9 مالی شمولیت کا فروغ

غربت کے مسئلے سے نمٹنے میں مالی وساطت کی اہمیت کو عرصے سے تسلیم کیا جا رہا ہے لیکن مالی وساطت کے باضابطہ طریقے غریبوں کو پائیدار بنیادوں پر موزوں مالی خدمات فراہم کرنے سے قاصر ہیں۔ پاکستان سمیت متعدد ترقی پذیر ملکوں میں صلاحیتوں اور مواقع سے زیادہ مالی مجبوریاں معاشرے کے تمام طبقات تک مالی سہولتوں کی رسائی کو متاثر کر رہی ہیں۔

چنانچہ حکومت پاکستان اسٹیٹ بینک کی شراکت سے مالی شمولیت کو فروغ دینے میں سرگرم رہی ہے تاکہ 2015ء تک آمدنی کی غربت کا ہیڈ کاؤنٹ کم کرکے نصف تک لانے اور بالآخر ملک میں غربت کی شرح کم سے کم کرنے کا ہدف حاصل کیا جاسکے۔ اس مقصد کے حصول کے لیے حکومت اور اسٹیٹ بینک نے ایک مربوط حکمت عملی کا آغاز کیا ہے اور اس سلسلے میں ایک مناسب پالیسی اور قانونی ڈھانچہ تشکیل دیا ہے جس میں آبادی کے بڑے حصے تک متنوع اور پائیدار مالی خدمات پہنچانے کے لیے لچک کا مظاہرہ کیا گیا ہے۔

پاکستان میں مالی عدم شمولیت بہت عام ہے جس کا سبب یہ ہے کہ جغرافیائی اعتبار سے مالی خدمات پہنچانے والے اداروں کا دائرہ محدود ہے کیونکہ آبادی کا بڑا حصہ دیہات میں رہتا ہے جبکہ بینک کی زیادہ تر شاخیں شہری علاقوں اور ان کے نواح میں قائم ہیں۔ اسی طرح کنٹریکٹس کا صحیح طور پر نفاذ نہ کیے جانے کا ماحول اور کمرشل بینکوں کا روایتی بینکاری مصنوعات پر انحصار بھی رسائی میں رکاوٹ بنتا ہے۔ علاوہ ازیں لوگوں کی بڑی تعداد کی خواندگی کی سطح بہت کم ہے اور وہ مالی خدمات تک رسائی کے حوالے سے معاشرتی اور ثقافتی مسائل کا شکار ہوتے ہیں۔

مالی شمولیت کی تعریف یہ ہے: مالی شمولیت سے مراد ہے بچت، قرضے، بیمے اور ادائیگیوں سمیت جیسی مالی خدمات تک باضابطہ مالی وساطت کے ذریعے مناسب لاگت پر رسائی۔ پائیدار معاشی نمو کے لیے اسے لازمہ سمجھا جاتا ہے کیونکہ اس سے باہمی تبادلہ ممکن ہوتا ہے اور غریبوں کو منافع بخش سرمایہ کاری کرنے اور اپنی بچت پر رقم کمانے کا موقع ملتا ہے۔[1] 1990ء کی دہائی کے اوائل سے شروع کی جانے والی مالی شعبے کی بھرپور اصلاحات اور پچھلے چند برسوں کی مسلسل معاشی نمو سے ملک میں مالی خدمات تک رسائی میں خاصی بہتری آئی ہے۔ تاہم مالی عدم شمولیت جس حد ہے اس سے پتہ چلتا ہے کہ پاکستان میں مالی نفوذ اب بھی بہت کم ہے۔ اس صورتحال کی عکاسی اس بات سے ہوتی ہے کہ (3 کروڑ) آبادی میں سے صرف 17 فیصد کے بینک کھاتے ہیں اور قرضے حاصل کرنے والے 4 فیصد سے بھی کم (60 لاکھ) ہیں۔ مزید برآں مجموعی بینک امانتوں میں سے فقط 25 فیصد اور مجموعی قرض داروں میں سے 17 فیصد کا تعلق دیہات سے ہے۔[2] مالی عدم شمولیت نجی شعبے کے قرضے اور جی ڈی پی کے تناسب سے بھی ظاہر ہے جو 26.2 فیصد[3] کے لگ بھگ ہے جبکہ بھارت، انڈونیشیا اور تھائی لینڈ میں یہ تناسب بالترتیب 40، 50 اور 75 فیصد ہے۔

جدول 9.1: قرض گیر افراد اور رقوم کے لحاظ سے شعبہ جاتی رسائی

شعبے	دسمبر **2007**ء کو رسائی (قرض گیر)	ممکنہ منڈی (تخمینے)	موجودہ رسائی بطور فیصد ممکنہ منڈی
ایس ایم ای	185,039	معیشت میں 3.16 ملین ممکنہ ایس ایم ای**	5.9
زراعت	1,517,820	6.6 ملین ممکنہ کاشتکار گھرانے***	23.0
رہن قرضے	480,569	6 ملین گھر درکار☆	8.0
خرد مالکاری قرضے	1,591,126	30 ملین ممکنہ قرضدار☆☆	5.3

ماخذ: **پاکستان کا اقتصادی سروے، قومی رپورٹ مئی 2005ء، پاکستان میں 32 لاکھ تجارتی ادارے ہیں جن میں سے 99 فیصد ایس ایم ای ہیں۔*** فارم ہاؤس ہولڈ سروے 2005ء☆ شعبہ انفراسٹرکچر اور مکاناتی مالکاری، بینک دولت پاکستان ☆☆ پاکستان مائیکروفنانس نیٹ ورک

مالی خدمات تک محدود رسائی کی عکاسی دیہات میں بینکوں کی شاخوں کم تعداد سے بھی ہوتا ہے جس کی وجہ سے بچت کی نمو کم رہی ہے اور قرضوں کی تقسیم متاثر ہوئی ہے (**جدول 9.1**)۔

1 آئی ایم ایف ڈبلیو پی/08/62

2 ’’مالی شعبہ: اگلے دس سال کا وژن اور حکمت عملی‘‘ گورنر اسٹیٹ بینک کا یکم جولائی 2008ء کو اسٹیٹ بینک کی 60 ویں سالانہ کانفرنس پر خطاب۔

3 نومبر م س 09ء کو۔

جدول 9.1 میں منڈی کا ممکنہ حجم اور معیشت کے خدمات سے کم مستفید ہونے والے شعبوں میں مالکاری کا موجودہ نفوذ دکھایا گیا ہے۔ یہ ظاہر ہے کہ ہر شعبے میں مالی خدمات میں توسیع کی بے پناہ گنجائش ہے۔ زراعت کے شعبے کو دیے جانے والے قرضے کے سوا جس کی رسائی 23 فیصد ہے، ہر شعبے میں ممکنہ منڈی کا 90 فیصد حصہ ابھی تک مالی خدمات کے دائرے سے باہر ہے۔

مالی خدمات تک خصوصاً غریبوں اور محروم طبقات کی محدود رسائی کا سبب طلبی اور رسدی عوامل دونوں ہیں۔ بینک اور دیگر مالی ادارے عموماً دور دراز علاقوں میں قائم نہیں جس کا نتیجہ یہ ہے کہ پاکستان میں ہر بینک کی شاخ تقریباً 19000 افراد[4] کو خدمات فراہم کرتی ہے۔ جغرافیائی مسائل کے علاوہ دیگر ایسی رکاوٹیں بھی ہیں جن کا لاگت سے کوئی تعلق نہیں۔ مثال کے طور پر بینکوں کے قواعد وضوابط میں موجود شرائط کے تحت قومی شناختی کارڈ کے ذریعے شناخت کا ثبوت دینا لازمی ہوتا ہے جس کی بنا پر دیہات کے لوگ مالی خدمات حاصل نہیں کر پاتے۔ اس کے علاوہ خواتین مردوں کی نسبت زیادہ محرومیوں کا شکار ہوتی ہیں۔[5] خواتین کی نقل وحرکت پر ثقافتی پابندیوں اور پدرسری نظام کے مسائل کی وجہ سے خواتین معاشی دائرے سے باہر رہتی ہیں چنانچہ صنفی رکاوٹوں کی بنا پر بھی مالی عدم شمولیت زیادہ ہے۔ بعض اوقات بینکوں کا اپنا رویہ ایسا ہوتا ہے کہ وہ قرض گاری کے سلسلے میں ضمانت پر مبنی روایتی طریقوں پر انحصار کرتے ہیں اور تفصیلی دستاویزی شواہد طلب کرتے ہیں جس سے مالی عدم شمولیت مزید بڑھ جاتی ہے۔

بینکاری کے روایتی طریقے منڈی کے نچلے طبقات تک رسائی کے لیے ناموزوں ہیں تاہم غیر روایتی طریقوں سے، جن میں کسی ضمانت کے بغیر گروپوں کو قرض کی فراہمی شامل ہے، دنیا بھر میں اور پاکستان میں خاصی کامیابی ہوئی ہے۔ پاکستان میں نیشنل رورل سپورٹ پروگرام کے ذریعے ایسے طریقوں پر کامیابی سے عملدرآمد ہوا ہے۔ خرد مالکاری بینکوں جیسے غیر روایتی مالی ادارے اب مالی شعبے میں ایک تسلیم شدہ قوت بن چکے ہیں تاہم رسدی حوالے سے انہیں کئی مشکلات کا سامنا ہے۔ ان مشکلات میں ناکافی انسانی وسائل، مالی اور سماجی پائیداری کا فقدان، رقوم کی فراہمی کی دشواریاں اور ڈیلیوری کے محدود راستے شامل ہیں۔ پرانے کمرشل بینک بھی زراعت اور ایس ایم ای کے شعبوں کو قرض دینے سے ہچکچاتے ہیں کیونکہ ایسے قرض گیروں کی واپسی کی اہلیت مشکوک سمجھی جاتی ہے۔ مالی شمولیت کو مستحکم کرنے کے لیے روایتی قرض گاری کے طور طریقوں میں سوچ کی تبدیلی لانی ضروری ہے جس کے لیے پالیسی کی سطح پر کام ہونا چاہیے اور موزوں طور پر مداخلت کے اقدامات کرنے ہوں گے تاکہ نجی شعبے اس سلسلے میں اپنا کردار ادا کر سکے۔

دوسرے الفاظ میں مالی عدم شمولیت کے مسئلے سے نمٹنے کے لیے خرد مالکاری سے مالیاتی شمولیت کی جانب سے باقاعدہ منتقلی درکار ہے یعنی خرد مالکاری کے منصوبوں کو الگ تھلگ فروغ دینے کے بجائے ایک ایسا مالی شعبہ تشکیل دیا جائے جس میں تمام طبقات کی شمولیت ہو۔ مالیاتی شمولیت کا مطلب یہ ہے کہ مالی خدمات فراہم کرنے والوں کی وسیع تعداد اپنی اپنی حدود میں غریبوں اور کم آمدنی والے افراد نیز چھوٹے تجارتی اداروں کو خدمات فراہم کرے۔ مالی شمولیت کو فروغ دینے میں خرد مالکاری اداروں، نجی کمرشل بینکوں اور سرکاری بینکوں کو مضبوط کرنے کا عمل بھی شامل ہے تاکہ وہ اپنا دائرہ بڑھا سکیں۔ اس کا یہ بھی مطلب ہے کہ مالی انفرااسٹرکچر بہتر بنایا جائے یعنی ان اداروں اور نظاموں کو مستحکم کیا جائے جو ادائیگی، کلیرنگ اور تصفیے کی خدمات فراہم کرتے ہیں۔ ایسے متعدد ادارے پہلے ہی مضبوط ہیں اور وہ اپنی کفایت حجم کو خصوصی غریبوں اور کم آمدنی والے افراد تک خدمات پہنچانے کے لیے استعمال کر سکتے ہیں۔

مالی شمولیت کے اہم کردار کے پیش نظر اس باب میں مالی شمولیت سے متعلق اسٹیٹ بینک کی حکمت عملی کا تفصیلی جائزہ دیا جارہا ہے۔

9.1 مالی شمولیت پروگرام

اسٹیٹ بینک نے مالی خدمات کا دائرہ پھیلانے کے لیے ایک وسیع البنیاد پالیسی شروع کی ہے اور اس پر تندہی سے عمل کیا جارہا ہے۔ یہ حکمت عملی جس کا حتمی مقصد تخفیف غربت ہے اس حقیقت کی بنیاد پر شروع کی گئی ہے کہ مالی شمولیت منڈی پر مبنی اصولوں کے تحت بازار کی ناکامی کی صورت میں موزوں مداخلتی اقدامات کے ساتھ بڑھائی جاسکتی ہے۔ اس حکمت عملی میں خرد مالکاری کا دائرہ وسیع کرنے پر خاص توجہ دی جارہی ہے اور اسے قرضوں کی فراہمی کے نت نئے طریقوں کے ذریعے مالی سہولتوں تک رسائی کی راہ میں حائل بعض رکاوٹوں کو کم کرنے کے لیے استعمال کیا جارہا ہے۔

---

4 آخر جون 2007ء تک۔ بی ایس ڈی کے تخمینوں (اس مفروضے پر مبنی کہ تمام بینک 2008ء میں وہ تمام شاخیں کھولیں گے جن کی اجازت دی گئی ہے اور آبادی 2 فیصد بڑھے گی) کے مطابق 2008ء میں فی بینک شاخ لوگوں کی تعداد کم ہوکر 17355 ہوجائے گی۔

5 ''شمولیت: نمو اور صنفی مساوات'' 24 جنوری 2008ء کو گورنر اسٹیٹ بینک کی ورلڈ اکنامک فورم میں تقریر۔

برطانیہ کے محکمہ بین الاقوامی ترقی کی جانب سے 5 کروڑ پونڈ کی امداد کے ذریعے مالی شمولیت پروگرام پر عمل کیا جارہا ہے جس کے لیے شعبہ جاتی قرضوں کے مسائل کے عمیق تجزیے وتفہیم، موثر قواعد، مالکاری کے لیے قرضوں میں اضافے کے طریقوں اور ٹیکنالوجی اور معلومات کی دستیابی کو بہتر بنایا جارہا ہے تاکہ رسائی بڑھے۔ مالی شمولیت پروگرام میں پالیسی کا کلیدی نکتہ غریب افراد کے لیے منڈی پر مبنی موثر اور مساویانہ مالی خدمات کی فراہمی ہے۔ یہ پروگرام دو مراحل میں نافذ کیا جارہا ہے۔ ابتدا میں خرد مالکاری اور چھوٹے کاروباری اداروں کو مالکاری فراہم کرنے اور سروے اور جانچ پر زور دیا جارہا ہے تاکہ پروگرام صحیح طور پر چل سکے۔ دوسرے مرحلے میں بھی یہ کوششیں جاری رہیں گی اور ان کے ہمراہ کئی فنڈز اور پروگرام شروع کیے جائیں گے جن کی تشکیل پہلے مرحلے میں ہوگی۔ ان پروگراموں میں مالی اختراع چیلنج فنڈ، طویل مدت قرضہ جاتی اضافے کی سہولت اور مالی خواندگی کی حکمت عملی شامل ہیں۔ دوسرے مرحلے میں دیہی مالکاری اور کم آمدنی والے افراد کے لیے مکاناتی مالکاری کے ساتھ خرد مالکاری اور ایس ایم ای مالکاری کی فراہمی کے لیے مربوط اقدامات کیے جائیں گے۔

مالی شمولیت پروگرام کے دائرے میں مختلف شعبوں سے متعلق مخصوص حکمت ہائے عملی بھی شامل ہیں جو اسٹیٹ بینک نے تیار اور منظور کی ہیں۔ ان حکمت ہائے عملی میں قومی خرد مالکاری رسائی حکمت عملی [6]، ایس ایم ای مالکاری حکمت عملی اور دیہی مالکاری اور زرعی حکمت عملی شامل ہیں۔ ان حکمت ہائے عملی کا خلاصہ، ان میں اب تک ہونے والی پیش رفت، مستقبل کے اندازے وغیرہ کا بیان اگلے سیکشن میں دیا جارہا ہے۔

9.1.1 قومی خرد مالکاری رسائی حکمت عملی

بینکاری سہولتوں سے محروم منڈی کی وسیع طلب کو دیکھتے ہوئے حکومت پاکستان نے خرد مالکاری کے بارے میں ایک حکمت عملی کی منظوری دی ہے جس کا نفاذ اسٹیٹ بینک کررہا ہے۔ اس کا ہدف خرد مالکاری حاصل کرنے والوں کی تعداد 2010ء تک 30 لاکھ اور 2015ء تک ایک کروڑ تک لانا ہے۔ خرد مالکاری کے شعبے میں گذشتہ چند برسوں کے دوران زبردست نمو دیکھنے میں آئی ہے (**جدول 9.2**)۔ قرض گیروں کی مجموعی تعداد 2007ء کے آخر تک 12 لاکھ ہوچکی ہے جبکہ 2006ء کے آخر میں یہ 8 لاکھ تھی، یعنی 51 فیصد نمو ہوئی۔[7] نمو کی اس شرح کے پیش نظر 2010ء تک 30 کا ہدف حاصل کرنے کا غالب امکان ہے جیسا کہ **شکل 9.1** میں دکھایا گیا ہے۔ نمو میں اس قسم کا اضافہ پورے خرد مالکاری شعبے میں نظر آتا ہے جس میں خرد مالکاری بینک اور این جی اوز اور رورل سپورٹ پروگرام جیسے دیگر خرد مالکاری ادارے شامل ہیں۔[8]

جدول **9.2**: خرد مالکاری اداروں کی رسائی
ملین روپے

	خرد مالکاری بینک		خرد مالکاری ادارے		مجموعی	
	2006ء	2007ء	2006ء	2007ء	2006ء	2007ء
شاخوں کی تعداد	145	340	847	868	992	1,208
قرضے	3,444	4,456	4,907	8,288	8,351	12,745
قرض گیر ('000)	326	435	509	831	835	1,267
امانتیں/رضاکارانہ بچت	1,420	2,330	930	794	2,350	3,124
کھاتہ دار ('000)	71	146	1,294	997	1,365	1,144
قرض گیریاں	5,139	4,951	730	2,142	5,869	7,093

ماخذ: او ایس ای ڈی، بینک دولت پاکستان اور پاکستان مائیکروفنانس نیٹ ورک

چونکہ خرد مالکاری کے سرمائے میں امانتوں کی بہت اہمیت ہے اور یہ رقوم کے حصول کا بنیادی وسیلہ نہیں بلکہ متبادل ذریعہ ہے اس لیے شور بینک انٹرنیشنل نے شہری غریبوں سے بچت کی رقوم حاصل کرنے کے بارے میں ایک تحقیق کرائی ہے جس کا خلاصہ **باکس 9.1** میں دیا گیا ہے۔

منصوبہ یہ ہے کہ متعینہ اہداف حاصل کیے جائیں گے تاہم ساتھ ہی اس امر کو یقینی بنایا جائے گا کہ ان اداروں کی نمو خود پائیدار بنیادوں پر چلیں۔ اس کے

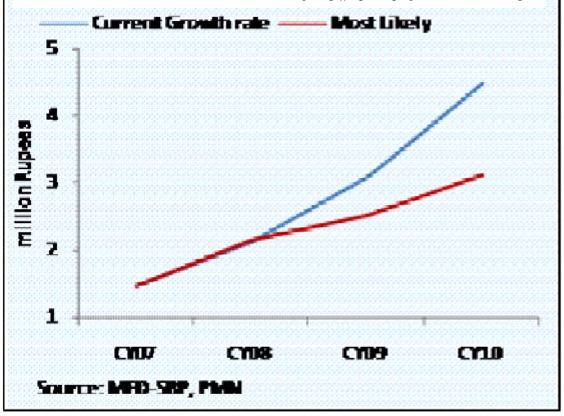
6 فروری 2007ء میں وزیر اعظم نے اس کی منظوری دی۔

7 بشمول تمام خرد مالکاری فراہم کنندگان (بینک، ادارے، این جی اوز)۔

8 خرد مالکاری اداروں کی اقسام کے بارے میں تفصیلی معلومات کے لیے اسٹیٹ بینک کے مالی استحکام کا جائزہ 2006ء کے باب 11 ''خرد مالکاری شعبے کی کارکردگی'' میں باکس 11.1 ملاحظہ کیجیے۔

لیے خرد مالکاری کے بارے میں ایک کاروباری انداز اختیار کرنے کی ضرورت ہوگی۔ خرد مالکاری کو کاروباری سطح پر لانے کے حوالے سے خرد مالکاری حکمت عملی میں شامل اہم اقدامات یہ ہیں:

شکل 9.1: خرد مالکاری کی نمو کی پیش گوئی



☆ موجودہ ملکی اداروں میں تبدیلیاں تاکہ وہ اپنا دائرہ بڑھانے کے لیے مسابقت کے قابل ہوسکیں: اس کا مقصد یہ ہے کہ قرضے حاصل کرنے والوں کو مسابقتی شرح سود مل سکے اور خدمات کی فراہمی کا معیار بہتر ہو۔ اس کے علاوہ خوشحالی بینک کی نجکاری جاری ہے جسے اپریل 2008ء میں پبلک لمیٹڈ کمپنی بنا دیا گیا تھا۔ اب یہ بینک اسٹیٹ بینک کا لائسنس یافتہ ہے اور خرد مالکاری اداروں کے آرڈیننس 2001ء کے تحت اس نے کام شروع کردیا ہے۔[9] اسی طرح بعض این جی اوز بھی اپنی موجودہ کارروائیوں میں تبدیلیاں لاکر مذکورہ آرڈیننس کے تحت باقاعدہ خرد مالکاری بینک کی حیثیت حاصل کرنے کے عمل سے گذر رہی ہیں جو باضابطہ خرد مالکاری شعبے کے لیے نیک شگون ہے۔ یہ اقدامات بازار کی مختلف قوتوں کے لیے منصفانہ ماحول پیدا کریں گے، اداروں کی کارکردگی کو بہتر بنائیں گے اور زراعانت پر انحصار کم کریں گے جس سے خرد مالکاری کا شعبہ مضبوط ہوگا۔

☆ ملکی منڈی میں مسابقت بڑھانے کے بین الاقوامی خرد مالکاری اداروں کی آمد کی حوصلہ افزائی کرنا: بی آر اے سی بنگلہ دیش[10] این جی او کے طور پر پاکستان میں کام شروع کرچکا ہے۔ اے ایس اے انٹرنیشنل[11] کمپنی کے طور پر رجسٹر ہونے کے عمل سے گذر رہا ہے۔

☆ ارزاں ترین طریقے سے متنوع علاقوں تک مالی خدمات کا دائرہ وسیع کرنے کے لیے متبادل راہیں متعارف کرانا: اس میں ٹیکنالوجی (موبائل بینکاری/ بلا شاخ بینکاری) کا استعمال اور خرد مالکاری بینکوں کی خدمات ومصنوعات پہنچانے کے لیے پاکستان پوسٹ کی شرکت شامل ہے۔

☆ قرضوں میں اضافے کے طریقوں کے ذریعے خرد مالکاری بینکوں اور خرد مالکاری اداروں کے لیے فنڈنگ ونڈو کھولنا تاکہ خرد مالکاری شعبے کو بڑی رقوم کی فراہمی ہو اور منڈی کی ناکامی کے مسئلے سے نمٹا جاسکے اور اس شعبے کا دائرہ مطلوبہ سطح تک وسیع ہوسکے۔

☆ متبادل اداروں کی موجودگی: ایسے متبادل اداروں کے قیام کے امکانات کا بھی جائزہ لیا جارہا ہے جن سے لاگت کم ہو اور کلائنٹس کی ضروریات پوری ہوسکیں۔ فی الوقت قرضہ جاتی یونینوں کے تصور پر غور کیا جارہا ہے جیسا کہ **باکس 9.2** میں واضح کیا گیا ہے جس میں قرضہ جاتی یونینوں کا ممکنہ کردار بیان کیا گیا ہے۔

9.1.2 چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروباری اداروں کی ترقی

جی ڈی پی میں چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروباری ادارے (ایس ایم ای) کا حصہ ایک تہائی ہے اور یہ بینکوں کے قرضے وصول کرنے والا دوسرا سب سے بڑا شعبہ ہے۔ پاکستان کے کل 32 لاکھ کاروباری اداروں میں 99 فیصد اسی شعبے میں آتے ہیں۔ ایک تخمینے کے مطابق صنعتی روزگار میں ان کا حصہ 78 فیصد اور قدر اضافی میں 35 فیصد ہے۔[12] ان عوامل سے ایس ای ایم شعبے کی اہمیت اجاگر ہوتی ہے۔ بازار کے موجودہ تخمینوں کے مطابق چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروباری اداروں کی قرضوں کی ضرورت 1000 ارب روپے سے بھی زیادہ ہے[13] جبکہ جون 2008ء تک واجب الادا قرضے کی مالیت صرف 405.9 ارب روپے ہے۔

---

9 یہ بینک قبل ازیں خوشحالی بینک آرڈیننس 2000ء کے تحت چل رہا تھا۔

10 بی آر اے سی نے گذشتہ سال این جی او کے طور پر اپنی رجسٹریشن کے بعد اگست 2007ء میں خرد مالکاری کا کام شروع کیا۔ یہ تین پروگراموں، خرد مالکاری، بنیادی صحت کی نگہداشت اور غیر رسمی تعلیم پر کام کرنے کا منصوبہ رکھتا ہے جس میں خرد مالکاری اور تعلیم کے پروگراموں کے ذریعے 50 فیصد غریب ترین آبادی پر توجہ مرکوز رکھی جائے گی۔ بی آر اے سی بنگلہ دیش میں 35 سال کام کرنے کا تجربہ رکھتا ہے اور دنیا کے آٹھ ملکوں میں قائم ہے۔

11 اے ایس اے ملک میں اور بیرون ملک دیگر چھوٹے اور ابھرتے ہوئے خرد مالکاری اداروں کو تکنیکی امداد اور مشاورت کی خدمات فراہم کرتا ہے۔ اس کے کئی خرد مالکاری ماڈلز پر مختلف ملکوں میں عمل ہورہا ہے۔ پاکستان میں اے ایس اے موجودہ خرد مالکاری اداروں کے ساتھ کام کرے گا اور انہیں مشاورت فراہم کرے گا۔

12 پاکستان کا اقتصادی سینسس، قومی رپورٹ، مئی 2005ء (www.statpak.gov.pk)

13 شور بینک، امریکہ، پنجاب میں بزنس اینڈ فنانس کنسلٹنگ کا ڈیمانڈ سروے

باکس 9.1: پاکستان کے شہری غریبوں سے بچتوں کے حصول سے متعلق تحقیقی مطالعہ

شور بینک انٹرنیشنل اور پاکستان مائیکروفنانس نیٹ ورک نے مارچ 2008ء میں اپنی مشترکہ تحقیق بعنوان ''پاکستان کے شہری غریبوں سے بچتوں کا حصول - ابتدائی تحقیقات'' شائع کی جو ان دونوں اداروں کے پاکستان مائیکروفنانس انی شیئے ٹو کے سلسلہ مطبوعات کی پہلی کڑی تھی۔ اس تحقیقی مطالعے کا مقصد شہری غریبوں کی بچت کی ضروریات، طرزعمل اور ترجیحات کا وسیع تر جائزہ پیش کرنا اور اس طبقے کے لیے پائیدار بنیادوں پر بچت کی مصنوعات تیار کرنے، بازار میں لانے اور پہنچانے کے حوالے سے مالی اداروں کے لیے بعض اہم نکات اخذ کرنا تھا۔ بالفاظ دیگر اس رپورٹ میں طلب سے متعلق نتائج کو عملی رسدی امور سے، جو بچت کی پائیداری کو متاثر کرتے ہیں، منسلک کرنے کی کوشش کی گئی ہے۔

رپورٹ کی اساس 35 مفصل انٹرویوز (18 خواتین اور 17 مرد) اور 24 گروپ مباحث ہیں جو مفصل انٹرویوز اور 'پارٹی سپے ٹری ریپڈ اپرائزل' طریقوں کے ذریعے کرائے گئے۔ یہ تحقیق دو شہری مراکز کراچی اور لاہور تک محدود تھی۔

اس رپورٹ کے اہم نتائج کا خلاصہ یہ ہے:

پہلا حصہ: شہری غریبوں کی بچت کی ضروریات اور طرزعمل

شہری غریبوں کی بچت کی ضروریات کا تعلق روزمرہ کی آمدنی اور اخراجات کے علاوہ اکٹھی نقد رقم کی ضرورت سے ہے جو ہنگامی حالات (حادثات، اموات، بیماری اور قدرتی آفات)، زندگی کے اہم مواقع (پیدائش، تعلیم، شادی وغیرہ) اور اثاثے بنانے کے مواقع مثلاً نئے کاروبار میں سرمایہ کاری، توسیع کاروبار، جاری سرمایہ وغیرہ کی بنا پر پیدا ہوتی ہے۔

تحقیق سے معلوم ہوا کہ عام تصور کے برخلاف شہری غریب اس ضرورت کے لیے بچت ضرور کرتے ہیں۔ شہری غریب بچت کے لیے جو تین طریقے استعمال کرتے ہیں وہ تفصیل سے بیان کیے گئے ہیں۔ ان میں یہ شامل ہیں: ایک، بشکل جنس بچت اور گھریلو بچت، دوسرے، دوستوں، رشتہ داروں یا آجروں سے بلاسود قرضے، خرد مالکاری ادارے یا منی لینڈر سے قرض اور تیسرے کمیٹیاں ڈالنا، خاندانی تحفے تحائف۔

دوسرا حصہ: بچت کی مصنوعات کی تشکیل اور حوالگی سے متعلق نکات

رپورٹ کے پہلے حصے میں یہ نتیجہ اخذ کیا گیا ہے کہ شہری غریبوں میں بچت کی باقاعدہ خدمات کے حوالے سے بہت امکانات ہیں۔ ان امکانات کو امانتوں کے مناسب حجم میں بدلنے کا انحصار اس بات پر ہوگا کہ مالی ادارہ بچت سے متعلق کارروائیاں کس انداز میں انجام دیتا ہے۔ شہری غریبوں کا بچت کے بارے میں جو رویہ اور ترجیحات مشاہدے میں آیا ہے اس کی بنیاد پر اس رپورٹ میں سفارش کی گئی ہے کہ بچت کی مصنوعات کی تیاری، بازارکاری اور تقسیم کے لیے مالی ادارے چار دائروں میں اپنی کارروائیاں کرسکتے ہیں جن پر ذیل میں روشنی ڈالی گئی ہے:

پہلا نکتہ: یہ معلوم ہونا چاہیے کہ بچت کی ضروریات/ممکنہ طلب اور اس ضرورت کو پورا کرنے کی تنظیمی استعداد، حکمت عملی اور طریقہ ہائے کار کے مابین کہاں کہاں اشتراک ہے۔

دوسرا نکتہ: اس رپورٹ میں تین قسم کی باضابطہ بچت مصنوعات کی سفارش کی گئی ہے جن میں طلبی امانتیں (سیال/نیم سیال امانتیں)، معاہداتی بچت مصنوعات اور میعادی امانتیں شامل ہیں۔ رپورٹ میں بتایا گیا ہے کہ شہری غریبوں میں طویل مدتی مالی منصوبہ بندی کی عادت کا فقدان اہم عنصر ہے جو مالی اداروں کو سیال اور نیم سیال بچت مصنوعات کے ذریعے اس منڈی کو ہدف بنانے میں مدد دے سکتا ہے۔ اسی طرح اعتماد کی بحالی اور مالی نظام میں بچتوں کے بارے میں آگاہی پیدا ہونے کے بعد مالی اداروں کے لیے کم سیال یا طویل مدتی بچت مصنوعات کا آغاز کرنا آسان ہوگا۔

تیسرا نکتہ: رپورٹ میں اس شعبے میں بچت کو فروغ دینے کے لیے مؤثر اور سوچی سمجھی حکمت ہائے عملی کی ضرورت پر زور دیا گیا ہے۔ مالی اداروں کے لیے بڑی دشواریوں میں ناخواندگی، بینکاری نظام پر عدم اعتماد اور شہری غریبوں کا بچت کے غیررسمی طریقوں پر دارومدار شامل ہیں۔ اس تناظر میں یہ رپورٹ ان مسائل سے نمٹنے اور بچتوں کا موزوں حجم حاصل کرنے نیز شہری غریبوں سے بچت کاروں کی بڑی تعداد کو راغب کرنے کے لیے بینک کی حکمت عملی کے تین مقاصد تجویز کرتی ہے۔ وہ مقاصد یہ ہیں: (i) بینکوں پر ممکنہ کلائنٹس کا اعتماد بڑھانا، (ii) بینکوں کے ذریعے بچت کے بارے میں ممکنہ کلائنٹس میں آگاہی پیدا کرنا، اور (iii) بینکوں کی بچت مصنوعات کی ترویج۔

چوتھا نکتہ: شہری غریبوں کے لیے مطلوبہ بچت مصنوعات کی تیاری کے بعد رپورٹ میں حوالگی کا طریقہ کار تشکیل دینے پر زور دیا گیا ہے جو منڈی سے ہم آہنگ ہو اور مالی اداروں کے لیے بچت کی موزوں کارروائیوں میں مدد دے سکے۔ حوالگی کے ان طریقہ ہائے کار میں تقسیم کی راہیں (جیسے خدمات کی شاخیں، سیٹلائٹ شاخیں، اسمارٹ کارڈ اور اے ٹی ایم، موبائل یونٹ، لاک باکسز)، بینکاری کارروائیاں اور کسٹمر سروسز شامل ہیں۔ مالی اداروں کو حوالگی کا طریقہ کار چننے میں احتیاط برتنی ہوگی کیونکہ ان کا یہ فیصلہ لین دین کی لاگت، کلائنٹس کے اعتماد، اعتبار، سہولت اور درست و برمحل ہونے کے حوالے سے شہری کلائنٹس کو متاثر کرسکتا ہے۔ مزید برآں تحقیق میں کچھ اور نکات بھی بیان کیے گئے ہیں جو حوالگی کے کسی طریقہ کار کے بارے میں فیصلہ کرنے سے پہلے زیرغور لائے جانے چاہئیں، جیسے کم لاگت کے لیے لین دین کے مقام کی نزدیکی، جلد رسائی کی خاطر کارروائیوں کا سادہ ہونا اور دوستانہ ماحول جو یہ احساس پیدا کرے کہ بینک کی مصنوعات ان کی ضروریات سے مطابقت رکھتی ہیں۔ بینک کی حوالگی کی لاگت متعین کرنے میں ان نکات کی بڑی اہمیت ہے چنانچہ کلائنٹ کو فراہم کردہ خدمات اور بچت کاری کا عمل جاری رہنے کے حوالے سے بھی یہ امور اہم ہیں۔

ماخذ: پاکستان کے شہری غریبوں سے بچتوں کا حصول - ابتدائی تحقیقات، شور بینک انٹرنیشنل، 20 مارچ 2008ء

باکس 9.2: قرضہ یونینیں: مالی سہولتوں سے محروم طبقات کے لیے مؤثر طریقہ

قرضہ یونینیں ارکان پر مشتمل انجمنیں ہوتی ہیں جن میں لوگوں کا ایک گروپ بچت کرتا اور معقول شرح پر قرضے دیتا ہے۔ رکنیت کا تعین رہائش، روزگار یا مذہب یا نسل کے مشترکہ رشتے کی بنیاد پر ہوتا ہے۔ لوگ حصص خرید کر رکن بن سکتے ہیں اور ہر رکن کا ایک ووٹ ہوتا ہے۔ اس طرح یہ یونینیں جمہوری اقدار کا مظاہرہ کرتی ہیں۔ بورڈ آف ڈائریکٹرز عموماً ایک سالانہ جنرل اسمبلی کے موقعے پر منتخب کیے گئے ارکان پر مشتمل ہوتا ہے۔ قرضہ یونینیں بڑے مالی اداروں سے خدمات نہ پانے والے افراد تک رسائی بڑھانے کے لیے بعض فوائد کی پیشکش کرتے ہیں۔ رسائی میں تیز تر اضافے کے قرضہ یونینوں کے پیش کردہ بنیادی فوائد یہ ہیں:

1۔ بچت، کیونکہ قرضہ یونینیں متنوع بچت خدمات کم لاگت پر فراہم کرتی ہیں۔

2۔ ارکان سے متعلق مصنوعات، خصوصاً ارکان کی مالکاری ضروریات جو قرضہ یونین کی قرضہ مصنوعات کا تعین کرتی ہیں۔

3۔ لاگت کا شعور۔

اگر رکنیت میں تنوع ہو یا آمدنی کی مختلف سطحیں موجود ہوں تو عام طور پر قرضہ یونینیں خطرہ قرض سے نمٹنے کے قابل ہوتی ہیں۔ غریب افراد کی خدمات کے ساتھ مقامی آبادی کے مختلف طبقات کو بھی خدمات فراہم کی جاتی ہیں۔ حال ہی میں قرضہ یونینوں نے گروہی بچتوں اور خرد مالکاری میں استعمال ہونے والی قرضہ مصنوعات کے ذریعے نچلی منڈی تک پہنچنے کی کوشش کی ہے۔ گروہی طریقوں سے دور دراز علاقوں میں بڑی تعداد میں غریب کلائنٹس تک پہنچا جاسکتا ہے۔

پاکستان میں بہت سے ایسے گروپ پروگرام جو صرف قرضوں پر مشتمل ہیں رقوم کے لیے بیرونی ذرائع پر انحصار کرتے ہیں جو فی الوقت کمرشل ذرائع سے زیادہ دستیاب نہیں۔ پاکستان مائیکروفنانس نیٹ ورک/شور بینک انٹرنیشنل کا تخمینہ ہے کہ 2010ء تک تیس لاکھ خرد مالکاری کلائنٹس کے ہدف تک پہنچنے کے لیے 86 ارب روپے درکار ہیں۔ ممکن ہے اصل رقم کچھ اور ہو تاہم یہ حقیقت ہے کہ ایک خلیج موجود ہے۔ لہٰذا قرضہ یونینیں نچلی منڈی تک پہنچنے اور خرد مالکاری شعبے میں رقم کا کچھ فرق کم کرنے کے لیے گروہی مصنوعات پیش کرسکتی ہیں کیونکہ ارکان کی حیثیت سے بچت رقم کے حصول کا ذریعہ بن سکتی ہے۔

قرضہ یونینوں کو نظم نسق کے مسائل کا سامنا بھی ہوسکتا ہے۔ پاکستان میں 1980ء کی دہائی میں ان یونینوں کو بحران کا سامنا کرنا پڑا کیونکہ وہ سیاست کا شکار ہوگئی تھیں۔ نظم ونسق کی خامیوں سے نمٹنے کے لیے قرضہ یونینیں ایک ایسے وفاقی نیٹ ورک کے ذریعے چلائی جاسکتی ہیں جن میں مشترکہ وسائل کا انتظام کوئی اور تنظیم کرے جس کی شاخیں ہوں۔ یہ نیٹ ورک کوئی ضوابطی ادارہ جیسے اسٹیٹ بینک یا ایس ای سی پی چلاسکتا ہے۔ ضوابطی نگرانی کوئی آزاد ادارہ کرے تو نظم ونسق کی مشکلات کم کی جاسکتی ہیں۔

ماخذ: ابواب کے حوالہ جات میں مذکور مختلف ماخذ۔

مالکاری کے اس فرق کو کم کرنے کے لیے اسٹیٹ بینک ایک ایس ایم ای حکمت عملی تشکیل دے رہا ہے جس میں قواعد وضوابط کی اصلاح، قرضہ جاتی ضمانتی اسکیموں کی ترویج، مخاطرہ سرمائے کے فنڈ، ایک ایس ایم ای درجہ بندی ایجنسی اور تربیتی مراکز کا قیام اور ایس ایم ای مالکاری سے متعلق عملے کے لیے بینکوں اور دیگر مالی اداروں میں استعداد کاری کی سہولتیں بہم پہنچانا شامل ہے۔ مزید برآں سرویز اور اسکورنگ سے خطرہ قرض کی معیار بندی کے ذریعے ایس ایم ای کے بارے میں تحقیق وتجزیہ بھی اس حکمت عملی کا حصہ ہے۔ ہدف یہ ہے کہ 2012ء تک قرض لینے والوں کی تعداد 500,000 تک پہنچائی جائے۔ دسمبر 2007ء میں یہ تعداد 185,039 تھی (**جدول 9.3**)۔

9.1.3 زرعی قرضے کا دائرہ بڑھانا

زراعت کا شعبہ پاکستان کے جی ڈی پی کے لگ بھگ ایک چوتھائی کا حصہ دار ہے اور ملک میں نصف روزگار اسی شعبے کی وجہ سے پیدا ہوتا ہے۔[14] پچھلے پانچ برسوں کے دوران اسٹیٹ بینک نے خصوصاً گردشی قرضہ اسکیم کے ذریعے شعبہ زراعت کو ادارہ جاتی قرضوں کی فراہمی میں اضافے اور اس شعبے کی استعداد کاری کے لیے متعدد اقدامات کیے ہیں۔ نتیجتاً زرعی قرضوں کی تقسیم مالی سال 01ء میں 45 ارب روپے سے بڑھ کر مالی سال 08ء میں 212 ارب روپے ہوگئی۔[15] **شکل 9.2** میں قرضوں کی تقسیم کی نمو دکھائی گئی ہے جو پچھلے تین سال کے دوران زرعی قرضے کے اہداف سے بھی تجاوز کرگئی ہے۔ تاہم قرضوں کی تقسیم ابھی تک زرعی شعبے کی قرضوں کی مجموعی ضرورت کے تخمینے کا لگ بھگ 45 فیصد ہے اور صرف 15 لاکھ قرض گیر[16] جبکہ ملک میں دیہی گھرانوں کی تعداد اندازاً 66 لاکھ ہے۔[17]

اسٹیٹ بینک نے زرعی قرضوں کا دائرہ وسیع کرنے کے لیے ایک دیہی مالکاری اور زرعی مالکاری حکمت عملی تیار کی ہے۔ اس کا مقصد زرعی مالکاری کو بینکوں

14 وفاقی محکمہ شماریات 2006ء۔

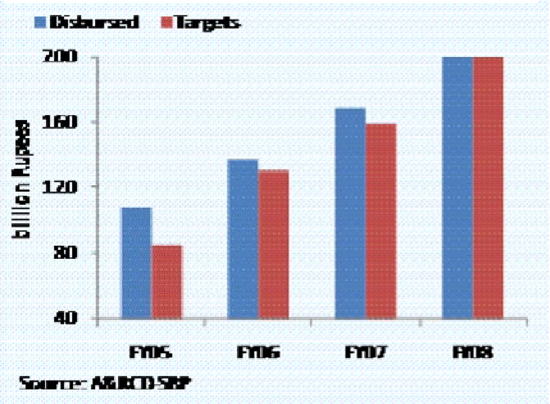
15 شعبہ زراعت و دیہی قرضہ جات، بینک دولت پاکستان۔

16 ڈویلپمنٹ فنانس ریویو، شعبہ زرعی و دیہی قرضہ جات، بینک دولت پاکستان

17 فارم ہاؤس ہولڈ سروے، 2005ء

کے لیے ایک مناسب کاروبار بنانے کے لیے پالیسی اورضوابط کے حوالے سے رکاوٹیں دور کرنا، اس شعبے میں کمرشل بینکوں کی استعداد بڑھانا، تخصیصی دیہی مالکاری بینکوں کی تشکیل نو اور تنظیم نو کرنا اور متعلقہ فریقوں کے مابین روابط بہتر بنانا ہے۔

شکل 9.2: زرعی قرضوں کے اہداف بمقابلہ تقسیم



9.2 مالی اختراع

ارزاں ترین طریقے سے مالی خدمات سے محروم علاقوں تک خدمات کا دائرہ پھیلانا تخفیف غربت کی جانب بڑا قدم ہے۔ اطلاعاتی اور مواصلاتی ٹیکنالوجی میں ہونے والی ترقی اور اس کے عام استعمال کی بنا پر یہ موقع مل گیا ہے کہ غیر روایتی طریقوں کے ذریعے مالی خدمات فراہم کرکے تخفیف غربت کا ہدف حاصل کیا جائے۔

چونکہ لین دین کی بلند لاگت کے باعث دیہی علاقوں کے لوگوں کا بینکوں میں جانا مشکل ہوتا ہے اس لیے بینکاری سہولتوں سے محروم آبادی تک پہنچنے کے لیے مختلف طریقوں استعمال کرنا ضروری ہے جیسے ہفتہ وار بینکاری، موبائل برانچ بینکاری، سیٹلائٹ دفاتر، دیہی اے ٹی ایمز اور ڈاکخانے۔ ضابطہ کاری کی

جدول 9.3: ایس ایم ای کو دیا گیا قرضہ بلحاظ سہولت
رقم ارب روپے میں اور قرض گیروں کی تعداد ہزاروں میں

سہولت	دسمبر 05ء رقم	دسمبر 05ء قرض گیر	دسمبر 06ء رقم	دسمبر 06ء قرض گیر	دسمبر 07ء رقم	دسمبر 07ء قرض گیر
معینہ سرمایہ کاری	34.1	12.1	41.8	16.2	60.3	18.7
جاری سرمایہ	267.7	141.5	308.4	141.1	309.1	157.9
تجارتی مالکاری	59.6	11.1	58.1	15.0	67.9	12.6
کل ایس ایم ای قرضہ/قرض گیروں کی تعداد	361.4	164.7	408.3	172.3	437.4	189.2

ماخذ: اسٹیٹ بینک ڈیٹا بیس

حیثیت سے اسٹیٹ بینک کا کام ایسا ماحول پیدا کرنا ہے جس میں اختراعی مصنوعات سے متعلق خطرات اور ان سے حاصل ہونے والے فوائد میں توازن قائم ہو سکے اور نئی ٹیکنالوجی مفید طور پر استعمال میں آسکے۔

9.2.1 موبائل برانچ بینکاری

بینکوں کو دور دراز علاقوں میں رہنے والے ممکنہ کلائنٹس تک رسائی کے سلسلے میں بڑی رکاوٹوں کا سامنا کرنا پڑتا ہے کیونکہ باضابطہ مالی خدمات کی فراہمی کی انتظامی لاگت بہت زیادہ ہوجاتی ہے۔ ان اخراجات کو معقول سطح پر لانے کے لیے اسٹیٹ بینک نے نئے جاری کیے جانے والے رہنما خطوط کے فریم ورک کے تحت موبائل بینکاری کے بارے میں مسودہ پالیسی دستاویز جاری کی ہے۔[18] ان رہنما خطوط کے مطابق کسی بینک کی مجاز شاخ موبائل بینکاری خدمات کے ذریعے 50 کلومیٹر کے نصف قطر کے علاقے کا احاطہ کرسکتی ہے۔ مجاز شاخ کے تحت آنے والے علاقے میں بینک موبائل ٹیمیں یا خدمات مراکز کا استعمال کرسکتے ہیں۔ ان مراکز میں رقوم نکالنے اور قرضے حاصل کرنے کی سہولتیں دی جاسکتی ہیں تاہم امانتیں وصول کرنا ممنوع ہے۔

9.2.2 بلادفتر بینکاری

اسٹیٹ بینک نے بلادفتر بینکاری[19] کے لیے قواعد وضوابط بھی جاری کیے ہیں تاکہ بینکوں کے حوالگی کے نظام میں اختراع کو ترغیب ملے اور ارزاں ترین طریقے سے بینکوں کے دائرہ کار میں اضافہ ہوسکے۔ ان قواعد وضوابط میں بلادفتر بینکاری کی خدمات کا فریم ورک اور معلومات اور نیٹ ورک کی حفاظت،

18 پاکستان میں موبائل بینکاری کے ضوابطی ڈھانچے پر مسودہ پالیسی پیپر، شعبہ بینکاری پالیسی اورضوابط۔

19 بلادفتر بینکاری ضوابط، شعبہ بینکاری پالیسی اورضوابط، 31 مارچ 2008ء، بینک دولت پاکستان۔

باکس 9.3: بینک کی قیادت میں بلادفتر بینکاری کا ماڈل

بلادفتر بینکاری کا دارومدار زیادہ تر موبائل فونز پر ہے۔ موبائل فون بینکاری مندرجہ ذیل میں سے کوئی ماڈل اپنا کر لائی جاسکتی ہے۔

ایک تا ایک ماڈل: اس ماڈل میں بینک کسی مخصوص ٹیلی کام آپریٹر کی شراکت میں موبائل فون بینکاری خدمات دیتا ہے۔ یہ عمل بینک اور ٹیلی کام آپریٹر کے مابین ساجھے کے کاروبار یا ایجنسی معاہدے کے ذریعے کیا جاسکتا ہے۔ اس کے فوائد میں اچھی خدمات کا معیار اور کو برانڈنگ اور کو مارکیٹنگ کے امکانات شامل ہیں۔ اس کا نقصان یہ ہے کہ اس کی رسائی کسی ایک ٹیلی کام آپریٹر کے گاہکوں تک محدود ہوتی ہے۔

ایک تا کئی ماڈل: اس میں بینک کئی ٹیلی کام آپریٹر کے کنکشن استعمال کرنے والے افراد کو بینکاری سہولت فراہم کرتا ہے۔ اس سے رسائی بڑھ جاتی ہے تاہم خرابی یہ ہے کہ تشہیر کے اخراجات میں اضافہ ہوجاتا ہے جو تمام کے تمام بینک کو خود برداشت کرنے ہوتے ہیں۔ اس کے علاوہ فون لائن پر جلد اور مؤثر رابطے کے فقدان کا خدشہ بھی ہوتا ہے۔

کئی تا کئی ماڈل: اس ماڈل میں کئی بینک اور کئی ٹیلی کام آپریٹر مل کر تقریباً تمام کلائنٹس کو خدمات فراہم کرتے ہیں۔ اس نظام میں ایک مرکزی ٹرانزیکشن پروسیسنگ سسٹم ضروری ہوتا ہے جو یا تو کوئی ایک مالی ادارہ کنٹرول کرتا ہے یا کسی مالی ادارے یا اداروں کے گروپ کا کوئی ذیلی ادارہ اس کا مالک ہوتا ہے اور اسے چلاتا ہے، یا پھر کوئی تیسرا فریق بینک کے ساتھ ایجنسی معاہدے کے تحت اسے چلاتا ہے۔ یہ نظام ملک میں کام کرنے والے اے ٹی ایمز کے نیٹ ورک سے ملتا جلتا ہے۔

متبادل راہیں: بلادفتر بینکاری ٹیلی کامز کے علاوہ بھی بعض ادارے چلا سکتے ہیں (جن میں تیل کی تقسیم کے نیٹ ورک، پاکستان پوسٹ، چین اسٹور وغیرہ) اور ٹیکنالوجیز کا استعمال موبائل فونز تک محدود نہیں (جی پی آر ایس اور پی او ایس ٹرمنلز)۔ یہ تین تحتی ماڈلز (ایک تا ایک، ایک تا کئی اور کئی تا کئی) اس قسم کی بلادفتر بینکاری کے لیے استعمال کیے جاسکتے ہیں۔

تمام صورتوں میں کسٹمر کا کھاتہ کسی مالی ادارے کے پاس ہونا چاہیے اور ہر لین دین اصل کسٹمر کے کھاتے میں جانا چاہیے اور موبائل فون یا ٹی پی ایس سرور پر کوئی اصل رقم جمع نہیں ہونی چاہیے (موبائل فون پر دکھائے جانے والے بیلنسز اصل کھاتوں کے بیلنسز کی فقط عکاسی کرتے ہیں)۔ نتیجے کے طور پر ان خدمات کے لیے ''ای منی'' کی اصطلاح کو ان قواعد وضوابط کے تحت تکنیکی اعتبار سے غلط قرار دیا گیا ہے۔

ماخذ: پاکستان میں موبائل بینکاری کے ضوابطی ڈھانچے پر مسودہ پالیسی پیپر، شعبہ بینکاری پالیسی اور ضوابط۔

کھاتہ داروں کے تحفظ اور خطرات کے کنٹرول کے لیے کم سے کم معیارات فراہم کیے گئے ہیں۔ ان قواعد وضوابط کے مطابق صرف مجاز مالی ادارے ہی بلادفتر بینکاری کی خدمات فراہم کرسکیں گے جو بلادفتر کھاتوں، کھاتوں سے کھاتوں اور فرد سے فرد رقوم کی منتقلی، نقد رقوم کے ادخال و اخراج، بل کی ادائیگی، کاروباری ادائیگی، قرضوں کی تقسیم و واپسی اور ترسیلات تک محدود ہوں گی۔ بلادفتر بینکاری باکس 9.3 میں دیے گئے بینکاری ماڈل پر مبنی ہے۔

بلادفتر بینکاری کے قواعد وضوابط موجودہ ضوابطی ڈھانچے کے لیے کئی مشکلات پیدا کرسکتے ہیں۔ اس قسم کی شرائط میں ترمیم کی ضرورت ہے جیسے ''کھاتہ دار کی شناخت'' (Know Your Customer)، ''اینٹی منی لانڈرنگ'' کی شرائط اور بینک کی کاروبار کی مجاز جگہ سے باہر نقد ادائیگی پر پابندیاں۔ بینکاری سہولتوں سے محروم شعبے میں موبائل بینکاری کے بسرعت نفاذ کو آسان بنانے کے لیے اسٹیٹ بینک ''کھاتہ دار کی شناخت'' کے نظام کو خطرے پر مبنی بنانے پر غور کرسکتا ہے جس میں شناختی شرائط کھاتہ کی نوعیت کے مطابق تبدیل ہوں۔ جن کھاتوں میں لین دین کا حجم یا رقوم محدود ہوں ان میں یہ شرائط نرم ہوسکتی ہیں۔ خرد مالکاری اداروں میں یہ عمل پہلے ہی کیا جارہا ہے۔ یہ ادارے دور دراز علاقوں میں چھوٹے قرضے فراہم کرنے کے لیے شناخت کے دیگر ذرائع استعمال کرتے ہیں کیونکہ ان علاقوں میں خصوصاً خواتین کے پاس شناختی کارڈ نہیں ہوتے۔

9.2.3 دفتر معلومات برائے قرضہ

پاکستان میں قرضوں کے بارے میں معلومات کے حصول کا موجودہ ڈھانچہ نسبتاً نیا ہونے کے باوجود متنوع ہے اور اس میں نجی شعبے کے لوگ کاروباری بنیادوں پر کام کررہے ہیں۔ کمرشل بینک، خرد مالکاری بینک اور غیر بینکی مالی اداروں کے لیے لازم ہے کہ وہ اسٹیٹ بینک کے ای سی آئی بی نظام پر تمام قرضوں کے بارے میں اطلاع دیں۔ مزید یہ کہ اسٹیٹ بینک خرد مالکاری شعبے بشمول خرد مالکاری بینکوں، رورل سپورٹ پروگرامز اور این جی اوز کی شکل میں قائم دیگر خرد مالکاری اداروں کے لیے ایک دفتر معلومات برائے قرضہ یا کریڈٹ انفرمیشن بیورو کے قیام کے امکانات کا جائزہ لے رہا ہے۔ اس قسم کے ایک مخصوص دفتر کے قیام سے معلومات کی فراہمی، رپورٹنگ اور شفافیت کا عمل بہتر ہوگا جس سے مالی خدمات تک رسائی میں سہولت ہوگی اور خدمات کی لاگت میں بھی کمی آئے گی۔

9.2.4 قرضوں کی درجہ بندی

پاکستان میں قرضوں کی درجہ بندی کرنے والے موجودہ ادارے خرد مالکاری اور ایس ایم ای شعبے کی بھی درجہ بندی کرتے ہیں تاہم بنیادی طور پر وہ بڑے صنعتی کارپوریٹس، مالی اداروں اور قرضہ دستاویزات ہی کا احاطہ کرتے ہیں۔ چھوٹے کاروباری شعبے کو ایک مخصوص درجہ بندی کرنے والے ادارے کی ضرورت ہے جو ان تجارتی اداروں کے خطرات کا جائزہ لے سکے۔ مالی شمولیت پروگرام کے دائرہ کار میں چھوٹے کاروباری اداروں کے لیے ایک مخصوص درجہ بندی ادارہ کے قیام کے قابل عمل ہونے کا جائزہ لے گا اور اداروں کی حوصلہ افزائی کرے گا کہ وہ اپنی قرضوں کی درخواستوں کو جانچنے میں ان درجہ بندیوں کو استعمال کریں۔

9.2.5 ''اسمارٹ'' زراعانت

دور دراز اور دشوار گذار علاقوں کا احاطہ کرنے کے لیے مالی شمولیت پروگرام مالی اداروں کو ''اسمارٹ'' زراعانت دینے کا تصور استعمال کرتا ہے تاکہ وہ ملک کے تمام طبقات تک پہنچ سکیں۔ **باکس 9.4** میں مالی شمولیت کا دائرہ وسیع کرنے کے لیے ''اسمارٹ'' زراعانت کی تفصیلات دی جارہی ہیں۔

9.3 مالی شمولیت پروگرام اور مالی پائیداری

بینکاری سہولتوں سے محروم طبقات کے لیے مختلف سرگرمیوں کی مالکاری کی جائے تو خطرات کو متنوع[20] بنانے کا میکانزم وجود میں آسکتا ہے کیونکہ مالی شمولیت سے خطرات منڈی کے مختلف حصوں اور اداروں میں سرایت کرسکتے ہیں۔ تاہم اگر خطرے کی موزوں تعین نرخ اور اسے کم کرنے کا انتظام نہ ہو اور ایکویٹی اور قرضے دونوں کے لیے مالکاری کے مستحکم وسائل نہ ہوں تو مالی شعبے کی توسیع اسے مختلف دھچکوں سے دوچار کرسکتی ہے۔ اس کے علاوہ تجرباتی مطالعات سے پتہ چلا ہے کہ مالی ترقی معاشی نمو پر مثبت اثر مرتب کرتی ہے اور غریب دوست ہوتی ہے جبکہ مالی عدم استحکام مضر ہوتا ہے اور مالی ترقی کے مثبت اثرات کو کمزور بناتا ہے۔[21] یہ بات ثابت ہوچکی ہے کہ عدم استحکام تخفیف غربت کے عمل کو روکتی ہے کیونکہ غیر مستحکم اور ناقص مالی اداروں سے

باکس 9.4: مالی شمولیت کا دائرہ وسیع کرنے کے لیے اسمارٹ زراعانت

اسمارٹ زراعانت کا مطلب یہ ہے کہ جو قوتیں آزاد منڈیوں میں مؤثر نتائج برآمد کررہی ہیں یعنی بجٹ کے مسائل اور مسابقتی دباؤ، وہی زراعانت کے ضمن میں بھی استعمال کی جاسکتی ہیں۔ زراعانت کی تاثیر ان کی تشکیل اور عملدرآمد پر منحصر ہوتی ہے۔ اس سلسلے میں تین بنیادی اصول ذہن نشین رکھنے چاہئیں: (1) شفافیت، (2) قواعد کی پابندی، اور (3) محدود میعاد۔

پاکستان میں ترقیاتی مالیات کے تناظر میں اداروں کی ایک نئی نسل مالی خدمات سے محروم منڈیوں کو خدمات فراہم کررہی ہے۔ ان میں خرد مالکاری اور ایس ایم ای ادارے شامل ہیں۔ اس کے علاوہ اسلامی مالیات سمیت غیر روایتی مالکاری کے شعبے پر کمرشل بینکوں کی توجہ بڑھ گئی ہے۔ بینک کھاتے رکھنے والی بالغ آبادی کی شرح 37 فیصد میں اضافہ کرنے کی ان اداروں کی صلاحیت بڑھانے کے لیے اسٹیٹ بینک کے مالی شمولیت پروگرام نے مندرجہ ذیل طریقے سے اسمارٹ زراعانت کا تصور شامل کیا ہے:

1۔ ایس ایم ای کے لیے قرضہ ضمانت اسکیم کے ذریعے سرمایہ کاری لانا: قرضہ ضمانت اسکیم کا دہرا مقصد ہے، ایس ایم ای کو قرضوں کی فراہمی اور قرضہ جات کے خطرات میں قرض گاروں کو شریک کرنا۔ اگر یہ اسکیم اچھی طرح ترتیب دی گئی تو ایس ایم ای کی ساکھ بہتر بنائے گی اور جب جب ایک بار یہ شعبہ جانا پہچانا ہوجائے گا تو بینک چھوٹے کاروباری اداروں کو مزید قرضے دے سکیں گے جس کے بعد رفتہ رفتہ اسکیم کی ضرورت ختم ہوجائے گی۔ قرضوں کی ضمانت پر مناسب زراعانت کا اہتمام کیا گیا ہے کیونکہ آخر کار زراعانت کی ضرورت ختم ہوجائے گی اور مستقبل میں سرمایہ خود آئے گا۔

2۔ اختراعات کے لیے زراعانت کا آغاز: کم آمدنی والے خرد مالکاری کلائنٹس اور ایس ایم ای تک پہنچنے کے لیے منڈی کو اختراعی مصنوعات اور ٹیکنالوجیز اور حوالگی کے نئے طریقے آزمانے ہوں گے جن میں لاگت کم ہو اور وہ کلائنٹس کی ضروریات سے ہم آہنگ ہوں۔ تاہم معلومات میں عدم توازن، خطرات کی زیادتی اور محدود سرمایہ ہونے کی بنا پر مالی ادارے زیادہ لاگت والی اختراعات سے گریز کرتے ہیں۔ مالی اختراع چیلنج فنڈ نئی اختراعات متعارف کرانے کے لیے نیز عملے کی تربیت کے سلسلے میں رقوم مہیا کرے گا۔ یہ فنڈ اس طرح تشکیل دیا جائے گا کہ اختراع اور منافع بخش تجارتی ماڈلز کے بارے میں معلومات کا تبادلہ ہو تاکہ مالی خدمات کی رسائی بڑھے۔ یہ فنڈ خرد مالکاری بینکوں، این جی اوز اور نجی شعبے کے دیگر اداروں کے مابین ربط ضبط کی بھی حوصلہ افزائی کرے گا تاکہ کاروبار اور غیر مالی خدمات کو فروغ ملے۔ اسمارٹ زراعانت کا جواز اس لیے ہے کہ اختراعات کو کفایت حجم پیدا کرنے میں وقت لگتا ہے۔

ماخذ: ابواب کے حوالہ جات میں مذکور مختلف ماخذ۔

---

[20] سری نواسن، این، (2007ء)، "Policy Issues and Role of Banking System in Financial Inclusion", Economic and Political Weekly July 28.

[21] جینئے جی ایس اور کپوڈر کے (2007ء)، "Financial Development and Poverty Reduction: Can there be a benefit without a cost?" IMF WP/08/62, Washington D.C.

غریب افراد امیروں کی نسبت زیادہ متاثر ہوتے ہیں۔ چنانچہ مالی شمولیت منفی کلی معاشی اثرات مثلاً نمو میں تغیر اور تیز گرانی کے ذریعے بالواسطہ طور پر استحکام پر اثر انداز ہوتی ہے۔

مالی شمولیت پروگرام میں غریبوں کے لیے نہ صرف روزگار کے بہتر مواقع کی فراہمی شامل ہے بلکہ یہ منفی واقعات و حالات کے خلاف تحفظ، استعداد میں بہتری اور صحت و تعلیم میں بلند تر سرمایہ کاری بھی فراہم کرے گا۔ مالی شمولیت پروگرام کے تحت درج ذیل طریقوں سے مالی استحکام اور معاشرتی پائیداری کو بھی فروغ دیا جائے گا:

(i) کفایت حجم: نفع آوری اور حجم کے مابین تعلق کی بنا پر بڑے بینک اور خرد مالکاری ادارے تجارتی ماڈلز اور نمو کی حکمت ہائے عملی ترتیب دے سکتے ہیں اور غریب کلائنٹس تک پہنچ سکتے ہیں۔ اس بات کی خاص اہمیت ہے کیونکہ خرد مالکاری کا کاروبار حجم میں زیادہ ہوتا ہے اور اس میں منافع کا مارجن کم ہوتا ہے۔

(ii) مناسب مالکاری میکانزم: پائیداری کا تقاضا ہے کہ خرد مالکاری ادارے اپنا کاروبار چلانے کے لیے امانتوں پر انحصار کریں۔ لیکن ارتقا کے ابتدائی مراحل میں خرد مالکاری ادارے زیادہ تر کمرشل مالی اداروں کے ساتھ اتحاد تشکیل دے رہے ہوتے ہیں۔ ان اتحادوں سے کاروبار میں توسیع کے لیے غیر ملکی یا مقامی کرنسی میں رقوم دستیاب ہوتی ہیں۔

(iii) این جی اوز کا خرد مالکاری اداروں کی شکل اختیار کرنا: این جی اوز کو ترغیب دینے کی ضرورت ہے کہ وہ مرکزی بینک سے لائسنس لے کر قانونی طور پر بینکاری کمپنیاں بن جائیں، تاکہ وہ مناسب سرمائے کے ساتھ مؤثر اور شفاف طریقے سے کام کرسکیں۔ پروڈنشل ضوابطی ڈھانچے کے ذریعے ایسے خرد مالکاری اداروں کو سہارا دینے سے رقوم کی موزوں طور پر فراہمی میں مدد ملے گی اور کھاتہ داروں اور قرض گیروں کو سہولت مہیا ہوگی۔

(iv) مالی منڈیوں کے ساتھ خرد مالکاری اداروں کے طویل مدت اتحاد مناسب لاگت پر مالی خدمات تک رسائی کو فروغ دینے میں زیادہ سے زیادہ اہمیت حاصل کرتے جا رہے ہیں۔ اس شعبے میں دو راستے کھلے ہیں: (الف) طویل مدت اتحاد جس میں انضمام اور خریداریاں، ساجھے کے کاروبار اور معاہداتی انتظامات شامل ہیں، یا (ب) خرد مالکاری کی لین دین کرنے کے لیے کمرشل بینکوں کے ساتھ اتحاد۔

(v) مالی اداروں کا نظم و نسق: کھاتہ داروں کی رقوم میں متعلقہ فریقوں کے مفادات کو تحفظ دینے کے لیے بینکوں اور خرد مالکاری اداروں کا موزوں نظم و نسق ضروری ہے۔ مالی ادارے میں بورڈ آف ڈائریکٹرز اور سینئر انتظامیہ پالیسیاں تشکیل دینے اور ان پر عملدرآمد کرانے میں کلیدی کردار ادا کرتی ہے۔ علاوہ ازیں گورننگ باڈیز کا کسی ادارے کی اقدار اور کلچر کو قائم کرنے اور مصنوعات اور تعین نرخ پر درست تکنیکی فیصلے کرنے، خطرے کا انتظام کرنے اور بدلتے ہوئے حالات کے ساتھ خود کو نئے سانچے میں ڈھالنے اور آگے بڑھنے میں اہم کردار ہوتا ہے۔

(vi) چھوٹے اور مقامی سطح پر مالی خدمات کے فراہم کنندگان کا کردار کم نہیں کیا جانا چاہیے۔ متعدد علاقوں میں یہ مالی خدمات فراہم کرنے والے اہم ترین ادارے ہوتے ہیں اور بعض مقامات پر تو صرف یہی ادارے موجود ہوتے ہیں۔ ان اداروں کو اپنی اپنی منڈیوں میں مزید نفوذ کرنے اور دوسرے اداروں سے متحد ہو کر کام کرنے کا موقع ملنا چاہیے تاکہ یہ مصنوعات اور خدمات میں تنوع لاسکیں۔

کلائنٹس کی سطح پر زیادہ سے زیادہ فوائد کے حصول کے لیے مالی خدمات کے پروگرام کی معاشرتی پائیداری بڑی ضروری ہے۔ معاشرتی پائیداری جو مالی پائیداری سے جڑی ہوئی ہے، مندرجہ ذیل امور کی متقاضی ہے:

مؤثر سماجی تحریک، غریب افراد خصوصاً خواتین اور محروم طبقات تک پہنچنے کی خاطر مشترکہ اغراض و مقاصد کے لیے اجتماعی اقدامات جو آگاہی پیدا کرنے اور مقامی قیادت، اداروں اور مقامی آبادی کو متحرک کرنے کے لیے ایک شراکتی عمل کے ذریعے کیے جاسکتے ہیں۔

سماجی کارکردگی، جس کے لیے سب سے نچلے مالی طبقے پر نظر رکھنی ہوگی اور اس کے لیے کلائنٹس کو اپنے ساتھ رکھنے، لاگت کم کرنے، خدمات کا معیار بہتر بنانے، کلائنٹس کے معیار زندگی میں بہتری لانے کی ضرورت ہے۔ یہ عمل کاروباری مواقع اور دیگر سماجی خدمات کے ذریعے ہوسکتا ہے۔ مزید برآں سماجی کارکردگی کا تقاضا ہے کہ اداروں میں عملے کی استعداد کو یقینی بنایا جائے اور جن مقامی آبادیوں میں وہ کام کررہے ہیں وہاں ان کی شہرت اچھی ہو۔

مالی شمولیت پروگرام کا مقصد ایک ایسا مالی شعبہ قائم کرنا ہے جو بخوبی چل رہا ہو اور جو غربت پر براہ راست اثر انداز ہوسکے، اس حد تک کہ غریبوں کو مالی خدمات تک بہتر رسائی حاصل ہو جن میں بچت کی مصنوعات، قرضے اور ادائیگی کی خدمات وغیرہ شامل ہیں۔ تخفیف غربت کے یہ نتائج متعدد طریقوں سے حاصل کیے جاسکتے ہیں جن میں بینک کھاتوں کی دستیابی کو وسیع کرنا اور قرضے تک رسائی کو بہتر بنانا شامل ہیں۔ بینک کھاتوں کی دستیابی میں توسیع سے لوگ اپنی بچت زیادہ محفوظ رکھ سکتے ہیں جس سے چوری وغیرہ کا خطرہ کم ہوجاتا ہے اور قرضے تک رسائی بہتر ہونے سے غریب افراد زیادہ تعداد میں رقوم قرض لے سکتے ہیں اور چھوٹے کاروبار یا صحت و تعلیم میں سرمایہ کاری کرکے اپنی پیداواری صلاحیت بڑھا سکتے ہیں۔ علاوہ ازیں منفی دھچکوں سے غریب افراد کی ضرر پذیری بھی گھٹ جاتی ہے کیونکہ اس سے آمدنی کے وہ دھچکے کم سے کم ہوجاتے ہیں جو بعض اوقات آمدنی کے طویل مدتی امکانات پر اثر انداز ہوتے ہیں۔

حوالہ جات

جینے جی ایس اور کپوڈر کے(2007ء)، "Financial Development and Poverty Reduction: Can there be a benefit without a cost?" IMF WP/08/62, Washington D.C.

مک کینن، آر آئی، (1973ء)، "Money and Capital in Economic Development", Brookings Institution, Washington D. C.

اختر ایس(2008ء)، "Financial Sector: Next 10-Year Vision & Strategy", Address at 60th Anniversary Conference, SBP, Karachi.

ڈویلپمنٹ فنانس ریویو(2007ء)، اسٹیٹ بینک کے ترقیاتی مالکاری گروپ اور محکمہ ترقیاتی مالکاری امداد، ایس بی پی ایس سی کی مشترکہ مطبوعہ۔

پاکستان میں مالی شمولیت کا فروغ: گورنر بینک دولت پاکستان ڈاکٹر شمشاد اختر کی تقاریر2006ء تا2008ء۔

بلادفتر بینکاری کے ضوابط، شعبہ بینکاری پالیسی اور ضوابط، بینک دولت پاکستان، 31مارچ 2008ء۔

پاکستان کا اقتصادی سینسس، قومی رپورٹ، مئی 2005ء(www.statpak.gov.pk)

شور بینک، امریکہ، پنجاب میں بزنس اینڈ فنانس کنسلٹنگ کا ڈیمانڈ سروے

ایس ایم ای مالکاری سہ ماہی جائزہ- پہلی سہ ماہی 2008ء۔ شعبہ ایس ایم ای مالکاری، بینک دولت پاکستان

ڈویلپمنٹ فنانس ریویو، شعبہ زرعی و دیہی قرضہ جات، بینک دولت پاکستان

فارم ہاؤس ہولڈ سروے، 2005ء

پاکستان میں مکاناتی مالکاری کا نظام، جون 2008ء، بینک دولت پاکستان۔

سری نواسن، این، (2007ء)، "Policy Issues and Role of Banking System in Financial Inclusion", Economic and Political Weekly July 28.

مرڈوک، جوناتھن، (2005ء)، "Smart Subsidies for Sustainable Microfinance. Finance for the Poor", December 2005, Volume 6 Number 4. Asian Development Bank

ایونز، اینا کورا اور کلیہن، جینٹ (2004ء)، "Mainstreaming Financial Services to Include the Poor: the Credit Union Perspective", December 2004. The World Council of Credit Unions

Working with Savings and Credit Unions. Donor Brief No. 25 August 2005. Consultative Group to Assist the Poor