදකයා හා පාරිභෝගිකයා අතර අතරමැදියකු ලෙස තොග වෙළෙන්දා කටයුතු කිරීම තුළින් සංකීර්ණත්වය අඩුකෙරේ.

## අතරමැදියා

නිෂ්පාදන බෙදාහැරීමේ මාර්ගයේ නිෂ්පාදකයා හා පාරිභෝගිකයා අතර සිටින බෙදාහැරීමේ ක්‍රියාවලියට සම්බන්ධ වන පාර්ශව වේ.

එනම් ව්‍යාපාර කටයුතු සඳහා භාවිතයට හෝ පාරිභෝගිකයන්ගේ පාරිභෝජනයට හෝ අවශ්‍ය භාණ්ඩ හා සේවා සුලබ කිරීමේ භ කිරීමේ ක්‍රියාවලියේ යෙදී සිටින පුද්ගලයන් හෝ සංවිධාන වේ.

- සිල්ලර වෙළෙන්දා
- තොග වෙළෙන්දා
- නියෝජිතයා

## සිල්ලර වෙළෙන්දා

අවසාන පාරිභෝගිකයන් වෙත නිෂ්පාදිත අලෙවි කරන්නා.

## තොග වෙළෙන්දා

නැවතද විකිනීමේ චේතනාවෙන් නිෂ්පාදිත මිලට ගන්නන් වෙත අලෙවි කරන්නා තොග වෙළෙන්දා වේ.

## නියෝජිතයා

කිසියම් ප්‍රධානියෙකුගේ බලය පිට යම් කාර්යයක නිරත වන්නන්

එනම් සාමාජිකයෙකු වෙනුවෙන් පෙනී සිටිමින් කිසියම් ප්‍රතිලාභයක් අපේක්ෂාවෙන් ප්‍රධානියාගේ කාර්යයන් වල නිරත වන්නා නියෝජිතයා ලෙස හැඳින්වේ.

නියෝජිතයන් ඔවුන් සපයන සේවා අනුව පහත දැක්වෙන ආකාරයට වර්ග කළ හැකිය.

■ කොමිස් නියෝජිත

ප්‍රධානියාට වාසිදායක වන ලෙස තම අභිමතය පරිදි ප්‍රධානියා වෙනුවෙන් භාණ්ඩ මිලට ගැනීමක් හෝ විකිණීමක් සිදු කරමින් ඒ මත කොමිස් මුදලක් ලබා ගන්නා නියෝජිතයා වේ.

■ තැරැව්කරු

ගනුදෙනුවට අදාළ ගැනුම්කරු හා විකුණුම්කරු සම්මුඛ කරමින් ගනුදෙනුව සිදු වීමට අවශ්‍ය තොරතුරු සපයා සමහරවිට ගොන් විකුණුම්කරුගෙන් ද සමහරවිට කම්කරුවන්ගෙන් තෙ ද සමහරවිට දෙපාර්ශවයක් ගෙන්ම තෙ ද තම සේවය වෙනුවෙන් තරම් ගාස්තුවක් ලබාගන්නා නියෝජිතයා වේ.

■ සාධ්‍යකයා

ප්‍රධානියා වෙනුවෙන් වෙනුවෙන් භාණ්ඩ මිලදී ගැනීමේදී හෝ විකිණීමේදී එම ග දී එම ගනුදෙනු තම පෞද්ගලික නමින් ම සිදු කරනු ලබන නියෝජිතයා වේ.

■ කැපකරු නියෝජිතයා

ප්‍රධානියා වෙනුවෙන් ණයට භාණ්ඩ විකිණීම සිදු කර එම කර එම ණය මුදල අදාළ පාර්ශවයන්ගෙන් එකතු කර දීමට ද කැපවීමෙන් කටයුතු කරන නියෝජිතයා වේ සාමාන්‍ය කොමිස් මුදල් වලට අමතරව කැපකරු කොමිස් මුදල ද හිමි වේ.

■ වෙන්දේසිකරු

විකුණනු ලබන භාණ්ඩ වෙනුවෙන් විවෘතව හා වාචිකව ඉහළ ගණන් ඉදිරිපත් කළ ගැනුම්කරුවන්ට ප්‍රධානියාගේ භාණ්ඩ අලෙවි කරමින් එම කටයුතු සම්බන්ධීකරණය කරනු ලබන පාර්ශවය වෙන්දේසි කරු වේ. මේ සඳහා ඔහුට වෙන්දේසි ගාස්තුවක් හිමිවේ.

## නිෂ්පාදන බෙදාහැරීම සඳහා අතරමැදියන් යොදා ගැනීමේ යොදාගැනීමේ වාසි අවාසි.

වාසි

- ඉතා විශාල වෙළඳ පළක් පහසුවෙන් ආවරණය කළ හැකි වීම
- නිෂ්පාදිත අලවියට අතරමැදියන්ගේ විශේෂ කුසලතා යොදාගත හැකිවීම
- නිෂ්පාදිත බෙදාහැරීමේ කටයුතු වේගවත් වීම
- භාණ්ඩ හඳුන්වා දීම පහසු වීම
- වෙළෙඳපළ තොරතුරු පහසුවෙන් ලබා ගත හැකි වීම

අවාසි

- වෙළෙඳපොළ තුළ භාණ්ඩ මිල ගණන් ගනන් අනවශ්‍ය ලෙස ඉහළ යා හැකි වීම
- නිෂ්පාදකයාට වෙළඳපොළ පාලනයට ඇති බලය අඩු වීම
- වෙළඳපොලේ අනවශ්‍ය භාණ්ඩ හිගයක් ඇති විය හැකි වීම

## විදේශ වෙළඳාම

යම් රටක් වෙනත් රටක් හෝ රටවල් සමග සිදුකරන වෙළඳාම වෙයි මෙහි ප්‍රධාන කොටස් දෙකකි අපනයන වෙළඳාම ආනයන වෙළඳාම.

## දේශීය වෙළඳාම හා විදේශ වෙළඳාම අතර වෙනස

| දේශීය වෙළඳාම | විදේශ වෙළඳාම |
|---|---|
| රටක් තුල සිදුවන වෙළඳාමයි | රටක් වෙනත් රටක් හෝ රටවල් සමග සිදුකරන වෙළඳාමයි |
| දේශීය වශයෙන් ක්‍රියාත්මක වන නීතිරීති අදාළ කර ගනී | අන්තර්ජාතික එකගතා හා නීතිරීති අදාළ කර ගනී |
| දේශීය මුදල් යොදා ගනී | අන්තර්ජාතික මුදල් විදේශ විනිමය විදේශ විනිමය යොදා ගනී |
| බොහෝවිට තීරු බදු අය නොකරය | බොහෝවිට තීරු බදු වලට යටත් වෙළඳාම සිදු වේ |

## විදේශ වෙළඳාමට පදනම් වන සාධක

- ස්වභාවික සම්පත් බෙදී යාමේ විෂමතාව
- සාපේක්ෂ පිරිවැය වාසි
- සමහර නිෂ්පාදිත සම්බන්ධව සමහර රට වල නීතිමය ඒකාධිකාරයක් තිබීම
- භාන්ඩ ප්‍රවර්ධනය

- වෙළඳ බාධක අවම වීම
- රට තුළ පවතින අතිරික්ත නිෂ්පාදන සඳහා වෙළෙඳපොළ සකසා ගැනීම
- පුද්ගලයන්ගේතෝරා ගැනීමේ ඉඩකඩ සහ කැමැත්ත වෙනස් වීම

**අපනයන**

කිසියම් රටක් විදේශ රටකට හෝ රටවලට භාණ්ඩ හා සේවා යැවීම අපනයන වෙළඳාම ය.

**ආනයන**

කිසියම් රටක් විදේශ රටකින් හෝ රටවල් වලින් භාණ්ඩ හා සේවා ගෙන්වීම ආනයන වෙළඳාමයි.

**අන්තරාල වෙළඳාම**

විදේශ රටකින් ආනයනය කරන ලද ද්‍රව්‍ය රට තුළට නොගෙන වරාය තුළ නැවත සැකසීමෙන් තොරව හෝ සකසා නැවත වෙනත් රටක රටකට හෝ රටවල් වලට අපනයනය කිරීමයි. තීරු බදු අය නොකරයි.

**ප්‍රති අපනයනය**

කිසියම් රටකින් ආනයනය කරන ලද ද්‍රව්‍ය රට තුළට ගෙනවිත් වෙනසකට භාජනය කර හෝ නොකර වෙනත් රටකට හෝ රටවලට යැවීමයි. තීරු බදුඅය කරයි.

## විදේශ වෙළඳාමෙන් රටකට ලැබෙන ප්‍රතිලාභ

- රට තුළ නිපදවිය නොහැකි නිෂ්පාදන පාරිභෝජනයට අවස්ථාව ලැබීම
- දියුණු තාක්ෂණයන් රට තුලට ඇදී ඒම
- රටෙහි අතිරික්ත නිෂ්පාදන සඳහා වෙළඳ පලක් බිහිවීම
- අන්තර්ජාතික සබඳතා වර්ධනය වීම
- විදේශ විනිමය ඉපයීමට හා විදේශ වත්කම් වැඩි කර ගැනීමට හැකි වීම
- ශ්‍රම සංචලනය ට ඉඩකඩ ලැබීම තුළින් පුහුණු හා කුසලතා සහිත ශ්‍රමිකයන් ලබා ගත හැකි වීම

## අන්තර්ජාතික වෙළඳාම නිසා රටකට අත්විය හැකි අවාසි

- දේශීය ළදරු කර්මාන්ත විනාශ වීම
- අපනයන ආදායමට වඩා ආනයන වියදම් වැඩි වීමෙන් ගැටලු ඇතිවීම උදාහරණ ගෙවුම් ශේෂ ගැටළු විදේශ වත්කම් අඩුවීම විනමය විනමය අනුපාතය ක්ෂය වීම.
- වෙනත් රටවල් මත යැපීමට සිදුවීම
- වටිනා දේශීය සම්පත් විදෙස් රටවල් වලට හිමිවීම හා එම කොන්දේසි වලට යටත් වීමට සිදු වීම
- වෙනත් රටවල අර්බුද දේශීය ආර්ථිකයට ද බලපෑම උදාහරණ ගෝලීය මූල්‍ය අර්බුදයට ලක් වීම
- අපනයන ආදී අධි විශේෂීකරණය වීම
- එක් එක් භාණ්ඩයක් කෙරේ අධි විශේෂය කරණය වීම නිසා එක් භාණ්ඩයක අපනයන ආදායම මත වෙළඳාම රැඳී පැවතීම

## නිදහස් අන්තර් ජාතික වෙළඳාම

කිසිදු බාධාවකින් තොරව විවිධ පාර්ශ්වයන්ට නිදහස් භාණ්ඩ අපනයනය සහ ආනයනය කිරීමට අවකාශයක් පැවතීමයි. (තීරු බදු හා තීරු බදු නොවන බාධාවලින් තොර)

## ආරක්ෂණවාදය

නිදහස් අන්තර්ජාතික වෙළඳාම තුළින් දේශීය කර්මාන්ත අඩපණ අඩපණ වීමට විම වැලැක්වීමට රජය විසින් පනවනු ලබන තීරු බදු හා තීරු බදු නොවන බාධා වේ.

**අන්තර් ජාතික වෙළඳාම රජය මැදිහත් වීමට බලපාන හේතු**

- ආනයන වියදම් සීමා කිරීම
- දේශීය ව්‍යාපාර ආරක්ෂා කර ගැනීම
- අපනයන දිරිමත් කිරීම
- ස්වයංපෝෂිත ආර්ථික ක්‍රමයක් ගොඩ නැංවීම
- රජයට ආදායමක් ලබාගැනීම
- ජ්‍රපාතනය වැලැක්වීම

**ජාත්‍යන්තර වෙළඳාමට ඇති බාධා**

**ස්වභාවික බාධා**

- සංස්කෘතිමය වෙනස්කම්
- නීතිමය හා ව්‍යවස්ථානුකූල වෙනස්කම්
- භාෂාමය වෙනස්කම්

**ස්වභාවික නොවන බාධා:**

- තීරු බදු පැනවීම
- ආර්ථික සම්බාධක පැනවීම
- ආනයන පංගු/කෝටා නියම කිරීම
- විනිමය පාලනය
- රේගු නීති රීති
- ජ්‍රපාතනය

**ජාත්‍යන්තර බාධා පිටු දැකීමට කටයුතු කරන ජාත්‍යන්තර ආයතන**

- ලෝක වෙළඳ සංවිධානය (උඨ්ධ)
- ජාත්‍යන්තර මූල්‍ය අරමුදල (ඓඑත)
- ලෝක බැංකුව

**අපනයන වෙළඳාම ශ්‍රී ලංකාවට වැදගත් වීමට හේතු**

- අන්තර්ජාතික සහයෝගීතාවය වර්ධනය කර ගැනීම.

- විදේශ වත්කම් අත්පත් කර ගැනීම.
- ගෙවුම් ශේෂ හිඟය අවම කර ගැනීම.
- නව රැකියා අවස්ථා බිහි කිරීම.
- විදේශ විනිමය උපයා ගැනීම.

**අපනයන දිරිමත් කිරීම සඳහා රජය විසින් ගෙන ඇති ක්‍රියාමාර්ග**

- මූල්‍ය පහසුකම් ලබා දීම.
- බන්ධිත ගුදම් පහසුකම් ලබාදීම.
- තීරුබදු ප්‍රතිදාන ලබා දීම.
- තීරු බදු ඇතුළු තවත් බදු නිදහස් කිරීම.
- විනිමය පාලන නීති රීති ලිහිල් කිරීම.
- අපනයන ණය රක්ෂණ පහසුකම් සැපයීම.
- යටිතල පහසුකම් දියුණු කිරීම.
- විදේශ වෙළඳපල අවස්ථා මුණ ගස්වා ලීම.
- අපනයන සංවර්ධන මණ්ඩලයේ දිරිගැන්වීම්.
- ද්වි පාර්ශ්වික හා බහු පාර්ශ්වික වෙළඳ ගිවිසුම් ඇති කර ගැනීම.

**විදේශ වෙළඳාමට ප්‍රවේශ විය හැකි ප්‍රධාන මාර්ග**

1) ඍජු ක්‍රමය

2) නියෝජිතයකු මගින් ඉන්ඩෙන්ට් ක්‍රමය

## අපනයන ක්‍රියාපටිපාටිය

1) අපනයන කරුවෙකු ලෙස ලියාපදිංචි වීම.

2) විදේශ ගැනුම්කරුවන් පිළිබඳව තොරතුරු ලබාගෙන සුදුසු ගැණුම්කරුවෙකු තෝරා ගැනීම.

3) අවශ්‍ය වන්නේ නම් අපනයන බලපත්‍ර ලබා ගැනීම.

4) ආනයනකරු ගෙන් ලැබුණු මිල විමසුමට ප්‍රතිචාරයක් වශයෙන් මිල කියුම/නාමමාත්‍ර ඉන්වොයිසිය යැවීම.

5) ඉන්ඩෙන්ටුව ලබා ගැනීම.

6)භාණ්ඩ තොගය නැව්ගත කිරීම සඳහා අවශ්‍ය ඉඩකඩ වෙන් කර ගැනීම.

7) අපනයන සඳහා භාණ්ඩ සූදානම් කිරීම/නැව්ගත කිරීමට සුදුසු වන ආකාරයට භාණ්ඩ ඇසුරුම් කිරීම.

8 අවශ්‍ය ලියකියවිලි සකස් කර කර ගැනීම හෝ ලබා ගැනීම. (ප්‍රභවස්ථාන සහතිකය තත්ත්ව සහතික යනාදිය)

9) අපනයන භාණ්ඩ රක්ෂණය කිරීම.

10) තීරුබදු සහන ලබාගත හැකි වන්නේ නම් එයට අදාළ කටයුතු කිරීම.

11) භාණ්ඩ නැව්ගත කර නෞභාරපත ලබා ගැනීම.

12) මුදල් ලබා ගැනීමට අදාළ කටයුතු කිරීම/ ඉන්වොයිසි හා මුදල් ලබා ලබා ගැනීමට අදාල ලියවිලි පිළියෙල කිරීම සහ මුදල් ලබාගැනීම.

## ආනයන ක්‍රියාපටිපාටිය

1) විදේශ සැපයුම්කරුවන් පිළිබඳ විස්තර ලබාගෙන සුදුසු සැපයුම්කරුවකු තෝරා ගැනීම.

2) මිල විමසුමක් යැවීම/ මිල විමසුම් ලිපිය යැවීම.

3) මිල කියුමක් ලැබීම පසුව භාණ්ඩ ආනයනය කිරීම පිළිබඳ සුදුසු තීරණයකට එළඹීම.

4) ආනයන බලපත්‍ර ලබාගත යුතු භාණ්ඩ සම්බන්ධයෙන් නම් ආනයන බලපත්‍ර ලබා ගැනීම හා විදේශ විනිමය වෙන්කරවා ගැනීම.

5) ඉන්ඩෙන්ටුව විදේශ අපනයනකරු වෙත යැවීම.

6) අපනයනකරුවන්ට ගෙවීම පිළිබඳ කටයුතු කිරීම, ණයවර ලිපිය විවෘත කිරීම.

7) ආනයන භාණ්ඩ වරායට පැමිණි පසු ඒවා නිදහස් කර ගැනීම.

## විදේශ වෙළෙඳාමේ යෙදීමට ලියාපදිංචි විය යුතු ආයතන

- අපනයන සංවර්ධන මණ්ඩලය
- දේශීය ආදායම් දෙපාර්තමේන්තුව
- රේගු දෙපාර්තමේන්තුව

**අපනයන කරුවෙකුට විදේශ ගැනුම්කරුවන් පිළිබඳ තොරතුරු ලබාගත හැකි මාර්ග**

- වෙබ් අඩවි
- වෙළඳ සඟරා
- වෙළෙඳ නාමාවලි
- වාණිජ දෙපාර්තමේන්තුව
- වෙළඳ විමසීම්
- දේශීය හා විදේශීය වෙළෙඳ සල්පිල් සහ ප්‍රදර්ශන
- අපනයන සංවර්ධන මණ්ඩලය
- වෙළඳ මණ්ඩල
- අපනයන ණය රක්ෂණ සංස්ථාව
- විදේශ තානාපති කාර්යාල

**භාණ්ඩ තොගයක් නැව්ගත කිරීමට පෙර අපනයනකරු විසින් ඉටු කළ යුතු ප්‍රධාන රේගු කටයුතු**

- අපනයන බලපත්‍ර ඉදිරිපත් කිරීම.
- අපනයන සටහන්කරය ඉදිරිපත් කිරීම.
- බර ප්‍රමාණය පිළිබඳ සහතික හා ප්‍රමිති සහතික ඉදිරිපත් කිරීම.
- අපනයන තීරු ගාස්තු ගෙවීම.

## අපනයන වෙළඳාමේ දී භාවිත වන මිල කියුම් වර්ග

- ලෝකෝ (Loco)

මෙහි මිල සඳහන් වනුයේ අපනයනකරු ගේ රටේ කර්මාන්තශාලාවේ මිලයි ඉදිරි සියලු වියදම් ආනයනකරු දැරිය යුතුය.

- නැව් තටාකය තෙක් නොමිලේ (Free on Dock/FOD)

අපනයනකරු විසින් අපනයනකරුගෙ වරාය තෙක් දැරිය යුතු වියදම් පමණක් ඇතුළත් මිල කියුමයි.

- නැව තෙක් නොමිලේ (Free on Board/FOB)

අපනයනකරු විසින් භාණ්ඩ නැවට පටවන තෙක් සියලු වියදම් ඇතුළත් කර ඇති මිල කියුමයි.

  - භාණ්ඩවල මිල
  - ප්‍රවාහන ගාස්තු
  - වරාය ගාස්තු
  - පැටවීමේ ගාස්තු

- මිල සහ ගැල් කුලිය (C & F)

අපනයනකරුවන් විසින් නිෂ්පාදිතයේ මිල පැටවීමේ ගාස්තු නැව් ගාස්තු ඇතුළත් කර ඇති මිල කිරීමයි.

- මිල, රක්ෂණ හා ගැල්කුලිය (CIF)

අපනයනකරු විසින් නිෂ්පාදිත ඒ මිල පැටවීමේ ගාස්තු, නැව් ගාස්තු සහ රක්ෂණ ගාස්තු ඇතුලත් කර ඇති මිල කියුමයි.

- ෆ්‍රැන්කෝ/රෙන්ඩු/නොමිලේ

ආනයනකරු ගේ ගබඩාව තෙක් දැරිය යුතු සියලු වියදම් යුතු ඇතුළත් කර ඇති මිල කියුමයි.

## විදේශ වෙළඳාමේ දී මුදල් ගෙවීම සඳහා යොදා ගන්නා ක්‍රම

- ණයවර ලිපි
- විදේශ බැංකු අණකර
- විදේශ චෙක්පත්

- ණයපත් හා හරපත්

## නාමමාත්‍ර ඉන්වොයිසිය

අපනයනකරුවෙකු විසින් තමා අපනයන කරනු ලබන භාණ්ඩ වල මිල ගණන් ගණන්/විස්තර/තමා අපේක්ෂා කරන මුදල් වර්ගය යනාදිය සඳහන් කරමින් ආනයන කරුට යවන ලියවිල්ලයි.

## ආනයනකරුවෙකුට සැලසෙන ප්‍රයෝජන:

- ණයවර ලිපි පහසුකම් ලබා ගැනීම සඳහා ආනයන කරුට බැංකුව වෙත ඉදිරිපත් කිරීමට හැකිවීම.
- වෙළඳ ගනුදෙනු සඳහා අවශ්‍ය ගිවිසුම් සම්පාදනය කරගැනීමට ඉවහල් වීම.
- ආනයනකරු භාණ්ඩ මිලට ගන්නේ නම් ගෙවීමට සිදුවන මිල කල්තියා දැන ගැනීමට හැකි වීම.
- අදාල අවස්ථා වලදි ආනයන බලපත්‍ර සහ විදේශ විනිමය වෙන්කර වෙන් කර ගැනීමට යොදා ගත හැකි වීම.
- අවශ්‍ය වූ විට තීරු බදු ගණනය කිරීම සඳහා රේගුවට ඉදිරිපත් කිරීමට හැකිවීම.
- සැපයුම් කොන්දේසි දැන ගැනීමට හැකි වීම.

### නෞභාරපත

නැවට භාණ්ඩ භාර ගත් බවටත්, එම භාණ්ඩ අදාළ රටේ වරායට ගෙන ගොස් බාර දෙන බවට සහතික වෙමින් නැව් සමාගම හෝ නැව්පති විසින් නිකුත් කරන ලියවිල්ලකි.

නැවට පටවන ලද භාණ්ඩ හොඳ තත්වයේ පවතින විට නිකුත් කරන නෞභාරපත පාරිශුද්ධ නෞභාරපත වේ. නැවට පටවන යම් භාණ්ඩ හෝ මුළු තොගය, කැඩීම් බිඳීම් හෝ පළුදු වීම් සහිත වේ යැයි සඳහන් කරමින් නිකුත් කරන ලියවිල්ල දූෂ්‍ය නෞභාරපත වේ.

### නෞභාරපතක අඩංගු කරුණු

- නැවේ නම, නැව් සමාගමේ නම සහ ලිපිනය
- අපනයනකරුගේ නම සහ ලිපිනය
- ආනයනකරු ගේ නම සහ ලිපිනය
- නැවට බඩු පැටවූ වරාය සහ ඒවා ගොඩබාන වරාය
- නෞභාරයේ විස්තර (ඇසුරුම් වල ලක්ෂණ, ප්‍රමාණය හා වටිනාකම යනාදිය)
- නැව් ගාස්තු ප්‍රමාණය
- නැව්පතිගේ අත්සන හා දිනය

## හානි රක්ෂණ සහතිකය

භාණ්ඩ වරායෙන් නිශ්කාෂණ/නිදහස් කරගැනීමට අවශ්‍ය ලියවිලි ආනයනකරුට ලැබී නොමැති අවස්ථාවක, ඔහු වෙත ඇති වෙනත් ලියවිලි සාක්ෂි ලෙස ඉදිරිපත් කරමින් තම බැංකුකරු සමග

සාමූහිකව අත්සන් කොට වරාය හෝ රේගුව හරහා නැව් සමාගම වෙත භාණ්ඩ නිදහස් කර ගැනීම සඳහා ඉදිරිපත් කරනු ලබන ලියවිල්ලයි.

**හානි රක්ෂණ ලිපිය**

දූෂ්‍ය නෞභාරයක් වෙනුවෙන් පාරිශුද්ධ නෞභාපතක් ලබා ගැනීම සඳහා අපනයනකරු නැව්පති වෙත නිකුත් කරන ලියවිල්ලයි. මෙහිදී නැව් සමාගමට යම් පාඩුවක් සිදු වුවහොත් එහි වගකීම අපනයනකරු දැරීමට පොරොන්දු වේ.

**බන්ධිත ගුදම්**

තීරු බදු ගෙවා භාණ්ඩ ඉවත් කර ගන්නා තෙක් භාණ්ඩ වරාය තුළ තැන්පත් කරනු ලබන ගබඩා බන්ධිත ගුදම් ලෙස හඳුන්වයි.

**ගුදම් බලපත්‍රය**

ගුදමක භාණ්ඩ තැන්පත් කළ විට, ඒ බව සඳහන් කරමින් ගුදම් අධිකාරින් විසින් ආනයනකරුට ලබාදෙන ලියවිල්ලයි.

**ණයවර ලිපිය**

ආනයනකරුගේ වාණිජ බැංකුව විසින් ආනයනකරු වෙනුවෙන් මුදල් ගෙවන බවට පොරොන්දු වෙමින් අපනයනකරුගේ වාණිජ බැංකුවට නිකුත් කරන ලියවිල්ලයි.

භාණ්ඩ නැව්ගත කිරීමට අදාල සියළුම කොන්දේසි ණයවර ලිපියේ ඇතුළත් වේ. අපනයනකරු එහි සඳහන් කොන්දේසි සපුරා ඇත්නම් ණයවර ලිපියේ සඳහන් මුදල ආනයනකරු ගේ බැංකුව ඔහුට ගෙවයි.

**ණයවර ලිපියක් මත මුදල් ලබාගන්නා අපනයනකරුවෙක් බැංකුව වෙත භාරදිය යුතු ලියවිලි**

- නෞභාරපත
- අපනයන ඉන්වොයිසිය
- රක්ෂණ සහතිකය

**ජ්‍රභවස්ථාන සහතිකය**

භාණ්ඩ අදාළ රට තුළ නිපදවූ බවට සහතික වෙමින් පිළිගත් වෙළඳ මණ්ඩලයක් හෝ රාජ්‍ය ආයතනයක් නිකුත් කරන ලියවිල්ලක් වේ.

**අපනයන වීසා බලපත්‍රය**

යුරෝපා සංගමයට ඇගලුම් අපනයනය කිරීමේදී ඒවා ශ්‍රී ලංකාවේදීම නිපදවූ බවට සහතික කරමින් නිකුත් කරන ලියවිල්ලයි.

**සනිපාරක්ෂක සහතිකය**

අපනයනය කරනු ලබන එළවළු සහ පලතුරු පරිභෝජනයට යෝග්‍ය බව සහතික කරමින් කෘෂිකර්ම දෙපාර්තමේන්තුවේ පැලෑටි නිරෝධායන මධ්‍යස්ථානය මගින් නිකුත් කරන සහතිකයයි.

**පූර්ව අපනයන තත්ත්ව සහතිකය**

අපනයනය කරනු ලබන නිෂ්පාදිත නියමිත ප්‍රමිතියට පවතින බවට තහවුරු කරමින් ශ්‍රී ලංකා ප්‍රමිති ආයතනය නිකුත් කරන ලියවිල්ලයි.

**තානාපති ඉන්වොයිසිය**

අපනයනකරු විසින් ඉදිරිපත් කරනු ලැබූ මිල ගණන් නිවැරදි බවට තහවුරු කරමින් ආනයනකරුගේ රට වෙනුවෙන් අපනයනකරුගේ රටේ සිටින තානාපති හෝ ඔහුගේ නියෝජිතයෙකු නිකුත් කරන ලියවිල්ලයි.

**සෞඛ්‍ය සහතිකය**

අපනයනය කරනු ලබන මස් හා මාළු පරිභෝජනයට සුදුසු තත්ත්වයේ පවතින බවට තහවුරු කරමින් සෞඛ්‍ය දෙපාර්තමේන්තුව නිකුත් කරන සහතිකයයි.

**ෆියුම්ගේෂන් සහතිකය**

මල් පැළෑටි, තල, කජු නෑ වැනි ධාන්‍ය වර්ග අපනයනය කිරීමේදී යෝග්‍ය බවට තහවුරු කරමින් කෘෂිකර්ම දෙපාර්තමේන්තුව නිකුත් කරන සහතිකය.

**වාණිජ ඉන්වොයිසිය**

අපනයනය කරනු ලබන භාණ්ඩ පිළිබඳ විස්තර ඇතුළත් කර අපනයනකරු විසින් ආනයනකරු වෙත යවන ලියවිල්ලකි.

ෆමෙහි මිල හා සැපයුම් කොන්දේසි සඳහන් වේ.

**වේදිකා කුවිතාන්සිය/වාජ්ජ්‍රකාර කුවිතාන්සිය**

අදාල භාණ්ඩ රේගු දෙපාර්තමේන්තුවට භාරගත් බවට සඳහන් කරමින් අපනයනකරු වෙත නිකුත් කරන ලියවිල්ලයි.

**රක්ෂණ සහතිකය**

අපනයනය කරනු ලබන භාණ්ඩ වෙනුවෙන් සිදුවිය හැකි හානි ආවරණය කිරීමට ලබා ගන්නා රක්ෂණාවරණයයි.

**බර හෝ ප්‍රමාණය පිළිබඳ සහතිකය**

අපනයනය කරනු ලබන භාණ්ඩ වල දිග, පළල, උස, බර යනාදිය දක්වමින් පිළිගත් වාණිජ මණ්ඩලයක් මගින් නිකුත් කරන සහතිකයයි. මෙය කිරුම් මිනුම් සහතිකය ලෙස ද හඳුන්වයි.

**ඉන්ඩෙන්ටුව**

ආනයන කරුවෙකු විසින් තමාට අවශ්‍ය භාණ්ඩ වර්ග වල විස්තර සඳහන් කරමින් අපනයනකරුවෙකු වෙත යවනු ලබන ලියවිල්ලයි.

**ආනයන බලපත්‍ර**

අදාල භාණ්ඩ ආනයනය කිරීම සඳහා ආනයන හා අපනයන පාලන දෙපාර්තමේන්තුව මඟින් ආනයකරුට ලබා දෙන ලියවිල්ලයි.

**විනිමය බලපත්‍රය**

ආනයනය කිරීම සඳහා ආනයනකරුවන් විසින් විදේශ විනිමය වෙන් කරගත යුතුය. මේ සඳහා ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකුවේ විදේශ විනිමය දෙපාර්තමේන්තුවෙන් අවසර ලබාගත යුතුය

**ආනයන සටහන්කරය**

ආනයන කරුවෙකු විසින් ආනයනය කරන ලද නිෂ්පාදන වල විස්තර සඳහන් කරමින් රේගු දෙපාර්තමේන්තුවට ඉදිරිපත් කරන ලියවිල්ලයි. මෙය නෞභාරපත, ඉන්වොයිසිය ආශ්‍රයෙන් පිළියෙළ කරයි.

**නැව් වාර්තාව**

නැව වරායට සම්ප්‍රාප්ත වී පැය 24ක් ඇතුළත නැවේ සියලු විස්තර සඳහන් කරමින් නැව්පති විසින් රේගු දෙපාර්තමේන්තුවට ඉදිරිපත් කළ යුතු ලියවිල්ලයි.

**අවලෝකනපත/දැකුම්බිල**

ආනයන සටහන්කරය පිළියෙල කිරීම සඳහා අදාල ලියවිලි (ඉන්වොයිස්, නෞභාරපත්) නොලැබී ඇති අවස්ථාවක ආනයනය සටහන්කරය පිළියෙල කරගැනීමට එක්කර ගැනීමට ආනයනික භාණ්ඩ පරීක්ෂා කිරීමට අවසර ඉල්ලමින් සකස් කරන ලියවිල්ලකි.

**කැපබල ලිපිය**

විනිමය බිලක් කල් පිරීමට පෙර වට්ටම් කර මුදල් කර ගැනීමට අපනයනකරුවෙකුට අතපසු වූ විට අපනයනය කළ බඩු තොගයේ අයිතිය බැංකුව වෙත පැවරීමට යොදාගන්න ලියවිල්ලයි.

**අපනයනය කරනු ලබන භාණ්ඩ සඳහා අවශ්‍ය සහතික ලබාගත ලබාගත හැකි ආයතන**

■ ප්‍රභවස්ථාන සහතිකය

- පිළිගත් වෙළඳ මණ්ඩල
- ශ්‍රී ලංකා වාණිජ මණ්ඩලය
- ජාතික වාණිජ මණ්ඩලය
- වාණිජ දෙපාර්තමේන්තුව
- ශ්‍රී ලංකා ආයෝජන මණ්ඩලය

■ තානාපති ඉන්වොයිසිය

ආනයනකරුගේ රට වෙනුවෙන් මෙරට සිටින තානාපති කාර්යාලය.

■ සනිපාරක්ෂක සහතිකය, ෆියුමිගේෂන් සහතිකය

කෘෂිකර්ම දෙපාර්තමේන්තුව යටතේ ඇති පැළෑටි නිරෝදායන දෙපාර්තමේන්තුව.

■ සෞඛ්‍ය සහතිකය

- සත්ව නිෂ්පාදන හා සෞඛ්‍ය දෙපාර්තමේන්තුව
- අලුත් මාළු, අධිශීත කල මාළු, වියළි මත්ස්‍ය, ජීවි මත්ස්‍ය සඳහා මෙම සහතික නිකුත් කරනුයේ ධීවර හා ජලජ සම්පත් සංවර්ධන අමාත්‍යාංශයේ ධීවර හා ජලජ සම්පත් අධ්‍යක්ෂකවරයා විසිනි.

■ තත්ත්ව සහතික, ප්‍රමිති සහතිකය

ශ්‍රී ලංකා ප්‍රමිති ආයතනය

■ බර/ප්‍රමාණය පිළිබඳ සහතිකය

වෙළඳ මණ්ඩලයක් හෝ වෙනත් බලයලත් ආයතනයක්

■ අපනයන වීසා බලපත්‍රය

ශ්‍රී ලංකා ආයෝජන මණ්ඩලය හෝ කර්මාන්ත අමාත්‍යාංශය

**අපනයන දිශාව**

කිසියම් රටක් තමා අපනයන වලින් වැඩිම ප්‍රමාණයක් සිදු කරපු රට හෝ කලාපය.

2018- ඇමරිකාව, යුරෝපා කලාපය

**ආනයන දිශාව**

කිසියම් රටක් තම ආනයන වලින් වැඩිම ප්‍රමාණයක් සිදුකරනු රට හෝ කලාපය.

2018 - චීනය, ඉන්දියාව

## වෙළඳ ශේෂය

නිශ්චිත කාල පරිච්ඡේදයක් තුළ රටක අපනයන භාණ්ඩ වල වටිනාකම හා ආනයන භාණ්ඩවල වටිනාකම අතර වෙනස.

## ගෙවුම් ශේෂය

නිශ්චිත කාල පරිච්ඡේදයක් තුළ රටක සමස්ත අපනයන හා ආනයනය අතර වෙනස.

## රටක වෙළෙඳ අනුපාතය

අපනයනය කරනු ලබන භාණ්ඩ ඒකකයක් වෙනුවෙන් ආනයන භාණ්ඩ ඒකක කොපමණ ප්‍රමාණයක් ලබා ගත හැකිද යන්නයි හෝ අපනයන ඒකකයක ආනයනය ක්‍රයශක්තියයි.

**ආනයන හා අපනයන අතර තුලිතතාවයක් පවත්වාගෙන යාමේ රටකට වැදගත්කම**

- විදේශ වත්කම් රැක ගත හැකි වීම.
- විදේශීය මූල්‍ය ආයතනවල කොන්දේසි වලට යටත් වීමට සිදු නොවීම.
- යහපත් ගෙවුම් ශේෂයක් පවත්වා ගත හැකි වීම.
- විදේශ විනිමය අනුපාතය ස්ථාවරව පවත්වා ගත හැකි වීම.
- විදේශ රට වල ණය වීමට සිදු නොවීම.

අන්තර්ජාතික වෙළෙඳ කටයුතුවලදී කටයුතු වල දී මුහුණ පෑමට සිදුවිය හැකි විනිමය අවදානම් අඩු කර ගැනීම සඳහා ගත හැකි ක්‍රියාමාර්ග

- අනාගත විදේශ විනිමය ගිවිසුම් වලට එළඹීම.
- අපනයන ණය රක්ෂණ ආවරණයක් ලබා ගැනීම.
- කලින් විදේශ විනිමය ලබාගෙන බැංකුවක තැන්පත් කිරීම.

## විදේශ වෙළඳාමේ දැකිය හැකි නව ප්‍රවණතා

- විද්‍යුත් වාණිජ්‍ය සහ විද්‍යුත් වෙළඳාම.
- විද්‍යුත් ගෙවීම් ක්‍රම වර්ධනය.
- රටවල් අතර ද්විපාර්ශ්වික හා බහු පාර්ශ්වික ගිවිසුම් ඇති වීම.
- නිදහස් වෙළඳාම ප්‍රවර්ධනය.

## ගෝලීය වෙළඳාම ප්‍රවර්ධනය උදෙසා විවිධ ආයතන බිහිවීම.

ශ්‍රී ලංකා අපනයන සංවර්ධන මණ්ඩලය

අපනයනය සඳහා ශ්‍රී ලාංකික නිෂ්පාදන හා සේවාවන් ප්‍රවර්ධනය හා සංවර්ධනය කිරීමේ අරමුණින් 1979 අංක 40 දරණ පනත යටතේ පිහිටුවා ඇති රාජ්‍ය ආයතනයකි.

**සේවාවන්**

1. අපනයනකරුවන් සඳහා අවශ්‍ය විදේශ වෙළෙඳපොළ තොරතුරු සැපයීම

2. නව වෙළඳ පොළවල් අපනයනකරුවන්ට සොයාදීම

3. අපනයනකරුවන් විදේශ සම්මන්ත්‍රණ හා වෙළඳ සල්පිල් වලට සහභාගී කරවීම

4. අපනයන භාණ්ඩ වල ගුණාත්මක භාවය වැඩි දියුණු කිරීමට අවශ්‍ය තාක්ෂණ ආධාර ලබාදීම

5. අන්තර්ජාල පහසුකම් ලබා දීම

6. අපනයනකරුවන්ට මූල්‍ය මූල්‍ය ආධාර දීම

**විදේශ වෙළඳාම ප්‍රවර්ධනය සඳහා වාණිජ දෙපාර්තමේන්තුව (Department of Commerce/ DOC)**

1. විදේශ වෙළඳාමේ ප්‍රතිපත්ති සම්බන්ධ රජයට උපදෙස් සැපයීම

2. විදේශ වෙළඳපල වෙළඳපළ පිළිබඳ තොරතුරු සැපයීම

3. ද්වී පාර්ශවික හා බහුපාර්ශවික වෙළඳ ගිවිසුම් ක්‍රියාත්මක කිරීම

4. විදේශ වෙළඳ සල්පිල් හා ප්‍රදර්ශන වලට අපනයනකරුවන් සහභාගී කරවීම

5.අපනයන කරුවන්ගකරුවන්ගේ පැමිණිලි පරීක්ෂා කිරීම හා වෙළඳ ආරවුල් විසඳීමට කටයුතු කිරීම

6. වරණීය තීරු බදු සහන ලබා ගැනීම සඳහා ප්‍රභවස්ථාන සහතික නිකුත් කිරීම

**ලංකා අපනයන ණය රක්ෂණ සංස්ථාව )Sri Lanka Export Credit Insurance Corporation / SLECIC)**

අපනයන දිරිගැන්වීම මුල්කරගෙන මුල්කරගෙන 1978 අංක 15 දරණ දරන ශ්‍රී ලංකා අපනයන ණය රක්ෂණ සංස්ථා පනත යටතේ මෙම ආයතනය පිහිටුවන ලදී .

අපනයනකරුවන්ට අපනයන මුදල් නොලැබීම හෝ මුදල් ලැබීම් ප්‍රමාද වීම සම්බන්ධයෙන් සිදුවන අලාභ හෝ පාඩු සඳහා රක්ෂණාවරණ සපයයි.

<u>**දායක වන ආකාරය**</u>

1. භාණ්ඩ හා සේවා අපනයනය නියැලී ව්‍යාපාරිකයන්ට ලැබිය යුතු ගෙවීම් නොලැබීම හෝ ප්‍රමාද වීම් සම්බන්ධයෙන් සිදුවන අලාභ ආවරණය සඳහා රක්ෂණ ඔප්පු නිකුත් කිරීම

නිදː අපනයන ගෙවීම් රක්ෂණ ඇප ඔප්පු

2. අපනයන වෙළෙඳාමේදී අවශ්‍ය ණය පහසුකම් ලබා ගැනීම සඳහා ඇප සහතික නිකුත් කිරීම

3. අපනයන සංවර්ධනය කිරීම සඳහා අපනයනකරුවන්ට ආධාර සැපයීම

4. අපනයනකරුවන්ට බැංකු හා වෙනත් මූල්‍ය ආයතන සපයන ණය ප්‍රති මූල්‍යනය කිරීම

5. අපනයන සංවර්ධනය සඳහා අලෙවි පර්යේෂණ, සම්මන්ත්‍රණ සංවිධානය කිරීම

**ආනයන හා අපනයන පාලන දෙපාර්තමේන්තුව (Department of Imports and Exports Control Sri Lanka)**

1. පාලනයට යටත් කළ භාණ්ඩ සඳහා  ආනයන අපනයන බලපත්‍ර නිකුත් කිරීම

2.ආනයන හා අපනයන බලපත්‍ර ගාස්තු එකතු කිරීම

3.ආනයන හා අපනයන පාලන රෙගුලාසි උල්ලංඝනය කිරීම්වලට අදාළ අදාළ කරුණු පිළිබඳව රේගු අධ්‍යක්ෂක වරයාට සහ විනිමය පාලක පාලකවරයාට උපදෙස් දීම සහ සහාය වීම

**රේගු දෙපාර්තමේන්තුව )Sri Lanka Customs )**

1. ආනයන අපනයන සම්බන්ධයෙන්  තීරුබදු  හා රේගු ගාස්තු අය කිරීම

2.නීති විරෝධී ආනයන හා අපනයන සම්බන්ධයෙන් කටයුතු කිරීම

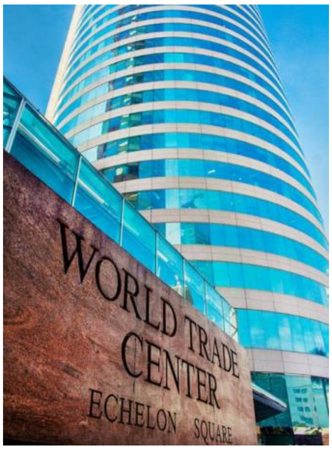
3.ආනයනය හා අපනයනය තහනම් කර ඇති භාණ්ඩ සම්බන්ධයෙන් නීතිය ක්‍රියාත්මක කිරීම

4.වෙළඳ සංඛ්‍යාලේඛන සම්පාදනය කිරීම හා නිකුත් කිරීම (රේගු වාර්තාව )

**ලෝක වෙළඳ මධ්‍යස්ථානය )World Trade Center Colombo Sri Lanka )**

දේශීය අපනයන කරුවන් හා විදේශීය ගැනුම්කරුවන් හමුවිය හැකි පහසු ස්ථානයක් හා අපනයනාභිමුඛ භාණ්ඩ ප්‍රදර්ශනයක් ලෙස 1991 වර්ෂයේ සිට ශ්‍රී ලංකාවේ ක්‍රියාත්මක වන මධ්‍යස්ථානයයි.

ලෝකයේ සියලු වෙළඳ මධ්‍යස්ථාන ඒකාබද්ධ කරමින් පිහිටුවා ඇති සංගමයෙන් සංගමයේ සාමාජිකත්වය ශ්‍රී ලංකා ශ්‍රී ලංකා ලෝක වෙළඳ මධ්‍යස්ථානය නේද ලබාගෙන ඇත



**අරමුණු**

1. ලෝක වෙළඳ පළට අපනයනකරුවන් සම්බන්ධ කරලීම

2. විදේශ වෙළඳාම වදාම වර්ධනය සඳහා විදේශ රාජ්‍යයන් හා ප්‍රධාන පෙළේ ව්‍යාපාරිකයන්ගෙන් සමන්විත වන ද සම්මන්ත්‍රණ පැවැත්වීම

3. ශ්‍රී ලංකාවේ අප අප නැණ සැකසුම අපනයන සැකසුම් කලාප වලට පහසුකම් සැපයීම

4.විදේශ ආයෝජන මෙරටට ලබා ගැනීමට සහාය වීම

5. විදේශ වෙළඳාමට සම්බන්ධ ශ්‍රී ලාංකික සමාගම් සඳහා උපදේශක සේවා සැපයීම

6. ශ්‍රී ලාංකික ව්‍යාපාරිකයන්ට ලෝක වෙළඳ ක්ෂේත්‍රයේ ප්‍රමුඛයන් හමුවීමට අවස්ථාව සැලසීම

7.අපනයන භාණ්ඩ හඳුන්වාදීමේ හඳුන්වා දීමේ ව්‍යාපෘති වලට සම්බන්ධ වීමට ශ්‍රී ලාංකිකයන්ට අවස්ථාව ලබා දීම

**ලෝක වෙළඳ මධ්‍යස්ථානය තුළින් අපනයනකරුවන්ට ලබාගත හැකි පහසුකම්**

1. නවීන සම්මන්ත්‍රණ ශාලා හා තාක්ෂණික පහසුකම්(අන්තර්ජාල සහ වෙනත් තාක්ෂණික පහසුකම්)

2. විදේශ වෙළඳපළවල් පිළිබඳව තොරතුරු සැපයීම

3. ලේකම් සේවා පහසුකම් සැපයීම

4. සාප්පු  මධ්‍යස්ථාන පහසුකම් සැපයීම

**ආනයන අපනයන වෙළඳාමේ දී මුහුණ පෑමට සිදුවන අවදානම් අවම කරලීම සඳහා උපකාරී වන ආයතන හා එම ආයතන ඉටුකරන කාර්යය**

1.ශ්‍රී ලංකා අපනයන ණය රක්ෂණ සංස්ථාව

- අපනයන ණය රක්ෂණය
- ඇප සහතික නිකුත් කිරීම

2. ශ්‍රී ලංකා අපනයන සංවර්ධන මණ්ඩලය

- විශ්වාසවන්ත ගනුදෙනුකරුවන් සොයා දීම
- මූල්‍ය පහසුකම් සැපයීම

3. රක්ෂණ සමාගම්

- භාණ්ඩ රක්ෂණය කිරීම

4. වාණිජ බැංකු

- ඉදිරි විනිමය පහසුකම් ලබාදීම
- ණයවර ලිපි පහසුකම් ලබාදීම

## වෙළඳ කලාප

රටවල් කිහිපයක් විසින් බදු, තීරු ගාස්තු සහ වෙළඳාම පිළිබඳව ගිවිසුමකට එළඹි නිදහස් වෙළෙඳ ප්‍රදේශයක් වෙළෙඳ කලාපයක් (ට්‍රේඩ් බ්ලොක් ) ලෙස හඳුන්වයි .

වෙළඳ කලාප නිදහස් වෙළඳ ප්‍රදේශ ( ෆ්‍රී ට්‍රේඩ් ඒරියාස්), වෙළඳ හවුල්, වෙළෙඳ සංගම් යන නම් වලින්ද හඳුන්වයි.

නිදසුන්: යුරෝපීය සංගමය (ඊයූ), ආසියාන් සංගමය (ඒඑස්ඊඒඑන්), රටවල් අටේ කණ්ඩායම

**යුරෝපීය සංගමය**

**European Union (EU)**

යුරෝපයේ පිහිටි රටවල් 26කින් මෙය සමන්විත වී ඇත. 1957 දී යුරෝපීය රටවල් හයක් විසින් අත්සන් තබන ලද රෝම ගිවිසුම (ට්‍රීටි ඔෆ් රෝම් ) මගින් පිහිටුවන ලද යුරෝපීය ආර්ථික ප්‍රජාව (යුරොපියන් ඉකොනොමික් කොමියුනිටි) මෙහි මූලාරම්භයයි.

මෙහි සාමාජික රටවල් පොදු වෙළෙඳ ප්‍රතිපත්තියක්, කෘෂි හා ධීවර ප්‍රතිපත්තියක්, ප්‍රාදේශීය සංවර්ධන ප්‍රතිපත්තියක් පවත්වාගෙන යන අතර , 1990 නවයේදී ඊයූ විසින් යුරෝ (යුරෝ)නමින් පොදු මුදල් ඒකකයක් හඳුන්වා දී ඇත.

EU **සාමාජික රටවල්**

අග්නිදිග ආසියානු ජාතීන්ගේ සංවිධානය (ආසියන් සංගමය )

**Association of South East Asian Nations**

ඈත පෙරදිග ආසියාවේ රටවල් දහයක දේශපාලනික හා ආර්ථික සහයෝගිතා සංගමය කි . 1961 දී පිලිපීනය, මැලේසියාව, තායිලන්තය යන රටවල් තුන එක්ව පිහිටවූ ඈත පෙරදිග ආසියා සංගමය (ඇස්සොප්ඉඅටිඔන් ට්‍රොන් ඔෆ් ඔඋත් ඍඅස්ට් ඇසිආ මෙහි මූලාරම්භයයි. ඉහත රටවල් තුන 1967දී ඉන්දුනීසියාව හා සිංගප්පූරුව සමග එකතුවී අඊඍඅණ් සංවිධානය පිහිටුවන ලදී.

**රටවල් අටේ කණ්ඩායම**

**Group of Eight (G8)**

ලෝකයේ ප්‍රධාන පෙළේ රටවල් අටක් විසින් පිහිටුවා ගත් පිහිටුවා ගත් ජාත්‍යන්තර සංගමයකි. 1973 දී ඇති වූ තෙල් අර්බුදය, ගෝලීය ආර්ථික ප්‍රපාතයත් මෙම සංසදය බිහිවීමට බලපෑ අතර, 1974දී ඇමරිකා එක්සත් ජනපදය, බටහිර ජර්මනිය, ජපානය සහ ප්‍රංශය යන රටවල් මිල නොවන කණ්ඩායමක් වශයෙන් එක් වීම මෙහි මූලාරම්භයයි. 1997දී රුසියාව නිල වශයෙන් ඡ්7 සමුළුවට සම්බන්ධ සම්බන්ධ වීමත් සමග මෙය G8 ලෙස නම් කෙරිණි'

G8 සාමාජික රටවල්

**වෙළඳ ගිවිසුම්**

රටවල් දෙකක් හෝ කිහිපයක් අතර යම් කාලපරිච්ඡේදයක් තුළ වෙළෙඳ ද්‍රව්‍ය හුවමාරු කර ගැනීම සඳහා ඇතිකරගන්නා එකගතාව වෙළෙඳ ගිවිසුම් ලෙස හැඳින්වේ. රටවල් දෙකක් අතර ඇතිවන

ගිවිසුම් වී පාර්ශවීය ගිවිසුම් ලෙසත් , රටවල් කිහිපයක් අතර ඇතිවන ගිවිසුම් බහුපාර්ශවීය ගිවිසුම් ලෙසත් හැඳින්වේ.

නිදසුන්:

●උතුරු ඇමරිකානු නිදහස් වෙළඳ  ගිවිසුම )NAFTA)

●දකුණු ආසියානු නිදහස් වෙළෙඳ කලාපය )SAFTA)

●ආසියා පැසිපික් වෙළඳ ගිවිසුම )APTA)

**උතුරු ඇමරිකානු නිදහස් වෙළෙඳ ගිවිසුම**

North American Free Trade Agreement (NAFTA)

ඇමරිකා එක්සත් ජනපදය ,කැනඩාව හා මෙක්සිකෝව යන රටවල් තුන සාමාජිකත්වය දරන මෙම ගිවිසුම ආරම්භ වූයේ ආරම්භවූයේ ආරම්භ වූයේ 1994 ජනවාරි පළවෙනිදා සිටයි. මෙම රටවල් තුන අතර වෙළඳ බාධා ඉවත් කිරීම ,තීරු බදු ඉවත් කිරීම , ශ්‍රමය හුවමාරු කරගැනීම සම්බන්ධ කොන්දේසි ගිවිසුමෙහි ඇතුළත් වේ . මෙම ගිවිසුමේ ඇති විශේෂ ලක්ෂණය වන්නේ ඉහත රටවල් තුනෙහි නිෂ්පාදිත වලට පමණක් ගිවිසුම සීමා වීමයි . වෙනත් රටක නිපදවූ භාණ්ඩ මෙම රටවල් තුන අතර හුවමාරු වීමේ දී තීරු ගාස්තු ක්‍රියාත්මක වේ.

**දකුණු ආසියානු නිදහස් වෙළෙඳ කලාපය**

South Asian Free Trade Area (SAFTA)

සාක් කලාපීය වෙළඳ සහයෝගීතාව ව්‍යාප්ත කිරීමටත, දකුණු ආසියාව තුළ නිදහස් වෙළඳ ප්‍රදේශයක් ඇති කරගැනීමටත්, සාක් කලාපීය රටවල ආර්ථික පිළිවෙත් ගෝලීයකරණයට අනුගත කිරීමටත් ඇතිකරගත් එකගතාවයි. 2004 වර්ෂයේ ඉස්ලාමාබාද් හි පැවැති දොළොස්වන් ඇඇර්ක සමුළුවේදී මෙම ගිවිසුම අත්සන් කරන ලදී.

සෆ්තා )SAFTA) ගිවිසුමට එලබීමෙන් එළැඹීමෙන් එම ගිවිසුමට එළඹි රාජ්‍යයන් අතර ආනයන සඳහා කිසිදු බාධාවකින් තොරව තීරු බදු ඉවත් කිරීම, වරාය හා ප්‍රවාහන පහසුකම් ඇති කිරීම, වෙළඳාමට සම්බන්ධ සේවා සැපයීම යනාදිය සම්බන්ධයෙන් සාමූහික එකගතා ඇති කර ගන්නා ලදී.

### ආසියා පැසිපික් වෙළෙඳ ගිවිසුම

Asia Pasific Trade Agreement (APTA)

1975 වර්ෂයේ බැංකොක් ගිවිසුම නමින් ආරම්භ වු මෙම ගිවිසුම 2005 නොවැම්බර් 2 දින සිට ආසියා පැසිපික් වෙළෙඳ ගිවිසුම යනුවෙන් නම් කරන ලදී. මෙහි සාමාජික රටවල් වනුයේ බංග්ලාදේශය,චීනය,ඉන්දියාව,ලාඕසය,මොංගෝලියාව,ශ්‍රී ලංකාව හා දකුණු කොරියාවයි. ආසියා පැසිපික් පැසිපික් කලාපයේ ඇති පැරණිම වරණීය වෙළඳ ගිවිසුම වන්නේ මෙම ගිවිසුමයි. සාමාජික නොවන රටවලින් භාණ්ඩ හා සේවා ආනයනය කිරීමට වඩා සහනදායී ලෙස සාමාජික රටවලින් භාණ්ඩ හා සේවා ආනයනය කිරීමට හැකිවන පරිදි වෙළඳ බාධක හැකිතාක් අවම කරමින් සාමාජික රටවල් අතර ආර්ථික සංවර්ධනය වේගවත් කිරීම මෙම ගිවිසුමේ අරමුණ වේ.

## ජාත්‍යන්තර සංවිධාන

විදේශ වෙළඳාමට එරෙහි වන තීරු බදු, විනිමය පාලන නීති රීති, රේගු නීති රීති වැනි විවිධ බාධා අවම කර ගැනීමට පිහිටුවාගෙන ඇති පිහිටුවා ගෙන ඇති සංවිධාන ජාත්‍යන්තර සංවිධාන ලෙස හැඳින්වේ.

එවැනි ජාත්‍යන්තර සංවිධාන වලට නිදසුන් පහත වේ.

●ලෝක වෙළඳ සංවිධානය (උඨ්ධ)

●සාර්ක් සංවිධානය (ඇඇඇර්ක)

●ආසියානු සංවර්ධන බැංකුව (ඇඪ්ඕ)

●ලෝක බැංකුව (ඓඕර්ඪ්)

●ජාත්‍යන්තර මූල්‍ය අරමුදල (ඓඑත)

## ලෝක වෙළඳ සංවිධානය

**World Trade Organization (WTO)**

ජාත්‍යන්තර වෙළඳාම ලිහිල් කිරීමට හා සුපරීක්ෂණය සඳහා ස්ථාපිත කරන ලද ජාත්‍යන්තර සංවිධානයකි. 1995 ජනවාරි 1 වන දින ආරම්භ වූ මෙම සංවිධානය ගෝලීය මට්ටමින් ජාතීන් අතර වෙළෙඳ නීති රීති සම්බන්ධව කටයුතු කරයි. උඨ්ධ හි ප්‍රධාන කාර්යාලය ස්විට්සර්ලන්තයේ ජිනීවා හි පිහිටුවා ඇත. වෙළඳාමේ ප්‍රවර්ධනය සඳහා ජාතීන් අතර සාකච්ඡා පැවැත්වීමට අවකාශ සැලසීමත්, වෙළඳ බාධා පහත හෙළීමත්, සාමාජික රටවල ජනතාවගේ සුභ සාධනය නංවාලීමටත් උඨ්ධ වල ප්‍රධාන ඉලක්කයයි.

### දකුණු ආසියානු කලාපීය සහයෝගිතා සංගමය

**South Ssian Sssociation for Regional Co-operation (SAARC)**

දකුණු ආසියාතික රටවල් අටක ආර්ථික හා දේශපාලනික සංගමයකි. 1985 දෙසැම්බර් මස 8 වන දින 8 වන දින මෙම සංවිධානය ස්ථාපිත කරන ලදී. ඇඇර්ක සංවිධානයේ සහයෝගිතා කටයුතු ක්ෂේත්‍ර පහක් යටතේ සිදුවේ. එනම්;

- කෘෂිකර්මාන්තය හා ග්‍රාමීය සංවර්ධනය
- විදුලි සංදේශ, විද්‍යාව, තාක්ෂණය හා දේශගුණික විද්‍යාව
- මානව සම්පත් සංවර්ධනය
- සෞඛ්‍ය හා ජනගහන කටයුතු
- ප්‍රවාහනය

SAARC සාමාජික රටවල්

## ආසියානු සංවර්ධන බැංකුව
### Asian Development Bank (ADB)

1966 දෙසැම්බර් 19 වනදා ආසියානු සංවර්ධන බැංකුව ආරම්භ විය. පිලිපීනයේ මැනිලා නුවර මෙහි මූලස්ථානය පිහිටුවා ඇත. වර්තමානයේ රටවල් 67ක් මෙහි සාමාජිකත්වය ලබා ඇති අතර ඉන් රටවල් 48ක් ආසියා කලාපයෙන්ද රටවල් 19ක් පැසිපික් කලාපයෙන්ද ව. සාමාජික රටවල හා සමාජයීය හා ආර්ථික සංවර්ධනය ප්‍රවර්ධනය කිරීම මෙහි අරමුණ වේ. ඒ සඳහා සාමාජික රටවලට ණය හා ප්‍රතිසම්පාදන සපයමින් එම රටවල දුප්පත්කම නැති කිරීමට මෙම බැංකුව කටයුතු කරයි.

## ප්‍රතිසංස්කරණය හා සංවර්ධනය පිළිබඳ ජාත්‍යන්තර බැංකුව (ලෝක බැංකුව)
### International Bank for Reconstruction and Development (IBRD)

දෙවන ලෝක යුද්ධයෙන් විනාශයට පත්වූ යුරෝපා ආර්ථිකය ගොඩනැංවීම උදෙසා වූ බ්‍රෙට්න් වුඩ්ස් (බ්‍රෙටෝන් උඩ්ස්) ගිවිසුම මගින් 1945 දෙසැම්බර් 27 දින ආරම්භ විය. සංවර්ධනය වන රටවල දුප්පත් කම පාත හෙලකම පාඨයේ ලීමේ අරමුණින් එම රටවල සංවර්ධන වැඩසටහන් සඳහා ණය සපයන බැංකුව ලෙස මෙම බැංකුව හඳුන්වයි. තිරසර සංවර්ධනය ක්‍රියාත්මක කිරීම සහ දුප්පත්කම තුරන් කිරීම ලෝක බැංකුවේ ප්‍රධාන ඉලක්ක වේ.

## ජාත්‍යන්තර මූල්‍ය අරමුදල
**International Monetary Fund (IMF)**

මූල්‍ය හා තාක්ෂණික ආධාර ලබා දීමෙන්, විනිමය අනුපාත හා ගෙවුම්ශේෂ නිරීක්ෂණය කිරීමෙන් ජාත්‍යන්තර සංවිධානය ලෙස මෙමඟ හැඳින්විය හැකිය. මෙහි ප්‍රධාන කාර්යාලය ඇමරිකා එක්සත් ජනපදයේ වොෂින්ටන් නගරයේ පිහිටුවා ඇත. මෙය ගෝලීය මූල්‍ය සහයෝගීතාව දියුණු කිරීම, මූල්‍ය ස්ථායිතාව සහතික කිරීම, ජාත්‍යන්තර වෙළඳාමට පහසුකම් සැලසීම, රැකීරක්ෂා පුළුල් කිරීම, තිරසර ආර්ථික සංවර්ධනය හා දුප්පත්කම අඩු කිරීම අරමුණු කරගෙන ආරම්භ කර ඇත. වෙළඳ සංගම්, වෙළඳ ගිවිසුම් හා ජාත්‍යන්තර සංවිධාන විදේශ වෙළඳාමට විවිධ බලපෑම් ඇති කරයි.

නිදසුන්:

●නිදහස් වෙළඳාමට එරෙහි තීරු බදු හා තීරු බදු නොවන බාධා ඉවත් වීම

●රටවල් අතර සහයෝගීතාව වර්ධනය වීම

●වෙළඳ ගිවිසුම් හරහා තම රටේ නිෂ්පාදිශ්පාදිත සඳහා ස්ථිර වෙළඳපළක් හිමි වීම

●ස්ථිර මිලක් ලැබීම නිසා මිල උච්චාවචන වලින් අවාසි සිදුවීම අවම වීම

●සාමාජික සෑම රටකටම සමාන වරප්‍රසාද හිමි වීම

## විද්‍යුත් ව්‍යාපාර
ව්‍යාපාරයක සෑම කටයුත්තක්ම එනම් නිෂ්පාදනය, අලෙවිකරණය, මූල්‍යනය, පරිපාලනය අන්තර්ජාලය හෝ තාක්ෂණික ක්‍රමවේදයක් භාවිතයෙන් සිදු කිරීම විද්‍යුත් ව්‍යාපාර වේ.

විද්‍යුත්  ව්‍යාපාර වල මාධ්‍ය මාධ්‍ය අන්තර්ජාලයයි.

## විද්‍යුත් වාණිජ්‍ය වෙනස් වන ආකාරය
ව්‍යාපාරයක වෙළඳාම සහ උපකාරක සේවා අන්තර්ජාලය හරහා සිදුකිරීම විද්‍යුත් වාණිජ වේ.

විද්‍යුත් ව්‍යාපාරයට විද්‍යුත් වාණිජ අමතරව ඊට ඉදිරියෙන් සහ පිටුපසින් ඇති සියලු භාවිතයන් ඇතුළත් වේ.

විද්‍යුත් ව්‍යාපාර ආකෘතියක් සහිත ව්‍යාපාරයක දැකිය හැකි විශේෂ ලක්ෂණ

1. වේගවත් සේවාව

○භාණ්ඩ හා සේවා ගනුදෙනුකරුට ඉක්මනින් සැපයීම

2. පහසුවෙන් ගණුදෙනු කිරීමේ හැකියාව

3. ගනුදෙනුකරුගේ ඉල්ලුමට අනුකූලවම සැපයීම හැකිවීම.

○ගනුදෙනුකරුට ගැලපෙන ලෙස භාණ්ඩ හා සේවා සැපයේ. අවශ්‍ය දේ අවශ්‍ය වෙලාවට අවශ්‍යතාව අනුව ඉටු කෙරේ.

4. නිශ්පාදිත සඳහා ඉහළ වටිනාකමක් බිහිවීම.

භාණ්ඩ හා සේවා පමණක් නොව ඊට අදාළ විවිධ තොරතුරු ලැබීම.

5. බොහෝ මාධ්‍යයන් යොදා ගත හැකි වීම.

අන්තර්ජාලය තුළ තුළ උදාවී ඇති වෙනත් ශක්තීන් හා විභවතා බොහෝමයකි. එනම් බහු මාධ්‍ය,හඬ,සංගීත,චිත්‍රපට,වීඩියෝ යනාදී පහසුකම් ලැබීම

6. නොනිදන ව්‍යාපාරයක් වීම

පැය 24 ම ගනුදෙනු කළ හැකි වීම.

**විද්‍යුත් ව්‍යාපාරවල ශීඝ්‍ර ව්‍යාප්තියට හේතු**

1. තොරතුරු තාක්ෂණයේ දියුණුව

2.අන්තර්ජාල පහසුකම් වර්ධනය

3.ගණුදෙනුකරුවන්ගේ තාක්ෂණික, පරිගණක,විද්‍යුත් වානිජ පිළිබඳ දැනුම වර්ධනය

4.පාරිභෝගිකයා කාර්යබහුල වීම

5.ව්‍යාපාර වල දැඩි තරගකාරීත්වය, වෙබ් අඩවි හරහා අලෙවිය, විද්‍යුත් සිල්ලර වෙළදාම හඳුන්වාදීම

6.පහසුව,පිරිවැය අඩුවීම හා ලියවිලි රහිත වීම

7.නිෂ්පාදිත පිළිබඳව තොරතුරු විශාල වශයෙන් ලබාගත ලබා ගත හැකි වීම

8.විද්‍යුත් මුදල් භාවිතය වර්ධනය වීම

**විද්‍යුත් වාණිජ්‍ය සඳහා අවශ්‍ය යටිතල පහසුකම්**

- පරිගණකය
- දුරකථන පහසුකම් )Phone Line)

- අන්තර්ජාල පහසුකම්

  - මොඩමය )A modem) හෝ රවුටරය ) Router)
  - අන්තර්ජාල සේවා සපයන්නකු )Internet Service Provider)
  - බ්‍රව්සර්/ අන්තර්ජාල මෘදුකාංග )browser)

- ඊමේල් ලිපිනයක් සහ විද්‍යුත් ගෙවීම් පහසුකම්

**අන්තර්ජාලය හරහා භාණ්ඩ මිලදී ගැනීමේදී ගෙවීම් කිරීමට යොදා ගැනෙන ප්‍රධාන මාධ්‍ය;**
විද්‍යුත් මුදල් (ණයපත්, හරපත් )

**විද්‍යුත් වාණිජ්‍ය යටතේ සිදුවන ගනුදෙනුව ආරක්ෂාව සඳහා ගත හැකි ක්‍රියාමාර්ග**

- රහස් පදයක්/ අංකයක් යෙදීම )Password)

  නිදා: PIN

- ආරක්ෂිත නමක් හෝ හැඳුනුම්පත් අංකයක් ඇදීම (user name or ID)
- ආරක්ෂිත ගිනි වැට )Firewall)

**විද්‍යුත් වෙළඳාම බෙදිය හැකි කොටස්**

1. ව්‍යාපාර ව්‍යාපාර අතර )Business to Business/ **B2B**)

   අන්තර්ජාලය ඔස්සේ ව්‍යාපාර හා ව්‍යාපාර අතර ගනුදෙනු සිදුවීම

2. ව්‍යාපාරයන් ගනුදෙනුකරුට )business to customer / **B2C**)

   අන්තර්ජාලය ඔස්සේ ව්‍යාපාර මගින් ගනුදෙනුකරුවන්ට භාණ්ඩ විකිණීමයි. එනම් විද්‍යුත් සිල්ලර වෙළඳාමයි

3. ගනුදෙනුකරුගෙන් ගනුදෙනුකරුට )customer to customer / **C2C**)

   අන්තර්ජාලය ඔස්සේ ගනුදෙනුකරුවන් තවත් ගනුදෙනුකරුවකු ට සෘජුව භාණ්ඩ හා සේවා විකිණීම මෙයට ඇතුළත් වේ. මෙහිදී ගැනුම්කරුවන් වන්නේත් විකුණුම්කරුවන් වන්නේත් පාරිභෝගිකයා ම ය.

   නිදසුන්: ebay වෙන්දේසි වෙබ් අඩවිය

4.ව්‍යාපාරයෙන් රජයට )Business to Goverment/ **B2G**)

   අන්තර්ජාලය හරහා ව්‍යාපාරය විසින් භාණ්ඩ හා සේවා රාජ්‍ය නියෝජිත ආයතන වෙත අලෙවි කිරීම

5.රජයෙන් ප්‍රජාවට (සමාජයට) )Goverment to Citizen/ **G2C**)

   අන්තර්ජාලය ඔස්සේ රජය විසින් මහජනතාවට විවිධ සේවා සැපයීම

## විද්‍යුත් වෙළඳාම යටතේ වෙළෙඳ ගණුදෙනුවක් සිදු වන ආකාරය (ක්‍රියාපටිපාටිය)

1. අන්තර්ජාල පහසුකම් සහිත පරිගණකයක් හෝ ජංගම දුරකථනයක් මගින් අන්තර්ජාලයට ප්‍රවේශ වීම

2. සෙවුම් යන්ත්‍රයක් හරහා අදාළ වෙබ් අඩවිය තෝරා ගැනීම

3. සුදුසු භාණ්ඩය තෝරා ගැනීම . / අන්තර්ජාලය ඔස්සේ ගැනුම්කරු හා විකුණුම්කරු සම්මුඛ වීම.

4. ඇණවුම් කිරීම/ වෙළඳ ගනුදෙනු සංවිධානය කර ගැනීම. ( මෙහිදී විද්‍යුත් තැපැල් ගිණුමක් අවශ්‍ය වේ)

5. විකිණීම හා මිලට ගැනීමේ කටයුතු සිදු කිරීම

6. විද්‍යුත් මුදලින් (ණය පතකින්) ගෙවීම/ ගනුදෙනු වලට අදාළ ගෙවීම් පියවීම

7. භාණ්ඩය ලැබීම

## විද්‍යුත් වාණිජ මගින් ලැබෙන ප්‍රතිලාභ

**ව්‍යාපාරයකට:**

- ඉතා පුළුල් වෙළඳපලක් හිමිවීම
- පැය 24 පුරාම ගනුදෙනු කළ හැකි වීම
- භෞතික වෙළෙඳපොළ ස්ථානයක් අවශ්‍ය නොවීම
- ලියකියවිලි භාවිතය අවම වීම
- විද්‍යුත් මුයුත් මුදල් භාවිතය නිසා මුදල් නොලැබීමේ අවදානම අවම වීම

**ගනුදෙනුකරුට:**

- භෞතිකව  වෙළඳ සැල් වලට ගමන් කිරීමක් අවශ්‍ය නොවීම
- පැය 24 පුරාම ගනුදෙනු කළ හැකි වීම
- භාණ්ඩ තෝරා ගැනීමට පුළුල් ඉඩ කඩක් පැවතීම
- තොරතුරු විශාල ප්‍රමාණයක් ලබා ගත හැකි වීම
- ඇණවුම් වේගවත්ව ඉදිරිපත් කළ හැකි වීම

**විද්‍යුත් වාණිජය දැකිය හැකි තාක්ෂණික හා තාක්ෂණික නොවන සීමා**

**තාක්ෂණික සීමා**:

- තාක්ෂණික යෙදවුම් ශීඝ්‍රයෙන් වෙනස් වීම හා වර්ධනය
- පරිගණක පද්ධති වල දෝශ
- විද්‍යුත් සන්නිවේදන ජාල ප්‍රමාණවත් නොවීම
- පරිගණක ආරක්ෂණ ක්‍රම ප්‍රමාණවත් නොවීම

**තාක්ෂණික නොවන සීමා**:

- පරිගණක සාක්ෂරතාව නොමැතිවීම හා භාෂාමය ගැටලු
- අන්තර්ජාල භාවිතය වියදම්කාරී වීම
- විද්‍යුත් මුදල් භාවිතය තවමත් ප්‍රචලිත වී නොමැති වීම
- එක් එක් රටවල් වල වෙනස් වූ නීති පැවතීම .

A/L NOTE BOOK

All about AL Notes ready for GCE AL Examination

# DOWNLOAD

Notes

Short Notes

Unit Test Papers

Term Test Papers

**From**

www.ALNoteBook.com

## Your Ultimate Resource for GCE A/L Notes and Study Guides

“The A/L notebook website is a dedicated online platform designed to provide comprehensive study materials and notes specifically tailored for students preparing for the General Certificate of Education Advanced Level (GCE A/L) examinations for free. The website offers a wide range of resources, including detailed subject notes, past exam papers, practice questions, and study guides. These materials cover various subjects and are curated by experienced educators to ensure they align with the curriculum and exam requirements.”