



# مائیکرو فنانش بنیادی تصورات

تحقیق و تحریر  
محمد عامر

## ابتدائیہ

پاکستان کی آبادی اس وقت تقریباً 220 ملین سے زائد ہے جس میں 70% کا تعلق غریب گھرانوں سے ہے۔ یہ اتنی بڑی مارکیٹ ہے جس کو مائیکروفنانس سروسز کی اشد ضرورت ہے لیکن مائیکروفنانس خدمات مہیا کرنے والے ابھی تک 20% مارکیٹ تک بھی رسائی حاصل نہیں کر سکے۔ پاکستان میں 50 چھوٹے بڑے مائیکروفنانس بینک یا مائیکروفنانس ادارے کام کر رہے ہیں لیکن اتنی بڑی مارکیٹ کے خالی پڑے ہونے کے باوجود یہ تمام ادارے صرف ایک دائرے میں سفر کر رہے ہیں ان میں زیادہ تر صرف مائیکرو کریڈٹ پر انحصار کرتے ہیں لیکن اس میں بھی اکثر مائیکروفنانس اداروں کے غیر فعال قرضہ جات کی تعداد بڑھتی جا رہی ہے جس کی سب سے بڑی وجہ مارکیٹنگ سٹاف کا اس انڈسٹری سے متعلق پروفیشنل علم اور معیاری تربیت کی کمی ہے وہ مارکیٹ میں نئے رجحانات تلاش کرنے کی بجائے پہلے سے کئے گئے کام کی پیروی کرتے رہتے ہیں جس کی وجہ ایک تو مائیکروفنانس مارکیٹ کی عمودی رسائی رک جاتی ہے اور تمام تر توجہ افقی پھیلاؤ پر رہتا۔ دوسری اہم بات یہ ہے کہ عام طور پر مائیکروفنانس خدمات مہیا کرنے والوں کے پاس مارکیٹ کی تلاش اور تجزیہ کرنے والی پروفیشنل ٹیم نہیں ہوتی یا پھر تربیت نہیں ہوتی کہ وہ مارکیٹ کے رجحانات کو آن سپاٹ ریسرچ کی بنیاد پر دیکھیں اور اپنی سروسز کو اس کے مطابق ڈیزائن کریں یہی وجہ ہے سب سے زیادہ مائیکرو کریڈٹ سروسز پر توجہ دی جاتی ہے اور اس میں بھی ایک ہی جیسی مارکیٹ طلب کا سہارا لیا جاتا ہے، اسی مارکیٹ میں کام کرنے والے حریف ایک دوسرے کا سٹاف بھرتی کر رہے ہوتے ہیں بلکہ ایک دوسرے کی پروڈکٹس کو بھی نقل کیا جا رہا ہوتا ہے جس کا نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ ایک ہی کسٹمر چار پانچ مختلف اداروں کی ایک ہی جیسی پروڈکٹ کے چنگل میں پھنس کر اپنی استطاعت سے زیادہ قرض اٹھا لیتا ہے اور آخر کار ڈیفالٹ کر جاتا ہے۔

سوال یہ پیدا ہوتا ہے کہ مائیکروفنانس انڈسٹری اتنی بڑی مالیاتی منڈی سے کیسے فائدہ اٹھا سکتی ہے۔ اس کا سادہ سا جواب یہ ہے کہ مائیکروفنانس خدمات مہیا کرنے والوں کو بہتر تربیت یافتہ مارکیٹنگ ریسرچ ٹیموں کی ضرورت ہے جنہیں اس بات کا اچھی طرح ادراک ہو کہ مائیکروفنانس سروسز صرف مائیکرو کریڈٹ تک محدود نہیں ہیں بلکہ یہ ایک انتہائی وسیع اور جامعہ مالیاتی تصور ہے جو اس کی ٹارگٹ مارکیٹ یعنی غرباء کی مالی ضروریات کا احاطہ کرتا ہے لیکن یہ ضروریات کیا ہیں؟ یہی وہ سوال ہے جس کا جواب اگر ایک بہتر ویژن کے ساتھ آن سپاٹ مارکیٹ ریسرچ کے ذریعے معلوم کر لیا جائے تو ایسی موزوں مصنوعات ڈیزائن کی جاسکتی ہیں جن کی کھپت بھی ہوگی اور غرباء کی خدمت کی کارکردگی بھی۔

دوسری اہم بات یہ کہ جیسے بڑی مالیاتی مارکیٹوں کے صارفین کی ضروریات تبدیل ہوتی رہتی ہیں اسی طرح مائیکروفنانس مارکیٹ کے صارفین کی ضروریات بھی تبدیل ہوتی رہتی ہیں جس کی بڑی وجوہات میں دنیا میں تیزی سے ہوتی ہوئی سائنسی ترقی، انفارمیشن کا پھیلاؤ اور گلوبلائزیشن کے اثرات ہیں جس کی وجہ سے مائیکروفنانس خدمات مہیا کرنے والوں کو مسلسل ان تبدیلیوں پر نظر رکھنے کی ضرورت ہے تاکہ وہ اس کے مطابق اپنی مصنوعات کو ری ڈیزائن کر سکیں یا نئی اختراعات کو اپنا سکیں۔

اب بھی ایک اندازے کے مطابق پاکستان میں 120 ملین بالغ غریب افراد ایسے ہیں جو یا تو مائیکروفنانس سروسز سے بالکل ناواقف ہیں یا ان سے پوری طرح سیریفیڈ ہونے سے قاصر ہیں اور ان میں ایک بہت بڑی تعداد خواتین کی ہے جو بہت کم پڑھی لکھی ہیں اور ان میں بہت سی دور دراز کے دیہی علاقوں میں رہتیں ہیں جہاں تک مائیکروفنانس سروس مہیا کرنے والوں کی ابھی تک پہنچ نہیں یا ان کی ترجیح نہیں۔

ان حقائق سے معلوم ہوتا ہے کہ پاکستان میں مائیکروفنانس کی ایک بہت بڑی مالیاتی منڈی بالکل خالی پڑی ہے جس میں اگر 1000 مائیکروفنانس خدمات مہیا کرنے والے ادارے کام کر رہے ہوں تو بھی ناکافی ہیں لیکن اگر ہم ذمینی صورت حال یہ ہے کہ ہمیں ہر دوسرا مائیکروفنانس ادارہ نان پرفارمنگ قرضہ جات کا ایک بہت بڑا بوجھ اٹھائے نظر آتا ہے جس کی ایک ہی وجہ ہے غیر تربیت یافتہ سٹاف کی بھرمار جو ایک ادارے سے دوسرے ادارے میں اپنی پوزیشن تبدیل کرتے رہتے ہیں اور ایک ہی مارکیٹ چاہے وہ جیوگرافیکل ہو یا مصنوعات کے حوالے سے ہو ٹارگٹ کرتے رہتے ہیں جس سے تمام ادارے ایک ہی دائرے میں گھوم کر رہے ہیں اور ان کے کسٹمز غیر معیاری مصنوعات (جو ان کی ضروریات کو سمجھے بغیر ڈیزائن کی گئی ہیں) کے بوجھ تلے دبتے جا رہے ہیں۔

زیر نظر کتاب میں مائیکروفنانس کے بنیادی تصورات کو بیان کیا گیا ہے جس کا جاننا ان سٹاف ممبران کے لئے بہت ضروری ہے جو گراؤنڈ کی سطح پر کام کر رہے ہیں تاکہ ان کا بنیادی ویژن اپنے کام کے بارے میں وسیع ہو اور وہ فیڈ بیک نیچے سے اوپر پہنچا سکیں جس سے مائیکروفنانس مالیاتی منڈی کا اصل پوٹنشل سامنے آئے جس سے ناصرف اس منڈی کے کسٹمز کو ان کی ضرورت کے مطابق فائدہ پہنچے بلکہ مائیکروفنانس انڈسٹری بھی مارکیٹ سکوپ کے مطابق ترقی کرے اور اس سے جڑے لوگوں کے روزگار کو بھی تحفظ حاصل ہو سکے۔

## فہرست مضامین

- 6 ..... -1
- 11 ..... مالیاتی نظام کے مسائل  
2 - غرباء کے مسائل
- 14 ..... -3 گھریلو معیشت
- 17 ..... -4 سرپلس اور خسارہ
- 18 ..... -5 غریبوں کے لئے مالی خدمات
- 21 ..... -6 رسمی اور غیر رسمی  
مائیکرو فنانس
- 22 ..... -7 مائیکرو فنانس کی تاریخ
- 29 ..... -8 مائیکرو فنانس کے اصول
- 35 ..... -9 مائیکرو فنانس میں ریگولیشن کا کردار
- 39 ..... MFIs کی نگرانی
- 10
- 42 ..... -11 مالی شمولیت، رجحانات اور چیلنجز

## 1 مالیاتی نظام

قومی اور بین الاقوامی معیشتیں مناسب طور پر کام نہیں کر سکتیں جب تک کہ ان کے مالیاتی نظام اور مالیاتی ادارے صحیح طرح کام نہ کر رہے ہوں۔ جدید معیشت میں وسائل کی معقول تقسیم کچھ اس طرح ہوتی ہے کہ وہ اپنے ذخائر کو متحرک رکھے اور یہ فنڈز قرض لینے والوں کو دستیاب کروانے کا افعال طریقہ اپنائے۔

"کوئی بھی مالیاتی نظام ایک ایسا پیچیدہ سسٹم ہے جو باہم مربوط مالیاتی اداروں، مارکیٹس، آلات، خدمات اور لین دین پر مشتمل ہوتا ہے۔ اس کا بنیادی کام یکجا ہو کر کام کرنا ہوتا ہے جو بچت کرنے والوں اور قرض لینے والوں کے درمیان رقوم کی منتقلی کے لیے ثالث کردار ادا کرتا ہے"

1960 اور 1970 کی دہائیوں میں ریمنڈ گولڈ سمٹھ، جان گورلی، ایڈورڈ شا، روناڈو میک کیملن اور کچھ دیگر مارین کی تحقیق نے یہ واضح کیا کہ ترقی یافتہ معیشتوں کے مالی شعبے بالنسبت ترقی پذیر معیشتوں کے، اس لئے بڑے ہیں کیونکہ ترقی پذیر معیشتوں میں مالیاتی شعبوں میں سرمایہ کاری کے لیے فنڈز کو عوامی سیکٹر کے لئے قابل رسائی نہیں بنایا گیا جس کی وجہ سے مالیاتی شعبے فنڈز کی عدم دستیابی کے باعث اپنا معاشی کردار ادا نہیں کر سکے۔ بہت سے ترقی پذیر ممالک مالیاتی نظام میں شرح سود کی حد میں مسابقت، بینکنگ خدمات، اعلیٰ مطلوبہ فنڈز اور مربوط کریڈٹ پروگرام کی کمی کی وجہ سے بہتر مالیاتی نظام تک رسائی حاصل نہ کر سکے۔

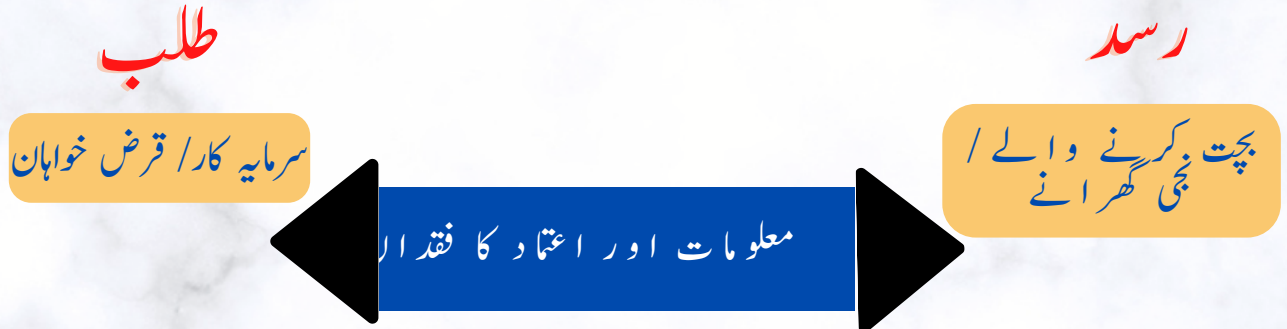
1970 کی دہائی میں ترقیاتی مالیاتی نظام کی تحریک نے ان ممالک میں مقبولیت حاصل کی جو لبرلائزیشن یا SELECTIVE DE-REGULARIZATION پر مشتمل نقطہ نظر کی حامی تھی۔ خدمات اور لین دین جیسے معاملات کے لئے آزاد منڈیوں کے نظام کا قیام چاہتی تھی۔ اس نے فنڈز یا قرضہ جات کی عوامی سطح پر ضرورت کو اجاگر کیا اور حکومتوں کو مجبور کیا کہ سرکاری سطح پر خصوصی فنڈز مختص ہونے چاہئیں جو کاروباری سرمایہ کاروں کو قرض کی شکل میں نسبتاً آسان شرح سود دستیاب ہوں

جدید مائیکرو فنانس، جو نسبتاً زیادہ شرح سود پر منحصر ہے اس کا قیام بھی ان ترقی پزیر ممالک میں رائج ہوا۔ بعد کے سالوں میں، ترقیاتی مالی نظام کے نقطہ نظر کو مزید بہتر کیا گیا، لیکن اس کی جڑیں "فری مارکیٹ کے اصول" پر قائم رہیں۔

## مالیاتی منڈیاں

مالیاتی منڈیاں بھی انہی اصولوں اور طریقہ کار کے مطابق کام کرتی ہیں جس طرح دوسری مارکیٹس کام کرتی ہیں مالیاتی مارکیٹ کا سبب بڑا پروڈکٹ پیسہ ہے جس کی طلب اور رسد کے ساتھ اس مارکیٹ میں قیمت کا تعین کیا جاتا جو دونوں کے درمیان توازن قائم کرتی ہے۔ مالیاتی منڈی میں تجارت کی جانے والی پروڈکٹ 'پیسہ' کی قیمت کو سود کہا جاتا ہے۔

اس مالیاتی مارکیٹ میں رسد اور طلب کے تاجر کچھ اس طرح ہوتے ہیں



مالیاتی منڈی میں رسد کا سبب وہ نجی گھرانے یا بچت کرنے والے ہوتے ہیں جو اپنا اضافی پیسہ کسی ایسی جگہ محفوظ کرنا چاہتے ہیں جہاں انہیں اپنے پیسے پر اچھا منافع مل سکے اور دوسری طرف سرمایہ کار اور قرض خواہان ہوتے جنہیں پیسے کی ضرورت ہوتی ہے۔ یہ دونوں ایک دوسرے کے ساتھ براہ راست لین دین نہیں کر سکتے جس کی بنیادی وجہ ان کے درمیان معلومات اور اعتماد کا فقدان ہوتا ہے۔ ان دونوں کی ضرورت کو ہم کچھ اس طرح دیکھ سکتے ہیں۔



| سرمایہ کار / قرض خواہان   | نجی گھرانے / بچت کرنے والے                            |                   |
|---|---|-------------------|
| ان کو بڑی رقوم کی ضرورت ہوتی  | چھوٹی چھوٹی رقوم کی بچت کرتے ہیں                      | رقم               |
| یہ درمیانی یا طویل مدت کے لئے سرمایہ کا حصول چاہتے ہیں              | مختصر دورانیہ کی سرمایہ کاری چاہتے ہیں                | شرائط             |
| یہ نقصان یا خطرے کی ضمانت نہیں دے سکتے                              | یہ خطرات کے برخلاف زیادہ سے زیادہ تحفظ چاہتے ہیں      | خطرہ بقابلہ تحفظ  |
| انہیں سرمایہ کے حصول کے لئے نسبتاً زیادہ مالی قیمت ادا کرنا پڑتی ہے | یہ اپنی سرمایہ کاری پر زیادہ سے زیادہ منافع چاہتے ہیں | لاگت بقابلہ منافع |

ان متضاد ضروریات کی وجہ سے ان کے درمیان براہ راست مالی تعلقات کا تعین بہت مشکل ہوتا ہے۔ یہاں تک کہ اگر یہ دونوں فریق مل بھی جائیں تو بھی ان درمیان مختلف ترجیحات کی وجہ سے معاہدہ کی تکمیل کا امکان بہت کم ہوتا ہے لہذا یہاں خصوصی مالیاتی ثالثی کی ضرورت ہوتی ہے

### مالیاتی ثالثی

مالیاتی ثالث وہ ہوتا ہے جو بچت کرنے والوں سے فنڈز وصول کرتا ہے مکمل تحفظ کی ضمانت کے ساتھ لیکن کم شرح سود پر اور سرمایہ کاروں یا قرض خواہان کو دیتا ہے اور زیادہ شرح سود وصول کرتا لیکن زیادہ خطرات کے ساتھ۔ اس کو ہم ایک باقاعدہ "مالیاتی ادارہ" کا نام دیتے ہیں

### مالیاتی ادارے

ایک مالیاتی ادارہ ایک ایسا ادارہ ہے جو بنیادی طور پر مالیاتی ثالث کے طور پر کام کرتا ہے۔ یہ نجی (شیئر ہولڈر کی ملکیت) یا عوامی (سرکاری ملکیت) ہو سکتا ہے۔



## رسمی مالیاتی اداروں کی ایک وسیع رینج موجود ہے جیسا کہ نیچے جدول دیا گیا ہے

| ادارہ            | کام کا طریقہ کار اور ذمہ داریاں  |
|------------------|--|
| مرکزی بینک       | یہ بینک عام طور پر ریاست کی ملکیت میں ہوتا ہے اور دیگر بینکوں اور مالیاتی اداروں کے لئے ریگولیٹر کے فرائض انجام دیتا ہے۔ جیسے بینکوں کی نگرانی یا نقد سود کی شرح کو کنٹرول کرنا۔ وہ عام طور پر بینکنگ سسٹم کو لیکویڈیٹی فراہم کرتے ہیں اور بحران کی صورت میں بینک صارفین کو تحفظ فراہم کرتا ہے |
| تجارتی بینک      | جو ڈپوزٹس قبول کرتے ہیں۔ افراد اور کاروباری اداروں کو قرض فراہم کرتے ہیں   |
| سرمایہ کاری بینک | خدمات فراہم کرتے ہیں کمپنیوں کی مدد کرتے ہیں حکومتوں کو بھی قرض جاری کرتے ہیں سرمایہ کاروں اور مارکیٹ کے درمیان ثالث کا کردار ادا کرتے ہیں   |
| یونیورسل بینک    | ہر قسم کی بینکنگ سرگرمیوں کو سرانجام دیتے ہیں  |
| انشورنس کمپنی    | دوسرے کاروباروں یا افراد کو پریمیم ادا کر کے خطرات کا احاطہ کرتی ہے۔   |
| مائیکروفنانس     | کم آمدنی والے گھرانوں چھوٹے کاروباری حضرات کے لئے ریٹیل بینکنگ سروسز فراہم کرتے ہیں  |
| بروکرئج کمپنی    | خریدار اور بیچنے والوں کے درمیان کمیشن لے کر ثالثی کا کردار ادا کرتی ہے  |
| سرمایہ کاری فنڈ  | سرمایہ کاروں کی رقوم سے فنڈ بناتا ہے جس سے کیپٹل مارکیٹ میں سرمایہ کاری کی جاتی ہے اور سرمایہ کاروں کو اس سرمائے پر منافع ادا کیا جاتا ہے  |

## مالیاتی ثالث کا کردار

مالی ثالث تین اہم منتقلی کی خدمات فراہم کرتے ہیں سائز، مدت اور خطرے کی منتقلی چناؤ: جدید مالیاتی نظام میں، مالی ثالث یہ کام انجام دیتے ہیں۔ مندرجہ ذیل اہم افعال ہیں:

- زیادہ تر چھوٹے ڈپازٹس کو بڑے قرضوں میں تبدیل کرتے ہیں۔
- زیادہ تر قلیل مدتی ڈپازٹس کو طویل مدتی قرضوں میں تبدیل کرتے ہیں۔
- مالیاتی ثالثی کے ذریعے بچت کرنے والوں کے خطرات کو منتقل کرتے ہیں
- مالی لین دین کا انتظام کرتے ہیں۔
- قرض لینے والوں کو قرض دے کر پیسہ کماتے ہیں

"مالیاتی ادارے چھوٹے اور قلیل مدتی ڈپازٹس کو بڑے اور طویل مدتی قرضوں میں تبدیل کرتے ہیں۔ اس طرح قرض دینے کا خطرہ مول لے کر بچت کرنے والوں کو نقصان سے بچاتے ہیں۔ ایک فعال معیشت کے لیے مالیاتی ثالثی بہت ضروری ہے۔ لوگ جن کو مالی ثالثی اداروں تک رسائی نہیں ہوتی انہیں قرضوں کو محفوظ کرنے میں دشواری کا سامنا کرنا پڑتا ہے اور وہ اپنی بچت کے کھونے کے زیادہ خطرے کا سامنا کرتے ہیں۔ قرض پر سرمایہ کاری حاصل کرنے کے لئے عام طور پر بہت زیادہ شرح سود ادا کرنا پڑتی ہے جبکہ ان کی بچت پر کوئی سود وصول نہیں ہوتا"



## 2 غرباء کے مسائل

غریب لوگوں کی باقاعدہ مالیاتی اداروں تک رسائی کیوں نہیں ہے؟  
غریبوں کی مالیاتی اداروں سے دوری کی بہت سی وجوہات ہیں۔ زیادہ تر بینک غریبوں کی خدمت کو غیر منافع بخش سمجھتے ہیں۔ بہت کم قیمت کے مقابلے میں نسبتاً زیادہ انتظامی اخراجات اٹھانے پڑتے ہیں مزید یہ کہ غریبوں میں اکثر بھت اور اعتماد کی کمی ہوتی ہے۔

- غریب شاذ و نادر ہی باقاعدہ آمدنی سے لطف اندوز ہوتے ہیں۔
  - ان کے پاس ایکویٹی یا دیگر اثاثوں کی کمی ہوتی ہے جسے وہ قرض کے ضمانت کے طور پر استعمال کر سکتے ہیں۔
  - آمدنی میں کمی اور کم ایکویٹی انہیں مختصر مدتی سرمایہ کاری کی منصوبہ بندی پر مجبور کرتی ہے
  - بہت سے بینکار یہ بھی سمجھتے ہیں کہ غریب لوگوں کے پاس ادائیگی اور معاشی نظم و ضبط کی صلاحیت کم ہے۔
  - غریب لوگ اکثر خطرے سے بچتے ہیں۔ وہ مقروض ہونے سے ڈرتے ہیں وہ اپنی ادائیگی کی صلاحیت کے بارے میں غیر یقینی کا شکار ہوتے ہیں
  - غریب لوگوں میں اکثر خود اعتمادی کی کمی ہوتی ہے اور وہ کچھ نیا شروع کرنے سے محتاط رہتے ہیں۔
  - غریب لوگوں کے پاس فنائنگ اور کاروبار کے بارے میں معلومات کی کمی ہوتی ہے
  - غریب لوگوں میں اکثر مالیاتی نظام پر اعتماد کی کمی ہوتی ہے
  - معلومات کے بہت سے مسائل بھی ہیں کیونکہ غریب لوگ کے پاس کاروباری ریکارڈ یا بینکنگ ہٹری نہیں ہوتی
  - بینکرز اور غریبوں کے درمیان سماجی فاصلہ بھی حائل ہوتا ہے
- لیکن اگر غریبوں کو رسمی مالیاتی خدمات تک رسائی نہیں ہوگی تو وہ اپنے مالی معاملات کو کیسے سمجھاتے ہیں؟ عام طور پر ان کی سرمایہ کاری جانور، زیورات یا سونا یا گھر میں نقدی جمع کرنے میں ہوتی ہے۔

کئی مالک میں غریب خود کو اپنی مدد آپ کے تحت گروپس (خاندانوں، محلے، گاؤں کی برادریوں کی سطح پر) منظم کرتے ہیں جو ان گروپس میں بچت کے ذریعے پیسے جمع کرتے ہیں، ایک دوسرے کو قرض دیتے ہیں۔ اس دوران وہ جنازوں یا شادیوں کی اخراجات میں وغیرہ میں ایک دوسرے کی مدد کرتے ہیں۔

کریڈٹ کا ایک اور غیر رسمی ذریعہ تاجر، دکاندار، یا نام نہاد ساہوکار (اکثر چھوٹے کاروباری مالکان، جو ان لوگوں کو قرض دیتے ہیں جنہیں وہ ذاتی طور پر جانتے ہیں جانتے ہیں اور آسانی سے کنٹرول کر سکتے ہیں) ہوتے ہیں، ان سہوکاروں کی شرح سود سو فیصد سے بھی زیادہ ہوتی ہے، غریبوں کے غیر رسمی طریقہ قرض اپنانے کی کئی وجوہات ہوتی ہیں جیسے

- غریب لوگ اکثر ہنگامی حالات میں قرض لیتے ہیں۔ ان کو غیر رسمی ذرائع سے قرض فوری طور مل جاتا ہے جب کہ بینک قرض دینے کی کارروائی میں ہفتے لگاتے ہیں

- ساہوکار عام طور غریب لوگوں کے قریب رہتے ہیں اور قرض کے معاہدے زبانی طور پر کیے جاتے ہیں اور کاغذی کارروائی بہت کم ہوتی ہے۔
- ساہوکار عام طور پر ایسی ضمانتیں لیتا ہے جو بینک نہیں لے گا جیسے برادرانہ معاہدہ وغیرہ

- ساہوکار زیادہ تر قرض کی لچکدار ادائیگیوں کی اجازت دیتا ہے جبکہ بینکوں کے پاس ادائیگی کا شیڈول مقرر ہوتا ہے۔

### غریب اور مالیاتی نظام

تو کیا غریب لوگوں کو رسمی مالیاتی نظام میں آنے کی ضرورت ہے؟ اس کا جواب ہے شاید غریب لوگ ہی سب سے زیادہ مستحق ہیں کہ انہیں اس رسمی مالیاتی نظام کا حصہ بنایا جائے کیونکہ دنیا میں آج بھی 70 فیصد زیادہ آبادی غریب پر مشتمل ہے۔ اگرچہ غریب رسمی مالی سے باہر اپنی مالیاتی ضروریات کا انتظام کر سکتے ہیں لیکن اگر یہ نظام ان کے لئے زیادہ دوستانہ ہو تو وہ عام طور پر بینک اکاؤنٹ رکھنے کے آپشن کا خیر مقدم کرتے ہیں۔ انہیں بھی بچت، آسان اور سستے قرضے کی ضرورت ہوتی ہے۔ غریب چاہتے ہیں کہ وہ اپنی رقوم آسانی سے ایک جگہ سے دوسری جگہ پر منتقل کر سکیں۔

## رسمی مالیاتی نظام کے غریبوں کے لیے فوائد

- بچت بینکوں میں زیادہ محفوظ ہوتی ہے (غریب لوگ اکثر چوری، آگ اور دھوکہ دہی کی وجہ سے نقدی کے نقصان سامنا کرتے ہیں)
  - بینک بچتوں پر سود ادا کرتے ہیں، جب کہ گھر پر موجود نقدی منگائی کی وجہ سے قدر کھو دیتی ہے۔
  - بینک سہ کاروں سے بہتر شرائط پر قرض دیتے ہیں (کم شرح سود، قرض کی بڑی رقم، طویل مدت ادائیگی وغیرہ)۔
  - رسمی مالیاتی اداروں کی طرف سے رقم کی منتقلی غیر رسمی منتقلی سے زیادہ محفوظ اور سستی ہوتی ہے
- رسمی بیمہ غیر رسمی سے زیادہ وسیع تر گوریج فراہم کرتا ہے۔

"مائیکروفنانس فراہم کرنے والوں کو غیر رسمی مالیاتی ثالثی سے سیکھنا چاہیے۔ ان کے نقطہ نظر کو اپناتے ہوئے سادہ مصنوعات، تیز رفتار پروسیجر اور آسان خدمات طریقہ کار رکھنا چاہئے۔ مائیکروفنانس ادارے غیر رسمی سرمایہ فراہم کرنے والوں شکست دے سکتے ہیں اگر وہ قیمتوں کا تعین (شرح سود) اور Security کے لحاظ سے مالی ثالثی بہتر اور آسان بنائیں"



### 3 گھریلو معیشت

غریبوں کی گھریلو معیشت اور اس کی تفصیل میں جانے سے پہلے مالیاتی خدمات کے سلسلے میں کچھ اصطلاحات "مائیکرو کریڈٹ"، "مائیکرو فنانس"، "مائیکرو فنانس انسٹی ٹیوشن" اور "مالی شمولیت" کی عام فہم تعریف کو جاننا بہت ضروری ہے

#### مائیکرو کریڈٹ

مائیکرو کریڈٹ کم آمدنی والے لوگوں کو قرضوں کی فراہمی ہے۔ یہ قرض عام طور پر بہت چھوٹے، قلیل مدتی ہوتے ہیں اور بغیر ضمانت دئے جاتے ہیں۔ مائیکرو لونز کی تعریف اس طرح بھی کی جاسکتی ہے کہ قرض کی رقم ملک کی فی کس جی ڈی پی سے کم ہوتی ہے۔

#### مائیکرو فنانس

مائیکرو فنانس کم آمدنی والوں کو مالیاتی خدمات کی فراہمی ہے۔ اس میں بچت، کریڈٹ، انشورنس اور رقم کی منتقلی کی خدمات شامل ہیں۔ لہذا، مائیکرو فنانس مائیکرو کریڈٹ کے مقابلے میں ایک وسیع تر تصور ہے اور یہ ہے عام طور پر ہے کہ یہ غریبوں کی مالی ضروریات کو بہتر طریقے سے پورا کرنے پر اتفاق کرتا ہے

#### مائیکرو فنانس انسٹی ٹیوشنز

مائیکرو فنانس انسٹی ٹیوشنز (MFI) وہ ادارے ہیں جو کم آمدنی والوں کے مائیکرو کریڈٹ یا دیگر مالی خدمات فراہم کرتے ہیں



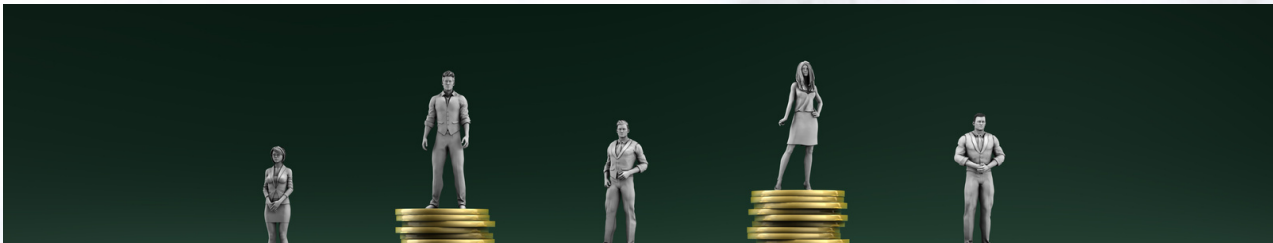
## مالی شمولیت

مالی شمولیت ایک نسبتاً نیا تصور ہے، جس کا گہرا تعلق مائیکرو فنانس سے ہے لیکن یہ اس بھی آگے کا تصور ہے یہ نہ صرف اس حقیقت کو تسلیم کرتا ہے کہ غریب گھرانوں کو مالی خدمات کی مکمل رینج تک رسائی کی ضرورت ہے بلکہ آمدنی میں اضافہ، اثاثے بنانے، ہموار کھپت کی بھی ضرورت ہے۔ مالی شمولیت کا تصور مالی خواندگی پر بھی زور دیتا ہے۔

غیر رسمی معیشت میں غریب خاندانوں کو درپیش مالی حالات اور رکاوٹیں کو دور کرنا اور رسمی بینک اکاؤنٹ کے ذریعے مالی شمولیت کو آگے بڑھانا، واضح مالی ضابطے اور صنعت کے زیر انتظام محفوظ مالیاتی اداروں کا قیام ہے۔ مالی اداروں کے معیارات کو بڑھانے کے لئے ان کے درمیان مثبت مقابلہ کا رجحان پیدا کرنا تاکہ ادارے گاہکوں کے لیے انتخاب اور استطاعت کو یقینی بنائیں۔ غریب کٹرز کو انہیں آسان بینک اکاؤنٹ کی پیش کش مالی شمولیت کی طرف پہلا قدم ہے۔

## غریب کی اقتصادی خصوصیات

- اکثر غریب گھرانوں کو تنخواہ دار نہیں ہوتے وہ گھریلو یا خاندانی ہنر یا بزنس کو سمبہہال رہے ہوتے ہیں۔
- ان کی سرگرمی زیادہ تر غیر رسمی ہوتی ہے یعنی وہ بطور بزنس رجسٹرڈ نہیں ہوتے اور اپنی آمدنی کا حساب کتاب نہیں رکھتے
- غریب گھرانوں کی افراد کی مختلف معاشی سرگرمیاں ہوتی ہیں جو ایک ہی گھرانے کی آمدنی کا ذریعہ ہوتی ہیں۔



- غریب خاندانوں کے پاس عام طور پر کم اثاثے ہوتے ہیں اور اکثر ناکافی موجودہ اثاثوں کے ساتھ کام کرتے ہیں۔ وہ سرمائے کی بجائے محنت پر بھروسہ کرتے ہیں۔
- غیر رسمی گھریلو ادارے ایسے ماحول میں کام کرتے ہیں جس میں خطرے کو کم کرنے کو ترجیح دی جاتی ہے تاکہ زیادہ سے زیادہ آمدنی کے ہدف کو حاصل کیا جاسکے۔
- خاندانی اداروں میں کھپت اور پیداوار درمیان فرق کرنا بہت مشکل ہوتا ہے

## گھریلو معیشت

غریب خاندان اپنے کاروبار اور نجی زندگی کو سبھی سے الگ نہیں کرتے۔ وہ جو پیسہ کماتے ہیں وہ ایک ساتھ جمع کیا جاتا ہے، اور تمام نجی اور کاروباری اخراجات اس پول سے ادا کیے جاتے ہیں۔

"مائیکرو فنانس اداروں کو غریب گھرانوں کی معیشت کو سمجھنے کی ضرورت ہے جب وہ اپنے صارفین کے لئے مالیاتی خدمات کو ڈیزائن کرتے ہیں تو انہیں معیشت کے ان پہلوؤں کو مد نظر رکھنا چاہئے مثال کے طور پر بہت سے غریب خاندان آمدنی کے اتار چڑھاؤ کے باوجود روزانہ یا ہفتہ وار مقررہ رقم بچاتے ہیں ان کے لئے قرض کی واپسی کل نقد بہاؤ پر منحصر ہوتی ہے۔ گھر کی صورتحال اور اس کے اخراجات کی ترجیحات کو مد نظر رکھ کر قرض کی رقم، مقصد، مدت، اور ادائیگی کو لچکدار بنانا چاہئے"





## 4 سرپس اور خسارہ

غریب لوگوں کا ایک بنیادی مسئلہ آمدنی اور اخراجات میں توازن کا بھی ہے عام طور پر یہ دونوں موافق نہیں ہوتے۔ بعض اوقات اخراجات آمدنی سے بڑھ جاتے ہیں ایسے وقت کے لیے غریب لوگ اپنی بچت استعمال کرتے ہیں اور بعض اوقات، انہیں ضروریات کو پورا کرنے کے لیے قرض لینا پڑتا ہے۔ حیات انسانی کے نقطہ نظر سے یہ تضاد سامنے آتا ہے کہ فوجوان اضافی آمدنی کماتے ہیں۔ جبکہ بوڑھے لوگ اپنی کمائی سے زیادہ خرچ کرتے ہیں۔

"جب نقد آمدنی نقد اخراجات سے زیادہ ہوتی ہو تو گھرانہ معیشت میں نقد سرپس میں ہوتا ہے اور جب نقد اخراجات زیادہ ہوں گھریلو معیشت نقد خسارے کا تجربہ کرتی ہے"

اضافی آمدنی اور خسارے کا رجحان مالیاتی خدمات کی ضرورت کی بنیادی وجہ ہے، بنیادی طور پر نقد بہاؤ کو متوازن کرنے کے درج ذیل مقاصد ہوتے ہیں

- اضافی اخراجات کے لیے مقرر کردہ آمدنی کو برقرار رکھنا۔
- مالی امانت کے اخراجات جو بعد میں آنے والی آمدنی میں شامل ہیں۔

"مائیکرو فنانس اداروں کو اپنے صارفین کے گھریلو نقد بہاؤ یعنی نقد اضافی ذخیرہ کرنے کے لیے بچت کی خدمات اور نقدی خسارے کی مدت کے لیے قرض کی موزوں مصنوعات پیش کرنی چاہئیں



## 5 غریبوں کے لئے مالی خدمات

جب مالیاتی مصنوعات اور خدمات کو ڈیزائن کیا جائے تو غریبوں کے مالی مطالبات کو مد نظر رکھنا ضروری ہے اس کے لئے مارکیٹ کی گہری تحقیق ہونی چاہئے

### بچت مصنوعات قرض مصنوعات سے اہم کیوں ہیں

بہت سے ممالک میں تجرباتی مطالعات سے یہ بات سامنے آئی ہے کہ غریبوں کے لئے بچت کی خدمات تک رسائی زیادہ اہم ہوتی ہے بانسبت قرض کے۔

• ہنگامی حالات اور غیر متوقع اخراجات کے لیے تیاری ان کی بنیادی ضرورت ہوتی ہے۔

- وہ عام نقد بہاؤ کے اتار چڑھاؤ کو متوازن کرنا چاہتے ہیں۔
- مستقبل کے بڑے اخراجات کے لئے بچت کرنا چاہتے ہیں۔
- بڑھاپے کے لیے بچت کرنا چاہتے ہیں۔

### غریب بچت کی خدمات کی چار اہم خصوصیات کا مطالبہ کرتے ہیں۔

سرمائے کا تحفظ ان کی سب سے بڑی ترجیح ہوتی ہے

تحفظ

وہ اپنے سرمائے کی ضرورت کے مطابق بروقت دستیابی چاہتے ہیں

سرمائے کی بروقت دستیابی

سرمائے کو جمع کرنے اور واپسی میں آسان طریقہ کار چاہتے ہیں

سہولت

اپنے سرمائے پر مناسب منافع کے خواہش مند ہوتے ہیں

منافع

# BANKING

### کریڈٹ

عام تصور کے برعکس غریبوں کے لئے قرض لینا صرف دوسرا بڑی ترجیح ہوتی ہے۔ وہ اہم مالی ضرورت ہنگامی حالات کے لئے، قلیل مدتی بنیادوں پر رقم یا سامان کے لئے اور پیداوری اخراجات کے لئے چھوٹی مقدار میں ادعا لیتے ہیں۔ درمیانی اور طویل مدتی قرضوں کی ضرورت ان کو کم پڑتی ہے مثال کے طور پر گھر، گاڑیوں یا بڑے جانوروں کے لیے بڑی سرمایہ کاری کے لئے مالی اعانت وغیرہ

### رقم کی منتقلی

رقم کی منتقلی کی خدمات ان کے تیسرے درجے کی ترجیحات میں آتی ہے لیکن یہ سروس بھی غریب لوگوں چاہئے ہوتی ہے تاکہ وہ تحفظ کے ساتھ اپنی رقم ایک جگہ سے دوسری جگہ لین دین کے معاملات میں منتقل کر سکیں

### انورنس

غریبوں کو انورنس خدمات کی بھی ضرورت ہوتی ہے، سب سے اہم آمدنی کمانے والے کی موت (لائف انورنس) کے خطرے کو پورا کرنے کے لیے۔ مثال کے طور پر بنیادی سوسائٹیاں اپنے اراکین کے جنازے کے اخراجات کو پورا کرتی ہیں۔ اس کے علاوہ زیادہ پیچیدہ بیمہ کی خدمات جیسے صحت کی بیمہ پالیسی، حادثاتی بیمہ، ڈیزاسٹر انورنس، اور زرعی انورنس میں بھی ان کی دلچسپی ہوتی ہے۔

### لیننگ

لیننگ غریب لوگوں کے لیے ایک پرکشش مالیاتی خدمت ہو سکتی ہے، مثال کے طور پر، گاڑی یا کچھ مشینری وغیرہ خریدنے کے لئے



## مائیکرو فنانس اداروں کو کم از کم دو قسم کی بچت مصنوعات پیش کرنی چاہئیں

- مائع بچت (مثلاً، پاس بک بچت)
- ایک غیر رسمی بچت (فکسڈ ڈپازٹ)

### نیز دو قسم کی کریڈٹ مصنوعات:

- ایک قلیل مدتی قرض کی مصنوعات
- ایک طویل مدتی سرمایہ کاری قرض کی مصنوعات۔

غریب لوگ عام طور پر ڈپازٹس کی بہتر حفاظت کے لیے متلاشی ہوتے ہیں اور آسان (فوری، آسان، سستی) خدمات چاہتے ہیں۔ ان کے لئے قرضوں پر سود کی شرحیں اتنی ضروری نہیں جتنی اسکی آسان رسائی۔ بچت اور کریڈٹ خدمات کے علاوہ، MFBS /MFIs کو انشورنس اور رقم کی منتقلی کی آسان مصنوعات پیش کرنے پر بھی غور کرنا چاہیے۔



## 6 رسمی اور غیر رسمی مائیکرو فنانس

دنیا بھر میں 10,000 سے زائد مائیکرو فنانس ادارے کام کر رہے ہیں۔ ان میں کوآپریٹو سے لے کر غیر سرکاری اداروں (این جی اوز)، سرکاری ادارے، نجی کمپنیاں اور کمرشل بینک تک مختلف قسم کے ادارے شامل ہیں۔ یہ سب غریب لوگوں کو مالیاتی مصنوعات اور خدمات کی ایک وسیع رینج پیش کرتے ہیں۔ نسبتاً ان میں سے چند MFIs اپنی خدمات سے کافی منافع کماتے ہیں۔

لیکن ان MFIs اور روایتی مالیاتی اداروں میں کیا فرق ہے؟ یہ کہنا شاید مناسب ہو گا کہ دونوں اقسام کے درمیان حقیقی فرق ان کے مشن ہیں۔ روایتی مالیاتی ادارے عام طور پر منافع کے مقصد کی پیروی کرتے ہیں، جبکہ حقیقی مائیکرو فنانس ادارے ایک نام نہاد ڈبل باٹم لائن یعنی منافع کے ساتھ ساتھ سماجی کارکردگی (مثال کے طور پر، غربت کا خاتمہ) کو بھی بنیاد بناتے ہیں کچھ MFIs کے ماحولیاتی اہداف بھی ہوتے ہیں (یعنی ٹریپل باٹم لائن)۔

"مائیکرو فنانس کے لیے کوئی واحد بہترین ادارہ جاتی حل نہیں ہے۔ ریگولیٹڈ بینک، ریگولیٹڈ مالیاتی ادارے، کوآپریٹو سوسائٹیز، NGO-MFIs، کمیونٹی پر مبنی مالیاتی تنظیمیں اور مائیکرو فنانس کے روایتی فراہم کنندگان سبھی کا غریبوں کو مالی خدمات پیش کرنے میں کردار ادا کرنا چاہئے لیکن اس کے ساتھ انہیں اپنے سماجی مشن کو سنجیدگی سے لینا ہو گا"



## 7 مائیکروفنانس کی تاریخ

مائیکروفنانس کوئی نئی چیز نہیں ہے۔ غیر رسمی مائیکروفنانس سینکڑوں سالوں سے ہمارے ارد گرد موجود ہے۔ دنیا کے تقریباً ہر کونے میں لوگ طویل عرصے سے اپنی بچت جمع کرنے اور اپنی جان پہچان کے افراد کو انفرادی طور پر یا گروپ کی شکل میں گروپ اراکین کو قرض دیتے رہے ہیں، چاہے وہ کاروبار ہو، شادیوں، جنازوں، یا کچھ اور۔ وقتی اسکیموں کی مثالوں میں ہندوستان میں 'Chit' فنڈز، چین میں 'Hui'، انڈونیشیا میں 'Arisan' یا فلپائن میں 'Paluwagan' شامل ہیں۔ Pawning مائیکروفنانس کی ایک اور شکل ہے جو صدیوں سے استعمال ہو رہی ہے۔ یورپ میں مائیکروفنانس کی شروعات سولہویں اور سترہویں صدی میں ہوئی۔ آئرش لون فنڈز 1720 کی دہائی میں خیراتی اداروں کے طور پر سامنے آئے، ابتدائی طور پر عطیہ کیے گئے وسائل سے مالی اعانت حاصل کی جاتی تھی اور بلا سود قرضے فراہم کیے جاتے تھے، لیکن جلد ہی ان کی جگہ بچت کرنے والوں اور قرض لینے والوں کے درمیان مالی ثالثی نے لے لی۔ قرضے قلیل مدتی اور قسطیں ہفتہ وار تھیں۔ ادائیگی کو یقینی بنانے کے لیے نگرانی کا طریقہ کار بھی اپنایا جاتا تھا

1903 میں انگریزوں نے نوآبادیاتی ہندوستان میں کوآپریٹو کریڈٹ گروپ متعارف کرائے، 1970 کی دہائی میں بنگلہ دیش میں ایک پروفیسر اور ماہر معاشیات ڈاکٹر یونس نے گرامین بینک کی بنیاد رکھی جو آج دنیا کا سب سے مشہور مائیکروفنانس ادارہ ہے۔ ہندوستان میں اس سے پہلے بھی برٹش دور میں سرکاری طور پر دیہی ترقی کے ادارے تشکیل دئے گئے



جو چھوٹے کسانوں کو ایگریکلچرل کوآپریٹو سوسائٹیز کی شکل میں قرضہ جات دیتے تھے ان اداروں سے ڈاکٹر اختر حمید خان جیسے ماہر دیہی ترقیات وابتہ رہے جنہوں نے بعد میں پاکستان میں رورل پورٹس پروگرامز کی بنیاد رکھی جو دیگر ڈیولپمنٹ کاموں کے ساتھ چھوٹے کسانوں کو گروپ طرز پر قرضہ جات بھی جاری کرتے تھے اور آج بھی یہ ادارے اپنی بنیادی فونسی کے ساتھ کام کر رہے ہیں۔

دوسری جنگ عظیم کے بعد ترقیاتی مالیات میں مصروف بہت سے ممالک نے مخصوص ہدف والے گروپوں کو قرضے کی سکیمیں شروع کیں اور سبڈی دی۔ تاہم، ان میں سے بہت سے منصوبے اور بینک ناکام رہے۔ جیسے کہ پہلے ذکر ہو چکا 1976 میں بنگلہ دیش میں گرامین بینک ایروچ (GBA) تیار کیا گئی۔ یہ "جدید" مائیکرو فنانس کا آغاز تھا۔ اس کا بنیادی اصول یہ تھا: غریب بینک کے قابل ہیں اور مائیکرو فنانس مالی طور پر قابل عمل ہے۔ بہت سے اداروں نے گرامین کی گروپ پیڈ مائیکرو فنانس مثال کی پیروی کی۔ اسی طرح، دیہی بینک کو لاطینی امریکہ میں FINCA نامی ایک این جی او نے تیار کیا تھا۔

ایک اور اہم کامیابی کی کہانی بینک "Rakyat" انڈونیشیا (BRI) ہے۔ 1983 میں انڈونیشیا میں شرح سود کو ڈی ریگولارائزڈ کیا گیا تھا جس کے بعد BRI (جو ایک سرکاری بینک تھا) کی نئی انتظامیہ نے مائیکرو بینک ڈویژن قائم کیا جس نے چھوٹے قرضوں کے اجراء میں بہت کامیابی حاصل کی اور ہر سال بہت زیادہ منافع کمانے لگا۔ BRI تجارتی مائیکرو فنانس بینک کی ایک پہلی مثال تھی۔ مائیکرو فنانس کی تاریخ میں ایک اور اہم مقام بولیویا میں 1992 میں BancoSol بینک کا قیام تھا۔ پہلی بار ایک MF-NGO کو ایک لائسنس یافتہ مائیکرو فنانس بینک میں تبدیل کیا گیا تھا،

عوامی ڈپازٹ لینے کی اجازت دی گئی۔ یہ تبدیلی بہت سی دوسری این جی اوز کو بھی باقاعدہ مائیکروفنانس بینک بننے کی راہ دکھائی۔

پاکستان میں رورل سپورٹ پروگرامز کی شکل میں باقاعدہ بچت گروپ تشکیل دئے جاتے تھے جو پہلے اپنے ادرونی اختیار کے تحت اپنی بچت سے گروپ اراکین کو قرض دیتے تھے اور بعد میں بیرونی سپورٹ سے رورل سپورٹ پروگرامز کی انتظامیہ کی نگرانی میں ایک دوسرے کی گارنٹی سے ضرورت کے مطابق قرضہ جات حاصل کرنے لگے اس کی سب سے پہلی مثال 1983 میں قائم ہونے والا آغا خاں رورل سپورٹ پروگرام (AKRSP) تھا جو پاکستان کے ناردرن ایریاز میں پیمانہ دیہی علاقوں کے لوگوں کی سماجی، معاشرتی اور معاشی سپورٹ کے لئے بنایا گیا تھا۔

اس کے بعد پاکستان میں بہت سے سپورٹ پروگرامز شروع ہوئے جن میں سب سے بڑا پروگرام نیشنل رورل سپورٹ پروگرام ہے۔ یہ سپورٹ پروگرامز اپنی حیثیت میں آج بھی مائیکروفنانس پر کام کر رہے ہیں۔ 2001 میں پاکستان میں سرکاری سطح پر پہلا مائیکروفنانس آرڈیننس کا اجراء ہوا اور پہلا ریگولاریزڈ بینک خوشحالی بینک (KBL) کے نام سے قائم کیا گیا۔ 2004 میں اسٹیٹ بینک آف پاکستان نے مائیکروفنانس سیکٹرز بینکوں کے لئے باقاعدہ طور پر Prudential Regulations تشکیل دئے جس کے بعد بہت سے مائیکروفنانس بینکوں کا قیام عمل میں آنا شروع ہوا



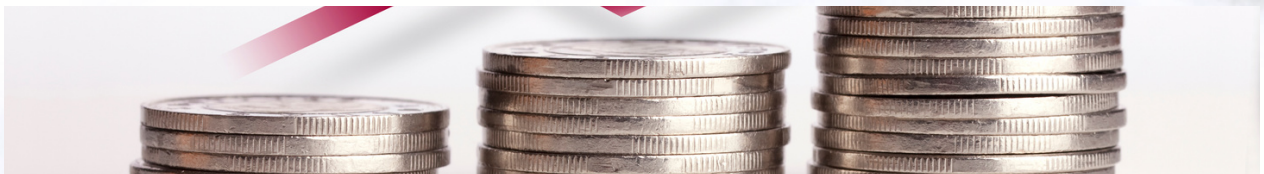


1995 میں (CGAP (Consultative Group to Assist the Poor) ورلڈ بینک کی سرپرستی میں قائم کیا گیا تھا۔ یہ ایک بین الاقوامی تھنک ٹینک اور سروس فراہم کرنے والا ادارہ ہے جو تجارتی مائیکرو فنانس پر توجہ کے ساتھ مائیکرو فنانس انڈسٹری کی بڑھوتری اور ترقی کے انڈیکٹرز بھی طے کرتا ہے 2002 میں، انٹرنیٹ پلیٹ فارم پر مائیکرو فنانس انفارمیشن ایکس چینج (www.mixmarket.org) سی جی اے پی نے مائیکرو فنانس کی شفافیت کو بڑھانے کے لیے قائم کیا تھا۔ یہ مائیکرو فنانس صنعت کو مالی اور سماجی کارکردگی تک فوری رسائی فراہم کرتا ہے۔ دنیا بھر میں تقریباً 2,000 MFIs کی معلومات کا احاطہ کر رہا ہے

1990 کی دہائی سے، مائیکرو فنانس انڈسٹری نے روایتی بینکنگ سیکٹر کی بہت سی خصوصیات کو نقل کیا ہے۔ مائیکرو فنانس کے لیے وقف پہلا وینچر Capital فنڈ "پرو فنڈ" 1995 میں قائم کیا گیا تھا۔ جلد ہی دیگر فنڈز کا آغاز بھی ہوا۔ 1996 میں، مائیکرو ریٹنگ ایجنسیز معرض وجود میں آنے لگیں، مائیکرو فنانس انڈسٹری کی پہلی ریٹنگ ایجنسی "مائیکورٹیٹ" کا قیام عمل میں آیا

مائیکرو فنانس کی تاریخ میں ایک اور اہم سنگ میل اپریل 2007 میں میک سی کن بینک Compartamos کی انی شل پبلک آفر (IPO) تھی۔ اس کے اسٹاک کا آئی پی او 13 گنا زیادہ subscribe ہوا اور مائیکرو فنانس بینک کے لیے USD467 ملین اکٹھا ہوا۔

میک سی کن بینک "کمپارٹاموس" کی ترقی اور منافع نے مائیکرو فنانس انڈسٹری کی غیر معمولی طلب میں ایندھن کا کام کیا



بین الاقوامی فنڈ مینیجرز اور دیگر حقیقی تجارتی سرمایہ کاروں (جو سماجی طور پر ذمہ دار سرمایہ کار نہیں تھے) نے زیادہ تر حصص خریدے۔ جس کی وجہ سے کمپارٹاموس بینک کے اس کیس نے مائیکرو فنانس انڈسٹری میں شدید تشویش پیدا کی کیونکہ انہیں غرباء کی معاشی ترقی سے زیادہ اپنے Shares کے منافع میں دلچسپی تھی

2010 میں، ایک اور آئی پی او نے گرما گرم بحث چھیڑ دی۔ ہندوستانی مائیکرو فنانس ادارے SKS نے شیئر مارکیٹ میں USD 100 ملین سے زیادہ منافع کمایا، لیکن اسی وقت ہندوستانی ریاست آندھرا پردیش میں ایک اسکینڈل سامنے آیا جہاں MFIs کے کئی قرض لینے والوں نے خودکشی کر لی - مبینہ طور پر اس لیے کہ وہ اپنے قرضے ادا نہیں کر سکتے تھے

ہندوستان اور دیگر ممالک میں جہاں MFIs نے بہت زیادہ منافع کمایا ہے جبکہ گاہکوں کے زیادہ مقروض ہونے میں اضافہ ہوا ہے جس نے مائیکرو فنانس مشن کو بہت دور چھوڑ دیا ہے ایسا کچھ ناقدین کا خیال ہے

مشن سے دور ہوتے مائیکرو فنانس کے اثرات کے بارے میں گرما گرم بحث کی وجہ سے مائیکرو فنانس انڈسٹری کی ذمہ دارانہ مالیات، کٹمر پرو ٹیمیکیشن اور سماجی کارکردگی کے انتظام کے مسائل پر دوبارہ توجہ مرکوز کرنے کے لئے تین نمایاں اقدامات قائم کیے گئے: سوشل پرفارمنس ٹاسک فورس (<http://sptf.info>)، اسمارٹ مہم ([www.smartcampaign.org](http://www.smartcampaign.org)) اور مائیکرو فنانس ٹرانسپیرینسی ([www.mftransparency.org](http://www.mftransparency.org))۔ مائیکرو فنانس ٹرانسپیرینسی نے باضابطہ طور پر مارچ 2015 میں اپنا آپریشن بند کر دیا، تاہم، قیمتوں کے تعین کے ٹولز اور رپورٹس اب بھی ان کی ویب سائٹ پر دستیاب ہیں۔

Principles for Investors in Inclusive، 2011 میں،  
 Finance(PIIF) میں مائیکروفنانس سرمایہ کاروں کے لیے قواعد بنائے گئے جنہیں ادارہ  
 جاتی سرمایہ کاروں کے ایک گروپ نے 'معاشی ترقی اور کاروباری سرگرمیوں میں شمولیت'  
 میں سرمایہ کاری کے مقصد سے تیار کیا تھا۔ اس اقدام کو اقوام متحدہ کی حمایت یافتہ  
 'Principles for Responsible Investment (PRI) Initiative اور صنعت کے دیگر اہم کھلاڑیوں کی حمایت حاصل ہے۔

مزید برآں، عالمی برادری میں اعلیٰ سطحی پالیسی ساز financial inclusion کی حمایت  
 کر رہے ہیں۔ G20 نے اپنی ترجیحات میں financial inclusion کے اعلان پر  
 زور دیا ہے اور اس نے ٹھوس اقدامات کیے ہیں جیسے کہ بینکنگ کی نگرانی پر باسل کمیٹی  
 (BCBS) اور فنانشل ایکشن ٹاسک فورس (FATF) جیسے ترتیب دئے جانے والے  
 اداروں میں مالی شمولیت کے نقطہ نظر کو شامل کرنے کو فروغ دینا۔

### Alliance for Financial Inclusion (AFI)

رکن اداروں کا ایک عالمی نیٹ ورک ہے جس میں 90 سے زیادہ ترقی پذیر ممالک کے  
 مرکزی بینکوں اور دیگر مالیاتی ریگولیٹری اداروں پر مشتمل ہے، جہاں دنیا کی اکثر Un-  
 Banked لوگ رہائش پذیر ہیں۔ ان اداروں نے حفاظت اور استحکام میں توازن رکھتے  
 ہوئے مالیاتی نظام کو Un-Banked لوگوں تک بڑھانے کے لیے کچھ جدید پالیسی کے  
 طریقوں کا آغاز کیا ہے (مزید معلومات کے لیے <http://www.afiglobal.org>  
 دیکھیں)۔ financial inclusion کو فروغ دینے کے تناظر میں مائیکروفنانس انڈسٹری  
 میں دلچسپ Innovations کی گئی ہیں -



ان اختراعات میں سے ایک سب سے زیادہ امید افزا موبائل بینکنگ ہے۔ 2020 کے آخر تک، ابھرتی ہوئی مارکیٹوں میں تقریباً 50 ملین صارفین اس الیکٹرانک ادائیگی کی سروس کو فعال طور پر استعمال کر رہے تھے، جس سے ہر ماہ USD 5 بلین سے زیادہ کی ٹرانزیکشنز ہوئیں۔ کینیا اس اختراع کے لیے سرفہرست ملک ہے، لیکن یہ تقریباً تمام ترقی پذیر ممالک تک پھیل گیا ہے

### مائیکروفنانس کی تاریخ سے کچھ اسباق

- مائیکروفنانس میں کریڈٹ سے زیادہ غریب لوگ قدر کیجانی چاہیے۔
- قابل اعتماد بچت کی خدمات تک رسائی، فائدہ مند مائیکرو کریڈٹ بہم پہنچانا انکی اولین ذمہ داری ہونی چاہیے۔
- مائیکروفنانس اگرچہ غربت کا مستقل علاج نہیں ہے لیکن فائدہ اٹھانے والے غریبوں کے لیے بہترین کام کرتا ہے۔ دور دراز علاقوں اور متحرک معیشتوں میں براؤنچ لیس بینکنگ جیسی اختراعات کے ذریعے مائیکرو فنانس کی حدود کو مسلسل آگے بڑھایا جانا چاہیے۔
- ضروری نہیں کہ مائیکرو فنانس غربت کو کم کرتا ہے، لیکن غریب لوگ عام طور پر ان خدمات کی قدر کرتے ہیں کیونکہ وہ اس کے ذریعے اپنے مالی معاملات کو بہتر طریقے سے منظم کر سکتے ہیں۔ اس میں مالی شمولیت ایک اچھی چیز ہے۔
- مائیکروفنانس اداروں کو ڈبل باٹم لائن حاصل کرنے پر توجہ مرکوز کرنی چاہیے۔
- مائیکروفنانس اداروں کے درمیان مقابلہ مثبت اثرات پیدا کر سکتا ہے،



## 8 مائیکرو فنانس کے اصول

غریبوں کی مدد کے لیے عالمی بینک پر مبنی مشاورتی گروپ (CGAP) کے اراکین نے مائیکرو فنانس کے گیارہ کلیدی اصول وضع کیے ہیں جو پائیدار مائیکرو فنانس کی اہمیت پر زور دیتے ہیں اور ترقی پذیر ممالک میں ٹھوس مالیاتی منڈیوں کی تشکیل میں کلیدی کردار ادا کر رہے ہیں۔ جون 2004 میں G8 نے مالی شمولیت کے اپنے عزم کے تحت ان اصولوں کی توثیق کی۔ اچھے عمل کے گیارہ اصول بیان کرتے ہیں کہ کس طرح پائیدار مائیکرو فنانس غربت کے خلاف ایک طاقتور ذریعہ ہو سکتا ہے۔

1. غریبوں کو مختلف قسم کی مالی خدمات کی ضرورت ہوتی ہے نہ کہ صرف قرضوں کی۔ غریب لوگوں کو بھی وسیع پیمانے پر مالی وسائل کی ضرورت ہوتی ہے۔ وہ خدمات جو آسان، لچکدار اور مناسب قیمت والی ہوں۔ ان کے حالات کے مطابق ہوں غریب لوگوں کو ضرورت ہوتی ہے نہ صرف کریڈٹ کی بلکہ بچت، نقد رقم کی منتقلی، اور انشورنس کی بھی

2. مائیکرو فنانس غربت کے خلاف ایک طاقتور آلہ ہے۔ مالیاتی خدمات کی پائیدار رسائی غریبوں کو زندگی میں آگے بڑھنے کے قابل بناتا ہے۔ آمدنی، اثاثوں کی تعمیر، اور معاشی خطرے کو کم کرتا ہے مائیکرو فنانس غریب گھرانوں کو روزمرہ کی بقا سے مستقبل کے لیے منصوبہ بندی کرنے، بہتر غذایت، بہتر زندگی کے حالات، اور بچوں کی صحت اور تعلیم میں سرمایہ کاری کرنے کی سہولت دیتا ہے۔



3. مائیکرو فنانس کا مطلب ایسے مالیاتی نظام کی تعمیر ہے جو غریب لوگوں کو خدمات فراہم کرے جو آبادی کی اکثریت پر مشتمل ہیں اور ان کی ایک بڑی تعداد زیادہ ترقی پذیر ممالک رہائش پذیر ہے جہاں ابھی تک بنیادی مالیاتی خدمات تک رسائی کا فقدان جاری ہے۔ بہت سے ممالک میں مائیکرو فنانس کو ایک معمولی شعبے کے طور پر دیکھا جاتا ہے۔ بنیادی طور پر ڈونرز، حکومتوں اور سماجی طور پر ذمہ دار سرمایہ کارکاروں کو اپنی پوری صلاحیت کے ساتھ مائیکرو فنانس جیسے مالیاتی شعبے کے ذریعے غریبوں کی بڑی تعداد تک پہنچنے کو لازمی ترجیح دینی چاہئے

4- غریب گھرانوں کی اہم تعداد تک پہنچنے کے لیے مالی استحکام ضروری ہے۔ زیادہ تر غریب لوگ مالی رسائی کے قابل نہیں ہیں۔ مضبوط مالیاتی ٹائٹوں کی کمی کی وجہ سے مالیاتی طور پر پائیدار ادارے ناممکن ہے۔ مائیکرو فنانس ادارے غریبوں کے لئے مالی خدمات کے اہم پیمانے پر پہنچنے کا یہ واحد راستہ ہیں۔ ڈونرز ایجنسیاں فنڈز کی فراہمی کے ذریعے اس کو پائیدار بنا سکتی ہیں۔ پائیداری ایک مائیکرو فنانس فراہم کنندہ کی اپنے تمام اخراجات کو پورا کرنے کی صلاحیت ہے۔ یہ مائیکرو فنانس فراہم کنندہ کے کام کو جاری رکھنے اور غریبوں کو مالی خدمات کی جاری فراہمی کی اجازت دیتا ہے۔ مالی استحکام کو حاصل کرنے کا مطلب ہے لین دین کے اخراجات کو کم کرنا، بہتر مصنوعات اور خدمات پیش کرنا جو کلائنٹ کی ضروریات کو پورا کرتے ہیں، اور Un-Banked غریبوں تک پہنچنے کے لیے نئے طریقے تلاش کرتے ہیں

WWW BANKING

5. مائیکرو فناننگ کے مستقل مقامی مالیاتی ادارے بنانے کی ضرورت ہے۔ غریبوں کے لیے مالیاتی نظام کی تعمیر کا مطلب ایک مضبوط گھریلو مالیاتی ثالث ہے جو غریب لوگوں کو مستقل بنیادوں پر مالی خدمات فراہم کر سکے۔ اس طرح کے اداروں کو گھریلو بچتوں کو متحرک اور ری سائیکل کرنے، کریڈٹ بڑھانے، اور خدمات کی ایک حد فراہم کرنے کے قابل ہونا چاہیے۔ مقامی مالیاتی اداروں اور نجی کیپٹل مارکیٹوں کے پائیدار ہونے کے ساتھ عطیہ دہندگان اور حکومتوں بشمول حکومت کے مالی تعاون سے چلنے والے ترقیاتی بینکوں کی فنڈنگ پر انحصار آہستہ آہستہ کم ہوتا جائے گا

6. مائیکرو کریڈٹ ہمیشہ غربت کو کم کرنے کا جواب نہیں ہے۔ مائیکرو کریڈٹ ہر کسی یا ہر صورت حال کے لیے مناسب نہیں ہے۔ بے سارا اور بھوکے جن کو کوئی آمدنی یا ادائیگی کے ذرائع نہیں ہیں انہیں قرضوں کا استعمال کرنے سے پہلے دیگر مدد کی ضرورت ہوتی ہے۔ بہت سے معاملات میں، چھوٹی گرانٹس، بنیادی ڈھانچے میں بہتری، روزگار اور تربیتی پروگرام، اور دیگر غیر مالیاتی خدمات غربت کے خاتمے کے لیے زیادہ مناسب ہتھیار ہو سکتے ہیں۔ جہاں بھی ممکن ہو، ایسی غیر مالیاتی خدمات کو مائیکرو فنانس کی عمارت کے ساتھ جوڑا جانا چاہیے۔



7. شرح سود کی حد غریب لوگوں کی مالی خدمات تک رسائی کو نقصان پہنچا سکتی ہے۔ بڑے قرضوں کے مقابلے چھوٹے قرضے دینے میں بہت زیادہ لاگت آتی ہے۔ مائیکرو قرض دہندگان جب تک سود کی بلند شرح وصول نہیں کرتے جو اوسط بینک قرض کی شرح سے کافی زیادہ ہوتی ہے وہ اپنے اخراجات کو پورا نہیں کر سکتے ہیں، اور ان کی ترقی اور پائیداری سبڈی والے فنڈز کی کمی اور غیر یقینی فراہمی سے محدود رہتی ہے۔ جب حکومتیں شرح سود کو ریگولیٹ کرتی ہیں، تو وہ عام طور پر پائیدار مائیکرو کریڈٹ کی اجازت دینے کے لیے انہیں بہت کم سطح پر سیٹ کرتی ہیں۔ ایک ہی وقت میں، مائیکرو قرض دہندگان کو اپنے اپریشنل اخراجات (سود کی شرح اور دیگر فیس) کٹمز کو منتقل نہیں کرنا چاہیے جو ان کی استطاعت سے کہیں زیادہ ہوتے ہیں۔

8. حکومت کا کردار ایک فعال کے طور پر ہے نہ کہ براہ راست مالیاتی خدمات فراہم کرنے والے کے طور پر۔ حکومتیں ایک معاون پالیسی ماحول قائم کر کے جو چھوٹی سطح پر مالی خدمات کی حوصلہ افزائی کرے ایک اہم کردار ادا کر سکتی ہیں۔ اس طرح غریب لوگوں کو محفوظ مالیاتی خدمات کی ترقی فراہم ہو سکتی ہیں۔ مائیکرو اکنامک استحکام کو برقرار رکھنے کے لئے شرح سود کی بلند حد سے بچنا ضروری ہے۔ غیر پائیدار سبڈی والے زیادہ سود والے قرض کے پروگراموں کے ساتھ مارکیٹ کو غیر مستحکم کرنے سے گریز کرنا ہوگا۔ حکومتیں کاروبار کو بہتر بنا کر غریبوں کے لیے مالیاتی خدمات میں بھی مدد کر سکتی ہیں۔ کاروباری افراد کے لیے ماحول، بدعنوانی پر قابو پانا، اور مارکیٹوں اور بنیادی ڈھانچے تک رسائی کو بہتر بنانا۔ خاص حالات میں، جب دوسرے فنڈز کی کمی ہو تو درست اور آزاد مائیکرو فنانس اداروں کے لیے حکومتی فنڈنگ کی ضمانت دی جا سکتی ہے۔





9. عطیہ دہندگان کو سبڈیز کو پورا کرنا چاہیے اور نجی شعبہ سے مقابلہ نہیں کرنا چاہیے۔ سیکٹر کیپٹل۔ عطیہ دہندگان کو مناسب گرانٹ، قرض، اور ادارہ کی تعمیر کے لیے ماضی بنیادوں پر ایکویٹی آلات استعمال کرنا چاہیے۔ مالیاتی فراہم کنندگان کی صلاحیت ہونی چاہئے معاون کہ وہ انفراسٹرکچر تیار کریں (جیسے ریٹنگ ایجنسیاں، کریڈٹ بیورو، آڈٹ کی صلاحیت، وغیرہ)، اور تجرباتی خدمات اور مصنوعات کی حمایت کریں۔ بعض صورتوں میں دور دراز آبادی اور مشکل پہنچ والی آبادی تک رسائی کے لئے طویل مدتی عطیہ دہندگان کی طرف سے سبڈی کی ضرورت پڑ سکتی ہے۔ ڈونر فنڈنگ کو زیادہ موثر بنانے کے لئے مالیاتی خدمات کو اس میں ضم کرنے کی کوشش کرنی چاہیے۔ مقامی مالیاتی منڈیاں غریبوں کے لئے مصنوعات کے ڈیزائن میں ماہرانہ مہارت کا اطلاق کریں۔ مالیاتی اداروں اور دوسرے شراکت دار کو مسلسل تعاون کی شرط کے طور پر کارکردگی کے کم سے کم معیارات پر پورا اترنا چاہئے۔

10. ادارہ جاتی اور انسانی صلاحیت کی کمی کلیدی رکاوٹ ہے۔ مائیکرو فنانس ایک خصوصی شعبہ ہے جو بینکنگ کو سماجی اہداف کے ساتھ جوڑتا ہے، اور مالیاتی اداروں سے لے کر ریگولیٹری اور نگران اداروں اور انفارمیشن سسٹم کے ذریعے، حکومتی ترقیاتی اداروں اور ڈونر ایجنسیوں تک تمام سطحوں پر صلاحیت پیدا کرنے کی ضرورت ہے۔ اس شعبے میں زیادہ سرمایہ کاری ہونی چاہئے۔ سرکاری اور نجی سیکٹر کو اس کی صلاحیت بڑھانے پر توجہ مرکوز کرنی چاہیے۔



11. غریبوں کی خدمت کرنے والے مالیاتی اداروں کی مالیاتی رسائی کی شفافیت، درست، معیاری اور قابل موازنہ مالی معلومات اور سماجی کارکردگی کی اہمیت ناگزیر ہے۔ بینک کے نگران، ریگولیٹرز، عطیہ دہندگان، سرمایہ کار اور اس سے بھی اہم بات غریب جو اس کے گاہک ان کو پوری معلومات حاصل ہونی چاہئے تاکہ خطرے اور قرض واپسی کا صحیح اندازہ لگا سکیں۔

"اگرچہ مائیکرو فنانس میں کوئی "one-size-fits-all" نقطہ نظر نہیں ہیں تاہم مائیکرو فنانس خدمات کی فراہمی میں ان 11 اصولوں کو ایک اچھا عمل تسلیم کیا جاتا ہے۔ وہ مائیکرو فنانس کی فراہمی میں شامل اداروں کی مکمل رینج پر لاگو ہوتے ہیں۔"



## 9 مائیکروفنانس میں ریگولیشن کا کردار

مالیاتی شعبے کا ضابطہ مالیاتی اداروں کے لیے قواعد و ضوابط کا ایک مجموعہ ہے، بشمول ریگولیٹڈ MFIs اور مائیکروفنانس بینک۔ یہ قواعد عام طور پر کسی ملک کے مرکزی بینک یا کسی دوسری قانونی اتھارٹی کے ذریعے مرتب کیے جاتے ہیں۔ عام ضابطہ مالیاتی اداروں کا سرکاری بینک یا کمپنیز ایکٹ کے تحت لائسنس یافتہ ہونا ہے،

### ضابطے کے آلات

کم از کم سرمائے کا تقاضہ، مالیاتی اور دیگر معلومات کو عوامی طور پر ظاہر کرنے کی ذمہ داری، بینک لیکویڈٹی کو یقینی بنانے کے لیے ریزرو کی ضرورت، کارپوریٹ گورننس کی ضرورت، رپورٹنگ کی ضرورت، درجہ بندی کی ضرورت۔ قواعد و ضوابط مالیاتی اداروں کے سرمایہ کاری کے فیصلوں میں بھی مداخلت کرتے ہیں، مثال کے طور پر کئی ملکوں میں اپنے اثاثوں کا ایک خاص فیصد نام نہاد ترجیحی شعبوں میں لگانا ہوتا ہے۔

### پرڈینشل بمقابلہ غیر پرڈینشل ضوابط

اس ضابطے کو "احتیاطی" (Prudential) کہا جاتا ہے جس کا مقصد خاص اور مجموعی طور پر مالیاتی نظام کی حفاظت کے ساتھ ساتھ انفرادی اداروں میں چھوٹے ڈپازٹس کی حفاظت کرنا ہوتا ہے جب ڈپازٹ لینے والا ادارہ نادہندہ ہو جاتا ہے اور وہ اپنے ڈپازٹرز کو ان کی جمع شدہ رقم واپس نہیں کر سکتا تو یہ مالیاتی ادارے کی ناکامی بینکنگ سسٹم کے اعتماد کو اتنا کمزور کر سکتی ہے کہ وہ ڈپازٹس کی وصولی کے عمل کو نقصان پہنچا سکتی ہے۔ لہذا حکومتی سطح پر احتیاطی ضابطے لازمی ہوتے ہیں۔ ریگولیٹڈ اداروں کی مالی استحکام کے منتظر کی کوشش کے لئے پرڈینشل ریگولیشن نسبتاً مشکل اور سخت دخل اندازی سمجھے جاتے ہیں کیونکہ ان کے ذریعے کسی ادارے کی بنیادی صحت کو سمجھنا اور اس کی حفاظت کرنا مقدم جانا جاتا ہے



"پرڈیمنشل ریگولیشن کی تعریف ایک ریگولیٹری نظام کے طور پر کی گئی ہے جہاں سرکاری طور پر مالیاتی اتھارٹی کی صحت کی ذمہ داری قبول کرنا ہے۔ مالیاتی ادارے کا مقصد مالیاتی نظام کا استحکام اور چھوٹے ذخائر کا تحفظ ہے۔ پرڈیمنشل ریگولیشن کے کلیدی پہلو سرمائے اور کارپوریٹ گورننس سے متعلق تقاضے ہیں"

"Non-Prudential" ضوابط کا حتمی مقصد پورے مالیاتی نظام کی حفاظت کرنا نہیں ہوتا ہے بلکہ بعض گروہوں جیسے سرمایہ کاروں اور قرض لینے والوں کے مفادات ہوتے ہیں۔ ان قوانین کی نگرانی کرنا آسان ہوتا ہے کیونکہ حکومتی حکام کو تنظیموں کی مالی صحت کی ذمہ داری نہیں لینا پڑتی۔ ان مسائل کے علاوہ چھوٹے قرض دینے والے اداروں کی تشکیل اور آپریشن؛ صارف کا تحفظ؛ دعوہ دہی اور مالی جرائم کی روک تھام؛ کریڈٹ کی معلومات؛ شرح سود کی پالیسیاں؛ غیر ملکی ملکیت، انتظام اور سرمائے کے ذرائع پر پابندیاں؛ ٹیکس اور اکاؤنٹنگ کے مسائل وغیرہ بھی درپیش ہوتے ہیں

"Non-Prudential" ضوابط کا پورے مالیاتی نظام کی حفاظت کا کوئی حتمی مقصد نہیں ہوتا۔ وہ بنیادی طور پر رپورٹنگ کے معیارات یا صارفین کی معلومات کے قوانین کو ترتیب دے کر صارفین اور سرمایہ کاروں کے مفادات کو پورا کرتے ہیں"



## Capital Adequacy Ratio بقابلہ کم سے کم سرمایہ

کیپٹل اکیوٹیٹی سے مراد اکیوٹیٹی کیپٹل ہے، ایک مالیاتی ادارے کو اپنے اثاثوں کے رسک کو پورا کرنا ہوتا ہے (زیادہ تر قرض پورٹ فولیو)۔ ہر ملک میں ریگولیٹر اس ریٹو کی وضاحت کرتا ہے۔ اکیوٹیٹی کیپٹل اور رسک ویٹڈ اثاثوں (مائیکرو لون عام طور پر 100% خطرہ سمجھا جاتے ہیں کیونکہ سیمی کیورٹی کے طور پر ان کی کوئی ضمانت نہیں ہوتی) کے حساب سے کیپٹل ایڈو کو لیبی ریٹو (CAR) نکالا جاتا ہے۔

### The Total Value of Equity Capital

CAR =

### The Total Value of Risk-weighted Assets

"Basel II Accord" کے مطابق کم از کم 8% CAR درکار ہے مالیاتی ادارے جس کے پابند ہیں۔ Basel III کے تحت سرمائے کی ضروریات اس سے بھی زیادہ سخت ہیں جو کہ 15% تک ہے۔ یہ وہ کم از کم سرمایہ ہے جو ایک مالی ادارے کو افعال ہونے کے لئے قانونی طور پر درکار ہے۔ ایک مالیاتی ادارہ قائم کرنے کے لیے اکیوٹیٹی سے متعلق ضوابط (کم از کم سرمایہ) ایک ملک سے دوسرے ملک میں مختلف ہوتا ہے۔

## قرض کے نقصان کی Provisioning

قرض کے نقصان کی provisioning ایک ایسی فراہمی ہے جو مستقبل کے ممکنہ قرض کے نقصانات کو پورا کرنے کے لیے رکھی گئی ہے۔ ریگولیٹر اس بات کی وضاحت کرتا ہے کہ کن اثاثوں کی کلاسز کی provision ڈالنی ضروری ہے۔ خیر محفوظ قرضے جن کے بتایا جاتے ہیں ادا کیے بروقت نہیں ہوتے ان کو ریگولیٹر کے مطابق مختلف درجوں میں تقسیم کر کے اثاثوں کی پرنسپل رقم provisioning کی جاتی ہے مثلاً یہ فراہمی مالیاتی ادارے کے لیے ایک کتابی خرچ ہے جو اس کے منافع کو کم کرتا ہے۔

اگرچہ MFIs ڈپازٹس نہیں لیتے ہیں انہیں احتیاطی ضابطے اور نگرانی کی ضرورت نہیں ہوتی ہے لیکن انہیں عام طور پر قرض دہندگان کے طور پر کچھ ضابطے کی شرائط کو پورا کرنا پڑتا ہے، مثال کے طور پر ایک خصوصی لائسنس اور کم از کم سرمائے کی ضرورت۔ کچھ ممالک میں تمام مالیاتی اداروں پر شرح سود کی حدود نافذ ہیں۔ دوسری طرف، مسابقت کو فروغ دینے والے ضوابط، جیسے شفاف قرض کی قیمت جو صارفین کو بہترین پیش کش کا انتخاب کرنے میں مدد کرتے ہیں۔

"پرڈینمنشل ریگولیشن کا اطلاق صرف بڑے مالیاتی اداروں اور ڈپازٹ لینے والے اداروں پر ہونا ہے۔ Non-Prudential ضابطہ مائیکرو فنانس کو فروغ دینے اور کلائنٹس کی حفاظت میں تو مدد کر سکتا ہے۔ تاہم نگرانی کے بغیر ضابطہ دانتوں کے بغیر کاغذی شیر ہے"



## 10 MFIs کی نگرانی

نگرانی مالیاتی اداروں کی بیرونی نگرانی ہے جس کا مقصد ضوابط کی تعمیل کو نفاذ کروانا ہوتا ہے۔ نگرانی ایک آزاد اتھارٹی، جیسے مرکزی بینک یا کوئی خصوصی ادارہ کے ذریعہ کی جاتی ہے۔

### ڈپازٹ لینے والے مائیکرو فنانس اداروں کے لیے ریگولیٹری اصول

نگرانی کا عمل ہر ملک میں متعلقہ ریگولیٹر کا ہے جو اس کا فریم ورک بناتا ہے لیکن زیادہ تر ممالک اپنے قوانین کی بنیاد (بینکنگ نگرانی کے لئے) باسل کمیٹی کی سفارشات پر بناتے ہیں (جس کی میزبانی بین الاقوامی بینک برائے آباد کاری باسل، سوٹزرلینڈ میں کرتا ہے)۔ 2010 میں، اس کمیٹی نے کہا کہ بینکنگ کی موثر نگرانی کے لیے باسل بنیادی اصول ڈپازٹری مائیکرو فنانس سرگرمیوں کے نگرانوں کے لیے ایک مناسب فریم ورک پیش کرتے ہیں تاہم اس نے یہ بھی سفارش کی کہ سپروائزرز کو مائیکرو فنانس کی خصوصیات سے آگاہ ہونا چاہیے۔ باسل کمیٹی نے پہلے ہی بنیادی اصولوں میں کچھ ایڈجسٹمنٹ کی تجویز پیش کی تھی تاکہ انہیں ڈپازٹ ٹیمپورنگ مائیکرو فنانس پر مزید لاگو کیا جاسکے۔

### • قابل اجازت سرگرمیاں

Deposit Taking Microfinance Institutions کے لیے قابل اجازت سرگرمیوں کا دائرہ بینکوں کے مقابلے زیادہ محدود ہونا چاہیے۔ سپروائزرز کو DTMs کے لیے قابل اجازت سرگرمیوں کی فہرست واضح طور پر بتانی چاہیے (ان سرگرمیوں میں عام طور پر مائیکرو کریڈٹ، بچت، رقم کی منتقلی اور مائیکرو انشورنس شامل ہیں)۔ DTMs کے ذریعے مزید مصنوعات کی اجازت پچھلے انتظامی تجربے اور مصنوعات کی پیچیدگی کی ڈگری کے مطابق رسک مینجمنٹ کے عمل کو انجام دینے کی صلاحیت کی بنیاد پر دی جاسکتی ہے۔



## • لائسنسنگ:

اس حقیقت کو دیکھتے ہوئے کہ Deposit Taking MFIs کو اکثر Systematic Risk لاحق نہیں ہوتے اس لئے ان کے لیے ابتدائی کم از کم سرمائے کی ضروریات تجارتی بینکوں پر لاگو ہونے والے سرمائے کے مقابلے میں سطح پر متعین کی جانی چاہئے

## • سرمائے کی مناسبت کے اصول:

اصولی طور پر، باسل کمیٹی ڈپازٹری مائیکرو فنانس اداروں کے لیے تجارتی بینکوں کے مقابلے زیادہ کیپٹل ایڈیکویسی ریشوز (CAR) مقرر کرنے کی سفارش کرتی ہے کیونکہ مائیکرو فنانس ادارے زیادہ رسک پروفائل کا مظاہرہ کر سکتے ہیں اور ضرورت پڑنے پر اضافی سرمایہ اکٹھا کرنے کے اختیارات بھی محدود ہوتے ہیں۔

## • رسک فیچ منٹ:

زیادہ تر MFIs کے لیے Risk کے تناظر میں کریڈٹ رسک سب سے بڑا ایکسپوژر ہوتا ہے، کیونکہ مائیکرو کریڈٹ پورٹ فولیو (غیر محفوظ قرضہ جات) ان کے کل اثاثوں کے سب سے بڑے حصے کی نمائندگی کرتا ہے۔ گرانوں کو مائیکرو لون، مائیکرو سیونگ اور مائیکرو انشورنس کے لیے اندرون ملک پروڈکٹ کا علم بھی تیار کرنا چاہیے۔

## • کریڈٹ رسک:

پرووائزرز کو DTMs میں کریڈٹ رسک طے کرنے کے طریقہ میں تجارتی بینکوں کے مقابلے مائیکرو فنانس بینکوں میں مائیکرو کریڈٹ کی خصوصیات، مائیکرو کلائنٹ کی مخصوص نوعیت اور قرض کے انڈر رائٹنگ کے عمل (کریڈٹ ٹیکنالوجی) کو مد نظر رکھنا چاہیے۔ باسل کمیٹی ایک خاص حد تک لپک کی سفارش کرتی ہے کہ کس طرح پرووائزرز کو مائیکرو فنانس میں اثاثوں کے معیار اور قرض کی دستاویزات کے جائزے کے لیے معیاری خوردہ قرض دینے کے طریقوں کے مقابلے میں رجوع کرنا چاہیے۔





## آن سائٹ نگرانی

آن سائٹ پر نگرانی کو MFI کے کریڈٹ کی جانچ پر توجہ دینی چاہیے۔ طریقہ کار، انفارمیشن سسٹم، اندرونی کنٹرول اور ان کے انسانی وسائل کا معیار۔ MFIs کے پاس عام طور پر موجود قرض دہندگان کی بڑی تعداد کے درمیان، پورٹ فولیو کی جانچ پڑتال سٹریٹجائڈ نمونوں کے ذریعے کی جانی چاہیے۔ سائٹ پر نگرانی عام طور پر سال میں ایک بار کی جاتی ہے، جو ادارے کے سائز کے لحاظ سے 2-14 دنوں کے درمیان رہتی ہے۔

## آف سائٹ نگرانی

آف سائٹ نگرانی کو ڈیٹا کی بنیاد پر تجزیہ پیش کرتی ہے۔ مستقبل پر سائٹ کے معائنے کی منصوبہ بندی اور ان پر عمل درآمد۔ نگران ایجنسی کو بنیادی طور پر MFIs سے وہی ڈیٹا درکار ہونا چاہیے جیسا کہ وہ تجارتی بینکوں سے حاصل کرتا ہے۔ نگران ایجنسی کو MFIs کے ذریعے لین دین کی مناسب ریکارڈنگ کے لیے معیارات مرتب کرنے چاہئیں، اور ملک کے اختیار کردہ مجموعی اکاؤنٹنگ معیارات کے تناظر میں فٹ ہونے چاہئیں۔ خاص طور پر، نگران ایجنسی کی طرف سے نافذ کردہ معیارات کے لیے ماضی کے واجب الادا قرضوں کی بروقت شناخت، تنظیم نو کے قرضوں کی ریکارڈنگ، قرض کے نقصان کے مناسب ذخائر کی تخلیق اور مارکیٹ سے کم شرح سود پر فنڈنگ کی صورت میں موصول ہونے والی سبسڈیز کی ریکارڈنگ کی ضرورت ہوتی ہے۔

"نگرانی ضوابط کی تعمیل کو یقینی بناتی ہے۔ صلاحیت اور لاگت کی رکاوٹوں کی وجہ سے تمام MFIs کی ایک ہی حد تک نگرانی نہیں کی جاسکتی ہے۔ اس طرح بڑے اور ڈپازٹ لینے والے MFIs پر توجہ مرکوز کرنی چاہیے۔ تفویض کردہ نگرانی اور خود نگرانی بہترین کام کرتی ہے جب سپروائزنگ اتھارٹی حتمی ذمہ داری کو برقرار رکھتی ہے"



## 11 مالی شمولیت، رجحانات اور چیلنجز

گزشتہ برسوں کے دوران مالیاتی شمولیت کو وسعت دینے میں بڑی پیش رفت ہوئی ہے۔ 2011 اور 2020 کے درمیان دنیا بھر میں اکاؤنٹ رکھنے والے لوگوں کی تعداد میں 1 بلین سے زائد کا اضافہ ہوا ہے۔ تاہم، 3 بلین بالغ افراد بغیر اکاؤنٹ کے رہ گئے ہیں۔ خاص طور پر دیہی علاقوں کے غریب، خواتین اور نوجوان رسمی مالیاتی خدمات تک رسائی سے محروم ہیں۔ ان لوگوں تک پہنچنے کے لیے مائیکرو فنانس کی نئی اختراعات کی ضرورت ہے۔

### مائیکرو فنانس سروس فراہم کرنے والوں کے لیے کاروبار کے نئے مواقع

- غریبوں کے لیے نئی اور بہتر مالیاتی خدمات تیار کرنا ہوگی MFIs کو کٹمرز آسانی کے لئے نئی Innovations پر زور دینا ہوگا۔ امید افزا Innovations کی مثالوں میں شامل ہیں: برانچ لیس بینکنگ، مائیکرو انشورنس، مائیکرو لیزنگ، مشروط کیش ٹرانسفر (سی سی ٹی) پروگراموں کے ساتھ تعاون، یا اسلامی مالیات، زرعی قرضے میں ویڈیو بین فنانس ایک امید افزا رجحان ثابت ہو سکتا ہے
- برانچ لیس بینکنگ / ڈیجیٹل فنانس میں توسیع - غریبوں تک رسائی مائیکرو فنانس کے اہم چیلنجز میں سے ایک ہے۔ بہت سے ممکنہ مائیکرو فنانس کلائنٹس دور دراز علاقوں میں رہتے ہیں جہاں شہری مراکز سے پہنچنا مشکل ہے، یا وہ اتنے غریب ہیں کہ روایتی MFIs کو بھی ان کی خدمت کرنا مشکل ہو سکتا ہے۔ ماضی قریب میں، نئی ٹیکنالوجیز اور برانچ لیس بینکنگ کے استعمال نے مائیکرو فنانس میں بھی انقلاب برپا کیا ہے، جس سے رسائی میں اضافہ ہوا ہے اور لین دین کے اخراجات میں کمی آئی ہے۔

POST OFFICE

● "Invest in the "green economy" "سبز معیشت" میں سرمایہ کاری کے نئے مواقع ابھر رہے ہیں، مثال کے طور پر، شمسی توانائی، بائیو گیس کی پیداوار اور توانائی کی ٹیکنالوجیز میں۔ مزید برآں، موسمیاتی تبدیلی کی موافقت ایک ایسا شعبہ ہو سکتا ہے جہاں مائیکرو فنانس فراہم کرنے والے شامل ہو سکتے ہیں، مثال کے طور پر زراعت اور آفات کی انٹرنس کے سلسلہ میں۔

● MFIs زیادہ ذمہ داری اور کٹمرز پر focused ہو کر بہتر نگرانی، کم فراڈ اور کم ادارہ جاتی ناکامیوں اور زیادہ عوامی اعتماد کا باعث بن سکتے ہیں۔ MFIs کو چاہیے کہ وہ ذمہ دار مالیات کے اصولوں کو عملی جامہ پہنا کر مستقبل کے چیلنجوں کا سامنا کریں۔ خاص طور پر شفاف اور منصفانہ قیمتوں کا تعین اور صارفین کے زیادہ مقروض ہونے کو کنٹرول کریں

● فنڈنگ کے نئے ذرائع تک رسائی (گرائٹس یا عطیہ دہندگان سے) حاصل کر کے MFIs نرم قرضوں کے ساتھ اپنا قرض دینے کا کام شروع کر سکتے ہیں، مائیکرو فنانس انویسٹمنٹ وہیملڈز (MIV)، سماجی سرمایہ کار اور بہت سے تجارتی سرمایہ کار مائیکرو فنانس میں دلچسپی رکھتے ہیں۔ CGAP (CGAP برلینگ مارچ 2015) کے مطابق بین الاقوامی فنڈز دینے والوں نے 2013 میں مالیاتی شمولیت کو رپورٹ کرنے کے لیے کم از کم USD31 بلین کا عہد کیا۔ یہ 2011 اور 2013 کے درمیان سالانہ اوسطاً 7 فیصد کے تخمینہ کا اضافہ ظاہر کرتا ہے۔ سرکاری اور نجی ذرائع سے نجی فنڈنگ۔ انٹرنیٹ پلیٹ فارمز کے ذریعے کراؤڈ فنڈنگ MFIs کے لیے پوری دنیا کے لوگوں سے مائیکرو انویسٹمنٹ تک رسائی کا ایک نیا آپشن ہے۔



نئی ٹیکنالوجیز مائیکرو فنانس انڈسٹری میں جدت طرازی اور کارکردگی کے حصول کا بنیادی محرک بن رہی ہیں۔ دنیا بھر میں کروڑوں موبائل فون صارفین انہیں پہلے ہی استعمال کر رہے ہیں یا جلد ہی اپنے فون کو مختلف قسم کے مالی لین دین کے لیے استعمال کر سکیں گے۔ نئی ٹیکنالوجیز میں ای بیکنگ، ایم بیکنگ اور برانچ لیس بیکنگ توجہ کا مرکز ہیں۔ یہ تینوں اصطلاحات اکثر ایک دوسرے کے ساتھ استعمال ہوتی ہیں حالانکہ وہ ایک جیسی نہیں ہیں:

"ایم بیکنگ، ای بیکنگ، برانچ لیس بیکنگ بینک کی شاخوں کا استعمال کیے بغیر مالی خدمات کی فراہمی ہے، اس طرح لین دین کے اخراجات میں کمی آتی ہے۔ برانچ لیس بیکنگ کے بہت سے طریقے نئی ٹیکنالوجیز جیسے کہ موبائل فون اور انٹرنیٹ پر مبنی ہیں۔ تاہم، کاروباری شراکت داری سے بھی برانچ لیس بیکنگ حاصل کی جا سکتی ہے، مثال کے طور پر مالیاتی خدمات کی فراہمی کے لیے بینک کی شاخوں کے بجائے پوسٹ آفس کا استعمال۔ ای بیکنگ (الیکٹرانک بیکنگ) برانچ لیس بیکنگ کا ایک پہلو ہے۔ اس سے مراد الیکٹرانک میڈیا جیسے انٹرنیٹ، آڈیو ویڈیو ٹیلر مشین (اے ٹی ایم)، پوائنٹ آف سیل مشینیں (پی او ایس) اور موبائل فون کے ذریعے مالیاتی خدمات کی فراہمی ہے۔ ایم بیکنگ (موبائل بیکنگ) ای بیکنگ کا حصہ ہے اور اس سے مراد موبائل فون کے ذریعے مالیاتی خدمات کی فراہمی ہے"



نئی ٹیکنالوجیز نئے شراکت داروں کے علاوہ، مائیکرو فنانس میں نئی مالیاتی مصنوعات جیسے خصوصی مائیکرو انشورنس اور قرض کی مصنوعات تیار کرنے کا رجحان بن سکتے ہیں۔ مثال کے طور پر مائیکرو لون غریب لوگوں کی جدید توانائی کی خدمات (بائیو گیس، مائیکرو ہائیڈرو پاور، ونڈ، سولر، یا لیکویفائیڈ پیٹرولیم گیس) تک رسائی کو بہتر بنا سکتے ہیں۔ MFIs کی طرف سے توانائی کے لئے قرضے کی مارکیٹ کی صلاحیت بہت زیادہ ہے کیونکہ غریب اور دیہی صارفین کے لئے بجلی کی رسائی اب بھی زیادہ تر ترقی پذیر ممالک میں کم ہے۔ تاہم، MFIs (یا ان کے شراکت داروں) کو توانائی کی نئی ٹیکنالوجیز کے لیے پہلے سے مارکیٹ تیار کرنے کی ضرورت ہوگی کیونکہ غریب لوگ اس طرح کی ٹیکنالوجیز کے فوائد اور عمل سے واقف نہیں ہو سکتے ہیں۔ مزید برآں قرض کا سائز بڑھایا جانا بھی ایک آپشن ہے۔ چونکہ طویل شرائط والے بڑے قرضوں کا مطلب زیادہ کریڈٹ رسک ہوتا ہے اس لیے MFIs کو محتاط کلائنٹ کے انتخاب اور پورٹ فولیو میں تنوع کے ذریعے اس خطرے کو پورا کرنا ہوگا۔ اسی طرح کی خصوصیات کے ساتھ دیگر خصوصی قرض کی مصنوعات سہولت والے قرضے ہیں۔ مثال کے طور پر، گھریلو استعمال کی اشیاء کے لئے قرض۔

"رجحانات، جیسے urbanization، ہجرت، بڑے پیمانے پر تعلیم اور نئی ٹیکنالوجیز، MFIs کے لیے جدید مالیاتی مصنوعات اور کم لاگت کی ترسیل کے نظام کی پیشکش کے لیے نئے کاروباری مواقع فراہم کرتے ہیں۔ نئی خدمات صارفین کی ضروریات کے مطابق ہونی چاہئیں اور ذمہ دارانہ طریقے سے فراہم کی جانی چاہئیں۔ ایک قیمت پر جو صارفین کے لیے سستی ہو اور فراہم کنندگان کے لیے پائیدار ہو"





**Research & Written by  
Muhammad Amir**

## **Short Profile**

**MA in Philosophy (M.phil History). Core experience in social mobilization and community development work at the grassroots level, especially within the framework of a participatory approach Improves the socio-economic situation of the poorest segments of the population through self-help initiatives via strategic means of forming community organizations. Microfinance/microcredit is another area of my expertise in fighting poverty. Empowering low-income households by facilitating micro credit linked through Income generating activities apart from the necessary training, guidance, and close supervision. From May 29, 2002, to February 28, 2011. Worked at National Rural Support Programme and later on NRSP MFBL from March 1, 2011, to June 16, 2022**

**Overall 20 years of working experience in the field of social Mobilization, community development work and Microfinance Services Sector, administrative affairs, banking, operations, marketing, hiring, or recruiting. Worked as a trainer for human resource development for many years. Office Management, short or long-term goal setting and efficient use of resources is also part of my whole Lifetime work experience. I am also an expert in all ongoing monitoring, evaluation, and reporting of task that allows you to focus on your end goal. Conflict resolution, team management, Increase team leadership, and employee sensitivity to build inner hope/morale in any unexpected or difficult situation.**

**Prior to this, I have also been a Ph.D. scholar at BZU Multan in 2001. The title of my research work was "Regional History of Southern Punjab during the British Period" but unfortunately due to some unavoidable reasons, I could not complete my Ph.D. thesis. I also work as an ad hoc lecturer for half a year in the history department of BZU Multan, In 2001, I joined the Govt of Punjab Education Department as Head of an Elementary School (16 scale) but resigned very soon. Of my passion for working for underprivileged rural communities, I took up a job in National Rural Support Programme(NRSP).**

**Cell: 03100441444**

**Email: amrmuh@gmail.com**