

BBCM411CCT

خرده کاروباری انتظامیہ

(Small Business Management)

بیچلر آف کامرس (بی۔ کام۔)
(پانچواں سمسٹر)

نظامت فاصلاتی تعلیم
مولانا آزاد نیشنل اردو یونیورسٹی
حیدرآباد-32، تلنگانہ-بھارت

© Maulana Azad National Urdu University, Hyderabad

Course: Small Business Management

ISBN: 978-81-968517-4-3

First Edition: December, 2023

Publisher	:	Registrar, Maulana Azad National Urdu University, Hyderabad
Publication	:	2023
Copies	:	500
Price	:	375/- (The price of the book is included in admission fees of distance mode students)
Copy Editing	:	Prof. Nisar Ahmed I. Mulla, DDE, MANUU
Cover Designing	:	Dr. Mohd Akmal khan, DDE, MANUU
Printer	:	Print Time & Business Enterprises, Hyderabad

Small Business Management

For

B.Com 5th Semester

On behalf of the Registrar, Published by:

Directorate of Distance Education

Maulana Azad National Urdu University

Gachibowli, Hyderabad-500032 (TS), India

Director: dir.dde@manuu.edu.in Publication: ddepublication@manuu.edu.in

Phone number: 040-23008314 Website: manuu.edu.in

© All rights reserved. No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronically or mechanically, including photocopying, recording or any information storage or retrieval system, without prior permission from the publisher (registrar@manuu.edu.in)



Editor

ایڈیٹر

Prof. Nisar Ahmed I. Mulla

Professor (Commerce),

Directorate of Distance Education, MANUU, Hyderabad

ڈاکٹر نثار احمد آئی ملا

پروفیسر (کامرس)، نظامت فاصلاتی تعلیم

مولانا آزاد نیشنل اردو یونیورسٹی، حیدرآباد

Language Editor	لینگویج ایڈیٹر
Dr. Nisar Ahmed I. Mulla Professor (Commerce) Directorate of Distance Education, MANUU, Hyderabad	ڈاکٹر نثار احمد آئی ملا پروفیسر (کامرس)، نظامت فاصلاتی تعلیم مولانا آزاد نیشنل اردو یونیورسٹی، حیدرآباد
Editorial Board	مجلس ادارت
Dr. Nisar Ahmed I. Mulla Professor (Commerce) Directorate of Distance Education, MANUU, Hyderabad	ڈاکٹر نثار احمد آئی ملا پروفیسر (کامرس)، نظامت فاصلاتی تعلیم مولانا آزاد نیشنل اردو یونیورسٹی، حیدرآباد
Syed Muzammil Qadri Department of Management and Commerce MANUU, Hyderabad	سید مزمل قادری شعبہ مینجمنٹ اینڈ کامرس، مانو، حیدرآباد
Dr. Khatib Ur Rub Department of Management and Commerce MANUU, Hyderabad	ڈاکٹر خطیب الرب شعبہ مینجمنٹ اینڈ کامرس، مانو، حیدرآباد
Mohd Athar Department of Management and Commerce MANUU, Hyderabad	محمد اطہر شعبہ مینجمنٹ اینڈ کامرس، مانو، حیدرآباد

کورس کو آرڈی نیٹر

ڈاکٹر ثار احمد آئی ملا

پروفیسر (کامرس)، نظامت فاصلاتی تعلیم

مولانا آزاد نیشنل اردو یونیورسٹی، حیدرآباد

مصنفین

اکائی نمبر

- ڈاکٹر ثار احمد آئی۔ ملا
پروفیسر (کامرس)، نظامت فاصلاتی تعلیم، مولانا آزاد نیشنل اردو یونیورسٹی، حیدرآباد
اکائی 09
- سید مزمل قادری
شعبہ کامرس و بزنس مینجمنٹ، مولانا آزاد نیشنل اردو یونیورسٹی، حیدرآباد
اکائی 1,2,3,4,5,6,7,8
- ڈاکٹر خطیب الرب
شعبہ کامرس و بزنس مینجمنٹ، مولانا آزاد نیشنل اردو یونیورسٹی، حیدرآباد
اکائی 10,11,12,13,14,15,16,17,18
- محمد اطہر
شعبہ کامرس و بزنس مینجمنٹ، مولانا آزاد نیشنل اردو یونیورسٹی، حیدرآباد
اکائی 19,20,21,22,23,24

ادارت

- سید مزمل قادری
ڈاکٹر خطیب الرب
محمد اطہر
اکائی 10,11,12,13,14,15,16,17,18
اکائی 09,19,20,21,22,23,24
اکائی 01,02,03,04,05,06,07,08

فہرست

7	وائس چانسلر	پیغام
8	ڈائریکٹر	پیغام
9	کورس کو آرڈی نیٹر	کورس کا تعارف
I بلاک		
11	کاروبار	اکائی 1
28	چھوٹے کاروبار	اکائی 2
47	کاروباری ماحول	اکائی 3
63	مانسکرو، سماں اور میڈیم انٹرنیٹ پر انٹرنیٹ ڈیولپمنٹ ایکٹ 2006	اکائی 4
II بلاک		
79	ہندوستان میں صنعتی پالیسیوں کا تعارف	اکائی 5
97	چھوٹے پیمانے کے شعبے سے متعلق صنعتی پالیسیاں اور اسکیمیں	اکائی 6
115	مراعات اور سبسڈیز	اکائی 7
132	فروغ اور ترقی کی پالیسی	اکائی 8
III بلاک		
153	ادارہ جاتی حمایت	اکائی 9
177	مالیاتی ادارے	اکائی 10
191	مالیاتی بینک	اکائی 11
207	سپلائی ادارے	اکائی 12

بلاک IV

218	صنعتی بیماری	اکائی 13
233	مالیاتی اور مارکیٹنگ کے مسائل	اکائی 14
248	پیداواری مسائل	اکائی 15
265	تدارک کے اقدامات	اکائی 16

بلاک V

278	برآمدات	اکائی 17
290	برآمدی فروغ	اکائی 18
304	برآمد کے طریقے	اکائی 19
316	برآمد کے دستاویز	اکائی 20

بلاک VI

329	بین الاقوامی تجارت اور معاشی نظام	اکائی 21
346	معاشی اصلاحات	اکائی 22
366	منتخب ممالک میں چھوٹے کاروبار	اکائی 23
381	عالمی تجارتی تنظیم	اکائی 24
396		نمونہ امتحانی پرچہ

پیغام

مولانا آزاد نیشنل اردو یونیورسٹی 1998 میں وطن عزیز کی پارلیمنٹ کے ایکٹ کے تحت قائم کی گئی۔ اس کے چار نکاتی مینڈیٹس یہ ہیں۔
(1) اردو زبان کی ترویج و ترقی (2) اردو میڈیم میں پیشہ ورانہ اور تکنیکی تعلیم کی فراہمی (3) روایتی اور فاصلاتی تدریس سے تعلیم کی فراہمی اور (4) تعلیم نسواں پر خصوصی توجہ۔ یہ وہ بنیادی نکات ہیں جو اس مرکزی یونیورسٹی کو دیگر مرکزی جامعات سے منفرد اور ممتاز بناتے ہیں۔
قومی تعلیمی پالیسی 2020 میں بھی مادری اور علاقائی زبانوں میں تعلیم کی فراہمی پر کافی زور دیا گیا ہے۔

اردو کے ذریعے علوم کو فروغ دینے کا واحد مقصد و منشا اردو داں طبقے تک عصری علوم کو پہنچانا ہے۔ ایک طویل عرصے سے اردو کا دامن علمی مواد سے لگ بھگ خالی رہا ہے۔ کسی بھی کتب خانے یا کتب فروش کی الماریوں کا سرسری جائزہ اس بات کی تصدیق کر دیتا ہے کہ اردو زبان سمٹ کر چند ”ادبی“ اصناف تک محدود رہ گئی ہے۔ یہی کیفیت اکثر رسائل و اخبارات میں دیکھنے کو ملتی ہے۔ اردو قاری اور اردو سماج دور حاضر کے اہم ترین علمی موضوعات سے نابلد ہیں۔ چاہے یہ خود ان کی صحت و بقا سے متعلق ہوں یا معاشی اور تجارتی نظام سے، یا مشینی آلات ہوں یا ان کے گرد و پیش ماحول کے مسائل ہوں، عوامی سطح پر ان شعبہ جات سے متعلق اردو میں مواد کی عدم دستیابی نے عصری علوم کے تین ایک عدم دلچسپی کی فضا پیدا کر دی ہے۔ یہی وہ چیلنجز ہیں جن سے اردو یونیورسٹی کو نبرد آزما ہونا ہے۔ نصابی مواد کی صورت حال بھی کچھ مختلف نہیں ہے۔ اسکولی سطح پر اردو کتب کی عدم دستیابی کے چرچے ہر تعلیمی سال کے شروع میں زیر بحث آتے ہیں۔ چوں کہ اردو یونیورسٹی کا ذریعہ تعلیم اردو ہے اور اس میں عصری علوم کے تقریباً سبھی اہم شعبہ جات کے کورسز موجود ہیں لہذا ان تمام علوم کے لیے نصابی کتابوں کی تیاری اس یونیورسٹی کی اہم ترین ذمہ داری ہے۔

مجھے اس بات کی بے حد خوشی ہے کہ یونیورسٹی کے ذمہ داران بشمول اساتذہ کرام کی انتھک محنت اور ماہرین علم کے بھرپور تعاون کی بنا پر کتب کی اشاعت کا سلسلہ بڑے پیمانے پر شروع ہو چکا ہے۔ ایک ایسے وقت میں جب کہ ہماری یونیورسٹی اپنی تاسیس کی 25 ویں سالگرہ منارہی ہے، مجھے اس بات کا انکشاف کرتے ہوئے بہت خوشی محسوس ہو رہی ہے کہ یونیورسٹی کا نظامتِ فاصلاتی تعلیم از سر نو اپنی کارکردگی کے نئے سنگِ میل کی طرف رواں دواں ہے اور نظامتِ فاصلاتی تعلیم کی جانب سے کتابوں کی اشاعت اور ترویج میں بھی تیزی پیدا ہوئی ہے۔ نیز ملک کے کونے کونے میں موجود تشنگانِ علم فاصلاتی تعلیم کے مختلف پروگراموں سے فیضیاب ہو رہے ہیں۔ گرچہ گزشتہ برسوں کے دوران کووڈ کی تباہ کن صورتِ حال کے باعث انتظامی امور اور ترسیل و ابلاغ کے مراحل بھی کافی دشوار کن رہے تاہم یونیورسٹی نے اپنی حتی المقدور کوششوں کو بروئے کار لاتے ہوئے نظامتِ فاصلاتی تعلیم کے پروگراموں کو کامیابی کے ساتھ روبہ عمل کیا ہے۔ میں یونیورسٹی سے وابستہ تمام طلباء کو یونیورسٹی سے جڑنے کے لیے صمیم قلب کے ساتھ مبارکباد پیش کرتے ہوئے اس یقین کا اظہار کرتا ہوں کہ ان کی علمی تشنگی کو پورا کرنے کے لیے مولانا آزاد اردو یونیورسٹی کا تعلیمی مشن ہر لمحہ ان کے لیے راستے ہموار کرے گا۔

پروفیسر سید عین الحسن
وائس چانسلر

پیغام

فاصلاتی طریقہ تعلیم پوری دنیا میں ایک انتہائی کارگر اور مفید طریقہ تعلیم کی حیثیت سے تسلیم کیا جا چکا ہے اور اس طریقہ تعلیم سے بڑی تعداد میں لوگ مستفید ہو رہے ہیں۔ مولانا آزاد نیشنل اردو یونیورسٹی نے بھی اپنے قیام کے ابتدائی دنوں ہی سے اردو آبادی کی تعلیمی صورت حال کو محسوس کرتے ہوئے اس طرز تعلیم کو اختیار کیا۔ مولانا آزاد نیشنل اردو یونیورسٹی کا آغاز 1998 میں نظامتِ فاصلاتی تعلیم اور ٹرانسلیشن ڈویژن سے ہوا اور اس کے بعد 2004 میں باقاعدہ روایتی طرز تعلیم کا آغاز ہوا اور بعد ازاں متعدد روایتی تدریس کے شعبہ جات قائم کیے گئے۔ نو قائم کردہ شعبہ جات اور ٹرانسلیشن ڈویژن میں تقرریاں عمل میں آئیں۔ اس وقت کے اربابِ مجاز کے بھرپور تعاون سے مناسب تعداد میں خود مطالعاتی مواد تحریر و ترجمے کے ذریعے تیار کرائے گئے۔

گزشتہ کئی برسوں سے یو جی سی۔ ڈی ای بی UGC-DEB اس بات پر زور دیتا رہا ہے کہ فاصلاتی نظام تعلیم کے نصابات اور نظامات کو روایتی نظام تعلیم کے نصابات اور نظامات سے کما حقہ ہم آہنگ کر کے نظامتِ فاصلاتی تعلیم کے طلباء کے معیار کو بلند کیا جائے۔ چوں کہ مولانا آزاد نیشنل اردو یونیورسٹی فاصلاتی اور روایتی طرز تعلیم کی جامعہ ہے، لہذا اس مقصد کے حصول کے لیے یو جی سی۔ ڈی ای بی کے رہنمایانہ اصولوں کے مطابق نظامتِ فاصلاتی تعلیم اور روایتی نظام تعلیم کے نصابات کو ہم آہنگ اور معیار بلند کر کے خود اکتسابی مواد SLM از سر نو بالترتیب یو جی اور پی جی طلباء کے لیے چھ بلاک چوبیس اکیوں اور چار بلاک سولہ اکیوں پر مشتمل نئے طرز کی ساخت پر تیار کرائے جا رہے ہیں۔

نظامتِ فاصلاتی تعلیم یو جی پی جی بی ایڈ ڈپلوما اور سرٹیفکیٹ کورسز پر مشتمل جملہ پندرہ کورسز چلا رہا ہے۔ بہت جلد تکنیکی ہنر پر مبنی کورسز بھی شروع کیے جائیں گے۔ متعلمین کی سہولت کے لیے 9 علاقائی مراکز بنگلور، بھوپال، دربھنگہ، دہلی، کولکاتا، ممبئی، پٹنہ، رائیچہ اور سری نگر اور 6 ذیلی علاقائی مراکز حیدرآباد، لکھنؤ، جموں، نوح، وارانسی اور امراتلی کا ایک بہت بڑا نیٹ ورک تیار کیا ہے۔ ان مراکز کے تحت سر دست 161 متعلم امدادی مراکز (Learner Support Centres) نیز 20 پروگرام سنٹرس (Programme Centres) کام کر رہے ہیں، جو طلباء کو تعلیمی اور انتظامی مدد فراہم کرتے ہیں۔ نظامتِ فاصلاتی تعلیم نے اپنی تعلیمی اور انتظامی سرگرمیوں میں آئی سی ٹی کا استعمال شروع کر دیا ہے، نیز اپنے تمام پروگراموں میں داخلے صرف آن لائن طریقے ہی سے دے رہا ہے۔

نظامتِ فاصلاتی تعلیم کی ویب سائٹ پر متعلمین کو خود اکتسابی مواد کی سافٹ کاپیاں بھی فراہم کی جا رہی ہیں، نیز جلد ہی آڈیو۔ ویڈیو ریکارڈنگ کالنگ بھی ویب سائٹ پر فراہم کیا جائے گا۔ اس کے علاوہ متعلمین کے درمیان رابطے کے لیے ایس ایم ایس کی سہولت فراہم کی جا رہی ہے، جس کے ذریعے متعلمین کو پروگرام کے مختلف پہلوؤں جیسے کورس کے رجسٹریشن، مفوضات، کونسلنگ، امتحانات وغیرہ کے بارے میں مطلع کیا جاتا ہے۔

امید ہے کہ ملک کی تعلیمی اور معاشی حیثیت سے پچھڑی اردو آبادی کو مرکزی دھارے میں لانے میں نظامتِ فاصلاتی تعلیم کا بھی نمایاں رول

ہو گا۔

پروفیسر محمد رضا اللہ خان

ڈائریکٹر، نظامتِ فاصلاتی تعلیم

کورس کا تعارف

اسماں بزنس مینجمنٹ (Small Business Management) بی کام تین سالہ کورس (چھ سمسٹر) میں پانچویں سمسٹر کے تحت ایک مضمون ہے جو روایتی اور فاصلاتی تعلیم میں مشترکہ طور پر پڑھایا جاتا ہے۔ یہ مضمون جملہ چوبیس اکائیوں پر مشتمل ہے۔ جس کے ہر بلاک میں چار اکائیاں ہیں۔ نصاب کے اعتبار سے مواد مضمون کو آسان اور عام فہم بنانے کے لیے آسان الفاظ و جملوں کا استعمال کیا گیا ہے۔ پہلے بلاک میں کاروبار، چھوٹے کاروبار، کاروباری ماحول، مائیکرو، سماں اور میڈیم انٹرنیٹرز ڈیولپمنٹ ایکٹ 2006 کا احاطہ کیا گیا ہے۔ دوسرا بلاک ہندوستان میں صنعتی پالیسیوں کا تعارف، چھوٹے پیمانے کے شعبے سے متعلق صنعتی پالیسیاں اور اسکیمیں، مراعات اور سبسڈیز، فروغ اور ترقی کی پالیسی پر مشتمل ہے۔ تیسرے بلاک کے تحت ادارہ جاتی حمایت، مالیاتی ادارے، مالیاتی بینک، سپلائی ادارے تفصیل بیان کی گئی ہے۔ چوتھے بلاک میں صنعتی بیماری، مالیاتی اور مارکیٹنگ کے مسائل، پیداواری مسائل، تدارک کے اقدامات وغیرہ اکائیاں شامل ہیں۔ پانچواں بلاک برآمدات، برآمدی فروغ، برآمد کے طریقے، برآمد کے دستاویز جیسے موضوعات کا احاطہ کرتا ہے۔ چھٹے اور آخری بلاک میں شامل اکائیاں بین الاقوامی تجارت اور معاشی نظام، معاشی اصلاحات، منتخب ممالک میں چھوٹے کاروبار، ڈبلیو ٹی او کے زیر بحث لائی گئی ہیں۔

اکائیوں کی ضرورت کے اعتبار سے مواد پیش کیا گیا ہے۔ امتحانات کو مد نظر رکھتے ہوئے مختلف نوعیت کے نمونہ امتحانی سوالات بھی دیے گئے ہیں۔ آخر میں مزید مطالعے کے لیے کچھ کتابوں کی فہرست بھی دی گئی ہے تاکہ مطالعے میں دلچسپی رکھنے والے طلباء کو کسی طرح کی پریشانی کا سامنا نہ کرنا پڑے۔

امید ہے کہ زیر نظر کتاب مولانا آزاد نیشنل اردو یونیورسٹی کے ساتھ دیگر جامعات کے طلباء کے لیے بھی سود مند ثابت ہوگی۔ طلباء اساتذہ اکرام سے گزارش ہے کہ وہ اپنے قیمتی مشورروں سے ہمیں نوازیں تاکہ آنے والی کتابوں میں مزید بہتری کی گنجائش ہو سکے۔ آپ اپنے قیمتی آرا و تجاویز dir.dde@manuu.edu.in پر میل کر سکتے ہیں۔ تجاویز کے ساتھ فون نمبر، نام اور مکمل پتہ بھی ارسال کر کے شکریہ کا موقع عطا کریں۔

پروفیسر ثار احمد آئی ملا

کورس کو آرڈی نیٹر

خرده کاروباری انتظامیه

(Small Business Management)

اکائی 1- کاروبار

(Business)

Structure	اکائی کے اجزاء
Introduction	تمہید 1.0
Objectives	مقاصد 1.1
Meaning & Definition of Business	کاروبار کے معنی و مفہوم 1.2
Nature and Scope of Business	کاروبار کی نوعیت اور دائرہ کار 1.3
Objectives of Business	کاروبار کے مقاصد 1.4
Classification of Business	کاروبار کی درجہ بندی 1.5
Elements of Business	کاروبار کے عناصر 1.6
Keywords	کلیدی الفاظ 1.7
Model Examination Questions	نمونہ امتحانی سوالات 1.8
Suggested Learning Resources	تجویز کردہ اکتسابی مواد 1.9

1.0 تمہید (Introduction)

کاروبار ایک معاشی سرگرمی ہے جس میں سامان یا خدمات کی خرید و فروخت شامل ہے۔ اس کا بنیادی مقصد منافع کمانا اور معاشرے کے افراد کی ضروریات کو پورا کرنا ہے۔ یہ اقتصادی ترقی کو آگے بڑھاتا ہے، جدت کو ہوا دیتا ہے اور ہمیں وہ سامان اور خدمات مہیا کرتا ہے جس کی ہمیں ضرورت اور خواہش ہوتی ہے۔ کاروباری سرگرمیاں معاشی ترقی، روزگار کی تخلیق، دولت کی تخلیق اور تکنیکی ترقی کے پیچھے محرک ہیں۔ یہ قوموں کی تقدیر کو تشکیل دیتا ہے اور دنیا بھر میں اربوں لوگوں کے معیار زندگی کو متاثر کرتا ہے۔

اس اسمارٹ فون کے بارے میں سوچیں جو آپ روزانہ استعمال کرتے ہیں، صبح کے وقت آپ جس کافی کا ذائقہ لیتے ہیں، یا آپ جو لباس پہنتے ہیں۔ یہ تمام مصنوعات اور خدمات پیچیدہ کاروباری کارروائیوں کا ثمر ہیں جن میں بے شمار افراد، تنظیمیں اور لین دین شامل ہیں۔ کاروبار ان اشیاء اور خدمات کے ڈیزائن، پیداوار، تقسیم اور استعمال کو بہتر (Improve) بناتا ہے اور ہماری زندگیوں کو مختلف طریقوں سے مالا مال کرتا ہے۔

ٹھوس چیزوں کے علاوہ، کاروبار ہمارے معاشرے کے غیر محسوس پہلوؤں میں بھی اہم کردار ادا کرتا ہے۔ یہ جدت طرازی کو

فروغ دیتا ہے، جدید ٹیکنالوجی کی ترقی اور پیچیدہ مسائل کے حل کی حوصلہ افزائی کرتا ہے۔ یہ مسابقت کی حوصلہ افزائی کرتا ہے، کمپنیوں کو اپنی مصنوعات اور خدمات کو مسلسل بہتر بنانے کے لیے چلاتا ہے جبکہ صارفین کو بہتر قیمتوں پر مزید انتخاب پیش کرتا ہے۔ کاروبار وہ مصلحت ہے جس میں تصورات کو حقیقت میں بدل دیا جاتا ہے، جہاں کاروبار کے خواب زندہ ہوتے ہیں، اور جہاں کمیونٹیز اقتصادی نیٹ ورکس کے ذریعے جڑی ہوتی ہیں۔ وسیع تر عالمی تناظر میں، کاروبار سرحدوں کو عبور کرتا ہے، ملکوں کو تجارت اور تبادلے کے جال میں جوڑتا ہے۔ بین الاقوامی کاروباری کارروائیاں جغرافیائی حدود میں سامان، خدمات، سرمائے اور علم کے بہاؤ کو آسان بناتے ہوئے ہماری باہم جڑی ہوئی دنیا کی پہچان بن گئی ہیں۔ اس عالمگیر منظر نامے میں، کاروبار پیچیدہ سپلائی چینز میں مشغول ہیں، متنوع ثقافتوں کے شراکت داروں کے ساتھ تعاون کرتے ہیں، اور دنیا بھر کی قوموں کو درپیش خوش حالی اور چیلنجوں میں اپنا حصہ ڈالتے ہیں۔

1.1 مقاصد (Objectives)

اس اکائی کا مطالعہ کرنے کے بعد، آپ اس قابل ہو جائیں گے کہ:

- کاروبار کی بنیادی باتوں کو سمجھ سکیں۔
- کاروبار کی ساخت اور اقسام کو سمجھ سکیں۔
- کاروبار کے دائرہ کار اور نوعیت کو سمجھ سکیں۔
- کاروبار کے عناصر اور عوامل کو سمجھ سکیں۔

1.2 کاروبار کے معنی و مفہوم (Meaning & Definition of Business)

Peter F. Drucker کے مطابق:

“Business has only two functions - marketing and innovation”

ڈرکر کی تعریف کاروبار کی بنیادی سرگرمیوں پر زور دیتی ہے۔ مارکیٹنگ میں گاہک کی ضروریات کو سمجھنا اور ان ضروریات کو پورا کرنے کے لیے مصنوعات یا خدمات کو موثر طریقے سے فراہم کرنا شامل ہے۔ جدت طرازی سے مراد مسابقتی رہنے اور صارفین کی بڑھتی ہوئی مانگوں کو پورا کرنے کے لیے نئی اور بہتر مصنوعات، خدمات اور عمل بنانے کے مسلسل عمل کو کہتے ہیں۔ ڈرکر کا نقطہ نظر کاروبار میں گاہک کی مرکزیت اور موافقت کی اہمیت کو واضح کرتا ہے۔

Michael E. Porter کے الفاظ میں!

Michael E. Porter, a noted economist and business strategist, provided a comprehensive definition of business in his book "Competitive Strategy":
"Business is the act of providing unique value to customers, and doing so at a profit."

پورٹر کی تعریف کاروبار کے کئی اہم پہلوؤں پر روشنی ڈالتی ہے۔ یہ صارفین کے لیے قدر پیدا کرنے کے بنیادی مقصد پر زور دیتا

ہے، جس سے یہ ظاہر ہوتا ہے کہ کامیاب کاروبار صارفین کی مخصوص ضروریات کو پورا کرتے ہیں یا مخصوص حل پیش کرتے ہیں۔ مزید برآں، منافع کا حوالہ اس مالی استحکام کو واضح کرتا ہے جو کاروبار کی طویل مدتی کامیابی کے لیے ضروری ہے۔ پورٹر کی تعریف مسابقتی فائدے کے اس کے فریم ورک کے ساتھ مطابقت رکھتی ہے، جہاں کاروبار خود کو الگ کرنے اور اپنی صنعت میں منافع بخش پوزیشن برقرار رکھنے کی کوشش کرتے ہیں۔

• کاروبار بطور اقتصادی سرگرمی: (Business as an Economic activity)

اس تناظر میں، کاروبار کو بنیادی طور پر ایک اقتصادی کوشش کے طور پر دیکھا جاتا ہے جس کا مقصد منافع کمانا ہے۔ اس میں مینوفیکچرنگ اور تجارت سے لے کر خدمات اور سرمایہ کاری تک مختلف سرگرمیاں شامل ہیں، یہ سب معاشروں کی معاشی ترقی میں معاون ہیں۔

• کاروبار بطور منظم سرگرمی: (Business as an Organized activity)

یہ نقطہ نظر کاروبار کے تنظیمی پہلو کو نمایاں کرتا ہے۔ یہ تسلیم کرتا ہے کہ کاروبار چھوٹے اسٹارٹ اپس (Startups) سے لے کر بڑی کارپوریشنز تک کے منظم ادارے ہوتے ہیں، اور یہ کہ وہ مؤثر طریقے سے کام کرنے اور اپنے مقاصد کو حاصل کرنے کے لیے انتظامی طریقوں پر انحصار کرتے ہیں۔

1.3 کاروبار کی نوعیت اور دائرہ کار (Nature and Scope of Business)

کاروبار ایک وسیع اور دلچسپ موضوع ہے۔ اگر کوئی اس کی گہرائی میں جاتا ہے تو اسے زیادہ جاذب نظر اور مشکل کاموں کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ اس کا سامنا جدید ترین سائنسی اور تکنیکی معلومات کے استعمال سے ہوتا ہے، پیداوار سے لے کر ہدف کے سامعین تک مصنوعات کی ہموار فراہمی تک اسے درپیش چیلنجز اور مشکلات، رقم جمع کرنے میں درپیش مسائل اور کس طریقہ سے پیسہ اکٹھا کرنا ہے اور سب سے مشکل کام ملازمین کو اکٹھا کرنے اور ان کی حوصلہ افزائی کی سطح کو اس مقام تک بڑھانا تاکہ وہ تنظیمی اہداف کو حاصل کرنے کے لیے خوشگوار کوشش کریں۔

ایک کاروبار کو حکومت کی طرف سے وضع کردہ بہت سے قوانین اور ضوابط اور چیلنجز کا سامنا بھی کرنا پڑتا ہے۔ صارفین، ملازمین اور دیگر مفاداتی گروپ بھی کاروبار پر اثر انداز ہوتے ہیں۔ مذکورہ بالا عوامل کو مد نظر رکھتے ہوئے کاروبار کے دائرہ کار جیسے موضوع پر بحث کو محدود کرنا ہمیشہ مشکل ہوتا ہے۔ لیکن مندرجہ ذیل عوامل کے ساتھ کاروبار کی نوعیت اور دائرہ کار پر بات کرنے کی کوشش کی گئی ہے۔

1. وسعت: (Vastness)

پہلے کاروبار واحد ملکیت یا شراکت داری کی شکل میں ہوا کرتا تھا اور وہ بھی کسی خاص ضلع یا ریاست کی حدود میں ہوتا تھا۔ پھر آہستہ آہستہ کاروباری تنظیم کی ایک بڑی قسم جو انٹ اسٹاک کمپنی (Joint Stock Company) کی شکل میں تیار ہوئی۔ کیونکہ پہلے کی قسم معاشرے کی بڑھتی ہوئی طلب کا مقابلہ نہیں کر سکتی تھی اور بڑے پیمانے پر پیداوار کے چیلنجوں کا مقابلہ کرنے سے (Automatic)

قاصر تھی۔ بڑے سائز کی کمپنیوں کی تشکیل نے آہستہ آہستہ مینوفیکچرنگ کے عمل میں دستی مزدوری کی جگہ لینا شروع کر دیا ہے اور خود کار مشینوں کی آمد سے بڑی تعداد میں پیداوار ممکن ہو گئی ہے۔ پیداوار کے فلسفے کی جگہ مارکیٹنگ کے فلسفے نے لے لی ہے جہاں پہلے صارفین کی ضرورت (Need) کو جان کر پیداوار کی جارہی ہے اور پھر مانگ (Demand) پیدا کی جاتی ہے۔

ڈسٹری بیوشن کے روایتی چینلز کی جگہ نئے ڈسٹری بیوشن چینلز، مارکیٹ، ڈسٹری بیوشن ہاؤسز، تجارتی میلوں، مختلف پروموشنل اسکیموں نے لے لی ہے اور موجودہ دور کے چینلوں کا مقابلہ کرنے کے لیے اشتہارات کی دنیا کو نئے سرے سے ترتیب دیا گیا ہے۔ پیداوار کی بڑی سطح پیمانے کی معیشتیں لاتی ہے اور بالآخر فوائد حتمی خریداروں تک پہنچتے ہیں۔ کاروبار کو بڑے سائز میں بڑھانے کی طرف رجحان کافی واضح ہے۔ SAIL، ONGC، IOC جیسی کمپنیوں نے فارچیون 500 فہرستوں میں اپنی موجودگی ظاہر کی ہے۔ اس منظر نامے نے کاروبار کو ایک قسم کی تحریک بخشی ہے۔

2. عالمگیریت: (Globalization)

ایک وقت تھا جب کاروباری سرگرمیاں ایک خاص علاقے تک محدود تھیں۔ اب تجارتی رکاوٹیں دن بہ دن ٹوٹ رہی ہیں کیونکہ لفظ تیزی سے سکڑ رہا ہے۔ نقل و حمل، مواصلات، موسیقی، اور اقتصادیات کے نیٹ ورک نے دنیا کے لوگوں کو ایک دوسرے سے جوڑ دیا ہے جیسا کہ پہلے کبھی نہیں تھا۔ سیاسی حدود کاروبار میں کوئی رکاوٹ نہیں ہے۔ کچھ تکنیکی دھماکوں، مارکیٹ میں مسابقت کی شدت اور لوگوں کے بدلتے طرز زندگی کی وجہ سے گلوبلائزیشن کا تیزی سے بڑھتا ہوا رجحان ناگزیر ہوتا جا رہا ہے جس کی وجہ سے نئی مصنوعات کی مانگ میں اضافہ ہوا ہے۔ یہ منظر انفرامیشن ٹکنالوجی کے مسلسل بڑھتے ہوئے میدان میں لوگوں کی کثیر تعداد کی نمائندگی کی وجہ سے پیش آیا ہے جس نے کاروبار کے لیے نئے راستے کھولے ہیں۔ اس نے ایک نئی جہت کا اضافہ کیا ہے کہ لوگ بین الاقوامی مارکیٹ میں مضبوط پوزیشن کو برقرار رکھنے کے لیے ثقافت کے تنوع کے چیلنج سے نمٹنے کے لیے عالمی مینیجر بننے کے لیے سیکھ رہے ہیں۔

3. خدمت فراہم کرنے والوں کے لیے چیلنجز: (Challenges for Service Providers)

ایک وقت تھا جب کاروبار کے دائرے میں صرف پیداوار اور سامان کا تبادلہ ہوا کرتا تھا۔ سروس کو کاروبار کا اجنبی حصہ سمجھا جا رہا تھا۔ لیکن اب یہ مکمل طور پر ایک الگ صنعت ہے جو بہت تیز رفتاری سے ترقی کر رہی ہے۔ یہ تیزی سے بڑھتی ہوئی اور آج کی عالمی معیشت کا اہم حصہ ہیں۔ چونکہ خدمات گاہک پر مبنی ہوتی ہیں، اس لیے گاہک کو خوش کرنا پہلے سے کہیں زیادہ اہم ہے کیونکہ خدمت کے معیار کے حکمت عملی بنانے والے اس بات پر زور دیتے ہیں کہ اب یہ صرف گاہک کو مطمئن کرنا ہی کافی نہیں ہے۔ آج کل سٹریٹجک سروس کا چیلنج گاہک کی توقعات کا اندازہ لگانا اور ان سے تجاوز کرنا ہے جو پچھلے سالوں کے کاروبار میں ایک غیر معمولی واقعہ تھا۔ چونکہ گاہک مینوفیکچرنگ کے عمل کی نسبت سروس ڈیلیوری (Service Delivery) کے عمل میں زیادہ گہرا تعلق رکھتے ہیں، اس لیے کاروبار کو سروس کے معیار کے لیے براہ راست کسٹمر کے پاس جانے کی ضرورت ہے۔ لہذا، کاروبار کے افق بہت وسیع ہو چکے ہیں۔

4. ایک بین الضابطہ میدان: (An Interdisciplinary Field)

کاروبار کی توسیع کا ایک اصولی سبب معلومات کے دھماکے (Information Explosion) کی وجہ سے ہے جس میں مختلف

شعبوں نے تعاون کیا ہے۔ نفسیات، سماجیات، ثقافتی بشریات، ریاضی، فلسفہ، شاریات، سیاسیات، معاشیات، لاجسٹکس، کمپیوٹر سائنس اور انجینئرنگ کے مختلف شعبوں کے ساتھ ساتھ مختلف شعبوں کے اسکالرز نے کسی نہ کسی وقت کاروباری میدان اور اس کے مختلف انتظامی نظریات میں دلچسپی لی ہے۔

اس کے علاوہ، کاروبار، حکومت، چرچ، صحت کی دیکھ بھال اور تعلیم کے منتظمین سبھی نے کاروبار کے مطالعے میں حصہ لیا ہے اور اس میں تعاون کیا ہے جس نے پریکٹیشنرز کو اس شعبے کے بارے میں بہت زیادہ علم دیا ہے۔ ہر نئے تناظر کے ساتھ، نئے سوالات اور مفروضے، نئی تحقیقی تکنیک، مختلف تکنیکی اصطلاحات، اور نئے تصوراتی ڈھانچے سامنے آئے ہیں۔ اس نے کاروبار کے میدان میں یکسر انقلاب برپا کر دیا ہے۔

5. انفارمیشن اور لوڈ (Information Overload)

غیر اخلاقی زمانے سے، پوری تہذیب آئی اور چلی گئی۔ کسی نہ کسی شکل میں، ہر ایک میں کاروبار کا انتظام رائج تھا۔ افسوس کی بات ہے کہ ان ہزاروں سالوں کے تجربے کے دوران، ایک جدید عنصر غائب تھا۔ علم کا ایک منظم طریقے سے ریکارڈ شدہ جسم۔ ابتدائی ثقافتوں میں نظم و نسق ایک ایسی چیز تھی جسے زبانی اور آزمائشی اور غلطی کی بنیاد پر سیکھا جاتا تھا جس کے بارے میں نصابی کتابوں میں ریکارڈ نہ کیا جاتا، اس کے بارے میں نظریہ یا تحریری شکل میں تجربہ کیا جاتا تھا۔

جدید پرنٹ اور الیکٹرانک میڈیا کی بدولت ہزاروں مینجمنٹ تھیوریٹ اور پریکٹیشنرز کی اجتماعی ذہانت کو نصابی کتب، جرائد، تحقیقی مونیو گراف، آڈیو اور ویڈیو ٹیپ اور کمپیوٹر ڈسک وغیرہ کے ایک حقیقی پہاڑ میں سمیٹ دیا گیا ہے۔ یہ فطرت میں زیادہ دھماکہ خیز ہے۔ اس سے پہلے کبھی بھی موجودہ کاروبار کے پاس اتنی متعلقہ معلومات ان کی انگلی پر نہیں تھیں، جو اکثر قریب ترین لائبریری جتنی قریب ہوتی ہیں۔

6. تنوع (Diversification)

آج کے کاروبار میں بھی تنوع ہے۔ پہلے لوگ صرف ایک یا دو کاروبار پر قائم رہتے تھے۔ آج کے کاروبار کا پروڈکٹ پورٹ فولیو کسی بھی طرح پھیل رہا ہے۔ ہندوستان میں ٹاٹا کے کاروبار کا جائزہ لے کر تنوع کے تصور کو سمجھ سکتے ہیں جو نمک سے اسٹیل تک ہے۔ تنوع کا مطلب مصنوعات کی مختلف لائنوں کو متعارف کرانا ہے جو ایک دوسرے سے متعلق نہیں ہیں۔

پھیلاؤ آج کھیل کا دوسرا نام ہے۔ یہ ایک ہی پروڈکٹ لائن میں مختلف برانڈز کو متعارف کرانے کی نمائندگی کرتا ہے۔ مثال کے طور پر، ہندوستان میں ایف ایم سی جی کی دیو ہندستان لیور لمیٹڈ کے پاس ایک وقت میں بہت سارے صابن ہیں لیکن مختلف برانڈ ناموں کے ساتھ۔ آج کل، ان اقدامات کو کمپنیاں مخصوص ہتھیاروں کی شکل میں مارکیٹ میں برقرار رکھنے کے لیے سخت مقابلے کا سامنا کرنے کے لیے استعمال کرتی ہیں جیسا کہ ہم نے اس طرح کا منظر پہلے کبھی نہیں دیکھا تھا۔

7. غیر ملکی سرمایہ اور ٹیکنالوجی (Foreign Capital and Technology)

ایک وقت تھا جب شاید ہی کوئی ملک غیر ملکی سرمایہ اور ٹیکنالوجی کو استعمال کرنے کا رواج تھا۔ کیونکہ دنیا بھر میں ہت سی تبدیلیوں کا مشاہدہ کر رہی ہے اور WTO کے ضوابط کے نفاذ کے ساتھ تقریباً ہر ملک بین الاقوامی سطح پر چلا گیا ہے۔ بین الاقوامی ضرورتوں کی ادائیگی کے

لیے ملک کو بھاری مقدار میں غیر ملکی سرمائے کے ذخائر کی ضرورت ہوتی ہے۔ زیادہ تر ممالک اپنی اقتصادی ترقی کی رفتار کو تیز کرنے کے لیے غیر ملکی سرمایہ اور ٹیکنالوجی کا استعمال کر رہے ہیں۔ شاید ہی کوئی ایسا ملک ہو جسے بیرونی سرمائے اور ٹیکنالوجی سے مدد نہ ملی ہو۔ غیر ملکی سرمایہ اور ٹیکنالوجی بڑے پیمانے پر معیشت کی تشکیل میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔ ہندوستان ایک ترقی یافتہ معیشت ہونے کے ناطے، غیر ملکی سرمائے اور ٹیکنالوجی کی اہمیت پر زور دینے کی ضرورت نہیں ہے کیونکہ ہمیں ایک نئی اور ترقی پذیر معیشت کے طور پر بہت سے بین الاقوامی قرضوں کی ادائیگی کرنی ہے۔ وسیع پیمانے پر کوئی ملک اس قسم کی غیر ملکی سرمایہ کاری تک رسائی حاصل کر سکتا ہے، یعنی براہ راست غیر ملکی سرمایہ کاری (FDI) اور پورٹ فولیو سرمایہ کاری (FIIs)۔ جب کہ ایف ڈی آئی سے مراد غیر ملکی ملک میں براہ راست سرمایہ کاری ہے جب کہ پورٹ فولیو سرمایہ کاروں کی ایکویٹی، بینکوں اور دیگر سیکوریٹیز میں سرمایہ کاری کرنے میں صرف ایک مختصر مدتی جائیداد کی دلچسپی ہوتی ہے۔

1.4 کاروبار کے مقاصد (Objectives of Business)

کاروبار کی متحرک دنیا میں، فیصلہ سازی کی رہنمائی، کامیابی کی پیمائش، اور تنظیم کو اس کے مطلوبہ نتائج کی طرف لے جانے کے لیے واضح مقاصد کا تعین بہت ضروری ہے۔ مقاصد ایک روڈ میپ فراہم کرتے ہیں جو کاروبار کو اپنے اہداف پر مرکوز رہنے اور بدلتے ہوئے حالات کے مطابق ڈھالنے میں مدد کرتا ہے۔ آئیے کاروبار کے مقاصد کا جائزہ لیں اور انہیں حقیقی دنیا کی مثالوں سے واضح کریں۔

1. منافع میں اضافہ: (Profit Maximization)

منافع کو زیادہ سے زیادہ کرنا بہت سے کاروباروں کا بنیادی مقصد ہے۔ اس میں ممکنہ حد تک زیادہ سے زیادہ آمدنی پیدا کرنا شامل ہے جبکہ زیادہ سے زیادہ ممکنہ منافع حاصل کرنے کے لیے اخراجات کو کم سے کم کرنا شامل ہے۔
مثال: ایک سمارٹ فون مینوفیکچرنگ کمپنی کا مقصد اپنے پیداواری عمل کو بہتر بنا کر، مینوفیکچرنگ لاگت کو کم کر کے، اور مارکیٹنگ اور مصنوعات کی اختراع کے ذریعے فروخت میں اضافہ کرنا ہے۔

2. مارکیٹ شیئر کی توسیع: (Expansion of Market Share)

کاروبار اپنے مارکیٹ شیئر کو بڑھانے کی کوشش کر سکتے ہیں، جس کا مطلب ہے کہ کسی مخصوص صنعت یا پروڈکٹ کے زمرے میں مارکیٹ کی کل فروخت کے اپنے حصے کو بڑھانا۔

مثال: ایک ای کامرس پلیٹ فارم کا مقصد اپنے حریفوں کے مقابلے پر پروڈکٹ کی وسیع رینج، مسابقتی قیمتوں اور اعلیٰ کسٹمر سروس کی پیشکش کر کے آن لائن ریٹیل مارکیٹ کا بڑا حصہ حاصل کرنا ہے۔

3. ترقی اور توسیع: (Growth and Development)

ترقی اور توسیع کے مقاصد میں کاروباری کارروائیوں کے پیمانے اور دائرہ کار کو بڑھانا شامل ہے۔ اس میں نئی منڈیوں میں داخل ہونا، اضافی جگہیں کھولنا، یا پروڈکٹ لائن کو متنوع بنانا شامل ہو سکتا ہے۔

مثال: ایک کامیاب ریستوراں کا سلسلہ مختلف ممالک میں نئی فرچائز کھول کر، اپنے برانڈ کی پہچان اور ثابت شدہ کاروباری ماڈل کا فائدہ اٹھا کر بین الاقوامی سطح پر توسیع کرنا چاہتا ہے۔

4. گاہک کی اطمینان: (Customer Satisfaction)

کسٹمر کی اطمینان ایک اہم مقصد ہے جو کسٹمر کی ضروریات کو پورا کرنے اور برانڈ کی وفاداری پیدا کرنے کے لیے اعلیٰ معیار کی مصنوعات یا خدمات کی فراہمی پر مرکوز ہے۔

مثال: ایک لگژری ہوٹل کا مقصد غیر معمولی سروس، ذاتی نوعیت کے تجربات، اور اعلیٰ درجے کی سہولیات فراہم کرنا ہے تاکہ یہ یقینی بنایا جاسکے کہ مہمانوں کا قیام یادگار اور اطمینان بخش ہو، جس کے نتیجے میں بار بار دورے اور مثبت جائزے ہوتے ہیں۔

5. جدت اور مصنوعات کی ترقی: (Innovation and Product Development)

جدت طرزی کے مقاصد مسابقتی رہنے اور صارفین کے بڑھتے ہوئے مطالبات کو پورا کرنے کے لیے مصنوعات یا خدمات کی مسلسل بہتری اور ترقی پر زور دیتے ہیں۔

مثال: ایک ٹیکنالوجی کمپنی نئی اور بہتر مصنوعات بنانے کے لیے تحقیق اور ترقی میں سرمایہ کاری کرتی ہے، جیسے جدید ترین خصوصیات کے ساتھ اسمارٹ فون کے جدید ترین ماڈل کا آغاز۔

6. پائیداری اور کارپوریٹ سماجی ذمہ داری: (Sustainability and Corporate Social Responsibility)

تیزی سے، کاروبار پائیداری اور CSR مقاصد پر توجہ مرکوز کر رہے ہیں، جس میں ماحولیاتی اثرات کو کم کرنا، اخلاقی طریقوں کو فروغ دینا، اور کمیونٹیز کی فلاح و بہبود میں حصہ ڈالنا شامل ہے۔

مثال: آٹوموبائل بنانے والا پائیدار پیداواری طریقوں کو اپناتا ہے، جیسے کہ اپنی فیکٹریوں میں اخراج کو کم کرنا اور ماحولیاتی خدشات کو دور کرنے اور ریگولیٹری معیارات کو پورا کرنے کے لیے الیکٹرک وہیکل ٹیکنالوجی میں سرمایہ کاری کرنا۔

7. لاگت کی کارکردگی: (Cost Efficiency)

لاگت کی کارکردگی کے مقاصد کا مقصد کاموں کو ہموار کرنا اور منافع کو زیادہ سے زیادہ کرنے کے لیے فضول اخراجات کو کم کرنا ہے۔

مثال: ایک ایئر لائن کمپنی پرواز کے نظام الاوقات کو بہتر بنا کر، ایندھن کی کھپت کو کم کر کے، اور سپلائرز کے ساتھ مسابقتی ٹکٹ کی قیمتوں کی پیشکش کے لیے سازگار معاہدوں پر بات چیت کر کے آپریشنل اخراجات کو کم کرنے کی کوشش کرتی ہے۔

8. ملازمین کی ترقی اور اطمینان: (Employee Development and Satisfaction)

ٹیلنٹ کو راغب کرنے اور برقرار رکھنے کے لیے ملازمین کی ترقی اور اطمینان کو فروغ دینا بہت ضروری ہے، جو بالآخر پیداواری صلاحیت اور کسٹمر سروس کو بڑھاتا ہے۔

مثال: ایک سافٹ ویئر ڈویلپمنٹ فرم اپنے ملازمین کی حوصلہ افزائی کے لیے تربیتی پروگرام، کیریئر میں ترقی کے مواقع، اور کام کا ایک مثبت

ماحول پیش کرتی ہے، جس کے نتیجے میں ملازمت سے زیادہ اطمینان اور کاروبار میں کمی آتی ہے۔

9. قانونی اور اخلاقی تعمیل: (Legal and Ethical Compliance)

کاروباری اداروں کے مقاصد ہیں کہ وہ اپنی ساکھ کو برقرار رکھنے اور قانونی مسائل سے بچنے کے لیے قوانین اور اخلاقی معیارات کی تعمیل کریں۔

مثال: ایک دواساز کمپنی اس بات کو یقینی بناتی ہے کہ صحت کی دیکھ بھال کی صنعت میں اعتماد حاصل کرنے کے لیے اس کی ادویات کی تیاری اور مارکیٹنگ کے طریقہ کار سخت ضابطے کی ہدایات اور اخلاقی معیارات پر عمل پیرا ہوں۔

10. مالی استحکام اور رسک مینجمنٹ: (Financial Stability and Risk Management)

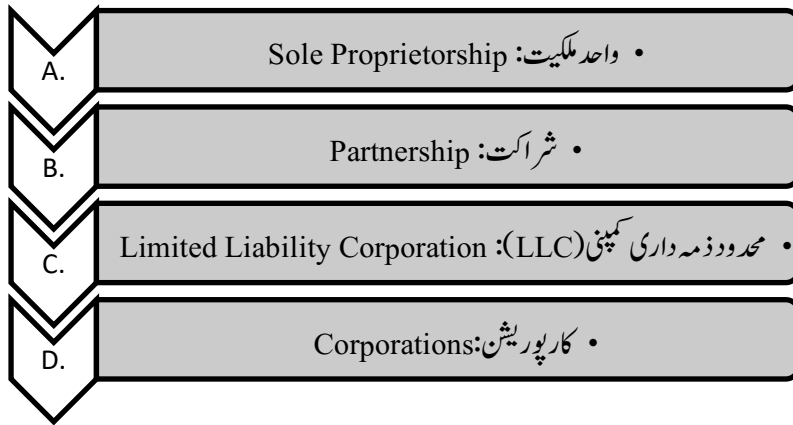
مالی استحکام کو برقرار رکھنا اور مؤثر رسک مینجمنٹ کاروبار کی طویل مدتی عملداری کو یقینی بنانے کے لیے ضروری ہے۔

مثال: ایک مالیاتی ادارہ اپنے سرمایہ کاری کے پورٹ فولیو کو متنوع بنانے اور خود کو معاشی بد حالی اور مارکیٹ کے اتار چڑھاؤ سے بچانے کے لیے خطرے کی تشخیص کی حکمت عملیوں کو نافذ کرنے پر توجہ مرکوز کرتا ہے۔

عملی طور پر، کاروبار میں اکثر ان مقاصد کا مجموعہ ہوتا ہے، اور ان کی ترجیحات وقت کے ساتھ ساتھ مارکیٹ کے حالات، مسابقتی دباؤ اور سماجی توقعات کے جواب میں بدل سکتی ہیں۔ واضح اور اچھی طرح سے متعین مقاصد کاروبار کو اپنی کوششوں کو ہم آہنگ کرنے، ترقی کی پیمائش کرنے اور کاروباری دنیا کے بدلتے ہوئے منظر نامے کے مطابق ڈھالنے میں مدد کرتے ہیں۔

1.5 کاروبار کی درجہ بندی (Classification of Business)

1. ملکیت کے ڈھانچے کے مطابق (As per Ownership Structure)



a. واحد ملکیت: Sole Proprietorship

واحد ملکیت وہ کاروبار ہے جو ایک فرد کے زیر ملکیت اور چلائے جاتے ہیں۔ مالک کے پاس مکمل کنٹرول اور ذمہ داری ہے، لیکن وہ کاروباری قرضوں کے لیے لامحدود ذاتی ذمہ داری بھی برداشت کرتے ہیں۔

مثالیں:

- ایک مقامی بیکری جسے ایک ہی بیکر چلاتا ہے۔
- ایک فری لانس گرافک ڈیزائنر جو آزادانہ طور پر ڈیزائن کی خدمات پیش کرتا ہے۔

b. شراکت: Partnership

شراکت داری میں دو یا زیادہ افراد یا اداروں کی مشترکہ ملکیت اور انتظام شامل ہے۔ شراکت داروں کے درمیان منافع اور نقصانات کا اشتراک کیا جاتا ہے، لیکن وہ لامحدود ذاتی ذمہ داری بھی بانٹتے ہیں۔

مثالیں:

- ایک قانونی فرم جہاں شراکت دار مشترکہ طور پر قانونی خدمات فراہم کرتے ہیں اور منافع کا اشتراک کرتے ہیں۔
- ایک خاندانی ملکیت والا ریستوراں جسے خاندان کے دو یا زیادہ افراد چلاتے ہیں۔

c. محدود ذمہ داری کمپنی (LLC): Limited Liability Corporation

LLCs انتظام اور ٹیکس میں آزادی کی اجازت دیتے ہوئے اراکین کو محدود ذمہ داری سے تحفظ فراہم کرتے ہیں۔

مثالیں:

- ایک ریئل اسٹیٹ سرمایہ کاری گروپ جو متعدد سرمایہ کاروں کے ذریعہ تشکیل دیا گیا ہے۔
- چند شراکت داروں کے ساتھ ایک مشاورتی فرم جو ذمہ داری کا تحفظ چاہتے ہیں۔

d. کارپوریشن: Corporations

کارپوریشن اپنے شیئر ہولڈرز سے الگ قانونی ادارے ہیں، جو شیئر ہولڈرز کو محدود ذمہ داری فراہم کرتے ہیں۔

مثالیں:

- Apple Inc، ایک عوامی طور پر تجارت کی جانے والی کارپوریشن جو ٹیکنالوجی کی مصنوعات کے لیے مشہور ہے۔
- صنعتی سامان تیار کرنے والی کوئی بھی نجی مینوفیکچرنگ کارپوریشن۔

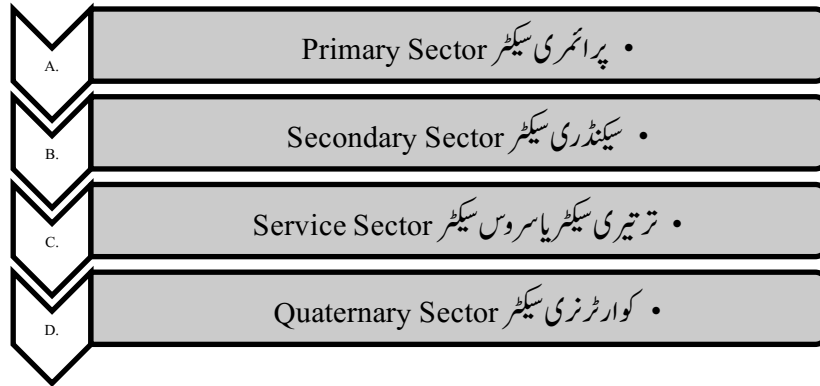
e. غیر منافع بخش تنظیم: Non-Profit Organization

غیر منفعتی ادارے منافع پیدا کرنے کے علاوہ دیگر مقاصد کے لیے کام کرتے ہیں۔ وہ بورڈ آف ڈائریکٹرز کے زیر انتظام ہیں اور اکثر ٹیکس سے مستثنیٰ حیثیت سے لطف اندوز ہوتے ہیں۔

مثالیں:

- امریکن ریڈ کراس، ایک خیراتی تنظیم جو آفات سے نمٹنے کے لیے امداد فراہم کرتی ہے۔
- ہارورڈ یونیورسٹی، غیر منافع بخش حیثیت کے ساتھ ایک تعلیمی ادارہ۔

2. صنعت کے ڈھانچے کے مطابق As per Industry Structure



a. پرائمری سیکٹر Primary Sector

اس شعبے میں قدرتی وسائل کو نکالنے یا حاصل کرنے میں ملوث کاروبار شامل ہیں۔

مثالیں

- فصلیں اور مویشی پیدا کرنے والا خاندانی ملکیت والا فارم۔
- ایک کان کنی کمپنی جو معدنیات اور کچھ دھاتیں نکالتی ہے۔

b. سیکنڈری سیکٹر Secondary Sector

ثانوی شعبہ تیار مصنوعات میں خام مال کی تیاری اور پروسیسنگ پر توجہ مرکوز کرتا ہے۔

مثالیں

- فورڈ موٹر کمپنی، آٹوموبائل بنانے والی۔
- ایک سنٹیل مل جو سنٹیل کی مصنوعات تیار کرتی ہے۔

c. ترتیری سیکٹر یا سروس سیکٹر Service Sector

ترتیری شعبے میں ٹھوس مصنوعات کے بجائے خدمات فراہم کرنے والے کاروبار شامل ہیں۔

مثالیں

- JPMorgan Chase، ایک مالیاتی ادارہ جو بینکنگ خدمات پیش کرتا ہے۔
- ایک مشاورتی فرم جو انتظام اور حکمت عملی سے متعلق مشاورت فراہم کرتی ہے۔

d. کوارٹرنری سیکٹر Quaternary Sector

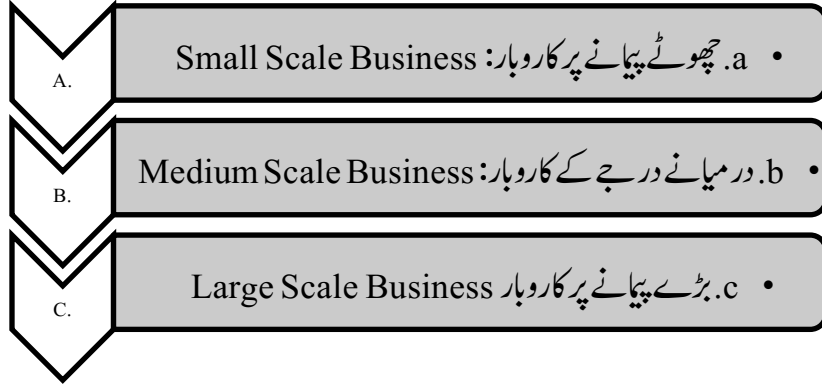
کوارٹرنری سیکٹر علم پر مبنی سرگرمیوں پر زور دیتا ہے۔

مثالیں

- گوگل، ایک ٹیکنالوجی کمپنی جو تلاش اور معلوماتی ٹیکنالوجی میں مہارت رکھتی ہے۔

- ایک تحقیقی ادارہ جو سائنسی تحقیق اور ترقی کرتا ہے۔

3. سائز کے مطابق درجہ بندی Classification as per Size



a. چھوٹے پیمانے پر کاروبار: Small Scale Business

چھوٹے پیمانے کے کاروبار، جنہیں اکثر ہندوستان میں مائیکرو، چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروباری ادارے (MSMEs) کہا جاتا ہے، سرمایہ کاری، کاروبار اور افرادی قوت کے لحاظ سے ان کے نسبتاً چھوٹے سائز سے نمایاں ہوتے ہیں۔

- خصوصیات:

محدود سرمایہ اور وسائل۔
عام طور پر ایک ہی مالک یا ایک چھوٹے گروپ کے زیر انتظام۔
مقامی توجہ۔
مشموع شعبے، بشمول مینوفیکچرنگ، خدمات اور تجارت۔
روزگار پیدا کرنے کے کلیدی محرکات۔

- مثالیں:

مقامی گروسری اسٹورز
ریستوراں، کیفے، اور مقامی کھانے کی اشیاء۔
چھوٹے مینوفیکچرنگ یونٹس جو صارفین کی اشیاء تیار کرتے ہیں۔
چھوٹے پیمانے پر ٹیکسٹائل اور ملبوسات کے یونٹ۔
بیوٹی سیلون اور ٹیلرنگ شاپس۔

b. درمیانے درجے کے کاروبار: Medium Scale Business

ہندوستان میں درمیانے درجے کے کاروباری ادارے سائز، سرمایہ کاری اور کاروبار کے لحاظ سے چھوٹے پیمانے کے کاروباروں اور بڑے کارپوریشنوں کے درمیان آتے ہیں۔

- خصوصیات:

چھوٹے کاروباروں کے مقابلے میں کافی سرمایہ اور وسائل۔
علاقائی اور قومی مارکیٹ کی موجودگی کے لیے ممکنہ۔
زیادہ سے زیادہ افرادی قوت اور توسیع کی صلاحیت۔
مخصوص صنعتوں میں مہارت حاصل کر سکتے ہیں۔
اقتصادی ترقی اور روزگار کے مواقع پیدا کرنے میں اہم کردار ادا کریں۔

• مثالیں:

- علاقائی ریٹیل چیزیں اور سپر مارکیٹیں۔
- صنعتی آلات تیار کرنے والی درمیانے درجے کی مینوفیکچرنگ کمپنیاں۔
- پیشہ ورانہ خدمات کی فرم جیسے قانونی اور اکاؤنٹنگ کے طریقے۔ سافٹ ویئر ڈویلپمنٹ کمپنیاں جو قومی گاہکوں کی خدمت کرتی ہیں۔
- درمیانے درجے کے فوڈ پروسیسنگ یونٹ۔

c. بڑے پیمانے پر کاروبار Large Scale Business

ہندوستان میں بڑی کارپوریشنوں کی خصوصیات ان کے وسیع آپریشنز، بھاری سرمایہ، اور قومی اور اکثر بین الاقوامی منڈیوں میں نمایاں موجودگی ہے۔

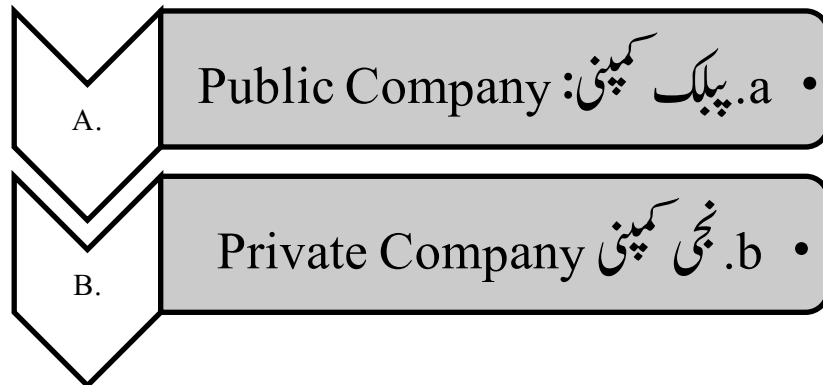
• خصوصیات:

- متنوع کاروباری خطوط کے ساتھ کثیر القومی ادارے۔
- اہم آمدنی اور مارکیٹ کیپٹلائزیشن۔
- وسیع سپلائی چیزیں اور ڈسٹری بیوشن نیٹ ورک۔
- تحقیق اور ترقی میں سرمایہ کاری۔
- ملکی معیشت میں اہم شراکت دار۔

• مثالیں:

- ٹاٹا گروپ، آٹوموٹیو، اسٹیل، اور ٹیکنالوجی میں کاروبار کے ساتھ ایک کثیر القومی گروپ۔
- ریلاننس انڈسٹریز، پیٹرولیم، ٹیلی کمیونیکیشن، اور ریٹیل میں دلچسپی رکھنے والا ایک گروپ۔
- انفوسس، ایک عالمی انفارمیشن ٹیکنالوجی اور مشاورتی کمپنی۔
- اسٹیٹ بینک آف انڈیا (SBI)، ایک قومی بینک جس میں شاخوں کا وسیع نیٹ ورک ہے۔
- مہندر اینڈ مہندرا، آٹوموٹیو اور زرعی شعبوں میں ایک اہم کھلاڑی۔

4. قانونی حیثیت کے مطابق درجہ بندی Classification as per Legal Status



a. پبلک کمپنی: Public Company

- ملکیت: عوامی کمپنیاں شیئر ہولڈرز کی ملکیت ہیں جو کمپنی کے اسٹاک کے حصص خریدتے ہیں۔ ملکیت میں انفرادی سرمایہ کار، ادارہ جاتی سرمایہ کار، اور میوچل فنڈز شامل ہو سکتے ہیں۔ اسٹاک ایکسچینجز میں عوامی طور پر تجارت شدہ حصص کی خرید و فروخت کے ذریعے ملکیت کی منتقلی کی جاسکتی ہے۔
- ریگولیٹری پالیسی: عوامی کمپنیاں سخت ریگولیٹری تقاضوں اور مالیاتی رپورٹنگ کے معیارات کے تابع ہیں۔ انہیں متعلقہ سیکورٹیز ایکسچینج اور ریگولیٹری اتھارٹیز کے مقرر کردہ اصولوں پر عمل کرنا چاہیے۔ مالی بیانات، سالانہ رپورٹس، اور دیگر اکتشافات عوام کے لیے دستیاب کرائے جاتے ہیں اور ان کی باریک بینی سے جانچ پڑتال کی جاتی ہے۔
- فنڈز تک رسائی: عوامی کمپنیوں کے پاس سرمائے تک آسان رسائی ہے کیونکہ وہ ابتدائی عوامی پیشکشوں (IPOs) یا بعد میں ثانوی پیشکشوں کے ذریعے فنڈز اکٹھا کرنے کے لیے اسٹاک کے اضافی حصص جاری کر سکتی ہیں۔ وہ سرمایہ اکٹھا کرنے کے لیے کارپوریٹ بانڈز اور ڈیٹ سیکورٹیز بھی جاری کر سکتے ہیں۔
- کارپوریٹ گورننس: عوامی کمپنیوں میں اکثر کارپوریٹ گورننس کے زیادہ پیچیدہ ڈھانچے ہوتے ہیں، بشمول حصص یافتگان کے ذریعے منتخب کردہ بورڈ آف ڈائریکٹرز۔ حصص یافتگان کو عام طور پر اہم معاملات پر ووٹ دینے کا حق حاصل ہوتا ہے، جیسے کہ ڈائریکٹرز کا انتخاب اور اہم کارپوریٹ اقدامات کی منظوری۔
- مثالیں:

عوامی کمپنیوں کی نمایاں مثالوں میں (Alphabet Inc، Amazon.com Inc، Microsoft Corporation، Apple Inc، اور Alphabet Inc، Google شامل ہیں۔)

b. نجی کمپنی (Private Company)

- ملکیت: نجی کمپنیاں عام طور پر افراد، خاندانوں، یا نجی ایکویٹی فرموں کے ایک چھوٹے گروپ کی ملکیت ہوتی ہیں۔ حصص کی عوامی طور پر تجارت نہیں کی جاتی ہے۔
- ریگولیٹری پالیسی: سرکاری کمپنیوں کے مقابلے پر ایسویٹ کمپنیوں کے پاس ریگولیٹری قوانین کم ہوتے ہیں۔
- وہ کارپوریٹ قوانین اور ضوابط کے تابع ہیں لیکن ان کے کاموں میں زیادہ رازداری ہے۔
- فنڈز تک رسائی: سرکاری کمپنیوں کے مقابلے میں نجی کمپنیوں کو سرمائے تک محدود رسائی ہو سکتی ہے۔ وہ اکثر بینک قرضوں، نجی سرمایہ کاروں، یا فنڈنگ کے لیے برقرار رکھی ہوئی آمدنی پر انحصار کرتے ہیں۔ ایکویٹی پیشکش کے ذریعے سرمایہ اکٹھا کرنا عام طور پر کوئی آپشن نہیں ہے جب تک کہ وہ عوامی کمپنی بننے کا انتخاب نہ کریں۔
- کارپوریٹ گورننس: پر ایسویٹ کمپنیاں اپنی کارپوریٹ گورننس کی تشکیل میں زیادہ آزاد ہیں۔ ہو سکتا ہے کہ ان کے پاس باضابطہ بورڈ آف ڈائریکٹرز نہ ہوں، یا بورڈ بنیادی طور پر کمپنی کے اندرونی افراد پر مشتمل ہو سکتا ہے۔ فیصلہ سازی اور تنظیمی ڈھانچے وسیع

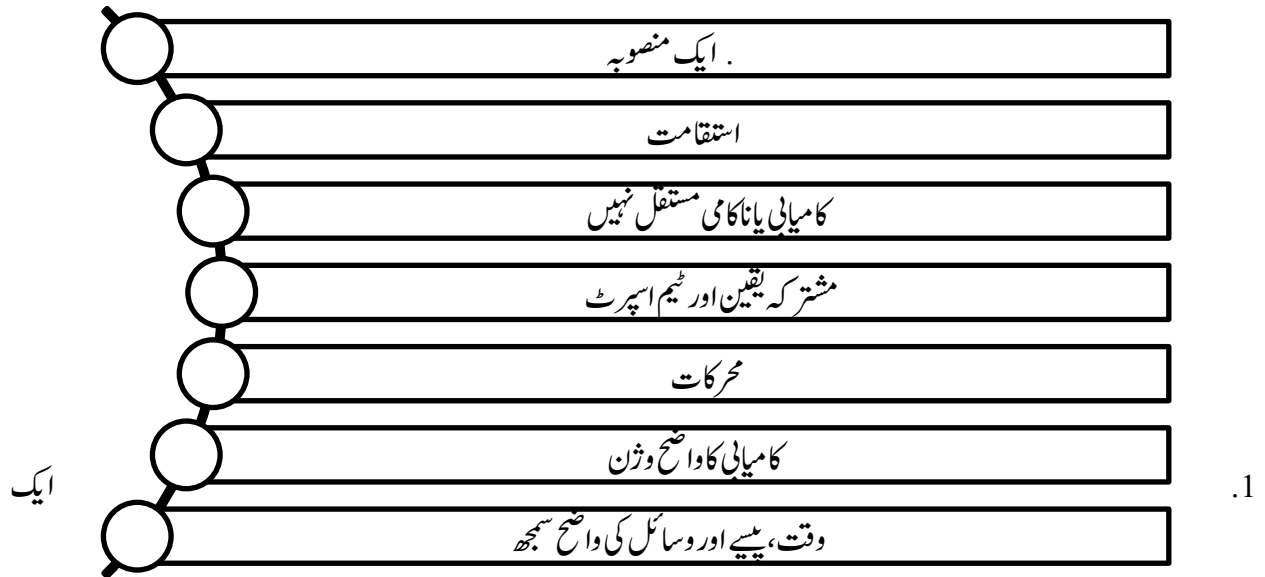
پیمانے پر مختلف ہو سکتے ہیں۔

• مثالیں:

بہت سے خاندانی ملکیت والے کاروبار، چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروباری ادارے (SMEs)، اور سٹارٹ اپ نجی کمپنیاں ہیں۔

1.6 کاروبار کے عناصر (Elements of Business)

کاروباری دنیا کے متحرک میدان میں، میں یہ کہنا مناسب سمجھتا ہوں کہ تمام تاجر کامیاب ہونا چاہیں گے۔ کامیابی کی ان کی تعریفیں مختلف ہوں گی لیکن عام عنصر یہ ہو گا کہ وہ چاہتے ہیں کہ کاروبار بڑھے اور منافع بخش ہو۔ لیکن ہم سب جانتے ہیں کہ کچھ کاروبار بڑھتے اور خوشحال ہوتے ہیں اور دوسرے نہیں ہوتے۔ تو ایسا کیوں ہوتا ہے؟ اور کامیاب ہونے والوں کا راز کیا ہے؟



منصوبہ A Plan

منصوبہ بندی کامیابی کے لیے اولین ضرورت ہے۔ تمام کاروباروں میں یہ ابتدائی مرحلے میں نہیں ہوتا ہے اور اکثر یہ حالات کے مطابق بدل جاتا ہے، لیکن ایک بار جب کوئی سمت طے ہو جاتی ہے تو اس کے بارے میں واضح کرنا ضروری ہے کہ کاروبار کہاں جا رہا ہے تاکہ اسے عملے، سرمایہ کاروں اور دیگر اسٹیک ہولڈرز تک پہنچایا جاسکے۔

2. استقامت Perseverance

یہ ممکنہ طور پر کامیابی کے عوامل میں سب سے اہم ہے۔ ہر نئے سٹارٹ اپ کاروبار کے مالک کو پہلے پہل مشکل لگتی ہے۔ کاروباری افراد کو عام طور پر اس حد تک آزمایا جاتا ہے کہ وہ کیا برداشت کر سکتے ہیں۔ کامیابی کا ان کا نظریہ انہیں اس آزمائشی وقت تک برقرار رکھتا ہے جب تک کہ آخر کار وہ اپنی ضرورت کی چیز حاصل نہ کر لیں اور کاروبار مزید مستحکم ہو جائے۔ اگر آپ کے پاس ان مشکلات سے گزرنے کی استقامت نہیں ہے، تو کاروبار زندہ نہیں رہے گا۔

3. یہ سمجھنا کہ کامیابی یا ناکامی مستقل نہیں ہوتی (Understanding that success or failure is not Permanent)۔ جب آپ کاروبار چلانے کے چکر میں ہوتے ہیں تو بہت سے برے اور اچھے وقت ہوتے ہیں۔ اپنے پاؤں زمین پر رکھیں، چوکس رہیں، کامیابیوں کا جشن منائیں، ناکامیوں سے سیکھیں اور اپنے مقصد کے لیے محنت کرتے رہیں۔

4. مشترکہ یقین اور ٹیم اسپرٹ Sahred Belief and Team Spirit

اچھی طرح سے کام کرنے والی ٹیم تیار کرنا ایک کامیاب کاروبار کا بنیادی عنصر ہے۔ کام کرنے کے لیے اچھے لوگوں کا انتخاب کرنا اور اچھے کام کرنے والے تعلقات کو برقرار رکھنا سیکھنا ضروری ہے۔ ہر ایک کے پاس ایسے لمحات ہوتے ہیں جب وہ گر جاتے ہیں یا پریشان ہو جاتے ہیں لیکن بات چیت اور ایمانداری کو برقرار رکھنا آپ کو تعلقات کو ٹھیک کرنے اور زیادہ مضبوط بنانے کی اجازت دیتا ہے۔ عملے کو لوگوں کے طور پر سمجھنے اور ان کی طاقتوں کے ساتھ کام کرتے ہوئے ان کی حوصلہ افزائی اور چیلنج کرنے کے طریقے کو سمجھنا ترقی کے لیے ایک اہم مہارت ہے۔

5. محرکات Motivation

یقیناً آپ کو حوصلہ افزائی کرنے کی ضرورت ہے اور آپ کو اپنے آس پاس کے لوگوں کو حوصلہ افزائی کرنا سیکھنا ہوگا۔ آپ کی حوصلہ افزائی کو حالات سے جانچا جائے گا اور آپ کو اسے طویل عرصے تک برقرار رکھنے کے قابل ہونا پڑے گا لہذا اس بات کو یقینی بنائیں کہ آپ جو کچھ کر رہے ہیں اس سے لطف اندوز ہوں کیونکہ بصورت دیگر آپ کو بہت بڑا نقصان اٹھانا پڑے گا۔

6. کامیابی کا واضح وژن Clear Vision of Success

یہ کسی بھی کاروبار کے لیے اہم ہے، اور اسے وقتاً فوقتاً نظر ثانی کرنے کی ضرورت ہوگی۔ کاروبار کے لیے بہترین نتائج حاصل کرنے کے لیے وژن کو ہر کسی کے لیے واضح طور پر سمجھنا چاہیے۔ یہاں تک کہ ریسپشنسٹ کو بھی معلوم ہونا چاہیے کہ وہ اپنا کام کیوں کر رہے ہیں اور اسے اس کی اہمیت کو سمجھنا چاہیے ورنہ وہ ان کے ساتھ کام کرنے کے لیے اپنا دل نہیں لگائیں گے۔

7. دستیاب وسائل کا زیادہ سے زیادہ استعمال Optimum Use of Available Resources

کاروبار چلانا کوئی مضحکہ خیز عمل نہیں ہے اور اس مسابقتی بازار میں کامیابی کے امکانات بہت کم ہیں۔ اکثر کاروبار کو تھوڑی دیر کے لیے وسائل کی کمی کا سامنا کرنا پڑتا ہے، لیکن حکمت عملی کی مدد سے اسے ہمیشہ کے لیے چلنے نہ دیں۔

8. وقت، پیسے اور وسائل کی واضح سمجھ Clear Knowledge of Time, Money and Resources

عملے اور مینیجرز کو یکساں طور پر وقت، رقم اور وسائل کی قدر کو سمجھنا چاہیے۔

اگر لوگ اس طرح برتاؤ کر رہے ہیں کہ پیسہ لامحدود ہے اور جب چاہیں عملہ بھی دستیاب ہے، تو کاروبار نہیں چلے گا۔ خاص طور پر مشکل وقت میں لوگوں کو یہ سمجھنے کی ضرورت ہے کہ ان کے لیے کیا دستیاب ہے اور اس کی حدود کیا ہیں، ورنہ ان کے اعمال حالات کے مطابق نامناسب ہوں گے۔

1.7 کلیدی الفاظ (Keywords)

پبلک کمپنی: Public Company

ایک قسم کی کمپنی جس کی ملکیت اسٹاک ایکسچینج میں عوامی طور پر تجارت شدہ حصص کے ذریعے وسیع پیمانے پر تقسیم کی جاتی ہے، یہ سخت قانونی تقاضوں کے ساتھ مشروط ہے، اور سرمایہ کاری کے لیے عام لوگوں کے لیے قابل رسائی ہے۔

نجی کمپنی: Private Company

ایک قسم کی کمپنی جہاں ملکیت افراد، خاندانوں، یا نجی ایکویٹی فرموں کے چھوٹے گروپ تک محدود ہے، اور حصص کی عوامی طور پر تجارت نہیں کی جاتی ہے، جس کے نتیجے میں کم قانونی ذمہ داریاں اور زیادہ رازداری ہوتی ہے۔

ملکیت کا ڈھانچہ: Ownership Structure

یہ وہ ڈھانچہ ہے جس میں یہ شامل ہے کہ کاروبار کس طرح ملکیت اور منظم ہے، یہ یہ بھی طے کرتا ہے کہ کمپنی میں انتظامی کنٹرول اور مالیاتی اختیار کس کے پاس ہے۔

قانونی تقاضے: Legal Requirements

ریگولیٹری اتھارٹیز اور اسٹاک ایکسچینج کی طرف سے مقرر کردہ قواعد اور معیارات جو کمپنی کے آپریشنز، رپورٹنگ اور شفافیت کے مختلف پہلوؤں کو کنٹرول کرتے ہیں۔

کارپوریٹ گورننس: Corporate Governance

قواعد، طرز عمل اور عمل کا فریم ورک جس کے ذریعے کمپنی کو ہدایت اور کنٹرول کیا جاتا ہے، بشمول اس کے انتظام اور بورڈ آف ڈائریکٹرز کے کردار اور ذمہ داریاں۔

ابتدائی عوامی پیشکش (IPO): Initial Public Offering

وہ عمل جس کے ذریعے ایک نجی کمپنی اسٹاک ایکسچینج میں پہلی بار عوام کو اپنے حصص کی پیشکش کر کے پبلک کمپنی بن جاتی ہے۔

1.8 نمونہ امتحانی سوالات (Model Examination Questions)

معروضی جوابات کے حامل سوالات (Objective Answer Type Questions)

1. کاروبار کا بنیادی مقصد کیا ہے؟
2. کاروبار میں خطرات اور غیر یقینی صورتحال کے انتظام کے ساتھ منسلک اہم چیلنجز کیا ہیں؟
3. کاروباری کارروائیوں کے عالمی دائرہ کار کی وضاحت کریں۔
4. کاروبار کے فعال دائرہ کار کے اہم اجزاء کیا ہیں؟

5. کاروبار پر اثر انداز ہونے والے ایک اہم قانونی اور ریگولیٹری عنصر کا نام بتائیں۔
6. ایک کاروبار کی طرف سے اٹھائے گئے ماحولیاتی پائیداری کے اقدام کی مثال دیں۔
7. ملکیت کے ڈھانچے کے لحاظ سے واحد ملکیت اور شراکت کے درمیان فرق کریں۔

مختصر جوابات کے حامل سوالات (Short Answers Type Questions)

1. کاروبار کی نوعیت بیان کریں، ان تصورات کو واضح کرنے کے لیے مثالیں بھی لکھیں۔
2. کاروبار کے مقاصد کو مختصر بیان کریں۔
3. کاروبار کے دائرہ کار پر بحث کریں، یہ دائرہ کار کاروباری کارروائیوں اور فیصلہ سازی پر کیسے اثر انداز ہوتا ہے؟

طویل جوابات کے حامل سوالات (Long Answers Type Questions)

1. کاروبار کو متاثر کرنے والے عوامل کا تجزیہ کریں، وضاحت کریں کہ یہ عوامل کس طرح کاروباری سرگرمیوں کو فعال اور محدود کر سکتے ہیں۔
2. کاروباری ڈھانچے کی مختلف اقسام کی وضاحت کریں، اور ان کے ملکیتی ڈھانچے، فوائد اور نقصانات کا موازنہ کریں۔

1.9 تجویز کردہ اکتسابی مواد (Suggested Learning Resources)

- 1) Longenecker, J. G., Petty, J. W., Palich, L. E., & Hoy, F. (2020). Small Business Management: An Entrepreneurial Emphasis (Indian Edition). Cengage Learning.
- 2) Barrow C. The Essence of Small Business, Prentice Hall of India, New Delhi, 1997.
- 3) Vasanth Desai, Small Scale Industries and Entrepreneurship, Himalaya Publishing House, Mumbai, 2002.
- 4) Shukla M.B., Entrepreneurship and Small Business Management, KITAB MAHAL, New Delhi, 2003.
- 5) Narasaiah M.L., Small Scale Entrepreneurship, Discovery Publishing House, New Delhi, 2001.

اکائی 2- چھوٹے کاروبار

(Small Enterprises)

Structure	اکائی کے اجزاء
Introduction	تمہید 2.0
Objectives	مقاصد 2.1
Meaning & definition of Small Enterprises	چھوٹے کاروبار کے معنی و مفہوم 2.2
Concept of Small Enterprises	چھوٹے کاروبار کا تصور 2.3
Importance of Small Enterprises	چھوٹے کاروبار کی اہمیت 2.4
Objectives of Small Enterprises	چھوٹے کاروبار کے مقاصد 2.5
Needs of Small Enterprises	چھوٹے کاروبار کی ضرورت 2.6
Advantages of Small Enterprises	چھوٹے کاروبار کے فوائد 2.7
Limitation of Small Enterprises	چھوٹے کاروبار کی حدود 2.8
Types of Small Enterprises	چھوٹے کاروبار کی اقسام 2.9
Keywords	کلیدی الفاظ 2.10
Model Examination Questions	نمونہ امتحانی سوالات 2.11
Suggested Learning Resources	تجویز کردہ اکتسابی مواد 2.12

2.0 تمہید (Introduction)

عالمی تجارت کے وسیع منظر نامے میں، چھوٹی کاروباری صلاحیت ایک مضبوط قوت کے طور پر ابھرتی ہے۔ یہ ان افراد کے خوابوں، خواہشات اور آسانی کو مجسم بناتے ہیں جو اپنے خیالات کو ٹھوس منصوبوں میں تبدیل کرنے کی ہمت کرتے ہیں۔ چھوٹی صنعت کاری، جو اکثر اسٹارٹ اپس اور مائیکرو انٹرپرائزز سے وابستہ ہوتی ہے، اس بنیاد کی نمائندگی کرتی ہے جس پر معیشتیں پھلتی پھولتی ہیں، جدت طرازی پروان چڑھتی ہے، اور کمیونٹیز خوشحال ہوتی ہیں۔

یہ تعارف چھوٹے کاروبار کی دنیا کے لیے ایک گیٹ وے کے طور پر کام کرتا ہے، اس کی اہمیت، خصوصیات کی وضاحت، اور ہمارے معاشی اور سماجی تانے بانے کی تشکیل میں اس کے اہم کردار سے پردہ اٹھاتا ہے۔ اس کے مرکز میں، چھوٹی کاروباری صلاحیت چمک،

وژن اور تخلیقی صلاحیتوں کی روح کو مجسم کرتی ہے۔ یہ ان افراد کے سفر کو سمیٹتا ہے جو عزم اور کاروباری جذبے سے لیس ہو کر ایسے کاروبار کے قیام اور انتظام کی راہ پر گامزن ہوتے ہیں جو اکثر ان کے معمولی پیمانے اور وسائل کی حدود کی وجہ سے نمایاں ہوتے ہیں۔ یہ کاروبار چھوٹے سے لے کر بڑے تک ٹیکنیکی سٹارٹ اپس تک ہو سکتے ہیں، لیکن یہ سب ایک مشترکہ دھاگے کا اشتراک کرتے ہیں۔ معاشی پائیداری کی ایک انتھک جستجو اور وہ اکثر ایک وژن کو حاصل کرنے کے لیے پرجوش عزم رکھتے ہیں۔

چھوٹے کاروبار کے معنی محض کاروباری لین دین سے ماورا ہیں۔ یہ جدت کے مرکز اور تبدیلی کے محرک کی نمائندگی کرتا ہے۔ یہ وہ بنیاد ہے جس پر نئے آئیڈیاز اور حل جنم لیتے ہیں، جس سے اہم مصنوعات، خدمات اور کاروباری ماڈلز کی ترقی ہوتی ہے۔ یہ ایک ایسے ماحول کو فروغ دیتا ہے جہاں کاروباری ذہنیت پر وان چڑھتی ہے، خطرہ مول لینے اور ناکامی سے سیکھنے کی ثقافت پیدا کرتی ہے۔ خلاصہ یہ ہے کہ چھوٹی انٹرپرائز پر نیور شپ ایک مصلحت کے طور پر کام کرتی ہے جہاں خیالات کو حقیقت کاروبار دیا جاتا ہے، جہاں معاشی خواب زندہ ہوتے ہیں۔

چھوٹے کاروباری اداروں کی درست اصطلاحات میں تعریف کرنا مشکل ہے، اس میں کاروباری اداروں کی ایک وسیع صف شامل ہے جو سطح، صنعت اور مقاصد میں مختلف ہوتی ہے۔ یہ کاروبار واحد ملکیت، شراکت داری، فیملی انٹرپرائز، یا اسٹارٹ اپس ہو سکتے ہیں۔ یہ اقتصادی ترقی اور روزگار کے مواقع پیدا کرنے کا ایک طاقتور ذریعہ ہے۔ چھوٹے کاروبار اجتماعی طور پر دنیا بھر میں روزگار پیدا کرنے میں اہم کردار ادا کرتے ہیں، جو لاکھوں افراد کو روزی روٹی فراہم کرتے ہیں۔ بہت سی معیشتوں میں، وہ مقامی کمیونٹی کے لیے معاونت کے طور پر کام کرتے ہیں، معاشی سرگرمیوں کو برقرار رکھتے ہیں اور سماجی ہم آہنگی کو فروغ دیتے ہیں۔

مزید برآں، چھوٹی صنعت کاری جدت کو فروغ دینے میں ایک اہم کردار ادا کرتی ہے۔ اکثر یہ چھوٹے کاروبار ہوتے ہیں جو جدید ترین ٹیکنالوجی، نئی مصنوعات، اور تخلیقی حل متعارف کرواتے ہیں جو جمود کو چیلنج کرتے ہیں اور تبدیلی کی تحریک دیتے ہیں۔ ایک ایسی دنیا میں جو مسلسل ترقی کر رہی ہے، چھوٹے کاروبار کے مقاصد اتنے ہی متنوع ہیں جتنے کہ خود کاروباری افراد۔ اگرچہ منافع ایک مشترکہ مقصد ہے، لیکن یہ واحد حصول نہیں ہے۔ بہت سے چھوٹے کاروباری افراد اپنی برادریوں پر مثبت اثر ڈالنے یا سماجی اور ماحولیاتی چیلنجوں سے نمٹنے کی خواہش رکھتے ہیں۔ دوسرے ذاتی تکمیل یا اپنے مالک بننے کا موقع تلاش کرتے ہیں۔ اسمال انٹرپرائز نیور شپ ایک ورسٹائل کینوس ہے جس پر افراد اپنے خوابوں اور تصورات کو حاصل کرتے ہیں۔

چھوٹے کاروبار کی ضرورت معاشرے کی فلاح و بہبود کے لیے بنیادی ہے۔ یہ مارکیٹ کی رد عمل کے بنیادی تصور سے کار فرما ہے۔ چھوٹے کاروباروں میں مخصوص مارکیٹوں کی شناخت کرنے، غیر پوری ضروریات کو ظاہر کرنے اور موزوں حل فراہم کرنے کی غیر معمولی صلاحیت ہوتی ہے۔ وہ جدت طرازی اور صارفین کے درمیان راستے کے طور پر کام کرتے ہیں، اس بات کو یقینی بناتے ہوئے کہ ابھرتی ہوئی ٹیکنالوجی اور نئے تصورات کا عملی استعمال ہو۔ چھوٹی صنعت کاری اقتصادی تنوع کے ایک طاقتور عنصر کے طور پر بھی کام کرتی ہے، صنعتوں کے محدود سیٹ پر انحصار کو کم کرتی ہے اور معاشی جھٹکوں کے مقابلہ میں چلک کو فروغ دیتی ہے۔

چھوٹے کاروبار کے دائرے میں فوائد بہت زیادہ ہیں۔ یہ منصوبے آسانی اور موافقت کی نمائندگی کرتے ہیں جو اکثر بڑے کارپوریٹیشنوں کے ذریعہ بے مثال ہوتے ہیں۔ ان کا نقطہ نظر انہیں مارکیٹ کے بدلتے ہوئے حالات کے جواب میں تیزی سے محور بنانے،

ابھرتے ہوئے رجحانات سے فائدہ اٹھانے اور نئے مواقع سے فائدہ اٹھانے کے قابل بناتا ہے۔ ذاتی تکمیل ایک اور اہم فائدہ ہے، کیونکہ کاروباری افراد اکثر اپنے جذبوں کی پیروی کرنے اور اپنی کوششوں کے ٹھوس نتائج دیکھنے میں بے پناہ اطمینان پاتے ہیں۔ چھوٹے کاروباروں کے مقامی اثرات کو کم نہیں سمجھا جاسکتا، کیونکہ وہ جگہ اور برادری کی شناخت کا احساس پیدا کرتے ہیں، جو محلوں اور قصبوں کی بھلائی میں حصہ ڈالتے ہیں۔ تاہم، فوائد کے ساتھ ساتھ، چھوٹے کاروبار کو چیلنجوں اور حدود کا سامنا ہے۔ وسائل، سرمائے اور ہنرمند لیبر تک محدود رسائی ترقی اور توسیع میں رکاوٹ بن سکتی ہے۔ زیادہ مالی اور مارکیٹنگ کی صلاحیتوں کے ساتھ بڑے کاروباری اداروں سے مقابلہ کافی رکاوٹیں پیدا کر سکتا ہے۔ انٹرپرائیور شپ سے وابستہ موروثی خطرہ ایک مستقل ساتھی ہے، جس میں کاروبار کی ناکامی کا امکان ہمیشہ موجود رہتا ہے۔ پائیداری بھی ایک تشویش کا باعث ہو سکتی ہے، کیونکہ چھوٹے کاروبار معاشی بد حالی کے درمیان طویل مدتی عملداری حاصل کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔

آخر میں، چھوٹی انٹرپرائیور شپ ایک متحرک اور کثیر جہتی رجحان ہے جو ہماری معیشتوں میں اہم کردار ادا کرتا ہے۔ جیسا کہ ہم چھوٹے کاروبار کی دنیا میں گہرائی تک جائیں گے، ہم اس کی متنوع شکلوں سے پردہ اٹھائیں گے، کامیابی کے لیے حکمت عملیوں کو تلاش کریں گے، اور ان چیلنجوں کو نیویگیٹ کریں گے جن کا سامنا کاروباری افراد کو تخلیق، اختراع اور ترقی کے سفر میں کرنا پڑتا ہے۔

2.1 مقاصد (Objectives)

- اس اکائی کا مطالعہ کرنے کے بعد، آپ مندرجہ ذیل نکات کو سمجھ سکیں گے:
- چھوٹے کاروبار کی تعریف اور وضاحت سمجھ سکیں گے۔
 - معیشتوں میں چھوٹے کاروبار کی اہمیت کو سمجھ سکیں گے۔
 - چھوٹے کاروباریوں کے مقاصد اور محرکات سمجھ سکیں گے۔
 - چھوٹے کاروبار کے فوائد اور حدود سمجھ سکیں گے۔
 - چھوٹے کاروبار کی مختلف اقسام کی درجہ بندی سمجھ سکیں گے۔

2.2 چھوٹے کاروبار کے معنی و مفہوم (Meaning & Definition of Small Entreprises)

- چھوٹے کاروبار سے مراد وہ معاشی سرگرمی ہے جو انفرادی یا چھوٹے گروہوں کی طرف سے کی جاتی ہے جو معمولی پیمانے پر کاروبار تخلیق اور ان کا انتظام کرتے ہیں۔ یہ انٹرپرائیور شپ کے جوہر کو مجسم کرتا ہے لیکن وسائل کی محدود حدود میں کام کرتا ہے۔
- چھوٹے کاروبار میں ایسے کاروبار کا قیام شامل ہوتا ہے جو اکثر مقامی کمیونٹیز یا مخصوص بازاروں میں واقع ہوتے ہیں۔ وہ آپریشن کے پیمانے کے لحاظ سے بڑی کارپوریشنوں کے مقابلے میں چھوٹے ہیں۔ وہ ترقی پر مبنی ذہنیت کا مظاہرہ کرتے ہیں۔

Definitions of Small Entrepreneurship:

1. **Peter Drucker:** Peter Drucker, a renowned management consultant

and author, defines small entrepreneurship as "the pursuit of opportunities beyond resources currently controlled." He emphasizes that entrepreneurs, regardless of their scale, are individuals who see possibilities where others see obstacles and are willing to take calculated risks to turn their vision into reality.

2. **Joseph Schumpeter:** Joseph Schumpeter, an influential economist, views small entrepreneurship as "the engine of creative destruction." He suggests that small entrepreneurs are the driving force behind economic innovation and progress, constantly introducing new products, processes, and business models that disrupt established industries.
3. **Sara Sarasvathy:** Sara Sarasvathy, a leading expert in entrepreneurship, offers a different perspective, defining small entrepreneurship as "effectuation." She asserts that entrepreneurs, particularly small-scale ones, don't start with a fixed goal or extensive planning. Instead, they adopt a flexible approach, using the resources at hand to navigate and shape their entrepreneurial journey.

2.3 چھوٹے کاروبار کا تصور (Concept of Small Enterprises)

چھوٹے کاروبار کا تصور کئی اہم عناصر پر مشتمل ہے:

1. وسائل کی پابندیاں: Resource Limitation

چھوٹے کاروباری افراد اکثر محدود مالی، انسانی اور تکنیکی وسائل کے ساتھ کام کرتے ہیں۔ وہ اپنے پاس موجود چیزوں کا زیادہ سے زیادہ فائدہ اٹھانے میں ماہر ہیں، وسائل کی مشکلات کے لیے جدید حل تلاش کرتے ہیں۔

2. خطرہ مول لینا: Riks Taking

چھوٹے کاروبار میں حسابی خطرات مول لینا شامل ہے۔ کاروباری لوگ سمجھتے ہیں کہ کامیابی کی ضمانت نہیں ہے، لیکن وہ غیر یقینی صورتحال کو قبول کرنے اور اپنے مقاصد کے حصول میں ناکامی کے امکان کا سامنا کرنے کے لیے تیار ہیں۔

3. اختراع اور موافقت: Innovation and Adaptation

چھوٹے کاروباری افراد اپنی اختراعی سوچ اور موافقت کے لیے جانے جاتے ہیں۔ وہ اپنے آپ کو حریفوں سے الگ کرنے کے طریقے تلاش کرتے ہیں، چاہے وہ منفرد مصنوعات، خدمات، یا کاروباری ماڈلز کے ذریعے ہوں۔

4. کمیونٹی اور خاص توجہ: Community and Niche Focus

بہت سے چھوٹے کاروباری لوگ مقامی بازاروں یا مخصوص حصوں پر توجہ مرکوز کرنے کا انتخاب کرتے ہیں۔ ان کا اکثر اپنی

برادریوں سے مضبوط تعلق ہوتا ہے اور وہ اپنے ہدف کے سامعین کی مخصوص ضروریات اور ترجیحات کو سمجھتے ہیں۔

5. ترقی کی خواہش: Growth Ambition

اگرچہ چھوٹی انٹرپرائز پرینورسٹپ معمولی طور پر شروع ہوتی ہے، لیکن یہ اس کے ابتدائی بیہانے تک محدود نہیں ہے۔ اس تناظر میں کاروباری افراد اپنے کاروبار کو بڑھانے، اپنی رسائی کو بڑھانے اور وقت کے ساتھ ساتھ نمایاں اثر ڈالنے کی خواہش رکھتے ہیں۔

6. کاروباری ذہنیت: Entrepreneurship Mindset

چھوٹے کاروبار کی خصوصیات ایک کاروباری ذہنیت سے ہوتی ہے، جس میں وژن، تخلیقی صلاحیت، تبدیلی کے لیے تیار، اور کامیابی اور ناکامی دونوں سے سیکھنے کی خواہش جیسی خوبیاں شامل ہوتی ہیں۔

2.4 چھوٹے کاروبار کی اہمیت (Importance of Small Enterprises)

ہندوستانی سیاق و سباق میں چھوٹے کاروبار کو بہت زیادہ اہمیت حاصل ہے، جو ملک کے معاشی، سماجی اور ترقیاتی منظر نامے میں اہم کردار ادا کرتی ہے۔ یہاں کئی اہم وجوہات ہیں کہ ہندوستانی نقطہ نظر میں چھوٹی کاروباری شخصیت کیوں اہم ہے:

1. روزگار پیدا کرنا: Employment Generation

چھوٹے کاروبار ہندوستان میں روزگار کے سب سے بڑے ذرائع میں سے ایک ہیں۔ وہ آبادی کے کافی حصے کو ذریعہ معاش فراہم کرتے ہیں، بشمول ہنرمند اور غیر ہنرمند کارکنان۔ یہ ایک ایسے ملک میں خاص طور پر اہم ہے جس میں بڑھتی ہوئی لیبر فورس اور پیداواری روزگار کے مواقع کی ضرورت ہے۔

2. غربت کا خاتمہ: Poverty Alleviation

چھوٹی صنعت کاری افراد کے لیے، خاص طور پر پسماندہ طبقوں میں، غربت سے بچنے کا ذریعہ فراہم کرتی ہے۔ یہ لوگوں کو اپنی آمدنی پیدا کرنے کے مواقع پیدا کرنے کا اختیار دیتا ہے، اس طرح حکومتی امداد پر انحصار کم ہوتا ہے اور غربت کا خاتمہ ہوتا ہے۔

3. دیہی ترقی: Rural Development

چھوٹے کاروبار اکثر دیہی اور نیم شہری علاقوں میں کام کرتے ہیں، ان علاقوں کی ترقی میں مدد کرتے ہیں۔ وہ علاقوں میں اقتصادی سرگرمیاں، بنیادی ڈھانچے کی ترقی، اور معیار زندگی کو بہتر بناتے ہیں۔

4. جامع ترقی: Inclusive Growth

چھوٹی صنعت کاری متعدد کاروباری افراد بشمول خواتین، اقلیتوں اور معاشی طور پر پسماندہ افراد کو مواقع فراہم کر کے جامع ترقی کو فروغ دیتی ہے۔ اس شمولیت سے سماجی اور معاشی تفاوت کو ختم کرنے میں مدد ملتی ہے۔

5. اختراع اور ٹیکنالوجی کا پھیلاؤ: Innovation and Technology Diffusion

ہندوستان میں چھوٹے کاروباری افراد جدت طرازی میں سب سے آگے رہے ہیں، خاص طور پر ٹیکنالوجی، صحت کی دیکھ بھال اور

زراعت جیسے شعبوں میں۔ نئی ٹیکنالوجی کو اپنانے کی ان کی صلاحیت اکثر معاشرے میں جدت کے پھیلاؤ کا باعث بنتی ہے۔

6. کاروباری ماحولیاتی نظام: Entrepreneurial Ecosystem

چھوٹے کاروباری ادارے ہندوستان کے کاروباری ماحولیاتی نظام کے لیے لازم و ملزوم ہیں۔ وہ جدت طرازی، خطرہ مول لینے اور تخلیقی صلاحیتوں کی ثقافت کو پروان چڑھاتے ہیں، ایسے ماحول کو فروغ دیتے ہیں جہاں اسٹارٹ اپس اور نئے کاروبار ترقی کر سکیں۔

7. جی ڈی پی میں شراکت: Contribution to GDP

چھوٹے کاروبار اجتماعی طور پر ہندوستان کی مجموعی گھریلو پیداوار (جی ڈی پی) پر کافی اثر ڈالتے ہیں۔ ان کی سرگرمیاں زراعت اور مینوفیکچرنگ سے لے کر خدمات تک صنعتوں کی ایک وسیع رینج کو گھیرے ہوئے ہیں، جو ملک کی اقتصادی پیداوار کو نمایاں طور پر متاثر کرتی ہیں۔

8. ایکسپورٹ پروموشن: Export Promotion

بہت سے چھوٹے ادارے برآمدات پر مبنی سرگرمیوں میں مشغول ہیں، اس طرح ہندوستان کی برآمدی آمدنی کو بڑھانے میں مدد ملتی ہے۔ یہ کاروبار اکثر مخصوص بازاروں اور منفرد مصنوعات میں مہارت رکھتے ہیں، جس سے ہندوستان کی عالمی تجارتی مسابقت میں اضافہ ہوتا ہے۔

9. مقامی مارکیٹ کی ترقی: Local Market Development

چھوٹے کاروباری اکثر مقامی اور علاقائی بازاروں میں کام کرتے ہیں، ان علاقوں میں صارفین کی مخصوص ضروریات اور ترجیحات کو پورا کرتے ہیں۔ یہ مقامی نقطہ نظر مارکیٹ کو مضبوط کرتا ہے اور صارفین کی پسند کو فروغ دیتا ہے۔

10. شہری نقل مکانی میں کمی: Reduction in Urban Migration

دیہی علاقوں میں معاشی مواقع پیدا کر کے، چھوٹے کاروبار سے روزگار کی تلاش میں شہروں کی طرف لوگوں کی بڑے پیمانے پر نقل مکانی کو کم کرنے میں مدد مل سکتی ہے۔ اس کے نتیجے میں، شہری بنیادی ڈھانچے اور خدمات پر بوجھ کم ہوتا ہے۔

11. مالی شمولیت: Financial Inclusion

چھوٹے کاروباری افراد اپنی سرمایہ کاری کے لیے فنڈز اکٹھا کرنے کے لیے اکثر مائیکرو فنانس اور دیگر جامع مالیاتی خدمات پر انحصار کرتے ہیں۔ اس سے مالی شمولیت کو فروغ ملتا ہے اور افراد کو کریڈٹ اور بچت کی سہولیات تک رسائی حاصل کرنے میں مدد ملتی ہے جو پہلے ان کے لیے دستیاب نہیں تھیں۔

چھوٹی صنعت کاری ہندوستان کی سماجی و اقتصادی ترقی میں اہم کردار ادا کرتی ہے۔ یہ نہ صرف روزگار پیدا کرتا ہے اور غربت کو کم کرتا ہے بلکہ جدت کو فروغ دیتا ہے، مقامی ترقی میں معاونت کرتا ہے۔ چھوٹے کاروباری اداروں کی اہمیت کو تسلیم کرتے ہوئے، ہندوستانی حکومت نے ملک بھر میں چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروباری اداروں (SMEs) کو فروغ دینے اور ان کی حمایت کے لیے مختلف پالیسیاں اور پروگرام شروع کیے ہیں۔

2.5 چھوٹے کاروبار کے مقاصد (Objectives of Small Enterprises)

چھوٹے کاروبار کے مقاصد انفرادی کاروباری افراد کے مخصوص اہداف اور خواہشات اور ان کے کاروبار کی نوعیت کے لحاظ سے مختلف ہو سکتے ہیں۔ تاہم، کئی مشترکہ مقاصد ہیں جنہیں حاصل کرنا بہت سے چھوٹے کاروباریوں کا مقصد ہے:

1. منافع: Profit

چھوٹے کاروبار کے بنیادی مقاصد میں سے ایک پائیدار منافع پیدا کرنا ہے۔ کاروباری افراد ایسے کاروبار قائم کرنے کی کوشش کرتے ہیں جو آمدنی پیدا کر سکیں اور اپنی سرمایہ کاری اور کوششوں پر مالی منافع فراہم کر سکیں۔

2. کاروبار کی ترقی: Business Growth

چھوٹے کاروباری افراد اکثر وقت کے ساتھ ساتھ اپنے کاروبار کو بڑھانے کی خواہش رکھتے ہیں۔ اس ترقی میں ان کے کسٹمر بیس کو بڑھانا، سیلز اور ریونیو میں اضافہ، یا ان کی مصنوعات یا خدمات کی پیشکش کو متنوع بنانا شامل ہو سکتا ہے۔

3. مارکیٹ میں موجودگی: Market Presence

مارکیٹ میں موجودگی کا قیام ایک اہم مقصد ہے۔ کاروباری افراد کا مقصد اپنے کاروبار کو ممکنہ گاہکوں تک پہنچانا، مارکیٹ شیئر حاصل کرنا اور برانڈ کی پہچان اور شہرت بنانا ہے۔

4. اختراع: Innovation

بہت سے چھوٹے کاروباری افراد نئی مصنوعات، خدمات، یا کاروباری ماڈلز کو اختراع کرنے اور متعارف کرانے کی خواہش سے متاثر ہوتے ہیں۔ وہ انوکھے حل تیار کرنے کی کوشش کرتے ہیں جو مخصوص مارکیٹ کی ضروریات یا چیلنجوں کو حل کرتے ہیں۔

5. ملازمت کی تخلیق: Job Creation

چھوٹی صنعت کاری روزگار پیدا کرنے میں اہم کردار ادا کرتی ہے۔ کاروباری افراد کا مقصد اکثر ملازمین کی خدمات حاصل کرنا اور ملازمت کے مواقع فراہم کرنا، مقامی روزگار کی شرح میں اضافہ اور معاشی ترقی کرنا ہے۔

6. صارفین کا اطمینان: Customer Satisfaction

صارفین کی اطمینان کو یقینی بنانا ایک بنیادی مقصد ہے۔ کاروباری افراد اعلیٰ معیار کی مصنوعات یا خدمات فراہم کر کے اور بہترین کسٹمر سروس فراہم کر کے گاہک کی توقعات کو پورا کرنے یا اس سے تجاوز کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔

7. سماجی اور ماحولیاتی اثرات: Social and Environmental Impact

کچھ چھوٹے کاروباریوں کے مقاصد ہوتے ہیں جو سماجی یا ماحولیاتی اثرات پر توجہ مرکوز کرتے ہوئے منافع سے بالاتر ہوتے ہیں۔ ان کا مقصد سماجی مسائل کو حل کرنا، پائیداری کو فروغ دینا، یا سماجی طور پر ذمہ دارانہ طریقوں میں مشغول ہونا ہو سکتا ہے۔

8. مالی آزادی: Financial Independence

انٹرپرائز پر نیور شپ مالی آزادی کا موقع فراہم کرتی ہے۔ بہت سے کاروباری افراد کا مقصد خود کفالت حاصل کرنا اور روایتی روزگار پر اپنا انحصار کم کرنا ہے۔

9. کمیونٹی ڈویلپمنٹ: Community Development

مقامی کمیونٹی میں کام کرنے والے چھوٹے کاروباریوں کا مقصد اپنی برادریوں کی ترقی اور بہبود ہو سکتا ہے۔ وہ مقامی اقدامات، بنیادی ڈھانچے کی ترقی، یا خیراتی سرگرمیوں کی حمایت کر سکتے ہیں۔

10. ذاتی تکمیل: Personal Fulfillment

انٹرپرائز پر نیور شپ اکثر ذاتی تکمیل اور کامیابی کا احساس فراہم کرتی ہے۔ بہت سے کاروباری افراد اپنے شوق کو آگے بڑھاتے ہیں اور خود مختاری اور تخلیقی صلاحیتوں سے لطف اندوز ہوتے ہیں جو ان کے اپنے کاروبار چلانے کے ساتھ آتی ہے۔

11. طویل مدتی پائیداری: Long-Term Sustainability

کاروبار کی طویل مدتی پائیداری کو یقینی بنانا ایک اہم مقصد ہے۔ کاروباری افراد کا مقصد ایسے کاروبار بنانا ہے جو معاشی چیلنجوں کا مقابلہ کر سکیں اور ترقی کی منازل طے کر سکیں۔

12. مارکیٹ کی توسیع: Market Expansion

کچھ چھوٹے کاروباری افراد اپنے کاروبار کو نئی منڈیوں، خطوں یا حتیٰ کہ بین الاقوامی سطح پر پھیلانے کی خواہش رکھتے ہیں۔ اس مقصد میں اسٹریٹجک منصوبہ بندی اور مارکیٹ ریسرچ شامل ہے۔

13. موافقت اور چلچل: Adaptation and Resilience

کاروباری ماحول کی متحرک نوعیت کو دیکھتے ہوئے، بہت سے کاروباریوں کا ایک مقصد موافقت پذیر اور لچکدار رہنا ہے۔ ان کا مقصد مارکیٹ کے حالات، صارفین کی ترجیحات اور بیرونی عوامل میں ہونے والی تبدیلیوں کا موثر جواب دینا ہے۔

14. مالی تحفظ: Financial Security

انٹرپرائز پر نیور شپ مالی تحفظ کا راستہ فراہم کر سکتی ہے، بشمول ریٹائرمنٹ کی منصوبہ بندی اور دولت جمع کرنا۔ کاروباری افراد اکثر ایسے کاروبار بنانے کی کوشش کرتے ہیں جو طویل مدت میں ان کے مالی اہداف کو پورا کر سکیں۔

یہ نوٹ کرنا ضروری ہے کہ یہ مقاصد باہمی طور پر مخصوص نہیں ہیں، اور انفرادی کاروباری افراد اپنے کاروباری سفر کے مختلف مراحل پر مختلف مقاصد کو ترجیح دے سکتے ہیں۔ مزید برآں، چھوٹے کاروبار کے مخصوص مقاصد صنعت، بازار اور انفرادی حالات کی بنیاد پر وسیع پیمانے پر مختلف ہو سکتے ہیں۔

2.6 چھوٹے کاروبار کی ضرورت (Need of Small Enterprises)

1. نوجوانوں کا روزگار: Youth Employment

چھوٹی صنعت کاری نوجوان افراد کو افرادی قوت میں داخل ہونے، تجربہ حاصل کرنے اور اپنی صلاحیتوں کو فروغ دینے کے لیے ایک پلیٹ فارم مہیا کرتی ہے۔ یہ بہت سے خطوں میں نوجوانوں کی بے روزگاری کی بلند سطح کو کم کرنے میں مدد کرتا ہے۔

2. دیہی ترقی: Rural Development

چھوٹے کاروبار دیہی علاقوں کی ترقی میں معاشی مواقع لاکر، شہری مراکز کی طرف نقل مکانی کو کم کر کے، اور دیہی برادریوں کی مجموعی بہبود میں اپنا کردار ادا کرتے ہیں۔

3. اقتصادی بحرانوں میں استحکام: Resilience in Economic Crises

معاشی بد حالی یا بحران کے دوران، چھوٹے کاروبار بدلتے ہوئے حالات کے مطابق زیادہ تیزی سے ڈھال سکتے ہیں۔ ان کی لچک مقامی معیشتوں کو مستحکم کرنے اور اقتصادی جھٹکوں کے اثرات کو کم کرنے میں مدد کر سکتی ہے۔

4. متنوع مصنوعات اور خدمات کی پیشکشیں: Diverse Product and Service Offering

چھوٹے کاروباری افراد اکثر مصنوعات اور خدمات کی متنوع رینج متعارف کراتے ہیں جو صارفین کی منفرد ترجیحات کو پورا کرتے ہیں، مارکیٹ کے تنوع اور انتخاب کو تقویت دیتے ہیں۔

5. حسب ضرورت اور ذاتی بنانا: Customization and Personalization

چھوٹے کاروبار ذاتی اور حسب ضرورت حل فراہم کرنے کے لیے بہتر پوزیشن میں ہیں، مضبوط کسٹمر تعلقات اور وفاداری کو فروغ دیتے ہیں۔

2.7 چھوٹے کاروبار کے فوائد (Advantages of Small Enterprises)

1. کمیونٹی مصروفیت: Community Engagement

چھوٹے کاروباری افراد اکثر اپنی مقامی کمیونٹی میں گہرائی سے شامل ہوتے ہیں، شہری سرگرمیوں میں حصہ لیتے ہیں، خیراتی کاموں کی حمایت کرتے ہیں، اور کمیونٹی کے تعلقات کو مضبوط کرتے ہیں۔

مثال: ایک چھوٹی کافی شاپ کا مالک باقاعدگی سے مقامی موسیقاروں کے لیے کھلی مائیک نامٹس کی میزبانی کرتا ہے اور کمیونٹی کے اجتماعات کے لیے جگہ فراہم کرتا ہے۔ یہ مصروفیت نہ صرف کمیونٹی کے احساس کو فروغ دیتی ہے بلکہ کافی شاپ کی طرف زیادہ سے زیادہ صارفین کو بھی راغب کرتی ہے۔

2. جدید کاروباری ماڈلز: Innovative Business Models

چھوٹی صنعت کاری اختراعی اور تخلیقی کاروباری ماڈلز کی ترقی کی حوصلہ افزائی کرتی ہے، جس کے نتیجے میں مختلف صنعتوں میں منفرد انداز اختیار کیا جاتا ہے۔

مثال: Uber، Rapido اور Ola جیسے رائیڈ شیئرنگ پلیٹ فارمز نے ایک پیرٹنر ماڈل متعارف کروا کر روایتی ٹیکسی انڈسٹری کو

متاثر کیا جو ڈرائیور اور مسافروں کو موبائل ایپ کے ذریعے جوڑتا ہے۔ اس اختراعی انداز نے نقل و حمل کے شعبے کو بدل دیا۔

3. لیبر مارکیٹ: Labor Market Diversity

چھوٹے کاروبار لیبر مارکیٹ کے تنوع میں داخلے کی سطح کے عہدوں سے لے کر خصوصی کردار تک ملازمت کے وسیع مواقع کی پیشکش کرتے ہوئے شامل ہوتے ہیں۔

مثال: ایک چھوٹی مینوفیکچرنگ کمپنی ہنر مند انجینئرز اور غیر ہنر مند مزدوروں دونوں کی خدمات حاصل کرتی ہے، مختلف قابلیت اور تجربہ کی سطحوں کے حامل کارکنوں کو مواقع فراہم کرتی ہے۔

4. اقتصادی استحکام: Economic Stability

ایک مضبوط چھوٹا کاروباری شعبہ معاشی سرگرمیوں کو متنوع بنا کر اور کسی ایک صنعت یا شعبے پر انحصار کم کر کے معاشی استحکام میں حصہ ڈال سکتا ہے۔

مثال: ایک قصبہ جس میں چھوٹے کاروبار شامل ہیں، بشمول خوردہ دکانیں، ریسٹوران، ٹیک سٹارٹ اپ، اور سروس فراہم کرنے والے، کسی ایک شعبے میں معاشی بحرانوں کا کم خطرہ ہے، جس سے مجموعی اقتصادی استحکام کو فروغ ملتا ہے۔

5. ثقافتی تحفظ: Cultural Preservation

چھوٹے کاروبار اکثر مقامی ثقافتوں اور روایات کو محفوظ اور فروغ دیتے ہیں، خاص طور پر فنون، دستکاری اور ثقافتی سیاحت جیسے شعبوں میں۔

مثال: ایک خاندانی ملکیتی مٹی کے برتنوں کی دکان نسلوں سے گزرے ہوئے مٹی کے برتنوں کے روایتی ڈیزائن تیار کرنے میں مہارت رکھتی ہے۔ ثقافتی لحاظ سے ان اہم اشیاء کو تیار اور فروخت کر کے، وہ مقامی فنکارانہ ورثے کے تحفظ میں اپنا حصہ ڈالتے ہیں۔

6. بیوروکریسی میں کمی: Reduced Bureaucracy

چھوٹے کاروباری افراد بڑی کارپوریشنوں کے مقابلے میں بیوروکریٹک عمل کو زیادہ مؤثر طریقے سے نیویگیٹ کر سکتے ہیں، جس سے فیصلہ سازی اور مسائل کو حل کرنے میں تیزی آتی ہے۔

مثال: ایک چھوٹی ویب ڈویلپمنٹ ایجنسی کلائنٹ کی بدلتی ہوئی ضروریات اور مارکیٹ کے تقاضوں کے مطابق تیزی سے ڈھل سکتی ہے کیونکہ بیوروکریسی کی تہوں کے بغیر ایک چھوٹی ٹیم کے ذریعے فیصلے کیے جاسکتے ہیں۔

7. انٹراپرائیور شپ کے مواقع: Intrapreneurship Opportunities

بڑی تنظیموں کے اندر، چھوٹی کاروباری اکائیاں یا ٹیمیں انٹراپرائیور شپ کو فروغ دے سکتی ہیں، ملازمین کو بااختیار بناتی ہیں کہ وہ اپنے اندر سے مثبت تبدیلی لاسکیں۔

مثال: Google کی "20 فیصد وقت" کی پالیسی ملازمین کو اپنے کام کے اوقات کا ایک حصہ ذاتی منصوبوں یا اختراعی خیالات کی پیروی میں صرف کرنے کی اجازت دیتی ہے۔ یہ داخلی کاروباری میل اور گوگل میپس جیسی مصنوعات کی تخلیق کا باعث بنا ہے۔

8. مقامی سرمایہ کاری: Local Investment

چھوٹے کاروباری افراد اپنے منافع کو واپس اپنے کاروبار اور مقامی معیشتوں میں لگاتے ہیں، جس سے نچلی سطح پر اقتصادی ترقی میں حصہ ڈالتے ہیں۔ یہ اضافی نکات اقتصادی ترقی، اختراعات، اور کمیونٹی کی ترقی کو فروغ دینے میں چھوٹے کاروباری اداروں کی کثیر جہتی اہمیت اور فوائد پر مزید زور دیتے ہیں۔

مثال: ایک چھوٹے سے شہر میں خاندان کی ملکیت والا گروسری اسٹور نہ صرف ملازمتیں فراہم کرتا ہے بلکہ مقامی تقریبات کو اسپانسر کر کے اور قریبی کسانوں اور سپلائرز کی مدد کر کے کمیونٹی میں دوبارہ سرمایہ کاری بھی کرتا ہے۔

2.8 چھوٹے کاروبار کی حدود (Limitations of Small Enterprises)

چھوٹے کاروبار کو متعدد فوائد اور مواقع فراہم کرنے کے ساتھ ساتھ کئی حدود اور چیلنجوں کا بھی سامنا کرنا پڑتا ہے۔ یہ حدود صنعت، مقام، اور کاروباری کے مخصوص حالات جیسے عوامل کے لحاظ سے مختلف ہو سکتی ہیں۔ چھوٹے کاروبار کی کچھ عام حدود درج ذیل ہیں:

1. محدود وسائل: Limited Resources

چھوٹے کاروباریوں کے پاس اکثر مالی وسائل محدود ہوتے ہیں، ان کی ٹیکنالوجی یا مارکیٹنگ میں سرمایہ کاری کرنے کی صلاحیت محدود ہوتی ہے۔

مثال: محدود فنڈز والی ایک چھوٹی بیکری بڑے پیمانے پر پیداوار کے لیے مہنگے صنعتی اوزن خریدنے کے لیے جدوجہد کر سکتی ہے۔

2. مسابقتی مارکیٹ: Competitive Market

چھوٹے کاروباروں کو اکثر بڑے، اچھی طرح سے قائم حریفوں سے شدید مقابلے کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔

مثال: ایک چھوٹی مقامی کتابوں کی دکان گاہکوں کی کتاب خریدنے کی ترجیحات کے لیے Amazon اور flipkart جیسے بڑے آن لائن خوردہ فروشوں سے مقابلہ کرتی ہے۔

3. اقتصادی غیر یقینی صورتحال: Economic Uncertainty

معاشی بد حالی چھوٹے کاروباروں کو ان کے محدود مالی ذخائر کی وجہ سے غیر متناسب طور پر متاثر کر سکتی ہے۔

مثال: کساد بازاری یا وبائی صورتحال کے دوران، ایک چھوٹے سے ریستوراں میں گاہکوں میں نمایاں کمی دیکھی جاسکتی ہے کیونکہ لوگ باہر کھانا کم کرتے ہیں۔

4. ناکامی کا خطرہ: Risk of Failure

انٹرنیٹ پر نیور شپ میں فطری طور پر خطرہ شامل ہوتا ہے، اور چھوٹے کاروبار ناکامی کے لیے زیادہ حساس ہوتے ہیں، خاص طور پر اپنے ابتدائی مراحل میں۔

مثال: ایک ٹیک سٹارٹ اپ کافی فنڈنگ اور وسائل حاصل کرنے میں ناکام ہو سکتا ہے، جس کی وجہ سے یہ آپریشن کے ایک سال کے اندر

بند ہو جاتا ہے۔

5. ٹیلنٹ تک محدود رسائی: Limited Access to Talent

چھوٹے کاروبار بجٹ کی رکاوٹوں کی وجہ سے انتہائی ہنرمند ملازمین کو راغب کرنے اور برقرار رکھنے کے لیے جدوجہد کر سکتے ہیں۔
مثال: ایک چھوٹی گرافک ڈیزائن ایجنسی کو اعلیٰ درجے کے ڈیزائنرز کی خدمات حاصل کرنا مشکل ہو سکتا ہے جو زیادہ تنخواہوں کا مطالبہ کرتے ہیں۔

6. ریگولیٹری بوجھ: Regulatory Burden

حکومتی ضوابط اور انتظامی تقاضوں کی تعمیل میں اہم وقت اور وسائل خرچ ہو سکتے ہیں۔
مثال: ایک چھوٹی مینوفیکچرنگ کمپنی کو حفاظت اور ماحولیاتی ضوابط پر عمل کرنے کے لیے وقت اور پیسہ لگانا چاہیے۔

7. پیمانے کے چیلنجز: Scaling Challenges

چھوٹے کاروبار کو بڑھانا پیچیدہ اور مہنگا ہو سکتا ہے، جس سے معیار اور کسٹمر سروس متاثر ہو سکتی ہے۔
مثال: خاندان کی ملکیت والے ریسٹورانٹ چین کو کھانے کے معیار اور سروس کو برقرار رکھنے میں مشکلات کا سامنا کرنا پڑتا ہے کیونکہ یہ نئی جگہیں کھولتا ہے۔

8. بانی پر انحصار: Dependency on the Founder

بہت سے چھوٹے کاروبار بانی کی مہارتوں پر بہت زیادہ انحصار کرتے ہیں، جو کہ اگر بانی کو برن آؤٹ یا صحت کے مسائل کا سامنا ہو تو پریشانی کا باعث بن سکتا ہے۔

مثال: ایک چھوٹی سافٹ ویئر ڈویلپمنٹ کمپنی کو جدوجہد کرنا پڑ سکتی ہے اگر اس کا بانی، جو منفرد کوڈنگ کی مہارت رکھتا ہے، بیمار ہو جاتا ہے۔

9. محدود سودے بازی کی طاقت: Limited Bargaining Power

بڑے سپلائرز یا کلائنٹس کے ساتھ معاملات کرتے وقت چھوٹے کاروباروں میں گفت و شنید کی طاقت کمی ہو سکتی ہے۔
مثال: بڑے گروسری اسٹور چین کے ساتھ قیمتوں پر گفت و شنید کرتے وقت ایک چھوٹا نامیاتی فارم محدود فائدہ اٹھا سکتا ہے۔

10. ٹیکنالوجی تک رسائی: Access to Technology

تکنیکی ترقی کو برقرار رکھنا مشکل ہو سکتا ہے، خاص طور پر تیزی سے ترقی پذیر صنعتوں میں۔
مثال: ایک چھوٹی آئی ٹی کنسلٹنگ فرم کو جدید ترین سافٹ ویئر اور ٹیکنالوجیز کے ساتھ اپ ڈیٹ رہنے کے لیے تربیت میں مسلسل سرمایہ کاری کرنی چاہیے۔

11. مارکیٹ میں اتار چڑھاؤ: Market Volatility

چھوٹے کاروبار ایسے بازاروں میں کام کر سکتے ہیں جو قیمتوں میں اتار چڑھاؤ یا مانگ میں اتار چڑھاؤ کا شکار ہوتے ہیں۔
مثال: تیل کی کھدائی کرنے والی ایک چھوٹی کمپنی کو تیل کی قیمتوں میں زبردست کمی کے دوران مالی چیلنجوں کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔

12. زیادہ پیداوار کے فوائد کا فقدان: Lack of Economies of Scale

چھوٹے کاروبار محدود پیداواری حجم کی وجہ سے بڑے حریفوں کے ذریعے حاصل ہونے والے لاگت کے فوائد سے محروم رہتے ہیں۔

مثال: ایک چھوٹی سی کرافٹ بریوری میں ایک بڑی بریوری کے مقابلے میں بیئر کی فی بوتل کی پیداواری لاگت زیادہ ہو سکتی ہے۔

13. کریڈٹ تک رسائی: Access to Credit

چھوٹے کاروباروں کو کریڈٹ تک رسائی حاصل کرنے میں دشواری کا سامنا کرنا پڑ سکتا ہے، جو ان کی ترقی کی صلاحیت کو روکتا ہے۔

14. مثال: ایک چھوٹا ساسافٹ ویئر اسٹارٹ اپ توسیع کی کوششوں کو فنڈ دینے کے لیے بینک قرض حاصل کرنے کے لیے جدوجہد کر

سکتا ہے۔ انتظامی پابندیاں: Management Constraints

کاروباری افراد میں انتظامی مہارت کی کمی ہو سکتی ہے، جس کی وجہ سے آپریشنل ناکارہیاں پیدا ہو سکتی ہیں۔

مثال: ایک چھوٹا خانہ دانی ملکیت والا ریستوراں پیشہ ورانہ انتظام کی کمی کی وجہ سے غیر منظم اور غیر موثر عمل کا تجربہ کر سکتا ہے۔

15. محدود مارکیٹنگ بجٹ: Limited Marketing Budget

مارکیٹنگ اور تشہیر ان کے لیے مہنگی ہو سکتی ہے، اور چھوٹے کاروباروں کا بجٹ محدود ہو سکتا ہے۔

مثال: ایک چھوٹی مقامی لباس کی دکان مارکیٹنگ کے اخراجات اور رسائی کے لحاظ سے بڑے خوردہ فروشوں کے ساتھ مقابلہ کرنے کے لیے جدوجہد کر سکتی ہے۔

16. سپلائی چین میں رکاوٹیں: Supply Chain Disruptions

چھوٹے کاروبار سپلائی چین میں رکاوٹوں کے لیے زیادہ خطرے سے دوچار ہو سکتے ہیں، جس سے ان کی ماخذ مواد کی صلاحیت متاثر ہوتی ہے۔

مثال: ایک چھوٹا کھلونا بنانے والے کو غیر ملکی سپلائر سے پلاسٹک کے اجزاء کی فراہمی میں رکاوٹوں کی وجہ سے پیداوار میں تاخیر کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔

17. حکومتی پالیسیاں: Government Policies

حکومتی پالیسیوں، ٹیکسوں اور ضوابط کو تبدیل کرنے سے چھوٹے کاروباروں پر نمایاں اثر پڑ سکتا ہے۔

مثال: ایک چھوٹی قابل تجدید توانائی کے آغاز کی ترقی کے امکانات حکومتی مراعات اور صاف توانائی کے منصوبوں کے لیے سبسڈی میں اتار چڑھاؤ سے متاثر ہو سکتے ہیں۔

اگرچہ چھوٹے کاروبار کی اپنی حدود ہیں، بہت سے کاروباری افراد لچک، تخلیقی صلاحیتوں اور حکمت عملی کی منصوبہ بندی کے ذریعے ان چیلنجوں پر قابو پاتے ہیں۔ سرپرستی، نیٹ ورکنگ، اور وسائل تک رسائی کے ذریعے مدد کی تلاش ان حدود کو کم کرنے اور چھوٹے کاروباروں کے لیے کامیابی کے امکانات کو بڑھانے میں مدد کر سکتی ہے۔

2.9 چھوٹے کاروبار کی اقسام (Types of Small Enterprises)

چھوٹی صنعت کاری ایک متنوع رینج پر محیط ہے، ہر ایک اپنی منفرد خصوصیات، صنعت کی توجہ اور مقاصد کے ساتھ۔ ایک فرد یا تنظیم جس مخصوص قسم کی چھوٹی کاروباری سرگرمیوں کا تعاقب کرتی ہے اس کا انحصار مہارت، مارکیٹ کے مواقع اور ذاتی اہداف جیسے عوامل پر ہوتا ہے۔

یہ چھوٹے کاروبار کی مندرجہ ذیل اقسام ہیں:

1. خوردہ کاروبار: Retail Businesses

خوردہ کاروبار میں مختلف چینلز کے ذریعہ صارفین کو براہ راست ٹھوس سامان فروخت کرنا شامل ہے، بشمول اسٹورز اور آن لائن پلیٹ فارم۔

مثال کے طور پر: ایک مقامی الیکٹرانکس کی دکان جو جسمانی اسٹور میں اور ای کامرس ویب سائٹ کے ذریعے صارفین کو اسمارٹ فونز، لیپ ٹاپ اور لوازمات فروخت کرتی ہے۔

2. خدمت پر مبنی کاروبار: Service-Based Businesses

خدمت پر مبنی چھوٹے کاروبار گاہکوں یا صارفین کو وسیع پیمانے پر خدمات مہیا کرتے ہیں، جیسے مشاورت، صفائی، ڈیزائن، اور ڈیجیٹل مارکیٹنگ۔

مثال کے طور پر: ایک ڈیجیٹل مارکیٹنگ ایجنسی جو سرچ انجن آپٹیمائزیشن (SEO)، سوشل میڈیا مارکیٹنگ، اور اپنی آن لائن موجودگی کو بہتر بنانے کے خواہاں کاروباری اداروں کو مواد کی تخلیق جیسے خدمات پیش کرتی ہے۔

3. گھر پر مبنی کاروبار: Home-Based Businesses

گھر پر مبنی کاروبار بنیادی طور پر ہوم آفس یا رہائشی ترتیب سے کام کرتے ہیں، جو فری لانس رائٹنگ، ویب ڈویلپمنٹ، ٹیوشننگ، یا بچوں کی دیکھ بھال جیسی خدمات فراہم کرتے ہیں۔

مثال کے طور پر: ایک فری لانس گرافک ڈیزائنر جو ہوم آفس سے کام کرتا ہے، جو دنیا بھر سے گاہکوں کو ڈیزائن خدمات مہیا کرتا ہے۔

4. آن لائن کاروبار: Online Startups

آن لائن اسٹارٹ اپس عالمی سامعین کو اکثر ای کامرس پلیٹ فارمز، سبسکرپشن سروسز، یا ڈیجیٹل مواد کے ذریعے، عالمی سامعین کو مصنوعات یا خدمات پیش کرنے کے لئے انٹرنیٹ کا فائدہ اٹھاتے ہیں۔

مثال کے طور پر: ایک سبسکرپشن باکس سروس جو ہر ماہ صارفین کی دہلیز کے لئے تیار کردہ کتابیں، نمکین، یا خوبصورتی کی مصنوعات فراہم کرتی ہے۔

5. فرنچائز کاروبار: Franchise Businesses

فرنچائز کے کاروبار ایک قائم شدہ برانڈ، مصنوعات اور معاون ڈھانچے کے ساتھ کاروبار چلانے کی اجازت دیتے ہیں۔ ان میں اکثر فاسٹ فوڈ جیسز، فٹنس سینٹرز اور خوردہ اسٹور شامل ہوتے ہیں۔

مثال کے طور پر: میک ڈونلڈز کے ریسٹوران کا مالک اور چلانے والا ایک فرنچائز، میک ڈونلڈ کے برانڈ کی عالمی پہچان اور مدد سے فائدہ اٹھا رہا ہے۔

6. کاٹج انڈسٹریز: Cottage Industries

کاٹج صنعتوں میں چھوٹے پیمانے پر، اکثر گھر پر مبنی، ہاتھ سے تیار یا کاریگر سامان کی پیداوار، جیسے دستکاری، گھریلو کھانے کی مصنوعات اور ٹیکسٹائل شامل ہوتے ہیں۔

مثال کے طور پر: ایک مقامی کاریگر جو منفرد مٹی کے برتنوں کو ہینڈ کرافٹ کرتا ہے اور اسے مقامی کرافٹ میلوں اور آن لائن بازاروں میں فروخت کرتا ہے۔

7. سماجی کاروباری اداروں: Social Enterprises

سماجی کاروباری اداروں نے معاشرتی یا ماحولیاتی مقاصد کے ساتھ منافع سازی کو یکجا کیا، معاشرتی امور کو حل کیا جبکہ خود کو مالی طور پر برقرار رکھا۔

مثال کے طور پر: ایک منصفانہ تجارتی کمپنی جو اخلاقی طور پر کھائی ہوئی کافی فروخت کرتی ہے، کافی کاشتکاروں کے لئے مناسب اجرت کو یقینی بناتی ہے اور کاشتکاری کے پائیدار طریقوں کی حمایت کرتی ہے۔

8. مائیکرو انٹرپرائزز: Microenterprises

مائیکرو انٹرپرائزز سب سے چھوٹی قسم کا کاروبار ہے، جو اکثر کسی ایک شخص یا چھوٹی ٹیم کے ذریعہ چلایا جاتا ہے۔ ان میں چھوٹے کھانے کے اسٹال، اسٹریٹ فروش اور مرمت کی خدمات شامل ہیں۔

مثال کے طور پر: ایک اسٹریٹ فوڈ فروش موبائل فوڈ کارٹ سے مزیدار ٹیکو فروخت کرتا ہے۔

9. خاندانی کاروبار: Family Businesses

خاندانی ملکیت اور چلنے والے کاروبار نسلوں کے ذریعے منظور کیے جاتے ہیں اور مختلف شعبوں پر محیط ہو سکتے ہیں، جن میں مینوفیکچرنگ، خوردہ بھی شامل ہے۔

مثال کے طور پر: ایک خاندانی ملکیت والی شراب خانہ جو خاندانی روایات کو محفوظ رکھنے، نسلوں سے شراب تیار اور بیچ رہی ہے۔

10. سولو پرائیور شپ: Solopreneurship

سولو پرائیور شپ افراد ہیں جو اپنے کاروبار کو مکمل طور پر خود چلاتے ہیں، اکثر ان کی مہارت کی بنیاد پر مشاورت، کوچنگ، تحریری، یا دیگر خدمات پیش کرتے ہیں۔

مثال: ایک فری لانس ویب ڈویلپر جو کلائنٹ مواصلات سے لے کر کوڈنگ تک آزادانہ طور پر ویب پروجیکٹس کا انتظام کرتا ہے۔

11. تخلیقی منصوبے: Creative Ventures

تخلیقی کاروبار میں آرٹس اور تخلیقی صنعتوں جیسے آرٹ گیلریاں، میوزک اسٹوڈیوز، فلم پروڈکشن کمپنیاں، اور فوٹو گرافی اسٹوڈیوز کے کاروبار شامل ہیں۔

مثال: ایک آزاد آرٹ گیلری جو مقامی فنکاروں اور فوٹو گرافروں کے کاموں کی نمائش اور فروخت کرتی ہے۔

12. مشاورت اور کوچنگ: Consulting and Coaching

کنسلٹنٹس اور کوچ مخصوص چیلنجوں کا حل تلاش کرنے والے افراد یا کاروباری اداروں کو مہارت اور رہنمائی فراہم کرتے ہیں۔ وہ انتظامی مشاورت، کیریئر کوچنگ، یا صحت اور تندرستی کی کوچنگ جیسے شعبوں میں مہارت حاصل کر سکتے ہیں۔

مثال: ایک کیریئر کوچ جو پیشہ ور افراد کو اپنے کیریئر کے اہداف کی وضاحت کرنے اور ترقی کے لیے ذاتی نوعیت کی حکمت عملی بنانے میں مدد کرتا ہے۔

13. خوراک اور مشروبات: Food and Beverage

اس زمرے کے چھوٹے کاروباریوں میں ریستوراں، کیفے، فوڈ ٹرک، اور کیٹرنگ کی خدمات، مختلف پکوان کی ترجیحات اور مخصوص بازاروں کو پورا کرنے والے شامل ہیں۔

مثال: ایک نفیس فوڈ ٹرک جو فنکارانہ گرلڈ پیئیر کے سینڈویچ میں مہارت رکھتا ہے اور انہیں مقامی تقریبات اور تہواروں میں پیش کرتا ہے۔

14. مینوفیکچرنگ اور دستکاری: Manufacturing and Crafts

اس شعبے کے کاروباری افراد ٹھوس اشیاء تیار کرتے ہیں، جیسے ہاتھ سے بنے زیورات، فرنیچر، کپڑے، یا خاص کھانے کی مصنوعات۔ مثال: کٹری کے کام کی ایک چھوٹی دکان جو اپنی مرضی کے مطابق فرنیچر کی اشیاء تیار کرتی ہے اور انہیں براہ راست گاہکوں کو فروخت کرتی ہے۔

15. ٹیک اسٹارٹ اپس: Tech Startups

ٹیکنالوجی اسٹارٹ اپ جدید سافٹ ویئر، ایپس، ہارڈ ویئر، یا ٹیک سے متعلق خدمات تیار کرنے پر توجہ مرکوز کرتے ہیں، جو اکثر صنعتوں میں کام کرتے ہیں جیسے سافٹ ویئر ڈویلپمنٹ، مصنوعی ذہانت، اور بائیو ٹیکنالوجی۔

مثال: ایک موبائل ایپ تیار کرنے والا ایک اسٹارٹ اپ جو ذاتی فٹنس اور غذائیت کی سفارشات فراہم کرنے کے لیے AI کا استعمال کرتا ہے۔

16. گرین اینڈ پائیدار کاروبار: Green and Sustainable Businesses

یہ کاروبار ماحول دوست طریقوں اور پائیدار مصنوعات یا خدمات کو ترجیح دیتے ہیں، جو ماحولیاتی بہبود میں حصہ ڈالتے ہیں۔ مثال: ایک کمپنی جو سولر پینل کی تنصیب، صاف توانائی کو فروغ دینے اور کاربن کے اخراج کو کم کرنے میں مہارت رکھتی ہے۔

17. صحت اور تندرستی: Health and Wellness

اس زمرے میں فٹنس سینٹر، یوگا اسٹوڈیوز، فلاح و بہبود کے اسپاس، ہولیسٹک ہیلتھ پریکٹیشنرز، اور متبادل ادویات فراہم کرنے والے کاروبار شامل ہیں۔

مثال: ایک فلاح و بہبود کاسپا جس میں متعدد خدمات پیش کی جاتی ہیں، بشمول مساج، اکیوپنچر، اور مکمل غذائیت سے متعلق مشاورت۔

18. سیاحت اور مہمان نوازی: Tourism and Hospitality

اس شعبے کے کاروباری افراد مسافروں اور سیاحوں کو رہائش، سفری خدمات، گائیڈڈ ٹور اور تفریحی سرگرمیاں پیش کرتے ہیں۔

مثال: ایک خوبصورت پہاڑی شہر میں بستر اور ناشتہ، مہمانوں کے لیے رہائش اور آؤٹ ڈور ایڈونچر ایکٹیویٹیز فراہم کرتا ہے۔

19. رئیل اسٹیٹ اور پراپرٹی مینجمنٹ: Real Estate and Property Management

رئیل اسٹیٹ میں چھوٹے کاروباری افراد رئیل اسٹیٹ ایجنٹس، پراپرٹی مینیجرز، یارنیل اسٹیٹ انویسٹمنٹ فرم کے طور پر کام

کر سکتے ہیں۔

مثال: ایک پراپرٹی مینجمنٹ کمپنی جو مالک مکان کے لیے کرایہ کی جائیدادوں کی نگرانی کرتی ہے، کرایہ داروں کے تعلقات اور دیکھ بھال کو

سنجھتی ہے۔

20. تعلیمی منصوبے: Educational Ventures

تعلیمی کاروباری افراد ٹیوشن کی خدمات، آن لائن کورسز، تعلیمی ایپس، یا خصوصی تعلیمی پروگرام فراہم کرتے ہیں۔

مثال: ایک آن لائن پلیٹ فارم جو کوڈنگ کورسز اور ٹیوٹوریلز پیش کرتا ہے تاکہ افراد کو گھر سے پروگرامنگ کی مہارتیں سیکھنے میں مدد ملے۔

یہ مثالیں چھوٹے کاروبار کے متنوع منظر نامے کو واضح کرتی ہیں، مختلف صنعتوں، خدمات اور مصنوعات کی نمائش کرتی ہیں جو چھوٹے

کاروباری افراد مارکیٹ کے تقاضوں کو پورا کرنے اور کامیاب کاروبار بنانے کے لیے پیش کر سکتے ہیں۔ یہ چھوٹے کاروباری اداروں کی مختلف

اقسام کی صرف چند مثالیں ہیں جو موجود ہیں۔ چھوٹے کاروباری افراد اس قسم کا انتخاب کر سکتے ہیں جو ان کی مہارتوں، دلچسپیوں اور مارکیٹ

کے مواقع کے مطابق ہوتا ہے تاکہ کامیاب اور پورا کرنے والا کاروبار بنایا جاسکے۔

2.10 کلیدی الفاظ (Keywords)

معاشی ترقی: Economics Growth

کسی ملک کی معیشت کی توسیع، جس کا جزوی طور پر چھوٹے کاروباری اداروں کی جانب سے ملازمت کی تخلیق اور پیداواری صلاحیت میں اضافہ

ہوتا ہے۔

ملازمت کی تخلیق: Employment Creation

چھوٹے کاروبار روزگار کے اہم ذرائع ہیں، جو بے روزگاری کی شرح کو کم کرنے میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔

اختراع: Innovation

چھوٹے کاروباری افراد اکثر نئی مصنوعات، خدمات، یا کاروباری ماڈل متعارف کراتے ہیں، جو مارکیٹ میں جدت اور مسابقت کو فروغ دیتے ہیں۔

مقامی کمیونٹی: Local Community

چھوٹے کاروبار سامان، خدمات اور کمیونٹی کی مصروفیت کے مواقع فراہم کر کے مقامی کمیونٹی کی سماجی سرگرمیوں میں حصہ ڈالتے ہیں۔

مالی آزادی: Financial Independence

چھوٹی کاروباری شخصیت مالی آزادی کا باعث بن سکتی ہے کیونکہ کاروباری افراد کا اپنی آمدنی اور مالی فیصلوں پر کنٹرول ہوتا ہے۔

رиск مینجمنٹ: Risk Management

کاروباری اہداف حاصل کرنے کے لیے ممکنہ بحرانوں کو سنبھالتے ہوئے کاروباری افراد اکثر حسابی خطرات مول لیتے ہیں۔

مسابقتی مارکیٹ: Competitive Market

چھوٹے کاروبار بڑی فرموں کے ساتھ مقابلہ کرتے ہیں، ایک متحرک اور مسابقتی بازار کو فروغ دیتے ہیں جس سے صارفین کو فائدہ ہوتا ہے۔

وسائل کی پابندیاں: Resource Limitations

چھوٹے کاروباریوں کو اکثر سرمائے، افرادی قوت اور ٹیکنالوجی کے حوالے سے حدود کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔

قانونی تعمیل: Legal Requirement

چھوٹے کاروباروں کو حکومتی ضوابط اور انتظامی تقاضوں پر عمل کرنا چاہیے جو ان کے لیے چیلنج ہو سکتے ہیں۔

2.11 نمونہ امتحانی سوالات (Model Exam Questions)

معروضی جوابات کے حامل سوالات (Objective Answer Type Questions)

1. معاشی ترقی میں چھوٹے کاروباری اداروں کی بنیادی اہمیت کیا ہے؟
2. کچھ مشترکہ مقاصد کی فہرست بنائیں جن کو حاصل کرنے کے لیے چھوٹے ادارے کوشش کرتے ہیں؟
3. چھوٹے کاروباری اداروں کو کامیابی کے لیے کون سی عام ضرورتیں درکار ہوتی ہیں؟
4. چھوٹے کاروباری ادارے اپنے قریبی صارفین سے کیسے فائدہ اٹھاتے ہیں؟
5. چھوٹے کاروباری اداروں کو درپیش کچھ اہم حدود یا چیلنجز کیا ہیں؟

مختصر جوابات کے حامل سوالات (Short Answers Type Questions)

1. چھوٹے کاروباری اداروں کے تصور کی وضاحت کریں اور مختلف صنعتوں میں چھوٹے کاروبار کی دو مثالیں دیں۔
2. چھوٹے کاروباری اداروں کے مشترکہ تین اہم مقاصد پر بحث کریں اور وضاحت کریں کہ یہ مقاصد ان کی کامیابی کے لیے کیوں اہم ہیں۔

3. وسائل تک رسائی اور بازار میں مسابقت کے حوالے سے چھوٹے کاروباری اداروں کو درپیش دو بڑی حدوں یا چیلنجوں کی نشاندہی کریں اور ان کی وضاحت کریں۔

4. ترقی پذیر معیشت میں چھوٹے کاروباری اداروں کی اہمیت، ملازمتوں کی تخلیق، معاشی استحکام اور انٹرپرائیور شپ میں ان کے تعاون کا تجزیہ کریں۔ اپنی تشخیص کی حمایت کے لیے متعلقہ مثالیں فراہم کریں۔

طویل جوابات کے حامل سوالات (Long Answers Type Questions)

1. چھوٹے کاروباری اداروں کے تصور کی وضاحت کریں۔
2. ہندوستانی بازار میں چھوٹے کاروبار کی مختلف اقسام پر تبادلہ خیال کریں۔
3. چھوٹے کاروباری اداروں کی اہمیت کو تفصیل سے دریافت کریں۔
4. چھوٹے کاروباری اداروں کے فوائد اور حدود کو تفصیل سے بیان کریں۔
5. ترقی یافتہ اور ترقی پذیر معیشتوں میں چھوٹے کاروباری اداروں کو درپیش چیلنجوں کا موازنہ کریں۔

2.12 تجویز کردہ اکتسابی مواد: (Suggested Learning Resources)

- 1) Longenecker, J. G., Petty, J. W., Palich, L. E., & Hoy, F. (2020). Small Business Management: An Entrepreneurial Emphasis (Indian Edition). Cengage Learning.
- 2) Barrow C. The Essence of Small Business, Prentice Hall of India, New Delhi, 1997.
- 3) Vasanth Desai, Small Scale Industries and Entrepreneurship, Himalaya Publishing House, Mumbai, 2002.
- 4) Shukla M.B., Entrepreneurship and Small Business Management, KITAB MAHAL, New Delhi, 2003.

اکائی 3- کاروباری ماحول

(Entreprise Environment)

Structure	اکائی کے اجزاء
Introduction	تمہید 3.0
Objectives	مقاصد 3.1
Meaning & definition of Entreprise Environment	کاروباری ماحول کے معنی و مفہوم 3.2
Importance of Entreprise Environment	کاروباری ماحول کی اہمیت 3.3
Objectives of Entreprise Environment	کاروباری ماحول کے مقاصد 3.4
Need for Understanding Entreprise Environment	کاروباری ماحول کو سمجھنے کی ضرورت 3.5
Advantages of Understanding Entreprise Environment	کاروباری ماحول کو سمجھنے کے فوائد 3.6
Elements of Entreprise Environment	کاروباری ماحول کے عناصر 3.7
Keywords	کلیدی الفاظ 3.8
Model Examination Questions	نمونہ امتحانی سوالات 3.9
Suggested Learning Resources	تجویز کردہ اکتسابی مواد 3.10

3.0 تمہید (Introduction)

کاروباری ماحول، ایک کثیر جہتی اور ہمیشہ ترقی پذیر ڈومین، ایک متحرک پس منظر کے طور پر کام کرتا ہے جس کے خلاف تمام اشکال اور سازش کی تنظیمیں کام کرتی ہیں۔ اس میں اندرونی اور بیرونی عوامل کا ایک پیچیدہ تعامل شامل ہے، جو کاروباری حکمت عملی کی سمت، فیصلہ سازی کے عمل اور مجموعی کارکردگی پر گہرا اثر ڈالتے ہیں۔ آج کی مسابقتی اور تیزی سے بدلتی ہوئی دنیا میں کسی بھی کاروبار یا ادارے کی کامیابی اور پائیداری کے لیے اس پیچیدہ خطہ کو سمجھنا اور موثر طریقے سے تجزیہ کرنا بہت ضروری ہے۔ یہ اس پس منظر کے طور پر کام کرتا ہے جس کے خلاف کمپنیاں اپنے منصوبے تیار کرتی ہیں، اہم فیصلے کرتی ہیں۔ اس ماحول کی پیچیدگیوں کو سمجھنا محض ایک تزویراتی فائدہ نہیں بلکہ بقا اور ترقی کے لیے ایک بنیادی ضرورت ہے۔

کاروباری ماحول قوتوں، حالات اور متغیرات کا ایک پیچیدہ تعامل ہے جو کسی تنظیم کے راستے کو تشکیل دیتے ہیں۔ یہ قوتیں کارپوریٹ دنیا کی سرحدوں سے آگے بڑھ کر معیشت، سیاست، سماج، ٹیکنالوجی اور قدرتی ماحول کے دائروں تک پہنچتی ہیں۔ اس طرح،

کاروباری ماحول بیرونی دنیا کا عکاس اور تنظیم کی ثقافت، ساخت، اور وسائل میں جڑا اندرونی فریم ورک ہے۔ کاروباری ماحول کی یہ متحرک اور کثیر جہتی نوعیت کاروباری اداروں کے لیے مواقع اور چیلنجز دونوں پیش کرتی ہے۔ ایک طرف، یہ جدت، ترقی، اور مارکیٹ کی توسیع کے راستے پیش کرتا ہے۔ دوسری طرف، یہ معیشت کی گراؤ، ریگولیٹری تبدیلیوں، صارفین کی ترجیحات میں تبدیلی، اور سخت مقابلے کی صورت میں خطرات لاحق ہے۔

ایک تنظیم ان عناصر کو کس طرح نیوگیٹ کرتی ہے اور ان کا استعمال کرتی ہے اس سے اس کی ایک غیر مستحکم اور انتہائی مسابقتی منظر نامے میں پنپنے کی صلاحیت کا تعین ہوتا ہے۔ عالمگیریت اور تیز رفتار تکنیکی ترقی کے اس دور میں، کاروباری ماحول مستقل بہاؤ کی حالت میں ہے۔ کمپنیوں کو ابھرتے ہوئے رجحانات، خلل ڈالنے والی ٹیکنالوجیز، اور صارفین کے بدلتے ہوئے رویوں کی مسلسل نگرانی، تجزیہ اور موافقت کرنی چاہیے۔ تزویراتی فیصلے تیزی سے پائیداری، اخلاقیات، اور سماجی ذمہ داری کے غور و فکر کے ذریعے کیے جا رہے ہیں، جس سے کاروباری ماحول کی تفہیم مزید نازک ہو رہی ہے۔

اس کے بعد آنے والے صفحات میں، ہم کاروباری ماحول کے مختلف پہلوؤں کا گہرائی سے جائزہ لیں گے، اس کے اجزاء، چیلنجز، مواقع، اور ان حکمت عملیوں کی کھوج کریں گے جن کو تنظیمیں نہ صرف زندہ رہنے کے لیے استعمال کرتی ہیں بلکہ اس ہمیشہ بدلتے ہوئے منظر نامے میں چبھتی ہیں۔ میکرو اکنامک عوامل سے لے کر صنعت کی مخصوص حرکیات تک، کاروباری ماحول دنیا بھر میں کاروباری اداروں کی تقدیر کو تشکیل دینے میں مرکزی کردار ادا کرتا ہے۔

3.1 مقاصد (Objectives)

اس اکائی کا مطالعہ کرنے کے بعد، آپ مندرجہ ذیل نکات کو سمجھ سکیں گے:

- کاروباری ماحول کے تصور کو سمجھ سکیں گے۔
- موافقت اور مسابقت کے لیے ماحولیاتی تجزیہ کی اہمیت کو سمجھ سکیں گے۔
- ماحولیاتی تجزیہ کے مقاصد اور ضروریات کو سمجھ سکیں گے۔
- کاروباری ماحول کا تجزیہ کرنے کے فوائد اور حدود کو سمجھ سکیں گے۔
- کاروباری ماحول میں کلیدی عناصر کی درجہ بندی اور شناخت کریں، بشمول اندرونی اور بیرونی عوامل کو سمجھ سکیں گے۔

3.2 کاروباری ماحول کے معنی و مفہوم (Meaning & Definition of Business Environment)

- کاروباری ماحول سے مراد تمام بیرونی اور اندرونی عوامل، حالات، اور اثرات کا مجموعہ ہے جو کسی تنظیم کے کاموں، حکمت عملیوں اور کارکردگی کو براہ راست یا بالواسطہ طور پر متاثر کرتے ہیں۔
- اس میں ایک متحرک اور کثیر جہتی ماحولیاتی نظام شامل ہے جس میں کاروبار چلتے ہیں، بشمول اقتصادی، سیاسی، سماجی، تکنیکی، قانونی،

ماحولیاتی اور مسابقتی عناصر۔

1. **Keith W. Ward and Robert V. Peppard:** "The business environment is the combination of social, legal, economic, physical, and political factors that affect the way in which businesses operate."
2. **Francis Cherunilam:** "The business environment refers to those aspects of the surroundings of business enterprise which affect or influence its operations and determine its effectiveness."
3. **Paul G. Allen and James A. Siciliano:** "The business environment consists of all those factors that affect a firm's operations, including customers, competitors, suppliers, distributors, industry trends, substitutes, regulations, government activities, the economy, demographics, social and cultural factors, and technological developments."

یہ تعریفیں اجتماعی طور پر اس بات پر زور دیتی ہیں کہ کاروباری ماحول ایک جامع فریم ورک ہے جس میں بیرونی اور اندرونی دونوں عناصر شامل ہوتے ہیں، جو ایک تنظیم کی اپنے مقاصد کو حاصل کرنے اور مسلسل ترقی پذیر بازار میں کامیاب ہونے کی صلاحیت کو تشکیل دیتا ہے۔

3.3 کاروباری ماحول کی اہمیت (Importance of Business Environment)

کاروباری ماحول کی اہمیت بہت اہم کردار ادا کرتی ہے کیونکہ یہ تنظیم کے کاموں، حکمت عملیوں اور مجموعی کامیابی کو نمایاں طور پر متاثر کرتی ہے۔ کاروباری ماحول کو سمجھنا اور اس کا جواب دینا کیوں ضروری ہے اس کی کچھ اہم وجوہات یہ ہیں:

1. اسٹریٹجک فیصلہ سازی: Strategic Decision-Making

کاروباری ماحول کو سمجھنا اسٹریٹجک فیصلوں سے آگاہ کرتا ہے۔ مثال کے طور پر، ایک ای کامرس پلیٹ فارم اپنے توسیعی منصوبوں کا تعین کرنے کے لیے مارکیٹ کے رجحانات اور حریف کی حکمت عملیوں کا تجزیہ کر سکتا ہے۔

2. خطرے کی تشخیص: Risk Assessment

کاروباری ماحول کی جامع گرفت کمپنیوں کو خطرات کی شناخت اور ان کو کم کرنے کی اجازت دیتی ہے۔ ایک مالیاتی ادارہ اپنے سرمایہ کاری کے محکموں پر ممکنہ اثرات کو منظم کرنے کے لیے شرح سود کی تبدیلیوں کی نگرانی کرتا ہے۔

3. مسابقتی فائدہ: Competitive Advantage

کاروباری ماحول کا تجزیہ کرنے سے کمپنیوں کو مسابقتی برتری حاصل کرنے میں مدد ملتی ہے۔ ایک فاسٹ فوڈ چین صارفین کی ترجیحات کا مطالعہ کر سکتی ہے تاکہ اپنے مینو اور مارکیٹنگ کو بہتر گاہک کی اطمینان کے لیے تیار کر سکے۔

4. وسائل کی تقسیم: Resource Allocation

وسائل کی موثر تقسیم ممکن ہے جب تنظیمیں سرمایہ کاری کو ماحولیاتی حالات سے ہم آہنگ کریں۔ قابل تجدید توانائی کی کمپنی

سازگار حکومتی مراعات کی وجہ سے شمسی توانائی کے منصوبوں میں مزید سرمایہ کاری کر سکتی ہے۔

5. قانونی تعمیل: Legal Compliance

تبدیل شدہ ضوابط کے بارے میں باخبر رہنا قانونی تعمیل کو یقینی بناتا ہے۔ ایک اسٹارٹ اپ ڈیٹا کے تحفظ کے نئے قوانین کے جواب میں اپنے ڈیٹا پرائیویسی کے طریقوں کو ایڈجسٹ کرتا ہے۔

6. اسٹیک ہولڈر کا اطمینان: Stakeholder Satisfaction

اسٹیک ہولڈر کی توقعات کو پورا کرنا اعتماد اور وفاداری کو فروغ دیتا ہے۔ الیکٹریک و ہیکل ٹکنالوجی میں سرمایہ کاری کرنے والا آٹوموبائل بنانے والا اپنی ساکھ کو بڑھاتے ہوئے سرمایہ کاروں اور ماحولیات کے مفادات کے مطابق ہے۔ یہ چھ نکات اس بات پر روشنی ڈالتے ہیں کہ کس طرح کاروباری ماحول کی سمجھ کسی تنظیم کے آپریشنز کے مختلف پہلوؤں کو متاثر کرتی ہے، اسٹریٹجک منصوبہ بندی سے لے کر ریگولیٹری تعمیل اور اسٹیک ہولڈر کی شمولیت تک۔

3.4 کاروباری ماحول کے مقاصد (Objectives of Business Environment)

1. گاہک کی اطمینان: Customer Satisfaction

ایک مقصد یہ ہے کہ صارفین کی ترجیحات میں تبدیلی کے ساتھ مصنوعات اور خدمات میں ترمیم کر کے صارفین کی اطمینان کو بڑھانا ہے۔ مثال کے طور پر، Zara, Max, Trends جیسے فیشن خوردہ فروش فیشن کے رجحانات اور صارفین کے تاثرات کی مسلسل نگرانی کرتے ہیں تاکہ وہ جدید اور مطلوبہ لباس پیش کر سکیں۔

2. آپریشنل کارکردگی: Operational Efficiency

کمپنیوں کا مقصد آپریشنل کارکردگی کو بہتر بنانا ہے۔ ایک مثال یہ ہے کہ کس طرح FedEx ترسیل کے راستوں کو بہتر بنانے اور اخراجات کو کم کرنے کے لیے نقل و حمل اور لاجسٹکس کے ماحول کا تجزیہ کرتا ہے۔

3. مارکیٹ کی تفریق: Market Differentiation

ایک مقصد مارکیٹ میں مصنوعات یا خدمات میں فرق کرنا ہو سکتا ہے۔ ایک لگژری کار بنانے والا جیسا کہ BMW کاروباری ماحول کی بصیرت کا استعمال کرتے ہوئے منفرد خصوصیات اور برانڈنگ والی گاڑیوں کو ڈیزائن کرتا ہے جو انہیں حریفوں سے الگ کرتا ہے۔

4. اختراعی ماحولیاتی نظام: Innovation Ecosystem

کاروباروں کا مقصد اختراعی ماحولیاتی نظام میں شراکت داروں کے ساتھ تعاون کر کے اختراع کو فروغ دینا ہے۔ گوگل جیسی ٹیکنالوجی کمپنیاں ابھرتی ہوئی ٹیکنالوجی اور آئیڈیاز سے فائدہ اٹھانے کے لیے اسٹارٹ اپس کے ساتھ شراکت داری کرتی ہیں۔

5. پائیداری کے اقدامات: Sustainability Initiatives

ایک اور مقصد پائیداری کے اقدامات کو تیار کرنا ہے۔ پیٹاگو نیا اور H&M جیسے خوردہ فروش، اپنی سپلائی چین میں پائیدار طریقوں

کو نافذ کرنے کے لیے ماحولیاتی رجحانات کا تجزیہ کرتے ہیں، جیسے کہ اپنے کپڑوں میں ری سائیکل شدہ مواد کا استعمال۔
یہ مقاصد ان متنوع اہداف کو اجاگر کرتے ہیں جب تنظیموں کے کاروباری ماحول کو سمجھنے کی بات آتی ہے، جس میں گاہک کے مرکز کے مقاصد سے لے کر آپریشنل کارکردگی اور پائیداری کے اقدامات شامل ہیں۔

3.5 کاروباری ماحول کو سمجھنے کی ضرورت (Need for Understanding Business Environment)

کاروباری ماحول کو سمجھنے کی ضرورت:

1. جدت اور مصنوعات کی ترقی: Innovation and Product Development

تنظیموں کو جدت طرازی کو آگے بڑھانے اور صارفین کی ترقی پذیر ضروریات کو پورا کرنے والی مصنوعات تیار کرنے کے لیے کاروباری ماحول کی گہری سمجھ کی ضرورت ہوتی ہے۔ مثال کے طور پر، ایپل جیسی ٹیک کمپنیاں ایپل واچ جیسے جدید آلات بنانے کے لیے مارکیٹ کے تجزیے پر انحصار کرتی ہیں، اپنی پیشکشوں کو پہننے کے قابل ٹیکنالوجی کے لیے صارفین کے مطالبات کے ساتھ ہم آہنگ کرتے ہیں۔

2. سپلائی چین: Supply Chain Resilience

COVID-19 وبائی مرض نے سپلائی چین کو بڑھانے کے لیے کاروباری ماحول کو سمجھنے کی ضرورت کو اجاگر کیا۔ کمپنیوں کو مزید مضبوط اور قابل موافق سپلائی چینز بنانے کے لیے عالمی رکاوٹوں، لاجسٹکس کے چیلنجز، اور سپلائر پر انحصار جیسے عوامل کا تجزیہ کرنا چاہیے۔

3. مارکیٹ میں داخلے کی حکمت عملی: Market Entry Strategies

بین الاقوامی توسیع کے لیے، کاروبار کو غیر ملکی کاروباری ماحول میں بصیرت کی ضرورت ہوتی ہے۔ McDonald's جیسی کمپنیاں نئی مارکیٹوں میں ثقافتی باریکیوں، ریگولیٹری فریم ورکس، اور صارفین کی ترجیحات کا اندازہ لگاتی ہیں تاکہ مارکیٹ میں داخلے کی کامیاب حکمت عملی تیار کی جاسکے۔

4. برانڈ ریپوٹیشن مینجمنٹ: Brand Reputation Management

برانڈ کی ساکھ کی حفاظت اور اسے بڑھانا بہت ضروری ہے۔ کاروباری ماحول کی نگرانی سے تنظیموں کو ممکنہ ساکھ کے خطرات، جیسے اخلاقی خدشات یا ماحولیاتی مسائل کی نشاندہی کرنے اور ان سے نمٹنے کے لیے فعال اقدامات کرنے میں مدد ملتی ہے۔

5. ٹیلنٹ کا حصول اور برقرار رکھنا: Talent Acquisition and Retention

کاروباری ماحول کو سمجھنا ہنر کے حصول اور برقرار رکھنے میں مدد کرتا ہے۔ Google جیسی ٹیک کمپنیاں ملازمین کی توقعات کے مطابق مسابقتی تنخواہوں، فوائد اور کام کی ثقافت کی پیشکش کر کے اعلیٰ ٹیلنٹ کو راغب کرنے اور برقرار رکھنے کے لیے مارکیٹ کی بصیرت کا فائدہ اٹھاتی ہیں۔

مالی استحکام اور منافع کو برقرار رکھنے کے لیے معاشی حالات اور مالیاتی منڈیوں کی مکمل گرفت کی ضرورت ہوتی ہے۔ بینک اور مالیاتی ادارے سرمایہ کاری کو منظم کرنے اور قرض دینے کے طریقوں کو بہتر بنانے کے لیے مسلسل معاشی حالات کا تجزیہ کرتے رہتے ہیں۔ یہ ضروریات جدت، لچک، بین الاقوامی توسیع، برانڈ کی ساکھ، ٹیلنٹ مینجمنٹ اور مالی استحکام کو فروغ دینے کے ساتھ، کاروباری ماحول کی کثیر جہتی نوعیت کی نشاندہی کرتی ہیں۔

3.6 کاروباری ماحول کو سمجھنے کے فوائد (Advantages of Understanding the Business Environment)

1. اپنی مرضی کے مطابق مارکیٹنگ کی حکمت عملی: Customized Marketing Strategies

کاروباری ماحول کی گہری تفہیم تنظیموں کو اپنی مارکیٹنگ کی حکمت عملیوں کو صارفین کے مخصوص حصوں کے مطابق بنانے کی اجازت دیتی ہے۔ مثال کے طور پر، کوکا کولا جیسی کمپنیاں علاقے کے لحاظ سے اشتہاری مہمات اور مصنوعات کی پیشکشیں مقامی ذوق اور ترجیحات کے ساتھ بہتر بنانے کے لیے مارکیٹ تجزیہ کا استعمال کرتی ہیں۔

2. موثر وسائل کی تقسیم: Efficient Resource Allocation

کاروبار سرمایہ کاری کو ماحولیاتی حالات سے ہم آہنگ کر کے وسائل کی تقسیم کو بہتر بنا سکتے ہیں۔ مثال کے طور پر، HEALTHCARE تنظیمیں، آبادی کی تبدیلیوں اور صحت کی دیکھ بھال کی ضروریات کے اعداد و شمار کو مؤثر طریقے سے مختص کرنے کے لیے استعمال کرتی ہیں، اس بات کو یقینی بناتے ہوئے کہ طبی سہولیات اور خدمات کمیونٹی کے مطالبات کو پورا کرتی ہیں۔

3. اسٹریٹجک پارٹنرشپ کی شناخت: Strategic Partnership Identification

تنظیمیں کاروباری ماحول کا تجزیہ کر کے زیادہ مؤثر طریقے سے اسٹریٹجک شراکت داروں کی شناخت کر سکتی ہیں۔ دواساز کمپنیاں تحقیقی اداروں اور سٹارٹ اپس کے ساتھ اپنی مہارت سے فائدہ اٹھانے اور ادویات کی ترقی کو تیز کرنے، مسابقت اور اختراع کو بڑھانے کے لیے تعاون کرتی ہیں۔

4. بحران کی تیاری: Crisis Preparedness

بحران کی تیاری کے لیے کاروباری ماحول کو سمجھنا بہت ضروری ہے۔ مثال کے طور پر AIR INDIA جیسی ایئرلائنز قدرتی آفات اور سیاسی بد امنی جیسے واقعات کے لیے ہنگامی منصوبے تیار کرنے کے لیے جغرافیائی سیاسی اور ماحولیاتی عوامل کا مسلسل جائزہ لیتی ہیں، مسافروں کی حفاظت اور کاروبار کے تسلسل کو یقینی بناتی ہیں۔

5. بہتر مصنوعات کی لائف سائیکل مینجمنٹ: Enhanced Product Lifecycle Management

کاروبار مصنوعات کے لائف سائیکل کو بڑھا سکتے ہیں اور مارکیٹ کے حالات کا اندازہ لگا کر منافع کو زیادہ سے زیادہ کر سکتے ہیں۔ آٹوموبائل مینوفیکچررز یہ فیصلہ کرنے کے لیے مارکیٹ کی بصیرت کا استعمال کرتے ہیں کہ کب پروڈکٹ اپ گریڈ متعارف کرانا ہے، نئے

ماڈل لارنچ کرنا ہے، یا پرانے ماڈلز کو ختم کرنا ہے۔

6. اسٹریٹجک تنوع: Strategic Diversification

کاروباری ماحول کی مکمل تفہیم کے ساتھ حکمت عملی کے مطابق کاروباری عمل کو متنوع بنانا ممکن ہو جاتا ہے۔ ٹیکنالوجی کے گروہ، جیسے کہ Amazon، ٹیکنالوجی کے منظر نامے کے اندر ابھرتے ہوئے مواقع، جیسے کلاؤڈ کمپیوٹنگ سروسز، کی شناخت کر کے اپنی کاروباری لائنوں کو متنوع بناتے ہیں۔

یہ اضافی فوائد مارکیٹنگ کی حکمت عملیوں کو اپنانے، وسائل کی تخصیص کو بہتر بنانے، اسٹریٹجک شراکت کی نشاندہی کرنے، بحران کی تیاری کو یقینی بنانے، مصنوعات کی لائف سائیکل کو منظم کرنے، اور متحرک کاروباری ماحول میں پھلنے پھولنے کے لیے اسٹریٹجک تنوع کو آگے بڑھانے کی اہمیت کو اجاگر کرتے ہیں۔

3.7 کاروباری ماحول کے عناصر (Elements of Business Environment)

ایک مضبوط چھوٹا کاروباری شعبہ معاشی سرگرمیوں کو متنوع بنا کر اور کسی ایک صنعت یا شعبے پر انحصار کم کر کے معاشی استحکام میں کاروباری ماحول مختلف عناصر پر مشتمل ہوتا ہے جو اجتماعی طور پر کسی تنظیم کے کاموں، حکمت عملیوں اور مجموعی کامیابی کو متاثر کرتے ہیں۔ ان عناصر کو دو اہم اقسام میں تقسیم کیا جاسکتا ہے: بیرونی ماحول اور اندرونی ماحول۔ ہر زمرے میں درج ذیل اہم عناصر ہیں:

Elements of Business Environment

INTERNAL ELEMENTS	
Organizational Culture and Structure	تنظیمی ثقافت اور ڈھانچہ
Human Resources	انسانی وسائل
Financial Resources	مالی وسائل
Technology and Infrastructure	ٹیکنالوجی اور انفراسٹرکچر
Corporate Governance	کارپوریٹ گورننس
Leadership and Management	قیادت اور انتظام
Brand and Reputation	برانڈ اور شہرت

1. تنظیمی ثقافت اور ساخت: Organizational Culture and Structure

ہندوستان میں تنظیمی ثقافت اور ڈھانچہ اکثر روایتی اقدار اور درجہ بندی کی عکاسی کرتا ہے۔ مثال کے طور پر، ٹاٹا گروپ، جو اپنی اخلاقی ثقافت اور سماجی ذمہ داری کے لیے جانا جاتا ہے، روایتی ہندوستانی اقدار کو مجسم کرتا ہے۔ یہ ثقافت ایک درجہ بندی کے تنظیمی ڈھانچے

کی طرف سے مکمل ہے، اتھارٹی کو تسلیم کرتے ہیں۔ اس کے برعکس، Flipkart جیسے سٹارٹ اپس ایک فلیٹ تنظیمی ڈھانچے کو اپناتے ہیں، جو جدید کاروباری طریقوں کو اپناتے ہوئے کھلے موصلات اور جستجو کو فروغ دیتے ہیں۔ روایتی اقدار اور عصری تنظیمی ڈھانچے کے درمیان توازن ہندوستانی کاروبار کے متنوع منظر نامے کی نمائندگی کرتا ہے۔

2. انسانی وسائل: Human Resources

انسانی وسائل ہندوستان میں ایک اہم داخلی عنصر ہیں، اس کی بڑی اور ہنرمند افرادی قوت کے پیش نظر۔ Infosys اور TCS جیسی ہندوستانی IT کمپنیاں ہنر کی نشوونما میں بہت زیادہ سرمایہ کاری کرتی ہیں۔ وہ نئے گریجویٹس کی خدمات حاصل کرتے ہیں اور آئی ٹی انڈسٹری کے مطالبات کو پورا کرنے کے لیے وسیع تربیت فراہم کرتے ہیں۔ ہندوستان کے تکنیکی ہنر کے وسیع تالاب نے ملک کو ایک عالمی آئی ٹی آؤٹ سورسنگ مرکز کے طور پر جگہ دی ہے۔

مزید یہ کہ ہندوستان میں کمپنیاں اکثر اپنے HR طریقوں میں تنوع اور شمولیت پر زور دیتی ہیں۔ مثال کے طور پر، وپرونے اپنی افرادی قوت میں صنفی تنوع کو فروغ دینے کے لیے پالیسیاں نافذ کی ہیں۔ اس طرح کے اقدامات ہندوستانی لیبر مارکیٹ کی بدلتی ہوئی حرکیات کی عکاسی کرتے ہیں۔

3. مالی وسائل: Financial Resources

مالی وسائل تک رسائی ہندوستانی کاروباروں میں نمایاں طور پر مختلف ہو سکتی ہے۔ مکیش امبانی کی قیادت میں ریلاننس انڈسٹریز جیسی بڑی تنظیموں کے پاس کافی مالی وسائل موجود ہیں۔ یہ مالیاتی عضلہ انہیں متنوع صنعتوں میں سرمایہ کاری کرنے کے قابل بناتا ہے، جیسے ٹیلی کمیونیکیشن اور ریٹیل، اپنی مارکیٹ کی موجودگی کو مزید مضبوط بناتا ہے۔

اس کے برعکس، ہندوستان میں چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروباری اداروں (SMEs) کو اکثر مالی مشکلات کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ بہت سے SMEs فنڈنگ اور سپورٹ کے لیے حکومتی اقدامات جیسے MUDRA اسکیم پر انحصار کرتے ہیں۔ یہ (SMEs) ہندوستان کے معاشی منظر نامے میں ایک اہم کردار ادا کرتے ہیں، اور حکومتی پالیسیاں مالی وسائل تک ان کی رسائی کو براہ راست متاثر کرتی ہیں۔

4. ٹیکنالوجی اور انفراسٹرکچر: Technology and Infrastructure

ٹیکنالوجی اور بنیادی ڈھانچے کی سطح ہندوستان کے مختلف خطوں میں مختلف ہوتی ہے۔ بنگلور اور حیدرآباد جیسے شہر جدید آئی ٹی انفراسٹرکچر کے ساتھ ٹیکنالوجی کے مرکز بن گئے ہیں۔ وپرو اور گوگل جیسی کمپنیوں نے ان شہروں میں اہم آپریشنز قائم کیے ہیں۔ تاہم، ہندوستان کے دیہی علاقوں میں بنیادی ڈھانچے تک رسائی کی کمی ہو سکتی ہے، بشمول قابل اعتماد بجلی اور انٹرنیٹ کنیکٹیویٹی۔ یہ ڈیجیٹل تقسیم دیہی یا نیم شہری علاقوں میں کام کرنے والے کاروباروں کو متاثر کر سکتی ہے، اس فرق کو پر کرنے کے لیے اختراعی حل کی ضرورت ہے۔

5. کارپوریٹ گورننس: Corporate Governance

ہندوستان میں کارپوریٹ گورننس ریگولیٹری اصلاحات کا مرکز رہی ہے۔ سیکورٹیز اینڈ ایکسچینج بورڈ آف انڈیا (SEBI) نے درج کمپنیوں کے لیے سخت کارپوریٹ گورننس کے اصول متعارف کرائے ہیں۔ بہت سی ہندوستانی کمپنیوں نے ان ضوابط کے ساتھ ہم آہنگ ہونے کے لیے اپنے طریقوں کو بہتر بنایا ہے۔

مثال کے طور پر، Infosys کو اس کے شفاف اور اخلاقی کارپوریٹ گورننس کے طریقوں کے لیے تسلیم کیا گیا ہے۔ کمپنی کارپوریٹ گورننس کے قوانین کی پابندی کرتے ہوئے اپنے بورڈ میں آزاد ڈائریکٹرز کی اکثریت کو یقینی بناتی ہے۔ اس طرح کے طریقے سرمایہ کاروں کے اعتماد اور کمپنی پر اعتماد کو بڑھاتے ہیں۔

6. قیادت اور انتظام: Leadership and Management

تنظیم کے سائز، صنعت اور قیادت کے فلسفے جیسے عوامل کی بنیاد پر ہندوستان میں قیادت کے انداز مختلف ہو سکتے ہیں۔ مہندر اگروپ کے چیئرمین آنند مہندر اپنی جامع قیادت کے انداز کے لیے جانے جاتے ہیں۔ وہ سوشل میڈیا کے ذریعے اسٹیک ہولڈرز کے ساتھ فعال طور پر مشغول رہتا ہے، جو جدید قیادت کے نقطہ نظر کی عکاسی کرتا ہے۔ مہندر اگروپ کی پائیداری اور سماجی ذمہ داری کا عزم بھی اس کی قائدانہ اقدار کا عکاس ہے۔

تاہم، تنظیم کے لحاظ سے قیادت کے انداز جامع سے لے کر زیادہ خود مختار تک ہو سکتے ہیں۔ متنوع افرادی قوت اور مارکیٹ کی حرکیات کے پیش نظر، ہندوستان میں کام کرنے والے کاروباروں کے لیے موثر انتظام بہت ضروری ہے۔

7. برانڈ اور شہرت: Brand and Reputation

ہندوستان کی مسابقتی مارکیٹ میں مضبوط برانڈ اور ساکھ کی تعمیر اور اسے برقرار رکھنا ضروری ہے۔ امول جیسی کمپنیاں، جو کہ ایک سرکردہ ڈیری کو آپریٹو ہے، نے کامیابی کے ساتھ معیار اور اعتماد کے لیے شہرت بنائی ہے۔ امول کی مشہور "امول گرل" اشتہاری مہموں نے برانڈ کی شناخت قائم کرنے اور صارفین سے جڑنے میں اہم کردار ادا کیا ہے۔

دوسری طرف، چیلنجر کا سامنا کرنے والی کمپنیوں کو بحرانوں کا موثر طریقے سے انتظام کرنا چاہیے۔ MSG مواد سے متعلق ایک تنازعہ کے دوران Nestle Maggi noodles کو بحران کا سامنا کرنا پڑا۔ کمپنی کو صارفین کے درمیان اعتماد بحال کرنے کے لیے بحران کے انتظام کی ایک جامع کوشش میں مشغول ہونا پڑا۔

ان اندرونی عناصر کو سمجھنا اور ان کا موثر طریقے سے انتظام کرنا ہندوستان میں کاروباروں کے لیے بہت ضروری ہے، جہاں متنوع ثقافتی، اقتصادی اور ضابطہ کار ایک متحرک اور چیلنجنگ کاروباری ماحول پیدا کرتے ہیں۔ ہندوستان کے منفرد کاروباری سیاق و سباق کے ساتھ موافقت اور صف بندی اس مارکیٹ میں کامیابی اور پائیداری حاصل کرنے کی کلید ہے۔

EXTERNAL ELEMENTS			
MICRO ELEMENTS		MACRO ELEMENTS	
Market Demand	بازاری طلب	Economic Policies	اقتصادی پالیسیاں
Competitive Landscape	مسابقتی زمین کی تزئین کی	Political Stability	سیاسی استحکام
Supplier Relationships	فراہم کنندہ کے تعلقات	Regulatory Environment	ریگولیٹری ماحولیات
Consumer Behavior	صارفین کے رویے	Infrastructure Development	انفراسٹرکچر ڈویلپمنٹ
Labor Force	افراد کی قوت میں	Demographics	ڈیموگرافکس
		Global Economic Trends	عالمی اقتصادی رجحانات

مائیکرو عناصر Micro Elements

1. مارکیٹ کی طلب: Market Demand

- علاقائی تغیر: ہندوستان کے متنوع علاقے مصنوعات اور خدمات کی مانگ کی مختلف سطحوں کی نمائش کرتے ہیں۔ مثال کے طور پر، شہری علاقوں میں ٹیک گیجٹس کی زیادہ مانگ ہو سکتی ہے، جبکہ دیہی علاقوں میں زرعی مشینری کی زیادہ مانگ ہو سکتی ہے۔
- صارفین کی ترجیحات: ہندوستانی صارفین ثقافتی، لسانی اور آبادیاتی عوامل سے متاثر ہونے والی الگ ترجیحات رکھتے ہیں۔ کاروباری اداروں کو ان ترجیحات کو سمجھنے اور ان کے مطابق ڈھالنے کی ضرورت ہے۔ مثال کے طور پر، کپڑوں کے خوردہ فروشوں کو لباس کے علاقائی انداز اور ثقافتی حساسیت پر غور کرنا چاہیے۔
- مارکیٹ کے رجحانات: مارکیٹ کے رجحانات کی نگرانی ضروری ہے۔ ایبیزون اور فلپ کارٹ جیسی ای کامرس کمپنیاں رجحانات کی نشاندہی کرنے اور اپنی مصنوعات کی پیشکش کو تبدیل کرنے والے صارفین کے مطالبات کے مطابق ڈھالنے کے لیے ریکل ٹائم ڈیٹا پر انحصار کرتی ہیں۔

2. مسابقتی لینڈ سکیپ: Competitive Landscape

- مقامی اور بین الاقوامی مقابلہ: ہندوستانی منڈیوں میں اکثر مقامی اور بین الاقوامی حریف ہوتے ہیں۔ مقامی فرموں کو مقامی صارفین کے رویے کی بہتر تفہیم ہو سکتی ہے، جبکہ عالمی کمپنیاں تکنیکی مہارت اور برانڈ کی شناخت لاتی ہیں۔ مثال کے طور پر، ای کامرس کے شعبے میں، فلپ کارٹ (ہندوستانی) Amazon (عالمی) کے ساتھ مقابلہ کرتا ہے۔
- قیمتوں کا تعین کرنے کی حکمت عملی: کمپنیوں کو حریفوں کی قیمتوں کے تعین کی حکمت عملیوں کا اندازہ لگانا چاہیے۔ IndiGo اور SpiceJet جیسی ایئر لائنز سخت مقابلے میں مصروف ہیں، اکثر مسافروں کو راغب کرنے کے لیے ٹکٹ کی قیمتوں کو ایڈجسٹ

کرتی ہیں۔

- مارکیٹ شیئر اور پوزیشننگ: مارکیٹ شیئر اور مارکیٹ پوزیشننگ کا سراغ لگانا بہت ضروری ہے۔ ریلائنس جیو جیسی کمپنیاں ہندوستانی ٹیلی کام سیکٹر میں تیزی سے جارحانہ قیمتوں اور نیٹ ورک کی توسیع کے ذریعے مارکیٹ شیئر حاصل کر کے پروان چڑھیں۔

3. فراہم کنندہ کے تعلقات: Supplier Relationships

- مقامی اور عالمی سپلائرز: ہندوستان میں کاروبار مقامی اور عالمی دونوں سپلائرز سے مواد اور اجزاء حاصل کرتے ہیں۔ آٹوموبائل انڈسٹری، مثال کے طور پر، مختلف اجزاء کے لیے مقامی اور بین الاقوامی سپلائرز کے مرکب پر انحصار کرتی ہے۔
- سپلائی چین کی کارکردگی: سپلائی چین کا موثر انتظام بہت ضروری ہے۔ Flipkart اور Amazon جیسی کمپنیاں وقت پر مصنوعات کی فراہمی کو یقینی بنانے کے لیے مقامی سپلائرز اور تقسیم کے مراکز کے وسیع نیٹ ورکس پر انحصار کرتی ہیں۔
- مذاکرات اور معاہدے: سپلائرز کے ساتھ سازگار شرائط پر گفت و شنید کرنا بہت ضروری ہے۔ فارماسیو ٹیکل سیکٹر کی کمپنیاں، جیسے ڈاکٹر ریڈی کی لیبارٹریز، خام مال کی مسلسل فراہمی کو یقینی بنانے کے لیے سپلائرز کے ساتھ قیمتوں اور معیار کے معاہدے پر بات چیت کرتی ہیں۔

4. صارفین کا برتاؤ: Consumer Behavior

- ثقافتی عوامل: ثقافتی عوامل کو سمجھنا ضروری ہے۔ McDonald's اور KFC جیسی کمپنیاں ہندوستانی ثقافت اور غذائی ترجیحات کو پورا کرنے کے لیے اپنے مینو اور مارکیٹنگ کی حکمت عملیوں کو اپناتی ہیں۔
- آمدنی کی سطح: ہندوستان میں آمدنی کا تفاوت صارفین کے رویے کو متاثر کرتا ہے۔ Louis Vuitton جیسے لکڑی برانڈز ہندوستان کی بڑھتی ہوئی امیر آبادی کو نشانہ بناتے ہیں، جبکہ FMCG کمپنیاں جیسے ہندوستان یونی لیور بڑے پیمانے پر مارکیٹ کے صارفین کو پورا کرتی ہیں۔
- ڈیجیٹل اپنانا: ہندوستان کی بڑھتی ہوئی ڈیجیٹل اپنانے سے صارفین کے رویے متاثر ہوتے ہیں۔ آن لائن خریداری کے رجحانات کو سمجھنے اور سفارشات کو ذاتی نوعیت دینے کے لیے Snapdeal لیور تیج ڈیٹا اینالٹیکس جیسی ای کامرس کمپنیاں۔

5. لیبر فورس: Labor Force

- ہنر کی سطح: ہندوستانی لیبر فورس مہارت کی سطحوں کی ایک حد کو گھیرے ہوئے ہے۔ IT سروسز کمپنیاں جیسے TCS انجینئرز کی خدمات حاصل کرتی ہیں اور انجینئرز کو تربیت دیتی ہیں، جبکہ مینوفیکچرنگ فرمیں ہنر مند تکنیکی ماہرین اور آپریٹرز کی تلاش کرتی ہیں۔
- مزدوری کے اخراجات: مزدوری کے اخراجات مختلف شعبوں اور خطوں میں مختلف ہوتے ہیں۔ ٹیکسٹائل جیسی محنت کش صنعتیں اکثر ایسے خطوں میں کام کرتی ہیں جہاں مزدوری کی لاگت کم ہوتی ہے، جبکہ آئی ٹی جیسی ہائی ٹیک صنعتیں ہنر مند ٹیلنٹ کو راغب

کرنے کے لیے مسابقتی تنخواہیں دیتی ہیں۔

- لیبر ریگولیشنز: لیبر قوانین اور ضوابط کی تعمیل بہت ضروری ہے۔ کمپنیوں کو لیبر کے پیچیدہ قوانین کو نیوگیٹ کرنے کی ضرورت ہے، خاص طور پر جب لیبر یونینز اور روزگار کے معاہدوں جیسے مسائل سے نمٹنا ہو۔

ہندوستان میں کام کرنے والے کاروباروں کے لیے ان مائیکرو عناصر کو سمجھنا اور ان کا موثر طریقے سے انتظام کرنا بہت ضروری ہے، کیونکہ یہ اس متحرک اور متنوع کاروباری ماحول میں روزانہ کی کارروائیوں، مارکیٹ کی پوزیشننگ، اور فیصلہ سازی کو براہ راست متاثر کرتے ہیں۔

میکرو عناصر Macro Elements

1. معاشی پالیسیاں: Economic Policies

- مالیاتی پالیسیاں: حکومتی مالیاتی پالیسیاں، جیسے ٹیکس کی شرح اور عوامی اخراجات، معاشی استحکام کو متاثر کرتی ہیں۔ کمپنیوں کو ٹیکس کی پالیسیوں میں ہونے والی تبدیلیوں کو اپنانا چاہیے، جیسے کہ 2017 میں گڈز اینڈ سروسز ٹیکس (GST) کا نفاذ، جس نے ٹیکس کی تعمیل اور اکاؤنٹنگ کے طریقوں کو متاثر کیا۔

- مانیٹری پالیسیاں: ریزرو بینک آف انڈیا (RBI) سود کی شرح اور افراط زر کے اہداف سمیت مانیٹری پالیسیاں طے کرتا ہے۔ سود کی شرحوں میں تبدیلی کاروبار کے لیے قرض لینے کے اخراجات کو متاثر کرتی ہے۔ مثال کے طور پر، زیادہ سود کی شرح کمپنیوں کے لیے سرمائے کی لاگت کو بڑھا سکتی ہے۔

- تجارتی پالیسیاں: تجارتی پالیسیاں، بشمول ٹیرف اور تجارتی معاہدے، بین الاقوامی کاروباری کارروائیوں کو متاثر کرتی ہیں۔ آزادانہ تجارتی پالیسیوں اور جاپان کے ساتھ جامع اقتصادی پارٹنرشپ ایگریمنٹ (CEPA) جیسے معاہدوں نے ہندوستانی کاروباروں کے لیے تجارت کو آسان بنایا ہے۔

2. سیاسی استحکام: Political Stability

- حکومتی استحکام: قومی اور ریاستی سطح پر ایک مستحکم حکومت کاروباری اعتماد اور سرمایہ کاری کو بڑھاتی ہے۔ سیاسی استحکام پالیسی کے تسلسل کو یقینی بناتا ہے، ہندوستان میں کام کرنے والے کاروباروں کے لیے غیر یقینی صورتحال کو کم کرتا ہے۔

- پالیسی کی پیشین گوئی: کاروبار ایک پیشین گوئی کے قابل پالیسی ماحول سے فائدہ اٹھاتے ہیں۔ مثال کے طور پر، لار سن اینڈ ٹوبرو (L&T) جیسی بنیادی ڈھانچے کی کمپنیاں طویل مدتی بنیادی ڈھانچے کے منصوبوں کے لیے متوقع حکومتی پالیسیوں پر انحصار کرتی ہیں۔

- سرمایہ کاری پر اثر: سیاسی استحکام براہ راست غیر ملکی سرمایہ کاری (FDI) اور سرمائے کی آمد کو راغب کرنے میں اہم کردار ادا کرتا ہے۔ قابل تجدید توانائی جیسے شعبوں نے مستحکم حکومتی پالیسیوں اور مراعات سے فائدہ اٹھایا ہے۔

3. ریگولیٹری ماحولیات: Regulatory Environment

- ٹیکس کے ضوابط: ہندوستان کا پیچیدہ ٹیکس کا نظام، بشمول براہ راست اور بالواسطہ ٹیکس، تعمیل اور ٹیکس کی منصوبہ بندی کی ضرورت ہے۔ کمپنیاں اکثر اپنی ٹیکس واجبات کو بہتر بنانے کے لیے ٹیکس کی ساخت میں مشغول ہوتی ہیں۔
- لیبر قوانین: لیبر ریگولیشنز، بشمول روزگار کے معاہدے اور مزدوریوں، اسپیکٹ ہارنگ، ورک فورس مینجمنٹ، اور صنعتی تعلقات۔ محنت کرنے والی صنعتوں میں کمپنیوں کو ان ضوابط کو موثر طریقے سے نیوگیٹ کرنے کی ضرورت ہے۔
- دانشورانہ املاک کا تحفظ: جدت سے چلنے والی صنعتوں جیسے فارماسیوٹیکل اور ٹیکنالوجی کے لیے املاک دانش کے حقوق بہت اہم ہیں۔ کمپنیاں ہندوستانی قوانین کی تعمیل میں پیٹنٹ، ٹریڈ مارکس اور کاپی رائٹس کے ذریعے اپنی دانشورانہ املاک کی حفاظت کرتی ہیں۔

4. انفراسٹرکچر ڈویلپمنٹ: Infrastructure Development

- ٹرانسپورٹیشن انفراسٹرکچر: ٹرانسپورٹیشن نیٹ ورکس کی ترقی، جیسے سڑکیں، ریلوے، اور بندرگاہیں، رسد اور سپلائی چین کی کارکردگی کو متاثر کرتی ہیں۔ DHL جیسی لاجسٹک کمپنیاں نقل و حمل کے مضبوط ڈھانچے پر انحصار کرتی ہیں۔
- توانائی کی فراہمی: قابل اعتماد اور کم لاگت توانائی کے ذرائع تک رسائی مینوفیکچرنگ اور صنعتی کاموں کے لیے بہت ضروری ہے۔
- ریلائنس انڈسٹریز جیسی کمپنیاں اپنے متنوع کاروبار کو سپورٹ کرنے کے لیے توانائی کے بنیادی ڈھانچے میں سرمایہ کاری کرتی ہیں۔
- ڈیجیٹل انفراسٹرکچر: ہندوستان کا ڈیجیٹل انفراسٹرکچر، بشمول انٹرنیٹ کنیکٹیویٹی اور موبائل نیٹ ورک، ای کامرس، ٹیک اسٹارٹ اپس، اور ڈیجیٹل خدمات کو اپنانے پر اثر انداز ہوتا ہے۔ Paytm جیسی کمپنیاں موبائل ادائیگیوں اور مالیاتی خدمات کے لیے ہندوستان کے بڑھتے ہوئے ڈیجیٹل ماحولیاتی نظام کا فائدہ اٹھاتی ہیں۔

5. ڈیموگرافکس: Demographics

- آبادی: ہندوستان کی بڑی اور نوجوان آبادی ایک وسیع صارفین کی بنیاد اور ممکنہ افرادی قوت پیش کرتی ہے۔ خوردہ، صحت کی دیکھ بھال اور تعلیم کی کمپنیاں اس متنوع آبادی کی ضروریات کو پورا کرتی ہیں۔
- شہری کاری کی شرحیں: ہندوستان کے شہروں میں تیزی سے شہری کاری مکانات، بنیادی ڈھانچے اور اشیائے صرف کی مانگ کو بڑھاتی ہے۔ ڈی ایل ایف جیسے ریل اسٹیٹ ڈویلپر شہری رہائش کے مطالبات کو پورا کرنے پر توجہ مرکوز کرتے ہیں۔
- عمر: آبادی کی درجہ بندی کو سمجھنا کاروباروں کو مصنوعات اور خدمات کو تیار کرنے میں مدد کرتا ہے۔ تعلیمی ادارے اور صحت کی دیکھ بھال فراہم کرنے والے ابھرتی ہوئی ضروریات کو پورا کرنے کے لیے آبادیاتی رجحانات پر غور کرتے ہیں۔

6. عالمی معیشت کے رجحانات: Global Economic Trends

- تجارتی تعلقات: دوسرے ممالک اور خطوں کے ساتھ ہندوستان کے تجارتی تعلقات اس کی برآمدات پر مبنی صنعتوں کو متاثر کرتے

- ہیں۔ بین الاقوامی تجارت میں شامل کمپنیاں عالمی تجارتی تناؤ اور معاہدوں کی نگرانی کرتی ہیں۔
- کرنسی کی شرح تبادلہ: شرح مبادلہ میں اتار چڑھاؤ بین الاقوامی تجارت میں مصروف کاروباروں کو متاثر کرتا ہے۔ برآمد کنندگان اور درآمد کنندگان کو منافع کو برقرار رکھنے کے لیے کرنسی کے خطرے کا انتظام کرنا چاہیے۔
 - اجناس کی قیمتیں: اشیاء پر انحصار کرنے والی کمپنیاں، جیسے تیل اور دھاتیں، عالمی قیمتوں کے اتار چڑھاؤ کے لیے حساس ہوتی ہیں۔ انڈین آئل کارپوریشن (IOC) جیسی تیل اور گیس کمپنیاں عالمی سطح پر تیل کی قیمتوں کی نگرانی کرتی ہیں۔
- یہ میکرو عناصر اجتماعی طور پر ہندوستانی کاروباری ماحول کو تشکیل دیتے ہیں، جو صنعتوں، بازاروں اور معاشی حالات کو متاثر کرتے ہیں۔ ہندوستان میں کامیاب کاروبار دنیا کی سب سے تیزی سے ترقی کرنے والی معیشتوں میں سے ایک میں پیچیدگیوں کو نیوگیٹ کرنے اور مواقع سے فائدہ اٹھانے کے لیے ان عوامل کا بغور جائزہ لیتے ہیں اور ان کا جواب دیتے ہیں۔

3.8 کلیدی الفاظ (Keywords)

تنظیمی ثقافت: Organizational Culture

مشترکہ اقدار، عقائد، اور طرز عمل جو کسی تنظیم کے کردار اور کام کے اصولوں کی وضاحت کرتے ہیں۔

مارکیٹ ڈیمانڈ: Market Demand

ایک مخصوص مارکیٹ کے اندر کسی خاص پروڈکٹ یا سروس کی خواہش، جو اکثر صارفین کی ترجیحات اور ضروریات سے متاثر ہوتی ہے۔

ریگولیٹری ماحول: Regulatory Environment

حکومتوں کے ذریعہ قائم کردہ قوانین، قواعد اور ضوابط کا مجموعہ جو کاروباری کارروائیوں، تعمیل اور طریقوں کو متاثر کرتے ہیں۔

عالمی معیشت کے رجحانات: Global Economic Trends

عالمی معیشت میں پیٹرن اور پیشرفت، بشمول تجارتی تعلقات، کرنسی کی شرح تبادلہ، اور اجناس کی قیمتیں، جو دنیا بھر میں کاروبار کو متاثر کرتی ہیں۔

سیاسی استحکام: Political Stability

کسی ملک کے سیاسی نظام کی حالت، جس میں بڑی رکاوٹوں، تبدیلیوں، یا عدم امن کی کمی ہوتی ہے، جو ایک سازگار کاروباری ماحول میں حصہ ڈالتی ہے۔

مالیاتی پالیسیاں: Monetary Policy

مرکزی بینک کی طرف سے مقرر کردہ پالیسیاں، جیسے سود کی شرح اور رقم کی فراہمی، افراط زر کو کنٹرول کرنے، کرنسی کو مستحکم کرنے، اور اقتصادی ترقی کو متاثر کرنے کے لیے۔

ڈیجیٹل انفراسٹرکچر: Digital Infrastructure

ڈیجیٹل ٹیکنالوجی کی بنیاد، بشمول انٹرنیٹ کنیکٹیویٹی اور ٹیلی کمیونیکیشن نیٹ ورک، ڈیجیٹل سروسز اور ای کامرس کے لیے ضروری۔

3.9 نمونہ امتحانی سوالات (Model Exam Questions)

معروضی جوابات کے حامل سوالات (Objective Answer Type Questions)

1. کاروبار میں ماحول کو سمجھنے کا بنیادی مقصد کیا ہے؟
 - (a) آپریشنل کارکردگی میں اضافہ
 - (b) بہتر کسٹمر سروس
 - (c) اسٹریٹجک منصوبہ بندی اور فیصلہ سازی میں اضافہ
 - (d) پیداوار میں اضافہ
2. مندرجہ ذیل میں سے کون سا کاروبار کے ماحول کی بہترین وضاحت کرتا ہے؟
 - (a) کسی تنظیم کے اندرونی عوامل
 - (b) کاروبار کا جغرافیائی مقام
 - (c) بیرونی اور اندرونی عوامل کا مجموعہ جو کسی تنظیم کو متاثر کرتے ہیں۔
 - (d) کمپنی کے مالی بیانات
3. کاروباری ماحول میں بیرونی اور اندرونی دونوں عوامل کا جائزہ لینا کاروباری اداروں کے لیے کیوں ضروری ہے؟
 - (a) ممکنہ گاہکوں کی شناخت کے لئے
 - (b) کمپنی کی کارکردگی کو سمجھنا
 - (c) تنظیمی حکمت عملیوں کو موجودہ حالات کے ساتھ ہم آہنگ کرنا
 - (d) ملازمین کی تنخواہوں کا تعین کرنا
4. تنظیموں کے لیے کاروباری ماحول کو سمجھنے کا ایک فائدہ کیا ہے؟
 - (a) کم مقابلہ
 - (b) آپریشنل اخراجات میں اضافہ
 - (c) مارکیٹ کی تبدیلیوں کے لیے بہتر موافقت
 - (d) ملازمین کا زیادہ تناسب
5. مندرجہ ذیل میں سے کون سا کاروباری ماحول کا ایک عنصر ہے؟

- (a) دفتری فرنیچر
 (b) صنعتی مقابلہ
 (c) ملازمین کے تربیتی پروگرام
 (d) ملازم کاڈریس کوڈ

جوابات:

1. c 2. c 3. c 4. c 5. d

مختصر جوابات کے حامل سوالات (Short Answers Type Questions)

1. اصطلاح "کاروباری ماحول" سے کیا مراد ہے اور یہ کاروبار کے لیے کیوں ضروری ہے؟
2. کاروبار کے ماحول کی اچھی تفہیم کمپنی کے مسابقتی فائدہ میں کیسے حصہ ڈال سکتی ہے؟
3. ان اہم مقاصد کا خاکہ بنائیں جو کاروبار اپنے کاروباری ماحول کا مطالعہ کر کے حاصل کرنا چاہتے ہیں۔
4. ان وجوہات کی وضاحت کریں کہ کاروبار کے لیے اپنے کاروباری ماحول کی واضح سمجھ حاصل کرنا کیوں ضروری ہے۔
5. ان فوائد کی وضاحت کریں جو کاروبار اپنے کاروباری ماحول کی گہری سمجھ سے حاصل کرتے ہیں۔
6. کاروباری ماحول پر مشتمل ضروری عناصر کی فہرست اور مختصر وضاحت کریں۔

طویل جوابات کے حامل سوالات (Long Answers Type Questions)

1. کاروباری ماحول کی ایک جامع تعریف فراہم کریں اور اس کے اجزاء کی وضاحت کریں۔
2. کاروباری فیصلہ سازی کے لیے کاروباری ماحول کو سمجھنے کی اہمیت پر تبادلہ خیال کریں۔
3. کاروباری ماحول میں ہونے والی تبدیلیوں نے معروف کمپنیوں کو کس طرح متاثر کیا ہے اس کی مثالیں فراہم کریں۔
4. کاروباری ماحول کے بارے میں آگاہی کی کمی کسی کمپنی کے لیے چیلنجز اور مواقع کے نقصان کا باعث کیسے بن سکتی ہے؟
5. کاروباری ماحول کے تناظر میں اندرونی اور بیرونی عناصر کیسے مختلف ہیں؟

3.10 تجویز کردہ اکتسابی مواد (Suggested Learning Resources)

- 1) Longenecker, J. G., Petty, J. W., Palich, L. E., & Hoy, F. (2020). Small Business Management: An Entrepreneurial Emphasis (Indian Edition). Cengage Learning.
- 2) Barrow C. The Essence of Small Business, Prentice Hall of India, New Delhi, 1997.
- 3) Vasanth Desai, Small Scale Industries and Entrepreneurship, Himalaya Publishing House, Mumbai, 2002.
- 4) Shukla M.B., Entrepreneurship and Small Business Management, KITAB MAHAL, New Delhi, 2003.
- 5) Narasaiah M.L., Small Scale Entrepreneurship, Discovery Publishing House, New Delhi, 2001.

اکائی 4۔ مائیکرو، اسمال اور میڈیم انٹرپرائز پر انٹرنیشنل یو لپمنٹ ایکٹ 2006

(MSMED Act-2006)

Structure	اکائی کے اجزاء
Introduction	تمہید 4.0
Objectives	مقاصد 4.1
Meaning and Definition of Micro, Small and Medium Enterprises	مائیکرو، اسمال اور میڈیم انٹرپرائز کے معنی و مفہوم 4.2
Importance of Micro, Small and Medium Enterprises	مائیکرو، اسمال اور میڈیم انٹرپرائز کی اہمیت 4.3
Factor which helps in Growth of MSMEs	وہ عوامل جو ایم ایس ایم ای کی ترقی کا باعث بنے 4.4
Problems faced by Micro, Small and Medium Enterprises	مائیکرو، اسمال اور میڈیم انٹرپرائز کو درپیش مسائل 4.5
Advantages of Micro, Small and Medium Enterprises	مائیکرو، اسمال اور میڈیم انٹرپرائز کے فوائد 4.6
Important Clauses of MSMED Act 2006	MSMED ایکٹ 2006 کی اہم شقیں 4.7
Uses of MSMED Act in Indian Scenario	ہندوستانی منظر نامے میں MSMED ایکٹ کے استعمال 4.8
Keywords	کلیدی الفاظ 4.9
Model Exam Questions	نمونہ امتحانی سوالات 4.10
Suggested Learning Resources	تجویز کردہ اکتسابی مواد 4.11

4.0 تمہید (Introduction)

مائیکرو، اسمال اور میڈیم انٹرپرائز (MSMEs) ہندوستان سمیت دنیا بھر کی بہت سی معیشتوں کی ریڑھ کی ہڈی ہیں۔ یہ انٹرپرائز معاشی ترقی، روزگار پیدا کرنے، جدت کو فروغ دینے، اور انٹرپرائیز پر مبنی شپ کو فروغ دینے میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔ MSMEs

کاروباروں کی ایک وسیع رینج کو گھیرے ہوئے ہیں، چھوٹے خاندان کی ملکیت والے وینچرز سے لے کر مزید ساختی کاروباری اداروں تک، ہر ایک اپنی اپنی صنعتوں میں منفرد کردار ادا کرتا ہے۔

ہندوستان میں، MSMEs کو ملک کی معاشی ترقی میں ان کے اہم کردار کے لیے تسلیم کیا گیا ہے۔ وہ جامع ترقی، غربت کے خاتمے اور علاقائی ترقی جیسے مقاصد کے حصول میں اہم ہیں۔ MSMEs مختلف شعبوں پر محیط ہیں، جن میں مینوفیکچرنگ، خدمات اور زراعت شامل ہیں، اور وہ مارکیٹ کی بدلتی ہوئی حرکیات کو اپنانے اور دیہی اور شہری ترقی دونوں میں اپنا کردار ادا کرنے کی صلاحیت کے لیے مشہور ہیں۔ MSMEs کی تعریف، پلانٹ اور مشینری یا آلات اور سالانہ ٹرن اوور میں سرمایہ کاری پر مبنی ہے، کاروبار کے وسیع میدان کو ایڈجسٹ کرنے کے لیے تیار ہوئی ہے، اس بات کو یقینی بناتے ہوئے کہ مزید کاروباری ادارے حکومت کی طرف سے فراہم کردہ فوائد اور مدد سے فائدہ اٹھاسکیں۔ ان فوائد میں اکثر کریڈٹ تک رسائی، ٹیکنالوجی کی اپ گریڈیشن، ترجیحی خریداری، اور تاخیر سے ادائیگیوں سے تحفظ شامل ہوتا ہے۔

مزید برآں، MSMEs صرف معاشی ادارے نہیں ہیں؛ وہ اکثر اپنی مقامی برادریوں میں گہری جڑیں رکھتے ہیں اور روزگار کے مواقع پیدا کر کے اور مقامی سپلائی چینز کو سپورٹ کر کے سماجی ترقی میں اپنا حصہ ڈالتے ہیں۔ ان کی چستی اور اختراع انہیں ابھرتے ہوئے چیلنجوں، جیسے کہ پائیداری اور ڈیجیٹل تبدیلی سے نمٹنے میں اہم کردار ادا کرتی ہے۔ حکومت ہند، مختلف مالیاتی اداروں اور ایجنسیوں کے ساتھ مل کر، MSMEs کی ترقی اور پائیداری کو فروغ دینے کے مقصد سے پالیسیوں اور اقدامات پر عمل درآمد جاری رکھے ہوئے ہے۔ ان کوششوں کا مقصد MSMEs کی معاشی خوشحالی کو آگے بڑھانے، اختراع کو فروغ دینے، اور ایک چکدار اور متحرک کاروباری منظر نامے کی تشکیل میں بہتری لانا ہے۔

دراصل MSMEs ہندوستان میں معاشی ترقی، روزگار پیدا کرنے اور سماجی ترقی کا انجن ہیں۔ ان کی متحرک اور تنوع انہیں ملک کے معاشی خود انحصاری اور خوشحالی کے سفر میں ایک زبردست قوت بناتی ہے۔ وہ زیادہ تر معیشتوں میں کل فرموں کا 90 فیصد سے زیادہ تشکیل دیتے ہیں اور انہیں روزگار کی ترقی کی بلند ترین شرح پیدا کرنے کا سہرا دیا جاتا ہے۔ کم سرمایہ کاری کی ضروریات، آپریشنل آزادی اور مناسب دیسی ٹیکنالوجی تیار کرنے کی صلاحیت کے ساتھ، ایس ایم ایز کے پاس ہندوستان کو نئی بلندیوں تک لے جانے کی طاقت ہے۔ لہذا، ایسا لگتا ہے کہ ہندوستان میں MSMEs کی طاقت سے ایک عظیم انقلاب رونما ہو رہا ہے۔

4.1 مقاصد (Objectives)

اس اکائی کا مطالعہ کرنے کے بعد، آپ مندرجہ ذیل نکات کو سمجھ سکیں گے:

- MSMEs کی اہمیت -
- MSMED ایکٹ کی دفعات اور تعریف۔
- MSMED ایکٹ کے مقاصد اور ضروریات۔

- ایکٹ کے فوائد اور حدود۔
- ہندوستانی سیاق و سباق میں MSME ایکٹ کا اطلاق۔

4.2 مائیکرو، اسمال اور میڈیم انٹرپرائزز کے معنی و مفہوم

(Meaning & Definition of Micro, Small and Medium Enterprises)

MSME کا مطلب ہے "مائیکرو، اسمال اور میڈیم انٹرپرائزز"۔ یہ وہ کاروبار ہیں جو مخصوص سائز کے معیار کے اندر آتے ہیں، عام طور پر پلانٹ اور مشینری یا آلات میں سرمایہ کاری اور سالانہ کاروبار جیسے عوامل پر مبنی ہوتے ہیں۔ MSMEs کو ہندوستان سمیت کئی ممالک میں معاشی ترقی، روزگار کی تخلیق، اور انٹرپرائزور شپ میں ان کے تعاون کے لیے پہچانا جاتا ہے۔

1. مائیکرو انٹرپرائزز: ایک ایسا ادارہ جس میں پلانٹ اور مشینری یا آلات میں سرمایہ کاری 1 کروڑ روپے سے زیادہ نہ ہو اور سالانہ کاروبار 5 کروڑ روپے سے زیادہ نہ ہو۔

2. اسمال انٹرپرائزز: ایک ایسا ادارہ جس میں پلانٹ اور مشینری یا آلات میں سرمایہ کاری 10 کروڑ روپے سے زیادہ نہ ہو اور سالانہ کاروبار 50 کروڑ روپے سے زیادہ نہ ہو۔

3. میڈیم انٹرپرائزز: ایک ایسا ادارہ جس میں پلانٹ اور مشینری یا آلات میں سرمایہ کاری 50 کروڑ روپے سے زیادہ نہ ہو اور سالانہ ٹرن اوور 250 کروڑ روپے سے زیادہ نہ ہو۔

نئی درجہ بندی کے فوائد

- نئی درجہ بندی سے بار بار معائنہ کی ضرورت ختم ہو جائے گی جو پہلے پلانٹ اور مشینری میں سرمایہ کاری کی جانچ پڑتال کے لیے درکار تھی۔
- یہ ایک غیر امتیازی، شفاف اور معروضی معیار ہو گا۔

Earlier and Revised Definitions of MSMEs

EARLIER CLASSIFICATION			
Criteria; Investment in Plants and Machinery or Equipments			
Classification	Micro	Small	Medium
Manufacturing Enterprises	Investment < Rs. 25 Lac	Investment < Rs. 5 Cr	Investment < Rs. 10 Cr
Service Enterprises	Investment < Rs. 10 Lac	Investment < Rs. 2 Cr	Investment < Rs. 5 Cr

REVISED CLASSIFICATION			
Composite Criteria; Investment and Turnover			
Classification	Micro	Small	Medium
Manufacturing and Service Enterprises	Investment < Rs. 1 Cr Turnover < Rs. 5 Cr	Investment < Rs. 10 Cr Turnover < Rs. 50 Cr	Investment < Rs. 50 Cr Turnover < Rs. 250 Cr
Source; Ministry of Finance			

4.3 مائیکرو، اسمال اور میڈیم انٹرپرائز کی اہمیت

(Importance of Micro, Small and Medium Enterprise)

مائیکرو، اسمال اور میڈیم انٹرپرائز (ایم ایس ایم ای) کسی بھی معیشت کی ریڑھ کی ہڈی کی حیثیت رکھتے ہیں اور ہندوستان کے تناظر میں ان کا اہم کردار بہت اہمیت کا حامل ہے۔ یہ ادارے ملک میں معاشی ترقی، روزگار کے مواقع اور کاروباری جذبے کی بنیاد ہیں۔ ان کا کردار محض کاروباری سرگرمیوں سے کہیں آگے ہے۔ یہ وہ انجن ہیں جو جامع ترقی، علاقائی خوشحالی اور جدت کو چلاتے ہیں۔ اس تمہید میں، ہم ان زبردست وجوہات کا جائزہ لیتے ہیں کہ کیوں MSMEs ہندوستانی معیشت کے منظر نامے میں ایک اہم مقام رکھتے ہیں۔

1. روزگار کی تخلیق: Employment Generation

MSMEs ہندوستان میں اہم روزگار فراہم کرنے والے ہیں۔ وہ متنوع افرادی قوت کو ملازمت کے مواقع فراہم کرتے ہیں، بشمول ہنر مند اور غیر ہنر مند مزدور۔ مثال کے طور پر، تروپور اور لدھیانہ جیسی جگہوں پر چھوٹے پیمانے پر ٹیکسٹائل یونٹس ہزاروں کارکنوں کو ملازمت دیتے ہیں، مقامی روزگار اور معاش کو بہتر بناتے ہیں۔ یہ زراعت کے بعد روزگار پیدا کرنے والا دوسرا بڑا شعبہ ہے۔ یہ ہندوستان میں تقریباً 120 ملین افراد کو روزگار فراہم کرتا ہے۔

2. معاشی ترقی: Economic Growth

MSMEs ہندوستان کی معاشی ترقی میں کافی حصہ ڈالتے ہیں۔ مثال کے طور پر، فارماسیوٹیکل انڈسٹری میں MSMEs کی مضبوط موجودگی ہے، جو کہ جنرل ادویات تیار کرتی ہیں اور فارماسیوٹیکل سیکٹر کی ترقی اور برآمدات میں اہم کردار ادا کرتی ہیں۔ ملک کے جغرافیائی پھیلاؤ میں تقریباً 36.1 ملین یونٹس کے ساتھ، MSMEs مینوفیکچرنگ جی ڈی پی کا تقریباً 6.11 فیصد اور خدماتی سرگرمیوں سے جی ڈی پی کا 24.63 فیصد بنتا ہے۔ ایم ایس ایم ای کی وزارت نے 2025 تک جی ڈی پی میں اپنی شراکت کو 50 فیصد تک بڑھانے کا ہدف مقرر کیا ہے کیونکہ ہندوستان 5 ٹریلین ڈالر کی معیشت بن جائے گا۔

3. انٹرپرائیور شپ پروموشن: Entrepreneurship Promotion
- MSMEs افراد کو نسبتاً کم سرمائے کے ساتھ کاروبار شروع کرنے کی اجازت دے کر انٹرپرائیور شپ کو فروغ دیتے ہیں۔ ای کامرس پلیٹ فارمز جیسے FLIPKART اور SNAPDEAL چھوٹے منصوبوں کے طور پر شروع ہوئے اور اب ہندوستانی آن لائن ریٹیل اسپیس میں نمایاں کھلاڑی بن گئے ہیں۔
4. دیہی اور شہری ترقی: Rural and Urban Development
- MSMEs شہری اور دیہی علاقوں میں پھیلے ہوئے ہیں، جو علاقائی تفاوت کو کم کرتے ہیں۔ مثال کے طور پر، دیہی علاقوں میں، چھوٹے نوڈ پروسیسنگ یونٹس، جیسے اچار اور پاؤڈر بنانے کے کاروبار، دیہی ترقی اور آمدنی میں اضافہ کرتے ہیں۔
5. برآمدی فروغ: Export Promotion
- MSMEs ہندوستان کی برآمدات کے لیے اہم ہیں۔ دستکاری اور ہینڈ لوم کا شعبہ، بنیادی طور پر چھوٹے دستکاروں اور بنکروں پر مشتمل ہے، دنیا بھر میں مصنوعات برآمد کرتا ہے، جو ہندوستان کے شاندار ثقافتی ورثے کی نمائندگی کرتا ہے اور غیر ملکی زر مبادلہ کی کمائی میں اضافہ کرتا ہے۔ یہ ہندوستان سے ہونے والی مجموعی برآمدات میں تقریباً 45 فیصد حصہ ڈالتا ہے۔
6. جامع ترقی: Inclusive Growth
- MSMEs اکثر متنوع افرادی قوت کو ملازمت دیتے ہیں، بشمول خواتین اور پسماندہ کمیونٹیز۔ مثالوں میں خواتین کے سیلف ہیلپ گروپس شامل ہیں جو مائیکرو انٹرنیٹ پر انٹرنیٹ جیسے ڈیری فارمنگ، دستکاری اور ٹیلرنگ میں مصروف ہیں۔
7. سپلائی چین تنوع: Supply Chain Diversification
- MSMEs سامان اور خدمات کی ایک وسیع رینج فراہم کر کے سپلائی چین کو متنوع بناتے ہیں۔ مثال کے طور پر، چھوٹے پیمانے پر آٹو موٹیو پرزے بنانے والے بڑی آٹو موٹو بائیل کمپنیوں کو پرزے فراہم کرتے ہیں، جس سے آٹو موٹیو انڈسٹری کی سپلائی چین کی لچک میں اضافہ ہوتا ہے۔
8. اختراع اور موافقت: Innovation and Adaptability
- MSMEs جدت طرازی کے لیے مشہور ہیں۔ مثال کے طور پر، چھوٹے ٹکنالوجی اسٹارٹ اپس فنٹیک، ہیلتھ کیئر، اور ایگریٹیک جیسے شعبوں میں جدت پیدا کر رہے ہیں، جدت اور ٹیکنالوجی کے مرکز کے طور پر ہندوستان کی ساکھ کو بہتر بنا رہے ہیں۔
9. کریڈٹ تک رسائی: Access to Credit
- پردھان منتری مدرا یوجنا (PMMY) جیسے سرکاری اقدامات نے MSMEs کی کریڈٹ تک رسائی کو بہتر بنایا ہے۔ یہ فنڈز کاروبار کو ٹیکنالوجی میں توسیع اور سرمایہ کاری کرنے کے قابل بناتے ہیں، جیسا کہ جدید مشینری کا استعمال کرتے ہوئے چھوٹے پیمانے پر نوڈ پروسیسنگ یونٹس میں دیکھا جاتا ہے۔

10. زراعت پر انحصار کم کرنا: Reducing Dependence on Agriculture

MSMEs دیہی علاقوں میں متبادل ذریعہ معاش پیش کرتے ہیں، زراعت پر انحصار کم کرتے ہیں۔ شہد کی پیداوار اور شہد کی مکھیوں کی پالنا جیسی کاٹیج صنعت کسانوں کے لیے اضافی آمدنی فراہم کرتی ہے۔

11. براہ راست غیر ملکی سرمایہ کاری: Foreign Direct Investment

FDI کی آمد اکثر ان شعبوں کو نشانہ بناتی ہے جہاں MSMEs فعال ہیں۔ مثال کے طور پر، ملٹی نیشنل کمپنیاں ہندوستان کے الیکٹرانکس مینوفیکچرنگ سیکٹر میں سرمایہ کاری کرتی ہیں، جس میں متعدد چھوٹے اور درمیانے درجے کے الیکٹرانکس اجزاء کے مینوفیکچررز شامل ہیں۔ آخر میں، MSMEs ہندوستان کی معیشت اور سماجی شعبوں میں کثیر جہتی کردار ادا کرتے ہیں۔ وہ انٹرپرائیور شپ کو فروغ دیتے ہیں، معاشی ترقی کو آگے بڑھاتے ہیں، جامع ترقی کو فروغ دیتے ہیں، اور ہندوستان کی عالمی مسابقت کو بہتر بناتے ہیں۔ ان کی موافقت اور جدت طرازی ابھرتے ہوئے چیلنجوں اور مواقعوں سے نمٹنے کے لیے بہت اہم ہے۔

4.4 وہ عوامل جو ایم ایس ایم ای کی ترقی کا باعث بنے (Factors which helps in growth of MSMEs)

1. حکومتی اقدامات: Government Initiatives

اسکل انڈیا، اسٹارٹ اپ انڈیا، ڈیجیٹل انڈیا، اور میک ان انڈیا جیسی مہمات MSMEs کو پھلنے پھولنے کے لیے ایک سازگار ماحول فراہم کرنے میں اہم کردار ادا کرتی رہی ہیں۔ یہ اقدامات مہارت کی نشوونما، اختراع کو فروغ دینے، اور ریگولیٹری عمل کو آسان بنانے کے سلسلے میں مدد فراہم کرتے ہیں، جس سے MSMEs کے کام کرنے کے لیے ایک زیادہ سازگار ماحولیاتی نظام تشکیل دیا جاتا ہے۔

2. ڈیجیٹلائزیشن: Digitalization

ہندوستان میں انٹرنیٹ کی بڑھتی ہوئی رسائی، ڈیجیٹل ادائیگیوں کے ساتھ بڑھتی ہوئی واقفیت کے ساتھ، MSMEs کے لیے گیم چینجر ثابت ہوئی ہے۔ اس ڈیجیٹل تبدیلی نے MSMEs کو اس قابل بنایا ہے کہ وہ آن لائن بازاروں میں داخل ہو سکیں، وسیع تر کسٹمر بیس تک پہنچ سکیں، اور اپنے کام کو زیادہ موثر طریقے سے ہموار کر سکیں۔ B2C ای کامرس پلیٹ فارمز نے اس سلسلے میں اہم کردار ادا کیا ہے۔

3. FinTech تعاون: FinTech Collaboration

نئے دور کی نان بینکنگ مالیاتی ٹیکنالوجی (FinTech) کمپنیوں کے ساتھ تعاون نے MSMEs کو بروقت اور بغیر ضمانت کے فنانسنگ تک آسان رسائی فراہم کی ہے۔ یہ FinTech پلیٹ فارم جدید قرض دینے کے حل پیش کرتے ہیں جو MSMEs کی مخصوص ضروریات کو پورا کرتے ہیں، جس سے ان کے لیے ترقی اور توسیع کے لیے درکار سرمایہ اکٹھا کرنا آسان ہو جاتا ہے۔

4. روزگار کے نمونوں میں تبدیلی: Changing Employment Pattern

نوجوان نسل کے روایتی روزگار کے شعبوں جیسے زراعت سے ہٹ کر کاروباری سرگرمیوں کی طرف منتقلی نے کاروباری سرگرمیوں کی ایک نئی لہر کو جنم دیا ہے۔ یہ تبدیلی نہ صرف نئے آئیڈیاز اور اختراعات لاتی ہے بلکہ MSME سیکٹر میں ملازمت کے مواقع

بھی پیدا کرتی ہے۔ نوجوان کاروباری افراد ٹیک سٹارٹ اپس سے لے کر مقامی مینوفیکچرنگ یونٹس تک مختلف ڈومینز میں کام کر رہے ہیں، ملازمت کے مجموعی امکانات کو بہتر بنا رہے ہیں۔

ان عوامل نے اجتماعی طور پر ہندوستان میں MSMEs کو ایک متحرک اور مسابقتی کاروباری منظر نامے میں ترقی کی منازل طے کرنے کے لیے ضروری مدد، وسائل اور مواقع فراہم کر کے ترقی کی ہے۔ انہوں نے چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروباروں کو بااختیار بنانے، معیشت کی ترقی کو فروغ دینے اور ملک میں روزگار کے مواقع بڑھانے میں اہم کردار ادا کیا ہے۔

4.5 مائیکرو، اسمال اور میڈیم انٹرپرائزز کو درپیش مسائل

(Problems faced by Micro, Small and Medium Entrepreses)

ہندوستان میں مائیکرو، اسمال اور میڈیم انٹرپرائزز (MSMEs)، معاشی ترقی اور روزگار پیدا کرنے کے انجن ہونے کے ساتھ، بہت سے چیلنجوں سے نمٹتے ہیں جو ان کی ترقی میں رکاوٹ بن سکتے ہیں۔ یہ رکاوٹیں اکثر پیچیدگی اور دائرہ کار میں مختلف ہوتی ہیں، جن میں ایسے مسائل شامل ہوتے ہیں جو مالیات، ٹیکنالوجی، ضوابط، اور مارکیٹ تک رسائی پر اثر انداز ہوتے ہیں۔ یہاں، ہم مثالوں کے ساتھ ان چیلنجوں کو مزید تفصیل سے دیکھتے ہیں:

1. مالیات تک محدود رسائی: Limited access to Finance

ہندوستان میں MSMEs کو درپیش سب سے زیادہ مستقل مسائل میں سے ایک فنانس حاصل کرنے میں دشواری ہے۔ اس چیلنج کی مثال ایک چھوٹے مینوفیکچرنگ یونٹ کے معاملے سے ملتی ہے جسے اپنی پیداواری صلاحیت کو بڑھانے کے لیے سرمائے کی ضرورت ہوتی ہے۔ ایک قابل عمل کاروباری منصوبہ کے باوجود، ضمانت اور کریڈٹ ہسٹری کی کمی ان کی روایتی بینکوں سے قرضے حاصل کرنے کی صلاحیت میں رکاوٹ بن سکتی ہے۔

2. ادائیگی کے مسائل: Payment Issues

تاخیر سے ادائیگیاں، خاص طور پر بڑے کارپوریشنز اور سرکاری اداروں سے، MSMEs کے لیے ایک باقاعدہ مسئلہ ہے۔ مثال کے طور پر، ایک چھوٹی تعمیراتی فرم، ایک سرکاری معاہدہ مکمل کرنے کے بعد، ادائیگی میں تاخیر کا سامنا کر سکتی ہے، جس سے ان کے کیش فلو اور نئے پروجیکٹس لینے کی صلاحیت متاثر ہو سکتی ہے۔

3. تکنیکی مسائل: Technological Issues

بہت سے MSMEs جدید ٹیکنالوجی کو اپنانے اور اپنے کاموں کو ڈیجیٹائز کرنے کے لیے جدوجہد کر رہے ہیں۔ ایک مقامی ریٹیل اسٹور، مثال کے طور پر، دستی ریکارڈ رکھنے اور فروخت کے روایتی طریقوں پر انحصار کرنا جاری رکھ سکتا ہے، جو ڈیجیٹل پوائنٹ آف سیل سسٹمز اور ای کامرس کے ذریعے پیش کردہ افادیت سے محروم رہ سکتا ہے۔

4. ہنر مند لیبر کی کمی: Skilled Labor Shortage
ہنر مند مزدور کی تلاش مشکل ہو سکتی ہے، خاص طور پر خصوصی شعبوں میں۔ مثال کے طور پر، ایک چھوٹی سافٹ ویئر ڈویلپمنٹ کمپنی ہو سکتی ہے جو مسابقتی جاب مارکیٹ میں تجربہ کار پروگرامرز کی خدمات حاصل کرنے کے لیے جدوجہد کر رہی ہو۔
5. قوانین کی تعمیل: Compliance of Rules
ہندوستان میں ریگولیٹری منظر نامہ پیچیدہ ہو سکتا ہے، اور MSMEs اکثر ٹیکس لگانے، مزدوری کے قوانین، ماحولیاتی ضوابط اور بہت کچھ سے متعلق تعمیل کے مسائل سے دوچار ہوتے ہیں۔ یہ انتظامی بوجھ اور ممکنہ قانونی پیچیدگیوں کا باعث بن سکتا ہے۔
6. مارکیٹنگ اور اس تک رسائی: Marketing and access to it.
محدود مارکیٹنگ کے وسائل اور حکمت عملی MSMEs کی وسیع تر کسٹمر بیس تک پہنچنے کی صلاحیت میں رکاوٹ بن سکتی ہے۔ ہاتھ سے بنے زیورات تیار کرنے والے ایک کاریگر کو اپنی مصنوعات کی مقامی مارکیٹوں سے باہر مارکیٹ کرنا مشکل ہو سکتا ہے۔
7. انفراسٹرکچر اور لاجسٹکس: Infrastructure and Logistics
ناکافی انفراسٹرکچر اور لاجسٹکس کے نتیجے میں آپریٹنگ اخراجات میں اضافہ اور ڈیلیوری میں تاخیر ہو سکتی ہے۔ مثال کے طور پر، ایک چھوٹا سا فوڈ پروسیسنگ یونٹ خراب نقل و حمل کے بنیادی ڈھانچے کی وجہ سے خراب ہونے والے سامان کو دور دراز کی منڈیوں تک پہنچانے میں لاجسٹک چیلنجوں کا سامنا کر سکتا ہے۔
8. عالمی مقابلہ: Global Competition
MSMEs کو نہ صرف گھریلو مقابلے کا سامنا کرنا پڑتا ہے بلکہ بین الاقوامی کھلاڑیوں سے بھی مقابلہ ہوتا ہے۔ مثال کے طور پر ایک چھوٹا ٹیکسٹائل مینوفیکچرر جو قیمتوں اور معیار پر عالمی ہم منصبوں کے ساتھ مقابلہ کرتا ہے۔
9. R&D اور اختراع: R&D and Innovations
تحقیق اور ترقی (R&D) اور اختراع کے لیے ناکافی وسائل مصنوعات کے تنوع اور بہتری کو محدود کر سکتے ہیں۔ ایک چھوٹی بائیوٹیک فرم نئی ادویات یا ٹیکنالوجی تیار کرنے کے لیے R&D میں سرمایہ کاری کرنے کے لیے جدوجہد کر سکتی ہے۔
10. بازاروں تک رسائی اور کریڈٹ گارنٹی: Access to market and Credit Guarantee
مارکیٹ روابط اور کریڈٹ گارنٹی کی کمی توسیع میں رکاوٹ بن سکتی ہے۔ دستکاری کے برآمد کنندہ کو بین الاقوامی منڈیوں تک رسائی اور برآمدی آرڈرز کے لیے کریڈٹ گارنٹی حاصل کرنے میں مشکلات کا سامنا کرنا پڑ سکتا ہے۔
11. پالیسی اور ریگولیٹری مسائل: Policy and Regulatory Issues
بار بار پالیسی اور ریگولیٹری تبدیلیاں غیر یقینی صورتحال پیدا کر سکتی ہیں۔ ایک چھوٹے پیمانے پر قابل تجدید توانائی کی کمپنی کو ابھرتے ہوئے ضوابط اور مارکیٹ کی حرکیات کے مطابق ڈھالنا مشکل ہو سکتا ہے۔

12. کاروبار کی توسیع: Expansion of Business

چھوٹے کاروبار سے درمیانے درجے کے کاروبار میں منتقلی مشکل ہو سکتی ہے۔ ایک کامیاب مقامی ریستوراں چین کو اپنے کاموں کو بڑھانے کی کوشش کرتے وقت انتظامی اور مالی چیلنجوں کا سامنا کرنا پڑ سکتا ہے۔ یہ چیلنجز ہندوستان میں MSMEs کی چوک اور ترقی کو تقویت دینے کے لیے جامع امدادی میکانزم کی ضرورت پر زور دیتے ہیں، بشمول ہدف شدہ حکومتی پالیسیاں، مالیات تک رسائی، صلاحیت سازی کے اقدامات، اور منظم ریگولیٹری فریم ورک۔

4.6 مائیکرو و اسمال اور میڈیم انٹرپرائزز کے فوائد (Advantages of MSMEs)

"مائیکرو، اسمال اور میڈیم انٹرپرائزز (MSMEs) ہندوستان کے معاشی منظر نامے کے اہم عناصر ہیں، اور ان کی اہمیت معروف فوائد سے کہیں زیادہ ہے۔ یہ فوائد ان کی استعداد، چوک اور ہندوستان کی ترقی اور ترقی کے مختلف پہلوؤں پر اثرات کو نمایاں کرتے ہیں۔" اب، آئیے اضافی فوائد کے ساتھ آگے بڑھتے ہیں:

1. کمیونٹی ڈویلپمنٹ: Community Development

MSMEs اکثر ان کمیونٹیز میں اپنی دلچسپی لیتے ہیں جہاں وہ کام کرتے ہیں۔ وہ تعلیم، صحت کی دیکھ بھال، اور بنیادی ڈھانچے کے منصوبوں کی حمایت کر کے مقامی ترقی میں اپنا حصہ ڈالتے ہیں۔

2. کم کاربن فوٹ پرنٹ: Reduced Carbon Footprint

چھوٹے پیمانے کے کاروبار میں عام طور پر چھوٹے ماحولیاتی اثرات ہوتے ہیں۔ MSMEs جو پائیداری اور ماحول دوست طرز عمل کو ترجیح دیتے ہیں وہ ماحولیاتی اثرات کو کم کرنے میں معاون ہیں۔

3. فن اور دستکاری کو فروغ دینا: Fostering Art and Craft

MSMEs سیکٹر کے کاریگر روایتی فنون کو زندہ رکھتے ہیں۔ وہ نہ صرف ثقافتی ورثے کو محفوظ رکھتے ہیں بلکہ ہاتھ سے بنی، منفرد مصنوعات کے لیے بازار بھی فراہم کرتے ہیں۔

4. مقامی مہارت: Localized Expertise

MSMEs اکثر ایسے افراد کے ذریعہ قائم اور چلائے جاتے ہیں جو اپنے متعلقہ شعبوں میں گہری مہارت رکھتے ہیں۔ یہ مقامی علم اور تجربہ خطے کے مخصوص مسائل کو حل کرنے اور مارکیٹ کی مخصوص ضروریات کو پورا کرنے کے لیے قیمتی ہے۔

5. جدت اور ٹیکنالوجی: Innovation and Technology

اگرچہ تکنیکی جدت طرازی اہم ہے، لیکن MSMEs اکثر کاروباری ماڈلز، مارکیٹنگ کی حکمت عملیوں، اور گاہک کی مشغولیت میں اختراعات کرتے ہیں، جس سے نئے نقطہ نظر اور بہتر کسٹمر کے تجربات ہوتے ہیں۔

6. حکومتی محصول: Government Revenue

MSMEs ٹیکسوں اور فیسوں کے ذریعے حکومت کی آمدنی میں حصہ ڈالتے ہیں، عوامی بنیادی ڈھانچے کی ترقی اور فلاحی پروگراموں میں مزید معاونت کرتے ہیں۔

7. معاشی چلک: Economic Flexible

ان کا چھوٹا سا سائز MSMEs کو مارکیٹ کے اتار چڑھاؤ میں تیزی سے تبدیل ہونے میں مدد کرتا ہے۔ معاشی بد حالی کے دوران، وہ ضروری سامان یا خدمات پیدا کرنے کا محور بن سکتے ہیں۔

8. مثبت مقابلہ: Positive Competition

متعدد MSMEs کی موجودگی مسابقت کو فروغ دیتی ہے، جو صارفین کو کم قیمتوں، بہتر مصنوعات کے معیار، اور بہتر کسٹمر سروس کے ذریعے فائدہ پہنچاتی ہے۔

9. سماجی کاروباری: Social Entrepreneurship

بہت سے MSMEs سماجی مسائل کو حل کرنے اور پسماندہ کمیونٹیز میں معاش کو بہتر بنانے پر توجہ مرکوز کرتے ہیں۔ وہ منافع کو سماجی اثرات کے ساتھ متوازن کرتے ہیں، انہیں تبدیلی کا طاقتور ڈرائیور بناتے ہیں۔

یہ کم زیر بحث فوائد ہندوستان میں MSMEs کے کثیر جہتی اور دور رس اثرات کو اجاگر کرتے ہیں۔ وہ نہ صرف معاشی ترقی کو ہوا دیتے ہیں بلکہ ثقافتی تحفظ، کمیونٹی کی ترقی اور ماحولیاتی پائیداری میں بھی اپنا حصہ ڈالتے ہیں، جو انہیں ملک کی ترقی میں ناگزیر معاون بناتے ہیں۔

4.7 MSME ایکٹ 2006 کی اہم شقیں

(Important Clauses of Micro, Small and Medium Entre Prices Act 2006)

مائیکرو، اسمال اور میڈیم انٹرپرائزز ڈیولپمنٹ (MSMED) ایکٹ، 2006، کئی اہم شقیں اور سیکشنز پر مشتمل ہے جو ہندوستان میں MSMEs کے لیے شرائط اور فوائد کا خاکہ پیش کرتے ہیں۔ ایکٹ میں کچھ اہم شقیں اور ان سے متعلقہ حصے یہ ہیں:

1. MSMEs کی تعریف: Definitions of MSMEs

ایکٹ MSME کے لیے پلانٹ اور مشینری یا آلات میں سرمایہ کاری اور سالانہ کاروبار کی بنیاد پر واضح تعریفیں فراہم کرتا ہے۔

سیکشن 7: تعریفیں

- مائیکرو انٹرپرائزز Micro Entreprises: ایک ایسا ادارہ جس میں پلانٹ اور مشینری یا آلات میں سرمایہ کاری 1 کروڑ روپے سے زیادہ نہ ہو اور سالانہ کاروبار 5 کروڑ روپے سے زیادہ نہ ہو۔
- اسمال انٹرپرائزز Small Entreprises: ایک ایسا ادارہ جس میں پلانٹ اور مشینری یا آلات میں سرمایہ کاری 10 کروڑ روپے

سے زیادہ نہ ہو اور سالانہ کاروبار 50 کروڑ روپے سے زیادہ نہ ہو۔

- میڈیم انٹرپرائزز Medium Entreprises: ایک ایسا ادارہ جس میں پلانٹ اور مشینری یا آلات میں سرمایہ کاری 50 کروڑ روپے سے زیادہ نہ ہو اور سالانہ ٹرن اوور 250 کروڑ روپے سے زیادہ نہ ہو۔

2. MSMEs کی رجسٹریشن: Registration of MSMEs

- MSMEs کے پاس رضاکارانہ طور پر خود کو ایکٹ کے تحت رجسٹر کرنے کا اختیار ہے، جو کئی فوائد فراہم کرتا ہے۔
- سیکشن 8: یہ رجسٹریشن کے عمل اور اس کے فوائد کا خاکہ پیش کرتا ہے، بشمول سرکاری اسکیموں اور کریڈٹ سہولیات تک رسائی۔

3. Credit Facilities: سہولیات کی کریڈٹ

- یہ ایکٹ بینکوں اور مالیاتی اداروں سے MSMEs کو کریڈٹ کی بروقت اور آسان دستیابی پر زور دیتا ہے۔
- سیکشن 9: ایکٹ یہ حکم دیتا ہے کہ بینکوں کے پاس اپنے قرض دینے والے پورٹ فولیو کا ایک مخصوص فیصد MSMEs کے لیے مختص ہونا چاہیے، جیسا کہ ریزرو بینک آف انڈیا (RBI) نے تجویز کیا ہے۔

4. تاخیری ادائیگی کے انتظامات: Delayed Payment Provision

- اس ایکٹ میں خریداروں کی طرف سے MSMEs کو تاخیر سے ادائیگیوں کے مسئلے کو حل کرنے کی دفعات شامل ہیں۔
- سیکشن 15: اس سیکشن میں تاخیر سے ادائیگیوں سے متعلق دفعات کا خاکہ پیش کیا گیا ہے، جس میں یہ شرط رکھی گئی ہے کہ خریداروں کو ایک مخصوص مدت کے اندر MSME کو ادائیگی کرنے کی ضرورت ہے۔ ادائیگیوں میں تاخیر کی صورت میں، خریدار بینک ریٹ یا متفقہ سود کی شرح سے تین گنا پر کمپاؤنڈ سود ادا کرنے کے ذمہ دار ہیں۔

5. سہولت کاری کونسلیں: Facilitation Council

- تاخیر سے ادائیگیوں یا دیگر مسائل سے متعلق تنازعات کو حل کرنے کے لیے، ایکٹ ضلع اور ریاستی سطحوں پر مائیکرو اور اسمال انٹرپرائزز فیسیلیٹیشن کونسلیں قائم کرتا ہے۔
- سیکشن 18: یہ سیکشن ان سہولت کونسلوں کے قیام اور افعال کا خاکہ پیش کرتا ہے، جو مصالحت اور ثالثی کے ذریعے تنازعات کے حل کے لیے ایک پلیٹ فارم فراہم کرتا ہے۔

6. ٹیکنالوجی اپ گریڈیشن: Technology Upgradation

- ایکٹ MSMEs کے لیے پیداواری صلاحیت اور مسابقت کو بہتر بنانے کے لیے ٹیکنالوجی اپ گریڈیشن کی اہمیت کو تسلیم کرتا ہے۔
- سیکشن 29: ایکٹ MSMEs کو جدید ٹیکنالوجی اور جدید آلات کو اپنانے کی ترغیب دیتا ہے، اور یہ حکومت کی اسکیموں اور ٹیکنالوجی کی اپ گریڈیشن کے لیے معاونت فراہم کرتا ہے۔

7. سرکاری خریداری میں ترجیح: Preference in Government Procurement

ایکٹ سرکاری خریداری کے عمل میں MSMEs کی شرکت کو فروغ دیتا ہے۔

- سیکشن 22: یہ ایکٹ MSMEs کے لیے سرکاری معاہدوں کا ایک خاص فیصد محفوظ رکھتا ہے، جو انہیں سرکاری احکامات کو محفوظ کرنے میں ترجیحی سلوک فراہم کرتا ہے۔

8. انٹرپرائیور شپ کا فروغ: Promotion of Entrepreneurship

اس ایکٹ میں MSMEs کو شروع کرنے اور چلانے میں دلچسپی رکھنے والے افراد اور گروپوں کو مختلف ترغیبات، مدد اور رہنمائی فراہم کرتے ہوئے انٹرپرائیور شپ کو فروغ دینے کی دفعات شامل ہیں۔

- سیکشن 7: اس میں انٹرپرائیور شپ اور نئے اداروں کے قیام سے متعلق تعریفیں شامل ہیں۔

9. صنعتی کلسٹرز کی ترقی: Development of Industrial Clusture

یہ ایکٹ خاص طور پر MSMEs کے لیے صنعتی کلسٹرز اور پارکس کی ترقی میں سہولت فراہم کرتا ہے۔

- سیکشن 14: یہ سیکشن MSMEs کی ترقی کو فروغ دینے کے لیے کلسٹرز اور پارکس کی شکل میں صنعتی انفراسٹرکچر کے قیام کی حوصلہ افزائی کرتا ہے۔

4.8 ہندوستانی منظر نامے میں MSMEs ایکٹ کے استعمال (Uses of MSMEs in Indian Scenario)

مائیکرو، اسمال اور میڈیم انٹرپرائزز ڈیولپمنٹ (MSMED) ایکٹ 2006، ہندوستانی کاروباری منظر نامے میں ایک اہم کردار ادا کرتا ہے، جس سے MSMEs اور مجموعی معیشت دونوں کو فائدہ ہوتا ہے۔ یہاں ہندوستانی منظر نامے میں ایکٹ کے کچھ نمایاں استعمال اور اطلاقات ہیں:

1. کاروبار کرنے میں آسانی: Ease of Doing Business

یہ ایکٹ MSMEs کے لیے ریگولیٹری عمل کو آسان بناتا ہے، نوکریوں کی رکاوٹوں اور انتظامی بوجھ کو کم کرتا ہے۔ یہ کاروبار کرنے کے عمل کو آسان بناتا ہے جس سے انٹرپرائیور شپ اور جدت طرازی کی حوصلہ افزائی ہوتی ہے۔

2. کاروبار کی توسیع: Business Expansion

MSMEs کریڈٹ اور سرکاری مراعات تک رسائی کے لیے ایکٹ کا فائدہ اٹھا سکتے ہیں، انہیں اپنے کاموں کو بڑھانے، بنیادی ڈھانچے میں سرمایہ کاری کرنے، اور اپنی مصنوعات یا خدمات کی پیشکش کو متنوع بنانے کے قابل بنا سکتے ہیں۔

3. ملازمت کی تخلیق: Job Creation

ایم ایس ایم ای روزگار پیدا کرنے میں اہم شراکت دار ہیں۔ ایکٹ کی دفعات ان کاروباری اداروں کو بڑھنے اور مزید کارکنوں کی خدمات حاصل کرنے میں مدد کرتی ہیں، خاص طور پر ٹیکسٹائل اور فوڈ پروسیسنگ جیسے محنت کش شعبوں میں۔

4. ایکسپورٹ پروموشن: Export Promotion

MSMEs برآمدات سے متعلقہ سرگرمیوں کے لیے سپورٹ تک رسائی حاصل کر سکتے ہیں، بشمول ایکسپورٹ پروموشن کونسلز اور بین الاقوامی تجارتی نمائندوں میں شرکت کے لیے مالی امداد۔ اس سے برآمدات اور زر مبادلہ کمائی کو فروغ ملتا ہے۔

5. کاروبار میں خواتین کو بااختیار بنانا: Empowering Womens in Business

یہ ایکٹ مخصوص ترغیبات اور مدد فراہم کر کے خواتین کاروباریوں کی شرکت کی حوصلہ افزائی کرتا ہے۔ یہ خواتین کو صنفی مساوات اور معاشی بااختیار بنانے کے لیے اپنے کاروبار شروع کرنے اور منظم کرنے کا اختیار دیتا ہے۔

6. دیہی ترقی: Rural Development

بہت سے MSMEs دیہی علاقوں میں واقع ہیں، اور یہ ایکٹ ان کی ترقی، دیہی ترقی اور ان علاقوں میں معیار زندگی کو بہتر بنانے میں معاون ہے۔

7. مصنوعات کی معیاری کاری: Product Standardization

MSMEs سرکاری اسکیموں سے فائدہ اٹھا سکتے ہیں جو کوالٹی سرٹیفیکیشن حاصل کرنے اور پروڈکٹ کے معیارات پر عمل کرنے، ان کی پیشکشوں کے معیار کو بڑھانے اور مارکیٹ کی مسابقت میں مدد کرتی ہیں۔

8. ٹیکنالوجی تک رسائی: Access to Technology

یہ ایکٹ MSMEs اور تحقیقی اداروں یا بڑے اداروں کے درمیان ٹیکنالوجی کی منتقلی اور تعاون کی سہولت فراہم کرتا ہے، جدت اور تکنیکی ترقی کو فروغ دیتا ہے۔

9. مہارت کی ترقی: Skill Development

یہ ایکٹ MSMEs اور ان کے ملازمین کے لیے تربیت اور صلاحیت سازی کے پروگرام فراہم کر کے، ان کی پیداواری صلاحیت اور مسابقت کو بڑھا کر مہارت کی ترقی کے اقدامات کی حمایت کرتا ہے۔

10. مالی خواندگی: Financial Literacy

MSMEs مالیاتی خواندگی کے پروگراموں اور ورکشاپس تک رسائی حاصل کر سکتے ہیں تاکہ مالیاتی انتظام اور رسمی مالیاتی خدمات تک رسائی کو بہتر بنایا جاسکے۔

4.9 کلیدی الفاظ (Keywords)

صنعتی کلسٹر: Industrail Cluster

جغرافیائی علاقوں سے مراد ہے جہاں ایک خاص صنعت میں ایک جیسے یا متعلقہ کاروباروں کی ایک بڑی تعداد واقع ہے، اکثر مشترکہ انفراسٹرکچر اور وسائل سے فائدہ اٹھاتے ہیں۔

کریڈٹ کی سہولیات: Credit Access

قرضوں، کریڈٹ لائنز، اور فنڈنگ کے اختیارات تک رسائی کی نشاندہی کرتا ہے جو کاروبار اپنے آپریشنز، سرمایہ کاری اور ترقی کو فنڈ دینے کے لیے استعمال کر سکتے ہیں۔

سرکاری خریداری: Government Procurement

اس میں سرکاری اداروں کی طرف سے سامان اور خدمات کی خریداری شامل ہے، جو ایم ایس ایم ای سمیت کاروباری اداروں کے لیے آمدنی کا ایک اہم ذریعہ ہو سکتی ہے۔

مہارت کی ترقی: Skill Development

تربیت اور تعلیم کے پروگراموں کا احاطہ کرتا ہے جس کا مقصد افراد کی مہارتوں اور قابلیت کو بڑھانا ہے، خاص طور پر روزگار اور کاروبار سے متعلق شعبوں میں۔

ٹیکنالوجی اپ گریڈیشن: Technology Upgradation

پیداواری صلاحیت، کارکردگی اور مسابقت کو بہتر بنانے کے لیے جدید ٹیکنالوجی اور جدید آلات کو اپنانے کے عمل سے مراد ہے۔

ایکسپورٹ پروموشن: Export Promotion

بین الاقوامی منڈیوں میں سامان اور خدمات کی فروخت کی حوصلہ افزائی اور سہولت فراہم کرنے کی کوششوں اور حکمت عملیوں کی نشاندہی کرتا ہے، غیر ملکی تجارت اور معاشی ترقی کو فروغ دیتا ہے۔

سماجی کاروباری: Social Entrepreneurship

ایسے کاروبار اور اقدامات شامل ہیں جو مالی استحکام کے ساتھ سماجی اور ماحولیاتی اثرات کو ترجیح دیتے ہیں۔

4.10 نمونہ امتحانی سوالات (Model Examination Questions)

معروضی جوابات کے حامل سوالات (Objective Answer Type Questions)

1. ہندوستانی کاروباری شعبے کے تناظر میں اصطلاح "MSME" کا کیا مطلب ہے؟

(a) Medium Scale Manufacturing Enterprises

(b) Micro, Small, and Medium Enterprises

(c) Multinational Small Manufacturing Entities

(d) Miniature Scale Management Enterprises

2. MSMED ایکٹ 2006 کے مطابق، کاروباری اداروں کو "مائیکرو" کے طور پر درجہ بندی کرنے کے لیے کون سے معیار

استعمال کیے جاتے ہیں؟

- (a) پلانٹ اور مشینری میں سرمایہ کاری
- (b) ملازمین کی تعداد
- (c) سالانہ کاروبار
- (d) برآمدات

3. MSMEs کو ہندوستانی معیشت کے لیے کیوں اہم سمجھا جاتا ہے؟

- (a) انہیں سب سے زیادہ سرکاری سبسڈی ملتی ہے۔
- (b) وہ تمام ٹیکسوں سے مستثنیٰ ہیں۔

(c) وہ روزگار اور معاشی ترقی میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔

(d) ان کے پاس ہندوستان میں سب سے زیادہ مارکیٹ شیئر ہے۔

4. کون سا عنصر عام طور پر ہندوستان میں MSMEs کی ترقی میں مدد نہیں کرتا؟

(a) کریڈٹ سہولیات تک رسائی

(b) "میک ان انڈیا" جیسے حکومتی اقدامات

(c) بیوروکریسی اور ریگولیشن کی اعلیٰ سطح

(d) مہارت کی ترقی کے پروگرام

5. ہندوستان میں MSMEs کو درپیش بنیادی چیلنجوں میں سے ایک کیا ہے؟

(a) کریڈٹ تک محدود رسائی

(b) حد سے زیادہ ریگولیشن اور ضرورت سے زیادہ بیوروکریسی

(c) حکومتی مراعات کا فقدان

(d) ان کی مصنوعات اور خدمات کی کم مارکیٹ مانگ

جوابات:

2. b

2. a

3. c

4. c

5. a

مختصر جوابات کے حامل سوالات (Short Answers Type Questions)

1) ہندوستان میں MSME 2006 ایکٹ کے مطابق مائیکرو، اسمال اور میڈیم انٹرپرائزز (MSMEs) کے معنی اور تعریفیں بیان کریں۔

2) روزگار پیدا کرنے اور معاشی ترقی میں ان کے کردار کو اجاگر کرتے ہوئے، ہندوستانی معاشی تناظر میں MSMEs کی اہمیت کی وضاحت کریں۔

3) مخصوص مثالوں اور حکومتی اقدامات کا حوالہ دیتے ہوئے ان عوامل پر تبادلہ خیال کریں جو ہندوستان میں MSMEs کی ترقی میں تعاون کرتے ہیں۔

4) ہندوستان میں مائیکرو، اسمال اور میڈیم انٹرپرائزز کو درپیش عام مسائل کیا ہیں، اور یہ چیلنجز ان کے کاموں اور ترقی کو کیسے متاثر کرتے ہیں؟

5) اختراع اور علاقائی ترقی میں ان کے تعاون پر زور دیتے ہوئے، ہندوستانی کاروباری منظر نامے میں MSMEs کے فوائد کی وضاحت کریں۔

طویل جوابات کے حامل سوالات (Long Answers Type Questions)

1) MSMEs ایکٹ 2006 کی اہم شقوں کا ایک جائزہ فراہم کریں، اور وضاحت کریں کہ یہ شقیں ہندوستان میں MSMEs کو کس طرح سپورٹ اور ریگولیٹ کرتی ہیں۔

2) MSMEs ایکٹ 2006 کو تاخیر سے ادا نیگیوں کے مسئلے کو کیسے حل کرتا ہے، اور ادائیگی میں تاخیر کی صورت میں MSMEs کے لیے کیا علاج دستیاب ہیں؟ وضاحت کریں۔

3) ہندوستانی منظر نامے میں MSMEs ایکٹ 2006 کے استعمال اور اطلاقات پر تبادلہ خیال کریں، انٹرپرائز پر بنیور شپ اور پائیدار کاروباری ترقی کو فروغ دینے میں اس کے کردار کو نمایاں کریں۔

4) ٹیکنالوجی کی اپ گریڈیشن اور مارکیٹ کے فروغ کے لیے MSMEs کے لیے دستیاب مختلف سرکاری اسکیموں اور مراعات کا جائزہ لیں۔

5) خاص طور پر ہندوستان کے دیہی اور پسماندہ علاقوں میں سماجی اور معاشی شمولیت کو فروغ دینے میں MSMEs کے کردار کا تجزیہ کریں۔

4.11 تجویز کردہ اکتسابی مواد (Suggested Learning Resources)

- 1) Longenecker, J. G., Petty, J. W., Palich, L. E., & Hoy, F. (2020). Small Business Management: An Entrepreneurial Emphasis (Indian Edition). Cengage Learning.
- 2) Barrow C. The Essence of Small Business, Prentice Hall of India, New Delhi, 1997.
- 3) Vasanth Desai, Small Scale Industries and Entrepreneurship, Himalaya Publishing House, Mumbai, 2002.
- 4) Shukla M.B., Entrepreneurship and Small Business Management, KITAB MAHAL, New Delhi, 2003.
- 5) Narasaiah M.L., Small Scale Entrepreneurship, Discovery Publishing House, New Delhi, 2001.

اکائی 5۔ ہندوستان میں صنعتی پالیسیوں کا تعارف

(Introduction to Industrial Policies in India)

Structure	اکائی کے اجزاء
Introduction	تمہید 5.0
Objectives	مقاصد 5.1
Evolution of Industrial Policy in India	ہندوستان میں صنعتی پالیسیوں کا ارتقاء 5.2
Problems in Industrial Development in India since (1947-1991)	ہندوستان کی صنعتی ترقی میں مسائل (1947-1991) 5.3
Problems in Industrial Development in India after 1991	ہندوستان کی صنعتی ترقی میں مسائل 1991 کے بعد 5.4
Objectives of Industrial Policy	صنعتی پالیسی کے مقاصد 5.5
Industrial Policies in India since Independence to 1991	آزادی سے لے کر 1991 تک صنعتی پالیسیاں 5.6
Limitations of Industrial Policy in India	ہندوستان میں صنعتی پالیسیوں کی حدود 5.7
Future Roadmap and Ways	مستقبل کا روڈ میپ اور طریقے 5.8
Keywords	کلیدی الفاظ 5.9
Model Examination Questions	نمونہ امتحانی سوالات 5.10
Suggested Learning Resources	تجویز کردہ اکتسابی مواد 5.11

5.0 تمہید (Introduction)

ہندوستان میں صنعتی پالیسیاں ملک کے اندر صنعتی ترقی کو تشکیل دینے کے لیے حکومت کی طرف سے وضع کردہ اصولوں، ضابطوں اور حکمت عملیوں کا حوالہ دیتی ہیں۔ یہ پالیسیاں 1947 میں آزادی حاصل کرنے کے بعد سے ہندوستان کے صنعتی شعبے کی ترقی، ساخت اور مسابقت کو متاثر کرنے میں اہم کردار ادا کرتی رہی ہیں۔ ہندوستان کی صنعتی پالیسیاں بدلتے ہوئے معاشی حالات، عالمی رجحانات اور حکومتی ترجیحات کے جواب میں وقت کے ساتھ ساتھ تیار ہوئی ہیں۔ انہیں متعدد مقاصد کو پورا کرنے کے لیے ڈیزائن کیا گیا ہے، جس میں معاشی

ترقی کو فروغ دینا، غربت میں کمی، روزگار پیدا کرنا، اسٹریٹجک شعبوں میں خود کفالت کا حصول، اور عالمی مسابقت کو بڑھانا شامل ہیں۔ تاریخی سیاق و سباق، درپیش چیلنجوں اور ہندوستان میں صنعتی پالیسیوں کے ارتقاء کو سمجھنا ملک کی معاشی رفتار کی تشکیل میں ان کے کردار کی تعریف کرنے کے لیے ضروری ہے۔ یہ پالیسیاں معاصر ہندوستان میں اہم اہمیت کی حامل ہیں کیونکہ یہ ملک خود کو ایک عالمی معاشی پاور ہاؤس کے طور پر کھڑا کرنے اور 21 ویں صدی کے چیلنجوں سے نمٹنے کی کوشش کر رہا ہے۔

ہندوستان میں صنعتی پالیسیاں قواعد و ضوابط کے ایک اہم فریم ورک کی نمائندگی کرتی ہیں، جو حکومت کی طرف سے ملک کے اندر صنعتی شعبے کی ترقی اور رہنمائی کے لیے قائم کی گئی ہیں۔ یہ پالیسیاں ہندوستان کے صنعتی منظر نامے کی تشکیل میں اہم رہی ہیں اور 1947 میں آزادی حاصل کرنے کے بعد سے اس کی معاشی ترقی میں مرکزی کردار ادا کیا ہے۔ ہندوستان کی صنعتی پالیسیوں کا تاریخی تناظر ایک بنیادی طور پر زرعی معیشت سے ایک ایسی معیشت میں منتقلی سے نشان زد ہے جو صنعت کاری اور خود انحصاری حاصل کرنے کی خواہش رکھتی ہے۔ آزادی کے بعد، حکومت نے صنعتی ترقی کو آگے بڑھانے اور معاشی، سماجی اور قومی سلامتی کے تحفظات پر مشتمل مقاصد کے تعین میں ایک فعال کردار ادا کیا۔

ہندوستان کی صنعتی پالیسیاں مختلف عمیق مقاصد سے چلتی ہیں، جو درج ذیل ہیں۔

- معاشی ترقی: صنعت کاری کے ذریعے معاشی ترقی کو فروغ دینا اور اسے برقرار رکھنا، ملک کی مجموعی ترقی میں اپنا حصہ ڈالنا۔
- روزگار پیدا کرنا: روزگار کے مواقع پیدا کرنا، خاص طور پر ایک وسیع اور بڑھتی ہوئی افرادی قوت والے ملک میں، غربت کو کم کرنے اور بے روزگاری کو کم کرنے کے لیے۔
- خود کفالت: درآمدات پر انحصار کم کرنے اور قومی سلامتی کو بڑھانے کے لیے اسٹریٹجک شعبوں میں خود کفالت کا حصول۔
- مساوی ترقی: اس بات کو یقینی بنانا کہ صنعت کاری مخصوص علاقوں یا سماجی طبقات کو نظر انداز نہ کرے، متوازن علاقائی ترقی پر توجہ مرکوز کرتے ہوئے

تاہم، ان پالیسیوں کو برسوں کے دوران اہم چیلنجوں کا سامنا کرنا پڑا ہے، بشمول بیوروکریٹک ریڈ ٹیپ، ناکافی انفراسٹرکچر، اور ضابطوں کا پیچیدہ جال جس نے 1950 سے 1980 کی دہائی تک "لائسنس راج" کے دور کو نمایاں کیا۔

ہندوستان میں صنعتی پالیسیوں کے ارتقاء کو مختلف مراحل کے ذریعے سمجھا جاسکتا ہے، جن میں 1948 کی صنعتی پالیسی ریزولوشن، پبلک سیکٹر انٹریپرائز کا غلبہ، اور 1970 اور 1980 کی دہائیوں میں لبرلائزیشن کی محدود کوششیں شامل ہیں۔ ہندوستان کی صنعتی پالیسی کے منظر نامے میں ایک اہم موڑ 1991 میں اس وقت پیش آیا جب جامع معاشی اصلاحات متعارف کرائی گئیں۔ ان اصلاحات نے پرائیویٹائزیشن، ڈی ریگولیشن، اور ہندوستانی معیشت کو دنیا کے لیے کھولنے پر زور دیتے ہوئے، زیادہ آزادانہ، مارکیٹ پر مبنی نقطہ نظر کی طرف ایک مثالی تبدیلی شروع کی۔ معاشی لبرلائزیشن کے اس دور نے ہندوستان کی ترقی کی صلاحیت کو بے نقاب کیا اور عالمی لیڈروں کے طور پر انفارمیشن ٹیکنالوجی اور ٹیلی کمیونیکیشن جیسے شعبوں کے ابھرنے کا باعث بنا۔

معاصر ہندوستان میں، صنعتی پالیسیوں کی پیچیدگیوں کو سمجھنا کاروبار، سرمایہ کاروں، پالیسی سازوں اور اسکالرز کے لیے یکساں طور پر

اہم ہے۔ یہ پالیسیاں بدلتے ہوئے عالمی معاشی منظر نامے اور عالمی معیشت میں ایک اہم کھلاڑی بننے کی ملک کی خواہشات کے مطابق تیار ہوتی رہتی ہیں۔ صنعتی پالیسیاں آنے والے سالوں میں ہندوستان کی پائیدار اور جامع معاشی ترقی کے حصول میں مرکزی حیثیت رکھیں گی۔

5.1 مقاصد (Objectives)

- اس اکائی کا مطالعہ کرنے کے بعد، آپ مندرجہ ذیل نکات کو سمجھ سکیں گے:
- ہندوستان کی صنعتی پالیسیاں وقت کے ساتھ کس طرح تیار ہوئی ہیں۔
 - اہم چیلنجز جنہوں نے ہندوستان میں صنعتی ترقی کو روکا ہے۔
 - وہ اہداف جو ہندوستان کی صنعتی پالیسی کے فیصلوں کو آگے بڑھاتے ہیں۔
 - 1991 میں ہندوستان کے لبرلائزیشن کی طرف جانے والی اہم پالیسی تبدیلیاں۔
 - ہندوستان کی صنعتی پالیسی کے فریم سے وابستہ رکاوٹیں اور مسائل۔

5.2 ہندوستان میں صنعتی پالیسیوں کا ارتقاء (Evolution of Industrial Policies in India)

ہندوستان میں صنعتی پالیسیوں کا ارتقاء دہائیوں پر محیط ہے اور یہ ملک کے بدلتے ہوئے معاشی اور سیاسی منظر نامے کی عکاسی کرتا ہے۔ اس تبدیلی کا ہندوستان کے صنعتی شعبے اور عالمی معیشت میں اس کی پوزیشن پر گہرا اثر پڑا ہے۔ آئیے ہندوستان میں صنعتی پالیسیوں کے ارتقاء کا تفصیلی جائزہ لیتے ہیں:

1. آزادی کے بعد کا ابتدائی دور (1947-1950): Early Post-Independence Era

- مخلوط معیشت کا ماڈل: Mixed Economic System
- 1947 میں برطانوی نوآبادیاتی حکمرانی سے آزادی حاصل کرنے کے بعد، ہندوستان نے مخلوط معیشت کا ماڈل اپنایا۔ حکومت نے صنعت کاری اور معاشی ترقی کی رہنمائی میں مرکزی کردار ادا کیا۔
- 1948 کی صنعتی پالیسی کی قرارداد: Industrial Policy Resolution 1948
- اس پالیسی نے ہندوستان کی صنعت کاری کی کوششوں کی بنیاد رکھی۔ اس نے خود کفالت اور متوازن معاشی ترقی حاصل کرنے کے ارادے سے کلیدی صنعتوں پر ریاستی کنٹرول اور عوامی ملکیت پر زور دیا۔
- پبلک سیکٹر کا غلبہ: Public Sector Dominance
- اس مدت کے دوران، حکومت نے اسٹیل، بھاری مشینری، اور انفراسٹرکچر جیسے اسٹریٹجک شعبے جانے والے شعبوں میں پبلک سیکٹر انٹرپرائزز (PSUs) کی ایک قابل ذکر تعداد قائم کی۔ ان PSUs کو تیزی سے صنعت کاری کے حصول اور غیر ملکی درآمدات پر انحصار کم کرنے کے آلات کے طور پر دیکھا گیا۔

2. لائسنس راج کا دور (1950-1980): Licence Raj

• ضرورت سے زیادہ ضابطہ: Excessive Regulation

اس مدت کو اکثر "لائسنس راج" کی خصوصیت دی جاتی ہے، ایک ایسا نظام جہاں صنعتی سرگرمیوں کے تقریباً ہر پہلو کو حکومتی منظور یوں اور لائسنسوں کی ضرورت ہوتی ہے۔ اس نظام سے جڑی بیوروکریسی نااہلی اور کرپشن کا باعث بنی۔

• درآمد متبادل: Import Substitution

ہندوستان نے درآمدی متبادل کی پالیسی پر عمل کیا، جس کا مقصد مقامی طور پر وہی پیدا کرنا تھا جو پہلے درآمد کیا جاتا تھا۔ اس پالیسی نے جہاں گھریلو صنعتوں کو تحفظ فراہم کیا، وہیں اس سے ناکارہیاں اور عالمی مسابقت کی کمی بھی ہوئی۔

• تحفظ پسندی: Protectionism

گھریلو صنعتوں کو غیر ملکی مسابقت سے بچانے کے لیے اعلیٰ محصولات اور تجارتی رکاوٹوں کا استعمال کیا گیا۔

3. لبرلائزیشن کی محدود کوششیں (1970-1980): Limited Liberalization Attempts

• جزوی اصلاحات: Partial Reforms

اس عرصے کے دوران، ہندوستان نے معیشت کو آزاد کرنے کی کچھ کوششیں کیں، جس سے آٹوموبائل، الیکٹرانکس، اور دواسازی سمیت مخصوص صنعتوں میں نجی شعبے کے لیے محدود کردار کی اجازت دی گئی۔ اس کا مقصد کارکردگی اور مسابقت کو بڑھانا تھا۔

4. معاشی اصلاحات (1991 تا حال): Economic Reforms

• اہم موڑ: The Turning Point

ہندوستان کی صنعتی پالیسیوں میں سب سے اہم تبدیلی 1991 میں ہوئی جب ہندوستان کو ادا بیگیوں کے توازن کے بحران کا سامنا کرنا پڑا۔ اس بحران سے نمٹنے کے لیے حکومت نے دور رس معاشی اصلاحات متعارف کروائیں۔

• لبرلائزیشن: Liberalization

ان اصلاحات میں تجارتی رکاوٹوں کو کم کرنا، براہ راست غیر ملکی سرمایہ کاری (FDI) کے لیے شعبوں کو کھولنا، اور لائسنس راج کو ختم کرنا شامل ہے۔ اس لبرلائزیشن کے نتیجے میں مسابقت میں اضافہ، کارکردگی میں بہتری اور غیر ملکی سرمایہ کاری میں اضافہ ہوا۔

• نجکاری: Privatization

حکومت نے کئی پبلک سیکٹر انڈرپرائز کی نجکاری شروع کی، خاص طور پر غیر سٹریٹیجک سیکٹرز میں، ریاست کے کردار کو کم کرنے اور کارکردگی کو بڑھانے کے لیے۔

• اختراع: Innovation

حالیہ صنعتی پالیسیوں نے انفارمیشن ٹیکنالوجی، بائیو ٹیکنالوجی، اور قابل تجدید توانائی جیسے شعبوں کو فروغ دیتے ہوئے اختراع اور ٹیکنالوجی سے چلنے والی ترقی پر بہت زور دیا ہے۔

5. عصری صنعتی پالیسیاں (موجودہ): Contemporary Industrial Policies at Present

• جاری ارتقاء: Ongoing Evolution

ہندوستان کی صنعتی پالیسیوں کا ارتقاء جاری ہے، جو کہ ملک کی عالمی معاشی طاقت بننے کی خواہشات کی عکاسی کرتی ہے۔ موجودہ پالیسیاں کاروبار کرنے میں آسانی، مینوفیکچرنگ کو فروغ دینے کے لیے میک ان انڈیا پھیل، اور ایف ڈی آئی کو راغب کرنے پر توجہ مرکوز کرتی ہیں۔

• پائیداری: Sustainability

ماحولیاتی پائیداری اور سماجی شمولیت کو صنعتی پالیسیوں میں اہمیت حاصل ہوئی ہے، جن میں صاف توانائی کو فروغ دینے، آلودگی کو کم کرنے اور مزدوروں کے خدشات کو دور کرنے کے اقدامات شامل ہیں۔

آخر میں، ہندوستان میں صنعتی پالیسیوں کے ارتقاء نے ملک کو ایک ریاستی تسلط والی، تحفظ پسند معیشت سے زیادہ آزاد، مارکیٹ پر مبنی معیشت کی طرف منتقل کرنے پر زور دیا۔ ان پالیسیوں نے ہندوستان کی صنعتی ترقی، عالمی مسابقت اور معاشی ترقی کی تشکیل میں اہم کردار ادا کیا ہے۔ صنعتی پالیسیوں کی تبدیلی ہندوستان کی پائیدار اور جامع معاشی ترقی کی جستجو کے لیے اہم ہے۔

5.3 ہندوستان کی صنعتی ترقی میں مسائل (1947-1991)

(Problems in Industrial Development in India 1947-1991)

ہندوستان کی معاشی تاریخ میں 1947 سے 1991 تک کا عرصہ صنعتی ترقی کے دائرے میں اہم چیلنجوں اور مواقع سے نشان زد تھا۔ 1947 میں ہندوستان کی آزادی کے بعد، قوم نے اپنی معاشی ترقی کی حکمت عملی کے ایک اہم جزو کے طور پر ایک خود انحصار صنعتی بنیاد کی تعمیر کے سفر کا آغاز کیا۔ تاہم، یہ کوشش رکاوٹوں کے بغیر نہیں تھی۔

یہ جامع مطالعہ ان مسائل کے پیچیدہ جال کو تلاش کرتا ہے جنہوں نے اس تبدیلی کے دور میں ہندوستان کی صنعتی ترقی کو روکا تھا۔ یہ مسائل بیوروکریٹک ریڈ ٹیپ "لائسنس راج" سے لے کر پبلک سیکٹر انٹرپرائزز سے وابستہ چیلنجز، ناکافی انفراسٹرکچر، اور وسائل کی رکاوٹوں تک تھے۔ ہم 1947 سے 1991 تک ہندوستان میں صنعتی ترقی کے پیچیدہ منظر نامے کی جامع تفہیم پیش کرنے کے لیے اعداد و شمار اور مثالیں فراہم کرتے ہوئے ان میں سے ہر ایک چیلنج کا تفصیل سے جائزہ لیں گے۔

1. بیوروکریٹک ریڈ ٹیپ: Burocratic Red Tape

ضرورت سے زیادہ بیوروکریسی اور پیچیدہ ریگولیٹری عمل کاروبار کی ترقی اور سرمایہ کاری میں رکاوٹ ہیں۔ مثال کے طور پر، 1980 کی دہائی میں، ہندوستان میں کاروبار شروع کرنے کے لیے اوسطاً 31 منظور یوں اور 191 دنوں کی ضرورت تھی۔ مثال: ٹائٹانیوم پروجیکٹ کو متعدد ریگولیٹری رکاوٹوں کا سامنا کرنا پڑا، جس کی وجہ سے اسے 2008 میں مغربی بنگال سے گجرات منتقل کیا گیا۔

2. لائسنس راج: Licence Raj

لائسنس راج، وسیع حکومتی کنٹرول اور لائسنس، محدود مسابقت اور اختراعات کی خصوصیت۔ 1980 کی دہائی تک، ہندوستان کے پاس 80,000 سے زیادہ صنعتی لائسنس تھے۔

مثال: آٹوموبائل انڈسٹری پر چند لائسنس یافتہ مینوفیکچررز کا غلبہ تھا، جس کے نتیجے میں صارفین کے لیے محدود انتخاب اور زیادہ قیمتیں تھیں۔

3. غیر موثر پبلک سیکٹر پرائز (PSUs): Inefficient Public Sector Undertakings

بہت سے پبلک سیکٹر پرائز نااہلی، ضرورت سے زیادہ ملازمین اور جدت طرازی کی کمی کا شکار تھے۔ 1989 میں، PSUs میں لیبر کی اوسط پیداواری صلاحیت نجی اداروں میں اس کا صرف 53 فیصد تھی۔

مثال: ہندوستان فریڈیلٹیز کارپوریشن کو کم پیداواری اور زیادہ لاگت کا سامنا کرنا پڑا، جس سے زرعی پیداوار متاثر ہوئی۔

4. انفراسٹرکچر کی کمی: Lack of Infrastructure

ناکافی انفراسٹرکچر، بشمول ناقابل بھروسہ بجلی کی فراہمی اور نقل و حمل کے ناکافی نیٹ ورک، پیداواری لاگت میں اضافہ۔ 1991 میں، ہندوستان کی بجلی پیدا کرنے کی صلاحیت ناکافی تھی، جس کی وجہ سے بار بار بجلی کی کٹوتی ہوتی تھی۔

مثال: صنعتوں کو بجلی کی بندش کے دوران اکثر مہنگے ڈیزل جنریٹرز پر انحصار کرنا پڑتا ہے، جس سے آپریشنل اخراجات میں اضافہ ہوتا ہے۔

5. متبادل کی درآمد کی پالیسیاں: Import Substitution Policies

درآمدی متبادل پالیسیوں کا مقصد گھریلو صنعتوں کی حفاظت کرنا تھا لیکن عالمی مسابقت کی کمی کی وجہ سے اکثر اس کے نتیجے میں معیار کی مصنوعات کم ہوتی ہیں۔ 1970 کی دہائی میں ہندوستان کی ٹیکسٹائل انڈسٹری پر اپنی مشینری کی وجہ سے پیچھے رہ گئی۔

مثال: اعلیٰ درآمدی محصولات نے گھریلو صنعتوں کو تحفظ فراہم کیا لیکن جدیدیت میں رکاوٹ ڈالی۔

6. وسائل کی پابندیاں: Resource Constraints

ہندوستان کو وسائل کی رکاوٹوں کا سامنا کرنا پڑا، بشمول سرمائے، ٹیکنالوجی اور غیر ملکی زرمبادلہ کی کمی۔ 1991 میں ملک کے زرمبادلہ کے ذخائر اتنے کم تھے کہ یہ صرف تین ہفتوں کی درآمدات کو پورا کر سکتا تھا۔

مثال: جدید ٹیکنالوجی تک رسائی کی کمی نے الیکٹرانکس جیسے شعبوں کو روکا، ہندوستان کی مسابقت کو محدود کر دیا۔

7. علاقائی تفاوت: Regional Disparities

صنعتی ترقی شہری مراکز میں مرکوز تھی، جس کی وجہ سے معاشی ترقی میں اہم علاقائی تفاوت پیدا ہوا۔ 1981 میں، مہاراشٹر اور گجرات جیسی ریاستوں نے صنعتی پیداوار کا ایک اہم حصہ لیا۔

مثال: بہار اور اڑیسہ جیسی ریاستوں کے دیہی علاقوں میں صنعت کاری اور روزگار کے مواقع محدود تھے۔

8. زرمبادلہ کا بحران: Foreign Exchange Crises

غیر ملکی زرمبادلہ کے بار بار بحران نے درآمدات پر پابندیاں عائد کیں۔ 1991 میں، ہندوستان کو ادائیگیوں کے توازن کے بحران

کاسا منا کرنا پڑا، جس کی وجہ سے روپے کی قدر میں کمی واقع ہوئی۔
مثال: زر مبادلہ کے بحران نے اہم مشینری کی درآمد میں تاخیر کی، جس سے صنعتی توسیع کے منصوبے متاثر ہوئے۔

9. غیر موثر مالیاتی شعبہ: Inefficient Financial Sector

ریگولیشن مالیاتی سیکٹر سرمائے تک محدود رسائی، خاص طور پر ایس ایم ایز کے لیے۔ 1991 میں ہندوستانی بینکوں میں غیر فعال اثاثے تقریباً 15 فیصد تھے۔

مثال: SMEs کو اکثر ترقی اور اختراع کے لیے قرضے حاصل کرنے کے لیے جدوجہد کرنا پڑتی ہے۔

10. مسابقت کی کمی: Lack of Competition

انتہائی منضبط مارکیٹوں میں محدود مقابلہ۔ 1990 میں، ٹیلی کمیونیکیشن جیسے شعبوں میں سرکاری اداروں کی اجارہ داری تھی۔
مثال: ٹیلی کمیونیکیشن سیکٹر کے صارفین کے پاس محدود انتخاب تھے اور انہیں سروس کے خراب معیار کا سامنا کرنا پڑا۔

11. زرعی انحصار: Agricultural Dependency

آبادی کا ایک اہم حصہ زراعت پر منحصر ہے، جس سے روزگار کے مواقع میں تنوع محدود ہے۔ 1991 میں ہندوستان کی 70 فیصد سے زیادہ آبادی زراعت سے وابستہ تھی۔

مثال: دیہی علاقوں کی اکثریت زراعت پر بہت زیادہ انحصار کرتی ہے، صنعتی ملازمتوں تک محدود رسائی کے ساتھ۔

12. سماجی چیلنجز: Social Challenges

مزدوروں کے تنازعات، صنعتی تنازعات، اور ہڑتالوں نے آپریشنز اور پیداواری صلاحیت کو متاثر کیا۔ 1979 میں ہندوستان میں 2000 سے زیادہ ہڑتالیں اور لاک آؤٹ ہوئے۔

مثال: ٹیکسٹائل اور کونسلے کی کان کنی جیسی صنعتوں میں ہڑتالوں کے نتیجے میں پیداوار رک گئی اور مالی نقصان ہوا۔

ان مسائل نے اجتماعی طور پر 1947 سے 1991 تک ہندوستان میں صنعتی ترقی کی راہ میں کافی رکاوٹیں کھڑی کیں۔ 1991 کی معاشی اصلاحات کا مقصد ان مسائل کو حل کرنے کے لیے لبرلائزیشن، پرائیویٹائزیشن اور گلوبلائزیشن کو متعارف کرانا تھا، جس سے زیادہ مسابقتی اور متحرک صنعتی منظر نامے کی راہ ہموار ہوگی۔

5.4 ہندوستان کی صنعتی ترقی میں مسائل 1991 کے بعد

(Problems in Industrial Development in India after 1991)

1991 میں ہندوستان کی معاشی اصلاحات کے بعد سے، ملک نے صنعتی ترقی میں اہم پیش رفت کی ہے۔ تاہم اسے اس سلسلے میں کئی چیلنجز اور مسائل کا بھی سامنا کرنا پڑا ہے۔ یہاں 1991 سے اب تک ہندوستان میں صنعتی ترقی میں متعلقہ مثالوں اور اعداد و شمار کے ساتھ کچھ اہم مسائل کی وضاحت کی گئی ہے۔

1. مناسب انفراسٹرکچر کی کمی: Lack of Proper Infrastructure

• بجلی کی قلت: Power Shortage

بھارت کو بجلی کی مسلسل قلت کا سامنا ہے، جس نے صنعتی ترقی کی راہ میں رکاوٹ ڈالی ہے۔ 2021 تک، ترسیل اور تقسیم کے نقصانات کی وجہ سے پیدا ہونے والی تقریباً 7-8 فیصد بجلی ضائع ہو گئی۔ مثال کے طور پر، بجلی کی قلت نے مینوفیکچرنگ یونٹوں کو مہنگے بیک اپ جنریٹرز پر انحصار کرنے پر مجبور کر دیا ہے، جس سے ان کی کارکردگی متاثر ہو رہی ہے۔

• ٹرانسپورٹیشن انفراسٹرکچر: Transportation Infrastructure

سڑکوں، ریلوے اور بندرگاہوں سمیت نقل و حمل کے ناکافی انفراسٹرکچر کے نتیجے میں لاجسٹک ناکارہیاں اور نقل و حمل کے زیادہ اخراجات آئے ہیں، جس سے ہندوستانی صنعتوں کی مسابقت متاثر ہوئی ہے۔

2. بیوروکریٹک ریڈ ٹیپ اور ریگولیٹری رکاوٹیں: Bureaucratic Red Tape and Regulatory Hurdles

• پیچیدہ ریگولیٹری ماحول: Complex Regulatory Environment

ضوابط کو آسان بنانے کی کوششوں کے باوجود، ہندوستان کارپوریٹ ماحول اب بھی پیچیدہ اور وقت طلب ہو سکتا ہے، جو بیرونی اور ملکی سرمایہ کاری کی حوصلہ شکنی کر سکتا ہے۔ مثال کے طور پر، صنعتی منصوبوں کے لیے اجازت نامے اور منظوری حاصل کرنا ایک طویل عمل ہو سکتا ہے، جو ممکنہ سرمایہ کاروں کو روکتا ہے۔

• زمین کے حصول کے چیلنجز: Land Acquisition Challenges

صنعتی منصوبوں کے لیے زمین کا حصول اکثر تنازعات کا شکار رہا ہے، جس کی وجہ سے تاخیر اور قانونی تنازعات پیدا ہوتے ہیں۔ 2013 کے لینڈ ایکویزیشن ایکٹ نے مزید سخت ضابطے متعارف کرائے، جس نے صنعتی توسیع کو متاثر کیا۔

3. لیبر مارکیٹ ریفرمز: Labour Market Reforms

مزدوروں کے حقوق کے تحفظ کے لیے بنائے گئے ہندوستان کے سخت محنتی قوانین، بعض اوقات تاجروں کو اپنی افرادی قوت کو بھرتی کرنے اور بڑھانے سے روک سکتے ہیں۔ اس سے لیبر مارکیٹ کی لچک کے بارے میں خدشات پیدا ہوئے ہیں۔ مختلف ریاستیں مختلف رفتاروں سے تبدیلیاں نافذ کرنے کے ساتھ، لیبر مارکیٹ کی اصلاحات کو عملی جامہ پہنانے میں سست روی کا مظاہرہ کیا گیا ہے۔

4. مالیات تک رسائی: Access to Finance

چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروباری ادارے (SMEs)، جو صنعتی ترقی کے لیے اہم ہیں، اکثر کریڈٹ تک رسائی میں چیلنجز کا سامنا کرتے ہیں۔ پردھان منتری مدرا یوجنا جیسے اقدامات کے باوجود، سستی کریڈٹ تک رسائی بہت سے ایس ایم ایز کے لیے تشویش کا باعث بنی ہوئی ہے۔

5. ٹیکنالوجی اپناتا: Technology Adoption

اگرچہ ہندوستان نے ٹیکنالوجی کو اپنانے میں اہم پیشرفت کی ہے، لیکن ایک ڈیجیٹل فرق باقی ہے، دیہی علاقوں اور چھوٹے

کاروباروں کی ٹیکنالوجی اور ڈیجیٹل انفراسٹرکچر تک محدود رسائی ہے۔ اس تقسیم کو ختم کرنا صنعتی ترقی اور مسابقت کے لیے بہت ضروری ہے۔

6. ماحولیاتی چیلنجز: Environmental Challenges

سخت ماحولیاتی ضوابط اور پائیدار صنعتی طریقوں کے بارے میں خدشات کچھ صنعتوں کے لیے تعمیل چیلنجوں کا باعث بنے ہیں۔ مثال کے طور پر، آلودگی پر قابو پانے کے اقدامات کا سامنا کرنے والی صنعتوں کو تعمیل کے معیارات کو پورا کرنے کے لیے اضافی اخراجات اٹھانا پڑ سکتے ہیں۔

7. عالمی مقابلہ: Global Competition

جیسے ہی ہندوستان نے اپنی معیشت کو کھولا، اسے شدید عالمی مقابلہ کا سامنا کرنا پڑا۔ جن صنعتوں کو پہلے تحفظ پسند پالیسیوں نے پناہ دی تھی انہیں عالمی سطح پر مقابلہ کرنے کے لیے تیزی سے اپنا ناپڑا۔ یہ منتقلی کچھ شعبوں کے لیے خاص طور پر چیلنجنگ تھی، جیسے کہ ٹیکسٹائل اور چھوٹے پیمانے پر مینوفیکچرنگ۔

8. مہارت کا فرق: Skill Gap

ہندوستان کو اپنی افرادی قوت میں مہارت کے فرق کا سامنا ہے، ملازمت کے متلاشیوں کے پاس موجود ہنر اور صنعتوں کو درکار مہارتوں کے درمیان مماثلت نہیں ہے۔ ایک ہنر مند اور پیداواری افرادی قوت کو یقینی بنانے کے لیے اس فرق کو پر کرنا ضروری ہے۔

9. کاروبار کرنے میں آسانی: Ease of Doing Business

عالمی بینک کے کاروبار کرنے میں آسانی کے انڈیکس پر ہندوستان کی درجہ بندی میں نمایاں بہتری آئی ہے، لیکن چیلنجز بدستور موجود ہیں۔ 2021 کے انڈیکس میں، ہندوستان 190 ممالک میں 63 ویں نمبر پر ہے، جس میں بہتری دکھائی دے رہی ہے لیکن یہ اشارہ کرتا ہے کہ کاروبار کرنے میں آسانی کو بڑھانے کے لیے مزید اصلاحات کی ضرورت ہے۔ ہندوستان کی مسلسل صنعتی ترقی کے لیے ان چیلنجوں سے نمٹنا بہت ضروری ہے۔ پالیسی ساز بنیادی ڈھانچے کو بڑھانے، قواعد و ضوابط کو آسان بنانے، ٹیکنالوجی کو اپنانے کو فروغ دینے، اور صنعتی ترقی کے لیے زیادہ سازگار ماحول کو فروغ دینے کے لیے مہارت کے فرق کو پر کرنے کے لیے اصلاحات اور اقدامات پر مسلسل کام کر رہے ہیں۔

5.5 صنعتی پالیسی کے مقاصد (Objectives of Industrial Policy)

صنعتی پالیسی کا مقصد ملک میں صنعتی ترقی کو فروغ دینا ہے۔ اس کا مقصد ایک ایسا ماحول بنانا ہے جو صنعتوں کی ترقی کی حوصلہ افزائی اور سہولت فراہم کرے۔ صنعتی پالیسی کے چند اہم مقاصد میں شامل ہیں:

1. متوازن علاقائی ترقی: Balanced Regional Development

صنعتی پالیسی ملک بھر میں صنعتی ترقی کی حوصلہ افزائی کرنا چاہتی ہے۔ یہ معاشی ترقی اور نمو میں علاقائی اختلافات کو کم کرنے کی کوشش کرتا ہے۔

2. روزگار پیدا کرنا: Employment Generation

صنعتی پالیسی بڑھتی ہوئی آبادی کو روزگار کے مواقع فراہم کرنے کی کوشش کرتی ہے۔ یہ ملازمتیں فراہم کرنے والی صنعتوں کی ترقی کی حوصلہ افزائی کرتا ہے۔

3. معاشی ترقی: Economic Growth

صنعتی پالیسی کا بنیادی مقصد معاشی ترقی کو فروغ دینا ہے۔ یہ صنعت کاری کے ذریعے کیا جاتا ہے۔ اس سے روزگار کے مواقع بڑھ سکتے ہیں اور لوگوں کا معیار زندگی بلند ہو سکتا ہے۔

4. غیر ملکی سرمایہ کاری: Foreign Direct Investment

صنعتی پالیسی کا مقصد ملک میں غیر ملکی سرمایہ کاری کو راغب کرنا ہے۔ اس سے صنعتی ترقی کو فروغ دینے اور نئی ٹیکنالوجی اور مہارت لانے میں مدد مل سکتی ہے۔

5. ٹیکنالوجی کی ترقی: Technological Development

صنعتی پالیسی نئی ٹیکنالوجی کی ترقی اور اپنانے کی حوصلہ افزائی کرتی ہے۔ اس سے صنعتوں کی کارکردگی اور پیداواری صلاحیت کو بہتر بنانے میں مدد مل سکتی ہے۔

صنعتی پالیسی کا مقصد معاشی ترقی کو فروغ دینا اور معیار زندگی بلند کرنا ہے۔ یہ ایک ایسی فضا کو فروغ دے کر کیا جاتا ہے جو کسی ملک میں صنعتوں کی ترقی کو فروغ دیتا ہے۔

5.6 آزادی سے لے کر 1991 تک صنعتی پالیسیاں

(Industrial Policies in India Since Independence to 1991)

صنعتی پالیسی سے مراد حکومت کا اسٹریٹیجک منصوبہ ہے۔ یہ معیشت کے مینوفیکچرنگ اور صنعتی شعبے کی ترقی کو فروغ دینے کا منصوبہ ہے۔ اس میں سرمایہ کاری، جدت طرازی اور مسابقت کو فروغ دینے کے لیے پالیسیاں، ضوابط اور اقدامات بنانا شامل ہے۔ ملک اور اس کی مخصوص ضروریات پر منحصر ہے، صنعتی حکمت عملی کے اہداف بدل سکتے ہیں۔ وہ معاشی تنوع، برآمدات میں اضافہ، روزگار کی تخلیق، اور تکنیکی ترقی کو فروغ دیتے ہیں۔ صنعتی پالیسی ان مقاصد کو حاصل کرنے کے لیے مختلف آلات استعمال کر سکتی ہے۔ جیسے ٹیکس مراعات، سبسڈی، تجارتی پالیسیاں، اور تحقیق، ترقی اور بنیادی ڈھانچے کے اپ گریڈ کے لیے معاونت۔ پھر بھی، موثر صنعتی پالیسی کو ڈیزائن اور لاگو کرنے میں ممکنہ خرابیاں اور چیلنجز ہو سکتے ہیں۔

ہندوستان کی کئی صنعتی پالیسیاں ہیں، جن میں سے ہر ایک منفرد فوکس اور مقاصد پر مشتمل ہے۔ یہاں ہم ہندوستان کی صنعتی پالیسی کی اہم خصوصیات کا ایک مختصر جائزہ لیں گے۔

1948 کی صنعتی پالیسی کی قرارداد Industrial Policy Resolution of 1948

1948 کی صنعتی پالیسی ہندوستان کی پہلی جامع صنعتی پالیسی تھی۔ ہندوستانی حکومت نے اسے 6 اپریل 1948 کو ایک مضبوط صنعتی بنیاد اور خود کفیل اور خود مختار معیشت تیار کرنے کے لیے اپنایا۔ یہ منصوبہ ہندوستان کی صنعتی ترقی کی بنیاد اور طویل مدتی معاشی منصوبہ بندی کے لیے ایک فریم ورک تھا۔

پالیسی کی اہم خصوصیات میں درج ذیل نکات شامل ہیں:

a. اس نے صنعتوں کو چار اقسام میں تقسیم کیا:

- اسٹریٹجک انڈسٹریز (پبلک سیکٹر)۔ اسلحہ اور گولہ بارود، ایٹمی توانائی، اور ریل ٹرانسپورٹ۔
 - بنیادی / کلیدی صنعتیں (پبلک - کم - پرائیویٹ سیکٹر)۔ 6 صنعتیں یعنی۔ کولہ، لوہا اور سٹیل، ہوائی جہاز کی تیاری، جہاز سازی، ٹیلی فون کی تیاری، ٹیلی گراف اور وائر لیس آلات، اور معدنی تیل۔
 - اہم صنعتیں (کنٹرولڈ پرائیویٹ سیکٹر)۔ 18 صنعتیں، بشمول بھاری کیمیکل، چینی وغیرہ
 - دیگر صنعتیں (نجی اور کوآپریٹو سیکٹر)۔ دیگر تمام صنعتیں جو اوپر شامل نہیں ہیں۔
- b. پالیسی میں حکومت کی طرف سے کنٹرول اور چلائی جانے والی کئی اہم صنعتوں کی فہرست دی گئی ہے۔
- اس میں ریلوے، ایٹمی توانائی، اور ہتھیاروں اور گولہ بارود کی تیاری شامل ہے۔
 - حکومت کے پاس اشیاء اور خدمات کی پیداوار کے طریقہ کار کو کنٹرول اور ریگولیٹ کرنے کا حق محفوظ ہے۔
- c. پالیسی نے روزگار کے مواقع پیدا کرنے میں چھوٹے پیمانے کی صنعتوں کی اہمیت کو تسلیم کیا ہے۔ دیہی ترقی کو فروغ دیا اور ان کی ترقی کی حوصلہ افزائی کی۔ یہ کریڈٹ اور دیگر امدادی اقدامات فراہم کر کے کیا جاتا ہے۔
- d. پالیسی نے بنیادی ڈھانچے کی ترقی کی اہمیت پر زور دیا۔
- اس میں سڑکوں، ریلوے اور بندرگاہوں کی تعمیر شامل ہے۔
 - صنعتوں کی ترقی کو بڑھانا ہے۔

بالآخر، صنعتی شعبے میں سرکاری مداخلت اور نجی شعبے کی سرمایہ کاری کے لیے ایک جامع فریم ورک قائم کر کے، 1948 کی صنعتی پالیسی قرارداد نے ہندوستان کی معاشی ترقی کی بنیاد رکھی۔ بعد کے سالوں میں، پالیسی کو بدلتے ہوئے معاشی مقاصد اور صنعتی شعبے میں پیشرفت کی عکاسی کرنے کے لیے اپ ڈیٹ کیا گیا۔

1956 کی صنعتی پالیسی Industrial Policy 1956

1956 کی صنعتی پالیسی نے عوامی ملکیت اور کمپنیوں کے ریاستی کنٹرول پر زیادہ اہم زور دیا۔ اس نے معاشی ترقی کے لیے ہندوستان کی حکمت عملی میں ایک بڑی تبدیلی کی نمائندگی کی۔

پالیسی کی اہم خصوصیات میں شامل ہیں:

- صنعتی لائسنسنگ کا نظام متعارف کرایا گیا۔ اس کے لیے کمپنیوں کو حکومت سے لائسنس لینے کی ضرورت تھی۔ یہ نئی صنعتوں کے قیام یا موجودہ صنعتوں کو بڑھانے کے لیے کیا گیا تھا۔
- کلیدی صنعتی شعبے میں سوشلزم اور عوامی ملکیت کی ترقی، اور صنعتوں کی ترقی اور انتظام میں فعال حکومت کی شمولیت تھی۔
- اس نے صنعتی شعبے میں غیر ملکی سرمایہ کاری کو محدود کر دیا۔ غیر ملکی کمپنیوں کو ہندوستانی شراکت داروں کے ساتھ جوائنٹ وینچرز میں داخل ہونا پڑا۔
- دیہی ترقی اور روزگار کے مواقع کو فروغ دینے میں اہمیت۔ پالیسی میں کٹج اور چھوٹے پیمانے کی صنعتوں کی اہمیت کو دیکھا گیا۔ اس نے قرض کی فراہمی اور دیگر امدادی اقدامات کے ذریعے ان کی ترقی کی حوصلہ افزائی کی۔
- 1956 کی صنعتی پالیسی کو بھی تنقید کا سامنا کرنا پڑا۔ کیونکہ اس نے نجی اداروں اور غیر ملکی سرمایہ کاری پر پابندیاں عائد کر دی ہیں۔ اور اس کا بھارت میں صنعتی ترقی پر منفی اثر پڑتا ہے۔
- صنعتی پالیسی نے صنعتوں کو 3 زمروں میں تقسیم کیا تھا۔ وہ شیڈول اے، بی اور سی تھے۔ یہ زمرے ڈگری، صنعتی لائسنسنگ کی قسم اور عوامی ملکیت کی متعلقہ صنعتوں کے کنٹرول کی بنیاد پر قائم کیے گئے تھے۔

شیڈول اے Schedule A

شیڈول A صنعتوں کو معیشت کے لیے حکمت عملی کے لحاظ سے اہم سمجھا جاتا تھا اور خصوصی طور پر ملکیت اور آپریشن ریاست کے زیر کنٹرول ہوتے ہیں۔ ان میں اسلحہ اور گولہ بارود، ایٹمی توانائی اور ریلوے ٹرانسپورٹ جیسی صنعتیں شامل تھیں۔

شیڈول بی Schedule B

شیڈول بی صنعتیں وہ تھیں جن میں عوامی ملکیت کی حوصلہ افزائی کی جانی تھی، لیکن نجی اداروں کو بھی سرمایہ کاری کی اجازت تھی۔ ان صنعتوں کو نئے اداروں کے لیے حکومت سے لائسنس لینے کی ضرورت تھی اور اس میں لوہا اور سٹیل، بھاری مشینری اور ہوائی جہاز کی تیاری جیسی صنعتیں شامل تھیں۔

شیڈول سی Schedule C

شیڈول C صنعتوں نے پرائیویٹ انٹرپرائز کی حوصلہ افزائی کی، لیکن حکومت کے پاس پیداوار اور تقسیم کو ریگولیٹ کرنے اور کنٹرول کرنے کا اختیار تھا۔ ان صنعتوں کو نئے اداروں کے لیے حکومت سے لائسنس لینے کی ضرورت ہوتی تھی اور ان میں ٹیکسٹائل، کاغذ اور کیمیکل جیسی صنعتیں شامل تھیں۔

شیڈول A کی صنعتیں ریاست کے زیر کنٹرول ہیں اور شیڈول C کے شعبے نجی انٹرپرائز کے لیے زیادہ قابل رسائی ہیں، صنعتوں کو ان زمروں میں گروپ کرنے کا مقصد صنعتی ترقی کے لیے حکومت کے نقطہ نظر کے لیے ایک روڈ میپ کے طور پر کام کرنا تھا۔ درجہ بندی نے نئے کاروباروں کے لیے درکار لائسنس کی سطح کی بھی وضاحت کی ہے۔ درجہ بندی کے نظام کو اب بھی ہندوستان کے درج ذیل صنعتی منصوبوں میں استعمال کیا گیا تھا، لیکن یہ بدلتے ہوئے معاشی اہداف اور صنعتی شعبے کی ترقی کی عکاسی کرنے کے لیے وقت کے ساتھ بدلتا رہا۔

1977 کی صنعتی پالیسی Industrial Policy Statement of 1977

1977 کا صنعتی پالیسی بیان حکومت ہند کے تاریخی پالیسی دستاویزات میں سے ایک تھا۔ یہ ہندوستان کی صنعتی ترقی اور صنعتی پیداوار کی آزادی کو بڑھانے کے لیے بنایا گیا تھا۔ یہ پالیسی ایمر جنسی کے دور کے بعد تیار کی گئی تھی۔ اس دور میں حکومت کے ہاتھوں میں طاقت کا ایک بڑا ارتکاز دیکھا گیا۔

1977 کے صنعتی پالیسی بیان میں درج ذیل کلیدی مقاصد بیان کیے گئے ہیں:

- صنعتوں کی ترقی کے لیے سازگار ماحول پیدا کرنا ہے۔
- اس کا بنیادی نوکس موثر طریقے سے چھوٹی، وسیع پیمانے پر تقسیم شدہ صنعتوں کو فروغ دینا تھا جو دیہی اور چھوٹے شہر کے ماحول میں تھیں۔
- اس نے چھوٹے شعبے کو تین اقسام میں تقسیم کیا۔ وہ کاٹج اور گھریلو، مائیکرو اور چھوٹے پیمانے کی صنعتیں تھیں۔
- دیسی ٹیکنالوجی کی ترقی اور غیر ملکی ٹیکنالوجی پر انحصار کم کرنے کی حوصلہ افزائی کی جانی چاہیے۔
- محنت پر مبنی صنعتوں کی ترقی کی حوصلہ افزائی کی جانی چاہیے جو روزگار کے مواقع پیدا کر سکتی ہیں۔
- اس نے ہندوستانی حکومت کی سابقہ پالیسیوں کو کافی حد تک بدل دیا۔
- وہ صنعتی ترقی کے لیے زیادہ مرکزی اور ریاستی قیادت کے نقطہ نظر کی طرف تیار تھے۔
- اس نئی حکمت عملی کا مقصد نجی انٹرپرائز اور مسابقت کو فروغ دینا تھا۔
- اس نے زیادہ مارکیٹ پر مبنی نقطہ نظر کی طرف ایک تبدیلی کو نشان زد کیا۔

1980 کی صنعتی پالیسی Industrial Policy Statement of 1980

ہندوستانی حکومت نے 1980 میں ایک اور اہم پالیسی بیان جاری کیا۔ اس کا مقصد ملک کی صنعتی ترقی کو ایک طویل مدتی سمت دینا تھا۔ جب یہ پروگرام تیار کیا جا رہا تھا تو تیل کے دوسرے بحران اور برآمدات پر مبنی ترقی کو فروغ دینے کی ضرورت کو مد نظر رکھا گیا تھا۔ 1980 کے صنعتی پالیسی بیان کے کلیدی مقاصد درج ذیل تھے:

- پسماندہ علاقوں اور صنعتوں پر توجہ مرکوز کرتے ہوئے متوازن علاقائی صنعتی ترقی کی حوصلہ افزائی کرنا۔
- جدیدیت چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروباروں کی تکنیکی ترقی کی حمایت کرنا اور صنعتی شعبے میں ان کی پوزیشن کو مضبوط کرنا ہے۔
- برآمدات پر توجہ مرکوز کرنے والے کاروباری اداروں کی ترقی کی حوصلہ افزائی کرنا اور بین الاقوامی مارکیٹ میں ہندوستانی مصنوعات کی مانگ کو بڑھانا۔
- نئی صنعتوں اور ٹیکنالوجیز کی ترقی کو فروغ دینا، خاص طور پر ہائی ٹیکنالوجی کے شعبوں میں۔

- ان صنعتوں کی توسیع کی حوصلہ افزائی کرنا جن کے لیے بہت زیادہ محنت درکار ہوتی ہے اور سب کے لیے ملازمت کے مواقع پیدا کرنا۔
- صنعتی شعبے کی پیداوار میں اضافہ اور جدید انتظامی تکنیکوں کے ذریعے کارکردگی۔
- حکمت عملی کا آغاز 1977 کے صنعتی پالیسی بیان سے ہوا۔
- اس نے صنعتی ترقی میں نجی شعبے کی شمولیت کی اہمیت پر زور دیا۔ یہ برآمدات کی حوصلہ افزائی اور صنعتی شعبے میں پیداواریت اور کارکردگی کو بہتر بنانے میں بھی مدد کرتا ہے۔
- اس عمل کے نتیجے میں MRTP ایکٹ اور FERA ایکٹ متعارف ہوا۔

نئی صنعتی پالیسی 1991 The New Industrial Policy of 1991

1991 کی نئی صنعتی پالیسی ادا نیگیوں کے شدید توازن کے بحران کے جواب میں ایک تاریخی اصلاحات تھی۔ بین الاقوامی منڈی میں ہندوستانی صنعت کی مسابقت کو بڑھانے پر توجہ مرکوز کرنے کے ساتھ، یہ پروگرام مزید معاشی لبرلائزیشن اور زیادہ مارکیٹ پر مبنی معیشت قائم کرنے کی کوشش کرتا ہے۔

1991 کی نئی صنعتی پالیسی کے درج ذیل کلیدی مقاصد تھے:

- صنعتی ترقی میں نجی شعبے کی شمولیت کی حوصلہ افزائی کی جائے اور معیشت پر حکومت کے اثر و رسوخ کو محدود کیا جائے۔
- صنعتی فیصلہ سازی میں حکومت کی شرکت کو کم کرنا اور صنعتی لائسنسنگ نظام کو آزاد اور معقول بنانا۔
- ٹیکنالوجی کی منتقلی کا کردار صنعتی شعبے میں غیر ملکی سرمایہ کاری کو مضبوط اور حوصلہ افزائی کرنا ہے۔
- صنعتوں کی ترقی کو فروغ دیا جاتا ہے، برآمدات پر توجہ مرکوز کرتے ہوئے اور ہندوستانی معیشت کو عالمی معیشت کے ساتھ مربوط کیا جاتا ہے۔
- زیادہ مسابقتی صنعتی ماحول کو فروغ دیتے ہوئے کارکردگی اور پیداوار میں اضافہ کیا جائے گا۔

صنعتی پالیسی 1991 کی خصوصیات Features of Industrial Policy 1991

- پالیسی کا مقصد ڈی ریگولیشن کی حوصلہ افزائی کرنا اور صنعت پر حکومتی اثر و رسوخ کو کم کرنا ہے۔ اس نے لائسنسنگ کے طریقہ کار کو ہموار کیا اور کچھ صنعتوں میں 51 فیصد تک ایف ڈی آئی کی اجازت دی۔
- پالیسی نے نجکاری کو فروغ دیا، اور حکومت نے پبلک سیکٹر یونٹس (PSUs) میں اپنے حصص فروخت کرنا شروع کر دیے۔
- پالیسی نے صنعتی مقابلے کی حوصلہ افزائی کی اور اس کا مقصد مخصوص شعبوں میں PSU کی اجارہ داری کو ختم کرنا تھا۔
- پالیسی نے صنعتوں کی تکنیکی جدید کاری کی ضرورت پر زور دیا اور ٹیکنالوجی کی درآمد کو فروغ دیا۔
- پالیسی کا مقصد برآمدات کو فروغ دینا تھا اور برآمدات پر مبنی یونٹس کے لیے خام مال کی ڈیوٹی فری درآمد کی اجازت تھی۔

- پالیسی کا مقصد لیبر قوانین کو آسان بنانا اور بھرتی اور ملازمت کی لچک کو بڑھانا ہے۔
- پالیسی میں صنعتوں کی ترقی میں مدد کے لیے انفراسٹرکچر، جیسے نقل و حمل، مواصلات اور بجلی کی ترقی کی ضرورت پر زور دیا گیا۔

5.7 ہندوستان میں صنعتی پالیسیوں کی حدود (Limitations of Industrial Policies in India)

- ہندوستانی حکومت کے لیے ترقی کو فروغ دینے کے لیے صنعتی پالیسیاں ضروری ہیں۔ پھر بھی، صنعتی ترقی کے مقصد کے لیے بنائی گئی پالیسیوں میں کئی حدود اور نقصانات موجود ہیں۔ ان میں سے کچھ مندرجہ ذیل ہیں۔
- بجلی، نقل و حمل، اور مواصلات کی سہولیات جیسے کافی بنیادی ڈھانچے کی کمی، اس پالیسی کے نفاذ میں رکاوٹ کی ایک اہم وجہ ہے۔ اس کی وجہ سے کئی شعبوں میں صنعت کی توسیع کم ہوئی ہے اور کمپنیوں کے لیے مقابلہ کرنا مشکل ہو گیا ہے۔
- دیگر شعبوں کو ہندوستان کی صنعتی حکمت عملیوں کی وجہ سے نظر انداز کیا گیا ہے۔ اس کی وجہ سے غیر مساوی ترقی ہوئی جہاں کچھ صنعتیں تیزی سے پھیل رہی تھیں جبکہ دیگر پیچھے رہ گئیں۔
- مؤثر نفاذ کا چیلنج ہندوستان میں صنعتی پالیسیوں کی اہم حدود میں سے ایک ہے۔ بیوروکریٹک رکاوٹیں، تاخیر اور بدعنوانی صنعتی پالیسیوں کو درپیش ہے جو ان کی کارکردگی میں رکاوٹ بن سکتی ہیں۔
- ہندوستان میں صنعتی پالیسیوں کو بار بار تبدیلیوں اور الٹ پلٹوں کا سامنا کرنا پڑا ہے، جس کی وجہ سے کاروبار اور سرمایہ کاروں کے لیے غیر یقینی صورتحال پیدا ہو گئی ہے۔ تسلسل کے اس فقدان نے بہت سی صنعتوں کے لیے طویل مدتی منصوبہ بندی اور سرمایہ کاری کو مشکل بنا دیا ہے۔
- صنعتی پالیسیاں بناتے وقت حکومت کی طرف سے تاجروں کے ساتھ مشاورت کا فقدان ایک اور حد ہے۔ اس سے پالیسی کی تاثیر میں کمی آئی ہے اور کاروبار اور سرمایہ کاروں کی طرف سے حمایت کی کمی کا باعث بنی ہے۔
- کامیاب نفاذ اور پائیدار پیش رفت کو یقینی بنانے کے لیے صنعتی پالیسی کی خامیوں کو دور کیا جانا چاہیے۔

5.8 مستقبل کاروڈمیپ اور طریقے (Future Roadmap and Ways)

- ہندوستان میں صنعتی پالیسیوں نے صنعتی شعبے کی ترقی کی تشکیل میں اہم کردار ادا کیا ہے۔ تاہم، ہمیشہ بہتری کی گنجائش رہتی ہے، اور ہندوستان میں صنعتی پالیسیوں کو بہتر بنانے کے کچھ طریقے درج ذیل ہیں:
- صنعتی شعبے کو وسعت دینے کے لیے حکومت کو بنیادی ڈھانچے کی سہولیات پیدا کرنی چاہئیں۔ یہ بجلی، نقل و حمل اور مواصلات کے لیے ہونا چاہیے۔
- حکومت کو انتظامی رکاوٹوں کو کم کرنا چاہیے اور کاروبار کرنے میں آسانی کو فروغ دینا چاہیے۔ ایسا نئی شعبے کی سرمایہ کاری کی حوصلہ افزائی کے لیے کیا جانا چاہیے۔ صنعتی پارکوں کی تشکیل اور ایک ٹھوس پالیسی ماحول بھی سرمایہ کاروں کو راغب کرنے میں مدد دے

سکتا ہے۔

- صنعتی ضوابط کا بنیادی مقصد ماحول دوست طریقوں کو بڑھانا ہونا چاہیے۔ اس کے علاوہ، کم اثر والے صنعتی طریقوں سے کاربن کے اخراج کو کم کرنے میں مدد ملتی ہے۔
- طویل مدتی پائیدار ترقی حاصل کرنے کے لیے، ہندوستان کو روایتی مینوفیکچرنگ سے آگے دیکھنا چاہیے۔ ہندوستان کو اختراعی ترقی پر توجہ دینی چاہیے۔ حکومت تحقیق کے لیے مراعات فراہم کرے۔ اس کے علاوہ، ٹیکنالوجی کی منتقلی کو فروغ دینے کے لیے۔ یہ تخلیقی صنعتوں کی ترقی میں مدد کے لیے کیا جانا چاہیے۔
- صنعتی پالیسیوں کو پائیدار صنعتی طریقوں کو فروغ دینے پر توجہ دینی چاہیے۔ یہ کاربن فوٹ پرنٹ کو کم کرنے میں مدد کرتا ہے اور اس کا کم سے کم ماحولیاتی اثر پڑتا ہے۔
- SMEs کی ترقی صنعتی ترقی اور روزگار کی تخلیق میں اہم کردار ادا کر سکتی ہے۔ حکومت کو چاہیے کہ وہ SMEs کی ترقی کو فروغ دینے اور ان صنعتوں کو سپورٹ کرنے کے لیے کلسٹر کی بنیاد پر ترقی کو فروغ دینے کے لیے مراعات فراہم کرے۔
- حکومت کو صنعت کے اسٹیک ہولڈرز کے ساتھ شامل ہونا چاہیے۔ نیز، صنعتی پالیسیاں تیار کرتے وقت ان کی معلومات لیں۔ یہ اس بات کو یقینی بنانا ہے کہ پالیسیاں صنعت دوست ہوں۔ اور کاروباری اداروں کو مناسب مدد فراہم کریں۔
- ہندوستان میں ایک کامیاب صنعتی پالیسی جامع اور پائیدار ترقی پر مرکوز ہونی چاہیے۔ اسے سرمایہ کاری کو راغب کرنے اور انٹرپرائیور شپ کو فروغ دینے کے لیے سازگار کاروباری ماحول فراہم کرنا چاہیے۔

5.9 کلیدی الفاظ (Keywords)

صنعتی پالیسی: Industrial Policy

کسی ملک کے اندر صنعتی ترقی کی رہنمائی کے لیے حکومت کا اسٹریٹجک منصوبہ اور فریم ورک۔

لبرلائزیشن: Liberalization

معاشی سرگرمیوں پر حکومتی پابندیوں اور ضوابط کو کم کرنے کا عمل۔

نجکاری: Privatization

سرکاری ملکیتی اثاثوں اور اداروں کی نجی ملکیت اور کنٹرول میں منتقلی۔

اصلاحات: Reforms

موجودہ نظام، عمل، یا پالیسی میں کی گئی تبدیلیاں اور بہتری۔

بیوروکریسی: Bureaucracy

حکومتی انتظامیہ کا ایک نظام جس کی خصوصیات حکام اور طریقہ کار کے پیچیدہ درجہ بندی سے ہوتی ہے۔

مہارت کی ترقی: Skill Development

کاموں کو موثر طریقے سے انجام دینے کے لیے مخصوص مہارتوں اور قابلیت کو حاصل کرنے اور بڑھانے کا عمل۔

5.10 نمونہ امتحانی سوالات (Model Exam Questions)

معروضی جوابات کے حامل سوالات (Objective Answer Type Questions)

- (1) _____ کی صنعتی پالیسی کی قرارداد ہندوستان کی معاشی تاریخ میں ایک اہم سنگ میل کی حیثیت رکھتی ہے۔
- (2) _____ کی نئی صنعتی پالیسی نے بڑی معاشی اصلاحات متعارف کروائیں جن میں لبرلائزیشن اور نجکاری شامل ہیں۔
- (3) _____ کی صنعتی پالیسی نے پبلک سیکٹر کے غلبہ اور ضابطے پر زور دیا۔
- (4) ہندوستان کی معاشی اصلاحات کے تناظر میں ایل پی جی کی اصطلاح لبرلائزیشن، _____، اور گلوبلائزیشن کے لیے ہے۔
- (5) میک ان انڈیا پھیل، _____ میں شروع کی گئی، جس کا مقصد ہندوستان کو ایک عالمی مینوفیکچرنگ مرکز کے طور پر فروغ دینا

ہے۔

جوابات:

1. 1948 2. 1991 3. 1956 4. Privatization 5. 2014

مختصر جوابات کے حامل سوالات (Short Answers Type Questions)

- (1) ہندوستان میں صنعتی پالیسیوں کے ارتقاء پر ایک مختصر نوٹ لکھیں اور وضاحت کریں کہ اس ارتقاء کے پیچھے محرک عوامل کیا تھے؟
- (2) ہندوستان میں صنعتی ترقی کو متاثر کرنے والے چند اہم چیلنجز اور مسائل کیا ہیں؟
- (3) آزادی کے وقت سے لے کر سال 1991 تک ہندوستان میں نافذ کی گئی کلیدی صنعتی پالیسیوں کا ایک جائزہ فراہم کریں؟
- (4) ہندوستان کی معیشت میں 1948 کی صنعتی پالیسی کی قرارداد کی اہم خصوصیات اور اثرات کیا تھے؟ بحث کریں
- (5) ہندوستان میں صنعتی پالیسی کے مقاصد کیا ہیں تفصیل سے بات کریں۔

طویل جوابات کے حامل سوالات (Long Answers Type Questions)

- (1) 1956 کی صنعتی پالیسی نے ہندوستان میں صنعتی منظر نامے کو کس طرح تشکیل دیا، خاص طور پر پبلک سیکٹر کے اداروں کے سلسلے میں؟ وضاحت کریں
- (2) 1991 کی نئی صنعتی پالیسی کے ذریعے کون سی اہم تبدیلیاں متعارف کرائی گئیں، اور ان اصلاحات کی وجوہات کیا تھیں؟ تفصیل سے بیان کریں۔
- (3) ہندوستان کی صنعتی پالیسی کے فریم ورک سے سالوں سے جڑی حدود لکھیں؟

4) وضاحت کریں کہ ہندوستان کی صنعتی ترقی کے مستقبل کے روڈ میپ کی تشکیل میں کن حکمت عملیوں اور راستوں پر غور کیا جاسکتا ہے؟

5.11 تجویز کردہ اکتسابی مواد: (Suggested Learning Resources)

- 1) Longenecker, J. G., Petty, J. W., Palich, L. E., & Hoy, F. (2020). *Small Business Management: An Entrepreneurial Emphasis (Indian Edition)*. Cengage Learning.
- 2) Barrow C. *The Essence of Small Business*, Prentice Hall of India, New Delhi, 1997.
- 3) Vasanth Desai, *Small Scale Industries and Entrepreneurship*, Himalaya Publishing House, Mumbai, 2002.
- 4) Shukla M.B., *Entrepreneurship and Small Business Management*, KITAB MAHAL, New Delhi, 2003.
- 5) Narasaiah M.L., *Small Scale Entrepreneurship*, Discovery Publishing House, New Delhi, 2001.

اکائی 6۔ چھوٹے پیمانے کے شعبے سے متعلق صنعتی پالیسیاں اور اسکیمیں

(Industrial Policies and Schemes related to Small Scale Sector)

Structure	اکائی کے اجزاء
Introduction	تمہید 6.0
Objectives	مقاصد 6.1
Schemes Related to Small Scale Sector	چھوٹے پیمانے کے شعبے سے متعلق اسکیمیں 6.2
Various Industrial Policy Resolutions since 1991	1991 کے بعد سے مختلف صنعتی پالیسی کی قرارداد 6.3
Economic Crises and Structural Changes in Industries after 1991	1991 کے بعد صنعتوں میں معاشی بحران اور ساختی تبدیلیاں 6.4
Need of Balanced Industrial Development	متوازن صنعتی ترقی کی ضرورت 6.5
Keywords	کلیدی الفاظ 6.6
Model Examination Questions	نمونہ امتحانی سوالات 6.7
Suggested Learning Resources	تجویز کردہ اکتسابی مواد 6.8

6.0 تمہید (Introduction)

چھوٹے پیمانے کا شعبہ ہندوستان کے معاشی منظر نامے، کاروباری شخصیت اور نجلی سطح پر ترقی کا سنگ بنیاد ہے۔ ہندوستان کے صنعتی ماحولیاتی نظام کی وسعت کے اندر واقع چھوٹے پیمانے کے کاروباری اداروں نے معاشی شمولیت کو فروغ دینے، روزگار کے مواقع پیدا کرنے اور علاقائی ترقی کو تقویت دینے میں اہم کردار ادا کیا ہے۔ اس اہم شعبے کی پرورش اور باختیار بنانے کے لیے خاص طور پر تیار کی گئی پالیسیاں اور اسکیمیں وقت کے ساتھ ساتھ کافی حد تک ترقی کر چکی ہیں، جن کی تشکیل معاشی، سیاسی اور سماجی عوامل کے ہم آہنگی سے ہوئی ہے۔ ہندوستانی چھوٹے پیمانے کا شعبہ صنعتوں کی متنوع صفوں پر محیط ہے، جس میں روایتی دستکاری اور فنکارانہ منصوبوں سے لے کر جدید مینوفیکچرنگ اور ٹیکنالوجی سے چلنے والے اداروں تک شامل ہیں۔

یہ کاروبار، جو اکثر محدود سرمائے کی سرمایہ کاری اور محنت پر مبنی نقطہ نظر کی خصوصیت رکھتے ہیں، اب ہندوستان کے صنعتی فریم ورک کی ریڑھ کی ہڈی کے طور پر سمجھے جاتے ہیں۔ وہ مینوفیکچرنگ، خدمات، اور زرعی پروسیسنگ سمیت متعدد شعبوں کو پورا کرتے ہیں، اس طرح ملک کی جی ڈی پی کو بڑھانے اور ایک مضبوط کاروباری جذبے کو فروغ دینے میں مدد کرتے ہیں۔ چھوٹے پیمانے کے کاروباری اداروں

کی بنیادی اہمیت کو تسلیم کرتے ہوئے، ہندوستانی حکومت نے ان کے تعاون کو مضبوط بنانے اور بڑھانے کے مقصد سے متعدد اسکیموں اور پالیسیوں کو متعارف کرایا ہے۔ یہ اقدامات مالی مدد فراہم کرنے، تکنیکی اپ گریڈیشن کو فروغ دینے، اور ریگولیٹری عمل کو ہموار کرنے میں اہم کردار ادا کرتے ہیں، اس طرح چھوٹے پیمانے پر کاروباری افراد کو متحرک اور مسابقتی معاشی ماحول میں ترقی کی منازل طے کرنے کے لیے بااختیار بناتے ہیں۔

ہندوستان کے معاشی منظر نامے کی وسیع ٹیسٹسٹری میں، چھوٹے پیمانے کے کاروباری ادارے متحرک اور لچکدار دھاگوں کے طور پر ابھرتے ہیں، جو کاروباری، روزگار پیدا کرنے اور چٹائی سطح پر ترقی کو ایک ساتھ باندھتے ہیں۔ یہ انٹرپرائزز، جن کی خصوصیات ان کی معمولی سرمایہ کاری اور محنت پر مبنی آپریشنز ہیں، ملک کے صنعتی ڈھانچے کا ایک لازمی ستون ہیں۔ ان کی شراکتیں ایک وسیع میدان میں پھیلی ہوئی ہیں، جس میں روایتی دستکاری، جدید مینوفیکچرنگ، اور ٹیکنالوجی پر مبنی اختراع شامل ہیں، جو انہیں معاشی ترقی کا ایک اہم محرک بناتے ہیں۔ یہ صنعتی پالیسیوں اور اسکیموں کے پیچیدہ جال کو تلاش کرتا ہے جو خاص طور پر ہندوستان میں چھوٹے پیمانے کے شعبے کو بااختیار بنانے اور اسے بلند کرنے کے لیے تیار کی گئی ہیں۔ وقت گزرنے کے ساتھ، یہ اقدامات معاشی تبدیلیوں، سیاسی حرکیات، اور اس متحرک شعبے کی مسلسل ابھرتی ہوئی ضروریات کے جواب میں ڈھل گئے اور تیار ہوئے۔

جیسے ہی ہم گہرے مطالعہ کے اس سفر کا آغاز کریں گے، ہم ان اسکیموں کا باریک بینی سے جائزہ لیں گے جو چھوٹے درجے کے کاروباریوں کو تقویت دینے کے لیے تیار کی گئی ہیں، جو انہیں مسابقت اور کامیابی کی طرف لے جائیں گی۔ ہم مالیات تک رسائی کو آسان بنانے، تکنیکی ترقی کو فعال کرنے، اور ریگولیٹری عمل کو ہموار کرنے میں پالیسیوں کے اہم کردار کا تجزیہ کریں گے۔ مزید برآں، ہم تبدیلی کی صنعتی پالیسی کی قراردادوں کا جائزہ لیں گے جنہوں نے 1991 کے اہم سال سے ہندوستان کے معاشی منظر نامے کو نئی شکل دی ہے۔ یہ قراردادیں، جیسے کہ نئی صنعتی پالیسی، 1991، نے ہندوستان کو معاشی آزادانہ بنانے، حکومتی کنٹرول کو کم کرنے، اور غیر ملکیوں کو اپنی طرف متوجہ کیا ہے۔ سرمایہ کاری، اس طرح صنعتی ترقی کی شکل کو نئے سرے سے متعین کرتی ہے۔

متوازی طور پر، ہم معاشی بحرانوں اور ساختی تبدیلیوں کے بارے میں مطالعہ کریں گے، اس بات کا جائزہ لیں گے کہ ان تبدیلیوں نے 1991 کے بعد کی صنعتوں کو کس طرح تشکیل دیا ہے۔ آنے والی گفتگو ان چیلنجوں اور مواقع کے بارے میں بصیرت فراہم کرے گی جو معاشی ارتقاء کے اس سفر میں پیدا ہوئے ہیں۔

مزید برآں، ہم حالیہ عرصے میں صنعتی ترقی کو تمام خطوں اور شعبوں میں پھیلانے کی ضرورت پر زور دیتے ہوئے متوازن صنعتی ترقی کی بنیادی اہمیت کو اجاگر کریں گے۔ کیونکہ یہ جامع نقطہ نظر علاقائی تفاوت کو دور کرنے، شمولیت کو فروغ دینے اور ہندوستان کی صنعتی رفتار کی پائیداری کو یقینی بنانے کی کوشش کرتا ہے۔

6.1 مقاصد (Objectives)

اس اکائی کا مطالعہ کرنے کے بعد، آپ مندرجہ ذیل نکات کو سمجھ سکیں گے:

- ہندوستان میں صنعتی پالیسی کا ارتقاء۔
- 1991 کے بعد کی معاشی اصلاحات کا تجزیہ۔
- متوازن ترقی کی اہمیت کا اندازہ۔
- امتحان کے بعد اصلاحات کی ساختی تبدیلیاں۔
- عالمی مسابقت کی اہمیت

6.2 چھوٹے پیمانے کے شعبے سے متعلق اسکیمیں (Schemes Related to Small Scale Sector)

چھوٹے پیمانے کی صنعتوں (SSIs) کے لیے یہ اقدامات کاروباری افراد کے منفرد چیلنجوں اور ضروریات کو پورا کرنے کے لیے بنائے گئے ہیں، بشمول فنانس تک رسائی، ٹیکنالوجی کی اپ گریڈیشن، مہارت کی ترقی، اور مارکیٹ تک رسائی۔ وہ ہندوستان میں SSIs کی ترقی اور مسابقت کو فروغ دینے میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔

مندرجہ ذیل چند منتخب اسکیمیں ہیں جن کا مقصد ہندوستان میں چھوٹے پیمانے کی صنعتوں کے فروغ اور ترقی کے لیے ہے۔

1. کریڈٹ گارنٹی فنڈ اسکیم: Credit Guarantee Fund Scheme

یہ اسکیم کاروباری افراد کو درپیش کریڈٹ سے متعلق چیلنجوں سے نمٹنے کے لیے متعارف کرائی گئی تھی۔ CGFS کے تحت، حکومت بینکوں اور مالیاتی اداروں کو کریڈٹ گارنٹی فراہم کرتی ہے، جو انہیں چھوٹے پیمانے کے کاروباری اداروں کو زیادہ اعتماد کے ساتھ قرض دینے کی ترغیب دیتی ہے۔ اس کے نتیجے میں، چھوٹے کاروباروں کے لیے فنانس تک رسائی بہتر ہوتی ہے، جس سے وہ اپنے کاموں میں توسیع اور سرمایہ کاری کر سکتے ہیں۔

مثال: ایک چھوٹے مینوفیکچرنگ یونٹ پر غور کریں جو دستکاری تیار کرتا ہے۔ CGFS کے ساتھ، یونٹ جدید مشینری خریدنے کے لیے قرض کے لیے بینک سے رجوع کر سکتا ہے۔ حکومت کی کریڈٹ گارنٹی بینک کو یقین دلاتی ہے کہ، اگر کاروبار قرضے میں نادمندہ ہے، تو بھی حکومت قرض کی وصولی میں ان کی مدد کرے گی اور بینک کے خطرے کو کم کرنے میں مدد کرے گی۔ اس سے بینکوں کی حوصلہ افزائی ہوتی ہے کہ وہ ایسے اداروں کو سازگار شرائط پر قرض فراہم کریں۔

2. ٹیکنالوجی اپ گریڈیشن فنڈ اسکیم: Technology Upgradation Fund Scheme

اسے چھوٹے پیمانے کی صنعتوں کی تکنیکی صلاحیتوں اور مسابقت کو بڑھانے کے لیے ڈیزائن کیا گیا ہے۔ یہ ٹیکنالوجی، مشینری اور آلات کی اپ گریڈیشن کے لیے کاروباری اداروں کو مالی مدد فراہم کرتا ہے۔ اپنے کاموں کو جدید بنا کر، چھوٹے پیمانے کے ادارے مصنوعات کے معیار کو بہتر بنا سکتے ہیں اور پیداواری لاگت کو کم کر سکتے ہیں، جس سے وہ مارکیٹ میں زیادہ مسابقتی بن سکتے ہیں۔

مثال: ایک ٹیکسٹائل کمپنی TUFs کو اپنی پرانی ویونگ مشینوں کو نئی، زیادہ کارآمد مشینوں میں اپ گریڈ کرنے کے لیے استعمال کر سکتی ہے۔ ایسا کرنے سے، کمپنی پیداوار کی رفتار کو بڑھا سکتی ہے، توانائی کی کھپت کو کم کر سکتی ہے، اور اپنے ٹیکسٹائل کے معیار کو بہتر بنا سکتی ہے،

اور اسے ملکی اور بین الاقوامی دونوں منڈیوں میں زیادہ مسابقتی بنا سکتی ہے۔

3. پرائم منسٹرز ایمپلائمنٹ جرنیشن پروگرام - PMEGP: Pradhan Mantri Employment Generation Program
یہ ایک فلیگ شپ اسکیم ہے جس کا مقصد چھوٹے پیمانے کے سیلکٹر میں خود روزگاری اور انٹرپرائز پر مبنی شپ کو فروغ دینا ہے۔ یہ ان افراد اور گروپوں کو قرضوں اور سبسڈی کی شکل میں مالی مدد فراہم کرتا ہے جو اپنے کاروبار کو شروع یا بڑھانا چاہتے ہیں۔ PMEGP نہ صرف ملازمتوں کی تخلیق کو فروغ دیتا ہے بلکہ مائیکرو اور چھوٹے کاروباری اداروں کی ترقی کی بھی حوصلہ افزائی کرتا ہے۔

مثال: دیہی علاقے میں ایک خواہشمند کاروباری شخص PMEGP کے لیے ایک چھوٹا زرعی پروسیسنگ یونٹ شروع کرنے کے لیے درخواست دے سکتا ہے، جیسے کہ پھلوں کے رس کی پیداوار کا کاروبار۔ PMEGP ابتدائی سرمایہ کاری اور ورکنگ کیسٹیبل کی ضروریات کو پورا کرنے کے لیے سبسڈی اور قرض فراہم کرتا ہے۔ اس سے نہ صرف کاروباری افراد کے لیے روزگار کے مواقع پیدا ہوتے ہیں بلکہ پھلوں کی کاشت اور پروسیسنگ میں شامل مقامی کمیونٹیز کے لیے روزگار کے مواقع بھی پیدا ہوتے ہیں۔

4. مائیکرو، اسمال اور میڈیم انٹرپرائزز ڈویلپمنٹ (MSMED) ایکٹ 2006: Micro, Small and Medium Enterprises Development Act 2006

اگرچہ فی کس اسکیم نہیں ہے، MSMED ایکٹ قانون سازی کا ایک اہم حصہ ہے جو MSMEs کی درجہ بندی اور مدد کے لیے قانونی فریم ورک فراہم کرتا ہے۔ یہ مختلف فوائد کو لازمی قرار دیتا ہے جیسے چھوٹے پیمانے کے کاروباری اداروں کو بروقت ادائیگی، سرکاری ایجنسیوں کی طرف سے ان سے ترجیحی خریداری، اور کریڈٹ اور مالی امداد تک آسان رسائی۔

مثال: MSMED ایکٹ یہ حکم دیتا ہے کہ بڑی کمپنیاں اپنے چھوٹے پیمانے کے سپلائرز کو بروقت ادائیگی کریں۔ مثال کے طور پر، ایک بڑے آٹوموبائل مینوفیکچرر کو اپنے چھوٹے پیمانے پر اجزاء فراہم کرنے والوں کو ایک مخصوص مدت کے اندر ادائیگی کرنی پڑتی ہے۔ یہ چھوٹے کاروباروں کے لیے ایک مستحکم نقد بہاؤ کو یقینی بناتا ہے اور ان کے مالی استحکام کو بڑھاتا ہے۔

5. کریڈٹ لنکڈ کیپٹل سبسڈی اسکیم (CLCSS): Credit Linked Capital Subsidy Scheme

CLCSS کا مقصد چھوٹے پیمانے کی صنعتوں کے ذریعہ جدید اور توانائی کی بچت والی ٹیکنالوجیز کو اپنانے کو فروغ دینا ہے۔ یہ اہل مشینری اور آلات کی خریداری کے لیے کاروبار کے ذریعے کی جانے والی سرمایہ کاری پر سبسڈی فراہم کرتا ہے۔ اس سے ٹیکنالوجی کی اپ گریڈیشن کے دوران چھوٹے کاروباری اداروں پر مالی بوجھ کو کم کرنے میں مدد ملتی ہے۔

مثال: ایک چھوٹے پیمانے پر پلاسٹک مولڈنگ یونٹ توانائی کی بچت والی مشینری میں سرمایہ کاری کے لیے سبسڈی حاصل کر کے CLCSS سے فائدہ اٹھا سکتا ہے۔ یہ یونٹ کی توانائی کے اخراجات کو کم کرتا ہے اور اس کی مسابقت کو بڑھاتا ہے۔ مثال کے طور پر، یہ انجیکشن مولڈنگ مشینوں میں سرمایہ کاری کر سکتا ہے جو پیداوار کی فی یونٹ کم توانائی استعمال کرتی ہے۔

6. مارکیٹ ڈیولپمنٹ اسسٹنس (MDA) اور مارکیٹنگ اسسٹنس اسکیم: Market Development Assistance and Market

Assistance Scheme

یہ اسکیمیں چھوٹی صنعتوں کو ان کی مصنوعات کو فروغ دینے اور ان کی مارکیٹ تک رسائی کو بڑھانے میں مدد کرتی ہیں۔ MDA تجارتی میلوں، نمائشوں اور مارکیٹنگ کی تقریبات میں شرکت کے لیے مالی معاونت کی پیشکش کرتا ہے، جبکہ مارکیٹنگ اسٹینڈس سکیم چھوٹے پیمانے کے کاروباری اداروں کی طرف سے تیار کردہ مصنوعات کی برآمد کے لیے مراعات فراہم کرتی ہے۔

مثال: ایک چھوٹے پیمانے پر دستکاری کا پروڈیوسر اپنی مصنوعات کی نمائش کرنے والے بین الاقوامی تجارتی میلے میں شرکت کے لیے MDA سپورٹ کا استعمال کر سکتا ہے۔ اس نمائش سے نہ صرف انہیں عالمی منڈیوں تک رسائی حاصل کرنے میں مدد ملتی ہے بلکہ بین الاقوامی سطح پر ہندوستانی دستکاری کو بھی فروغ ملتا ہے، جس سے مانگ میں اضافہ ہوتا ہے۔

7. قومی مینوفیکچرنگ مسابقتی پروگرام (NMCP): National Manufacturing Competitiveness Program

NMCP ایک جامع پروگرام ہے جس کا مقصد چھوٹے پیمانے کی صنعتوں سمیت مینوفیکچرنگ سیکٹر کی مسابقت کو بڑھانا ہے۔ اس میں مختلف ذیلی اسکیمیں شامل ہیں جیسے کہ لین مینوفیکچرنگ مسابقتی اسکیم، ڈیزائن کلینک اسکیم، اور منی ٹول روم اسکیم، جو کہ مہارت کی ترقی، ٹیکنالوجی کی اپ گریڈیشن، اور انفراسٹرکچر کی بہتری کے لیے معاونت فراہم کرتی ہیں۔

8. کلسٹر ڈویلپمنٹ پروگرام: Cluster Development Program

یہ پروگرام مخصوص جغرافیائی علاقوں یا شعبوں میں صنعتی کلسٹرز کی ترقی پر توجہ مرکوز کرتے ہیں۔ چھوٹے پیمانے کے کاروباری اداروں کو اکٹھا کر کے، یہ اقدامات تعاون، مشترکہ انفراسٹرکچر، اور پیمانے کی معیشتوں کی حوصلہ افزائی کرتے ہیں۔ کلسٹر ڈویلپمنٹ پروگرام کلسٹرز کے اندر کاروبار کی مجموعی مسابقت کو بڑھاتے ہیں۔

مثال: کوئٹہ کلسٹر ڈویلپمنٹ پروگرام کا مقصد مخصوص علاقوں میں کوئٹہ انڈسٹری کو بہتر بنانا ہے۔ کوئٹہ پر مبنی چھوٹے پیمانے کے کاروبار، جیسے رسی اور چٹائی کے مینوفیکچررز، مشترکہ سہولیات اور وسائل کو بانٹنے، پیداواری لاگت کو کم کرنے اور اپنی مصنوعات کے معیار کو بڑھانے کے لیے تعاون کرتے ہیں۔

9. ایکسپورٹ پروموشن اسکیمیں: Export Promotion Schemes

برآمدات کو فروغ دینے کی مختلف اسکیمیں جیسے تجارتی سامان کی برآمدات برائے انڈیا اسکیم (MEIS) اور سروس ایکسپورٹس فرام انڈیا اسکیم (SEIS) برآمد کنندگان کو مراعات اور فوائد فراہم کرتی ہیں، بشمول چھوٹے پیمانے کے شعبے میں۔ یہ اسکیمیں برآمدات پر مبنی ترقی کو فروغ دیتی ہیں اور چھوٹے کاروباری اداروں کو بین الاقوامی منڈیوں تک پہنچنے میں مدد کرتی ہیں۔

مثال: عالمی سطح پر IT خدمات فراہم کرنے والی ایک چھوٹے پیمانے پر سافٹ ویئر ڈویلپمنٹ کمپنی SEIS سے فائدہ اٹھا سکتی ہے۔ SEIS کے تحت رجسٹر ہونے سے، کمپنی اپنے برآمدی کاروبار کا ایک خاص فیصد حکومتی ترغیب کے طور پر حاصل کرتی ہے، جو اسے اپنے بین الاقوامی کلائنٹس سے بڑھانے کی ترغیب دیتی ہے۔

6.3 1991 کے بعد سے مختلف صنعتی پالیسی کی قرارداد

(Various Industrial Policy Resolutions since 1991)

1991 میں معیشت کے لبرلائزیشن کے بعد سے ہندوستان کے معاشی منظر نامے میں ایک قابل ذکر تبدیلی آئی ہے۔ صنعتی پالیسی کی اہم قراردادوں اور اقدامات کے سلسلے نے ملک کو دنیا کی سب سے تیزی سے ترقی کرنے والی معیشت بننے کی طرف راغب کیا ہے۔ ان مستقبل پر مبنی سوچ کی پالیسیوں نے مختلف شعبوں میں جدت، ترقی اور عالمی مسابقت کے دور کا آغاز کیا ہے۔ اس تلاش میں، ہم ان پالیسی اقدامات کی پیچیدگیوں، ڈیٹا پر مبنی اور حقیقی دنیا کی مثالوں کا جائزہ لیں گے۔ ہم ہندوستان کی صنعتی پالیسی کے منظر نامے کا مطالعہ کریں گے اور ان متاثر کن تبدیلیوں کا پتہ لگائیں گے جنہوں نے اس کی معاشی تقدیر کو تشکیل دیا ہے۔"

1. نئی صنعتی پالیسی 1991: New Industrial Policy 1991

- مقصد: نئی صنعتی پالیسی، جو 1991 میں شروع کی گئی، ایک بڑی حد تک بند اور ریگولیٹڈ معیشت سے زیادہ آزاد اور کھلی معیشت کی طرف ایک اہم تبدیلی تھی۔ اس کا مقصد معاشی ترقی کو تیز کرنا، نجی سرمایہ کاری کی حوصلہ افزائی کرنا اور حکومتی کنٹرول کو کم کرنا تھا۔ اس پالیسی کے نفاذ کے بعد، ہندوستان کی جی ڈی پی کی شرح نمو میں نمایاں اضافہ ہوا۔ 1991 کے بعد کے سالوں میں، جی ڈی پی کی شرح نمو 5 فیصد سے تجاوز کر گئی، جو کہ اصلاحات سے پہلے کی مدت کے مقابلے میں جب یہ 4 فیصد سے کم تھی۔
- مثال: اس پالیسی کے نتیجے میں، مختلف صنعتوں نے خاطر خواہ ترقی دیکھی۔ جیسے کہ انفارمیشن ٹکنالوجی (IT) اور سافٹ ویئر سروسز سیکٹر اور Infosys اور Tata Consultancy Services (TCS) جیسی کمپنیاں عالمی سطح پر کمپنیاں بن گئیں اور اس وقت ہندوستان کی برآمدی آمدنی میں ان کا اہم حصہ ہے۔

2. قومی مینوفیکچرنگ پالیسی 2011: National Manufacturing Policy 2011

- مقصد: قومی مینوفیکچرنگ پالیسی کا مقصد ہندوستان کی جی ڈی پی میں مینوفیکچرنگ کے حصہ کو 25 فیصد تک بڑھانا اور ملازمتیں پیدا کرنا ہے۔ اس نے بنیادی ڈھانچے کی ترقی، ٹیکنالوجی کی اپ گریڈیشن اور سرمایہ کاری کے فروغ پر زور دیا۔ اگرچہ مینوفیکچرنگ سے جی ڈی پی کے 25 فیصد تک پہنچنے کا پالیسی کا ہدف مکمل طور پر حاصل نہیں ہوا ہے، لیکن مینوفیکچرنگ سیکٹر نے ترقی حاصل کی ہے۔ جی ڈی پی میں مینوفیکچرنگ کا حصہ گزشتہ سالوں میں مسلسل بڑھ رہا ہے۔
- مثال: "میک ان انڈیا" پہل، جو 2014 میں شروع کی گئی تھی، قومی مینوفیکچرنگ پالیسی کی توسیع ہے اور اس نے آٹوموٹیو، الیکٹرانکس، اور دفاعی مینوفیکچرنگ جیسے شعبوں میں سرمایہ کاری کو راغب کیا ہے۔ اس کی وجہ سے ہندوستان میں مینوفیکچرنگ کی ترقی ہوئی ہے۔

3. صنعتی پالیسی بیان 1991: Industrial Policy Statement 1991

- مقصد: اس پالیسی نے صنعتی ترقی کو فروغ دینے کے لیے درکار مخصوص تبدیلیوں اور اصلاحات کا خاکہ پیش کیا۔ اس نے کنٹرول

شدہ نظام سے زیادہ آزاد معاشی ماحول کی طرف تبدیلی کی ضرورت پر زور دیا۔ لائسنسنگ کی ضروریات کو ہٹانے اور غیر ملکی سرمایہ کاری کے ضوابط میں نرمی کی وجہ سے ہندوستان میں براہ راست غیر ملکی سرمایہ کاری (FDI) میں اضافہ ہوا۔ 1991 کے بعد کے سالوں میں ایف ڈی آئی کی آمد میں نمایاں اضافہ دیکھا گیا۔

- مثال: سوزوکی، ہنڈائی، اور ٹویوٹا جیسے غیر ملکی کار ساز اداروں کے داخلے کے ساتھ ہندوستان میں آٹو موبائل سیکٹر میں کافی ترقی ہوئی۔ اس پالیسی نے ان سرمایہ کاری کی راہ ہموار کی۔

4. میک ان انڈیا انیشیٹیو 2014: Make in India Initiatives 2014

- مقصد: "میک ان انڈیا" پہل کا مقصد مینوفیکچرنگ میں سرمایہ کاری کی حوصلہ افزائی کرنا، روزگار کی تخلیق کو فروغ دینا، اور ملکی اور غیر ملکی سرمایہ کاروں کے لیے کاروبار کرنے میں آسانی کو بڑھانا ہے۔ اس اقدام نے تمام شعبوں میں اہم سرمایہ کاری کو راغب کیا ہے۔ مثال کے طور پر، الیکٹرانک مینوفیکچرنگ سیکٹر نے بڑے پیمانے پر فروغ دیکھا، ہندوستان میں کئی موبائل فون مینوفیکچرنگ یونٹس قائم کیے جا رہے ہیں۔
- مثال: "میک ان انڈیا" پہل نے آٹو موٹیو، الیکٹرانکس اور دفاع جیسے شعبوں میں مینوفیکچرنگ ہب قائم کیے ہیں، جس سے ہندوستان عالمی کمپنیوں کے لیے مینوفیکچرنگ کی منزل بن گیا ہے۔

5. نیشنل ٹیلی کام پالیسی، 1994: National Telecom Policy 1994

- مقصد: اس پالیسی کا مقصد ٹیلی کام سیکٹر کو آزاد بنانا اور نجی سرمایہ کاری کی حوصلہ افزائی کرنا ہے۔ اس نے ہندوستان میں ٹیلی کمیونیکیشن انڈسٹری کی ترقی میں اہم کردار ادا کیا۔ اس پالیسی کے متعارف ہونے کے بعد سے ہندوستان میں ٹیلی کام سیکٹر میں تیزی سے ترقی ہوئی ہے۔ ہندوستان دنیا کی سب سے بڑی اور تیزی سے ترقی کرنے والی ٹیلی کام انڈسٹری میں سے ایک ہے۔
- مثال: Airtel، Vodafone-Idea، اور Reliance Jio جیسے نجی ٹیلی کام آپریٹرز کے داخلے نے لاکھوں لوگوں کو سستی خدمات فراہم کرتے ہوئے ہندوستانی ٹیلی کام سیکٹر میں انقلاب برپا کر دیا ہے۔

6. آٹو پالیسی 2002: Auto Policy 2002

- مقصد: آٹو پالیسی کا مقصد آٹو موبائل سیکٹر میں سرمایہ کاری کی حوصلہ افزائی کرنا اور آٹو موبائل مینوفیکچررز کو مراعات فراہم کرنا ہے۔ ہندوستانی آٹو موٹیو انڈسٹری نے نمایاں طور پر ترقی کی ہے، ہندوستان مختلف عالمی کار سازوں کے لیے مینوفیکچرنگ کا مرکز بن گیا ہے۔
- مثال: Tata Motors، اور Hyundai، Maruti Suzuki جیسی کمپنیوں نے ہندوستان میں ایک مضبوط موجودگی قائم کی ہے، اور ملک آٹو موبائل اور اس کے اجزاء کا ایک بڑا برآمد کنندہ ہے۔

7. فارماسیوٹیکل پالیسی، 2002: Pharmaceutical Policy 2002

- مقصد: اس پالیسی کا مقصد دوا سازی کی صنعت کو فروغ دینا، تحقیق اور ترقی کی حوصلہ افزائی کرنا اور ادویات تک سستی رسائی کو یقینی

بنانا ہے۔ ہندوستان کی دواسازی کی صنعت حجم کے لحاظ سے دنیا کی سب سے بڑی صنعتوں میں سے ایک ہے، جس میں عالمی عام دوائیوں کی مارکیٹ میں نمایاں حصہ ہے۔

- مثال: سن فارما، ڈاکٹر ریڈی کی لیبارٹریز، اور سیپلا جیسی ہندوستانی دواساز کمپنیوں نے سستی ادویات فراہم کر کے عالمی صحت کے شعبے میں خاطر خواہ تعاون کیا ہے۔

8. انفارمیشن ٹیکنالوجی (IT) اور IT-فعال خدمات (ITES) پالیسی، 1999: Information Technology and IT-Enabled Service 1999

- مقصد: یہ پالیسی ہندوستان میں IT اور ITES صنعت کو فروغ دینے پر مرکوز ہے۔ ہندوستان کے آئی ٹی اور سافٹ ویئر خدمات کے شعبے میں زبردست ترقی ہوئی ہے، اس نے ملک کی جی ڈی پی اور برآمدات کو بڑھانے میں خاطر خواہ حصہ لیا ہے۔
- مثال: (TCS) Tata Consultancy Services، Infosys، اور Wipro جیسی کمپنیاں عالمی آئی ٹی کمپنیاں بن گئی ہیں، جو دنیا بھر کے گاہکوں کو IT حل اور خدمات فراہم کر رہی ہیں۔

9. گرین فیلڈ ایئرپورٹ پالیسی 2008: Greenfield Airport Policy 2008

- مقصد: اس پالیسی کا مقصد ہندوستان میں نئے ہوائی اڈوں کی ترقی میں نجی سرمایہ کاری کی حوصلہ افزائی کرنا ہے۔ اس پالیسی کی وجہ سے ملک بھر میں فضائی راہوں کو بہتر کرتے ہوئے کئی نئے ہوائی اڈوں کی تعمیر ہوئی ہے۔
- مثال: حیدرآباد میں راجیو گاندھی بین الاقوامی ہوائی اڈے اور بنگلور میں کیپے گوٹا بین الاقوامی ہوائی اڈے جیسے ہوائی اڈے ہوائی اڈے کے بنیادی ڈھانچے میں کامیاب نجی سرمایہ کاری کی مثالیں ہیں۔

10. نیشنل ٹیکسٹائل پالیسی 2000: National Textile Policy 2000

- مقصد: اس پالیسی میں ٹیکسٹائل اور ملبوسات کے شعبے کو جدید اور فروغ دینے کی کوشش کی گئی۔ ہندوستان کی ٹیکسٹائل اور ملبوسات کی صنعت روزگار پیدا کرنے والے سب سے بڑے اداروں میں سے ایک ہے، جو برآمدات میں اہم کردار ادا کرتی ہے۔
- مثال: اروند ملز، ریمینڈ، اور آدتیہ برلا فیشن اینڈ ریٹیل جیسی کمپنیوں نے عالمی ٹیکسٹائل اور ملبوسات کی مارکیٹ میں مضبوط موجودگی قائم کی ہے۔

11. بائیو ٹیکنالوجی پالیسی 2001: Biotechnology Policy 2001

- مقصد: اس پالیسی کا مقصد ہندوستان میں بائیو ٹیکنالوجی کی تحقیق، اختراع اور تجارتی کاری کو فروغ دینا ہے۔ بھارت کی بائیو ٹیکنالوجی کی صنعت نے ترقی کی ہے، جس میں بائیو فارماسیوٹیکل، ایگری بائیو ٹیک، اور بائیو انفارمیٹکس پر توجہ دی گئی ہے۔
- مثال: Biocon بھارت کی سب سے بڑی بائیو فارماسیوٹیکل کمپنیوں میں سے ایک، بائیو ٹیکنالوجی کے شعبے میں کامیابی کی ایک قابل ذکر مثال ہے۔

12. نیشنل انٹیلیکچوئل پراپرٹی رائٹس (IPR) پالیسی، 2016: National Intellectual Property Rights Policy 2016

- مقصد: اس پالیسی کا مقصد جدت کو فروغ دینا اور املاک دانش کے حقوق کا تحفظ کرنا ہے۔ اس پالیسی نے ہندوستان میں بیداری بڑھانے اور آئی پی تحفظ کو مضبوط بنانے میں اہم کردار ادا کیا ہے۔
- مثال: انفارمیشن ٹکنالوجی، فارماسیوٹیکل اور تفریح جیسی آئی پی پر مبنی صنعتوں کی ترقی آئی پی آر پالیسی کے اثرات کو ظاہر کرتی ہے۔ ان پالیسی قرار دادوں اور اقدامات نے ہندوستان کے صنعتی منظر نامے کو نمایاں طور پر تشکیل دیا ہے اور مختلف شعبوں میں ملک کی معاشی ترقی اور عالمی مسابقت میں اہم کردار ادا کیا ہے۔

6.4 1991 کے بعد صنعتوں میں معاشی بحران اور ساختی تبدیلیاں

(Economic Crises and Structural Changes in Industries after 1991)

I. معاشی بحران Economic Crises

معاشی بحران وہ ہوتے ہیں جو ملک کے معاشی استحکام اور کام کاج کو بری طرح متاثر کرتے ہیں، جو اکثر منفی معاشی واقعات سے نمایاں ہوتے ہیں جو معیشت کے مختلف پہلوؤں پر دور رس منفی اثرات مرتب کرتے ہیں۔ یہ بحران مختلف عوامل سے جنم لے سکتے ہیں اور مختلف شکلوں میں ظاہر ہو سکتے ہیں۔ معاشی بحرانوں کی چند عام اقسام درج ذیل ہیں:

1. مالیاتی بحران: Financial Crises

مالیاتی بحران میں عام طور پر مالیاتی نظام میں خرابی شامل ہوتی ہے، جس کی وجہ سے بینکنگ اور کریڈٹ مارکیٹوں میں شدید خلل پڑتا ہے۔ اس میں بینک کی ناکامی، قرض کی فراہمی، اور مالیاتی شعبے میں اعتماد کا نقصان شامل ہو سکتا ہے۔

- وجوہات: مالیاتی بحران بینکوں کی نادہنیوں، قیاس آرائیوں، ضرورت سے زیادہ خطرہ، اور ناکافی ضابطے جیسے عوامل سے پیدا ہو سکتے ہیں۔

- مثالیں: 2008 کا عالمی مالیاتی بحران، جو سب پر ائم مارگنچ بحران سے شروع ہوا، اور 1997 کا ایشیائی مالیاتی بحران مالیاتی بحرانوں کی نمایاں مثالیں ہیں۔

2. کرنسی کا بحران: Currency Crises

کرنسی کا بحران اس وقت ہوتا ہے جب کسی ملک کی کرنسی کو اپنی قدر میں تیزی سے اور شدید کمی کا سامنا کرنا پڑتا ہے، جو اکثر کرنسی پر قیاس آرائیوں کے حملوں اور شرح مبادلہ کے استحکام کو برقرار رکھنے میں مشکلات کا باعث بنتا ہے۔

- وجوہات: کرنسی کے بحران کی وجہ بہت زیادہ بیرونی قرض، غیر ملکی زر مبادلہ کے ذخائر کی کمی، یا کرنسی میں سرمایہ کاروں کے اعتماد میں کمی جیسے عوامل ہو سکتے ہیں۔

- مثالیں: 1994 کا میکسیکن پیسو بحران اور 1997 کا ایشیائی کرنسی بحران کرنسی کے بحران کی معروف مثالیں ہیں۔

3. خود مختار قرضوں کا بحران: Sovereign Debt Crises

ایک خود مختار قرض کے بحران میں ایسی صورت حال شامل ہوتی ہے جہاں حکومت اپنی قرض کی ذمہ داریوں کو پورا کرنے سے قاصر ہوتی ہے۔ اس بحران کے نتیجے میں ملک کی کریڈٹ ریٹنگ میں کمی واقع ہو سکتی ہے اور یہ قرض پر ڈیفالٹ کا باعث بن سکتا ہے۔

• وجوہات: خود مختار قرضوں کے بحران کا تعلق اکثر حکومتی قرضوں، بجٹ کے خسارے، اور فنانشنگ تک محدود رسائی سے ہوتا ہے۔

• مثالیں: 2009 میں شروع ہونے والا گریک قرض کا بحران اور 2000 کی دہائی کے اوائل میں ارجنٹائن کے قرضوں کا بحران خود مختار قرضوں کے بحران کی قابل ذکر مثالیں ہیں۔

4. ادا نیگیوں کے توازن کا بحران: Balance of Payment Crises

ادا نیگیوں کے توازن کا بحران اس وقت ہوتا ہے جب کسی ملک کو اپنی درآمدات کی ادا نیگی یا اپنے غیر ملکی قرضوں کی ادا نیگی میں مشکلات کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ یہ زر مبادلہ کے ذخائر میں کمی اور شرح مبادلہ کے استحکام کو برقرار رکھنے میں مشکلات کا باعث بن سکتا ہے۔

• اسباب: ادا نیگیوں کے توازن کا بحران تجارتی عدم توازن، بیرونی جھٹکوں، یا سرمایہ کاروں کے اعتماد میں اچانک کمی کے نتیجے میں ہو سکتا ہے۔

• مثالیں: 1991 میں ہندوستان کا ادا نیگیوں کے توازن کا بحران، جس کی وجہ سے معاشی اصلاحات ہوئیں، اور 2018 میں ترکی کا توازن ادا نیگی کا بحران مثالی مثالیں ہیں۔

5. بینکنگ بحران: Banking Crises

بینکاری بحران کی خصوصیت بینکاری نظام میں خرابی سے ہوتی ہے، جس میں اکثر بینک NPA، بڑے پیمانے پر بینک کی ناکامی، اور مالیاتی اداروں کے استحکام میں اعتماد کی کمی شامل ہوتی ہے۔

• اسباب: بینکنگ کا بحران ناکافی ریگولیشن، لیکویڈٹی کی کمی، یا پرخطر اثاثوں سے نمٹنے جیسے عوامل سے پیدا ہو سکتا ہے۔

• مثالیں: 1980 کی دہائی کے آخر میں امریکی بچت اور قرض کا بحران اور اس عرصے کے دوران آئس لینڈ میں بینکاری بحران اس کی مثالیں ہیں۔

6. معاشی ڈپریشن: Economic Depression

معاشی ڈپریشن معاشی سرگرمیوں میں طویل اور شدید مندی کی وجہ سے ہے، جس کی خصوصیت اکثر زیادہ بے روزگاری، صارفین کے اخراجات میں کمی اور سرمایہ کاری میں کمی ہوتی ہے۔

• وجوہات: معاشی ڈپریشن متعدد عوامل کا نتیجہ ہو سکتا ہے، بشمول مالیاتی بحران، مالیاتی پالیسیاں، اور بیرونی جھٹکے۔

• مثالیں: 1930 کی دہائی کا عظیم کساد بازاری معاشی ڈپریشن کی سب سے مشہور مثالوں میں سے ایک ہے۔

ان معاشی بحرانوں کے تباہ کن نتائج ہو سکتے ہیں، بشمول ایک اہم معاشی بد حالی، بے روزگاری، اور سماجی اور سیاسی بد امنی۔ حکومتیں

اور مرکزی بینک اکثر ان بجرانوں کے اثرات کو کم کرنے اور معیشت کو مستحکم کرنے کے لیے مختلف پالیسیاں اور اقدامات نافذ کرتے ہیں۔

II. ساختی تبدیلیاں Structural Changes

ہندوستانی معیشت حالیہ دہائیوں میں ایک قابل ذکر تبدیلی سے گزری ہے، جس میں ساختی تبدیلیوں کی ایک سیریز ہے جس نے اس کے صنعتی منظر نامے کو نئی شکل دی ہے۔ 1991 کی معاشی اصلاحات کے بعد سے، ہندوستان نے ایک بند اور ریگولیٹڈ معیشت سے مستقل طور پر ایک ایسی معیشت میں منتقلی کی ہے جو زیادہ کھلی، متحرک اور متنوع ہے۔ اس تلاش میں، ہم ان اہم ساختی تبدیلیوں کا جائزہ لیتے ہیں جو حکومتی پالیسیوں اور مارکیٹ کی قوتوں کے ذریعے سامنے آئی ہیں۔ ان تبدیلیوں نے نہ صرف معاشی ترقی کو آگے بڑھایا ہے بلکہ ہندوستان کے لیے جدت، سرمایہ کاری اور مسابقت کو فروغ دیتے ہوئے عالمی معاشی کھلاڑی بننے کی راہ بھی ہموار کی ہے۔

1. تجارت اور غیر ملکی سرمایہ کاری کا لبرلائزیشن: Liberalization of Trade and Foreign Investment

1900 کی دہائی کے اوائل میں، ہندوستان نے تجارتی رکاوٹوں کو نمایاں طور پر کم کیا، درآمدی محصولات کو کم کیا، اور اپنی معیشت کو غیر ملکی سرمایہ کاری کے لیے کھول دیا۔ اس پالیسی تبدیلی کا مقصد ہندوستان کو عالمی معیشت میں ضم کرنا اور معاشی ترقی کو فروغ دینا ہے۔

- مثال: درآمدی محصولات میں کمی کی وجہ سے مسابقت میں اضافہ ہوا اور غیر ملکی اشیاء اور خدمات کی وسیع رینج تک رسائی ہوئی، جس سے ہندوستانی صارفین کو فائدہ ہوا۔ مثال کے طور پر، ہندوستانی آٹوموٹیو انڈسٹری نے ہنڈائی اور ٹویوٹا جیسے عالمی کار ساز اداروں کا داخلہ دیکھا، جس کے نتیجے میں ہندوستانی صارفین کے لیے گاڑیوں کے وسیع اختیارات دستیاب ہوئے۔

2. صنعتی لائسنسنگ اور MRTP ایکٹ کو ختم کرنا: Dismantling Industrial Licencing and MRTP Act

ہندوستانی حکومت نے زیادہ تر صنعتوں کے لیے صنعتی لائسنسنگ کی ضروریات کو ختم کر دیا اور اجارہ داری اور پابندی والے تجارتی طریقوں (MRTP) ایکٹ کو ختم کر دیا۔ ان اصلاحات کا مقصد انٹرپرائیز پر بیوروکریٹک باروں کو فروغ دینا، مسابقت کو بڑھانا اور کاروبار کی توسیع کو آسان بنانا ہے۔

- مثال: صنعتی لائسنسنگ کے خاتمے نے ہندوستان میں چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروباری اداروں (SMEs) کی ترقی کی اجازت دی۔ مثال کے طور پر، سافٹ ویئر اور آئی ٹی خدمات کے شعبے نے متعدد اسٹارٹ اپس اور چھوٹے کاروباروں کا عروج دیکھا، جس کی وجہ سے ہندوستان ایک عالمی آئی ٹی مرکز کے طور پر ابھرا۔

3. براہ راست غیر ملکی سرمایہ کاری (FDI) پالیسی: Foreign Direct Investment Policy

ہندوستان نے غیر ملکی سرمایہ اور ٹیکنالوجی کو راغب کرنے کے لیے اپنی ایف ڈی آئی پالیسی کو بہتر بنایا۔ پالیسی نے غیر ملکی سرمایہ کاروں کو خوردہ، دفاع اور انشورنس سمیت مختلف شعبوں میں داخل ہونے کی اجازت دی۔

- مثال: ایف ڈی آئی کی پالیسیوں میں بہتری کی وجہ سے ای کامرس جیسے شعبوں میں نمایاں سرمایہ کاری ہوئی۔ Amazon اور Walmart کی ملکیت والی Flipkart جیسی کمپنیوں نے ہندوستانی ای کامرس مارکیٹ میں کافی سرمایہ کاری کی، جس کی وجہ سے

مارکیٹ میں اضافہ ہوا۔

4. ٹیکس اصلاحات: Tax Reforms

ٹیکس اصلاحات کا مقصد ٹیکس کے ڈھانچے کو آسان بنانا اور کاروبار کرنے میں آسانی کو بہتر بنانا ہے۔ 2017 میں گڈز اینڈ سروسز ٹیکس (جی ایس ٹی) کے متعارف ہونے سے متعدد ٹیکسوں کو ایک متحد ٹیکس نظام سے بدل دیا گیا۔

- مثال: جی ایس ٹی نے ٹیکس کے نظام کو آسان بنایا، ٹیکس چوری کو کم کیا، اور ٹیکس کی تعمیل میں بہتری آئی۔ اس نے ریاستوں میں سامان کی نقل و حرکت کو ہموار کیا، جس سے بین ریاستی تجارت میں شامل کاروباروں کو فائدہ پہنچا۔

5. بینکنگ اور مالیاتی شعبے کی اصلاحات: Banking and Financial Sector Reforms

حکومت کی بینکنگ اور مالیاتی شعبے کی اصلاحات میں نجی شعبے کے بینکوں کا قیام اور SEBI اور IRDA جیسے ریگولیٹری اداروں کا قیام شامل تھا۔

- مثال: HDFC بینک اور ICICI بینک جیسے نجی شعبے کے بینکوں کے داخلے نے مسابقت متعارف کرائی، مالیاتی خدمات کو بہتر بنایا، اور ملک بھر کے لوگوں کے لیے بینکنگ تک رسائی کو بڑھایا۔ SEBI کی ریگولیٹری نگرانی نے اسٹاک مارکیٹ میں شفافیت کو بڑھایا، سرمایہ کاروں کے اعتماد کو بڑھایا۔

6. بنیادی ڈھانچے کی ترقی: Infrastructure Development

حکومت نے ہندوستان میں بنیادی ڈھانچے کی ترقی کے منصوبوں میں سرمایہ کاری کی ہے، جیسے ہائی ویز، بندرگاہوں اور ہوائی اڈوں کی تعمیر، کنیکٹیوٹی میں بہتری اور ملک میں معاشی ترقی۔

- مثال: سنہ 2000 کی دہائی کے اوائل میں شروع کیے گئے گولڈن کوآڈر بیٹل پروجیکٹ میں بڑے شہروں کو ملانے والی اعلیٰ معیار کی شاہراہوں کے نیٹ ورک کی تعمیر شامل تھی۔ اس نے نقل و حمل اور لاجسٹکس کو بڑھایا، سفر کے اوقات کو کم کیا اور تجارت کو فروغ دیا۔

7. زراعت کے شعبے میں اصلاحات: Refoms in Agriculture Sector

زرعی پیداوار کو بہتر بنانے، کنٹریکٹ فارمنگ کی حوصلہ افزائی، اور زرعی تجارت کو آزاد کرنے کے اقدامات متعارف کرائے گئے۔

قومی زرعی پالیسی (2000) کا مقصد زراعت کو جدید بنانا ہے۔

- مثال: الیکٹرانک نییشنل ایگریکلچر مارکیٹ (eNAM) پلیٹ فارم، جو 2016 میں شروع کیا گیا، زرعی پیداوار کی آن لائن تجارت میں سہولت فراہم کرتا ہے۔ اس نے کسانوں کو ایک وسیع منڈی تک رسائی حاصل کرنے اور اپنی فصلوں کی بہتر قیمتیں حاصل کرنے کی اجازت دی۔

8. توانائی کے شعبے میں اصلاحات: Energy Sector Reforms

حکومت نے توانائی کے شعبے میں نجی سرمایہ کاری کی حوصلہ افزائی کی، جس سے قابل تجدید توانائی کی ترقی، بجلی کی تقسیم کی نجکاری،

اور مسابقت میں اضافہ ہوا۔

- مثال: نیشنل سولر مشن 2010 میں شروع کیا گیا، جس کا مقصد شمسی توانائی کی پیداوار کو فروغ دینا تھا۔ راجستھان میں بھڈلا سولر پارک اور تمل ناڈو میں اڈانی سولر پروجیکٹ جیسے اقدامات کے ساتھ ہندوستان شمسی توانائی کے دنیا کے سب سے بڑے پروڈیوسر میں سے ایک بن گیا۔

9. سماجی شعبے کے اقدامات: Social Sector Initiatives

جب کہ بنیادی طور پر 1991 کے بعد کی نوعیت کی اصلاحات نے سماجی شعبے میں ساختی تبدیلیاں بھی کیں، جن میں تعلیم، صحت کی دیکھ بھال، اور غربت کے خاتمے کے اقدامات شامل ہیں۔

- مثال: سرو شکشا بھیان (تعلیم سب کے لیے) پروگرام، 2001 میں شروع کیا گیا، جس کا مقصد ابتدائی تعلیم تک رسائی کو بہتر بنانا تھا۔ اس نے پرائمری اسکولوں کے اندراج میں اضافہ کیا اور بچوں میں ڈراپ آؤٹ کی شرح کو کم کیا۔ نیشنل رورل ہیلتھ مشن (2005) نے دیہی علاقوں میں صحت کی دیکھ بھال کے بنیادی ڈھانچے اور رسائی کو بڑھانے پر توجہ مرکوز کی۔

یہ ساختی تبدیلیاں اور پالیسی اقدامات ہندوستان کے معاشی منظر نامے کو تبدیل کرنے، ترقی کو فروغ دینے، جدت طرازی اور مختلف شعبوں میں عالمی مسابقت میں اہم کردار ادا کر رہے ہیں۔ وہ ایک کنٹرول شدہ اور بند معیشت سے زیادہ کھلی اور متحرک معیشت کی طرف منتقلی کی مثال دیتے ہیں

6.5 متوازن صنعتی ترقی کی ضرورت (Need of Balanced Industrial Development)

متوازن صنعتی ترقی جدید معیشتوں کا ایک اہم پہلو ہے، جو معاشی استحکام، سماجی مساوات اور ماحولیاتی ذمہ داری میں معاون ہے۔ ایک اچھی صنعتی پالیسی اس بات کو یقینی بناتی ہے کہ کسی ایک شعبے پر غلبہ نہ ہو، معاشی جھٹکوں کے خطرات کو کم کرنا اور متنوع معاشی مواقع کو فروغ دینا۔ حالیہ دنوں میں، تیزی سے بدلتے ہوئے عالمی معاشی منظر نامے کی وجہ سے متوازن صنعتی ترقی کی ضرورت تیزی سے واضح ہو گئی ہے۔ آئیے ان وجوہات کا جائزہ لیں کہ عصری دنیا میں متوازن صنعتی ترقی کیوں ضروری ہے۔

1. معاشی تنوع: Economic Diversification

- تنوع معاشی استحکام کو فروغ دیتے ہوئے کسی ایک شعبے پر زیادہ انحصار سے وابستہ خطرات کو کم کرتا ہے۔
- مثال: متحدہ عرب امارات (یو اے ای) ایک بہترین مثال ہے۔ تاریخی طور پر تیل پر انحصار کرتے ہوئے، متحدہ عرب امارات نے تیل کی آمدنی پر انحصار کم کرنے کے لیے اپنی معیشت کو سیاحت، مالیات اور ایئر لائنز کمپنیوں جیسے شعبوں میں متنوع کیا ہے۔

2. ملازمت کی تخلیق: Job Creation

متنوع صنعتی منظر نامہ مختلف مہارتوں کی سطحوں پر روزگار فراہم کرتا ہے، بے روزگاری کو کم کرتا ہے اور جامع ترقی کو فروغ دیتا

ہے۔

- مثال: ہندوستان کی متنوع صنعتوں، انفارمیشن ٹیکنالوجی سے لے کر زراعت تک، نے اس کی وسیع آبادی کے لیے روزگار پیدا کرنے میں تعاون کیا ہے۔

3. علاقائی تفاوت میں کمی: Reduction of regional Disparities

- متوازن ترقی کم ترقی یافتہ علاقوں میں صنعتوں کو فروغ دے کر علاقائی معاشی تفاوت کو دور کر سکتی ہے۔
- مثال: چین کی کم خوشحال علاقوں میں خصوصی معاشی زونز بنانے کی پالیسی تفاوت کو کم کرنے اور متوازن ترقی کو فروغ دینے میں اہم کردار ادا کرتی رہی ہے۔

4. جدت اور ٹیکنالوجی کی منتقلی: Innovation and Technology Transfer

- کر اس سیکٹر کی بات چیت جدت اور ٹیکنالوجی کی منتقلی کی حوصلہ افزائی کرتی ہے، جس سے پیداواری صلاحیت میں اضافہ ہوتا ہے۔
- مثال: کیلیفورنیا میں سیلیکون ویلی ایک ایسا مرکز ہے جہاں تکنیکی کمپنیاں اور اسٹارٹ اپ آپس میں بات چیت کرتے ہیں، جس سے جدت اور علم کا تبادلہ ہوتا ہے۔

5. بیرونی جھٹکے: External Shocks

- ایک متنوع معیشت بیرونی معاشی جھٹکوں کے لیے زیادہ لچکدار ہے جو عالمی بحرانوں کے خطرے کو کم کرتی ہے۔
- مثال: 2008 کے عالمی مالیاتی بحران کے دوران، آسٹریلیا کی متنوع معیشت، بشمول کان کنی، خدمات اور زراعت جیسے شعبے، نے بحرانوں کے دوران اس کی مدد کی۔

6. وسائل کی کارکردگی: Resource Efficiency

- ایک متوازن صنعتی زمین کی تزئین کی وجہ سے وسائل کا موثر استعمال پائیداری کو فروغ دے سکتا ہے۔
- مثال: فضلہ کے انتظام اور ری سائیکلنگ کے لیے سویڈن کا نقطہ نظر وسائل کی کارکردگی اور پائیداری کا ایک نمونہ ہے۔

7. ماحولیاتی پائیداری: Environment Sustainability

- مختلف شعبے ماحولیاتی پائیداری، آلودگی کو کم کرنے اور وسائل کی کمی کے لیے ایک جامع نقطہ نظر کی اجازت دیتے ہیں۔
- مثال: جرمنی کی Energiewende پالیسی قابل تجدید توانائی کے ذرائع کی طرف تبدیلی کو فروغ دیتی ہے، جو ماحولیاتی پائیداری میں حصہ ڈالتی ہے۔

8. عالمی مسابقت: Global Competiveness

- متنوع صنعتیں مختلف منڈیوں میں ٹیپ کر کے اور بدلتی ہوئی تقاضوں کو اپناتے ہوئے عالمی مسابقت کو بڑھاتی ہیں۔
- مثال: آٹوموٹو اور مشینری جیسی صنعتوں میں جرمنی کی مضبوط مینوفیکچرنگ بنیاد نے اسے برآمدات میں عالمی رہنما بنا دیا ہے۔

9. سماجی شمولیت: Social Inclusivity

- متوازن ترقی متنوع پس منظر اور خطوں کے لوگوں کو مواقع فراہم کر کے سماجی شمولیت کو فروغ دیتی ہے۔
- مثال: برازیل کا بولسا فیسیلیا پروگرام، جو غربت کے خاتمے کو تعلیم اور صحت کی دیکھ بھال کے ساتھ جوڑتا ہے، اس کا مقصد سماجی و معاشی تفاوت کو کم کرنا ہے۔

10. بنیادی ڈھانچے کی ترقی: Infrastructure Development

- مختلف صنعتوں کو مختلف بنیادی ڈھانچے کی ترقی کی ضرورت ہوتی ہے، جس سے شہری اور دیہی علاقوں کو یکساں فائدہ ہوتا ہے۔
- مثال: چین کی تیزی سے شہری کاری اور بنیادی ڈھانچے کی ترقی نے اس کی متوازن صنعتی ترقی کو سہارا دیا ہے۔

11. انسانی سرمایہ کی ترقی:

- متنوع صنعتیں ملازمت کی بدلتی ضروریات کے پیش نظر ایک ور سٹائل اور قابل عمل افرادی قوت کو فروغ دیتی ہیں۔
- مثال: تعلیم اور ہنر کی ترقی پر سنگاپور کے زور نے ایک انتہائی ہنرمند اور موافق افرادی قوت پیدا کی ہے۔

12. ذمہ دار وسائل کا انتظام:

- متوازن ترقی وسائل کی کمی کے دور میں ذمہ دار وسائل کے انتظام کی حوصلہ افزائی کرتی ہے۔
- مثال: گورنمنٹ پینشن فنڈ گلوبل کے ذریعے ناروے کی تیل کی دولت کا انتظام ذمہ دار وسائل کے انتظام کی مثال دیتا ہے۔

13. سماجی معاشی استحکام:

- متنوع معیشت سرمایہ کاروں کو راغب کرنے اور معاشی ترقی کو فروغ دینے میں سماجی معاشی استحکام میں معاون ہے۔
- مثال: سوئٹزر لینڈ کی متنوع معیشت، جس میں فنانس، مینوفیکچرنگ، اور خدمات شامل ہیں، نے اس کے سماجی و معاشی استحکام میں اہم کردار ادا کیا ہے۔

متوازن صنعتی ترقی ایک کثیر جہتی حکمت عملی ہے جو تیزی سے بدلتی ہوئی دنیا میں معاشی، سماجی اور ماحولیاتی پائیداری کو یقینی بناتی ہے۔ حکومتیں، پالیسی ساز اور کاروباری ادارے مستحکم اور خوشحال معاشروں کے حصول میں اس کی اہمیت کو تسلیم کرتے ہیں۔ وہ ممالک جو متوازن ترقی کو اپناتے ہیں وہ ترقی پذیر معاشی چیلنجوں سے نمٹنے کے لیے بہتر طور پر لیس ہوتے ہیں، بالآخر ایک زیادہ مساوی اور پائیدار مستقبل کو یقینی بناتے ہیں۔

6.6 کلیدی الفاظ (Keywords)

صنعتی پالیسیاں: Industria Policy

مختلف صنعتی شعبوں کی رہنمائی اور مدد کے لیے بنائے گئے حکومتی ضابطے اور حکمت عملی۔

چھوٹے پیمانے کا شعبہ: Small Scale Sector

محدود سرمایہ کاری والی صنعتوں سے مراد اکثر مائیکرو چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروباری ادارے شامل ہیں۔

معاشی اصلاحات: Economic Refoms

پالیسی تبدیلیوں کا مقصد معاشی کارکردگی کو بہتر بنانا اور ترقی کو فروغ دینا ہے۔

متوازن صنعتی ترقی: Balanced Industrial Development

معیشت میں مختلف شعبوں اور خطوں میں مساوی ترقی کو یقینی بنانا۔

ساختی تبدیلیاں: Structural Changes

معیشت کی ساخت اور کام کاج میں بنیادی تبدیلیاں۔

پائیدار ترقی: Sustainable Growth

معاشی ترقی جو ماحولیاتی طور پر ذمہ دار ہے اور فطرت میں سماجی طور پر شامل ہے۔

براه راست غیر ملکی سرمایہ کاری (FDI): Foreign Direct Investment

کسی ملک کے کاروبار اور منصوبوں میں غیر ملکی اداروں کی سرمایہ کاری۔

سامان اور خدمات ٹیکس (جی ایس ٹی): Goods and Service Tax

ایک متحد ٹیکس نظام جس نے ہندوستان میں متعدد بالواسطہ ٹیکسوں کی جگہ لے لی۔

عالمی مسابقت: Global Competitiveness

کسی ملک کی عالمی منڈیوں میں موثر طریقے سے مقابلہ کرنے کی صلاحیت۔

وسائل کی کارکردگی: Resources Efficiency

قدرتی اور انسانی وسائل کا دانشمندانہ اور موثر استعمال۔

6.7 نمونہ امتحانی سوالات (Model Exam Questions)

معروضی جوابات کے حامل سوالات (Objective Answer Type Questions)

(a) ہندوستان کی صنعتی پالیسیاں اور اسکیمیں چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروباری اداروں (SMEs) کو فروغ دینے پر توجہ مرکوز کرتے ہوئے _____ سیکٹر کی ترقی میں مدد کے لیے تیار ہوئی ہیں۔

(b) ہندوستان میں صنعتی ترقی کے لیے اہم اقدامات میں سے ایک "میک ان انڈیا" مہم ہے، جس کا مقصد ملک میں _____ کو فروغ دینا ہے۔

(c) ہندوستان کو _____ میں ادائیگیوں کے توازن کے بحران کا سامنا کرنا پڑا جس کی وجہ سے ہندوستانی روپے کی قدر میں تیزی سے کمی ہوئی اور بین الاقوامی امداد کی ضرورت پڑی۔

(d) 1991 کی معاشی اصلاحات ہندوستان میں ایک شدید _____ بحران سے شروع ہوئیں۔

e) ہندوستان میں ایشیا اور خدمات ٹیکس (GST) کے تعارف نے متعدد ٹیکسوں کو ایک متحد نظام سے بدل دیا۔

جوابات:

a) Small Scale, b) Manufacturing, c) 1991, d) Balance of Payment e) Tax

مختصر جوابات کے حامل سوالات (Short Answers Type Questions)

- 1) چھوٹے پیمانے کی صنعتوں کی ترقی میں مدد کے لیے ہندوستانی حکومت کی طرف سے متعارف کرائی جانے والی کلیدی پالیسیاں اور اسکیمیں کون سی تھیں، اور ان کا اس شعبے کی ترقی پر کیا اثر پڑا ہے؟
- 2) ہندوستان میں صنعتی ترقی کے لیے اقدامات کی مثالیں فراہم کریں جنہوں نے حالیہ برسوں میں معاشی ترقی اور مسابقت کو نمایاں طور پر متاثر کیا ہے؟
- 3) 1991 کے بعد سے ہندوستان میں مختلف صنعتی پالیسی کی قراردادوں نے کس طرح معاشی منظر نامے کو نئی شکل دی ہے، اور ان پالیسیوں کے کلیدی مقاصد اور نتائج کیا تھے؟
- 4) ہندوستان کو کن طریقوں سے معاشی بحرانوں کا سامنا کرنا پڑا اور مختلف صنعتوں نے 1991 کی معاشی اصلاحات کے نتیجے میں ڈھانچہ جاتی تبدیلیوں کو کس طرح ڈھال لیا؟
- 5) ہندوستان کے حالیہ معاشی منظر نامے میں متوازن صنعتی ترقی کی کیا اہمیت ہے، اور یہ سماجی مساوات اور ماحولیاتی ذمہ داری میں کس طرح مدد کرتا ہے؟

طویل جوابات کے حامل سوالات (Long Answers Type Questions)

- 1) ہندوستان میں چھوٹے پیمانے کی صنعتوں کی ترقی کو فروغ دینے اور ان کی مسابقت کو بڑھانے کے لیے کچھ مخصوص اقدامات اور اسکیموں کا خاکہ پیش کریں؟
- 2) 1991 کی معاشی اصلاحات کے بعد ہندوستان میں مختلف صنعتوں میں جو اہم ساختی تبدیلیاں آئی ہیں ان کی تفصیلی مثالیں فراہم کریں اور ان تبدیلیوں کے اثرات کی وضاحت کریں؟
- 3) ان ساختی تبدیلیوں نے عالمی منڈیوں میں ہندوستان کی پوزیشن کو کس طرح متاثر کیا ہے، اور بین الاقوامی مسابقت کو یقینی بنانے کے لیے کیا اقدامات کیے گئے ہیں؟
- 4) 1991 کے بعد کے عرصے میں ہندوستان کو کن بڑے معاشی بحرانوں کا سامنا کرنا پڑا، اور حکومت اور صنعتوں نے معیشت پر ان کے اثرات کو کم کرنے کے لیے کیا جواب دیا؟
- 5) ہندوستان کی صنعتی پالیسیوں نے ملک کی معاشی رفتار کو تشکیل دینے میں کیا کردار ادا کیا ہے، اور انہوں نے حالیہ برسوں میں اس کی ترقی اور عالمی مسابقت میں کس طرح تعاون کیا ہے؟

6.8 تجویز کردہ اکتسابی مواد: (Suggested Learning Resources)

- 1) Longenecker, J. G., Petty, J. W., Palich, L. E., & Hoy, F. (2020). *Small Business Management: An Entrepreneurial Emphasis (Indian Edition)*. Cengage Learning.
- 2) Barrow C. *The Essence of Small Business*, Prentice Hall of India, New Delhi, 1997.
- 3) Vasanth Desai, *Small Scale Industries and Entrepreneurship*, Himalaya Publishing House, Mumbai, 2002.
- 4) Shukla M.B., *Entrepreneurship and Small Business Management*, KITAB MAHAL, New Delhi, 2003.
- 5) Narasaiah M.L., *Small Scale Entrepreneurship*, Discovery Publishing House, New Delhi, 2001.

اکائی 7۔ مراعات اور سبسڈیز

(Incentives and Subsidies)

Structure	اکائی کے اجزاء
Introduction	تمہید 7.0
Objectives	مقاصد 7.1
Meaning of Incentives and Subsidy	مراعات اور سبسڈی کے معنی 7.2
Need for Incentives and Subsidies in the Small Business Sector	چھوٹے کاروباری شعبے میں مراعات اور سبسڈی کی ضرورت 7.3
Advantages of Incentives and Subsidies Small Business Enterprises	چھوٹے کاروباری اداروں کے لیے مراعات اور سبسڈی کے فوائد 7.4
Types of Incentives and Subsidy	مراعات اور سبسڈی کی اقسام 7.5
Process of Availing the Incentives and Subsidies for Small Business Enterprises in India	ہندوستان میں چھوٹے کاروباری اداروں کے لیے مراعات اور سبسڈی حاصل کرنے کا عمل 7.6
Subsidies and Reimbursement given by Central and State Government in India for Small Business	چھوٹے کاروباروں کے لیے ہندوستان میں مرکزی اور ریاستی حکومت کی طرف سے دی جانے والی سبسڈی اور معاوضہ 7.7
Keywords	کلیدی الفاظ 7.8
Model Exam Questions	نمونہ امتحانی سوالات 7.9
Suggested Learning Resources	تجویز کردہ اکتسابی مواد 7.10

7.0 تمہید (Introduction)

مراعات اور سبسڈیز حکومتوں کے ذریعے معاشی منظر نامے کی شکل دینے اور چھوٹے کاروباری اداروں کی ترقی کو فروغ دینے کے لیے استعمال کیے گئے اہم آلات ہیں، جو خوشحالی اور اختراع کو فروغ دینے میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔ یہ معاشی مراعات، تعریف کے لحاظ

سے، وہ طریقہ کار ہیں جو حکومتیں مخصوص طرز عمل کی حوصلہ افزائی کے لیے استعمال کرتی ہیں، جیسے کہ سرمایہ کاری، ملازمت کی تخلیق، اور تحقیق و ترقی، انعامات کے وعدے کے ذریعے، خواہ وہ مالی ہوں یا دوسری صورت میں۔ دوسری طرف سبسڈیز، کاروباروں یا افراد کو مالی امداد کی ایک شکل کی نمائندگی کرتی ہیں جس کا مقصد اخراجات کو کم کرنا، مخصوص صنعتوں کو فروغ دینا، یا معاشی سرگرمیوں کو تقویت دینا ہے۔

چھوٹے کاروبار، جنہیں اکثر دنیا بھر میں معیشتوں کی ریڑھ کی ہڈی کہا جاتا ہے، خاص طور پر مسابقتی کاروباری ماحول میں پھولنے پھولنے کے لیے مراعات اور سبسڈیز پر انحصار کرتے ہیں۔ یہ انحصار معاشی ترقی کو فروغ دینے اور مسابقت کو برقرار رکھنے کی بنیادی ضرورت سے ابھرتا ہے۔ چھوٹے کاروباری ادارے، اپنے حجم کے باوجود، جدت طرازی کا سرچشمہ ہیں، روزگار کے مواقع پیدا کرنے میں اہم کردار ادا کرتے ہیں، اور معاشی ترقی کو آگے بڑھانے کی صلاحیت رکھتے ہیں۔ مراعات اور سبسڈیز کو حکمت عملی سے لاگو کر کے، حکومتیں نہ صرف ان کاروباروں کو سپورٹ کر سکتی ہیں بلکہ کاروباری اور معاشی توسیع کے لیے سازگار ماحول کو بھی فروغ دے سکتی ہیں۔

اس پیچیدہ معاشی ماحولیاتی نظام میں، مراعات اور سبسڈیز کا کردار بہت اہم ہے، جو چھوٹے کاروباری اداروں کی تقدیر کو تشکیل دینے کے لیے طاقتور اوزار کے طور پر کام کرتے ہیں۔ ان میکانزم کی باریک بینی کے ذریعے، کاروبار حکومتی تعاون کی طاقت کو بروئے کار لاسکتے ہیں، معاشی ترقی کی پیچیدگیوں کو آگے بڑھاسکتے ہیں، اور خود کو زیادہ کامیابی کی طرف بڑھاسکتے ہیں۔ یہ مضمون مراعات اور سبسڈیز کے پیچیدہ ویب کو کھولنے کی کوشش کرتا ہے، ان کی ضرورت پر روشنی ڈالتا ہے، ان کے پیش کردہ فوائد اور متنوع چینلز جن کے ذریعے وہ چھوٹے کاروباری اختراعات اور توسیع کے انجن کو ایندھن فراہم کرتے ہیں۔

7.1 مقاصد (Objectives)

اس اکائی کا مطالعہ کرنے کے بعد، آپ مندرجہ ذیل نکات کو سمجھ سکیں گے:

- ہندوستان میں صنعتی پالیسی کا ارتقاء۔
- 1991 کے بعد کی معاشی اصلاحات کا تجزیہ۔
- متوازن ترقی کی اہمیت کا اندازہ۔
- امتحان کے بعد اصلاحات کی ساختی تبدیلیاں۔
- عالمی مسابقت کی اہمیت

7.2 مراعات اور سبسڈی کے معنی (Meaning of Incentives and Subsidy)

- مراعات کے معنی: Meaning of Incentives

مراعات کا مطلب ہے فوائد کی متنوع رینج خواہ مالی ہو یا غیر مالی، حکومتوں یا دیگر اداروں کی طرف سے مخصوص اعمال، طرز عمل، یا سرمایہ کاری کی حوصلہ افزائی کے لیے فراہم کیے جاتے ہیں۔ ان کارروائیوں میں سرمایہ کاری، ملازمت کی تخلیق، تحقیق اور ترقی، یا دیگر

سرگرمیاں شامل ہو سکتی ہیں جو معاشی ترقی میں مدد کرتی ہیں۔ مراعات بطور خاص مطلوبہ نتائج حاصل کرنے کے لیے انعامات یا حوصلہ افزائی کے طور پر پیش کی جاتی ہیں۔

• سبسڈی کے معنی: Meaning of Subsidy

سبسڈی مالی امداد کی ایک شکل ہے جو حکومت یا دیگر تنظیموں کی طرف سے فراہم کی جاتی ہے تاکہ سامان یا خدمات کی لاگت کو کم کیا جاسکے جو ایک مخصوص صنعت کو متحرک کرتی ہے، یا مخصوص معاشی سرگرمیوں کی حمایت کرتی ہے۔ سبسڈیز کو عام طور پر کاروبار یا افراد پر مالی بوجھ کو کم کرنے کے لیے ڈیزائن کیا گیا ہے، جس سے وہ کم قیمتوں پر مصنوعات یا خدمات فراہم کر سکتے ہیں، خصوصاً سرگرمیوں میں مشغول ہو سکتے ہیں، یا مارکیٹ میں زیادہ مؤثر طریقے سے مقابلہ کر سکتے ہیں۔ سبسڈی اکثر معاشی ترقی، سماجی بہبود، یا مخصوص پالیسی مقاصد کو فروغ دینے کے لیے دی جاتی ہے۔

7.3 چھوٹے کاروباری شعبے میں مراعات اور سبسڈی کی ضرورت

(Need for Incentives and Subsidies in the Small Business Sector)

کاروبار کی متحرک دنیا میں، چھوٹے کاروباری اداروں کو اکثر منفرد چیلنجز کا سامنا کرنا پڑتا ہے کیونکہ وہ خود کو قائم کرنے اور ترقی کی منازل طے کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔ ان چیلنجز کی اہمیت کو تسلیم کرتے ہوئے حکومتیں اور پالیسی ساز مراعات اور سبسڈیز پیش کرتے ہیں جو خاص طور پر چھوٹے کاروباروں کی مدد کے لیے تیار کیے گئے ہیں۔ یہ مراعات اور سبسڈیز ترقی کے لیے ضروری عناصر کے طور پر کام کرتی ہیں جو معاشی منظر نامے میں اہم کردار ادا کرتی ہیں۔ یہاں، ہم مثالی مثالوں کے ساتھ چھوٹے کاروباری شعبے میں مراعات اور سبسڈی کی زبردست ضرورت کا جائزہ لیتے ہیں:

1. معاشی ترقی میں بہتری: Stimulating Economic Growth

مراعات اور سبسڈی معاشی ترقی کو تیز کرنے کے لیے طاقتور ٹولز کے طور پر کام کرتی ہیں، چھوٹے کاروبار مقامی اور قومی معیشتوں کے انجن کے طور پر۔ گرانٹس، کم سود والے قرضے، یا ٹیکس کریڈٹ کی پیشکش کر کے، حکومتیں چھوٹے کاروباری اداروں کو سرمایہ کاری میں بہتری، اختراعات، اور نئی ملازمتیں پیدا کرنے کی ترغیب دے سکتی ہیں۔ مثال کے طور پر، ایک مقامی حکومت تحقیق اور ترقی کی سرگرمیوں کو ترغیب دینے کے لیے ایک چھوٹے ٹیک اسٹارٹ اپ کو ٹیکس کریڈٹ فراہم کر سکتی ہے، جس سے ٹیکنالوجی کے شعبے کی ترقی میں مدد ملے گی۔

2. اختراع کو فروغ دینا: Fostering Innovation

جدت طرازی چھوٹے کاروباروں کی جان ہے، جو انہیں مسابقتی اور متعلقہ رہنے کے قابل بناتی ہے۔ تحقیق اور ترقیاتی گرانٹس جیسی مراعات اختراعی کوششوں کو تقویت دے سکتی ہیں، جیسا کہ ایک فارماسیوٹیکل سٹارٹ اپ نے پیش رفت کی دوائی تیار کرنے کے لیے حکومتی گرانٹ حاصل کرتے ہوئے مثال دی ہے۔ اس سے نہ صرف کاروبار میں مدد ملتی ہے بلکہ میڈیکل سائنس کو بھی ترقی ملتی ہے۔

3. ملازمت کی تخلیق اور بے روزگاری کو کم کرنا: Job Creation and Reducing Unemployment
 چھوٹے کاروبار روزگار کے مواقع پیدا کرنے کی اپنی صلاحیت کے لیے مشہور ہیں۔ ملازمت کی تخلیق کو فروغ دینے والی مراعات، جیسے پے رول ٹیکس میں کمی یا اجرت کی سبسڈی، بے روزگاری کی شرح کو کم کرنے میں مدد کرتی ہے۔ ایک چھوٹی مینوفیکچرنگ کمپنی، مثال کے طور پر، مقامی کارکنوں کی خدمات حاصل کرتے وقت اجرت کی سبسڈی سے فائدہ اٹھا سکتی ہے، جس سے علاقے میں روزگار زیادہ قابل رسائی ہوگا۔

4. مسابقت کو بڑھانا: Enhancing Competitiveness
 چھوٹے کاروباروں کو اکثر بڑے کارپوریشنز سے سخت مقابلے کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ مراعات اور سبسڈیز کھیل کے میدان کو برابر کرنے میں مدد کر سکتی ہیں، جس سے چھوٹے کاروباری اداروں کو موثر طریقے سے مقابلہ کرنے کی اجازت مل سکتی ہے۔ ایک مقامی حکومت ایک چھوٹے نمائاتی فارم کو مارکیٹنگ کی سبسڈی فراہم کر سکتی ہے، جس سے اسے وسیع تر سامعین تک پہنچنے اور بڑے زرعی کاروباروں کے ساتھ مقابلہ کرنے کے قابل بنایا جاسکتا ہے۔

5. علاقائی ترقی: Regional Development
 بہت سے معاملات میں، بعض علاقے یا کمیونٹیز معاشی طور پر پیچھے رہ سکتی ہیں۔ اس تفاوت کو دور کرنے کے لیے، ان علاقوں میں چھوٹے کاروباروں کو راغب کرنے اور ان کی پرورش کے لیے مراعات اور سبسڈیز کا استعمال کیا جاتا ہے۔ مثال کے طور پر، ایک ریاستی حکومت چھوٹی مینوفیکچرنگ کمپنیوں کو اراضی کے حصول کی مراعات فراہم کر سکتی ہے جو معاشی طور پر بد حال خطے میں کام شروع کرنے کے لیے تیار ہیں، جس سے مقامی معیشت کو زندہ کیا جاسکتا ہے۔

آخر میں، چھوٹے کاروباری شعبے کے لیے تیار کردہ مراعات اور سبسڈیز معاشی ترقی کو تقویت دینے، اختراع کو فروغ دینے، ملازمتیں پیدا کرنے، مسابقت کو بڑھانے اور علاقائی تفاوتوں کو دور کرنے کے لیے ناگزیر ہتھیار ہیں۔ یہ اقدامات نہ صرف چھوٹے کاروباروں کی بقا اور خوشحالی کے لیے بلکہ مقامی، قومی اور عالمی سطح پر معیشتوں کی مجموعی صحت اور متحرک ہونے کے لیے بھی اہم ہیں۔

7.4 چھوٹے کاروباری اداروں کے لیے مراعات اور سبسڈی کے فوائد

(Advantages of Incentives and Subsidies Small Business Entreprises)

چھوٹے کاروباری اداروں کے دائرے میں مراعات اور سبسڈیز حکومتوں کی طرف سے پیش کردہ طاقتور ٹولز ہیں جو ترقی کے لیے اہم مدد اور تحریک فراہم کرتے ہیں۔ یہ فوائد انٹرپرائز پر بیورو شپ کے اکثر چیلنج والے خطوں کو نیویگیٹ کرنے، جدت طرازی کو فروغ دینے اور چھوٹے کاروباروں کو ترقی کی منازل طے کرنے میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔ آئیے ہر ایک کے لیے مثالی مثالوں کے ساتھ ان فوائد کو مزید دریافت کریں:

1. مالی مدد: Financial Support

مراعات اور سبسڈی چھوٹے کاروباروں پر لاگت کے بوجھ کو کم کرنے کے لیے انتہائی ضروری مالی ریلیف فراہم کرتی ہیں۔ اس مالی امداد کو مختلف شعبوں میں منتقل کیا جاسکتا ہے، جیسے کہ توسیع، آلات کی اپ گریڈیشن، یا افرادی قوت کی ترقی۔ مثال کے طور پر، ایک مقامی بیکری کو اس کے احاطے کی تزئین و آرائش کے لیے گرانٹ مل سکتی ہے تاکہ اس کی پیداواری صلاحیت اور کسٹمر کے تجربے میں اضافہ ہو۔

2. مسابقتی برتری: Competitive Edge

چھوٹے کاروبار اکثر بڑی اچھی طرح سے قائم کارپوریشنوں کے ساتھ جھگڑتے ہیں۔ مراعات اور سبسڈیز کھیل کے میدان کو برابر کرتی ہیں جو ان اداروں کو مؤثر طریقے سے مقابلہ کرنے کی اجازت دیتی ہیں۔ ایک اہم مثال ایک چھوٹی سافٹ ویئر ڈویلپمنٹ کمپنی ہے جو ریسرچ اینڈ ڈویلپمنٹ ٹیکس کریڈٹ حاصل کرتی ہے، جو اسے اختراع کرنے اور گاہکوں کو مسابقتی حل پیش کرنے کے قابل بناتی ہے۔

3. اختراع کی حوصلہ افزائی: Encouragement of Innovation

جدت طرزی چھوٹے کاروبار کی کامیابی کا سنگ بنیاد ہے۔ مراعات، جیسے ریسرچ گرانٹس یا ٹیکنالوجی سبسڈی، چھوٹے کاروباروں کو اختراعی حل میں سرمایہ کاری کرنے کی ترغیب دیتی ہیں۔ قابل تجدید توانائی کے شعبے میں ایک اسٹارٹ اپ کا تصور کریں جو ایک جدید سولر پینل ڈیزائن تیار کرنے کے لیے حکومتی گرانٹ حاصل کر رہا ہے جو بہتر کارکردگی پیش کرتا ہے۔

4. ملازمت کی تخلیق: Job Creation

چھوٹے کاروبار روزگار پیدا کرنے میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔ ملازمت کی ترقی کو فروغ دینے والی مراعات، جیسے کہ ٹیکس کریڈٹس کی خدمات حاصل کرنا یا افرادی قوت کی تربیتی گرانٹس، روزگار کے مواقع کو متحرک کرتی ہیں۔ مثال کے طور پر، ایک چھوٹی مینوفیکچرنگ فرم ہر نئے ملازم کے لیے ہائرنگ ٹیکس کریڈٹ حاصل کر سکتی ہے، جس سے وہ اپنی افرادی قوت کو بڑھانے کی ترغیب دیتی ہے۔

5. خطرے میں تخفیف: Risk Mitigation

انٹرنیوینر شپ فطری طور پر خطرناک ہے اور مراعات اور سبسڈی خطرے کو کم کرنے کے اوزار کے طور پر کام کر سکتی ہیں۔ انشورنس پر بیمہ کی چھوٹ یا حکومت کی طرف سے فراہم کردہ قرض کی ضمانتیں چھوٹے کاروباروں کو معاشی بد حالی یا غیر متوقع چیلنجوں کا سامنا کرنے میں مدد کر سکتی ہیں۔ ایک چھوٹا زرعی تعاون، مثال کے طور پر، اپنی فصل کی پیداوار کو خراب موسمی حالات سے بچانے کے لیے انشورنس پر بیمہ کی چھوٹ حاصل کر سکتا ہے۔

6. پائیداری اور طویل مدتی ترقی: Sustainability and Long Term Growth

مراعات اور سبسڈیز کے ساتھ چھوٹے کاروباروں کی مدد کر کے، حکومتیں پائیداری اور طویل مدتی ترقی کو فروغ دیتی ہیں۔ مثال کے طور پر، ایک مقامی وائسری برآمدی فروغ کی سبسڈی سے فائدہ اٹھا سکتی ہے، جس سے انہیں بین الاقوامی منڈیوں میں وسعت دینے اور مستحکم، متنوع کسٹمر بیس کو محفوظ بنانے میں مدد مل سکتی ہے۔

7.7. آپریشنل اخراجات میں کمی: Reducing of Operational Cost

مرعات اور سبسڈی لاگت میں کمی کا باعث بن سکتی ہیں جیسے یوٹیلٹی ڈسکاؤنٹ، جو چھوٹے کاروبار کے آپریشنل اخراجات کو براہ راست متاثر کرتی ہے۔ ایک چھوٹی مینوفیکچرنگ کمپنی حکومت کے زیر اہتمام توانائی کی بچت کے سبسڈی پروگرام کے ذریعے توانائی کی لاگت میں کمی سے فائدہ اٹھا سکتی ہے، جس سے اہم بچت ہوتی ہے۔

8. مارکیٹ کی توسیع: Market Expansion

مارکیٹنگ اور برآمدات کے فروغ کے لیے مرعات چھوٹے کاروباروں کے لیے نئی منڈیوں کے دروازے کھولتی ہیں۔ مثال کے طور پر، ایک چھوٹا سا دستکاری کاروبار بین الاقوامی تجارتی شوز میں شرکت کے لیے مدد حاصل کر سکتا ہے، جس سے وہ اپنی مصنوعات کو عالمی سامعین کے سامنے متعارف کرانے اور اپنے کسٹمر بیس کو بڑھانے کے قابل بناتا ہے۔

خلاصہ طور پر مرعات اور سبسڈی چھوٹے کاروباری اداروں کو بہت سارے فوائد پیش کرتے ہیں، بشمول مالی مدد، مسابقتی فوائد، اختراع کی حوصلہ افزائی، ملازمت کی تخلیق، خطرے میں کمی، پائیداری، لاگت میں کمی، اور مارکیٹ کی توسیع کے مواقع۔ یہ فوائد چھوٹے کاروباروں کی بنیادوں کو مضبوط کرنے، ان کی ترقی کو فروغ دینے، اور کمیونٹیز اور قوموں کی مجموعی معاشی بہبود میں حصہ ڈالنے کے لیے ضروری ہیں۔

7.5 مرعات اور سبسڈی کی اقسام (Types of Incentives and Subsidy)

معاشی پالیسی اور کاروباری ترقی کی پیچیدہ دنیا میں، مرعات اور سبسڈی چھوٹے کاروباروں کی ترقی اور پائیداری کو فروغ دینے کے لیے معاونت کے ستون کے طور پر کھڑے ہیں۔ حکومتوں اور اداروں کی طرف سے پیش کردہ یہ میکانزم متنوع شکلوں میں آتے ہیں، ہر ایک مخصوص معاشی مقاصد کو پورا کرنے کے لیے تیار کیا جاتا ہے۔ اس جامع تلاش میں، ہم مختلف قسم کی مرعات اور سبسڈیز کا جائزہ لیتے ہیں، جو کاروبار کو ترقی اور کامیابی کے لیے بااختیار بنانے میں ان کے اہم کردار کو روشن کرتے ہیں۔

مرعات کی اقسام: Types of Incentives

1. مالی مرعات: Fiscal Incentives

- ٹیکس کریڈٹ Tax Credit: ٹیکس کریڈٹس مالی مرعات کی ایک عام شکل ہیں۔ وہ کاروبار کو مخصوص معیار کی بنیاد پر اپنی ٹیکس کی ذمہ داری کو کم کرنے کی اجازت دیتے ہیں۔ مثال کے طور پر، ایک چھوٹا کاروبار قابل تجدید توانائی کی ٹیکنالوجی میں سرمایہ کاری کے لیے ٹیکس کریڈٹ حاصل کر سکتا ہے جس سے ان کے مجموعی ٹیکس کا بوجھ کم ہو جاتا ہے۔
- ایکسلریٹڈ ڈیپریسییشن Accelerated Depreciation: ایکسلریٹڈ فرسودگی کاروباروں کو اپنے اثاثوں کو زیادہ تیزی سے کم کرنے کے قابل بناتی ہے، جس کے نتیجے میں قابل ٹیکس آمدنی کم ہوتی ہے۔ یہ سرمایہ دارانہ صنعتوں جیسے مینوفیکچرنگ کے لیے

خاص طور پر فائدہ مند ہو سکتا ہے۔

- سرمایہ کاری کے الاؤنس Investment Allowances: سرمایہ کاری کے الاؤنس مخصوص قسم کی سرمایہ کاری کے لیے کٹوتیوں کی پیشکش کرتے ہیں، کاروباروں کو مشینری، آلات یا ٹیکنالوجی جیسے اثاثوں پر خرچ کرنے کی ترغیب دیتے ہیں۔

2. غیر مالی مراعات: Non-Fiscal Incentives

- گرانٹس Grants: گرانٹس مختلف مقاصد کے لیے کاروبار کو براہ راست مالی مدد فراہم کرتی ہیں۔ یہ فنڈز تحقیق اور ترقی، توسیع یا برآمدی اقدامات کے لیے استعمال کیے جاسکتے ہیں۔ مثال کے طور پر، ایک چھوٹی بائیوٹیک کمپنی نئی دوا کے لیے کلینکل ٹرائلز کرنے کے لیے حکومتی گرانٹ حاصل کر سکتی ہے۔
- تکنیکی معاونت اور معاونت Technical Assistant and Support: تکنیکی مدد میں تربیت، مہارت، یا علم کا اشتراک شامل ہے تاکہ کاروبار کو اپنے کام کو بہتر بنانے میں مدد ملے۔ حکومتی ایجنسیاں یا صنعتی انجمنیں چھوٹے کاروباروں کو تکنیکی معاونت کے پروگرام پیش کر سکتی ہیں جو اپنی صلاحیتوں کو بڑھانا چاہتے ہیں۔
- مارکیٹ تک رسائی میں مدد Market Access Assistance: نئی منڈیوں میں داخل ہونے کے خواہشمند کاروبار مارکیٹ تک رسائی میں مدد سے فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔ اس میں تجارتی مشن، مارکیٹ ریسرچ، یا غیر ملکی ضوابط کو سمجھنے میں مدد شامل ہو سکتی ہے جو انہیں اپنی رسائی کو بڑھانے کے قابل بناتی ہے۔

3. مقام کی بنیاد پر مراعات: Location Based Incentives

- انٹرپرائز زونز Enterprise Zones: یہ نامزد جغرافیائی علاقے ہیں جہاں کاروبار کو سرمایہ کاری اور ملازمت کی تخلیق کی حوصلہ افزائی کے لیے مراعات ملتی ہیں۔ مراعات میں ٹیکس میں چھوٹ، ریگولیٹری آزادی، اور انفراسٹرکچر کی ترقی شامل ہو سکتی ہے۔ مثال کے طور پر، ایک انٹرپرائز زون ٹیکنالوجی کمپنیوں کو راغب کرنے کے لیے ٹیکس مراعات پیش کر سکتا ہے۔
- آزاد تجارتی زونز Free Trade Zones: آزاد تجارتی زون کے اندر کام کرنے والے کاروبار سامان کی درآمد، مینوفیکچرنگ، یا دوبارہ درآمد کرتے وقت کسٹم ڈیوٹی اور ٹیکس میں کمی جیسے فوائد سے لطف اندوز ہوتے ہیں۔ یہ زونز بین الاقوامی تجارت کی حوصلہ افزائی کرتے ہیں اور ان میں اکثر لاجسٹک فوائد شامل ہوتے ہیں، جو انہیں درآمدی برآمدی کاروبار کے لیے پرکشش بناتے ہیں۔

4. صنعت کے لیے مخصوص مراعات: Industry Specific Incentives

- سبز توانائی کی مراعات Green Energy Incentives: حکومتیں قابل تجدید توانائی کے منصوبوں کے لیے سبسڈی، گرانٹس، یا ٹیکس کریڈٹس کے ذریعے مدد فراہم کرتی ہیں۔ شمسی توانائی کے شعبے میں چھوٹے کاروبار، مثال کے طور پر، شمسی توانائی کے پینل لگانے یا صاف توانائی کے حل تیار کرنے کے لیے ان مراعات سے فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔
- زرعی سبسڈیز Agricultural Subsidies: زرعی سبسڈی کسانوں اور زرعی کاروباروں کو مالی مدد فراہم کرتی ہے۔ یہ سبسڈی فصلوں کی قیمتوں کو مستحکم کرنے، خوراک کی حفاظت کو بڑھانے اور پائیدار کاشتکاری کے طریقوں کو فروغ دینے میں مدد کر سکتی

ہے۔

سبسڈی کی اقسام: Types of Subsidy

1. براہ راست سبسڈیز: Direct Subsidies

- زرعی سبسڈیز Agriculture Subsidies: یہ کسانوں کو مستحکم پیداوار اور فراہمی کو یقینی بنانے اور فصلوں کی قیمتوں میں اتار چڑھاؤ سے بچانے کے لیے مالی مدد فراہم کرتی ہیں۔ ان میں فصلوں کی بیمہ کے لیے سبسڈی، کم از کم قیمت کی حمایت، اور زمین کے تحفظ کی پالیسیاں شامل ہو سکتی ہیں۔
- ہاؤسنگ سبسڈیز Housing Subsidies: ہاؤسنگ سبسڈیز کا مقصد افراد اور خاندانوں کے لیے رہائش کو مزید سستی بنانا ہے۔ مثال کے طور پر، کم آمدنی والے خاندانوں کے لیے کرائے کی سبسڈی اور پہلی بار گھر خریدنے والوں کے لیے رہن کی شرح سود کی سبسڈی۔

2. بالواسطہ سبسڈیز: Indirect Subsidies

- توانائی کی سبسڈی: بالواسطہ توانائی کی سبسڈی میں بجلی، گیس، یا توانائی کے دیگر ذرائع کی کم قیمتیں شامل ہیں۔ کاروبار کے لیے آپریشنل اخراجات کو کم کر کے، یہ سبسڈی کمپنیوں کو بالواسطہ فائدہ پہنچاتی ہے۔
- ٹرانسپورٹیشن سبسڈیز: پبلک ٹرانسپورٹیشن سسٹمز کے لیے حکومت کی مدد بالواسطہ طور پر ملازمین کی نقل و حرکت کو بہتر بنا کر اور سڑکوں پر بھیڑ کو کم کر کے کاروبار کو فائدہ پہنچا سکتی ہے۔

3. ایکسپورٹ سبسڈیز: Export Subsidies

- ایکسپورٹ کریڈٹ سبسڈیز Export Credit Subsidies: یہ سبسڈی برآمد کنندگان کے لیے سازگار مالیاتی شرائط پیش کرتی ہیں، جس سے ان کی مصنوعات عالمی منڈیوں میں زیادہ مسابقتی بنتی ہیں۔ وہ غیر ملکی خریداروں کی جانب سے عدم ادائیگی سے بچانے کے لیے برآمد سے متعلقہ قرضوں یا کریڈٹ انشورنس پر سود کی کم شرح کو شامل کر سکتے ہیں۔

4. تحقیق اور ترقی (R&D) سبسڈیز: Research and Development Subsidies

- R&D ٹیکس کریڈٹ R&D Tax Credits: حکومتیں تحقیق اور ترقیاتی سرگرمیوں میں مشغول کمپنیوں کو ٹیکس مراعات، جیسے ٹیکس کریڈٹ یا کٹوتیاں فراہم کر سکتی ہیں۔ یہ مراعات جدت اور تکنیکی ترقی کی حوصلہ افزائی کرتی ہیں۔

5. ماحولیاتی سبسڈیز: Environmental Subsidies

- صاف توانائی کی سبسڈی Clean Energy Subsidies: ماحولیاتی سبسڈی صاف اور قابل تجدید توانائی کے ذرائع کو اپنانے میں معاونت کرتی ہے۔ اس میں کاربن کے اخراج کو کم کرنے اور پائیداری کو فروغ دینے کے لیے مالی مراعات، ٹیکس کریڈٹ، یا گرانٹس شامل ہو سکتے ہیں۔

• ملازمت کی سبسڈیز Employment Subsidies: اجرت کی سبسڈی کاروباری اداروں کو ملازمین کی خدمات حاصل کرنے اور برقرار رکھنے میں مدد کرنے کے لیے بنائی گئی ہیں، خاص طور پر معاشی بد حالی کے دوران۔ ان سبسڈیز میں ملازمین کی اجرت کے ایک حصے کو پورا کرنے کے لیے حکومت کی مدد شامل ہو سکتی ہے، جس سے کاروبار کے لیے مزدوری کے اخراجات کم ہوتے ہیں۔ یہ مراعات اور سبسڈی چھوٹے کاروباروں کو سپورٹ کرنے، معاشی ترقی کو تیز کرنے اور مخصوص صنعت یا پالیسی مقاصد کو پورا کرنے کے لیے قیمتی ٹولز کے طور پر کام کرتی ہیں۔ ان مراعات کی دستیابی اور تفصیلات خطے کے لحاظ سے مختلف ہو سکتی ہیں اور وقت کے ساتھ ساتھ تبدیل ہو سکتی ہیں کیونکہ حکومتیں ترقی پذیر معاشی اور سماجی اہداف کو پورا کرنے کے لیے اپنی پالیسیوں کو اپناتی ہیں۔ چھوٹے کاروباروں کو ان مواقع سے فائدہ اٹھانے کے لیے اپنی صنعت اور مقام سے متعلق مراعات اور سبسڈیز کے بارے میں آگاہ رہنا چاہیے۔

7.6 ہندوستان میں چھوٹے کاروباری اداروں کے لیے مراعات اور سبسڈی حاصل کرنے کا عمل

(Process of Availing the Incentives and Subsidies for Small Business Enterprises in India)

ہندوستان میں چھوٹے کاروباری ادارے معیشت کی ریڑھ کی ہڈی کی حیثیت رکھتے ہیں، جدت طرازی، روزگار اور معاشی ترقی کو آگے بڑھاتے ہیں۔ ان کی ترقی کو فروغ دینے اور کاروباری منصوبوں کی حوصلہ افزائی کے لیے، ہندوستانی حکومت بہت سی مراعات اور سبسڈی پیش کرتی ہے۔ یہ میکانزم چھوٹے کاروباروں کو بااختیار بنانے اور معاشی ترقی کو تقویت دینے کے لیے بنائے گئے ہیں۔ اس تفصیلی تجزیے میں، ہم ہندوستان میں چھوٹے کاروباری اداروں کے لیے مراعات اور سبسڈی حاصل کرنے کے پیچیدہ عمل کا تجزیہ کریں گے، حقیقی دنیا کی مثالوں اور اعداد و شمار کے ساتھ اقدامات کی مثال پیش کریں گے۔

1. شناخت اور اہلیت: Identification and Eligibility

ہندوستان میں مراعات اور سبسڈی حاصل کرنے کا پہلا قدم متعلقہ پروگراموں کی شناخت کرنا اور اپنی اہلیت کا پتہ لگانا ہے۔ ہندوستانی حکومت، مرکزی اور ریاستی دونوں سطحوں پر، مختلف صنعتوں، علاقوں اور سرگرمیوں کے لیے تیار کردہ متعدد اسکیمیں پیش کرتی ہے۔ مثال کے طور پر، ہندوستان میں مائیکرو، اسمال اور میڈیم انٹرپرائزز (MSME) سیکٹر سبسڈیز اور مراعات کی ایک وسیع صف سے فائدہ اٹھاتا ہے۔ پرائم منسٹرز ایمپلائمنٹ جزییشن پروگرام (PMEGP) کے تحت مینوفیکچرنگ سیکٹر میں چھوٹے کاروبار نئے منصوبوں کے لیے پراجیکٹ لاگت کا 35 فیصد تک مالی امداد حاصل کر سکتے ہیں۔ اسی طرح، 'میک ان انڈیا' پہلے مینوفیکچرنگ کاروباروں کو ٹیکس فوائد اور ڈیوٹی چھوٹ جیسے مراعات کے ذریعے سپورٹ کرتی ہے۔

2. درخواست اور دستاویزات: Application and Documentation

ایک بار اہل اسکیموں کی شناخت ہو جانے کے بعد کاروباری اداروں کو درخواستیں جمع کرانی ہوں گی، عام طور پر آن لائن، اور ضروری دستاویزات فراہم کریں۔ اس دستاویز میں کاروباری منصوبے، مالی تخمینہ اور دیگر متعلقہ تفصیلات شامل ہو سکتی ہیں۔ مثال کے طور پر،

ہندوستان میں ایک چھوٹا ٹیکسٹائل مینوفیکچرر جو مشینری کو اپ گریڈ کرنے کے لیے سبسڈی کا خواہاں ہے، اسے متوقع معاشی اور روزگار کے اثرات کے تخمینے کے ساتھ ایک جامع پروجیکٹ تجویز پیش کرنے کی ضرورت ہوگی۔

3. جائزہ اور منظوری: Review and Approval

حکومت یا نامزد حکام مخصوص اسکیم کے مقاصد کے ساتھ ان کی صف بندی کا اندازہ لگانے کے لیے درخواستوں کا جائزہ لیتے ہیں۔ مثال کے طور پر، پردھان منتری مدرا یوجنا (PMMY) کے تحت، ایک اسکیم جس کا مقصد چھوٹے کاروباری اکائیوں کو قرض فراہم کرنا ہے، ایک مائیکرو انٹرپرائز کا مالک اپنے کاروبار کو بڑھانے کے لیے قرض کے لیے درخواست جمع کرا سکتا ہے۔ جائزہ لینے کے بعد، اگر درخواست پروگرام کے معیار سے مطابقت رکھتی ہے، تو اسے منظور کر لیا جاتا ہے، اور مالی امداد یا فوائد کی منظوری دی جاتی ہے۔

4. تعمیل اور عملدرآمد: Compliance and Execution

منظوری کے بعد، کاروباروں سے توقع کی جاتی ہے کہ وہ اسکیم میں بیان کردہ شرائط پر عمل کریں۔ اس میں مطلوبہ مقصد کے لیے دیے گئے فنڈز یا فوائد کا استعمال اور ضرورت کے مطابق ریکارڈ کو برقرار رکھنا شامل ہے۔ ایک مثال ایکسپورٹ پرموشن کیپٹل گڈز (EPCG) اسکیم ہے، جو چھوٹے کاروباروں کو کیپٹل گڈز پر درآمدی ڈیوٹی چھوٹ فراہم کرتی ہے۔ اس سے فائدہ اٹھانے کے لیے، ایک کاروبار کو اسکیم کی شرائط کی تعمیل کو یقینی بناتے ہوئے برآمدی ذمہ داریوں کو پورا کرنا چاہیے۔

5. فوائد حاصل کرنا: Claiming Benefits

یہ عمل مراعات یا سبسڈیز کے حقیقی فائدہ اٹھانے کے ساتھ اختتام پذیر ہوتا ہے، جو اکثر ٹیکس گوشواروں، براہ راست تقسیم یا سبسڈی کے ذریعے ہوتا ہے۔ مثال کے طور پر، ہندوستان میں زراعت سے وابستہ چھوٹے کاروبار اسٹریٹ کرشی وکاس یوجنا (RKVY) کے ذریعے فوائد حاصل کر سکتے ہیں، جو زرعی منصوبوں اور اقدامات کے لیے گرانٹ فراہم کرتی ہے، جس کا براہ راست اثر زرعی شعبے کی ترقی پر پڑتا ہے۔

6. نگرانی اور تشخیص: Monitoring and Evaluation

شفافیت اور فنڈز کے موثر استعمال کو یقینی بنانے کے لیے، بہت سی سرکاری اسکیموں میں نگرانی اور تشخیص کا طریقہ کار شامل ہوتا ہے۔ مراعات اور سبسڈی کے اثرات کا اندازہ لگانے کے لیے وقتاً فوقتاً جائزے اور آڈٹ کیے جاتے ہیں۔ ان جائزوں کے ذریعے پیدا ہونے والا ڈیٹا حکومت کو اپنی پالیسیوں کو ٹھیک کرنے اور وسائل کے بہترین استعمال کو یقینی بنانے میں مدد کرتا ہے۔

خلاصہ یہ کہ ہندوستان میں چھوٹے کاروباری اداروں کے لیے مراعات اور سبسڈی حاصل کرنے کے عمل میں متعلقہ اسکیموں کی شناخت، مکمل درخواست اور دستاویزات، جانچ پڑتال اور منظوری، تعمیل اور عمل درآمد، فوائد کا دعویٰ، اور جاری نگرانی اور تشخیص شامل ہے۔ یہ عمل پورے ملک میں چھوٹے کاروباروں کی ترقی اور پائیداری میں معاون ہیں، جو ہندوستان کی معاشی ترقی کے متحرک منظر نامے میں مدد کرتے ہیں۔

7.7 چھوٹے کاروباروں کے لیے ہندوستان میں مرکزی اور ریاستی حکومت کی طرف سے دی جانے والی سبسڈی اور معاوضہ

(Subsidies and Reimbursement given by Central and State Government in India for Small Business)

ہندوستان میں مرکزی اور ریاستی حکومتیں چھوٹے کاروباروں کو سپورٹ کرنے کے لیے بہت سے سبسڈیز اور ری ایمبرسمنٹ پروگرام پیش کرتی ہیں۔ یہ اقدامات معاشی نمو کو فروغ دینے، انٹرپرائیزور شپ کی حوصلہ افزائی اور چھوٹے کاروباری اداروں کی مسابقت کو بڑھانے کے لیے بنائے گئے ہیں۔

چھوٹے کاروباروں کے لیے بھارتی حکومت کی طرف سے فراہم کردہ کچھ قابل ذکر سبسڈیز اور معاوضے کے پروگرام یہ ہیں:

1. کریڈٹ سے منسلک کیپٹل سبسڈی اسکیم (CLCSS): Credit Linked Capital Subsidy Scheme

- پیش کردہ: مائیکرو، اسمال اور میڈیم انٹرپرائزز (MSME) کی وزارت۔
- مقصد: چھوٹے پیمانے کی صنعتوں میں ٹیکنالوجی کی اپ گریڈیشن کو آسان بنانا۔
- تفصیلات: اس اسکیم کے تحت چھوٹے کاروبار ٹیکنالوجی، مشینری یا آلات کو اپ گریڈ کرنے کے لیے کی جانے والی سرمایہ کاری پر 15 فیصد کی سبسڈی حاصل کر سکتے ہیں۔ اہل یونٹس کے لیے زیادہ سے زیادہ حد 15 لاکھ روپے ہے۔

2. پرائم منسٹرز ایمپلائمنٹ جزییشن پروگرام (PMEGP): Prime Ministers Employment Generation Program

- پیش کردہ: مائیکرو، اسمال اور میڈیم انٹرپرائزز (MSME) کی وزارت۔
- مقصد: روزگار کے مواقع پیدا کرنا اور دیہی اور شہری دونوں شعبوں میں مائیکرو انٹرپرائزز کو فروغ دینا۔
- تفصیلات: PMEGP ان افراد کو مالی امداد فراہم کرتا ہے جو اپنے مائیکرو انٹرپرائزز شروع کرنا چاہتے ہیں۔ یہ پراجیکٹ کی لاگت پر سبسڈی پیش کرتا ہے جو کہ 15 فیصد سے لے کر 35 فیصد تک ہو سکتی ہے جو کہ انٹرپرائزز کے زمرے پر منحصر ہے۔

3. مائیکرو اور چھوٹے کاروباری اداروں کے لیے کریڈٹ گارنٹی فنڈ اسکیم (CGS): Credit Guarantee Fund Scheme for

Micro and Small Entreprises

- پیش کردہ: اسمال انڈسٹریز ڈیولپمنٹ بینک آف انڈیا (SIDBI)
- مقصد: مائیکرو اور چھوٹے کاروباری اداروں کو کو لیٹرل فری کریڈٹ فراہم کرنا۔
- تفصیلات: یہ اسکیم بینکوں اور مالیاتی اداروں کو کریڈٹ گارنٹی پیش کرتی ہے، چھوٹے کاروباروں کو روایتی ضمانت کی ضرورت کے بغیر قرضوں تک رسائی کی اجازت دیتی ہے۔ گارنٹی مدتی قرضوں اور ورکنگ کیپیٹل لون دونوں کے لیے قرض کی رقم کے 85 فیصد تک کا احاطہ کرتی ہے۔

4. ایکسپورٹ پروموشن کیپٹل گڈز اسکیم (EPCG): Export Promotion Capital Goods Scheme

- پیشکش کردہ: ڈائریکٹوریٹ جنرل آف فارن ٹریڈ (DGFT)
- مقصد: چھوٹے کاروباروں کو رعایتی یا بغیر کسٹم ڈیوٹی کی شرح پر کیپیٹل گڈز درآمد کرنے کے قابل بنا کر برآمدات کو فروغ دینا۔

- تفصیلات: چھوٹے کاروبار اپنی برآمد پر مبنی پیداوار کو بڑھانے کے لیے کیپٹل گڈز کی ڈیوٹی فری درآمدات سے فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔ ای پی سی جی اسکیم کاروباروں کو برآمدی آمدنی کے خلاف اپنی درآمدی ڈیوٹی آف سیٹ کرنے کی اجازت دیتی ہے۔

5. جدت طرازی، دیہی صنعت اور انٹرپرائز شپ کے فروغ کے لیے اسکیم (ASPIRE): Scheme for Promotion of

Innovation, Rural Industry and Entrepreneurship

- پیش کردہ: مائیکرو، اسمال اور میڈیم انٹرپرائز (MSME) کی وزارت۔
- مقصد: دیہی علاقوں میں جدت اور کاروبار کو فروغ دینا۔
- تفصیلات: ASPIRE ٹیکنالوجی کی جدت اور مہارت کی ترقی کے لیے فنڈ فراہم کر کے دیہی ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کی مدد کرتا ہے۔ یہ دیہی نوجوانوں میں کاروبار کی حوصلہ افزائی کرتا ہے اور اس کا مقصد دیہی سیلف ایمپلائمنٹ ٹریننگ انسٹی ٹیوٹ قائم کرنا ہے۔

6. ریاستی سامان اور خدمات ٹیکس (SGST) کی واپسی: Reimbursement of State Goods and Service Tax

- پیش کردہ: مختلف ریاستی حکومتیں۔
- مقصد: ادا کردہ ریاستی سامان اور خدمات ٹیکس (SGST) کے ایک حصے کی واپسی کے ذریعے چھوٹے کاروباروں پر مالی بوجھ کو کم کرنا۔
- تفصیلات: کئی ہندوستانی ریاستوں نے چھوٹے کاروباروں کے لیے SGST معاوضہ کی اسکیمیں متعارف کرائی ہیں تاکہ اسے گڈز اینڈ سروسز ٹیکس (GST) کے نظام کی تعمیل کرنے کے لیے مزید سستی بنایا جاسکے۔ یہ اسکیمیں ریاست اور اہلیت کے معیار کے لحاظ سے مختلف ہوتی ہیں۔

چھوٹے کاروباروں کے لیے ہندوستان میں ریاستی حکومتوں کے ذریعے فراہم کردہ قابل ذکر سبسڈیز اور معاوضے کے پروگرام:

چھوٹے کاروبار ہندوستان کی معیشت کی جان ہیں، جو معاشی ترقی، اختراعات اور روزگار پیدا کرنے میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔ ان کاروباری اداروں کی طرف سے ادا کیے گئے اہم کردار کو تسلیم کرتے ہوئے، ملک بھر میں ریاستی حکومتوں نے سبسڈی اور معاوضے کے پروگراموں کی بہتات متعارف کرائی ہے۔ یہ اقدامات کاروباری مسابقت کو بڑھانے اور علاقائی معاشی ترقی کو تیز کرنے کے لیے کاروباری افراد پر مالی بوجھ کو کم کرنے کے لیے احتیاط سے تیار کیے گئے ہیں۔ اس جامع امتحان میں، ہم ہندوستانی ریاستوں کی جانب سے فراہم کردہ ریاستی مخصوص سبسڈیز اور معاوضے کی اسکیموں کی متنوع صفوں کا جائزہ لیں گے، جو ان کی منفرد اہمیت اور چھوٹے کاروباروں کو پیش کیے جانے والے ٹھوس فوائد پر روشنی ڈالیں گے۔

1. ریاستی صنعتی فروغ سبسڈیز: State Industrial Promotion Subsidies

یہ سبسڈیز کاروباری اداروں کی حوصلہ افزائی کے لیے بنائی گئی ہیں کہ وہ کسی خاص ریاست کے اندر اپنے کاموں کو قائم کرنے یا اس

میں توسیع کریں۔ ان میں مالی مراعات، گرانٹس، زمین کے حصول کے اخراجات میں کمی، یا بنیادی ڈھانچے کی ترقی کے لیے معاونت شامل ہو سکتی ہے۔ مثال کے طور پر، کرنٹس ریاست میں مینوفیکچرنگ یونٹس قائم کرنے کے لیے چھوٹے کاروباروں کو راغب کرنے کے لیے سرمایہ کاری سبسڈی جیسے مراعات پیش کرتا ہے۔ یہ سبسڈی کاروباری اداروں کے لیے سرمایہ کاری کے ابتدائی اخراجات کو نمایاں طور پر کم کر سکتی ہیں۔

2. پاور سبسڈیز: Power Subsidies

چھوٹے کاروباروں کے آپریشنل اخراجات کو کم کرنے کے لیے، کچھ ریاستیں بجلی کی سبسڈی فراہم کرتی ہیں۔ یہ سبسڈی صنعتی استعمال کے لیے بجلی کے نرخوں میں کمی کی شکل اختیار کر سکتی ہیں۔ مثال کے طور پر، آندھرا پردیش بعض صنعتوں کو بجلی کی سبسڈی پیش کرتا ہے، جس سے ان کے توانائی کے اخراجات کو زیادہ موثر طریقے سے سنبھالنے میں مدد ملتی ہے، جو زیادہ توانائی کی کھپت والی صنعتوں کے لیے اہم ہے۔

3. سود پر سبسڈی: Interest Subsidies

سود پر سبسڈی کا مقصد چھوٹے کاروباروں کے لیے قرض لینے کو مزید سستی بنانا ہے۔ ریاستیں کاروباری مقاصد کے لیے گئے قرضوں پر ادا کیے گئے سود کی جزوی واپسی فراہم کر سکتی ہیں۔ یہ کاروباری افراد کے لیے سرمائے کی لاگت کو نمایاں طور پر کم کر سکتا ہے اور کاروبار کی توسیع یا ٹیکنالوجی کے اپ گریڈ میں سرمایہ کاری کی حوصلہ افزائی کر سکتا ہے۔

4. ٹیکس چھوٹ: Tax Rebates

گجرات اور ہماچل پردیش جیسی ریاستیں چھوٹے کاروباروں کو ٹیکس چھوٹ پیش کرتی ہیں، جس سے کافی بچت ہو سکتی ہے۔ ان مراعات میں اہل کاروبار کے لیے ریاستی سطح کے ٹیکس جیسے ویلیو ایڈڈ ٹیکس (VAT) یا سینٹرل سیلز ٹیکس (CST) کو معاف کرنا شامل ہو سکتا ہے۔ اس سے ٹیکس کا بوجھ کم ہوتا ہے اور چھوٹے کاروباری اداروں کی مالی استحکام میں اضافہ ہوتا ہے۔

5. کیپٹل انویسٹمنٹ سبسڈیز: Capital Investment Subsidies

کیپٹل انویسٹمنٹ سبسڈیز کا مقصد مشینری، ٹیکنالوجی اور انفراسٹرکچر میں سرمایہ کاری کو فروغ دینا ہے۔ مہاراشٹر اور تلنگانہ جیسی ریاستیں سرمائے کے اخراجات کے لیے مالی امداد فراہم کرتی ہیں۔ چھوٹے کاروبار سرمایہ کاری کی لاگت کا ایک حصہ بطور سبسڈی حاصل کر سکتے ہیں، جس سے وہ اپنے کاموں کو جدید بنانے اور مسابقتی رہنے کے لیے زیادہ سستی بنا سکتے ہیں۔

6. VAT/CST Refund Scheme: VAT/CST ریفرنڈ اسکیمیں

VAT/CST ریفرنڈ اسکیموں کا مقصد پیداوار میں استعمال ہونے والے خام مال اور ان پٹس پر ادا کیے گئے ٹیکسوں کی واپسی کی سہولت فراہم کرنا ہے۔ مثال کے طور پر، راجستھان نے چھوٹے کاروباروں کے لیے ایک VAT ریفرنڈ اسکیم متعارف کرائی ہے، اس بات کو یقینی بناتے ہوئے کہ ان پٹس پر ادا کیے گئے ٹیکس کی واپسی ہو، اس طرح پیداواری لاگت کو کم کیا جائے۔

7. مہارت کی ترقی اور تربیت پر سبسڈی: Skill Development and Training Subsidies

ہنر کی ترقی اور تربیتی پروگرام پر سبسڈی افرادی قوت کی صلاحیتوں کو بڑھانے کے لیے بہت ضروری ہے۔ کیرالہ جیسی ریاستیں ملازمین کے تربیتی پروگراموں کے لیے چھوٹے کاروباروں کو سبسڈی فراہم کرتی ہیں۔ اس کے نتیجے میں زیادہ ہنر مند اور کارآمد افرادی قوت پیدا ہو سکتی ہے، بالآخر کاروبار کی پیداواریت اور مسابقت کو بہتر بنایا جاسکتا ہے۔

8. ایکسپورٹ پروموشن سبسڈیز: Export Promotion Subsidies

ایکسپورٹ پر مبنی چھوٹے کاروبار ایکسپورٹ پروموشن سبسڈی سے فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔ کئی ریاستوں کی طرف سے پیش کردہ ان مراعات کا مقصد برآمدات کو بڑھانا اور معاشی ترقی کو فروغ دینا ہے۔ ان میں مارکیٹنگ، تجارتی میلوں، یا برآمدات سے متعلق اخراجات کے لیے مالی مدد شامل ہو سکتی ہے تاکہ کاروبار کو اپنی بین الاقوامی رسائی کو بڑھانے میں مدد مل سکے۔

9. تحقیق اور ترقی (R&D) سبسڈیز: Research and Development Subsidies

R&D سبسڈیز جدت اور تکنیکی ترقی کی حوصلہ افزائی کرتی ہیں۔ کرنالک جیسی ریاستیں جدید تحقیقی منصوبوں میں مصروف کاروباروں کی مدد کے لیے R&D سبسڈی فراہم کرتی ہیں۔ یہ سبسڈیز نئی ٹیکنالوجیز یا مصنوعات تیار کرنے، ریاست کے اندر اختراع کو فروغ دینے میں ہونے والے اخراجات کے ایک حصے کو پورا کر سکتی ہیں۔

10. زمین کے حصول کے لیے سبسڈی: Land Acquisition Subsidies

زمین کے حصول کی لاگت کو کم کرنے کے لیے، کچھ ریاستیں سبسڈی یا مراعات پیش کرتی ہیں۔ چھوٹے کاروبار نئے آپریشنز قائم کرنے یا موجودہ کاروبار کو بڑھانے کے لیے زمین کے حصول کے لیے مالی مدد حاصل کر سکتے ہیں۔ یہ کاروبار کی توسیع کے ساتھ منسلک بڑے اخراجات میں سے ایک کو نمایاں طور پر کم کر سکتا ہے۔

11. کلسٹر ڈویلپمنٹ پروگرام: Cluster Development Programs

کلسٹر ڈویلپمنٹ پروگرام صنعتی کلسٹرز، کاروباروں کے گروپس کو فروغ دینے پر توجہ مرکوز کرتے ہیں جو مخصوص شعبے یا علاقے میں کام کرتے ہیں۔ یہ پروگرام کلسٹر کے اندر چھوٹے کاروباروں کو بنیادی ڈھانچے کی ترقی، ٹیکنالوجی کی مدد، اور مارکیٹنگ میں مدد فراہم کرتے ہیں۔ اس طرح کے اقدامات کلسٹر اور فوسٹر تعاون میں کاروبار کی مسابقت کو بڑھا سکتے ہیں۔

12. ماحولیاتی تعمیل میں مدد: Environment Compliance Assistance

کاروباروں کو ماحول دوست طرز عمل اپنانے کی ترغیب دینے کے لیے، کچھ ریاستیں ماحولیاتی تعمیل کے لیے سبسڈی اور مدد فراہم کرتی ہیں۔ اس میں فضلہ کے انتظام، آلودگی پر قابو پانے، اور ماحول دوست معیارات کی پابندی کے لیے مالی مدد شامل ہو سکتی ہے۔ چھوٹے کاروبار ضوابط کی تعمیل کو برقرار رکھتے ہوئے اپنے ماحولیاتی اثرات کو کم کر سکتے ہیں۔

13. مقامی کاروباری امدادی پروگرام: Local Entrepreneurship Support Programs

کئی ریاستوں کے مقامی پروگرام ہیں جو کاروباریوں اور چھوٹے کاروباری مالکان کو مدد فراہم کرتے ہیں۔ ان پروگراموں میں

رہنمائی، نیٹ ورکنگ کے مواقع، اور مقامی کاروباری ماحولیاتی نظام کے اندر کاروبار کو پھیلنے پھولنے اور کامیاب ہونے میں مدد کے لیے مارکیٹنگ کی مدد شامل ہو سکتی ہے۔

14. ورکنگ کیپٹل اسسٹنس: Working Capital Assistance

چھوٹے کاروباروں کے لیے اپنے روزمرہ کے آپریشنل اخراجات کا انتظام کرنے کے لیے ورکنگ کیپٹل کی مدد بہت ضروری ہے۔ کچھ ریاستیں مالی معاونت فراہم کرنے کے لیے ورکنگ کیپٹل اسسٹنس پروگرام پیش کرتی ہیں، اس بات کو یقینی بناتے ہوئے کہ کاروباروں کے پاس اپنے کام کو برقرار رکھنے اور ترقی کے مواقع کو آگے بڑھانے کے لیے ضروری لیکویڈیٹی ہو۔

یہ ریاستی مخصوص سبسڈیز اور معاوضے کے پروگرام ریاست کے لحاظ سے مختلف ہوتے ہیں، اور اہلیت کے معیار، درخواست کے عمل، اور شرائط و ضوابط مختلف ہو سکتے ہیں۔ چھوٹے کاروباری مالکان کو چاہیے کہ وہ اپنی متعلقہ ریاستوں میں دستیاب مواقع کو تلاش کریں اور اپنے کاروباری اداروں کی پائیداری اور خوشحالی کو فروغ دینے کے لیے ان پروگراموں سے فائدہ اٹھائیں۔

7.8 کلیدی الفاظ (Keywords)

صنعتی پالیسیاں: Industria Policy

مرعات: Incentives

مخصوص کاروباری سرگرمیوں کی حوصلہ افزائی کے لیے مالی فوائد یا مدد فراہم کی جاتی ہے۔

سبسڈیز: Subsidies

مخصوص خدمات یا سرگرمیوں کی لاگت کو کم کرنے کے لیے حکومت کی طرف سے فراہم کردہ مالی امداد یا گرانٹس۔

مالی مرعات: Financial Incentives

سرمایہ کاری یا مخصوص مالیاتی رویوں کو بہتر بنانے کے لیے بنائے گئے ٹیکس سے متعلقہ فوائد۔

ایکسپورٹ پروموشن: Export Promotion

اقدامات اور اقدامات جن کا مقصد کاروباروں کی بین الاقوامی منڈیوں تک رسائی کو بڑھانے میں مدد کرنا ہے۔

سود پر سبسڈی: Interest Subsidy

قرضوں پر ادا کی جانے والی سود کی شرح میں کمی، جو اکثر کاروبار کے لیے سرمایہ کو مزید سستی بنانے کے لیے حکومت کی طرف سے فراہم کی جاتی ہے۔

کلسٹر ڈیولپمنٹ: Cluster Development

ایسے پروگرام جو مخصوص صنعت کے کلسٹرز یا خطوں کے اندر ترقی کو فروغ دیتے ہیں، تعاون اور ترقی کی حوصلہ افزائی کرتے ہیں۔

7.9 نمونہ امتحانی سوالات (Model Examination Questions)

معروضی جوابات کے حامل سوالات (Objective Answer Type Questions)

- 1) ہندوستان میں چھوٹے کاروبار _____ اور _____ دونوں حکومتوں کی طرف سے فراہم کردہ مراعات اور سبسڈی سے فائدہ اٹھاتے ہیں تاکہ ان کی ترقی اور پائیداری میں مدد مل سکے۔
- 2) جنوبی ہندوستان میں ریاستی مخصوص سبسڈی کی ایک مثال "کھیا منتری یووانیسٹم (MMYN)" اسکیم ہے، جو آندھرا پردیش میں بے روزگار نوجوانوں کو _____ الاؤنس اور ہنرمندی کی تربیت فراہم کرتی ہے۔
- 3) کچھ ہندوستانی ریاستوں کے ذریعہ فراہم کردہ ورکنگ کیپیٹل اسٹنٹ چھوٹے کاروباروں کو اپنے _____ آپریشنل اخراجات کو کنٹرول کرنے میں مدد کرتا ہے اس بات کو یقینی بناتے ہوئے کہ ان کے پاس روزمرہ کے کاموں کے لیے ضروری لیکویڈٹی ہے۔
- 4) "انٹرسٹ سبسڈیز" کا مقصد کاروباری مقاصد کے لیے گئے _____ پر ادائیگی گئے سود کی جزوی واپسی فراہم کر کے چھوٹے کاروباروں کے لیے _____ کو مزید سستی بنانا ہے۔
- 5) ریاستی حکومتیں چھوٹے کاروباروں کو _____ فراہم کرتی ہیں جو مخصوص ریاستی ٹیکس جیسے ویلیو ایڈڈ ٹیکس (VAT) یا سنٹرل سیلز ٹیکس (CST) کو معاف کر کے اپنے ٹیکس کا بوجھ کم کرنے میں مدد کرتی ہیں۔
- 6) ریاستوں کی طرف سے فراہم کردہ _____ کاروباری افراد کے لیے قرض لینے کی لاگت کو کم کرنے میں مدد کرتا ہے، جس سے کاروبار کی توسیع میں سرمایہ کاری کے لیے سرمایہ زیادہ سستی ہوتا ہے۔

جوابات:

- a) Central, State, b) Unemployment, c) Daily, d) Borrowing, Loans,
- e) Tax Rebates and Exemptions, f) Interest Subsidies

مختصر جوابات کے حامل سوالات (Short Answers Type Questions)

- 1) ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کو مراعات کی ضرورت کیوں ہے اور وہ اس شعبے میں کن مخصوص چیلنجوں سے نمٹتے ہیں؟
- 2) چھوٹے کاروباری اداروں کے لیے مراعات اور سبسڈی کے فوائد کی وضاحت کریں، اور وضاحت کریں کہ وہ ان کاروباروں کی ترقی اور پائیداری میں کس طرح تعاون کرتے ہیں؟
- 3) وضاحت کریں کہ ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کے لیے کون سی مختلف قسم کی سبسڈیز دستیاب ہیں۔
- 4) مراعات کی مختلف اقسام کیا ہیں؟ مثالوں کے ساتھ تفصیل سے بیان کریں۔

طویل جوابات کے حامل سوالات (Long Answers Type Questions)

- 1) ہندوستان میں چھوٹے کاروباری مالکان کے لیے مراعات اور سبسڈی حاصل کرنے کے عمل کی مثالوں کے ساتھ وضاحت کریں۔
- 2) ہندوستان میں مرکزی اور ریاستی حکومتوں کی طرف سے پیش کردہ سبسڈی اور معاوضے کے درمیان اہم فرق کی وضاحت کریں اور وضاحت کریں کہ وہ چھوٹے کاروباروں پر کیسے اثر انداز ہوتے ہیں؟
- 3) ہندوستان میں ریاستی حکومتیں چھوٹے کاروباروں کو منفرد سبسڈی اور معاوضے کے پروگرام کیسے پیش کرتی ہیں، اور ان مقامی اقدامات کے مخصوص فوائد کیا ہیں؟
- 4) چھوٹے کاروباروں کے لیے ہندوستان میں حکومت کی جانب سے سبسڈی اور معاوضے کی امداد حاصل کرنے کی بنیادی وجوہات کی وضاحت کریں؟

7.10 تجویز کردہ اکتسابی مواد (Suggested Learning Resources)

- 1) Longenecker, J. G., Petty, J. W., Palich, L. E., & Hoy, F. (2020). Small Business Management: An Entrepreneurial Emphasis (Indian Edition). Cengage Learning.
- 2) Barrow C. The Essence of Small Business, Prentice Hall of India, New Delhi, 1997.
- 3) Vasanth Desai, Small Scale Industries and Entrepreneurship, Himalaya Publishing House, Mumbai, 2002.
- 4) Shukla M.B., Entrepreneurship and Small Business Management, KITAB MAHAL, New Delhi, 2003.
- 5) Narasaiah M.L., Small Scale Entrepreneurship, Discovery Publishing House, New Delhi, 2001.

اکائی 8- فروغ اور ترقی کی پالیسی

(Promotion and Development policy)

Structure	اکائی کے اجزاء
Introduction	تمہید 8.0
Objectives	مقاصد 8.1
Meaning and concept of Promotion Policy and Development Policy	پروموشن پالیسی اور ڈویلپمنٹ پالیسی کا مفہوم اور تصور 8.2
Steps of Peromotion and Development of Small Businesses in India	ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کے فروغ اور ترقی کے اقدامات 8.3
Legal Aspects of Promotion & Development of Small Businesses in India	ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کے فروغ اور ترقی کے قانونی پہلو 8.4
Promotion & Development Policies for Small Business in India	ہندوستان میں چھوٹے کاروبار کے فروغ اور ترقی کی پالیسیاں 8.5
Restructure Policy	تنظیم نو کی پالیسی یا ری اسٹرکچر پالیسی 8.6
Purchase Preferance	خریداری کی ترجیحات 8.7
Price Preferance	قیمت کی ترجیحات 8.8
Technical Assistance	تکنیکی معاون 8.9
Financial Assistance	مالی امداد 8.10
Barriers to the Promotion & Development of Small Businesses in India	ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کے فروغ اور ترقی میں رکاوٹیں 8.11
Incubation of Small Businesses in India	ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کا انکیو بیشن 8.12
Important Incubation Centres in India	ہندوستان میں اہم انکیو بیشن مراکز 8.13
Keywords	کلیدی الفاظ 8.14

8.0 تمہید (Introduction)

اسماں بزنس انٹرپرائزز (SBES) دنیا بھر کی معیشتوں کے ضروری عناصر ہیں، جو ترقی، اختراع، اور ملازمت کی تخلیق کے انجن کے طور پر کام کرتے ہیں۔ معاشی منظر نامے کی تشکیل میں ان کا کردار اہم ہے۔ ان کے اہم کردار کو تسلیم کرتے ہوئے، حکومتوں اور تنظیموں نے خاص طور پر چھوٹے کاروباروں کو بااختیار بنانے اور ترقی دینے کے لیے فروغ اور ترقی کی پالیسیاں مرتب کی ہیں۔ یہ پالیسیاں انٹرپرائیزور شپ کو فروغ دینے اور SBES کی معاشی آزادی اور خوشحالی کو یقینی بنانے کے عزم کا ثبوت ہیں۔ چھوٹے کاروباری اداروں کے فروغ اور ترقی کی پالیسیوں کی اس کھوج میں، ہم چھوٹے کاروباروں کو درپیش منفرد چیلنجوں اور مواقع سے نمٹنے کے لیے ایک جامع فریم ورک کی تلاش کرتے ہیں۔ تکنیکی اور مالی مدد فراہم کرنے کے لیے تنظیم نو اور خریداری کو ہموار کرنے کے لیے حکمت عملیوں سے لے کر، یہ پالیسیاں چھوٹے کاروباروں کو بہتر بنانے کے لیے کثیر جہتی نقطہ نظر پیش کرتی ہیں۔

چھوٹے کاروباروں کو اکثر محدود وسائل، محدود مارکیٹ تک رسائی، اور سخت مقابلے کی وجہ سے مشکلات کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ ان پالیسیوں کی کامیابی ان کی موافقت میں مضمر ہے، اس بات کو یقینی بنانا کہ وہ SBES کی بدلتی ہوئی ضروریات اور بدلتے کاروباری ماحول کے لیے جوابدہ رہیں۔ جیسا کہ ہم ان پالیسیوں کے مختلف اجزاء کا مطالعہ کرنے جارہے ہیں، ہم بصیرت حاصل کریں گے کہ وہ کس طرح اجتماعی طور پر ایک ماحولیاتی نظام کو فروغ دیتے ہیں جہاں چھوٹے کاروبار اختراع، توسیع اور ملازمتیں پیدا کر سکتے ہیں۔ معاشی تبدیلی اور عالمی مسابقت کے دور میں، یہ پالیسیاں حکومتوں اور تنظیموں کو چھوٹے کاروباروں کے مقصد کو آگے بڑھانے کے لیے ایک روڈ میپ فراہم کرتی ہیں، اور معاشی قوت کے سنگ بنیاد کے طور پر ان کی پوزیشن کو مضبوط کرتی ہیں۔

8.1 مقاصد (Objectives)

- اس اکائی کا مطالعہ کرنے کے بعد آپ درج ذیل نکات کو سمجھ سکیں گے۔
- ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کے فروغ اور ترقی کی پالیسیوں کے کلیدی اجزاء۔
 - ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کے فروغ اور ترقی سے متعلق قانونی پہلوؤں اور ضوابطی تحفظات۔
 - ری اسٹرکچر پالیسی کا تصور اور کاروباری ترقی میں اس کی اہمیت۔
 - سرکاری خریداری میں خریداری کی ترجیحات کا کردار اور چھوٹے کاروباروں پر ان کے اثرات۔
 - سپلائی کرنے والوں کے مخصوص زمروں کی حمایت میں قیمت کی ترجیحات کی اہمیت۔
 - ہندوستانی تناظر میں بزنس انکیوبیشن کے معنی اور اہمیت۔

8.2 پروموشن پالیسی اور ڈویلپمنٹ پالیسی کا مفہوم اور تصور

(Meaning and concept of Promotion Policy and Development Policy)

چھوٹے کاروبار کے لیے پروموشن پالیسی: Promotion Policy for Small Business

چھوٹے کاروباروں کے لیے ایک پروموشن پالیسی دانستہ اور منظم حکمت عملیوں کا ایک مجموعہ ہے جس کا مقصد چھوٹے کاروباری اداروں (SBEs) کی ترقی، پائیداری، اور مسابقت کی حوصلہ افزائی کرنا ہے۔ یہ پالیسیاں عام طور پر حکومتوں، صنعتی انجمنوں، اور تنظیموں کے ذریعے وسیع تر معاشی منظر نامے میں SBEs کے مفادات کی حمایت اور فروغ دینے کے لیے بنائی اور نافذ کی جاتی ہیں۔ پروموشن پالیسی کے بنیادی مقاصد درج ذیل ہیں:

1. مواقع تک رسائی: Access to Opportunites

پروموشن پالیسیاں ایک ایسا ماحول پیدا کرنے کی کوشش کرتی ہیں جہاں SBEs کو مختلف شعبوں بشمول سرکاری خریداری، نجی شعبے کے معاہدے، اور بین الاقوامی منڈیوں میں مواقع تک مساوی رسائی حاصل ہو۔ اس میں SBEs کے لیے ایک مخصوص تعداد میں معاہدوں یا منصوبوں کو اس بات کو یقینی بنانا شامل ہو سکتا ہے کہ ان کے پاس مقابلہ کرنے کا مناسب موقع ہو۔

2. صلاحیت کی ترقی: Capacity Development

ان کا مقصد چھوٹے کاروباروں کی صلاحیتوں کو بڑھانا ہے۔ اس میں چھوٹے کاروباروں کو ان کی آپریشنل کارکردگی، مصنوعات کے معیار، اور صنعت کے معیارات کی تعمیل میں مدد کرنے کے لیے تربیت، رہنمائی اور وسائل کی پیشکش شامل ہے۔ کاروباری افراد اور ملازمین کو ضروری مہارتوں سے آراستہ کرنے کے لیے تربیتی پروگرام اور ورکشاپس کا انعقاد کیا جاسکتا ہے۔

3. مالی معاونت: Financial Support

پروموشن پالیسیاں اکثر مالی وسائل تک رسائی فراہم کرتی ہیں، جیسے کم سود والے قرضے، گرانٹس، یا وینچر کیپیٹل، تاکہ SBEs کو توسیع، تحقیق اور ترقی، یا ترقی کے دیگر اقدامات کے لیے فنڈنگ محفوظ کرنے میں مدد ملے۔ چھوٹے کاروباروں پر مالی بوجھ کم کرنے کے لیے مالی مراعات اور ٹیکس میں چھوٹ بھی دی جاسکتی ہے۔

4. مارکیٹ تک رسائی: Access to Market

وہ ان رکاوٹوں کو دور کر کے مارکیٹ میں داخلے کی سہولت فراہم کرتے ہیں جو SBEs کو موثر طریقے سے مقابلہ کرنے سے روک سکتے ہیں۔ اس میں ترجیحی تجارتی معاہدوں پر گفت و شنید، بین الاقوامی تجارتی مشنوں کی حمایت، یا چھوٹے کاروباروں کو عالمی منڈیوں تک رسائی میں مدد کے لیے برآمدی امداد فراہم کرنا شامل ہو سکتا ہے۔

5. آگاہی اور نیٹ ورکنگ: Awareness and Networking

پروموشن کی پالیسیاں تجارتی میلوں، نمائشوں اور دیگر پروموشنل تقریبات کا انعقاد کر کے چھوٹے کاروباروں کی نمائش کو فروغ دیتی ہیں۔ مزید برآں، وہ SBES، صنعت کے ساتھیوں، اور بڑے اداروں کے درمیان نیٹ ورکنگ اور تعاون کی حوصلہ افزائی کرتے ہیں تاکہ کاروباری شراکت داری اور علم کے تبادلے کو فروغ دیا جاسکے۔

Development Policy for Small Business: چھوٹے کاروبار کے لیے ترقیاتی پالیسی

چھوٹے کاروباروں کے لیے ترقیاتی پالیسیاں ایک جامع حکمت عملی ہیں جو چھوٹے کاروباری اداروں کی طویل مدتی ترقی اور پائیداری کو فروغ دینے کے لیے بنائی گئی ہیں۔ یہ پالیسیاں بہت سے اقدامات پر محیط ہیں جو محض فروغ سے آگے بڑھتے ہیں اور ان کا مقصد چھوٹے کاروباروں کو ترقی کی منازل طے کرنے اور ترقی کرنے کے لیے ایک قابل ماحول بنانا ہے۔

چھوٹے کاروباروں کے لیے ترقیاتی پالیسی کے بنیادی عناصر میں شامل ہیں:

1. انوویشن اور ریسرچ سپورٹ: Innovation and Research Support

چھوٹے کاروباروں کو تحقیق اور ترقیاتی سرگرمیوں کے ساتھ ساتھ جدت طرازی میں سرمایہ کاری کرنے کی ترغیب دینا۔ ترقیاتی پالیسیاں اکثر جدت، ٹیکنالوجی کو اپنانے، اور نئی مصنوعات یا خدمات کی ترقی کے لیے فنڈنگ یا مراعات فراہم کرتی ہیں۔

2. کوالٹی اشورنس اور معیارات کی تعمیل: Quality Assurance and Standard Compliance

اس بات کو یقینی بنانا کہ چھوٹے کاروبار معیارات، حفاظتی ضوابط اور ماحولیاتی تقاضوں پر عمل پیرا ہوں۔ یہ یقینی بناتا ہے کہ ان کی مصنوعات یا خدمات گاہک کی توقعات پر پورا اترتی ہیں اور صنعت کے اصولوں کی تعمیل کرتی ہیں۔

3. پائیداری اور ماحولیاتی طرز عمل: Sustainability and Environmental Practice

چھوٹے کاروباروں کو پائیدار اور ماحول دوست طرز عمل اپنانے کی ترغیب دینا۔ ترقیاتی پالیسیاں ماحول دوست اقدامات، توانائی کی کارکردگی اور فضلہ میں کمی کے لیے مراعات پیش کر سکتی ہیں۔

4. ٹیکنالوجی اور ڈیجیٹلائزیشن: Technology and Digitalization

مسابقت کو بڑھانے اور کارروائیوں کو ہموار کرنے کے لیے ڈیجیٹل ٹیکنالوجی، آن لائن مارکیٹنگ کی حکمت عملیوں کو اپنانے کو فروغ دینا۔ اس میں ٹیکنالوجی تک رسائی اور مہارت سے متعلق رکاوٹوں کو دور کرنا شامل ہے۔

خلاصہ یہ کہ جب کہ پروموشن پالیسیاں بنیادی طور پر چھوٹے کاروباروں کے لیے دروازے کھولنے اور مواقع پیدا کرنے پر توجہ مرکوز کرتی ہیں، ترقیاتی پالیسیاں ان کی طویل مدتی ترقی، مسابقت اور مجموعی ارتقا پر زور دے کر مزید آگے بڑھتی ہیں۔ یہ دونوں قسم کی پالیسیاں ایک سازگار ماحولیاتی نظام کی تشکیل کے لیے مل کر کام کر سکتی ہیں جس میں چھوٹے کاروبار پنپ سکتے ہیں اور معاشی ترقی میں اہم کردار ادا کر سکتے ہیں۔

8.3 ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کے فروغ اور ترقی کے اقدامات

(Steps of Peromotion and Development of Small Businesses in India)

ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کے فروغ اور ترقی میں ایک کثیر جہتی نقطہ نظر شامل ہے جو مختلف حکمت عملیوں اور اقدامات کو یکجا کرتا ہے جس کا مقصد ان کاروباری اداروں کی ترقی کی حمایت اور پرورش کرنا ہے۔ ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کو فروغ دینے اور ترقی دینے کے لیے اکثر کیے جانے والے اہم اقدامات اور حکمت عملی یہ ہیں:

1. حکومتی پالیسی اور ضابطہ: Government Policy and Regulation

پہلے مرحلے میں حکومت کی سازگار پالیسیوں اور ضوابط کی تشکیل شامل ہے جو چھوٹے کاروباروں کو سپورٹ کرتے ہیں۔ یہ پالیسیاں ٹیکس لگانے، لائسنسنگ اور تعمیل جیسے شعبوں کا احاطہ کرتی ہیں، جس سے چھوٹے کاروباروں کے لیے کام کرنا اور پھیلانا آسان ہو جاتا ہے۔

2. مالی امداد: Financial Assistance

مالی وسائل تک رسائی کی فراہمی بہت ضروری ہے۔ اس میں کم سود والے قرضوں، گرانٹس، اور سبسڈیز کی فراہمی شامل ہے تاکہ چھوٹے کاروباروں کو ان کے کاموں، توسیع اور اختراع کے لیے سرمایہ محفوظ کرنے میں مدد ملے۔ حکومت اکثر ان قرضوں کی سہولت کے لیے بینکوں اور مالیاتی اداروں کے ساتھ تعاون کرتی ہے۔

3. مہارت کی ترقی اور تربیت: Skill Development and Training

چھوٹے کاروباری مالکان اور ملازمین کی مہارتوں اور صلاحیتوں کو فروغ دینا ضروری ہے۔ اس میں تربیتی پروگرام، ورکشاپس، اور ہنر مند کی ترقی کے اقدامات کا انعقاد شامل ہے تاکہ ان کی کاروباری ذہانت اور آپریشنل کارکردگی کو بڑھایا جاسکے۔

4. ٹیکنالوجی اپنانا: Technology Adoption

پیداواری صلاحیت اور مسابقت کو بہتر بنانے کے لیے جدید ٹیکنالوجی اور ڈیجیٹل ٹولز کو اپنانے کی حوصلہ افزائی کرنا۔ اس میں مراعات، تربیت، یا سستی ٹیکنالوجی کے حل تک رسائی کی پیشکش شامل ہو سکتی ہے۔

5. مارکیٹ تک رسائی اور فروغ: Market Access and Promotion

چھوٹے کاروباروں کے لیے مارکیٹ تک رسائی کی سہولت بہت ضروری ہے۔ حکومت چھوٹے کاروباروں کو ملکی اور بین الاقوامی منڈیوں تک رسائی میں مدد کے لیے خصوصی معاشی زونز، ایکسپورٹ پروموشن کونسلز اور تجارتی سہولت کاری کے مراکز قائم کر سکتی ہے۔ تجارتی میلوں، نمائشوں اور ای کامرس پلیٹ فارمز کے ذریعے فروغ بھی مرئیت کو بڑھا سکتا ہے۔

6. کوالٹی اشورنس اور معیارات کی تعمیل: Quality Assurance and Standard Compliance

اس بات کو یقینی بنانا کہ چھوٹے کاروبار معیارات، حفاظتی ضوابط اور ماحولیاتی تقاضوں پر عمل پیرا ہوں۔ ان معیارات کی تعمیل نہ صرف مصنوعات یا خدمات کے معیار کو یقینی بناتی ہے بلکہ بڑی منڈیوں کے دروازے بھی کھولتی ہے۔

7. کاروباری معاونت: Entrepreneurial Support

انکیویشن سینٹرز اور ایکسپورٹ کے ذریعے کاروباری افراد کی مدد کرنا جو رہنمائی، مشترکہ وسائل تک رسائی، اور ہم خیال افراد کا نیٹ ورک فراہم کرتے ہیں۔ یہ مراکز چھوٹے کاروباری آغاز اور ابتدائی مرحلے کے کاروباری اداروں کی مدد کر سکتے ہیں۔

8. ایکسپورٹ پروموشن: Export Promotion

برآمدی فروغ کے اقدامات کے ذریعے چھوٹے کاروباروں کو بین الاقوامی منڈیوں کی تلاش کے لیے حوصلہ افزائی کرنا۔ حکومتی مراعات، برآمدی امدادی پروگرام، اور تجارتی معاہدے عالمی منڈیوں تک رسائی کو آسان بناتے ہیں۔

9. بنیادی ڈھانچے کی ترقی: Infrastructure Development

انفراسٹرکچر کی ترقی میں سرمایہ کاری، بشمول نقل و حمل، لاجسٹکس، اور قابل اعتماد یوٹیلیٹیز تک رسائی، آپریشنل اخراجات کو نمایاں طور پر کم کر سکتی ہے اور چھوٹے کاروباری اداروں کے لیے مجموعی کاروباری ماحول کو بہتر بنا سکتی ہے۔

10. کلسٹر ڈویلپمنٹ: Cluster Development

بڑے پیداواری تعاون کے فوائد حاصل کرنے اور مسابقت کو بڑھانے کے لیے مخصوص خطوں یا شعبوں میں ملتے جلتے کاروباروں کے کلسٹرنگ کو فروغ دینا۔

11. پائیداری اور ماحولیاتی طرز عمل: Sustainability and Environment Practice

چھوٹے کاروباروں کو پائیدار اور ماحول دوست طرز عمل اپنانے کی ترغیب دینا۔ ان کوششوں کو سپورٹ کرنے کے لیے توانائی کی کارکردگی، فضلہ میں کمی، اور ماحولیاتی ذمہ داری کے لیے مراعات فراہم کی جاسکتی ہیں۔

12. نیٹ ورکس اور ایسوسی ایشنز تک رسائی: Access to Network and Associations

چھوٹے کاروباروں کو صنعتی انجمنوں، تجارتی اداروں، اور نیٹ ورکنگ گروپس کے ساتھ جوڑنا تاکہ ان کو علم کا اشتراک کرنے، صنعت کی بصیرت حاصل کرنے، اور بڑے اداروں کے ساتھ اشتراک قائم کرنے میں مدد ملے۔

13. ڈیجیٹل خواندگی اور ای کامرس انٹیگریشن: Digital Literacy and E-Commerce Integration

اس بات کو یقینی بنانا کہ چھوٹے کاروبار کے مالکان اور ملازمین ڈیجیٹل طور پر خواندہ ہوں اور وہ مارکیٹنگ اور فروخت کے لیے آن لائن پلیٹ فارم کا فائدہ اٹھا سکیں۔ ای کامرس اور ڈیجیٹل ادائیگی کے حل کو فروغ دینا ان کی مارکیٹ تک رسائی کو وسیع کر سکتا ہے۔

14. نگرانی اور تشخیص: Monitoring and Evaluation

چھوٹے کاروباروں پر ان پالیسیوں کے اثرات کی مسلسل نگرانی اور تشخیص کے لیے میکانزم کا قیام۔ فیڈبیک اور ڈیٹا کا تجزیہ وقت کے ساتھ ساتھ حکمت عملیوں کو بہتر بنانے کے لیے ضروری ہے۔

ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کے فروغ اور ترقی کے لیے حکومت، صنعت کے اسٹیک ہولڈرز، مالیاتی اداروں اور چھوٹی کاروباری برادری کے درمیان ایک مربوط کوشش کی ضرورت ہے۔ ان اقدامات کا مقصد اجتماعی طور پر ایک معاون ماحولیاتی نظام بنانا ہے۔

جہاں چھوٹے کاروبار ترقی کر سکتے ہیں، اختراع کر سکتے ہیں اور معاشی ترقی اور ملازمتوں کی تخلیق میں مدد کرتے ہیں۔

8.4 ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کے فروغ اور ترقی کے قانونی پہلو

(Legal Aspects of Promotion & Development of Small Businesses in India)

ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کا فروغ اور ترقی مختلف قانونی پہلوؤں سے مشروط ہے، بشمول ضوابط، تعمیل کے تقاضے، اور حکومتی پالیسیاں۔ چھوٹے کاروباروں کی کامیابی اور پائیداری کے لیے ان قانونی پہلوؤں کو سمجھنا اور ان پر عمل کرنا بہت ضروری ہے۔ ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کے فروغ اور ترقی کے لیے کچھ اہم قانونی تحفظات یہ ہیں:

1. کاروبار کی رجسٹریشن اور لائسنسنگ: Business Registration and Licencing

ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کو کاروباری رجسٹریشن سے متعلق قانونی تقاضوں کی تعمیل کرنے کی ضرورت ہے۔ رجسٹریشن کی مخصوص قسم منتخب کردہ قانونی ڈھانچے پر منحصر ہے، جیسے کہ واحد ملکیت، شراکت داری، محدود ذمہ داری کی شراکت داری (LLP)، یا نجی محدود کمپنی۔ مناسب رجسٹریشن اس بات کو یقینی بناتی ہے کہ کاروبار ہندوستانی قانون کے فریم ورک کے اندر چلتا ہے۔

2. ٹیکس اور تعمیل: Taxation and Compliance

چھوٹے کاروباروں کو ٹیکس کے مختلف قوانین اور ضوابط کی پابندی کرنی چاہیے، بشمول گڈز اینڈ سروسز ٹیکس (GST)، انکم ٹیکس، اور دیگر قابل اطلاق ریاستی اور مرکزی ٹیکس۔ جرمانے اور قانونی نتائج سے بچنے کے لیے ٹیکس قوانین کی تعمیل ضروری ہے۔ چھوٹے کاروبار بھی اپنی نوعیت اور سرگرمیوں کی بنیاد پر ٹیکس مراعات یا چھوٹ کے اہل ہو سکتے ہیں۔

3. املاک دانش کے حقوق (IPR): Intellectual Property Rights

دانشورانہ املاک کا تحفظ کاروبار کے لیے بہت ضروری ہے، خاص طور پر جو جدت اور ٹیکنالوجی پر مرکوز ہیں۔ چھوٹے کاروباروں کو اپنے دانشورانہ املاک کے حقوق کے تحفظ اور خلاف ورزی کو روکنے کے لیے ٹریڈ مارکس، پیٹنٹ، کاپی رائٹس اور ڈیزائن کے اندراج پر غور کرنا چاہیے۔

4. روزگار کے قوانین: Employment Laws

چھوٹے کاروباروں کو لیبر قوانین کی پابندی کرنی چاہیے، بشمول کم از کم اجرت کے تقاضے، روزگار کے معاہدے، اور کام کے حالات اور فوائد سے متعلق ضوابط۔ قانونی تنازعات اور جرمانے سے بچنے کے لیے لیبر قوانین کی تعمیل ضروری ہے۔

5. ماحولیاتی ضوابط: Environmental Regulations

ایسے شعبوں میں کام کرنے والے چھوٹے کاروبار جن کے ماحولیاتی اثرات ہوتے ہیں انہیں ماحولیاتی ضوابط کی تعمیل کرنے اور ضروری اجازت نامے اور منظوری حاصل کرنے کی ضرورت ہوتی ہے۔ عدم تعمیل قانونی کارروائی اور ماحولیاتی نقصان کے دعووں کا باعث بن سکتی ہے۔

6. صارفین کے تحفظ کے قوانین: Consumer Protection Laws

اشیاء یا خدمات کی فروخت میں ملوث چھوٹے کاروباروں کو منصفانہ تجارتی طریقوں کو یقینی بنانے اور صارفین کے حقوق کی حفاظت کے لیے صارف کے تحفظ کے قوانین پر عمل کرنا چاہیے۔ ان قوانین میں لیبنگ کی ضروریات، مصنوعات کے معیار کے معیارات، اور تنازعات کے حل کے طریقہ کار شامل ہیں۔

7. معاہدے: Contracts

چھوٹے کاروبار مختلف معاہدوں میں مشغول ہوتے ہیں، بشمول وینڈر کنٹریکٹس، کسٹمر کنٹریکٹس، اور پارٹنرشپ کے معاہدے۔ ان معاہدوں کو قانونی طور پر درست ہونا چاہیے، جس میں تمام فریقین کے حقوق، ذمہ داریوں اور تنازعات کے حل کے طریقہ کار کا خاکہ ہونا چاہیے۔

8. حکومتی پالیسیاں اور مراعات: Government Policies and Incentives

چھوٹے کاروبار مختلف سکیموں اور پالیسیوں کے ذریعے حکومتی مراعات اور فوائد کے اہل ہو سکتے ہیں۔ قانونی طور پر فوائد حاصل کرنے کے لیے ان اسکیموں کی شرائط و ضوابط کی پابندی ضروری ہے۔

9. ڈیٹا پرائیویسی اور سیکورٹی: Data Privacy and Security

کسٹمر ڈیٹا اکٹھا کرنے اور اس کا انتظام کرنے والے چھوٹے کاروباروں کو ڈیٹا کے تحفظ کے قوانین کی تعمیل کرنی چاہیے اور حساس معلومات کی حفاظت کو یقینی بنانا چاہیے۔ عدم تعمیل کے نتیجے میں قانونی نتائج اور کاروبار کی ساکھ کو نقصان پہنچ سکتا ہے۔

10. ڈیجیٹل لین دین اور ای کامرس کے ضوابط: Digital Transaction and E-Commerce Regulation

آن لائن کامرس میں شامل چھوٹے کاروباروں کو ای کامرس، ڈیجیٹل دستخطوں اور آن لائن ادائیگیوں سے متعلق قانونی پہلوؤں کی پیروی کرنی چاہیے۔ انفارمیشن ٹیکنالوجی ایکٹ اور ای کامرس کے ضوابط کی پابندی بہت ضروری ہے۔

11. بینکنگ اور مالیاتی ضوابط: Banking and Financing Regulations

چھوٹے کاروباروں کو بینکنگ، قرض دینے، اور مالیاتی لین دین سے متعلق ضوابط کی تعمیل کرنی چاہیے۔ اس میں مالیاتی خدمات اور لین دین کے لیے ریزرو بینک آف انڈیا (RBI) کے رہنما خطوط پر عمل کرنا شامل ہے۔

12. دیوالیہ پن اور اس کے قوانین: Insolvency and its Laws

مالی پریشانی کی صورت میں دیوالیہ پن اور دیوالیہ پن کے قوانین کو سمجھنا ضروری ہے۔ چھوٹے کاروباروں کو ایسے حالات میں ان کے لیے دستیاب قانونی عمل اور تحفظات سے آگاہ ہونا چاہیے۔

چھوٹے کاروباروں کو قانونی مشورہ لینا چاہیے یا ایسے پیشہ ور افراد سے مشورہ کرنا چاہیے جو کاروباری اور ریگولیٹری معاملات میں مہارت رکھتے ہیں اس بات کو یقینی بنانے کے لیے کہ وہ تمام متعلقہ قانونی پہلوؤں کی تعمیل کرتے ہیں۔ ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کے کامیاب فروغ اور ترقی کے لیے باخبر رہنا اور قانونی ذمہ داریوں کو فعال طور پر حل کرنا ضروری ہے۔

8.5 ہندوستان میں چھوٹے کاروبار کے فروغ اور ترقی کی پالیسیاں

(Promotion & Development Policies for Small Business in India)

ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کے فروغ اور ترقی کی پالیسیوں میں ترقی اور پائیداری کو فروغ دینے کے مقصد سے متعدد حکمت عملیوں اور اقدامات کا احاطہ کیا گیا ہے۔ یہ پالیسیاں عام طور پر ہندوستانی حکومت اور مختلف ریاستی حکومتیں نافذ کرتی ہیں۔ یہاں ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کے لیے کچھ اہم فروغ اور ترقی کی پالیسیاں ہیں:

1. مدرا یوجنا: Mudra Yojana

پردھان منتری مدرا یوجنا (PMMY) کے تحت، چھوٹے کاروبار اپنی ترقی کو سہارا دینے کے لیے مائیکرو یونٹس ڈیولپمنٹ اینڈ ریفنس ایجنسی (MUDRA) کے ذریعے قرض تک رسائی حاصل کر سکتے ہیں۔

2. اسٹارٹ اپ انڈیا: Start-Up India

سٹارٹ اپ انڈیا پھل کا مقصد سٹارٹ اپس کو مختلف فوائد فراہم کر کے انٹرپرائیور شپ اور اختراع کو فروغ دینا ہے، بشمول ٹیکس مراعات، آسان تعمیل، اور فنڈنگ تک رسائی۔

3. کریڈٹ گارنٹی سکیم: Credit guarantee Scheme

کریڈٹ گارنٹی فنڈ ٹرسٹ فار مائیکرو اینڈ اسمال انٹرپرائزز (CGTMSE) چھوٹے کاروباری مالکان کو کریڈٹ گارنٹی فراہم کرتا ہے، جس سے ان کے لیے بینکوں اور مالیاتی اداروں سے قرض حاصل کرنا آسان ہو جاتا ہے۔

4. ڈیجیٹل انڈیا: Digital India

ڈیجیٹل انڈیا پروگرام چھوٹے کاروباروں کو مارکیٹنگ اور فروخت کے لیے ڈیجیٹل ٹیکنالوجیز اور آن لائن پلیٹ فارمز کو اپنانے اور ڈیجیٹل جانے کے لیے تربیت اور مدد فراہم کرنے کی ترغیب دیتا ہے۔

5. میک ان انڈیا: Make in India

میک ان انڈیا ہم ملک کے اندر مینوفیکچرنگ اور پیداوار کو فروغ دیتی ہے، مینوفیکچرنگ اور پیداواری سرگرمیوں میں شامل چھوٹے کاروباروں کو مراعات پیش کرتی ہے۔

6. اسٹینڈ اپ انڈیا: Stand-up India

یہ اسکیم پسماندہ کمیونٹیز کے کاروباری افراد کو کاروبار شروع کرنے اور چلانے کے لیے قرضوں اور مالی مدد کی پیشکش کے ذریعے بااختیار بنانے پر مرکوز ہے۔

7. کلسٹر ڈیولپمنٹ پروگرام: Cluster Development Program

کلسٹر ڈیولپمنٹ پروگرام مخصوص جغرافیائی علاقوں یا صنعتوں میں چھوٹے کاروباروں کے کلسٹرنگ، تعاون کو فروغ دینے، مشترکہ

وسائل اور مسابقت کو فروغ دیتا ہے۔

8. قومی مینوفیکچرنگ پالیسی: National Manufacturing Policy

اس پالیسی کا مقصد مینوفیکچرنگ سیکٹر کی مسابقت کو بڑھانا ہے، بشمول چھوٹے کاروبار، مراعات، انفراسٹرکچر سپورٹ، اور ٹیکنالوجی اپ گریڈ فراہم کر کے۔

9. ایکسپورٹ پروموشن سکیمیں: Export Promotion Scheme

ایکسپورٹ پروموشن کی مختلف اسکیمیں، جیسے ایکسپورٹ پروموشن کیپٹل گڈز (EPCG) اسکیم اور تجارتی سامان کی برآمدات سے انڈیا اسکیم (MEIS)، برآمدات میں مصروف چھوٹے کاروباروں کو فوائد فراہم کرتی ہیں۔

10. سرمایہ کاری کا فروغ اور سہولت: Investment Promotion and Facilities

بہت سی ہندوستانی ریاستیں سرمایہ کاری کی سہولت فراہم کرنے کے لیے سرمایہ کاری کو فروغ دینے والی ایجنسیاں اور سنگل ونڈو کلیئرنس سسٹم پیش کرتی ہیں، بشمول ان کے علاقوں میں چھوٹے کاروبار کے ذریعے۔

11. نیشنل اسکل ڈیولپمنٹ مشن: National Skill Development Mission

یہ مشن افرادی قوت کی صلاحیتوں اور روزگار کو بڑھانے کے لیے ہنرمندی کی نشوونما اور تربیتی پروگرام فراہم کرتا ہے، جس سے چھوٹے کاروباروں کو ہنرمند لیبر کی دستیابی کے لحاظ سے فائدہ ہوتا ہے۔

12. دانشورانہ املاک کا فروغ: Intellectual Property Promotion

انٹلیکچوئل پراپرٹی رائٹس (IPR) اسکیم جیسے اقدامات چھوٹے کاروباروں کو پیٹنٹ اور ٹریڈ مارک رجسٹریشن کے ذریعے اپنی دانشورانہ املاک کی حفاظت کرنے کی ترغیب دیتے ہیں۔

13. سنگل ونڈو کلیئرنس: Single Window Clearance

ہندوستان کی مختلف ریاستیں سنگل ونڈو کلیئرنس میکانزم پیش کرتی ہیں جو چھوٹے کاروبار شروع کرنے اور چلانے کے لیے درکار منظور یوں، اجازت ناموں اور لائسنسوں کو ہموار کرتی ہیں۔

14. حسب ضرورت کریڈٹ پروگرام: Customized credit Programs

کچھ بینک اور مالیاتی ادارے چھوٹے کاروباروں کے لیے خصوصی کریڈٹ پروگرام پیش کرتے ہیں، جو ان کی منفرد ضروریات اور مالی صلاحیتوں کے مطابق ہوتے ہیں۔

15. پردھان منتری ایمپلائمنٹ جرنیشن پروگرام (PMEGP): Pradhan Mantri Employment Generation Program

PMEGP غیر زرعی شعبے میں نئے پراجیکٹس قائم کرنے یا موجودہ منصوبوں کو بڑھانے کے لیے کاروباریوں کو مالی مدد فراہم کرتا

ہے۔

یہ پالیسیاں اور اسکیمیں ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کو فروغ دینے اور ترقی دینے کے لیے بنائی گئی ہیں جس میں فنانس تک

رسانی، ٹیکنالوجی کو اپنانے، مہارت کی ترقی، اور ریگولیٹری سپورٹ سمیت مختلف پہلوؤں پر توجہ دی گئی ہے۔ ہندوستان میں چھوٹے کاروباری مالکان اپنے کاروباری اداروں کو بڑھانے اور ملک کی معاشی ترقی میں حصہ ڈالنے کے لیے ان اقدامات سے فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔

8.6 تنظیم نو کی پالیسی یا ری اسٹرکچر پالیسی (Restructure Policy)

ری اسٹرکچر پالیسی ایک اسٹریٹجک فریم ورک اور رہنما خطوط کا مجموعہ ہے جو کاروبار یا تنظیموں کی کارکردگی، مسابقت، اور طویل مدتی پائیداری کو بڑھانے کے لیے ان کی تنظیم نو میں سہولت فراہم کرنے کے لیے ڈیزائن کیا گیا ہے۔ یہ پالیسی ان چھوٹے کاروباروں کے لیے خاص طور پر اہم ہو سکتی ہے جن کو آپریشنل چیلنجز، مالی مشکلات، یا توسیع اور ترقی کے مواقع کا سامنا ہے۔

تنظیم نو کی پالیسی کے مقاصد:

1. مسابقت کو بڑھانا Enhance Competitiveness: تنظیم نو کی پالیسی کا بنیادی مقصد کاروبار کو اپنی کارروائیوں کو بہتر بنا کر، لاگت کو کم کر کے، اور مارکیٹ کی تبدیلیوں سے ہم آہنگ ہونے کی صلاحیت کو بہتر بنا کر مزید مسابقتی بنانا ہے۔
2. مالیاتی صحت کی بہتری Improve Financial Health: اس کا مقصد قرضوں کی تنظیم نو، نقدی کے بہاؤ کو بہتر بنانے، اور کاروباری کارروائیوں کو سپورٹ کرنے کے لیے ضروری فنانشنگ کے ذریعے مالی چیلنجوں سے نمٹنا ہے۔
3. مارکیٹ کی حرکیات کو ڈھالیں Adapt Market Dynamics: ایک تنظیم نو کی پالیسی کو کاروبار کو مارکیٹ کے بدلتے ہوئے رجحانات، گاہک کے مطالبات اور تکنیکی ترقی کے مطابق ڈھالنے میں مدد کرنی چاہیے۔
4. پیداواری صلاحیت کو بڑھانا Enhance Productivity: یہ عمل کو ہموار کرنے، کارکردگی کو بہتر بنانے، اور مجموعی پیداواری صلاحیت کو بڑھانے کی کوشش کرتا ہے، جس کے نتیجے میں بہتر پیداوار اور آپریشنل فضلہ میں کمی آتی ہے۔

8.7 خریداری کی ترجیحات (Purchase Preference)

خریداری کی ترجیحات جو اکثر خریداری کی پالیسیوں کے حصے کے طور پر لاگو کی جاتی ہیں وہ اصول اور حکمت عملی ہیں جو سرکاری ایجنسیوں اور تنظیموں کے ذریعے چھوٹے اور پسماندہ کاروباروں کو فروغ دینے اور ان کی حمایت کرنے کے لیے استعمال کی جاتی ہیں، بشمول اقلیتی ملکیت والے، خواتین کی ملکیت والے، اور تجربہ کاروں کی ملکیت والے کاروباری ادارے۔ یہ ترجیحات خریداری کے عمل میں ان کاروباروں کو کچھ فوائد فراہم کرنے کے لیے ڈیزائن کی گئی ہیں، جو حکومتی معاہدوں اور خریداریوں میں ان کی شرکت کو آسان بناتی ہیں۔

خریداری کی ترجیحات کا بنیادی مقصد معاشی ترقی اور تنوع کو فروغ دینا، مسابقت کی حوصلہ افزائی کرنا، اور حکومت اور کارپوریٹ معاہدوں کی منصفانہ تقسیم کو یقینی بنانا ہے۔

خریداری کی ترجیحات کے مقاصد:

1. چھوٹے کاروباروں کے لیے سپورٹ Support Small Businesses: خریداری کی ترجیحات کا مقصد بنیادی طور پر چھوٹے

- کاروباروں بشمول سماجی یا معاشی طور پر پسماندہ کاروباروں کی ترقی کی حمایت اور فروغ دینا ہے۔
2. معاشی شمولیت Economic Inclusion: یہ ترجیحات تاریخی طور پر پسماندہ گروہوں، جیسے اقلیت کی ملکیت، خواتین کی ملکیت وغیرہ کو مواقع دے کر ایک جامع اور متنوع کاروباری ماحولیاتی نظام بنانے کی کوشش کرتی ہیں۔
3. ملازمت کی تخلیق Job Creation: حکومتی معاہدوں اور خریداریوں میں چھوٹے کاروباریوں کی شرکت کو آسان بنا کر، خریداری کی ترجیحات ملازمت کی تخلیق اور معاشی ترقی کو بہتر بنانے میں معاون ثابت ہوتی ہیں۔
4. مسابقتی بولی Competitive Bidding: خریداری کی ترجیحات کاروبار کی وسیع رینج کے درمیان مسابقت کی حوصلہ افزائی کرتی ہیں جس کی وجہ سے سرکاری ایجنسیوں اور تنظیموں کے لیے بہتر رقم حاصل ہوتی ہے۔

8.8 قیمت کی ترجیحات (Price Preference)

خریداری کی پالیسیوں اور اقدامات کے حصے کے طور پر قیمت کی ترجیحات حکومتوں اور تنظیموں کی طرف سے استعمال کی جانے والی حکمت عملی ہیں جو سپلائرز یا وینڈرز کے مخصوص زمروں کو قیمتوں کے سازگار حالات یا مراعات فراہم کرتی ہیں۔ یہ ترجیحات اکثر چھوٹے کاروباروں، اقلیتوں کی ملکیت والے کاروبار، خواتین کی ملکیت والے کاروبار، اور دیگر سماجی یا معاشی طور پر پسماندہ کاروباری اداروں کی حمایت اور حوصلہ افزائی کے لیے استعمال ہوتی ہیں۔ قیمتوں کی ترجیحات کا بنیادی مقصد معاشی ترقی کی حوصلہ افزائی کرنا، خریداری میں تنوع کو فروغ دینا، اور کاروباری اداروں کے لیے زیادہ سطحی کھیل کا میدان بنانا ہے جنہیں مسابقتی نقصانات کا سامنا کرنا پڑ سکتا ہے۔

قیمت کی ترجیحات کے مقاصد:

1. کاروباروں کے لیے سپورٹ Support Businesses: قیمت کی ترجیحات کا مقصد کاروبار کے بعض زمروں کو مسابقتی فائدہ فراہم کرنا ہے، جیسے چھوٹے، اقلیتی ملکیت والے، یا خواتین کی ملکیت والے کاروباری ادارے۔
2. معاشی شمولیت Economic Inclusion: یہ ترجیحات سپلائر کی بنیاد میں تنوع کو فروغ دینے اور اس بات کو یقینی بنانا چاہتی ہیں کہ تاریخی طور پر پسماندہ گروہوں کو سرکاری معاہدوں اور خریداری میں حصہ لینے کا مناسب موقع ملے۔
3. منصفانہ مسابقت کا فروغ Promote Fair Competition: قیمتوں کے سازگار حالات پیش کر کے، قیمت کی ترجیحات کاروبار کی وسیع رینج کے درمیان مسابقت کی حوصلہ افزائی کرتی ہیں، جس کے نتیجے میں حصولی کے عمل میں بہتر فوائد حاصل ہوتے ہیں۔
4. ملازمت کی تخلیق Job Creation: قیمتوں کی ترجیحات کے ذریعے مخصوص کاروباروں کو فراہم کی جانے والی مدد ملازمت کی تخلیق، مقامی معیشتوں کو تحریک دینے، اور کمیونٹی کی ترقی میں اضافہ کرتی ہے۔

8.9 تکنیکی معاون (Technical Assistance)

تکنیکی مدد ان پالیسیوں اور پروگراموں کا ایک اہم جز ہے جو چھوٹے کاروباروں کی حمایت اور فروغ کے لیے بنائے گئے ہیں، خاص

طور پر ان علاقوں میں جہاں انہیں چیلنجز کا سامنا کرنا پڑ سکتا ہے یا انہیں خصوصی مہارت کی ضرورت ہے۔ اس میں علم، مہارت، تربیت، اور وسائل کی فراہمی شامل ہے تاکہ چھوٹے کاروباروں کو ان کی آپریشنل کارکردگی، مصنوعات کے معیار، اور صنعت کے معیارات کی تعمیل میں مدد ملے۔ تکنیکی مدد کا مقصد چھوٹے کاروباروں کو رکاوٹوں پر قابو پانے، اختراع کرنے، اور ہمیشہ بدلتے کاروباری منظر نامے میں مسابقتی رہنے کے لیے باختیار بنانا ہے۔

تکنیکی مدد کے مقاصد:

1. مسابقت کو بڑھانا Enhance Competitive: تکنیکی مدد کا بنیادی مقصد چھوٹے کاروباروں کو ان کی صنعت میں بہترین کارکردگی کے لیے درکار علم اور مہارتوں سے آراستہ کر کے ان کی مجموعی مسابقت کو بہتر بنانا ہے۔
2. کارکردگی میں اضافہ Increase Efficiency: تکنیکی مدد کاروباری کارروائیوں کو ہموار کرنے، فضلہ کو کم کرنے، اور پیداواری صلاحیت کو بہتر بنانے کی کوشش کرتی ہے، جو بالآخر لاگت کی بچت اور منافع میں اضافے کا باعث بنتی ہے۔
3. کوالٹی میں بہتری Quality Improvement: اس کا مقصد چھوٹے کاروباروں کو اعلیٰ مصنوعات یا خدمات کے معیار کو برقرار رکھنے میں مدد کرنا ہے، تاکہ صارفین کی اطمینان اور صنعت کے ضوابط کی تعمیل کو یقینی بنایا جاسکے۔
4. تعمیل اور سرٹیفیکیشن Compliance and Certification: تکنیکی مدد اکثر کاروباری اداروں کو صنعت کی مخصوص تعمیل کی ضروریات کو پورا کرنے اور ضروری سرٹیفیکیشن حاصل کرنے میں مدد کرتی ہے، جیسے ISO معیارات یا حفاظتی سرٹیفیکیشن۔

8.10 مالی امداد (Financial Assistance)

چھوٹے کاروباروں کو سپورٹ کرنے کے تناظر میں مالی اعانت سے مراد فنڈنگ، گرانٹس، قرضے، یا دیگر مالی وسائل کی فراہمی ہے تاکہ ان کاروباری اداروں کو مالی چیلنجز پر قابو پانے، ترقی کو آسان بنانے، یا مخصوص کاروباری اقدامات شروع کرنے میں مدد ملے۔ مالی اعانت کے پروگرام اکثر حکومتوں، غیر منافع بخش تنظیموں، یا مالیاتی اداروں کے ذریعے شروع کیے جاتے ہیں تاکہ معاشی ترقی کی حوصلہ افزائی کی جاسکے، کاروبار کی حوصلہ افزائی کی جاسکے، اور چھوٹے کاروباروں کی مسابقت کو فروغ دیا جاسکے۔

مالی امداد کے مقاصد:

1. سرمائے تک رسائی Access to Capital: بنیادی مقصد چھوٹے کاروباروں کو سرمائے تک رسائی فراہم کرنا ہے، جو ان کے لیے روایتی فنڈنگ چیلنجز کے ذریعے محفوظ کرنا مشکل ہو سکتا ہے۔
2. کاروبار کی ترقی Business Growth: مالی امداد کا مقصد چھوٹے کاروباروں کو ان کے کاموں کو بڑھانے، نئی منڈیوں میں داخل ہونے، اختراعی مصنوعات یا خدمات شروع کرنے، اور ملازمت کے مواقع پیدا کرنے میں مدد فراہم کرنا ہے۔
3. ملازمت کی تخلیق Job Creation: چھوٹے کاروباروں کو بڑھنے اور پھلنے پھولنے میں مدد دے کر، مالی امداد بالواسطہ طور پر ملازمتوں کی تخلیق اور مجموعی معاشی ترقی میں حصہ ڈالتی ہے۔

4. ٹیکنالوجی Technology Adoption: کچھ مالی امدادی پروگرام چھوٹے کاروباروں کی حوصلہ افزائی کرتے ہیں کہ وہ اپنی مسابقت کو بڑھانے کے لیے جدید ٹیکنالوجی، ڈیجیٹل ٹولز، اور آٹومیشن کو اپنائیں۔

مالی امداد کا نفاذ: Implementation of Financial Assistance

مالی امداد کے پروگرام عام طور پر سرکاری ایجنسیوں، ترقیاتی تنظیموں، یا مالیاتی اداروں کے ذریعے لاگو کیے جاتے ہیں۔ مالی امداد کے خواہاں چھوٹے کاروباروں کو اکثر اہلیت کے مخصوص معیار پر پورا اترنا اور درخواست کا عمل مکمل کرنا چاہیے۔ یہ پروگرام عام طور پر مخصوص معاشی ترقی کے اہداف، صنعت کی ترجیحات، یا مالی ضرورت والے علاقوں کے مطابق بنائے گئے ہیں۔

مؤثر مالی امدادی پروگرام چھوٹے کاروباروں کو مالی رکاوٹوں پر قابو پانے، معاشی ترقی کو تحریک دینے، اور ملازمت کی تخلیق میں حصہ ڈالنے میں معاون ثابت ہو سکتے ہیں۔ سرمائے اور مالی وسائل تک رسائی کی پیشکش کر کے، یہ پروگرام چھوٹے کاروباروں کو مسابقتی کاروباری ماحول میں اختراع، توسیع اور کامیابی کے لیے بااختیار بناتے ہیں۔

8.11 ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کے فروغ اور ترقی میں رکاوٹیں

(Barriers to the Promotion & Development of Small Businesses in India)

ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کی ترویج اور ترقی معاشی ترقی، روزگار پیدا کرنے، اور انٹرپرائیور شپ کو فروغ دینے کے لیے بہت ضروری ہے۔ تاہم، یہ کاروباری اداروں کو اکثر ایسی رکاوٹوں کا سامنا کرنا پڑتا ہے جو ان کی ترقی اور صلاحیت میں رکاوٹ بنتی ہیں۔ اس تفصیلی بحث میں ہم ان اہم رکاوٹوں کا تجزیہ کریں گے جو ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کے فروغ اور ترقی کو نمایاں طور پر متاثر کرتی ہیں۔

1. مالیات تک رسائی: Acces to Finance

- مناسب مالی وسائل تک رسائی ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کے لیے ایک مستقل چیلنج ہے۔
- روایتی قرض دینے والے ادارے اکثر سخت تقاضے عائد کرتے ہیں، جیسے کہ ضمانت اور وسیع دستاویزات، جس سے چھوٹے کاروباروں کے لیے قرضوں یا کریڈٹ کو محفوظ کرنا مشکل ہو جاتا ہے۔
- بلند شرح سود اور وینچر کیپیٹل کی محدود دستیابی چھوٹے کاروباروں کو درپیش مالی رکاوٹوں کو مزید بڑھادیتی ہے۔

2. بیوروکریٹک ریڈ ٹیپ: Bureaucratic Red Tape

- ضرورت سے زیادہ بیوروکریسی اور پیچیدہ ریگولیٹری طریقہ کار چھوٹے کاروباری مالکان کے لیے زبردست ہو سکتے ہیں۔

3. بنیادی ڈھانچے کی کمی: Infrastructure Deficiency

- نقل و حمل، توانائی کی فراہمی، اور ٹیلی کمیونیکیشن کے لحاظ سے ناکافی انفراسٹرکچر چھوٹے کاروباروں کی آپریشنل کارکردگی کو بری طرح روک سکتا ہے۔
- ناکافی رابطے اور توانائی کی قلت پیداواری نظام الاوقات میں خلل ڈال سکتی ہے اور آپریشنل اخراجات میں اضافہ کر سکتی ہے،

خاص طور پر دیہی اور پسماندہ علاقوں میں۔

- چھوٹے کاروباروں کی مسابقت کو بڑھانے کے لیے بنیادی ڈھانچے کو بہتر بنانے میں سرمایہ کاری ضروری ہے۔

4. ہنرمند افرادی قوت کی کمی: Lack of Skilled Workforce

- ہنرمند ملازمین کو راغب کرنا اور برقرار رکھنا چھوٹے کاروباروں کے لیے ایک دائمی چیلنج ہے۔
- بڑے کارپوریشنز اکثر زیادہ مسابقتی معاوضے کے پیکیجز اور کیریئر کی ترقی کے مواقع پیش کرتے ہیں، جس سے چھوٹے کاروباروں کے لیے اعلیٰ صلاحیتوں کو راغب کرنا مشکل ہو جاتا ہے۔
- تربیت اور ہنرمندی کی ترقی کے اقدامات اس خلا کو پُر کرنے اور چھوٹے کاروباروں کو ہنرمند افرادی قوت تیار کرنے میں مدد دے سکتے ہیں۔

5. مسابقتی مارکیٹ: Competitive Market

- ہندوستانی مارکیٹ انتہائی مسابقتی ہے، جس میں بڑی کارپوریشنز مختلف شعبوں پر حاوی ہیں۔
- یہ سخت مقابلہ چھوٹے کاروباروں کے لیے اپنی موجودگی قائم کرنا، مارکیٹ شیئر حاصل کرنا، اور کسٹمر میں تک رسائی مشکل بنا سکتا ہے۔
- منصفانہ مسابقت کی حوصلہ افزائی اور مخصوص منڈیوں کی تخلیق چھوٹے کاروبار کی ترقی کے لیے فائدہ مند ہو سکتی ہے۔

6. ٹیکنالوجی: Technology Adoption

- تیز رفتار تکنیکی ترقی صنعتوں کو تبدیل کر رہی ہے، چھوٹے کاروباروں سے موافقت کا مطالبہ کر رہی ہے۔
- تاہم، ٹیکنالوجی کو اپنانے اور ڈیجیٹل ناخواندگی سے وابستہ لاگت کی رکاوٹیں چھوٹے کاروباروں کو جدید آلات اور ڈیجیٹل حکمت عملیوں کو اپنانے سے روک سکتی ہیں۔
- حکومتی مراعات اور تربیتی پروگرام چھوٹے کاروباروں کو ٹیکنالوجی کے مؤثر طریقے سے فائدہ اٹھانے میں مدد دے سکتے ہیں۔

7. سپلائی چین چیلنجز: Supply Chain Challenges

- موثر سپلائی چین مینجمنٹ چھوٹے کاروباری آپریشنز کا ایک اہم جزو ہے۔
- سب سے بہترین سپلائی چین مینجمنٹ کی وجہ سے تاخیر سے ڈیلیوری، اسٹاک آؤٹ، اور آپریشنل اخراجات میں اضافہ جیسے چیلنجز نقصان دہ ہو سکتے ہیں۔
- سپلائی چین کے شراکت داروں کے ساتھ تعاون، بہترین طریقوں کو نافذ کرنا، اور ٹیکنالوجی میں سرمایہ کاری ان چیلنجز کو کم کرنے میں مدد کر سکتی ہے۔

ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کو درپیش رکاوٹیں کثیر جہتی اور پیچیدہ ہیں۔ ان چیلنجز سے نمٹنے کے لیے حکومتی ایجنسیوں، صنعتی انجمنوں اور معاون تنظیموں کی جانب سے مشترکہ کوشش کی ضرورت ہے۔ چھوٹے کاروباروں کو ترقی کی منازل طے کرنے، ہندوستان کی

معاشی ترقی میں حصہ ڈالنے اور روزگار کے مواقع پیدا کرنے کے لیے ضروری وسائل، پالیسیاں اور بنیادی ڈھانچہ فراہم کرنا ضروری ہے۔ ان رکاوٹوں پر قابو پانا ہندوستانی معیشت میں چھوٹے کاروباروں کی مکمل صلاحیت کو بروئے کار لانے اور ان کی پائیدار ترقی کو یقینی بنانے کے لیے اہم ہے۔

8.12 ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کا انکیو بیٹیشن (Incubation of Small Businesses in India)

انکیو بیٹیشن کے معنی Meaning of Incubation

ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کے انکیو بیٹیشن سے مراد ایک منظم اور معاون عمل ہے جو ابتدائی مرحلے کے آغاز اور چھوٹے کاروباری اداروں کی نشوونما اور فروغ دیتا ہے۔ یہ عمل عام طور پر کاروباری انکیو بیٹرز یا اختراعی مرکزوں کے اندر ہوتا ہے جو کاروباریوں اور چھوٹے کاروباری مالکان کو وسائل، رہنمائی، بنیادی ڈھانچہ، اور نیٹ ورکنگ کے مواقع فراہم کرتے ہیں۔ انکیو بیٹیشن کا مقصد چیلنجوں پر قابو پانے، ان کے کاروباری ماڈلز کو بہتر بنانے، اور ان کی ترقی کو تیز کرنے میں ان کاروباروں کی مدد کرنا ہے، بالآخر مسابقتی کاروباری منظر نامے میں ان کی کامیابی کے امکانات کو بڑھانا ہے۔

عمل: ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کے لیے انکیو بیٹیشن کے عمل میں عام طور پر کئی اہم اقدامات شامل ہوتے ہیں:

1. درخواست اور انتخاب: Application and Selection

کاروباری افراد یا چھوٹے کاروباری مالکان انکیو بیٹیشن پروگرام میں شامل ہونے کے لیے درخواست دیتے ہیں، اپنے کاروباری خیال یا موجودہ منصوبے کا خاکہ پیش کرتے ہیں۔ انکیو بیٹرز ترقی اور جدت کے امکانات کی بنیاد پر امیدواروں کا انتخاب کرتے ہیں۔

2. رہنمائی اور تربیت: Mentorship and Training

منتخب کاروبار کاروباری ترقی کے مختلف پہلوؤں بشمول حکمت عملی، مارکیٹنگ، مالیات اور آپریشنز میں تجربہ کار پیشہ ور افراد سے رہنمائی اور تربیت حاصل کرتے ہیں۔

3. وسائل تک رسائی: Access to Resources

انکیو بیٹیشن مشترکہ دفتری جگہ، بنیادی ڈھانچے اور ٹیکنالوجی کے وسائل تک رسائی حاصل کرتے ہیں، جو ان کے اوور ہیڈ اخراجات کو نمایاں طور پر کم کر سکتے ہیں۔ یہ انہیں اپنے محدود وسائل کو بنیادی کاروباری سرگرمیوں پر مرکوز کرنے کے قابل بناتا ہے۔

4. نیٹ ورکنگ کے مواقع: Networking Opportunities

انکیو بیٹیشن پروگرام صنعت کے ماہرین، سرمایہ کاروں اور ممکنہ گاہکوں کے ساتھ نیٹ ورک کے مواقع فراہم کرتے ہیں۔ یہ رابطے شراکت داری، تعاون اور سرمایہ کاری کا باعث بن سکتے ہیں۔

5. کاروبار کی ترقی: Business Development

کاروبار مارکیٹ کی ضروریات کو بہتر طریقے سے پورا کرنے کے لیے اپنے کاروباری منصوبوں، حکمت عملیوں اور مصنوعات یا

خدمات کی پیشکش کو بہتر بنانے پر کام کرتے ہیں۔ اس میں فیڈ بیک اور مارکیٹ کی حرکیات کی بنیاد پر کاروباری ماڈل کو محور بنانا یا موافق بنانا شامل ہو سکتا ہے۔

6. فنڈنگ اسسٹنس: Funding Assistance

کچھ انکیوبیٹرز کاروبار کو گرانٹس، فرشتہ سرمایہ کاروں، وینچر کیپیٹلسٹ، یا حکومتی پروگراموں کے ذریعے فنڈنگ محفوظ کرنے میں مدد کرتے ہیں۔

7. نگرانی اور تشخیص: Monitoring and Evaluation

پیش رفت کی نگرانی کی جاتی ہے، اور کاروبار کا اندازہ پہلے سے طے شدہ سنگ میل کی بنیاد پر کیا جاتا ہے۔ انکیوبیٹرز چیلنجوں سے نمٹنے اور ضرورت کے مطابق حکمت عملی اپنانے کے لیے رہنمائی فراہم کرتے ہیں۔

8. گریجویشن: Graduation

کامیاب کاروبار انکیوبیشن پروگرام سے "گریجویٹ" ہو جاتے ہیں جب انہوں نے استحکام، ترقی اور مارکیٹ میں آزادانہ طور پر کام کرنے کی تیاری کی سطح حاصل کر لی۔

اہمیت: ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کا انکیوبیشن کئی وجوہات کی بنا پر اہم اہمیت رکھتا ہے:

1. جدت طرازی کے لیے تعاون: Support for Innovation

انکیوبیشن پروگرام تخلیقی خیالات اور نئے منصوبوں کے لیے پرورش کا ماحول فراہم کر کے جدت طرازی اور انٹرپرائیور شپ کے کلچر کو فروغ دیتے ہیں۔

2. ملازمت کی فراہمی: Job Creation

چھوٹے کاروبار روزگار کا ایک اہم ذریعہ ہیں، اور کامیاب کاروبار روزگار کے مواقع پیدا کر سکتے ہیں اور معاشی ترقی کو بہتر بنا سکتے ہیں۔

3. ناکامی کی شرح میں کمی: Reduction of Failure Rates

انکیوبیشن کاروباروں کو عام آغاز کے چیلنجوں پر قابو پانے میں مدد کرتا ہے، جیسے وسائل تک رسائی، رہنمائی، اور فنڈنگ کی کمی، ناکامی کے خطرے کو کم کرنا۔

4. معاشی ترقی: Exonomic Growth

انکیوبیٹڈ کاروبار اکثر بڑھتے ہیں اور آمدنی پیدا کر کے اور ٹیکس ادا کر کے مقامی اور قومی معیشت میں مدد کرتے ہیں۔

5. ٹیکنالوجی اور ہنر کی منتقلی: Technology and Skill Transfer

انکیوبیشن پروگرام چھوٹے کاروباروں کو ٹیکنالوجی اور مہارتوں کی منتقلی میں سہولت فراہم کرتے ہیں، جو صنعت کی ترقی اور جدت کو آگے بڑھا سکتے ہیں۔

6. انٹرپرائیور شپ کو فروغ دینا: Fostering Entrepreneurship
انکیو بیٹن افراد کو ایک معاون ماحولیاتی نظام اور رہنمائی فراہم کر کے کاروباری چھلانگ لگانے کی ترغیب دیتی ہے۔

7. عالمی مسابقت: Global Competitiveness
انکیو بیٹن کاروبار عالمی سطح پر مسابقتی بن سکتے ہیں، بین الاقوامی کاروباری منظر نامے میں ہندوستان کی موجودگی کو بڑھا دیتے ہیں۔
آخر میں ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کا انکیو بیٹن کاروباری صلاحیتوں کو پروان چڑھانے، اختراع کو فروغ دینے اور معاشی ترقی کو فروغ دینے میں اہم کردار ادا کرتا ہے۔ ضروری مدد، وسائل اور رہنمائی فراہم کر کے، انکیو بیٹن چھوٹے کاروباروں کو بڑھتے ہوئے مسابقتی اور متحرک مارکیٹ میں بڑھنے اور کامیاب ہونے کے لیے بااختیار بناتے ہیں۔

8.13 ہندوستان میں اہم انکیو بیٹن مراکز (Important Incubation Centres in India)

ہندوستان میں کاروباری انکیو بیٹن مراکز اور اختراعی مراکزوں کا ایک بڑھتا ہوا ماحولیاتی نظام ہے جو مختلف شعبوں میں اسٹارٹ اپس اور چھوٹے کاروباروں کی مدد کرتا ہے۔ یہ انکیو بیٹن مراکز بہت سے وسائل پیش کرتے ہیں جن میں رہنمائی، فنڈنگ، شریک کام کرنے کی جگہیں، اور نیٹ ورکنگ کے مواقع شامل ہیں۔ یہاں ہندوستان میں کچھ اہم انکیو بیٹن مراکز ہیں:

1. انڈین سکول آف بزنس (ISB DLabs): Indian School of Business DLabs
حیدرآباد میں واقع، ISB کے DLabs کو اسٹارٹ اپس کے لیے اپنے جامع سپورٹ سسٹم، رہنمائی کی پیشکش، سرمایہ کاروں تک رسائی، اور صنعت کے ماہرین کے نیٹ ورک کے لیے جانا جاتا ہے۔

2. انڈین انسٹی ٹیوٹ آف مینجمنٹ بنگلور (IIMB NS): Indian Institute of Management Bangalore (IIMB) NS Raghavan Centre for Entrepreneurial Learning
NSRCEL ہندوستان کے اعلیٰ کاروباری انکیو بیٹن مراکز میں سے ایک ہے، جو کاروباریوں کو وسیع پیمانے پر پروگرام، رہنمائی اور وسائل پیش کرتا ہے۔

3. انڈین انسٹی ٹیوٹ آف ٹیکنالوجی بمبئی (IIT Bombay): Indian Institute of Technology Bombay
Incubation Centre
یہ انکیو بیٹن سینٹر اسٹارٹ اپس کو IIT بمبئی کے وسیع وسائل، تحقیقی سہولیات اور صنعتی شراکت تک رسائی فراہم کرتا ہے۔

4. انڈین انسٹی ٹیوٹ آف ٹیکنالوجی دہلی (IIT Delhi): Indian Institute of Technology Delhi Startup Incubation and Innovation Centre
آئی آئی ٹی دہلی کا انکیو بیٹن سینٹر ٹیکنالوجی، بائیو ٹیکنالوجی اور دیگر شعبوں میں مینسٹر شپ اور فنڈنگ کے ساتھ اسٹارٹ اپس کو سپورٹ کرتا ہے۔

5. انڈین انسٹی ٹیوٹ آف مینجمنٹ احمد آباد (IIMA) سنٹر فار انوویشن، انکیوبیشن، اور انٹرپرائیزز (CIIE): Indian Institute of Management Centre for Innovation, Incubation and Entrepreneurship (CIIE) اپنے پروگراموں اور اقدامات کے ذریعے جدت اور کاروبار کو فروغ دیتا ہے، بشمول رہنمائی، سرمایہ کاری کی حمایت، اور ایکسپریٹ پروگرام۔

6. نیشنل انٹرپرائیزز نیٹ ورک (NEN): National Entrepreneurship Network NEN ہندوستان بھر میں انکیوبیٹرز کا ایک نیٹ ورک ہے، جو مختلف علاقوں اور شعبوں میں اسٹارٹ اپس کو سپورٹ کرتا ہے۔

7. NASSCOM اسٹارٹ اپ ویئر ہاؤس: NASSCOM متعدد ہندوستانی شہروں میں اسٹارٹ اپ گودام چلاتا ہے، یہ ٹیک اسٹارٹ اپس کے لیے کام کرنے کی جگہیں، رہنمائی اور نیٹ ورکنگ کے مواقع فراہم کرتا ہے۔

8. ٹی ہب: T-HUB حیدرآباد میں واقع، T-Hub ہندوستان کے سب سے بڑے انکیوبیشن مراکز میں سے ایک ہے، جو تکنیکی اقدامات پر توجہ مرکوز کرتا ہے اور سرمایہ کاروں اور کارپوریٹ شراکت داروں تک رسائی سمیت تعاون کا ایک مضبوط ماحولیاتی نظام پیش کرتا ہے۔

9. راجسٹھان وینچر کیپیٹل فنڈ (RVCF) انکیوبیشن سینٹر: Rajasthan Venture Capital Fund Incubation Centre جے پور میں واقع، RVCF انکیوبیشن سینٹر راجسٹھان میں اسٹارٹ اپس کو فنڈنگ اور رہنمائی کے ساتھ سپورٹ کرتا ہے۔

10. کیرالہ اسٹارٹ اپ میشن (KSUM): Kerala Startup Mission کیرالہ حکومت کے تعاون سے چلنے والا انکیوبیشن سنٹر KSUM، ریاست میں اسٹارٹ اپس کو سپورٹ اور وسائل فراہم کرتا ہے، بشمول فنڈنگ اور رہنمائی تک رسائی۔

11. IIM کلکتہ انوویشن پارک: Indian Institute of Management Culcutta Innovation Park IIM کلکتہ کا یہ انکیوبیشن سنٹر مشرقی ہندوستان میں اسٹارٹ اپس کو سپورٹ کرنے پر توجہ مرکوز کرتا ہے اور سرپرستی، فنڈنگ اور وسائل تک رسائی فراہم کرتا ہے۔

12. IIM لکھنؤ انکیوبیٹور: Indian Institute of Management Lucknow Incubator لکھنؤ میں واقع یہ انکیوبیٹری کامرس، زراعت اور صحت سمیت مختلف شعبوں میں اسٹارٹ اپس کو مدد فراہم کرتا ہے۔ یہ انکیوبیشن سینٹر کاروباری صلاحیتوں کو پروان چڑھانے، اختراع کو فروغ دینے اور پورے ہندوستان میں معاشی ترقی کو فروغ دینے میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔ کاروباری افراد اور چھوٹے کاروباران مراکز کے وسائل، رہنمائی اور فنڈنگ کے مواقع سے فائدہ اٹھا سکتے ہیں تاکہ وہ اپنے کاروبار کو بڑھانے اور متحرک کاروباری منظر نامے میں مقابلہ کر سکیں۔

8.14 کلیدی الفاظ (Keywords)

پروموشن پالیسی: Promotion Policy

حکمت عملی اور اقدامات جن کا مقصد چھوٹے کاروباروں کی ترقی کو بڑھانا ہے۔

ترقیاتی پالیسی: Development Policy

چھوٹے کاروباری اداروں کی پرورش اور توسیع کے لیے بنائے گئے فریم ورک۔

قیمت کی ترجیحات: Price Preference

خریداری میں تنوع اور انصاف پسندی کو فروغ دینے کے لیے مخصوص سپلائرز کے لیے سازگار قیمتوں کی شرائط یا مراعات۔

تکنیکی مدد: Technical Assistance

چھوٹے کاروباروں کو ان کے کاموں اور مسابقت کو بڑھانے میں مدد کرنے کے لیے علم، مہارت اور وسائل کی فراہمی۔

مالی اعانت: Financial Assistance

فنڈنگ، گرانٹس، قرضے، یا دوسرے مالی وسائل جو چھوٹے کاروبار کی ترقی میں مدد فراہم کرتے ہیں۔

ٹیکنالوجی کی رکاوٹیں: Technical Barriers

وہ چیلنجز جو چھوٹے کاروباروں کے ذریعے ٹیکنالوجی کو اپنانے اور استعمال کرنے میں رکاوٹ ہیں۔

انکیوبیشن سینٹرز: Incubation Centres

اسٹارٹ اپس اور چھوٹے کاروباروں کو سپورٹ کرنے کے لیے رہنمائی، وسائل، اور نیٹ ورکنگ کے مواقع پیش کرنے والی سہولیات۔

ایکسپورٹ پروموشن سکیمیں: Export Promotion Scheme

بین الاقوامی تجارت میں چھوٹے کاروباروں کی شمولیت کی حوصلہ افزائی اور سہولت فراہم کرنے والے اقدامات۔

مائیکرو فنانس: Microfinance

ایسے کاروباری افراد کو چھوٹے، قلیل مدتی قرضے فراہم کرنا جو ہو سکتا ہے روایتی بینک قرضوں کے لیے اہل نہ ہوں۔

چھوٹے کاروباری ماحولیاتی نظام: Small Business Ecosystem

سٹارٹ اپس، سرمایہ کاروں، اور معاون تنظیموں کا نیٹ ورک جو اجتماعی طور پر چھوٹے کاروبار کی ترقی اور انٹرپرائیور شپ کو فروغ دیتے ہیں۔

8.15 نمونہ امتحانی سوالات (Model Exam Questions)

معروضی جوابات کے حامل سوالات (Objective Answer Type Questions)

(1) تنظیم نو کی پالیسی کا بنیادی فوکس کیا ہے؟

- (2) چھوٹے کاروباروں کے لیے 'ٹیکنالوجی بی ریزز' کی وضاحت کریں۔
- (3) چھوٹے کاروباروں کے لیے 'مالی امداد' کی کیا اہمیت ہے؟
- (4) خریداری کی پالیسیوں میں 'خریداری کی ترجیحات' کے تصور کی مختصر وضاحت کریں۔
- (5) ہندوستان میں چھوٹے کاروباری انکیوبیشن مراکز کا کلیدی مقصد کیا ہے؟

مختصر جوابات کے حامل سوالات (Short Answers Type Questions)

- (1) ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کے فروغ اور ترقی میں شامل اقدامات کی تفصیلی وضاحت فراہم کریں، ان اہم عوامل پر روشنی ڈالیں جو ان کی ترقی میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔
- (2) وہ کون سے بنیادی قانونی پہلو ہیں جن پر ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کو فروغ اور ترقی کی حکمت عملیوں پر عمل کرتے وقت غور کرنے کی ضرورت ہے؟
- (3) ہندوستان میں اہم انکیوبیشن مراکز کی فہرست بنائیں
- (4) ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کے لیے نافذ کردہ کچھ فروغ اور ترقی کی پالیسیوں کی فہرست بنائیں اور مختصراً بیان کریں۔

طویل جوابات کے حامل سوالات (Long Answers Type Questions)

- (1) چھوٹے کاروباروں کے لیے مالی اعانت کی اہمیت اور یہ ان کی ترقی اور پائیداری میں کس طرح تعاون کرتی ہے اس پر تبادلہ خیال کریں۔
- (2) ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کو درپیش عام ٹیکنالوجی کی رکاوٹوں کا جائزہ لیں اور ان پر قابو پانے کے لیے حکمت عملی تجویز کریں۔
- (3) ہندوستان میں انکیوبیشن سینٹر کس طرح اسٹارٹ اپس اور ابتدائی مرحلے کے کاروباروں کو سپورٹ کرتے ہیں، اور وہ انٹرپرائیور شپ کو فروغ دینے کے لیے کیوں اہم ہیں؟
- (4) چیلنجوں پر قابو پانے اور کامیابی حاصل کرنے کے لیے چھوٹے کاروباروں اور اسٹارٹ اپس کی مدد کرنے میں رہنمائی اور تربیت کے کردار کی وضاحت کریں۔

8.16 تجویز کردہ اکتسابی مواد: (Suggested Learning Resources)

- 1) Longenecker, J. G., Petty, J. W., Palich, L. E., & Hoy, F. (2020). *Small Business Management: An Entrepreneurial Emphasis* (Indian Edition). Cengage Learning.
- 2) Barrow C. The Essence of Small Business, Prentice Hall of India, New Delhi, 1997

اکائی 9۔ ادارہ جاتی حمایت

(Institutional Support)

Structure	اکائی کے اجزاء
Introduction	تمہید 9.0
Objectives	مقاصد 9.1
Introduction to Small Businesses in the Context of Insitutional Support	ادارہ جاتی تعاون کے تناظر میں چھوٹے کاروباروں کا تعارف 9.2
Government Initiatives in the Context of Institutional Support for Small Businesses	چھوٹے کاروباروں کے لیے ادارہ جاتی تعاون کے تناظر میں حکومتی اقدامات 9.3
Financial Institution and Support to Small Business in India	مالیاتی ادارے اور ہندوستان میں چھوٹے کاروبار کی تائید/حمایت 9.4
Industry Associations and Chambers of Commerce for Small Business in India	ہندوستان میں چھوٹے کاروبار کے لیے انڈسٹری ایسوسی ایشنز اور چیمبرز آف کامرس 9.5
NGOs and Skill Development for Small Business in India	ہندوستان میں چھوٹے کاروبار کے لیے این جی اوز اور ہنرمندی کی ترقی 9.6
Export Promotion and International Market Support to Small Business in India	ایکسپورٹ پروموشن اور ہندوستان میں چھوٹے کاروبار کو بین الاقوامی مارکیٹ کی حمایت 9.7
Keywords	کلیدی الفاظ 9.8
Model Examination Questions	نمونہ امتحانی سوالات 9.9
Suggested Learning Resources	تجویز کردہ اکتسابی مواد 9.10

9.0 تمہید (Introduction)

چھوٹے کاروبار ہندوستان کے معاشی منظر نامے کا ایک اہم حصہ ہیں، جو ترقی، اختراع اور روزگار کے انجن کے طور پر کام کرتے ہیں۔ یہ ملک کی معیشت میں ریڑھ کی ہڈی کی حیثیت رکھتے ہیں۔ مجموعی گھریلو پیداوار (جی ڈی پی) میں ان کا کافی حصہ ہے اور آبادی کے ایک

بڑے حصے کو ذریعہ معاش فراہم کرتے ہیں۔ اس اکائی میں، ہم متنوع ہندوستانی اقتصادی ماحولیاتی نظام میں ان چھوٹے کاروباروں کو فراہم کی جانے والی کثیر جہتی ادارہ جاتی مدد کی ایک جامع تلاش شروع کرتے ہیں۔ ہندوستان میں چھوٹے کاروبار ایک متحرک اور متنوع سپیکٹرم کی نمائندگی کرتے ہیں۔ ان میں روایتی فنکارانہ ورکشاپس، خاندانی ملکیت والے ادارے، مقامی خدمات فراہم کرنے والے، اور ہائی ٹیک اسٹارٹ اپ شامل ہیں۔

ان کاروباروں کی درجہ بندی اکثر چھتری کی اصطلاح "مائیکرو، اسمال، اور میڈیم انٹرنپرائزز" (MSMEs) کے تحت کی جاتی ہے اور یہ پیمانے، شعبے اور جغرافیائی محل وقوع میں نمایاں طور پر مختلف ہو سکتے ہیں۔ جو چیز انہیں متحد کرتی ہے وہ ملک کے معاشی اور سماجی تانے بانے کی تشکیل میں ان کا کردار ہے۔ جیسا کہ ہم اکائی کے بنیادی موضوع کا جائزہ لیتے ہیں۔ ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کو درپیش چیلنجوں اور مواقع کو تسلیم کرنا ضروری ہے۔ یہ کاروبار اپنی چستی، موافقت، اور مارکیٹ میں جگہوں کو بھرنے کی صلاحیت کے لیے جانا جاتا ہے، اکثر جہاں بڑے کارپوریشنز نہیں کر سکتے ہیں۔ تاہم، انہیں مالی وسائل تک محدود رسائی، ٹیکنالوجی، مارکیٹ میں مسابقت، اور ریگولیٹری رکاوٹوں کے ساتھ متعدد چیلنجوں کا سامنا ہے۔ اس تناظر میں ادارہ جاتی تعاون کی شمولیت ناگزیر ہو جاتا ہے۔

ادارہ جاتی معاونت مختلف قسم کے اسٹیک ہولڈرز اور میکانزم پر محیط ہے۔ ہر ایک چھوٹے کاروباروں کی ترقی اور پائیداری کے سفر میں ان کی مدد کرنے میں اہم کردار ادا کرتا ہے۔ ان اداروں میں حکومت اپنے بے شمار اقدامات اور اسکیموں کے ساتھ، مالیاتی ادارے جیسے بینک اور مائیکرو فنانس تنظیمیں، صنعتی انجمنیں اور چیمبر آف کامرس، غیر سرکاری تنظیمیں (NGO) جو ہنر کی ترقی اور تربیت فراہم کرتی ہیں، اور بین الاقوامی منڈیوں کے ذریعے توسیع کے مواقع فراہم کرتی ہیں۔ مزید برآں، جیسا کہ ٹیکنالوجی عالمی سطح پر کاروباری منظر نامے کو نئی شکل دیتی جا رہی ہے، چھوٹے کاروبار ڈیجیٹل تبدیلی کے ذریعے ترقی کے لیے اختراعی حل اور راستے تلاش کر رہے ہیں۔ انہیں جو ادارہ جاتی تعاون ملتا ہے وہ ٹیکنالوجی کو اپنانے تک بھی پھیلاتا ہے، جس سے وہ بڑھتی ہوئی ڈیجیٹل دنیا میں مسابقت کے رہنے کے قابل ہوتے ہیں۔

یہ اکائی ان پہلوؤں میں سے ہر ایک کو جامع طور پر تلاش کرے گی۔ ہم اس بات کا گہرائی سے جائزہ پیش کریں گے کہ ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کی چلک اور ترقی میں ہر ادارہ کس طرح تعاون کرتا ہے۔ ہمارے سفر میں چھوٹے کاروباروں کی اہم تعریفوں کو سمجھنے، انہیں باختیار بنانے کے لیے بنائے گئے حکومتی اقدامات کی کھوج، یہ دریافت کرنا کہ مالیاتی ادارے سرمائے تک رسائی کو کس طرح سہولت فراہم کرتے ہیں، اور صنعتی انجمنوں اور این جی او کی باہمی تعاون کی طاقت کا پردہ فاش کریں گے۔ ہم ان بین الاقوامی مواقع کو بھی تلاش کریں گے جو چھوٹے کاروباروں کو اشارہ کرتے ہیں اور وہ کیسے پائیدار ترقی کے لیے ٹیکنالوجی کو اپنا سکتے ہیں۔

مجموعی طور پر یہ اکائی ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کے لیے دستیاب ادارہ جاتی تعاون کے وسیع اور متحرک منظر نامے کے لیے ایک رہنما کے طور پر کام کرتی ہے۔ یہ ملک کے معاشی بیانیے میں ان کاروباروں کی اہمیت کو تسلیم کرتا ہے اور مثبت تبدیلی کے ایجنٹوں کے طور پر ان کی صلاحیت کو اجاگر کرتا ہے۔ اس اکائی کے اختتام تک، آپ اس بات کو سمجھ جائیں گے کہ کس طرح مختلف ادارے چھوٹے کاروباروں کو تقویت دینے اور ہندوستانی تناظر میں کامیابی کی طرف ان کے سفر کو آگے بڑھانے کے لیے جمع ہوتے ہیں۔

9.1 مقاصد (Objectives)

اس اکائی کا مطالعہ کرنے کے بعد آپ درج ذیل نکات کو سمجھ سکیں گے:

- ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں (MSMEs) کے لیے اہم چیلنجز اور مواقع، بشمول مالی مدد اور حکومتی اقدامات۔
- صنعتی انجمنوں، چیمبرز آف کامرس، اور این جی اوز کا چھوٹے کاروبار کی ترقی اور مہارت کی ترقی میں معاونت کا کردار۔
- مختلف مالیاتی ادارے، برآمدات کو فروغ دینے کے اقدامات، اور سرکاری اسکیمیں جو ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کی مدد کرتی ہیں۔
- انٹرپرائیزر شپ کی ترقی کی اہمیت اور چھوٹے کاروباری صلاحیتوں کو بڑھانے میں تعلیم اور تربیت کا کردار۔
- ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کے لیے بین الاقوامی منڈی تک رسائی اور برآمدی فروغ کی اہمیت اور اس مقصد کے لیے دستیاب ادارے اور معاون میکانزم۔

9.2 ادارہ جاتی تعاون کے تناظر میں چھوٹے کاروباروں کا تعارف

(Introduction to Small Businesses in the Context of Institutional Support)

چھوٹے کاروبار، جنہیں اکثر مائیکرو، اسمال، اور میڈیم انٹرپرائزز (MSMEs) کہا جاتا ہے، ہندوستان کے معاشی ماحولیاتی نظام کی زندگی کا کام کرتے ہیں۔ یہ انٹرپرائزز روایتی دستکاری اور مقامی خدمات فراہم کرنے والوں سے لے کر اختراعی اسٹارٹ اپس اور مینوفیکچرنگ یونٹس تک کی سرگرمیوں کے ایک وسیع میدان کو گھیرے ہوئے ہیں۔ اس سیکشن میں، ہم چھوٹے کاروباروں کی اہمیت اور ان کی ترقی اور پائیداری کے لیے ادارہ جاتی مدد کے بارے میں غور کرتے ہیں۔

چھوٹے کاروباروں کی اہمیت Importance of Small Business:

چھوٹے کاروباروں کا ہندوستان کی اقتصادی ترقی اور سماجی تانے بانے پر گہرا اثر پڑتا ہے۔ وہ شہری اور دیہی دونوں علاقوں میں روزگار کے مواقع پیدا کر کے جامع ترقی حاصل کرنے میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔ یہ کاروبار اکثر بہت سے لوگوں کے لیے معاش کا بنیادی ذریعہ ہوتے ہیں، خاص طور پر ان خطوں میں جہاں بڑی صنعتیں موجود نہیں ہیں۔ چھوٹے کاروبار اپنی چستی، موافقت، اور مارکیٹ کے مطالبات کو تیزی سے جواب دینے کی صلاحیت کے لیے مشہور ہیں۔ وہ اقتصادی ترقی اور جدت طرازی، مختلف شعبوں میں مسابقت اور تنوع کو فروغ دینے میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔ مزید برآں، وہ اکثر انٹرپرائیزر شپ کے لیے تربیتی بنیادوں کے طور پر کام کرتے ہیں اور جدت طرازی کے لیے افزائش گاہ بن سکتے ہیں۔

ادارہ جاتی اعانت کا کردار Role of Institutional Support:

ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کے لیے ان کو درپیش چیلنجز، جیسے سرمایہ، ٹیکنالوجی اور منڈیوں تک محدود رسائی کی وجہ سے

ادارہ جاتی تعاون ضروری ہے۔ سرکاری ادارے، مالیاتی ادارے، صنعتی انجمنیں، اور این جی اوز اجتماعی طور پر چھوٹے کاروباروں کو باختیار بنانے کے لیے یہ تعاون فراہم کرتے ہیں۔

● **حکومتی اقدامات Government Initiative:** حکومت نے چھوٹے کاروباروں کی اہمیت کو تسلیم کرتے ہوئے، ان کی مدد کے لیے متعدد اقدامات اور پالیسیاں متعارف کرائی ہیں۔ یہ اقدامات نوکریوں کے عمل کو آسان بنانے اور ڈیجیٹلائزیشن اور اختراع کو فروغ دینے کے لیے مالی مراعات فراہم کرتے ہیں۔ ان کا مقصد چھوٹے کاروباروں کو پھلنے پھولنے کے لیے سازگار ماحول فراہم کرنا ہے۔

● **مالیاتی ادارے Financial Institutions:** بینک، غیر بینکنگ مالیاتی کمپنیاں (NBFCs)، اور مائیکرو فنانس ادارے ادارہ جاتی مدد کی سہولت فراہم کرنے کے لیے لازم و ملزوم ہیں۔ وہ چھوٹے کاروباروں کی مخصوص ضروریات کے مطابق مالیاتی مصنوعات اور خدمات کی ایک وسیع صف پیش کرتے ہیں۔ اس میں ورکنگ کیپیٹل لون، ٹرم لونز، ٹریڈ فنانس، اور مائیکرو لونز شامل ہیں، اس بات کو یقینی بناتے ہوئے کہ کاروبار کو آپریشنز اور توسیع کے لیے ضروری مالی وسائل تک رسائی حاصل ہو۔

● **انڈسٹری ایسوسی ایشنز Industry Associations:** صنعت کے لیے مخصوص انجمنیں اور چیمبر آف کامرس نیٹ ورکنگ، علم کے تبادلے، اور اجتماعی نمائندگی کے لیے ایک پلیٹ فارم فراہم کرتے ہیں۔ وہ چھوٹے کاروباری مالکان کو اپنے ساتھیوں کے ساتھ جڑنے، صنعت کے اندر تک رسائی حاصل کرنے اور بڑے اقتصادی منظر نامے میں اپنے مفادات کے لیے اجتماعی طور پر وکالت کرنے کے قابل بناتے ہیں۔

● **این جی اوز اور مہارت کی ترقی NGO and Skill Development:** غیر سرکاری تنظیمیں (این جی اوز) مہارت اور علم کے فرق کو ختم کرنے میں اہم کردار ادا کرتی ہیں۔ وہ تربیت، رہنمائی، اور وسائل تک رسائی فراہم کرتے ہیں، چھوٹے کاروباری مالکان کو ان کی مہارتوں کو بڑھانے، پائیدار طریقوں کو اپنانے، اور انٹرپرائیور شپ کے چیلنجوں کو نیوگیٹ کرنے کے لیے باختیار بناتے ہیں۔

● **ایکسپورٹ پروموشن اور بین الاقوامی منڈیاں Export Promotion and International Markets:** اپنے افق کو وسعت دینے کے لیے، چھوٹے کاروبار بین الاقوامی منڈیوں کو تلاش کر سکتے ہیں۔ اس تناظر میں ادارہ جاتی تعاون میں عالمی تجارت اور حکومتی برآمدی فروغ کونسلوں میں شرکت کے مواقع شامل ہیں جو بین الاقوامی منڈیوں میں داخل ہونے کے لیے رہنمائی اور ترغیبات پیش کرتے ہیں۔

چھوٹے کاروباروں کے لیے چیلنجوں پر قابو پانے اور مواقع سے فائدہ اٹھانے کے لیے ادارہ جاتی تعاون ناگزیر ہے۔ چھوٹے کاروبار ہندوستان کے معاشی منظر نامے کا سنگ بنیاد ہیں، اور موثر ادارہ جاتی تعاون کے ذریعے، وہ اقتصادی ترقی، کاروبار کا فروغ، اور روزگار کے مواقع پیدا کر سکتے ہیں۔ اس کے بعد کے حصے میں ہم ادارہ جاتی تعاون کے ہر پہلو کو مزید تفصیل سے دیکھیں گے، جس سے اس بات کو سمجھنے میں مدد ملے گی کہ یہ ادارے ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کو اجتماعی طور پر کس طرح باختیار بناتے ہیں۔

9.3 چھوٹے کاروباروں کے لیے ادارہ جاتی تعاون کے تناظر میں حکومتی اقدامات

(Government Initiatives in the Context of Institutional Support for Small Businesses)

ہندوستان میں، حکومت چھوٹے کاروباروں کو وسیع ادارہ جاتی مدد فراہم کرتی ہے، جنہیں اکثر مائیکرو، اسمال اور میڈیم انٹرپرائزز (MSMEs) کہا جاتا ہے۔ اس سپورٹ کا مقصد انٹرپرائیز پر نیور شپ کو فروغ دینا، معاشی ترقی کو فروغ دینا اور روزگار کے مواقع پیدا کرنا ہے۔ ذیل میں ہندوستانی حکومت کی طرف سے چھوٹے کاروباروں کو پیش کردہ ادارہ جاتی تعاون کے کچھ اہم پہلو پیش کیے جا رہے ہیں:

(1) کریڈٹ گارنٹی فنڈ سکیم Credit Guarantee Fund Scheme:

کریڈٹ گارنٹی فنڈ سسٹم برائے مائیکرو اینڈ اسمال انٹرپرائزز حکومت کا ایک اہم اقدام ہے۔ یہ مالیاتی اداروں کو کریڈٹ گارنٹی فراہم کرتا ہے، جو انہیں اس قابل بناتا ہے کہ وہ چھوٹے اور مائیکرو انٹرپرائزز کو بغیر ضمانت کے قرضے دے سکیں۔ اس سے کریڈٹ حاصل کرنے کے عمل میں نمایاں طور پر آسانی ہوتی ہے، چھوٹے کاروباری مالکان کے لیے ضمانت کی ضروریات کا بوجھ کم ہوتا ہے۔

(2) پرائم منسٹرز ایمپلائمنٹ جرنیشن پروگرام Prime Minister Employment Generation Programme:

یہ کریڈٹ سے منسلک سبسڈی پروگرام ہے جس کا مقصد دیہی اور شہری دونوں علاقوں میں روزگار کے مواقع پیدا کرنا ہے۔ یہ پروگرام کاروباریوں کو نئے اداروں کے قیام یا موجودہ اداروں کو بڑھانے کے لیے مالی مدد فراہم کرتا ہے۔ پروجیکٹ کی لاگت پر سبسڈی کی پیشکش کر کے، PMEGP چھوٹے کاروباری منصوبوں کی حوصلہ افزائی کرتا ہے اور افراد کو خود روزگار بننے میں مدد کرتا ہے۔

(3) سٹارٹ اپ انڈیا Start-Up India:

سٹارٹ اپ انڈیا ایک فلگ شپ حکومتی پروگرام ہے جو اختراعات اور انٹرپرائیز پر نیور شپ کو فروغ دیتا ہے۔ یہ سٹارٹ اپس اور چھوٹے کاروباروں کو بہت سے فوائد فراہم کرتا ہے، بشمول ٹیکس مراعات، فنڈنگ سپورٹ، اور سنگل ونڈو کلیئرنس سسٹم۔ سٹارٹ اپ ایکو سسٹم میں چھوٹے کاروبار جدت اور ترقی کے لیے مختلف وسائل، رہنمائی اور مالی مدد تک رسائی حاصل کر سکتے ہیں۔

(4) ڈیجیٹل انڈیا Digital India:

ڈیجیٹل انڈیا پروگرام کا مقصد ڈیجیٹل خواندگی اور ٹیکنالوجی کو اپنانے کو فروغ دینا ہے۔ چھوٹے کاروباروں کے لیے، یہ اقدام ڈیجیٹل تبدیلی کے ذریعے ترقی کی نئی راہیں کھولتا ہے۔ یہ ای گورننس، ڈیجیٹل انفراسٹرکچر، اور ٹیکنالوجی کے استعمال کو فروغ دیتا ہے تاکہ کارکردگی کو بہتر بنایا جاسکے اور وسیع تر مارکیٹوں تک پہنچا سکے۔

(5) میک ان انڈیا Make in India:

میک ان انڈیا ایک ایسا اقدام ہے جو ملک میں مینوفیکچرنگ اور سرمایہ کاری کو بڑھاوا/فروغ دیتا ہے۔ یہ چھوٹے مینوفیکچررز کے لیے خاص طور پر متعلقہ ہے، کیونکہ یہ ملازمت کی تخلیق اور اقتصادی ترقی کو فروغ دیتا ہے۔ عمل کو آسان بنا کر اور کاروبار کرنے میں آسانی کو بہتر بنا کر، یہ اقدام چھوٹے صنعت کاروں کی مدد کرتا ہے۔

(6) گڈز اینڈ سروسز ٹیکس (جی ایس ٹی) :Goods and Service Tax

جی ایس ٹی کے نفاذ نے، جو ایک متحدہ بالواسطہ ٹیکس نظام ہے، چھوٹے کاروباروں کے لیے ٹیکس کی تعمیل کو آسان بنا دیا ہے۔ اس نے ریاستی اور مرکزی ٹیکسوں کے پیچیدہ طریقوں کو تبدیل کر دیا ہے، ٹیکس لگانے کے عمل کو ہموار کیا ہے اور چھوٹے کاروباری مالکان پر بوجھ کو کم کیا ہے۔

(7) مخصوص شعبوں کے لیے حسب ضرورت اسکیمیں: Customized Schemes for Specific Sectors
حکومت ٹیکسٹائل، زراعت اور الیکٹرانکس جیسی صنعتوں میں چھوٹے کاروباروں کی مدد کے لیے سیکٹر کے لیے مخصوص اسکیمیں بھی پیش کرتی ہے۔ یہ اسکیمیں ان شعبوں میں کام کرنے والے کاروباروں کے لیے مالی مراعات، ٹیکنالوجی کی مدد اور مارکیٹ تک رسائی فراہم کرتی ہیں۔

(8) MSME ڈویلپمنٹ ایکٹ:

MSME ڈویلپمنٹ ایکٹ چھوٹے کاروباروں کی درجہ بندی اور مدد کے لیے ایک قانونی فریم ورک فراہم کرتا ہے۔ یہ MSMEs کی تعریف کے لیے معیار طے کرتا ہے اور سرکاری خریداری میں ان کے لیے مخصوص فوائد اور تحفظات کا حکم دیتا ہے۔

(9) تجارتی فروغ اور برآمدی مراعات :Trade Promotion and Export Incentives

حکومت مختلف ترغیبات اور اسکیموں کے ذریعے چھوٹے کاروباری برآمدات کو فروغ دیتی ہے۔ ان میں مارکیٹ ایکسیس انیشیٹیو (MAI)، مارکیٹ ڈویلپمنٹ اسسٹنس (MDA)، اور پری اور پوسٹ شپمنٹ روپیہ ایکسپورٹ کریڈٹ پر سود کی مساوات کی اسکیم شامل ہیں۔

(10) ایک ضلع ایک پروڈکٹ اسکیم :One District One Product Scheme

اس اسکیم کا مقصد مختلف علاقوں سے خصوصی مصنوعات اور دستکاری کو فروغ دینا ہے۔ یہ چھوٹے کاروباروں کو بڑھاوا دینا ہے کہ وہ ایک منفرد پروڈکٹ یا دستکاری پر توجہ مرکوز کریں اور اسے تیار کریں جو ان کے ضلع کی نمائندگی کرتا ہو۔ یہ حکومتی اقدامات اجتماعی طور پر ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کو ادارہ جاتی مدد کا ایک مضبوط فریم ورک فراہم کرتے ہیں۔ وہ انتظامی عمل کو آسان بناتے ہیں، مالی امداد کی پیشکش کرتے ہیں، اختراع کو فروغ دیتے ہیں، ڈیجیٹل تبدیلی کی حوصلہ افزائی کرتے ہیں، ٹیکس میں آسانی پیدا کرتے ہیں اور ملازمتوں کو فروغ دیتے ہیں۔ ہندوستان میں چھوٹے کاروبار مسابقتی کاروباری ماحول کے قیام، توسیع اور ترقی کے لیے ان اقدامات کا فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔

9.4 مالیاتی ادارے اور ہندوستان میں چھوٹے کاروبار کی تائید و حمایت

(Financial Institution and Support to Small Business in India)

ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کو مدد فراہم کرنے میں مالیاتی ادارے اہم کردار ادا کرتے ہیں۔ یہ ادارے چھوٹے کاروباری

مالکان کی مخصوص ضروریات کے مطابق مالیاتی مصنوعات اور خدمات کی ایک وسیع رینج پیش کرتے ہیں۔ یہاں، ہم ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کے لیے مالیاتی اداروں کی مدد کے مختلف پہلوؤں کو تلاش کریں گے۔

1. سرمائے تک رسائی: Access to Capital

مالیاتی اداروں کی جانب سے چھوٹے کاروباروں کی مدد کرنے کا ایک بنیادی طریقہ سرمائے تک رسائی فراہم کرنا ہے۔ چھوٹے کاروباروں کو اکثر مختلف مقاصد کے لیے تعاون (Fund) فنڈز کی ضرورت ہوتی ہے، بشمول ورکنگ کیپیٹل، توسیع، ٹیکنالوجی اپ گریڈ، اور انوینٹری مینجمنٹ۔ ان ضروریات کو پورا کرنے کے لیے مالیاتی ادارے کئی قسم کے قرضے اور کریڈٹ کی سہولیات پیش کرتے ہیں جو اس طرح ہیں!

- **ورکنگ کیپیٹل لونز:** یہ قرضے چھوٹے کاروباروں کو اپنے روزمرہ کے آپریشنل اخراجات، جیسے انوینٹری کی خریداری اور تنخواہوں کی ادائیگی میں مدد کرتے ہیں۔
- **ٹرم لون:** ٹرم لون عام طور پر طویل مدتی سرمایہ کاری جیسے مشینری کی خریداری یا سہولیات کو بڑھانے کے لیے استعمال ہوتے ہیں۔ وہ منظم ادائیگی کے اختیارات پیش کرتے ہیں۔
- **مائیکرو لونز:** یہ چھوٹے قرضے ہیں جو خاص طور پر مائیکرو انٹرنپرائزز اور بہت چھوٹے کاروباروں کے لیے بنائے گئے ہیں ان میں کم سے کم ضمانت کی ضرورت ہے۔

2. تجارتی مالیات: Trade Finance

مالیاتی ادارے بین الاقوامی تجارت میں مصروف چھوٹے کاروباروں کو تجارتی مالیاتی حل بھی فراہم کرتے ہیں۔ ان خدمات میں لیٹر آف کریڈٹ، ایکسپورٹ ایمپورٹ فنانسنگ اور کرنسی ایکسچینج کی سہولیات شامل ہیں۔ تجارتی مالیات چھوٹے کاروباروں کو عالمی تجارت، درآمد / برآمد سامان، اور کرنسی کے خطرات کو مؤثر طریقے سے منظم کرنے کے قابل بناتا ہے۔

3. ڈیجیٹل بینکنگ خدمات: Digital Banking Services

حالیہ برسوں میں، ہندوستان میں مالیاتی اداروں نے تیزی سے ڈیجیٹل بینکنگ خدمات کو اپنایا ہے، جو چھوٹے کاروباروں کے لیے انتہائی فائدہ مند ہیں۔ آن لائن بینکنگ اور موبائل بینکنگ ایپس چھوٹے کاروباری مالکان کو ان کے اکاؤنٹس تک آسان رسائی، ڈیجیٹل ادائیگیاں کرنے کی صلاحیت، اور اپنے مالیات کو زیادہ مؤثر طریقے سے منظم کرنے کی سہولت فراہم کرتی ہیں۔

4. بغیر ضمانت کے قرضے: Collateral Free Loans

یہ تسلیم کرتے ہوئے کہ بہت سے چھوٹے کاروباری مالکان کے پاس پیش کش کے لیے خاطر خواہ ضمانت نہیں ہو سکتی ہے، کچھ مالیاتی ادارے حکومت کی حمایت یافتہ اسکیموں جیسے کریڈٹ گارنٹی فنڈ اسکیم (CGTMSE) میں حصہ لیتے ہیں۔ یہ اسکیمیں کریڈٹ گارنٹی فراہم کرتی ہیں، جس سے مالیاتی اداروں کو چھوٹے اور مائیکرو انٹرنپرائزز کو بغیر ضمانت کے قرضے دینے کی اجازت ملتی ہے۔ اس سے کریڈٹ حاصل کرنے کے عمل میں نمایاں طور پر آسانی ہوتی ہے اور چھوٹے کاروباری مالکان پر بوجھ کم ہوتا ہے۔

5. مالی خواندگی اور مشاورتی خدمات: Financial Literacy and Advisory Services

مالیاتی ادارے اکثر مالیاتی خواندگی اور مشاورتی خدمات فراہم کرتے ہیں تاکہ چھوٹے کاروباری مالکان کو اپنے مالیات کا بہتر انتظام کرنے میں مدد مل سکے۔ اس میں انہیں مالی منصوبہ بندی، بجٹ، اور سرمایہ کاری کے اختیارات کے بارے میں تعلیم دینا شامل ہے۔

6. کریڈٹ اسکورنگ اور رسک اسیسمنٹ: Credit Scoring and Risk Assessment

مالیاتی ادارے چھوٹے کاروباروں کی سہاگہ کی اہلیت کا جائزہ لینے کے لیے کریڈٹ اسکورنگ اور رسک اسیسمنٹ ٹولز کا استعمال کرتے ہیں۔ یہ عمل قرض کی اہلیت اور شرح سود کا تعین کرنے میں مدد کرتا ہے۔ یہ اداروں کو قرض دہندگان کے لیے خطرے کو کم کرتے ہوئے، اچھے ٹریڈ ریکارڈ والے کاروباروں کو قرضے کی پیشکش کرنے کی بھی اجازت دیتا ہے۔

7. حکومتی اقدامات: Government Initiatives

ہندوستانی حکومت نے مالیاتی اداروں کے ساتھ مل کر چھوٹے کاروباروں کی مدد کے لیے مختلف اسکیمیں شروع کی ہیں۔ مثال کے طور پر، پردھان منتری مدرا یوجنا (PMMY) ایک سرکاری اقدام ہے جس کا مقصد چھوٹے اور مائیکرو انٹرپرائزز کو مالیاتی اداروں کے ذریعے قرض فراہم کرنا ہے۔ اسی طرح، اسٹیٹ اپ انڈیا اسکیم گرین فیلڈ انٹرپرائزز کے لیے بینک فنانسنگ کی حوصلہ افزائی کرتی ہے، جس سے خواتین اور ایس سی / ایس ٹی کاروباریوں کو فائدہ ہوتا ہے۔

8. حسب ضرورت مالی مصنوعات: Customized Financial Products

مالیاتی ادارے چھوٹے کاروباروں کی مخصوص ضروریات کو پورا کرنے کے لیے اپنی مصنوعات اور خدمات کو تیار کرتے ہیں۔ ان حسب ضرورت حلوں میں تجارتی کریڈٹ، انوائس ڈسکاؤنٹنگ، اور ورکنگ کیپیٹل فنانس شامل ہو سکتے ہیں، جو چھوٹے کاروباری آپریشنز کے لیے ضروری ہیں۔

9. مالی شمولیت: Financial Inclusion

مالی شمولیت کو فروغ دینے کے لیے کوششیں جاری ہیں، بینکنگ خدمات کو پسماندہ اور دیہی علاقوں تک پہنچایا جا رہا ہے۔ یہ خاص طور پر دور دراز علاقوں میں چھوٹے کاروباروں کے لیے اہم ہے، کیونکہ یہ انہیں بینکنگ خدمات، قرضوں اور بچت کھاتوں تک رسائی کی اجازت دیتا ہے۔

10. مائیکرو فنانس ادارے: Microfinance Institutions

مائیکرو فنانس ادارے (MFIs) مائیکرو انٹرپرائزز کو چھوٹے قرضے فراہم کرنے میں ایک اہم کردار ادا کرتے ہیں، اکثر دیہی اور کم سہولت والے علاقوں میں۔ یہ قرضے چھوٹے کاروباروں اور سیلف ہیلپ گروپس کی آمدنی پیدا کرنے والی مختلف سرگرمیوں میں مدد کرتے ہیں۔

خلاصہ طور پر، مالیاتی ادارے مالیاتی مصنوعات اور خدمات کی متنوع صفوں کی پیشکش کر کے ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کی مدد کے لیے لازمی ہیں۔ اس سپورٹ میں سرمائے تک رسائی، تجارتی مالیات، ڈیجیٹل بینکنگ، ضمانت کے بغیر قرضے، مالی خواندگی کی خدمات،

اور اپنی مرضی کے مطابق مالیاتی مصنوعات شامل ہیں۔ مزید برآں، مالی شمولیت کی کوششیں اور حکومتی اقدامات ملک بھر میں چھوٹے کاروباروں کے لیے مالیاتی ماحولیاتی نظام کو مضبوط بنانے میں معاون ہیں۔

ہندوستان میں مالیاتی ادارہ Financial Institutions in India

ہندوستان کا ایک متنوع اور وسیع مالیاتی شعبہ ہے جس میں مالیاتی اداروں کی ایک وسیع رینج مختلف مقاصد کے لیے ہے۔ یہاں ہندوستان میں مالیاتی اداروں کی کچھ بڑی اقسام کی فہرست ہے:

1. کمرشل بینک Commercial Bank: ان میں پبلک سیکٹر کے بینک، نجی شعبے کے بینک، اور غیر ملکی بینک شامل ہیں۔ مثالوں میں اسٹیٹ بینک آف انڈیا SBI، HDFC بینک، ICICI بینک، اور سٹی بینک شامل ہیں۔
2. کو آپریٹو بینک Cooperative Bank: یہ وہ بینک ہیں جو کو آپریٹو بنیادوں پر کام کرتے ہیں اور مخصوص علاقوں یا کمیونٹیز کی خدمت کرتے ہیں۔ مثالوں میں سرسوت بینک، پنجاب اور مہاراشٹر کو آپریٹو بینک (PMC بینک)، اور راجکوٹ شہری سہکاری بینک شامل ہیں۔
3. علاقائی دیہی بینک RRBs: Regional Rural Bank: مالیاتی ادارے ہیں جنہیں دیہی علاقوں میں بینکنگ خدمات فراہم کرنے کے لیے ڈیزائن کیا گیا ہے۔ مثالوں میں بڑودہ اتر پردیش گرامین بینک، کیرالہ گرامین بینک، اور پورواچل بینک شامل ہیں۔
4. چھوٹے مالیاتی بینک Small Finance Bank: یہ بینک چھوٹے کاروباروں اور کم آمدنی والے گھرانوں کو مالی خدمات فراہم کرنے پر توجہ دیتے ہیں۔ مثالوں میں Equitas Small Finance Bank اور Ujjivan Small Finance Bank شامل ہیں۔
5. ادائیگی کے بینک Payment Banks: ادائیگی کے بینک بنیادی طور پر صارفین کو ادائیگی کی خدمات اور جمع مصنوعات پیش کرتے ہیں۔ مثالوں میں Paytm Payments Bank اور Airtel Payments Bank شامل ہیں۔
6. غیر بینکنگ مالیاتی کمپنیاں Non Banking Financial Companies: یہ ادارے مالیاتی خدمات کی ایک وسیع رینج فراہم کرتے ہیں لیکن ان کے پاس بینکنگ لائسنس نہیں ہے۔ ان میں Bajaj Finance، L&T Finance، اور Mahindra & Mahindra Financial Services شامل ہیں۔
7. بیمہ کمپنیاں Insurance Companies: بیمہ کمپنیاں زندگی، صحت اور عمومی بیمہ کی مصنوعات فراہم کرتی ہیں۔ ہندوستان میں کچھ بڑی انشورنس کمپنیوں میں LIC (لائف انشورنس کارپوریشن آف انڈیا)، HDFC لائف، اور ICICI لومبارڈ شامل ہیں۔
8. میوچل فنڈز Mutual Funds: میوچل فنڈ کمپنیاں سرمایہ کاروں سے سرمایہ کاری کے محکموں اور پول فنڈز کا انتظام کرتی ہیں۔ مثالوں میں ایچ ڈی ایف سی میوچل فنڈ، ایس بی آئی میوچل فنڈ، اور آدیہ برلاس لائف میوچل فنڈ شامل ہیں۔
9. اسٹاک ایکسچینج: ہندوستان میں دو بڑے اسٹاک ایکسچینج نیشنل اسٹاک ایکسچینج (NSE) اور بمبئی اسٹاک ایکسچینج (BSE) ہیں۔
10. سیکورٹیز اینڈ ایکسچینج بورڈ آف انڈیا SEBI: Securities and Exchange Board of India: ہندوستان میں سیکورٹیز مارکیٹ کے لیے ریگولیٹری اتھارٹی ہے، جو مالیاتی منڈیوں میں اسٹاک ایکسچینج، میوچل فنڈز اور دیگر اداروں کی نگرانی کے لیے ذمہ دار ہے۔
11. پنشن فنڈز Pension Funds: ان میں ایمپلائرز پروویڈنٹ فنڈ آرگنائزیشن (EPFO) اور نیشنل پنشن سسٹم (NPS) شامل ہیں، جو

ملازمین اور افراد کے لیے ریٹائرمنٹ فنڈز کا انتظام کرتے ہیں۔

12. اثاثوں کی تعمیر نو کی کمپنیاں (ARCs): Asset Reconstruction Companies اور مالیاتی اداروں سے نان پر فارمنگ اثاثے (NPAs) خریدتے ہیں، جو خراب قرضوں کو منظم کرنے اور وصولی کرنے میں مدد کرتے ہیں۔

13. مائیکرو فنانس ادارے (Microfinance Institutions): یہ ادارے کم آمدنی والے افراد اور چھوٹے کاروباریوں کو چھوٹے قرضے فراہم کرتے ہیں۔ مثالوں میں SKS Microfinance (اب بھارت فنانشل انکلوژن لمیٹڈ) اور بندھن بینک شامل ہیں۔

14. ترقیاتی مالیاتی ادارے (Development Financial Institutions): یہ ادارے صنعتی اور بنیادی ڈھانچے کے منصوبوں کو طویل مدتی مالی مدد فراہم کرنے پر توجہ دیتے ہیں۔ مثالوں میں انڈسٹریل فائننس کارپوریشن آف انڈیا (IFCI) اور انڈسٹریل ڈیولپمنٹ بینک آف انڈیا (IDBI) شامل ہیں۔

15. ایکسپورٹ ایمپورٹ بینک (Export Import Bank): ایکسپورٹ ایمپورٹ بینک آف انڈیا (EXIM بینک) بین الاقوامی تجارت میں سہولت فراہم کرتا ہے اور ہندوستانی برآمدات کے لیے مالی مدد فراہم کرتا ہے۔

16. انشورنس ریگولیٹری اینڈ ڈیولپمنٹ اتھارٹی (Insurance Regulatory and Development Authority): ہندوستان میں بیمہ کے شعبے کو منظم اور نگرانی کرتا ہے۔

17. ریزرو بینک آف انڈیا (Reserve Bank of India): ہندوستان کا مرکزی بینک، مالیاتی پالیسی بنانے اور لاگو کرنے، بینکنگ اداروں کی نگرانی، اور ملک کے زرمبادلہ کے ذخائر کا انتظام کرنے کا ذمہ دار ہے۔

یہ فہرست ہندوستان میں کام کرنے والے مختلف مالیاتی اداروں کا ایک جائزہ فراہم کرتی ہے، جن میں سے ہر ایک ملک کے مالیاتی اور اقتصادی منظر نامے میں اپنے مخصوص کردار اور افعال کے ساتھ ہے۔

9.5 ہندوستان میں چھوٹے کاروبار کے لیے انڈسٹری ایسوسی ایشنز اور چیمبرز آف کامرس

(Industry Associations and Chambers of Commerce for Small Business in India)

ہندوستان میں صنعتی انجمنیں اور چیمبرز آف کامرس چھوٹے کاروباروں کو مدد، نمائندگی اور نیٹ ورکنگ کے مواقع فراہم کرنے میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔ یہ تنظیمیں مخصوص صنعتوں کے اندر کام کرنے والے کاروباروں کو اکٹھا کرتی ہیں، ساتھیوں کے ساتھ جڑنے، قیمتی وسائل تک رسائی، اور اجتماعی طور پر ان کے مفادات کی وکالت کرنے میں ان کی مدد کرتی ہیں۔ یہاں پر ایک قریبی نظر ہے کہ کس طرح انڈسٹری ایسوسی ایشنز اور چیمبرز آف کامرس ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کی ترقی اور پائیداری میں تعاون کرتے ہیں:

1. نیٹ ورکنگ اور تعاون: Networking and Collaboration

چھوٹے کاروبار صنعتی انجمنوں اور چیمبرز آف کامرس سے فائدہ اٹھاتے ہیں اور ساتھیوں اور صنعت کے ماہرین کے نیٹ ورک تک رسائی حاصل کرتے ہیں۔ یہ تنظیمیں باقاعدہ میٹنگز، سیمینارز اور کانفرنسوں کی میزبانی کرتی ہیں جہاں کاروباری افراد بات چیت کر سکتے ہیں،

تجربات کا اشتراک کر سکتے ہیں، اور منصوبوں اور اقدامات پر تعاون کر سکتے ہیں۔

2. معلومات اور علم کا اشتراک: Information and Knowledge Sharing

صنعتی انجمنیں چھوٹے کاروباری مالکان کو صنعت سے متعلق مخصوص معلومات، تحقیق اور بصیرت تک رسائی کے لیے ایک پلیٹ فارم فراہم کرتی ہیں۔ وہ اکثر رپورٹیں شائع کرتے ہیں، مطالعہ کرتے ہیں، اور علم کو پھیلاتے ہیں جو چھوٹے کاروباروں کو باخبر فیصلے کرنے اور مارکیٹ کے رجحانات پر اپ ڈیٹ رہنے میں مدد کر سکتے ہیں۔

3. وکالت اور پالیسی کا اثر: Advocacy and Policy Influence

یہ تنظیمیں ایک مخصوص شعبے میں کاروبار کی اجتماعی آواز کے طور پر کام کرتی ہیں۔ وہ چھوٹے کاروباروں کے مفادات کی نمائندگی کرنے کے لیے پالیسی سازوں، سرکاری اداروں، اور ریگولیٹری حکام کے ساتھ مشغول ہوتے ہیں۔ وکالت کی کوششیں اکثر سازگار پالیسیوں، ریگولیٹری تبدیلیوں، اور مراعات کا باعث بنتی ہیں جو صنعت کو فائدہ پہنچاتی ہیں۔

4. بزنس سپورٹ سروسز: Business Support Service

صنعتی انجمنیں اور چیمبر آف کامرس کثرت سے معاون خدمات پیش کرتے ہیں، جیسے کہ قانونی، مالی اور مارکیٹنگ کے مشورے۔ چھوٹے کاروبار ان خدمات کو حاصل کر سکتے ہیں، اکثر آزاد پیشہ ورانہ مدد حاصل کرنے کے مقابلے میں کم قیمت پر۔

5. فنڈنگ کے مواقع تک رسائی: Access to Funding Opportunities

کچھ صنعتی انجمنیں فنڈنگ، گرانٹس، یا وینچر کیپیٹل تک رسائی کی سہولت فراہم کرتی ہیں جو خاص طور پر ان کے شعبے کے اندر کاروباروں کو نشانہ بنایا جاتا ہے۔ یہ چھوٹے کاروباروں کے لیے انتہائی ضروری مالی مدد فراہم کر سکتا ہے جو توسیع یا اختراع کے خواہاں ہیں۔

6. معیارات اور معیار کی یقین دہانی: Standard and Quality Assurance

بہت سی صنعتی انجمنیں صنعت کے معیارات اور بہترین طریقوں کی وضاحت اور برقرار رکھنے پر کام کرتی ہیں۔ اس سے چھوٹے کاروباروں کو ان کی مصنوعات یا خدمات کے معیار کو بہتر بنانے میں مدد ملتی ہے، جس سے مسابقت اور کسٹمر کے اعتماد کو یقینی بنایا جاتا ہے۔

7. تجارتی نمائشیں اور نمائشیں: Trade Shows and Exhibitions

یہ تنظیمیں اکثر تجارتی شوز، نمائشوں اور کاروباری میلوں کا اہتمام کرتی ہیں، جو چھوٹے کاروباروں کو اپنی مصنوعات اور خدمات کو وسیع تر سامعین، بشمول ممکنہ کلائنٹس اور سرمایہ کاروں کو دکھانے کے لیے پلیٹ فارم فراہم کرتی ہیں۔

8. بین الاقوامی تجارت اور برآمد کے مواقع: International Trade and Export Opportunities

صنعتی انجمنیں اور چیمبر آف کامرس چھوٹے کاروباروں کو بین الاقوامی تجارت اور برآمد کے مواقع تلاش کرنے میں مدد کر سکتے ہیں۔ وہ اکثر غیر ملکی ہم منصبوں کے ساتھ نیٹ ورک اور ٹائی اپ رکھتے ہیں اور عالمی منڈیوں کی پیچیدگیوں کو نیویگیٹ کرنے میں مدد کر سکتے ہیں۔

9. مہارت کی ترقی اور تربیت: Skill Development and Training

بہت سے صنعتی انجمنیں اور چیمبر آف کامرس تربیتی پروگرام، ورکشاپس، اور مہارت کی ترقی کے اقدامات پیش کرتے ہیں جو چھوٹے کاروباری مالکان اور ان کے ملازمین کی صلاحیتوں کو بڑھاتے ہیں۔

10. حکومتی مراعات سے متعلق معلومات: Information on Government Incentives

یہ تنظیمیں اراکین کو حکومتی مراعات، سبسڈیز، اور ان کی صنعت کے اندر کاروبار کے لیے دستیاب گرانٹس کے بارے میں آگاہ کرتی رہتی ہیں۔ یہ معلومات چھوٹے کاروباروں کے لیے قیمتی ہے جو ایسے پروگراموں سے فائدہ اٹھانا چاہتے ہیں۔

11. صنعتی تحقیق اور ڈیٹا کا تجزیہ: Industry Research and Data Analysis

ایسوسی ایشن تحقیق کرتی ہیں اور صنعت کی کارکردگی، مارکیٹ کی حرکیات، اور صارفین کے رجحانات پر ڈیٹا اکٹھا کرتی ہیں۔ یہ معلومات چھوٹے کاروباروں کو ڈیٹا پر مبنی فیصلے کرنے اور مارکیٹ کے بدلتے ہوئے حالات کا جواب دینے میں مدد کرتی ہے۔

12. سماجی ذمہ داری اور پائیداری کے اقدامات: Social Responsibility and Sustainability Initiatives

بہت سی صنعتی انجمنیں اور چیمبر آف کامرس اپنے شعبوں میں سماجی ذمہ داری اور پائیداری کے طریقوں کو فروغ دیتے ہیں۔ یہ چھوٹے کاروباروں کو ماحول دوست اور سماجی طور پر ذمہ دارانہ طرز عمل اپنانے کی ترغیب دیتا ہے۔ ہندوستان میں صنعتی انجمنیں اور چیمبر آف کامرس مختلف شعبوں بشمول مینوفیکچرنگ، تجارت، خدمات اور ٹیکنالوجی کو پورا کرتے ہیں۔ یہ تنظیمیں چھوٹے کاروباروں کے لیے نیٹ ورکنگ، علم کو بانٹنے، پالیسی پر اثر انداز ہونے، اور ان کی ترقی اور پائیداری میں اہم کردار ادا کرنے والے وسائل تک رسائی کے لیے پلیٹ فارم پیش کر کے ایک قابل قدر سپورٹ سسٹم فراہم کرتی ہیں۔

ہندوستان میں چھوٹے کاروبار سے وابستہ اداروں کی فہرست

List of Institutions Associated with Small Business in India

ہندوستان میں کئی ادارے چھوٹے کاروباروں کی حمایت اور ترقی سے وابستہ ہیں، جنہیں اکثر مائیکرو، اسمال اور میڈیم انٹرپرائزز (MSMEs) کہا جاتا ہے۔ یہ ادارے چھوٹے کاروباروں کو ترقی کی منازل طے کرنے میں مدد کے لیے بہت سی خدمات اور معاون طریقہ کار فراہم کرتے ہیں۔ یہاں ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں سے وابستہ کلیدی اداروں کی فہرست ہے:

1. نیشنل اسمال انڈسٹریز کارپوریشن National Small Industries Corporation: کو مربوط معاون خدمات فراہم کرتا ہے، بشمول تکنیکی اور مالی مدد، مارکیٹنگ سپورٹ، اور تربیت۔

2. SIDBI: Small Industries Development Bank of India ایک مالیاتی ادارہ ہے جو MSMEs کے فروغ اور فنانسنگ کے لیے وقف ہے۔ یہ چھوٹے کاروباروں کی مدد کے لیے مختلف مالیاتی مصنوعات اور خدمات پیش کرتا ہے۔

3. کھادی اور گاؤں کی صنعت کمیشن Khadi and Village Industries Commission: کھادی اور گاؤں کی صنعتوں کو فروغ دیتا

- ہے اور ان شعبوں میں چھوٹے کاروباری اداروں کو مالی مدد، تربیت اور مارکیٹنگ میں مدد فراہم کرتا ہے۔
4. وزارت مائیکرو، اسمال اور میڈیم انٹرپرائزز منسٹری: MSME وزارت ایک سرکاری محکمہ ہے جو ہندوستان میں MSMEs کی مدد کے لیے پالیسیاں بنانے اور پروگراموں کو نافذ کرنے کا ذمہ دار ہے۔
5. نیشنل انسٹی ٹیوٹ برائے مائیکرو، اسمال، اور میڈیم انٹرپرائزز ni-msme: National Institute of Micro Small and Medium Enterprises کو تربیت، تحقیق اور مشاورتی خدمات فراہم کرتا ہے، جس میں انٹرپرائزور شپ کی ترقی پر توجہ دی جاتی ہے۔
6. انٹرپرائزور شپ ڈیولپمنٹ انسٹی ٹیوٹ آف انڈیا Entrepreneurship Development Institute of India: کاروباری افراد اور چھوٹے کاروباروں کے لیے تربیت اور مدد فراہم کرتا ہے، بشمول انتظامی ترقیاتی پروگرام اور تحقیق۔
7. نیشنل انٹرپرائزور شپ نیٹ ورک: National Entrepreneurship Network تعلیمی اداروں اور تنظیموں کا ایک نیٹ ورک ہے جو تعلیمی پروگرام اور رہنمائی کی پیشکش کر کے انٹرپرائزور شپ کی حمایت کرتے ہیں۔
8. کلسٹر ڈیولپمنٹ پروگرام Cluster Development Program: مختلف ادارے صنعتی کلسٹرز اور مائیکرو انٹرپرائزز کی ترقی میں معاونت کرتے ہیں۔ ان میں ایم ایس ایم ای کی وزارت اور ریاستی حکومتوں کا کلسٹر ڈیولپمنٹ پروگرام شامل ہے۔
9. کریڈٹ گارنٹی فنڈ ٹرسٹ برائے مائیکرو اینڈ اسمال انٹرپرائزز Credit Guarantee Fund Trust for Micro and Small Entreprises مالیاتی اداروں کو کریڈٹ گارنٹی پیش کرتا ہے، جس سے MSMEs کو بغیر ضمانت کے قرضے فراہم کر سکتے ہیں۔
10. بیورو آف انڈین اسٹینڈرڈز: Bureau of Indian Standards مصنوعات اور خدمات کے لیے معیارات اور معیار کے تقاضے طے کرتا ہے، جس سے MSMEs کو معیار کے معیارات پر عمل کرنے میں مدد ملتی ہے۔
11. ایکسپورٹ پروموشن کونسلز Export Promotion Council: ایکسپورٹ پروموشن کی مختلف کونسلیں مخصوص صنعتوں پر توجہ مرکوز کرتی ہیں اور چھوٹے کاروباروں کو بین الاقوامی منڈیوں کی تلاش میں مدد کرتی ہیں۔ مثالوں میں جیم اینڈ جیولری ایکسپورٹ پروموشن کونسل اور انجینئرنگ ایکسپورٹ پروموشن کونسل شامل ہیں۔
12. نیشنل بینک فار ایگریکلچر اینڈ رورل ڈیولپمنٹ National Bank for Agriculture and Rural Development: نابارڈ دیہی صنعت کاروں کو مالی مدد اور تربیت فراہم کر کے دیہی اور زرعی ترقی کی حمایت کرتا ہے۔
13. نیشنل اسکل ڈیولپمنٹ کارپوریشن National Skill Development Corporation: چھوٹے کاروباری مالکان سمیت ہندوستانی افرادی قوت کی ملازمت اور کاروباری صلاحیتوں کو بڑھانے کے لیے ہنرمندی کے فروغ کے پروگراموں پر کام کرتا ہے۔
14. انڈین انسٹی ٹیوٹ آف انٹرپرائزور شپ: Indian Institute of Entrepreneurship انٹرپرائزور شپ کو فروغ دینے اور چھوٹے کاروباروں کی مدد کے لیے تربیت، تحقیق اور مشاورتی خدمات فراہم کرتا ہے۔
15. ڈائریکٹوریٹ آف انڈسٹریز اینڈ کامرس Directorate of Industries and Commerce: ہندوستان کی ہر ریاست میں صنعت و تجارت کا ایک ڈائریکٹوریٹ ہے جو ریاستی سطح پر MSMEs کو امداد فراہم کرتا ہے، بشمول مراعات اور سبسڈی۔

16. ٹیکنالوجی بزنس انکیوبیٹرز Technology Business Incubators: تعلیمی اداروں سے وابستہ TBIs ٹیکنالوجی کے شعبے میں اسٹارٹ اپس اور چھوٹے کاروباروں کو بنیادی ڈھانچہ اور مدد فراہم کرتے ہیں۔
17. نیشنل ریسرچ ڈویلپمنٹ کارپوریشن National Research Development Corporation: چھوٹے کاروباروں کو ان کی ٹیکنالوجی اور دانشورانہ املاک کی کمرشلائزیشن میں مدد کرتا ہے۔
18. ریاستی مالیاتی کارپوریشنز State Financial Corporation: ریاستی مالیاتی کارپوریشن اپنی متعلقہ ریاستوں کے اندر چھوٹے کاروباروں کو مدتی قرضے اور دیگر مالی مدد فراہم کرتی ہیں۔
19. ایکسپورٹ کریڈٹ انشورنس Export Credit Insurance: ایکسپورٹ کریڈٹ انشورنس ایجنسیاں جیسے ایکسپورٹ کریڈٹ گارنٹی کارپوریشن آف انڈیا (ECGC) ایکسپورٹ کریڈٹ کے لیے انشورنس کو رینج پیش کرتی ہیں، جس سے بیرون ملک خریداروں کی جانب سے عدم ادائیگی کے خطرے کو کم کیا جاتا ہے۔
20. نیشنل سینٹر فار ڈیزائن اینڈ پروڈکٹ ڈویلپمنٹ National Centre for Design and Product Development: ڈیزائن اور مصنوعات کی ترقی کے عمل میں چھوٹے کاروباروں کی مدد کرتا ہے۔
- یہ ادارے اور ادارے ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کو مدد، رہنمائی اور مالی امداد فراہم کرنے، ان کی ترقی اور ترقی میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔ چھوٹے کاروبار اپنی مسابقت اور پائیداری کو بڑھانے کے لیے ان تنظیموں کے پیش کردہ مختلف پروگراموں اور وسائل سے فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔

9.6 ہندوستان میں چھوٹے کاروبار کے لیے این جی اوز اور ہنر مندی کی ترقی

(NGOs and Skill Development for Small Business in India)

غیر سرکاری تنظیمیں (این جی اوز) ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کے لیے ہنر مندی اور صلاحیت کی تعمیر میں اہم کردار ادا کرتی ہیں۔ ان کی کوششوں کا رخ کاروباری افراد اور ان کے ملازمین کو اپنے کاروبار کو بڑھانے کے لیے ضروری علم، مہارت اور وسائل کے ساتھ باختیار بنانے کی طرف ہے۔ یہاں ایک جائزہ ہے کہ کس طرح این جی اوز ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کے لیے ہنر مندی کی ترقی کی حمایت کرتی ہیں:

1. تربیت اور صلاحیت کی تعمیر: Training and Capacity Building

این جی اوز ایسے تربیتی پروگراموں کو ڈیزائن اور ان کا انعقاد کرتی ہیں جو چھوٹے کاروباروں سے متعلقہ مہارتوں کی ایک وسیع صف پر توجہ مرکوز کرتے ہیں۔ اس میں تکنیکی مہارتیں، انتظامی اور قائدانہ صلاحیتیں، مالی خواندگی، اور نرم مہارتیں جیسے مواصلات اور کسٹمر سروس شامل ہیں۔

2. انٹرپرائیور شپ ڈویلپمنٹ: Entrepreneurship Development

بہت سی این جی اوز انٹرپرائیور شپ ڈویلپمنٹ پروگرام پیش کرتے ہیں جو جدید کاروباری آئیڈیاز رکھنے والے افراد کی مدد کرتے ہیں کہ وہ انہیں قابل عمل منصوبوں میں تبدیل کریں۔ یہ پروگرام کاروباری افراد کو اپنے کاروبار کی منصوبہ بندی، آغاز اور انتظام کے عمل کے ذریعے رہنمائی کرتے ہیں۔

3. مالی خواندگی: Financial Literacy

این جی اوز چھوٹے کاروباری مالکان کو مالی خواندگی اور تعلیم فراہم کرتی ہیں۔ اس میں انہیں بجٹ سازی، مالی منصوبہ بندی، کریڈٹ تک رسائی، اور مالیاتی انتظام کے بارے میں سکھانا شامل ہے، یہ سب چھوٹے کاروباری اداروں کی کامیابی اور پائیداری کے لیے اہم ہیں۔

4. مارکیٹ تک رسائی اور روابط: Market Access and Linkages

این جی اوز چھوٹے کاروباروں کو ممکنہ گاہکوں، سپلائرز اور مارکیٹوں کے ساتھ روابط قائم کرنے میں مدد کرتی ہیں۔ یہ تعاون خاص طور پر ان چھوٹے کاروباروں کے لیے فائدہ مند ہو سکتا ہے جو اپنی رسائی کو بڑھانے اور مارکیٹ میں موجودگی قائم کرنے کے خواہاں ہیں۔

5. ٹیکنالوجی اپنانا: Technology adaption

این جی اوز ٹیکنالوجی اور ڈیجیٹل ٹولز کو اپنانے میں سہولت فراہم کرتی ہیں۔ وہ چھوٹے کاروباروں کو بہتر پیداواری صلاحیت، مارکیٹنگ اور آپریشنز کے لیے ٹیکنالوجی سے فائدہ اٹھانے میں مدد کرنے کے لیے تربیت اور وسائل فراہم کرتے ہیں۔

6. سرکاری اسکیموں اور مراعات تک رسائی: Access to Government Schemes and Incentives

این جی اوز چھوٹے کاروباروں کو سرکاری اسکیموں، گرانٹس اور مراعات تک رسائی میں رہنمائی کرتی ہیں۔ وہ درخواست کے عمل میں مدد کرتے ہیں اور اس بات کو یقینی بناتے ہیں کہ کاروبار ان سپورٹ میکانزم سے فائدہ اٹھا سکیں۔

7. رہنمائی اور رہنمائی: Mentorship and Guidance

بہت سی این جی اوز مینٹرشپ پروگرام پیش کرتی ہیں، جو تجربہ کار کاروباری افراد اور کاروباری پیشہ ور افراد کو چھوٹے کاروباری مالکان سے جوڑتی ہیں۔ یہ رہنمائی قیمتی رہنمائی، بصیرت اور نیٹ ورکنگ کے مواقع فراہم کرتی ہے۔

8. فنڈنگ اور مائیکرو فنانس تک رسائی: Access to Funding and Microfinance

کچھ این جی اوز چھوٹے کاروباروں کو مائیکرو لوز اور فنانسنگ کے اختیارات تک رسائی فراہم کرتی ہیں۔ وہ مالیاتی اداروں اور چھوٹے کاروباروں کے درمیان ثالث کے طور پر کام کرتے ہیں، جس سے ان کے لیے قرضوں کو محفوظ کرنا آسان ہو جاتا ہے۔

9. مہارت کی ترقی کے مراکز: Skill to Funding and Microfinance

این جی اوز اکثر ہنرمندی کے مراکز قائم کرتی ہیں جو کہ بہت سے کورسز اور تربیتی پروگرام پیش کرتے ہیں۔ یہ مراکز تربیت دینے والوں، بنیادی ڈھانچے اور عملی مہارتوں کی فراہمی کے لیے درکار وسائل سے لیس ہیں۔

10. دیہی اور زیر خدمت علاقے کی رسائی: Rural and Underserved Area Outreach

بہت سی این جی اوز خاص طور پر دیہی اور پسماندہ علاقوں تک پہنچنے پر توجہ مرکوز کرتی ہیں، جہاں معیاری تعلیم اور تربیت تک رسائی محدود ہو سکتی ہے۔ وہ ان خطوں میں مہارت کی ترقی کے مواقع لاتے ہیں، چھوٹے کاروبار کے مالکان اور خواہشمند کاروباری افراد کو باختیار بناتے ہیں۔

11. خواتین اور اقلیتوں کو باختیار بنانا: Women and Minority Empowerment

کچھ این جی اوز خواتین اور اقلیتی کاروباری افراد کو باختیار بنانے پر توجہ مرکوز کرتی ہیں تاکہ مہارت کی ترقی کے پروگرام اور مدد فراہم کی جاسکے۔ وہ مخصوص چیلنجوں سے نمٹتے ہیں اور انٹرپرائیور شپ میں شمولیت کو فروغ دیتے ہیں۔

12. پائیداری اور سبز طرز عمل: Sustainability and Green Practice

این جی اوز پائیدار کاروباری طریقوں اور ماحولیاتی طور پر ذمہ دار کاروباری شخصیت کی وکالت کرتی ہیں۔ وہ پائیدار طریقوں کو اپنانے کے خواہاں چھوٹے کاروباروں کے لیے سبز ٹیکنالوجیز اور طریقوں پر تربیت فراہم کرتے ہیں۔

13. سوشل انٹرپرائز اور کمیونٹی ڈویلپمنٹ: Social Entreprises and Coomunity Dvelopment

کچھ این جی اوز چھوٹے کاروباروں کے ساتھ مل کر کمیونٹی کی ترقی اور سماجی کاروبار کو فروغ دینے کے لیے کام کرتی ہیں۔ وہ کاروباری اداروں کو اپنے کاروباری ماڈلز میں سماجی اثرات کو شامل کرنے میں مدد کرتے ہیں۔

ہندوستان میں این جی اوز اکثر سرکاری ایجنسیوں، بین الاقوامی تنظیموں اور کارپوریٹ شراکت داروں کے ساتھ چھوٹے کاروباروں کے لیے اپنے ہنرمندی کے فروغ کے پروگراموں کو بڑھانے کے لیے تعاون کرتی ہیں۔ وہ علم اور ہنر کے فرق کو ختم کرنے، چھوٹے کاروباری مالکان کو مسابقتی کاروباری ماحول میں ترقی کرنے کے لیے باختیار بنانے میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔

ہندوستان میں چھوٹے کاروبار کے لئے این جی اوز کی فہرست List of NGOs for Small Businesses in India

ہندوستان میں متعدد غیر سرکاری تنظیمیں (این جی اوز) ہیں جو چھوٹے کاروباروں اور انٹرپرائیور شپ کو سپورٹ کرنے پر توجہ مرکوز کرتی ہیں۔ یہ تنظیمیں بہت سی خدمات مہیا کرتی ہیں، بشمول تربیت، رہنمائی، مالیات تک رسائی، اور بازار کے روابط۔ یہاں کچھ نمایاں این جی اوز کی فہرست ہے جو ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کو سپورٹ کرتی ہیں:

1. نیشنل اسمال انڈسٹریز کارپوریشن: National Small Industries Corporation ایک سرکاری ادارہ ہے جو چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروباری اداروں (SMEs) کو تکنیکی مراکز اور تربیتی اداروں کے نیٹ ورک کے ذریعے مربوط معاون خدمات فراہم کرتا ہے۔

2. انٹرپرائیور شپ ڈیولپمنٹ انسٹیٹیوٹ آف انڈیا Entrepreneurship Development Institute of India: ایک خود مختار ادارہ ہے جو انٹرپرائیور شپ ڈیولپمنٹ میں تربیت، تحقیق اور مشاورت فراہم کرتا ہے۔ یہ خواہش مند کاروباری افراد اور چھوٹے کاروباری مالکان کی مدد کرتا ہے۔

3. NIESBUD: نیشنل انسٹی ٹیوٹ فار انٹرپرائیور شپ اینڈ اسمال بزنس ڈویلپمنٹ (NIESBUD) چھوٹے کاروباروں کے لیے کاروباری صلاحیتوں کو فروغ دینے اور مہارت کی ترقی کے پروگرام فراہم کرنے پر توجہ مرکوز کرتا ہے۔
4. SIDBI: Small Industries Development Bank of India (SIDBI) ایک مالیاتی ادارہ ہے جو MSMEs کو مالی اور غیر مالی مدد فراہم کرتا ہے۔ یہ چھوٹے کاروبار کی ترقی کو فروغ دینے کے لیے مختلف این جی اوز اور تنظیموں کے ساتھ بھی تعاون کرتا ہے۔
5. CII فاؤنڈیشن: کنفیڈریشن آف انڈین انڈسٹری (CII) فاؤنڈیشن مختلف سماجی اور اقتصادی ترقی کے اقدامات پر کام کرتی ہے، بشمول مہارت کی ترقی اور صلاحیت کی تعمیر کے ذریعے چھوٹے کاروباروں کی مدد کرنا۔
6. TiE (The Indus Entrepreneurs): TiE کاروباری افراد اور پیشہ ور افراد کا ایک عالمی نیٹ ورک ہے جو اسٹارٹ اپس اور چھوٹے کاروباروں کو رہنمائی، نیٹ ورکنگ اور فنڈنگ سپورٹ فراہم کرتا ہے۔
7. I Create India: یہ تنظیم کاروباری صلاحیتوں کی پرورش اور فروغ پر توجہ مرکوز کرتی ہے۔ یہ چھوٹے کاروباروں اور اسٹارٹ اپس کے لیے تربیت اور انکیوبیشن سپورٹ فراہم کرتا ہے۔
8. سویم تعلیم پروگم Swayam Shikshan Prayog: دیہی خواتین کو کاروباری بننے اور چھوٹے کاروبار چلانے کے لیے بااختیار بناتا ہے۔ یہ تربیت، رہنمائی اور وسائل تک رسائی فراہم کرتا ہے۔
9. NEN (National Entrepreneurship Network): NEN تعلیمی اداروں اور تنظیموں کا ایک نیٹ ورک ہے جو انٹرپرائیور شپ کو سپورٹ کرتے ہیں۔ یہ تعلیمی پروگرام، رہنمائی، اور سرمایہ کاروں کے نیٹ ورکس تک رسائی فراہم کرتا ہے۔
10. SURE: Sakhi Unique Rural Enterprise: سخی یونیک روئل انٹرپرائز SURE دیہی علاقوں میں خواتین کاروباریوں کو تربیت، بازاروں تک رسائی، اور مالیاتی خدمات فراہم کر کے مدد کرتا ہے۔
11. Grameen Foundation India: یہ تنظیم دیہی برادریوں کے لیے مائیکرو فنانس اور روزی روٹی کی ترقی پر توجہ مرکوز کرتی ہے، چھوٹے کاروباروں اور سیلف ہیپ گروپس کی مدد کرتی ہے۔
12. Hand in Hand India: ہینڈ ان ہینڈ انڈیا ٹریڈ اور صلاحیت سازی کے پروگراموں کے ذریعے دیہی علاقوں میں سیلف ہیپ گروپس، خواتین کی انٹرپرائیور شپ اور پائیدار معاش کو فروغ دیتا ہے۔
13. MSME Development Insitute: یہ حکومت کے زیر انتظام ادارے مائیکرو، چھوٹے اور درمیانے درجے کے اداروں کی ترقی کے لیے مختلف پروگرام، ورکشاپس اور خدمات پیش کرتے ہیں۔
14. PRADAN: PRADAN دیہی علاقوں میں خواتین سمیت پسماندہ کمیونٹیز کو چھوٹے کاروباروں اور زرعی کاروبار میں مشغول کرنے کے لیے کام کرتا ہے۔
15. Project Shakti: ہندوستان یونیورسٹی (HUL) کی طرف سے یہ پہل دیہی خواتین کو HUL مصنوعات کی تقسیم اور ان کے ذریعہ معاش کو بہتر بنا کر کاروباری بننے کے لئے بااختیار بناتی ہے۔

16. SEWA (Self Employed Women's Association): SEWA ایک ٹریڈ یونین اور سماجی تحریک ہے جو خواتین کی معاشی اور سماجی ترقی کی حمایت کرتی ہے، بشمول چھوٹے کاروباروں میں ان کی شمولیت۔

17. بھارتیہ یووا شکتی ٹرسٹ: نوجوان کاروباریوں کو رہنمائی، تربیت، اور مالیات تک رسائی فراہم کر کے مدد کرتا ہے۔

براہ کرم نوٹ کریں کہ ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کی حمایت کرنے والی این جی اوز کا منظر نامہ بہت وسیع ہے، اور ان کے پروگراموں کی تاثیر مختلف ہو سکتی ہے۔ آپ کی مخصوص ضروریات اور مقام کی بنیاد پر موزوں ترین این جی اوز کے ساتھ تحقیق کرنا اور ان سے رابطہ قائم کرنا ضروری ہے۔

9.7 ایکسپورٹ پروموشن اور ہندوستان میں چھوٹے کاروبار کو بین الاقوامی مارکیٹ کی حمایت

(Export Promotion and International Market Support to Small Business in India)

برآمدات کو فروغ دینا اور بین الاقوامی منڈیوں تک رسائی ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کی ترقی اور پائیداری کے لیے ضروری ہے۔ یہ مواقع کاروباروں کو وسیع تر کسٹمر بیس تک رسائی، آمدنی میں اضافے کی صلاحیت، اور عالمی رجحانات اور ٹیکنالوجی کی نمائش فراہم کرتے ہیں۔ یہاں بتایا گیا ہے کہ ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کو برآمدات کے فروغ اور بین الاقوامی منڈیوں تک رسائی میں کس طرح مدد ملتی ہے:

1. حکومتی اقدامات: Government Initiatives

ہندوستانی حکومت کے پاس بہت سے اقدامات ہیں جو چھوٹے کاروباروں کو بین الاقوامی منڈیوں میں پھیلانے میں مدد فراہم کرتے ہیں۔ ان میں ایکسپورٹ پروموشن کونسلز شامل ہیں، جو مخصوص شعبوں پر توجہ مرکوز کرتی ہیں، اور مارکیٹ ایکسیس انیشیٹیو (MAI) اور مارکیٹ ڈیولپمنٹ اسٹینڈرڈ (MDA) جیسی اسکیمیں۔ یہ اقدامات چھوٹے کاروباروں کے لیے مالی مدد، مارکیٹ ریسرچ، اور پروموشنل سپورٹ فراہم کرتے ہیں۔

2. کریڈٹ برآمد کریں: Export Credit

چھوٹے کاروبار مالیاتی اداروں سے برآمدی کریڈٹ تک رسائی حاصل کر سکتے ہیں، جس سے وہ بین الاقوامی تجارت کے لیے ورکنگ کیپیٹل کو محفوظ بنا سکتے ہیں۔ ایکسپورٹ کریڈٹ ایجنسیاں اکثر غیر ملکی خریداروں کی جانب سے عدم ادائیگی کے خلاف انشورنس فراہم کرتی ہیں، جس سے سرحد پار لین دین سے وابستہ خطرے کو کم کیا جاتا ہے۔

3. تجارتی میلے اور نمائشیں: Trade Fairs and Exhibitions

حکومت اکثر ہندوستان اور بیرون ملک تجارتی میلوں اور نمائشوں کا اہتمام کرتی ہے۔ چھوٹے کاروبار اپنی مصنوعات اور خدمات کی نمائش، ممکنہ خریداروں سے رابطہ قائم کرنے اور برآمدی مواقع تلاش کرنے کے لیے ان تقریبات میں شرکت کر سکتے ہیں۔

4. ایکسپورٹ پروموشن زونز: Export Promotion Zones

سپیشل اکنامک زونز (SEZs) اور ایکسپورٹ پروموشن زونز (EPZs) برآمدات پر مبنی کاروبار کے لیے سازگار ماحول فراہم کرتے ہیں۔ ان زونز میں کام کرنے والے چھوٹے کاروبار مختلف فوائد سے لطف اندوز ہوتے ہیں، بشمول ٹیکس مراعات اور آسان رواج اور ریگولیٹری طریقہ کار۔

5. تجارتی فروغ کے ادارے: Trade Promotion Bodies

تجارت کو فروغ دینے والے ادارے فیڈریشن آف انڈین ایکسپورٹ آرگنائزیشنز (FIEO) اور ایکسپورٹ پروموشن کونسلز چھوٹے کاروباروں کو برآمدی منڈیوں کی نشاندہی کرنے، بین الاقوامی تجارتی ضوابط کو سمجھنے اور بیرون ملک خریداروں سے رابطہ قائم کرنے میں مدد کرتے ہیں۔

6. ایکسپورٹ ٹریننگ اور ورکشاپس: Export Training and Workshop

چھوٹے کاروبار برآمدی تربیتی پروگراموں اور سرکاری ایجنسیوں، صنعتی انجمنوں اور تجارتی فروغ دینے والے اداروں کی طرف سے منعقد ہونے والی ورکشاپس میں حصہ لے سکتے ہیں۔ یہ پروگرام کاروباری افراد کو بین الاقوامی تجارتی طریقوں کے بارے میں تعلیم دیتے ہیں اور انہیں برآمد کرنے کے لیے تیار کرنے میں مدد کرتے ہیں۔

7. دستاویزی معاونت برآمد کریں: Export Documentation Assistance

مطلوبہ برآمدی دستاویزات کی تیاری پیچیدہ ہو سکتی ہے۔ سرکاری ایجنسیاں اور تجارتی فروغ دینے والے ادارے اکثر چھوٹے کاروباروں کو برآمدی دستاویزات کو درست طریقے سے مکمل کرنے میں، بین الاقوامی ضوابط کی تعمیل کو یقینی بنانے میں مدد کرتے ہیں۔

8. ای کامرس پلیٹ فارمز: E-Commerce Platforms

ای کامرس پلیٹ فارم چھوٹے کاروباروں کو آن لائن بازاروں کے ذریعے بین الاقوامی صارفین تک پہنچنے کا موقع فراہم کرتے ہیں۔ یہ پلیٹ فارم اکثر بین الاقوامی ای کامرس کے ساتھ چھوٹے کاروباروں کی مدد کے لیے ٹولز اور وسائل پیش کرتے ہیں، بشمول زبان کا ترجمہ اور عالمی ادائیگی کے اختیارات۔

9. برآمد درآمد کی پالیسی اور ضوابط: Export Import Policy and Regulation

حکومت ایکسپورٹ امپورٹ پالیسی اور ریگولیشنز کو مزید بزنس فرینڈلی بنانے کے لیے ان کا باقاعدگی سے جائزہ اور اپ ڈیٹ کرتی ہے۔ چھوٹے کاروبار کسٹم کے آسان طریقہ کار اور تجارتی سہولت کاری کے اقدامات سے فائدہ اٹھاتے ہیں۔

10. دو طرفہ اور کثیر جہتی تجارتی معاہدے: Bilateral and Multilateral Trade Agreements

چھوٹے کاروبار بھارت اور دوسرے ممالک کے درمیان دو طرفہ اور کثیر جہتی تجارتی معاہدوں کا فائدہ اٹھا سکتے ہیں تاکہ ترجیحی مارکیٹ تک رسائی حاصل کی جاسکے اور تجارتی رکاوٹوں کو کم کیا جاسکے۔

11. بین الاقوامی تجارتی مشن: International Trade Missions

چھوٹے کاروبار اکثر حکومت یا صنعتی انجمنوں کے زیر اہتمام تجارتی مشنوں میں حصہ لیتے ہیں۔ یہ مشن بین الاقوامی منڈیوں تک

رسائی فراہم کرتے ہیں، B2B تعاملات کو آسان بناتے ہیں، اور کاروباروں کو بیرون ملک ممکنہ شراکت داروں اور صارفین کی شناخت میں مدد کرتے ہیں۔

12. ایکسپورٹ کریڈٹ انشورنس:- Export Credit Insurance

ایکسپورٹ کریڈٹ انشورنس ایجنسیاں جیسے ایکسپورٹ کریڈٹ گارنٹی کارپوریشن آف انڈیا (ECGC) چھوٹے کاروباروں کو غیر ادائیگی کے خطرے کو کم کرتے ہوئے، بیرون ملک خریداروں کے ذریعے ادائیگی کے ڈیفالٹس کے خلاف انشورنس کو ترجیح فراہم کرتی ہے۔

13. ایکسپورٹ فنانس:- Export Finance

مالیاتی ادارے برآمدی مالیاتی مصنوعات پیش کرتے ہیں، بشمول پری شپمنٹ اور پوسٹ شپمنٹ کریڈٹ، چھوٹے کاروباروں کو بین الاقوامی تجارت کے لیے اپنی ورکنگ کپیٹل کی ضروریات کا انتظام کرنے میں مدد کرنے کے لیے۔

14. ای کامرس ایکسپورٹ سپورٹ:- E-Coomerce Export Support

حکومت گلوبل سیلرز پروگرام جیسے اقدامات کے ذریعے عالمی ای کامرس مارکیٹوں میں داخل ہونے میں چھوٹے کاروباروں کی مدد کرتی ہے، جو ان کی آن لائن موجودگی کو بڑھانے اور عالمی کسٹمرز تک پہنچنے میں ان کی مدد کرتا ہے۔

آخر میں، ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کو برآمدات کو فروغ دینے اور حکومتی اقدامات، تجارتی فروغ دینے والے اداروں، مالیاتی اداروں اور دیگر مختلف وسائل کے ذریعے بین الاقوامی منڈیوں تک رسائی کے لیے وسیع تعاون حاصل ہے۔ یہ کوششیں چھوٹے کاروباروں کو اپنے افق کو وسعت دینے، عالمی ماگ کو پورا کرنے اور بین الاقوامی سطح پر اپنی مسابقت کو مضبوط بنانے کے لیے بہت اہم ہیں۔

چھوٹے کاروباروں کی برآمد کو فروغ دینے والے اداروں کی فہرست

List of Institutions Promoting Exports of Small Businesses

چھوٹے کاروباروں کی برآمد کو فروغ دینا ہندوستان میں مختلف اداروں اور اداروں کی ترجیح ہے۔ یہ تنظیمیں چھوٹے کاروباروں کو بین الاقوامی منڈیوں کو تلاش کرنے اور اپنے عالمی نقش کو بڑھانے میں مدد، مدد اور ترغیبات فراہم کرتی ہیں۔ چھوٹے کاروباروں کے لیے برآمدات کو فروغ دینے میں شامل کلیدی اداروں کی فہرست یہ ہے:

1. ڈائریکٹوریٹ جنرل آف فارن ٹریڈ Directorate General of Foreign Trade: ہندوستان میں غیر ملکی تجارتی پالیسی کی تشکیل اور نفاذ کے لیے ذمہ دار ہے۔ یہ ایکسپورٹ رپورٹرز کوڈز (IECs) جاری کرتا ہے اور ایکسپورٹ سے متعلقہ معاملات پر رہنمائی فراہم کرتا ہے۔

2. ایکسپورٹ پروموشن کونسلز Export Promotional Council: صنعت کے لیے مخصوص ادارے ہیں جو مختلف شعبوں بشمول جواہرات اور زیورات، ٹیکسٹائل، فارماسیوٹیکل وغیرہ میں برآمدات کو فروغ دینے پر توجہ مرکوز کرتے ہیں۔ وہ چھوٹے کاروباروں کو رہنمائی،

مارکیٹ انٹیلی جنس اور پروموشنل سپورٹ پیش کرتے ہیں۔

3. انڈین ٹریڈ پروموشن آرگنائزیشن: Indian Trade Promotion Organization ہندوستانی برآمد کنندگان اور بین الاقوامی خریداروں کے درمیان بات چیت کو آسان بنانے کے لیے تجارتی میلوں، نمائشوں اور تقریبات کا اہتمام کرتا ہے۔ چھوٹے کاروبار اپنی مصنوعات کی نمائش کر سکتے ہیں اور ITPO ایونٹس کے ذریعے برآمدی مواقع تلاش کر سکتے ہیں۔

4. ایکسپورٹ کریڈٹ گارنٹی کارپوریشن آف انڈیا: Export Credit Guarantee Corporation of India چھوٹے کاروباروں کو غیر ملکی خریداروں کی جانب سے عدم ادائیگی کے خطرے سے بچانے کے لیے ایکسپورٹ کریڈٹ انشورنس فراہم کرتا ہے۔ یہ انشورنس کوریج برآمدات سے وابستہ مالی خطرے کو کم کرتی ہے۔

5. انڈیا برانڈ ایکویٹی فاؤنڈیشن: India Brand Equity Foundation چھوٹے کاروباروں کو مارکیٹ ریسرچ، رپورٹس اور پروموشنل مواد فراہم کرتا ہے جو بین الاقوامی منڈیوں میں اپنی موجودگی کو بڑھانا چاہتے ہیں۔ یہ ہندوستانی مصنوعات اور خدمات کے لیے ایک مثبت برانڈ میجمنٹ بنانے میں مدد کرتا ہے۔

6. وزارت تجارت اور صنعت: Ministry of Commerce and Industry وزارت تجارت اور صنعت اپنے مختلف محکموں اور تنظیموں کے ساتھ مل کر برآمدات کو فروغ دینے کے لیے پالیسیاں اور پروگرام تیار کرتی ہے۔ یہ تجارت کے فروغ، برآمدی مالیات، اور چھوٹے کاروباروں کے لیے صلاحیت سازی کی حمایت کرتا ہے۔

7. ایکسپورٹ پروموشن بیورو: Export Promotion Bureau برآمدی مسابقت کو بڑھانے کے لیے کام کرتا ہے اور چھوٹے کاروباروں کو مارکیٹ کی معلومات، تجارتی سہولت اور پروموشنل سپورٹ فراہم کرتا ہے۔

8. انڈین انسٹی ٹیوٹ آف فارن ٹریڈ: Indian Institute of Foreign Trade آئی آئی ایف ٹی بین الاقوامی کاروبار اور ایکسپورٹ مینجمنٹ پر کورسز اور تربیتی پروگرام پیش کرتا ہے۔ چھوٹے کاروبار IIFT میں تعلیمی اور تحقیقی وسائل سے فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔

9. ایکسپورٹ ایمپورٹ بینک آف انڈیا: Export Import Bank of India EXIM بینک ہندوستانی برآمدات کے لیے مالی مدد اور مدد فراہم کرتا ہے، بشمول پری شپمنٹ اور پوسٹ شپمنٹ کریڈٹ۔ یہ چھوٹے کاروباروں کو برآمدی مالیاتی حل پیش کرتا ہے۔

10. فیڈریشن آف انڈین ایکسپورٹ آرگنائزیشنز: Federation of Indian Exports Organization ہندوستان میں ایکسپورٹ کو فروغ دینے کا سب سے بڑا ادارہ ہے۔ یہ چھوٹے کاروباروں کو بین الاقوامی منڈیوں میں گھومنے پھرنے، بیرون ملک خریداروں سے رابطہ قائم کرنے اور مارکیٹ کی معلومات تک رسائی میں مدد کرتا ہے۔

11. نیشنل اسمال انڈسٹریز کارپوریشن: Nationa Small Industries Corporation چھوٹے کاروباروں کو مارکیٹنگ سپورٹ اور ایکسپورٹ کو فروغ دینے میں مدد فراہم کرتا ہے۔ یہ مصنوعات کی ترقی، کوالٹی کنٹرول، اور برآمدات کے لیے سرٹیفیکیشن میں مدد کرتا ہے۔

12. انجینئرنگ ایکسپورٹ پروموشن کونسل: Engineering Export Promotion Council انجینئرنگ کی برآمدات کو فروغ دیتا ہے اور انجینئرنگ کے شعبے میں چھوٹے کاروباروں کو مدد فراہم کرتا ہے، بشمول مارکیٹ ریسرچ اور تجارتی فروغ کی سرگرمیاں۔

13. فارماسیوٹیکل ایکسپورٹ پروموشن کونسل Pharmaceuticals Export Promotion Council: برآمدات سے متعلق معلومات، تجارتی سہولت کاری کی خدمات، اور پروموشنل سرگرمیاں فراہم کر کے فارماسیوٹیکل سیکٹر میں چھوٹے کاروباروں کی مدد کرتا ہے۔

14. جیمز اینڈ جیولری ایکسپورٹ پروموشن کونسل Gems and Jewellery Export Promotion Council: جی جے ای پی سی جوہرات اور زیورات کے شعبے کی برآمدات کو فروغ دیتا ہے اور چھوٹے کاروباروں کے لیے مدد فراہم کرتا ہے، بشمول تربیت اور سرٹیفیکیشن پروگرام۔

15. ایگریکلچرل اینڈ پروسیسڈ فوڈ پروڈکٹس ایکسپورٹ ڈویلپمنٹ اتھارٹی Agricultural and Processed Food Products Export Development Authority: اے پی ای ڈی اے زرعی برآمدات کو فروغ دینے پر توجہ مرکوز کرتا ہے اور زراعت اور فوڈ پروسیسنگ کے شعبوں میں چھوٹے کاروباروں کے لیے تعاون کی پیشکش کرتا ہے۔

16. نیشنل ہارٹیکلچر بورڈ National Horticulture Board: باغبانی کی مصنوعات کی برآمد میں مدد کرتا ہے اور فصل کے بعد کے انتظام اور بنیادی ڈھانچے کی ترقی کے لیے مدد فراہم کرتا ہے۔

یہ ادارے اور ادارے اجتماعی طور پر کام کرتے ہیں تاکہ مارکیٹ کی معلومات، مالی معاونت، تجارت کو فروغ دینے، اور برآمدی کریڈٹ انشورنس سمیت متعدد خدمات فراہم کر کے چھوٹے کاروباروں کی برآمد کو آسان بنایا جاسکے۔ چھوٹے کاروبار اپنی عالمی منڈی کی رسائی کو بڑھانے اور اپنی برآمدات کو بڑھانے کے لیے ان وسائل سے فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔

9.8 کلیدی الفاظ (Keywords)

کولیٹرال فری لونز: Collateral free loans

وہ قرضے جن میں قرض لینے والوں کو ضمانت کے طور پر اثاثے گروی رکھنے کی ضرورت نہیں ہوتی ہے، جس سے قرض لینے والے کے لیے خطرہ کم ہوتا ہے۔

مہارت کی ترقی: Skill Development

کسی کی ملازمت یا کاروباری صلاحیت کو بڑھانے کے لئے مخصوص علم اور صلاحیتوں کے حصول کا عمل۔

ایکسپورٹ پروموشن: Export Promotion

بین الاقوامی منڈیوں میں مصنوعات یا خدمات کی فروخت کو بڑھانے کے لیے سرگرمیاں اور تعاون۔

مالی شمولیت: Financial Inclusion

مالیاتی خدمات اور وسائل تک رسائی سے محروم اور بینک سے محروم آبادی کو فراہم کرنے کی کوششیں۔

انٹرنیور شپ ڈویلپمنٹ: Entrepreneurship Development

ایسے پروگرام اور اقدامات جو کاروباری مہارتوں کو پروان چڑھاتے ہیں اور ان میں اضافہ کرتے ہیں، لوگوں کو کاروبار شروع کرنے اور بڑھنے کے قابل بناتے ہیں۔

9.9 نمونہ امتحانی سوالات (Model Examination Questions)

معروضی جوابات کے حامل سوالات (Objective Answer Type Questions)

- (1) ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کو درپیش بنیادی چیلنجز کیا ہیں؟
- (2) مالیاتی ادارے چھوٹے کاروباروں کو ہندوستان میں سرمائے تک رسائی میں کس طرح مدد کرتے ہیں؟
- (3) چھوٹے کاروباروں کی حمایت میں صنعتی انجمنیں کیا کردار ادا کرتی ہیں؟
- (4) غیر سرکاری تنظیمیں (این جی اوز) چھوٹے کاروباروں کے لیے ہنرمندی کی ترقی میں کس طرح تعاون کرتی ہیں؟
- (5) مالی کی اہمیت کیا ہے؟

مختصر جوابات کے حامل سوالات (Short Answers Type Questions)

- (1) ہندوستانی حکومت چھوٹے کاروباروں کی کس طرح مدد کرتی ہے، اور ان کی ترقی میں مدد کے لیے کون سے پروگرام موجود ہیں؟
- (2) ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کو کن اہم چیلنجز کا سامنا ہے، اور وہ کس طرح فنڈنگ اور مالی مدد تک رسائی حاصل کر سکتے ہیں؟
- (3) انڈسٹری ایسوسی ایشنز اور چیمبر آف کامرس ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کی کس طرح مدد کرتے ہیں، اور وہ کیا خدمات فراہم کرتے ہیں؟
- (4) غیر سرکاری تنظیمیں (این جی اوز) ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کے لیے ہنرمندی کی ترقی میں کیا کردار ادا کرتی ہیں، اور وہ کس طرح کاروباری افراد کو بااختیار بناتے ہیں؟

طویل جوابات کے حامل سوالات (Long Answers Type Questions)

- (1) ہندوستان میں چھوٹے کاروبار کس طرح برآمدات کے فروغ کے اقدامات سے فائدہ اٹھا سکتے ہیں، اور کون سی تنظیمیں ان کی بین الاقوامی مارکیٹ میں توسیع کی حمایت کرتی ہیں؟
- (2) ہندوستان میں کون سے مالیاتی ادارے چھوٹے کاروباروں کو مدد فراہم کرتے ہیں، اور وہ کس قسم کی مالیاتی مصنوعات اور خدمات فراہم کرتے ہیں؟
- (3) چھوٹے کاروبار کس طرح مالی مدد اور قرض کی سہولیات تک رسائی حاصل کر سکتے ہیں، اور اس عمل میں حکومت کی حمایت یافتہ اسکیمیں کیا کردار ادا کرتی ہیں؟
- (4) ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کی حمایت اور فروغ میں مختلف سرکاری اداروں، صنعتی انجمنوں اور برآمدی فروغ کونسلوں کے

9.10 تجویز کردہ اکتسابی مواد: (Suggested Learning Resources)

- 1) Longenecker, J. G., Petty, J. W., Palich, L. E., & Hoy, F. (2020). *Small Business Management: An Entrepreneurial Emphasis (Indian Edition)*. Cengage Learning.
- 2) Barrow C. *The Essence of Small Business*, Prentice Hall of India, New Delhi, 1997
- 3) Vasanth Desai, *Small Scale Industries and Entrepreneurship*, Himalaya Publishing House, Mumbai, 2002
- 4) Shukla M.B., *Entrepreneurship and Small Business Management*, KITAB MAHAL, New Delhi, 2003
- 5) Narasaiah M.L., *Small Scale Entrepreneurship*, Discovery Publishing House, New Delhi, 2001

اکائی 10۔ مالیاتی ادارے

(Financial Institutions)

Structure	اکائی کے اجزاء
Introduction	10.0 تمہید
Objectives	10.1 مقاصد
Definition Of Financial Institutions	10.2 معنی مفہوم اور تعریف
Types of Financial Institutions	10.3 مالیاتی اداروں کی اقسام
Objectives of Financial Institutions	10.4 مالیاتی اداروں کا مقصد
Advantages of Financial Institutions	10.5 مالیاتی اداروں کے چند اہم فوائد
Features' of MSMEs	10.6 MSMEs کی خصوصیات
Classification of MSME	10.7 MSME کی درجہ بندی
Importance of MSME	10.8 MSME کی اہمیت
Keywords	10.9 کلیدی الفاظ
Model Examination Questions	10.10 نمونہ امتحانی سوالات
Suggested Learning Resources	10.11 تجویز کردہ اکتسابی مواد

10.0 تمہید (Introduction)

مالیاتی ادارے جدید مالیاتی نظام کی بنیاد کے طور پر کام کرتے ہیں جس کا بنیادی مقصد فنڈز کو درمیان میں لانا ہے۔ ان کا کردار ان لوگوں کے درمیان فاصلہ کو ختم کرنا ہے جن کے پاس زیادہ فنڈز نہیں ہیں۔ انہیں اکثر بچت کرنے والا کہا جاتا ہے اور جنہیں فنڈز کی ضرورت ہوتی ہے انہیں قرض لینے والوں کے نام سے جانا جاتا ہے۔ یہ مالیاتی ثالثی کا عمل معیشت کے اندر وسائل کی موثر تقسیم کو یقینی بنانے کے لیے بنیادی ہے۔ بچت کرنے والوں اور قرض لینے والوں کو جوڑ کر مالیاتی ادارے معاشی ترقی اور استحکام بنانے میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔

مالیاتی اداروں کے لیے موثر سرمایہ مختص کرنا ایک مرکزی مقصد ہے۔ سب سے زیادہ منافع اور معاشی اثرات کی صلاحیت کے

حامل کاروباری اداروں اور منضوبوں کے لیے سرمائے کی مختص کرنا نہ صرف ان اداروں کے لیے منافع کا ایک اہم محرک ہے بلکہ مجموعی اقتصادی ترقی میں بھی اہم معاون ہے۔ پیداواری اور امید افزا منضوبوں کے لیے فنڈز کی ہدایت کرتے ہوئے مالیاتی ادارے جدت اور ترقی کو تحریک دینے میں مدد کرتے ہیں۔

مالیاتی نظام کے اندر لیکویڈیٹی کو برقرار رکھنا بہت سے مالیاتی اداروں خاص طور پر بینکوں کے لیے بنیادی مقصد ہے۔ اس بات کو یقینی بنانا کہ جمع کنندگان کو ضرورت پڑنے پر ان کے فنڈز تک رسائی حاصل ہو اور ساتھ ہی ساتھ طویل مدت کے لیے قرضے فراہم کرنا اور معیشت کے ہموار کام کے لیے ضروری ہے۔ طویل مدتی سرمایہ کاری کی حمایت کرتے ہوئے قلیل مدتی لیکویڈیٹی کی ضروریات کو پورا کرنے کی اہلیت ان اداروں کا ایک اہم کردار ہے۔

مالیاتی ادارے افراد کاروباری اداروں اور حکومتوں کو وسیع پیمانے پر مالیاتی خدمات فراہم کرنے میں اپنے کردار کے لیے کافی اہم ہیں۔ ان خدمات میں بچت اور چیکنگ اکاؤنٹس قرضے سرمایہ کاری کے مواقع انشورنس مصنوعات اور دولت کا انتظام شامل ہے۔ یہاں سب سے بڑا مقصد گاہکوں کی متنوع مالی ضروریات کو پورا کرنا اور ان کی مالی بہبود کو آسان بنانا ہے

10.1 مقاصد (Objectives)

- اس اکائی کے مطالعہ کے بعد آپ ان موضوعات کو سمجھنے کے قابل ہو سکیں گے
- مالیاتی ادارے معنی مفہوم اور تعریف۔ خصوصیات طریقہ کار سمجھ سکیں گے
- مالیاتی اداروں کی اقسام مقصد کے وضاحت کر سکیں گے۔
- MSMEs کی خصوصیات۔ درجہ بندی اور اہمیت سمجھ سکیں گے

10.2 مالیاتی ادارے کے معنی مفہوم اور تعریف (Meaning and Definition of Financial Institutions)

مالیاتی ادارے وہ ادارے ہیں جو صارفین کو مختلف قسم کی مالی خدمات پیش کرتے ہیں۔ وہ اپنے گاہکوں کی طرف سے فراہم کردہ رقم کو ضرورت مند افراد اور کمپنیوں کو فنڈز فراہم کرنے کے لیے استعمال کرتے ہیں۔ اس طرح وہ مالیاتی مارکیٹ کے لین دین کو آسان بنانے میں بچت کرنے والوں اور خرچ کرنے والوں کے درمیان ربط بناتے ہیں مثال کے طور پر یہ کمپنیاں قرض لینے والوں اور بچت کرنے والوں کے لیے قابل رسائی نقد رقم کا استعمال کرتے ہوئے قرض کی فراہمی کو یقینی بناتی ہیں۔

یہ تنظیمیں صارفین کو فنڈ اکٹھا کرنے اور مالی سرمایہ کاری میں بھی مدد کرتی ہیں۔ اس میں اسٹاک اور بانڈز جیسی ایکویٹی کی خرید و فروخت کو قابل بنانا شامل ہے۔ مالیات کے انتظام میں صارفین کی مدد کرنے کے علاوہ بعض مالیاتی تنظیمیں ان کے اثاثوں کو محفوظ رکھنے میں بھی ان کی مدد کرتی ہیں۔ مثال کے طور پر کچھ انشورنس پلان فراہم کریں گے جو گھروں یا گاڑیوں کے مالی نقصان کو پورا کرتے ہیں۔ مزید برآں مالیاتی ادارے غیر ملکی کرنسیوں کی خرید و فروخت کرتے ہیں۔

مالیاتی اداروں کی سب سے زیادہ مروجہ اقسام خوردہ بینک اور کریڈٹ یونین ہیں۔ یہ تنظیمیں کلائنٹس کو فنڈز کے محفوظ اور آسان اسٹوریج کے لیے چیکنگ اور بچت اکاؤنٹس کھولنے دیتی ہیں۔ پھر بینک اور کریڈٹ یونین صارفین کے ذخائر کا استعمال دوسرے صارفین کو قرض اور کریڈٹ جاری کرنے کے لیے کرتے ہیں اور سود کے ذریعے آمدنی پیدا کرتے ہیں۔ ان تنظیموں کے ذریعے متعدد اضافی فرائض کا بھی انتظام کیا جاسکتا ہے جیسے چیک کیش کرنا، کرنسیوں کا تبادلہ کرنا ریٹائرمنٹ اکاؤنٹس میں سرمایہ کاری کرنا اور بلوں کی ادائیگی۔

مالیاتی ادارہ (FD) ایک کمپنی ہے جو مالیاتی لین دین جیسے ڈپازٹس قرضے سرمایہ کاری اور کرنسی ایکسچینج سے متعلق کے کاروبار کو انجام دیتا ہے۔ مالیاتی اداروں میں مالیاتی خدمات کے شعبے کے اندر کاروباری کارروائیوں کا ایک وسیع دائرہ ہے بشمول بیٹکانشورنس کمپنیاں بروکر تاج فرم اور سرمایہ کاری کے ڈیلرز۔ عملی طور پر ترقی یافتہ معیشت میں رہنے والے ہر فرد کو مالیاتی ادارے کی خدمات کی مسلسل یا کم از کم وقتاً فوقتاً ضرورت ہوتی ہے۔ ماہرین معاشیات اور بزنس کامرس نے مالیاتی اداروں کی الگ الگ تعریفیں کی ہیں۔

Investopedia کے مطابق:

ایک مالیاتی ادارہ (FD) ایک کمپنی ہے جو مالیاتی لین دین جیسے سرمایہ کاری قرضے اور ڈپازٹس سے متعلق افعال پر توجہ مرکوز کرتی ہے۔ یہ ادارے معیشت کا ایک اہم حصہ ہیں اور رقم کے بہاؤ میں مدد کرنے میں کلیدی کردار ادا کرتے ہیں۔ نیز قرض لینے والوں اور بچت کرنے والوں کے بہتر ہوتا ہے۔"

جان ڈاونس اور جارڈن گڈمین کی ڈکشنری آف فنانس اینڈ انوسٹمنٹ ٹرمز کے مطابق: "مالیاتی ادارہ ایک ایسا کاروبار ہے جو پیسے جمع کرنے محفوظ رکھے اور قرض دینے میں مہارت رکھتا ہے۔"

ماہر اقتصادیات رچرڈ ڈبلیو ٹریٹس کے مطابق

"پبلک فنانس مالیاتی ادارے کا ایک نظریہ ہے۔ یہ وہ فرم یا ادارے ہیں جو مالیاتی اثاثوں کی تخلیق کیویڈیشن یا ملکیت میں تبدیلی کی سہولت فراہم کرنے میں مہارت رکھتے ہیں۔ مثالوں میں تجارتی بینکنگ شکاری کے ادارے سرمایہ کاری بینک کریڈٹ یونین، انشورنس کمپنیاں اور پنشن فنڈز۔"

فیڈریل ریزرو سسٹم کے مطابق:

"مالیاتی ادارہ ایک ایسا ادارہ ہے جو مالیاتی لین دین کرتا ہے جیسے کہ سرمایہ کاری قرضے اور ڈپازٹ۔ تقریباً ہر کوئی مالیاتی اداروں کے ساتھ مستقل بنیادوں پر لین دین کرتا ہے۔ اس کے تحت رقم جمع کرنے سے لے کر قرض لینے اور کرنسیوں کے تبادلے تک سب کچھ ہوتا ہے۔"

ڈاکٹر وسنت دیسائی کے مطابق "مالیاتی ادارے اور مارکیٹس: "ایک ایسا مالیاتی ادارہ یا کارپوریشن یا وہ شخص ہے جو نئی سیکورٹیز کو انڈرائٹ اور تقسیم کرتا ہے یا سیکورٹیز کی پیشکش پر جاری کنندگان کو مشورہ دیتا ہے۔ وہ انضمام اور حصول، تنظیم نو اور دیگر کارپوریٹ لین دین میں سہولت بہم پہنچانے میں خدمات بھی فراہم کرتا ہے۔"

ورلڈ بینک: "مالیاتی ادارے تنظیموں کا ایک وسیع دائرہ ہیں جو رقم کریڈٹ اور مالیاتی لین دین سے متعلق ہوتے ہیں۔ ان میں بینک کریڈٹ

یونینا نشورنس کمپنیاں پنشن فنڈز اور مختلف قسم کی سرمایہ کاری فرم شامل ہیں۔"

یہ تعریفیں عام طور پر مالیاتی اداروں کے بنیادی افعال اور سرگرمیوں کو نمایاں کرتی ہیں جن میں مالیاتی لین دین کو سنبھالنا اور سہولت فراہم کرنا، رقم کا انتظام کرنا اور افراد کاروبار اور حکومتوں کو مالیاتی خدمات فراہم کرنا شامل ہیں۔ مخصوص تاکید یا اصطلاحات مختلف ہو سکتی ہیں لیکن بنیادی تصور مستقل ہے۔

10.3 مالیاتی اداروں کی اقسام (Types of Financial Institutions)

کئی قسم کے مالیاتی ادارے ہیں جو آپ کی مخصوص ضروریات کو پورا کر سکتے ہیں۔ وہ منافع بخش یا غیر منافع بخش ہو سکتے ہیں صارفین کی ضرورتوں کی بنیاد پر خدمات فراہم کرتے ہیں ایک مخصوص مقصد کی تکمیل کرتے ہیں۔ مالیاتی اداروں کے بنیادی اقسام مندرجہ ذیل ہے:

- ریٹیل اور کمرشل بینک
- ریٹیل اور کمرشل بینک ڈپازٹ اکاؤنٹس کھولنے اور رقم کی بچت اور قرض لینے کے لیے مالیاتی خدمات کی ایک وسیع حد تک رسائی کی اجازت دیتے ہیں۔ کمرشل بینک سروس کاروبار کرتے ہیں جبکہ ریٹیل بینک لوگوں کی خدمت کرتے ہیں۔
- آن لائن بینکوں اور آن لائن بینکنگ پلیٹ فارم کی ظاہری موجودگی نہیں ہوتی ہے لیکن وہ روایتی بینکوں کی طرح مالی خدمات فراہم کرتے ہیں۔
- کریڈٹ یونینز
- کریڈٹ یونین بینکوں کے برعکس اخراجات کو کم رکھنے اور اپنے صارفین کو فائدہ پہنچانے کے لیے سود وصول کر کے کمائی گئی رقم کو دوبارہ لگاتی ہیں۔ عام طور پر یہ ذخائر ایک مخصوص کمیونٹی یا افراد کے گروپ کو نشانہ بناتے ہیں اور انہیں رکن بنانے کی کوشش کرتی ہے۔ وہ معیاری بینکنگ خدمات فراہم کرتے ہیں جیسے چیکنگ اور بچت اکاؤنٹس کریڈٹ کارڈز اور قرض دینے کے پروگرام۔
- بیمہ کمپنیاں
- مالی تحفظ انشورنس فرموں کی طرف سے پیش کی جانے والی متعدد بیمہ مصنوعات کے ذریعے فراہم کیا جاتا ہے۔ مثال کے طور پر انشورنس فرم میں اکثر زندگی، صحت اور گھر کی بیمہ فروخت کرتی ہیں۔ وہ انشورنس پر بیمہ سے فنڈز کو ایک پول میں مالیاتی پالیسی کو ترجیح میں رکھتے ہیں۔
- بروکر ٹریڈ فرم
- بروکر ٹریڈ فرم جیسے اسٹاک میوچل فنڈز اور بانڈز کی خرید و فروخت میں سہولت فراہم کرتے ہیں۔ جب افراد حصص خریدنے یا بیچنے کا انتخاب کرتے ہیں تو وہ لین دین کا بندوبست کرنے کے لیے بروکر ٹریڈ فرموں کا استعمال کرتے ہیں۔ کچھ کاروبار مالی رہنمائی بھی فراہم کرتے ہیں اور بطور مشیر کام کرتے ہیں۔
- بچت اور قرض ایسوسی ایشن

یہ ڈپازٹری ادارے جنہیں اکثر "کفایتی اداروں" کے نام سے جانا جاتا ہے اور کم وسیع ہے۔ بنیادی طور پر ہاؤس لون اور بچت اکاؤنٹس پیش کرتے ہیں۔ تاہم دوسرے اضافی قسم کے قرضے اور اکاؤنٹ کے امکانات فراہم کرتے ہیں جس سے وہ بعض اوقات ریٹیل بینکوں سے مشابہت رکھتے ہیں۔

• انویسٹمنٹ بینکس

سرمایہ کاری کے بینک فرموں حکومتوں اور دیگر تنظیموں کو سرمایہ اور مالی مشورے فراہم کرتے ہیں۔ وہ بانڈز اور اسٹاک جیسے اثاثوں کے ذریعے فنڈنگ میں مدد کرتے ہیں۔ اس کے علاوہ وہ کمپنی کی حکمت عملی اور حصول جیسے مسائل پر مشاورت فراہم کرتے ہیں۔

10.4 مالیاتی اداروں کا مقصد (Objective of Financial institution)

مالیاتی ادارے بچت کرنے والوں اور قرض لینے والوں کے درمیان رقوم کے بہاؤ کو نہ صرف آسان بناتے ہیں بلکہ وسیع پیمانے پر معاشی استحکام اور ترقی میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔ ان کے مقاصد کثیر جہتی ہیں اور ادارے کی قسم اور اس کی ملکیت کے ڈھانچے کے لحاظ سے مختلف ہو سکتے ہیں۔ یہاں پر مالیاتی اداروں کے کچھ اہم مقاصد کو بیان کیا جا رہا ہے:

1. فنڈز کی ثالثی:

مالیاتی اداروں کا مقصد بچت کرنے والوں (جن کے پاس زیادہ فنڈز ہیں) سے قرض لینے والوں (جن کو فنڈز کی ضرورت ہے) کو منتقل کرنا ہے۔ وہ ان دو گروہوں کے درمیان ربط بنانے میں ثالث کے طور پر کام کرتے ہیں جس سے معیشت میں فنڈز کو مؤثر طریقے سے استعمال کیا جاتا ہے۔

2. رسک مینجمنٹ:

مالیاتی ادارے مختلف قسم کے مالی خطرات جیسے کریڈٹ رسک شرح سود کا خطرہ لیکویڈیٹی رسک اور مارکیٹ رسک کے انتظام اور ان کو کم کرنے میں مدد کرتے ہیں۔ وہ اپنے محکموں کو متنوع بنا کر اور رسک مینجمنٹ کی حکمت عملیوں کو استعمال کرتے ہیں۔

3. سرمائے کی تقسیم:

4. مؤثر مختص: مالیاتی ادارے کاروباروں اور منصوبوں کے لیے سرمایہ مختص کرتے ہیں جس میں سب سے زیادہ منافع اور معاشی اثرات کی صلاحیت ہوتی ہے۔ نیز یہ فنڈز کو پیداواری استعمال اور اقتصادی ترقی میں معاون بنانے میں اہم رول ادا کرتا ہے۔

5. لیکویڈیٹی پروویژن:

مالیاتی اداروں خصوصاً بینکوں کے بنیادی مقاصد میں سے ایک مالیاتی نظام میں لیکویڈیٹی کو یقینی بنانا ہے۔ وہ ڈپازٹرز کو ان کے فنڈز تک آسان رسائی فراہم کرتے ہیں جبکہ ان ڈپازٹرز کا ایک حصہ قرض لینے والوں کو طویل مدت کے لیے دیتے ہیں۔

6. مالی ثالثی:

مالیاتی ادارے کئی مالیاتی مصنوعات اور خدمات پر مبنی ہیں بشمول بچت اور چیکنگ اکاؤنٹس قرضے سرمایہ کاری کے اختیارات انشورنس اور دولت کا انتظام۔ ان کا مقصد افراد کاروباری اداروں اور حکومتوں کی متنوع مالی ضروریات کو پورا کرنا ہے۔

7. منافع کی پیداوار:

زیادہ تر مالیاتی ادارے منافع سے چلنے والے ادارے ہوتے ہیں چاہے عوامی طور پر تجارت ہو یا نجی ملکیت۔ ان کا مقصد ان کے حصص یافتگان یا مالکان کے اثاثوں اور ذمہ داریوں کا مؤثر طریقے سے انتظام کر کے منافع کمانا ہے۔

8. تعمیل اور ضابطہ:

مالیاتی اداروں کو حکومتی حکام کی طرف سے عائد کردہ مختلف ضابطوں کی ضروریات کی تعمیل ضروری ہے۔ یہ ضوابط صارفین کے تحفظ، مالیاتی نظام کو مستحکم بنانے اور مالی جرائم کو روکنے کے لیے تشکیل کردہ ہوتے ہیں۔

9. گاہک کی اطمینان اور اعتماد:

مالیاتی اداروں کے لیے گاہک کا اعتماد برقرار رکھنا بہت ضروری ہے۔ وہ ایک وفادار کسٹمر میں بنانے اور اسے برقرار رکھنے کے لیے قابل اعتماد محفوظ اور موثر مالی خدمات فراہم کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔

10. استحکام بنانا اور نظامی خطرے میں کمی:

مالیاتی ادارے خطرات کا اندازہ لگا کر سرمائے کے ذخائر کو محفوظ رکھ کر مالیاتی نظام کے استحکام میں اپنا حصہ ڈالتے ہیں۔ ناکامی کی صورت میں اسکے منفی اثرات ہو مرتب سکتے ہیں اس لیے استحکام ایک اہم مقصد ہے۔

11. جدت اور ٹیکنالوجی کو اپنانا:

مالیاتی اداروں کا مقصد تکنیکی ترقی کو اپناتے ہوئے مسابقتی رہنا ہے۔ وہ کارکردگی کو بڑھانے لاگت کو کم کرنے اور جدید مصنوعات اور خدمات پیش کرنے کی کوشش کرتے ہیں تاکہ صارفین کے بڑھتے ہوئے مطالبات کو پورا کیا جاسکے۔

12. سماجی ذمہ داری:

کچھ مالیاتی اداروں کی سماجی ذمہ داری کے مقاصد ہوتے ہیں جیسے مقامی کمیونٹی کی مدد کرنا، پائیدار طریقوں کو فروغ دینا اور مثبت ماحولیاتی یا سماجی اثرات والے منصوبوں میں سرمایہ کاری کرنا۔

13. تنوع اور خطرے کا پھیلاؤ:

مالیاتی ادارے اکثر اپنے اثاثوں کے پورٹ فولیو کو متنوع بناتے ہیں تاکہ ارتکاز کے خطرے کو کم کیا جاسکے۔ اس تنوع میں مختلف اثاثوں کی کلاسیں صنعتیں اور جغرافیائی علاقے شامل ہوتے ہیں۔

14. طویل مدتی پائیداری:

مالیاتی اداروں کا مقصد اپنے وسائل اور خطرات کو بروقت سنبھال کر اپنی طویل مدتی پائیداری اور عملداری کو یقینی بنانا ہے۔

10.5 مالیاتی اداروں کے فوائد (Advantages of Financial Institutions)

مالیاتی اداروں کے چند اہم فوائد:

1. سرمایہ کو مختص کرنا: مالیاتی ادارے بچت کرنے والوں سے قرض لینے والوں تک رقوم کی منتقلی کے ذریعے سرمایہ مختص کرتے ہیں۔ اس سے کاروباروں کو سرمایہ کاری اور ترقی کے لیے ضروری سرمائے تک رسائی میں مدد ملتی ہے جبکہ افراد کو ان کی بچتوں پر سود حاصل کرنے کے مواقع فراہم ہوتے ہیں۔
2. خطرے کی تنوع: مالیاتی ادارے جیسے میوچل فنڈز اور انشورنس کمپنیاں سرمایہ کاری کے متنوع اختیارات پیش کرتے ہیں۔ یہ افراد اور ادارہ جاتی سرمایہ کاروں کو اثاثوں کے ایک پورٹ فولیو میں خطرے کو پھیلانے کی اجازت دیتا ہے جس سے ان کی مجموعی مالی بہبود پر خراب کارکردگی والی سرمایہ کاری کے اثرات کو کم کیا جاتا ہے۔
3. ادائیگی کی خدمات: بینک اور ادائیگی کے پروسیس آسان اور محفوظ ادائیگی کی خدمات فراہم کرتے ہیں بشمول اکاؤنٹس کی جانچ الیکٹرانک فنڈز کی منتقلی اور ڈیبٹ / کریڈٹ کارڈ۔ یہ خدمات روزمرہ کے لین دین کو آسان بناتی ہیں اور معاشی کارکردگی میں نمایاں رول ادا کرتی ہیں۔
4. شرح سود کا انتظام: مرکزی بینک اور تجارتی بینک سود کی شرح کو منظم کرنے کے لیے مل کر کام کرتے ہیں۔ سود کی شرح کو ایڈجسٹ کر کے وہ قرض لینے کی لاگت، افراط زر کی شرح اور اقتصادی ترقی کو متاثر کرتے ہیں جس سے معیشت کو مستحکم کرنے میں مدد ملتی ہے۔
5. اثاثے کا تحفظ: مالیاتی ادارے دولت کے تحفظ اور جائیداد کی منصوبہ بندی کے لیے مصنوعات اور خدمات پیش کرتے ہیں۔ یہ افراد کو اپنے اثاثوں کی حفاظت اور آنے والی نسلوں کو منتقل کرنے کے قابل بناتا ہے۔
6. اقتصادی ترقی: مالیاتی ادارے کاروباری اداروں کو قرضے اور سرمایہ فراہم کرتے ہیں جس سے کاروباری اور اقتصادی ترقی میں مدد ملتی ہے۔ وہ اسٹارٹ اپس کو فنڈز فراہم کر کے اور موجودہ کاروبار کو وسعت دے کر ملازمت کی تخلیق اور اختراع میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔
7. صارفین کا تحفظ: ریگولیٹری ادارے صارفین کے تحفظ اور مالی استحکام کو یقینی بنانے کے لیے مالیاتی اداروں کی نگرانی کرتے ہیں۔ یہ ریگولیٹری فریم ورک دھوکہ دہی غیر اخلاقی طریقوں اور گاہک فنڈز کے غلط استعمال کو روکنے میں مدد کرتا ہے۔
8. بین الاقوامی تجارت اور مالیات: مالیاتی ادارے غیر ملکی کرنسی اور بین الاقوامی ادائیگی کی پروسیسنگ جیسے خدمات بین الاقوامی تجارت میں سہولت فراہم کرتے ہیں۔ وہ عالمی اقتصادی انضمام اور تعاون بھی کرتے ہیں۔
9. ریٹائرمنٹ پلاننگ: مالیاتی اداروں کے زیر انتظام پنشن فنڈز اور ریٹائرمنٹ بچت اکاؤنٹس افراد کو ان کی ریٹائرمنٹ کی منصوبہ بندی کرنے اور ان کے بعد کے سالوں میں مالی تحفظ کو یقینی بنانے میں مدد کرتے ہیں۔

10. لیکویڈیٹی مینجمنٹ: مالیاتی ادارے افراد اور کاروباروں کو اپنی لیکویڈیٹی کو موثر طریقے سے منظم کرنے میں مدد کرنے کے لیے ٹولز اور خدمات پیش کرتے ہیں جس میں قلیل مدتی فنڈنگ اور نقدی کے انتظام کے حل تک رسائی شامل ہے۔
 11. رسک مینجمنٹ: بیمہ کمپنیاں صحت املاک کو پہنچنے والے نقصان اور ذمہ داری سمیت مختلف خطرات کے خلاف حفاظتی کور فراہم کرتی ہیں۔ یہ افراد اور کاروباری اداروں کو غیر متوقع واقعات سے مالی طور پر خود کو محفوظ رکھنے کی اجازت دیتا ہے۔
 12. جدت اور ٹیکنالوجی: مالیاتی ادارے مالیاتی خدمات اور ٹیکنالوجی میں جدت پیدا کرتے ہیں۔ وہ نئی مالیاتی مصنوعات، خدمات اور ڈیجیٹل پلیٹ فارم تیار کرتے ہیں جو سہولت تحفظ اور رسائی کو بڑھاتے ہیں۔
 13. اقتصادی استحکام: اچھی طرح سے منظم مالیاتی ادارے مالیاتی نظام میں خطرات کی نگرانی اور انتظام کر کے مجموعی اقتصادی استحکام بخشتے ہیں نیز وہ مالیاتی بحران کو روکنے اور کم کرنے میں مدد کرتے ہیں۔
 14. عالمی منڈیوں تک رسائی: مالیاتی ادارے افراد اور کاروباری اداروں کو عالمی مالیاتی منڈیوں تک رسائی بین الاقوامی سطح پر سرمایہ کاری کو متنوع بنانے اور عالمی اقتصادی مواقع میں حصہ لینے کے قابل بناتے ہیں۔
 15. بچت اور سرمایہ کاری: مالیاتی ادارے مسابقتی شرح سود اور سرمایہ کاری کے مواقع پیش کر کے افراد کو بچت اور سرمایہ کاری کرنے کی ترغیب دیتے ہیں۔ اس سے افراد کو وقت کے ساتھ دولت بنانے میں مدد ملتی ہے۔
- خلاصہ کے طور پر مالیاتی ادارے وسیع پیمانے پر خدمات فراہم کرتے ہیں جو اقتصادی ترقی، مالی تحفظ اور استحکام میں نمایاں رول ادا کرتے ہیں۔ وہ سرمایہ اور وسائل کی موثر تقسیم خطرے کا انتظام اور جدت کو فروغ دے کر جدید معیشتوں میں بھی مدد کرتے ہیں۔

مائیکرواسمال میڈیم انٹرپرائزز (MSME's)

- مائیکرواسمال میڈیم انٹرپرائزز (MSME's) وہ ادارے ہیں جو سامان اور اشیاء کی پیداوار مینوفیکچرنگ اور پروسسنگ میں شامل ہیں۔
- ہندوستان میں MSMEs کا ملک کی GDP میں تقریباً 8 فیصد مینوفیکچرنگ آؤٹ پٹ کا تقریباً 45 فیصد اور ملک کی برآمدات کا تقریباً 40% حصہ ہے۔ انہیں ”ملک کی ریڑھ کی ہڈی“ کہنا غلط نہ ہوگا۔
- حکومت ہند نے 2006 کے مائیکرواسمال اینڈ میڈیم انٹرپرائزز ڈیولپمنٹ (MSMED) ایکٹ کے ساتھ معاہدے کے تحت MSME یا مائیکرواسمال اور میڈیم انٹرپرائزز متعارف کرائے ہیں۔
- MSMEs ہندوستانی معیشت کے لیے ایک اہم شعبہ ہے اور اس نے ملک کی سماجی و اقتصادی ترقی میں نہ صرف تعاون کیا ہے بلکہ روزگار کے مواقع پیدا کرتا ہے اور ملک کے پسماندہ و دیہی علاقوں کی ترقی میں اہم کام کرتا ہے۔ حکومت کی سالانہ رپورٹ (2018-19) کے مطابق ہندوستان میں تقریباً 6,08,41,245 MSMEs ہیں۔
- ایم ایس ایم ای کی وزارت کی طرف سے فراہم کردہ خدمات درج ذیل ہیں:
- انٹرپرائیزور شپ کی ترقی کے لیے تربیتی سہولیات

- پروجیکٹ اور پروڈکٹ پروفائلز کی تیاری
- تکنیکی اور انتظامی مشاورت
- برآمدات کے لیے معاونت
- آلودگی اور توانائی کی آڈٹ۔
- نئے MSMEs کی جھلکیاں

10.6 خصوصیات (Features) of MSMEs

- ذیل میں نئے MSMEs کی چند نمایاں خصوصیات ہیں
- MSMEs کے لیے کو لیٹرل فری لوئی فراہمی
 - MSMEs کو روپے کے قرضوں کا انتظام۔ 3 لاکھ کروڑ
 - MSMEs کے لیے 12 ماہ کی مورٹیٹیوریم مدت حاصل کرنے کی پیشکش
 - مینوفیکچرنگ اور سروس MSMEs کو ایک ہی اداروں کے طور پر غور کرنا
 - 48 MSM ماہ کی ادائیگی کی مدت ہے۔
 - MSMEs کو 100% کریڈٹ گارنٹی کی یقین دہانی کرائی گئی ہے۔
 - MSMEs کی دوبارہ درجہ بندی سے تقریباً 45 لاکھ یونٹوں کو فائدہ ہو گا۔
 - MSMEs کے کچھ ضروری عناصر درج ذیل ہیں۔
 - MSMEs محنت کشوں اور کاربیگروں کی فلاح و بہبود کے لیے کام کرتے ہیں۔ وہ روزگار کے مواقع، قرض اور دیگر خدمات فراہم کر کے ان کی مدد کرتے ہیں۔
 - MSMEs بینکوں کو کریڈٹ کی حد یا فنڈنگ سپورٹ فراہم کرتے ہیں۔
 - وہ اس کے لیے خصوصی تربیتی مراکز شروع کر کے کاروباری صلاحیتوں کی ترقی کے ساتھ ساتھ مہارتوں کی اپ گریڈیشن کو فروغ دیتے ہیں۔
 - وہ ترقیاتی ٹیکنالوجی کی اپ گریڈنگ بنیادی ڈھانچے کی ترقی اور مجموعی طور پر اس شعبے کی جدید کاری کی حمایت کرتے ہیں۔
 - MSMEs کو گھریلو اور برآمدی منڈیوں تک بہتر رسائی کے لیے معقول مدد فراہم کرتا ہے۔
 - وہ جدید جانچ کی سہولیات اور معیاری سرٹیفیکیشن خدمات بھی پیش کرتے ہیں۔
 - حالیہ رجحانات کے بعد MSMEs اب مصنوعات کی ترقیڈیزائن کی جدت مدخلت اور پیکیجنگ کی حمایت کرتے ہیں۔
- مائیکرو و اسمال اور میڈیم انٹرنیشنل (MSMEs) ہندوستانی معیشت میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔ ان کی اہمیت مختلف جہتوں میں پھیلی ہوئی

ہے بشمول اقتصادی ترقی روزگار پیدا کرنا برآمدات اور کاروبار کو فروغ دینا۔
ہندوستانی معیشت میں MSMEs کے کردار (Role) کی تفصیلی وضاحت:

1. روزگار کی تخلیق: MSMEs کو ہندوستان میں سب سے بڑے روزگار پیدا کرنے والے اداروں کے طور پر جانا جاتا ہے۔ وہ آبادی کے ایک اہم حصے کو ملازمت فراہم کرتے ہیں خاص طور پر نیم شہری اور دیہی علاقوں میں۔ بہت سے MSME شعبوں جیسے ٹیکسٹائل دستکاری اور فوڈ پروسیسنگ کی محنت کی نوعیت بے روزگاری اور غربت کو کم کرنے میں معاون ہوتی ہے۔
2. جی ڈی پی میں شراکت: MSMEs ہندوستان کی مجموعی گھریلو پیداوار (GDP) میں نمایاں حصہ رکھتے ہیں۔ مختلف شعبوں میں ان کی اجتماعی پیداوار ملک کی اقتصادی سرگرمیوں کے کافی حصے میں اضافہ کرتی ہے۔ یہ معاشی منظر نامے کو متنوع بناتا ہے اور چند بڑی صنعتوں پر انحصار کو کم کرتا ہے۔
3. انٹرپرائیور شپ کی حوصلہ افزائی: MSMEs صنعت کاروں کے لیے افزائش کی بنیاد ہیں۔ نسبتاً کم سرمائے کی ضروریات اور ریگولیٹری تعمیل کا بوجھ اختراعی خیالات رکھنے والے افراد کے لیے اپنا کاروبار شروع کرنے میں آسانی پیدا کرتا ہے۔ یہ کاروباری اور اختراع کی ثقافت کو فروغ دیتا ہے جو اقتصادی ترقی کے لیے ضروری ہے۔
4. علاقائی ترقی: MSMEs علاقائی ترقی کو فروغ دینے میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔ وہ اکثر چھوٹے شہروں اور دیہی علاقوں میں قائم ہوتے ہیں اس طرح اقتصادی ترقی میں علاقائی تفاوت کو کم کرتے ہیں۔ یہ کاروبار ان خطوں میں ملازمتیں پیدا کر کے اور مقامی کمیونٹیز کی مدد کر کے معاشی سرگرمیوں کو متحرک کرتے ہیں۔
5. برآمدات میں اضافہ: بہت سے MSMEs برآمد پر مبنی سرگرمیوں میں مشغول ہیں جو ہندوستان کی غیر ملکی زر مبادلہ کی کمائی میں نمایاں رول ادا کرتے ہیں۔ ٹیکسٹائل دستکاری اور جو اہرات اور زیورات جیسے شعبے MSMEs کی نمایاں مثالیں ہیں جو ہندوستان کی برآمدات کی ترقی کے لیے اہم ہیں۔
6. سپلائی چین انٹیگریشن: MSMEs بڑی سپلائی چینز کے لازمی حصے ہیں جو بڑی کمپنیوں کو سامان اور خدمات فراہم کرتے ہیں۔ یہ انضمام معیشت کی مجموعی کارکردگی اور مسابقت کو بڑھاتا ہے۔ MSMEs اکثر بڑے کارپوریشنوں کو خام مالا جزاء اور خدمات فراہم کرنے والے کے طور پر کام کرتے ہیں کاروباری ماحولیاتی نظام میں باہمی انحصار کو فروغ دیتے ہیں۔
7. جدت اور موافقت: MSMEs بڑی کارپوریشنوں کے مقابلے زیادہ چست اور لچکدار ہیں جو انہیں مارکیٹ کی تبدیلیوں اور رجحانات کا فوری جواب دینے کے قابل بناتے ہیں۔ یہ موافقت ایک متحرک کاروباری ماحول میں ضروری ہے۔
8. مالی شمولیت: MSMEs خاص طور پر مائیکرو انٹرپرائزز محروم علاقوں میں افراد کو بینکنگ اور مالیاتی خدمات تک رسائی فراہم کر کے مالی شمولیت کو فروغ دینے میں مدد کرتے ہیں۔ MUDRA یوجنا جیسے حکومتی اقدامات کا مقصد ان کاروباری اداروں کو مالی امداد اور کریڈٹ کی سہولیات فراہم کرنا ہے۔
9. خواتین اور اقلیتوں کو بااختیار بنانا: MSMEs اکثر خواتین اور اقلیتی برادریوں کے ارکان کو ملازمت دینے اور معاشی باختیار میں

نمایاں رول نبھاتے ہیں۔ یہ کاروبار پسماندہ گروہوں کو مواقع فراہم کر کے صنفی اور سماجی تفاوت کو کم کرنے میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔

10. زراعت پر انحصار کم کرنا: MSMEs دہی علاقوں میں لوگوں کو متبادل ذریعہ معاش کے مواقع فراہم کرتے ہیں جس سے زراعت پر انحصار کم ہوتا ہے۔ یہ تنوع دیہی ترقی اور کسانوں کی آمدنی کی سطح کو بہتر بنانے کے لیے ضروری ہے۔

آخر میں MSMEs ہندوستانی معیشت کی ریڑھ کی ہڈی کی حیثیت رکھتے ہیں جو روزگار، جی ڈی پی کی نمو، انٹرپرائز پر مبنی علاقائی ترقی اور بہت کچھ میں حصہ ڈالتے ہیں۔ ان کی اہمیت کو تسلیم کرتے ہوئے ہندوستانی حکومت نے MSMEs کی ترقی میں مدد اور فروغ دینے کے لیے مختلف پالیسیاں اور اسکیمیں نافذ کی ہیں جو بالآخر ملک میں معاشی ترقی اور خوشحالی کو آگے بڑھا رہی ہیں۔

10.7 MSME کی درجہ بندی (Classification of MSME)

ہندوستان میں مثال کے طور پر MSME کی درجہ بندی دو بنیادی عوامل پر مبنی ہے: پلانٹ اور مشینری میں سرمایہ کاری (مینو فیکچرنگ انٹرپرائز کے لیے) اور سالانہ کاروبار (سروس انٹرپرائز کے لیے)۔ ستمبر 2021 میں میری آخری معلومات کی تازہ کاری کے مطابق ہندوستان میں درجہ بندی کی موجودہ حدیں یہ ہیں:

مائیکرو انٹرپرائز (Micro Enterprises)

مینو فیکچرنگ: پلانٹ اور مشینری میں سرمایہ کاری 25 لاکھ (2.5 ملین ہندوستانی روپے) سے زیادہ نہیں ہے۔
سروس: سالانہ کاروبار 10 لاکھ (1 ملین ہندوستانی روپے) سے زیادہ نہیں ہے۔

چھوٹے کاروبار (Small Enterprises)

مینو فیکچرنگ: پلانٹ اور مشینری میں سرمایہ کاری 25 لاکھ (2.5 ملین روپے) سے زیادہ ہے لیکن 5 کروڑ (50 ملین روپے) سے زیادہ نہیں ہے۔

سروس: سالانہ کاروبار 10 لاکھ روپے سے زیادہ ہے لیکن 2 کروڑ (20 ملین روپے) سے زیادہ نہیں ہے۔

درمیانے درجے کے کاروبار (Medium Enterprises)

مینو فیکچرنگ: پلانٹ اور مشینری میں سرمایہ کاری 5 کروڑ (50 ملین روپے) سے زیادہ ہے لیکن 10 کروڑ (100 ملین روپے) سے زیادہ نہیں ہے۔

سروس: سالانہ کاروبار 2 کروڑ (20 ملین روپے) سے زیادہ ہے لیکن 5 کروڑ (50 ملین روپے) سے زیادہ نہیں ہے۔

10.8 MSME کی اہمیت (Importance of MSME)

1. بڑے پیمانے پر روزگار: اس شعبے میں شامل کاروباری اداروں کو نیا کاروبار شروع کرنے کے لیے کم سرمائے کی ضرورت ہوتی ہے۔ مزید

یہ کہ یہ بے روزگار لوگوں کے لیے فائدہ اٹھانے کا ایک وسیع موقع فراہم کرتا ہے۔ ہندوستان ہر سال تقریباً 1.2 ملین گریجویٹ پیدا کرتا ہے جن میں سے کل انجینئروں کی تعداد تقریباً 0.8 ملین ہے۔ ابھی تک کوئی ایسی معیشت نہیں ہے جو صرف ایک سال میں اتنی بڑی تعداد میں فریش فراہم کر سکے۔ ایم ایس ایم ای ہندوستان میں تازہ ہنرمندوں کے لیے ایک اعزاز ہے۔

2. نمو اور فائدہ اٹھانے کی برآمدات کے لحاظ سے اقتصادی استحکام: یہ ہندوستان میں جی ڈی پی میں 8% کی دھن میں حصہ ڈالنے والا سب سے اہم ڈرائیور ہے۔ مینوفیکچرنگ برآمدات اور روزگار میں MSME کے تعاون کو دیکھتے ہوئے دیگر شعبے بھی اس سے فائدہ اٹھا رہے ہیں۔ آج کل MNCs چھوٹے کاروباری اداروں سے نیم تیار شدہ اور معاون مصنوعات خرید رہی ہیں مثال کے طور پر آٹوموبائل کمپنیوں کی طرف سے کچھ اور بریک خریدنا۔ یہ MSME اور بڑی کمپنیوں کے درمیان ربط پیدا کرنے میں مددگار ہے یہاں تک کہ GST کے نفاذ کے بعد 40% MSME سیکٹر نے بھی GST رجسٹریشن کا اطلاق کیا جو کہ حکومت کی آمدنی میں 11% اضافہ کرنے میں اہم کردار ادا کرتا ہے۔

3. جامع ترقی کی حوصلہ افزائی کرتا ہے: جامع ترقی کئی سالوں سے درمیانے اور چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروباری اداروں کے ایجنڈے میں سرفہرست ہے۔ دوسری طرف غربت اور محرومی ہندوستان کی ترقی کی راہ میں رکاوٹ ہیں۔ اس کے علاوہ اس میں سماج کے پسماندہ طبقات شامل ہیں جو MSME کی وزارت کے سامنے ایک اہم چیلنج ہے۔

4. سستی مزدوری اور کم از کم اوور ہیڈ: بڑے پیمانے کی تنظیموں میں ایک اہم چیلنج انسانی وسائل کو ایک موثر انسانی وسائل کے انتظام کے پیشہ ور مینیجر کے ذریعے برقرار رکھنا ہے۔ لیکن جب MSME کی بات آتی ہے مزدور کی ضرورت کم ہوتی ہے اور اس کے لیے کسی اعلیٰ ہنرمند مزدور کی ضرورت نہیں ہوتی ہے۔ اس لیے مالک کے بالواسطہ اخراجات بھی کم ہیں۔

5. کاروباری اداروں کے لیے سادہ انتظامی ڈھانچہ: MSME مالک کے کنٹرول میں محدود وسائل کے ساتھ شروع کر سکتا ہے۔ اس سے فیصلہ سازی آسان اور موثر ہو جاتی ہے۔ اس کے برعکس ایک بڑی کارپوریشن کو ہر محکمہ کام کے لیے ایک ماہر کی ضرورت ہوتی ہے کیونکہ اس کا ایک پیچیدہ تنظیمی ڈھانچہ ہوتا ہے۔ جبکہ ایک چھوٹے ادارے کو اپنے انتظام کے لیے کسی بیرونی ماہر کی خدمات حاصل کرنے کی ضرورت نہیں ہے۔ مالک خود انتظام کر سکتا ہے۔ لہذا یہ اکیلے ہی چل سکتا ہے۔

6. "میک ان انڈیا" کے مشن میں اہم کردار: ہندوستان کے وزیر اعظم "میک ان انڈیا" کے دستخطی پہل کو MSME کے ساتھ آسان بنا دیا گیا ہے۔ اس خواب کو ممکن بنانے میں اسے ریڑھ کی ہڈی کے طور پر لیا جاتا ہے۔ اس کے علاوہ حکومت نے مالیاتی ادارے کو ہدایت کی ہے کہ وہ MSME سیکٹر میں کاروباری اداروں کو مزید قرضہ دیں۔

10.9 کلیدی الفاظ (Keywords)

سالانہ ٹرن اوور: ایک مقررہ مالی سال کے اندر کاروبار سے پیدا ہونے والی کل آمدنی اکثر ہندوستان اور دیگر ممالک میں MSMEs کی درجہ بندی کے معیار کے طور پر استعمال ہوتی ہے۔

ریگولیٹری تعمیل: وہ قانونی ذمہ داریاں اور تقاضے جنہیں MSMEs کاروبار کمپنیاں بروئے عمل لاتی ہیں۔ یہ ان کی درجہ بندی اور سائز پر منحصر ہوتا ہے۔

مالی اعانت: مالیاتی اداروں کی طرف سے فراہم کردہ مدد بشمول خصوصی قرض دینے کے پروگرام اور سازگار سود کی شرحیں تاکہ MSMEs کو ترقی اور کاموں کے لیے سرمائے تک رسائی میں مدد ملے۔

10.10 نمونہ امتحانی سوالات (Model Examination Questions)

الف: خالی جگہوں کو پُر کریں۔ (Fill in the Blanks)

1. _____ جیسے حکومتی اقدامات کا مقصد ان کاروباری اداروں کو مالی امداد اور کریڈٹ کی سہولیات فراہم کرنا ہے
 2. MSMEs بڑی سپلائی چیز کے لازمی حصے ہیں جو _____ کو سامان اور خدمات فراہم کرتے ہیں
 3. _____ کے مشن میں حکومت نے مالیاتی ادارے کو ہدایت کی ہے کہ وہ MSME سیکٹر میں کاروباری اداروں کو مزید قرضہ دیں۔
 4. ہندوستان میں MSMEs کا ملک کی GDP میں تقریباً 8% مینوفیکچرنگ آؤٹ پٹ کا تقریباً 45% اور ملک کی برآمدات کا تقریباً 40% حصہ ہے۔ انہیں _____ کہنا غلط نہیں ہوگا
 5. ریگولیٹری ادارے صارفین کے تحفظ اور مالی استحکام کو یقینی بنانے کے لیے مالیاتی اداروں کی _____ کرتے ہیں
- جوابات 1. MUDRA یوجنا 2. بڑی کمپنیوں 3. میک ان انڈیا 4. ملک کی ریڑھ کی ہڈی 5. نگرانی

ب: مختصر جواب کے حامل سوالات (Short Answer type Questions)

1. مالیاتی ادارے کا معنی مفہوم اور تعریف کیجیے
2. مالیاتی اداروں کی اقسام لکھیں
3. MSME کی درجہ بندی سے آپ کیا سمجھتے ہیں

ج: طویل جواب کے حامل سوالات (Long Answer type Questions)

1. مالیاتی اداروں کے چند اہم فوائد لکھیں۔
2. MSMEs کی چند نمایاں خصوصیات لکھیں۔
3. ہندوستانی معیشت میں MSMEs کے کردار (Role) کی تفصیلی وضاحت کریں

10.11 تجویز کردہ اکتسابی مواد (Suggested Learning Resources)

1. Longenecker, J. G., Petty, J. W., Palich, L. E., & Hoy, F. (2020). Small Business Management: An Entrepreneurial Emphasis (Indian Edition). Cengage Learning.
2. Barrow C. The Essence of Small Business, Prentice Hall of India, New Delhi, 1997.
3. Vasanth Desai, Small Scale Industries and Entrepreneurship, Himalaya Publishing House, Mumbai, 2002.
4. Shukla M.B., Entrepreneurship and Small Business Management, KITAB MAHAL, New Delhi, 2003.

اکائی 11۔ مالیاتی بینک

(Financial Bank)

Structure	اکائی کے اجزاء
Introduction	11.0 تمہید
Objectives	11.1 مقاصد
Meaning and Definition of Bank	11.2 بینک کے معنی مفہوم اور تعریف
Objectives of Banking service	11.3 بینکنگ خدمات کے مقاصد
The Banking sector in India	11.4 ہندوستان میں بینکنگ سیکٹر
Recent Developments in Bank Services	11.5 بینک خدمات میں حالیہ پیشرفت
Small Industries Development Bank of India	11.6 اسمال انڈسٹریز ڈیولپمنٹ بینک آف انڈیا
National Bank for Agriculture and Rural Development	11.7 نیشنل بینک برائے زراعت اور دیہی ترقی
Keywords	11.8 کلیدی الفاظ
Model Examination Questions	11.9 نمونہ امتحانی سوالات
Suggested Learning Resources	11.10 تجویز کردہ اکتسابی مواد

11.0 تمہید (Introduction)

بینکنگ کو کسی ملک میں تجارت اور کاروبار کا بنیادی مرکز سمجھا جاتا ہے۔ صنعت اور جدید کاروبار تجارت کی ترقی کے لیے رقم کی تقسیم میں بینکنگ سیکٹر ریڑھ کی ہڈی کے طور پر کام کرتا ہے۔ بینکرز نہ صرف پیسے کے ڈیلر ہوتے ہیں بلکہ ملک کی معاشی ترقی میں بھی رہنما ہوتے ہیں۔ کسی بھی ملک کی ترقی کا انحصار بنیادی طور پر بینکاری نظام پر ہوتا ہے۔

11.1 مقاصد (Objectives)

اس اکائی کے مطالعہ کے بعد آپ ان موضوعات کو سمجھنے کے قابل ہو سکیں گے۔

- بینکنگ کے معنی مفہوم اور تعریف سمجھ سکیں گے۔

- بینکنگ خدمات کے مقاصد سمجھ سکیں گے۔
- ہندوستان میں بینکنگ سیکٹر سمجھ سکیں گے۔
- بینک خدمات میں حالیہ پیشرفت سے واقف ہو سکیں گے۔

11.2 بینک کی معنی مفہوم اور تعریف (Meaning and Definition of Bank)

بینک کی تعریف:

انجیل ہارٹ کے مطابق ایک بینکر "وہ ہوتا ہے جو اپنے کاروبار کے معمول کے دوران کسی شخص کی طرف سے تیار کردہ چیکوں کو فراہم کرتا ہے اور اس کے لیے کرنٹ اکاؤنٹس پر رقم وصول کرتا ہے۔"

بینکنگ ریگولیشن ایکٹ آف 1949 بینکنگ کی تعریف یوں ہے "قرض یا سرمایہ کاری کے مقصد کے لیے عوام سے رقم جمع کرنے کو قبول کرنے، مانگنے پر یا دوسری صورت میں قابل ادائیگی اور چیک ڈرافٹ آرڈر یا کسی اور طرح سے نکالا جاسکتا ہے۔"

ایف ای پیری نے وضاحت کی ہے کہ "بینک ایک ایسا ادارہ ہے جو پیسوں کا سودا کرتا ہے اسے صارفین سے ڈپازٹ پر وصول کرتا ہے مطالبہ پر اس طرح کے ڈپازٹس کے خلاف کسٹمر کی ڈرائنگ کا احترام کرتا ہے۔"

صارفین کے لیے چیک اکٹھا کرنا اور قرض دینا یا اضافی ڈپازٹس کی سرمایہ کاری کرنا جب تک کہ ان کی واپسی کی ضرورت نہ ہو۔

والٹر لریف کے مطابق "ایک بینکر ایک ایسا ادارہ یا فرد ہوتا ہے جو اپنے جمع کنندگان کے چیکوں کے بدلے واپس کیے جانے والے ڈپازٹس پر رقم وصول کرنے کے لیے ہمیشہ تیار رہتا ہے۔"

11.3 بینکنگ خدمات کے مقاصد (Objectives of Banking Service)

بینک کسی بھی ملک کے مالیاتی نظام میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔ ان کے مقاصد کثیر جہتی ہیں کیونکہ وہ مختلف اسٹیک ہولڈرز کی خدمت کرتے ہیں بشمول ڈپازٹرز قرض لینے والے شیئر ہولڈرز اور مجموعی معیشت۔ یہاں بینکوں کے کچھ بنیادی مقاصد ہیں مثالوں اور وضاحت کے ساتھ:

• مالی تاشی:

مقصد: بینکوں کے بنیادی مقاصد میں سے ایک مالی تاشی کے طور پر کام کرنا چھت کرنے والوں سے قرض لینے والوں تک رقوم پہنچانا ہے۔ بینک افراد اور اداروں سے ڈپازٹ قبول کرتے ہیں اور یہ رقوم افراد کاروبار یا حکومتوں کو دیتے ہیں۔

مثال: جب آپ کسی بینک میں سیونگ اکاؤنٹ میں رقم جمع کرتے ہیں تو بینک ان فنڈز کا استعمال ان کاروباروں کو قرض فراہم کرنے کے لیے کرتا ہے جو اپنے کام کو بڑھانا چاہتے ہیں۔ یہ مالیاتی تاشی معیشت میں وسائل کی موثر تقسیم میں مدد کرتی ہے۔

• امانتوں کی حفاظت:

مقصد: بینکوں کا مقصد افراد اور کاروباروں کو اپنی رقم ذخیرہ کرنے کے لیے ایک محفوظ اور محفوظ جگہ فراہم کرنا ہے۔ صارفین اپنے

ڈپازٹس کی حفاظت کے لیے بینکوں پر بھروسہ کرتے ہیں اور یہ یقینی بناتے ہیں کہ ضرورت پڑنے پر وہ قابل رسائی ہیں۔
مثال: اگر کوئی شخص بینک میں \$10,000 جمع کرتا ہے تو وہ توقع کرتا ہے کہ بینک ان کی رقم کو چوری یا نقصان سے محفوظ رکھے گا۔
بینک عام طور پر حفاظتی اقدامات انشورنس اور سمجھدار مالیاتی انتظام کے ذریعے اسے حاصل کرتا ہے۔

● ادائیگی کی خدمات:

مقصد: بینک افراد اور کاروبار کے درمیان رقوم اور ادائیگیوں کی منتقلی میں سہولت فراہم کرتے ہیں۔ وہ ادائیگی کے مختلف آلات اور خدمات فراہم کرتے ہیں جیسے چیک ڈیبٹ کارڈ کریڈٹ کارڈ اور الیکٹرانک فنڈز ٹرانسفر (EFTs)۔

مثال: جب آپ اپنا ڈیبٹ کارڈ کسی اسٹور پر خریداری کے لیے استعمال کرتے ہیں تو بینک ٹرانزیکشن پر کارروائی کرتا ہے اس بات کو یقینی بناتا ہے کہ رقم آپ کے اکاؤنٹ سے خوردہ فروش کے اکاؤنٹ میں محفوظ اور موثر طریقے سے منتقل ہو جائے۔

● کریڈٹ پروویژن:

مقصد: بینک افراد اور کاروباری اداروں کو اپنے مالی اہداف حاصل کرنے اور اپنی سرگرمیوں کو فنڈ دینے میں مدد کے لیے قرض اور کریڈٹ کی سہولیات فراہم کرتے ہیں۔

مثال: ایک چھوٹا کاروبار اپنے کام کو بڑھانے کے لیے قرض کے لیے بینک سے رجوع کر سکتا ہے۔ بینک کاروبار کی سادگی کی اہلیت کا اندازہ لگاتا ہے اور اگر منظور ہو جائے تو ضروری فنڈز فراہم کرتا ہے اکثر سود کے ساتھ۔

● منافع:

مقصد: بینک منافع پر مبنی ادارے ہیں اور ان کا مقصد موثر طریقے سے خطرات کا انتظام کرتے ہوئے اپنے شیئر ہولڈرز کے لیے منافع پیدا کرنا ہے۔

مثال: بینک کا منافع اس کے مالی بیانات سے ظاہر ہوتا ہے۔ یہ قرضوں کی فیسوں اور سرمایہ کاری پر لگائے گئے سود کے ذریعے رقم کماتا ہے۔ شیئر ہولڈرز اپنی سرمایہ کاری پر منافع کی صورت میں واپسی اور اسٹاک کی قیمت میں اضافے کی توقع کرتے ہیں۔

● رسک مینجمنٹ:

مقصد: بینکوں کو مختلف قسم کے خطرات کا انتظام کرنا چاہیے بشمول کریڈٹ رسک مارکیٹ رسک اور آپریشنل رسک اپنے کاموں کے استحکام اور صحت کو یقینی بنانے کے لیے۔

مثال: بینک اپنے سرمایہ کاری کے محکموں میں قرض کے ناہندگان یا نقصانات کے خطرے کو کم کرنے کے لیے خطرے کی تشخیص کے ماڈلز اور تنوع کی حکمت عملیوں کا استعمال کرتے ہیں۔

● اقتصادی ترقی میں معاونت:

مقصد: بینک افراد اور کاروباروں کو فنڈز فراہم کر کے معاشی ترقی کو فروغ دینے میں اہم کردار ادا کرتے ہیں جس کے نتیجے میں

ملازمتیں پیدا ہوتی ہیں اور معاشی سرگرمیوں کو تحریک ملتی ہے۔

مثال: بینک بنیادی ڈھانچے کے منصوبوں کی مالی اعانت سٹارٹ اپس کو سپورٹ کر کے اور قائم کاروباروں کو ورکنگ کیسٹیبل فراہم کر کے معاشی ترقی میں حصہ ڈالتے ہیں یہ سب ملازمتوں کی تخلیق اور اقتصادی توسیع میں حصہ ڈالتے ہیں۔

● تعمیل اور ضابطہ:

مقصد: بینکوں کو مالیاتی نظام کے استحکام اور سالمیت کو برقرار رکھنے کے لیے وسیع پیمانے پر ضوابط اور تعمیل کے معیارات پر عمل کرنا چاہیے۔

مثال: بینک سرکاری ایجنسیوں جیسے کہ ریاستہائے متحدہ میں فیڈرل ریزرو یا یورپ میں یورپی سینٹرل بینک کی طرف سے ریگولیٹری نگرانی کے تابع ہیں تاکہ یہ یقینی بنایا جاسکے کہ وہ قانونی اور ریگولیٹری فریم ورک کے اندر کام کرتے ہیں۔

آخر میں بینکوں کے مختلف مقاصد ہوتے ہیں جن میں مالیاتی ثالثی ڈپازٹس کی حفاظت ادائیگی کی خدمات کریڈٹ کی فراہمی منافع رسک مینجمنٹ معاشی ترقی میں معاونت اور ضوابط کی تعمیل شامل ہیں۔ یہ مقاصد مالیاتی نظام کے درست کام اور معیشت کی مجموعی بہبود کے لیے ضروری ہیں۔

11.4 ہندوستان میں بینکنگ سیکٹر (The Banking Sector in India)

ہندوستان میں بینکنگ کا شعبہ ملک کے مالیاتی نظام کے سب سے اہم اور متحرک اجزاء میں سے ایک ہے۔ یہ مالیاتی ثالثی سرمایہ کاری اور ترقی کی حمایت اور مالی شمولیت کو فروغ دے کر ہندوستان کی اقتصادی ترقی میں اہم کردار ادا کرتا ہے۔ یہاں ہم ہندوستان میں بینکنگ سیکٹر کا ایک تفصیلی جائزہ فراہم کریں گے جس میں اس کے ڈھانچے ریگولیٹری فریم ورک اہم پلیئرز اور حالیہ پیش رفت کا احاطہ کیا جائے گا۔

بینکنگ سیکٹر کی ساخت:

بینکنگ اور غیر بینکنگ مالیاتی ادارے (NBFIs) دونوں ملک کے مالیاتی نظام کے لازمی اجزاء ہیں لیکن وہ اپنے افعال ریگولیٹری نگرانی اور ان کی فراہم کردہ مالیاتی خدمات کی اقسام کے لحاظ سے مختلف ہیں۔ یہاں ہر ایک کی وضاحت ہے:

بینکنگ ادارے:

افعال:

ڈپازٹ قبول کرنا: بینک افراد اور کاروبار سے ڈپازٹ قبول کرنے کے لیے جانے جاتے ہیں جس میں سیونگ اکاؤنٹس کرنٹ اکاؤنٹس فلکسڈ ڈپازٹ اور ریکرنگ ڈپازٹ شامل ہو سکتے ہیں۔

قرض اور کریڈٹ فراہم کرنا: بینک افراد کاروباری اداروں اور حکومتوں کو قرضوں رہن کریڈٹ کارڈز اور دیگر کریڈٹ سہولیات کی شکل میں رقم دیتے ہیں۔

ادائیگیاں اور لین دین: وہ روزمرہ کے مالی لین دین میں سہولت فراہم کرتے ہیں جیسے کہ اکاؤنٹس کی جانچ پڑتال وائر ٹرانسفر الیکٹرانک فنڈ

ٹرانسفر اور ڈیبٹ / کریڈٹ کارڈ کی خدمات۔

کرنسی ایکسچینج: بینک غیر ملکی کرنسی کی خدمات فراہم کرتے ہیں صارفین کو ایک کرنسی کو دوسری کرنسی کا تبادلہ کرنے اور بین الاقوامی تجارت اور سفر میں حصہ لینے کی اجازت دیتے ہیں۔

ضابطہ:

بینکنگ اداروں کو عام طور پر ہر ملک میں مرکزی بینکوں اور بینکنگ ریگولیٹرز کے ذریعہ بہت زیادہ ریگولیٹ اور نگرانی کی جاتی ہے۔ مالیاتی نظام میں استحکام کو یقینی بنانے کے لیے انہیں سخت ضوابط اور سرمائے کی مناسبت کی ضروریات پر عمل کرنا چاہیے۔

کمرشل بینک کو آپریٹو بینک اور ترقیاتی بینک بینکنگ اداروں کی مثالیں ہیں۔ مثال کے طور پر اسٹیٹ بینک آف انڈیا (SBI) HDFC بینک اور Citibank ہندوستان میں تجارتی بینک ہیں۔

غیر بینکاری مالیاتی ادارے (NBFIs):

افعال:

NBFIs جیسا کہ نام سے ظاہر ہے وہ مالیاتی ادارے ہیں جو مختلف مالیاتی خدمات فراہم کرتے ہیں لیکن ان کے پاس بینکنگ لائسنس نہیں ہے۔ وہ خدمات پیش کر سکتے ہیں جیسے قرض دینا سرمایہ کاری انشورنس اور دولت کا انتظام۔ اگرچہ وہ بینکوں کی طرح ڈیمانڈ ڈپازٹس کو قبول نہیں کر سکتے ہیں لیکن کچھ NBFIs ڈپازٹ جیسے آلات پیش کر سکتے ہیں جیسے فکسڈ ڈپازٹ اور ریکرنگ ڈپازٹ اسکیمیں۔

NBFIs کو ان کے مخصوص کاموں اور ملک کے ریگولیٹری فریم ورک کی بنیاد پر مختلف اتھارٹیز کے ذریعے ریگولیٹ اور نگرانی کی جاتی ہے۔ مثال کے طور پر میوچل فنڈز اور اثاثہ جات کی انتظامی کمپنیاں سیکیورٹیز اور ایکسچینج کمیشن کے ذریعے ریگولیٹ ہوتی ہیں جبکہ انشورنس کمپنیاں عام طور پر انشورنس ریگولیٹری اتھارٹیز کے ذریعے ریگولیٹ ہوتی ہیں۔

NBFIs کی مثالوں میں میوچل فنڈز انشورنس کمپنیاں پنشن فنڈز لیزنگ کمپنیاں فیکٹرینگ کمپنیاں اور ہاؤسنگ فنانس کمپنیاں شامل ہیں۔ ہندوستان میں HDFC سٹینڈرڈ لائف انشورنس Bajaj Finance (ایک غیر بینکنگ مالیاتی کمپنی) اور فرینکلن ٹیمپلٹن (ایک میوچل فنڈ کمپنی) جیسی کمپنیاں NBFIs ہیں۔

خلاصہ طور پر بینکنگ ادارے بنیادی طور پر بینکنگ سرگرمیوں میں مصروف ہیں جیسے ڈپازٹس کو قبول کرنا اور قرض فراہم کرنا جب کہ غیر بینکنگ مالیاتی ادارے مالیاتی خدمات کی ایک وسیع رینج کو گھیرے ہوئے ہیں لیکن وہ روایتی بینکنگ سرگرمیوں جیسے ڈیمانڈ ڈپازٹس کو قبول نہیں کرتے۔ دونوں مالیاتی ماحولیاتی نظام میں اہم کردار ادا کرتے ہیں جو افراد کاروبار اور حکومتوں کی ضروریات کو پورا کرنے کے لیے متنوع مالیاتی مصنوعات اور خدمات پیش کرتے ہیں۔

شیڈولڈ کمرشل بینک (SCBs): یہ ہندوستانی بینکنگ سیکٹر کی ریڑھ کی ہڈی ہیں۔ SCBs کو تین اقسام میں تقسیم کیا جاسکتا ہے

پبلک سیکٹر بینک (PSBs): ملکیت کی اکثریت (50% سے زیادہ) حکومت کے پاس ہے۔ مثالوں میں اسٹیٹ بینک آف انڈیا (SBI) پنجاب

نیشنل بینک (PNB) اور بینک آف بڑودہ شامل ہیں۔

نجی شعبے کے بینک: یہ نجی ملکیت والے بینک ہیں۔ ممتاز نجی شعبے کے بینکوں میں ایچ ڈی ایف سی بینک، آئی سی آئی سی آئی بینک اور ایچس بینک شامل ہیں۔

غیر ملکی بینک: یہ وہ بینک ہیں جن کا صدر دفتر ہندوستان سے باہر ہے اور وہ ہندوستان میں کام کرتے ہیں۔ مثالوں میں سٹی بینک HSBC اور اسٹیٹ بینک آف انڈیا شامل ہیں۔

علاقائی دیہی بینک (RRBs): یہ بینک بنیادی طور پر دیہی اور نیم شہری علاقوں پر توجہ مرکوز کرتے ہیں۔ وہ مشترکہ طور پر مرکزی ریاستی حکومت اور اسپانسر بینکوں (PSBs) کی ملکیت ہوتے ہیں۔

کوآپریٹو بینک: کوآپریٹو بینکوں کو شہری اور دیہی کوآپریٹو بینکوں میں تقسیم کیا گیا ہے۔ وہ بنیادی طور پر مخصوص علاقوں یا کمیونٹیز کی کریڈٹ ضروریات کو پورا کرتے ہیں۔

ادائیگی کے بینک: یہ بینک ڈیجیٹل لین دین اور مالی شمولیت کو فروغ دینے کے لیے بنائے گئے ہیں۔ وہ سیونگ اکاؤنٹس، ترسیلات زر اور ادائیگی جیسی خدمات پیش کرتے ہیں لیکن قرض فراہم نہیں کر سکتے ہیں۔

چھوٹے مالیاتی بینک: ان بینکوں کا مقصد چھوٹے کاروباروں اور کم آمدنی والے افراد کو کریڈٹ اور دیگر بینکنگ خدمات فراہم کر کے مالی شمولیت کو فروغ دینا ہے۔

مالیاتی بینک ریگولیٹری فریم ورک (Regulatory Framework of bank)

ریزرو بینک آف انڈیا (RBI) ہندوستان میں بینکوں کے لیے سب سے اوپر ریگولیٹری اتھارٹی ہے۔ یہ مانیٹری پالیسی بناتا اور نافذ کرتا ہے بینکنگ لائسنس جاری کرتا ہے اور بینکوں کے کام کاج کو منظم کرتا ہے۔ دیگر کلیدی ریگولیٹری اداروں میں کیپٹل مارکیٹ سے متعلق سرگرمیوں کے لیے سیکیورٹیز اینڈ ایکسچینج بورڈ آف انڈیا (SEBI) اور انشورنس سے متعلق سرگرمیوں کے لیے انشورنس ریگولیٹری اینڈ ڈیولپمنٹ اتھارٹی آف انڈیا (IRDAI) شامل ہیں۔

اسٹیٹ بینک آف انڈیا (SBI): یہ ہندوستان کا سب سے بڑا اور قدیم ترین بینک ہے۔ یہ ملکی اور بین الاقوامی سطح پر کام کرتا ہے اور مالیاتی مصنوعات اور خدمات کی ایک وسیع رینج پیش کرتا ہے۔

HDFC بینک: HDFC بینک ہندوستان میں نجی شعبے کے سرکردہ بینکوں میں سے ایک ہے جو اپنے مضبوط خوردہ اور کارپوریٹ بینکنگ آپریشنز کے لیے جانا جاتا ہے۔

آئی سی آئی سی آئی بینک: آئی سی آئی سی آئی بینک نجی شعبے کا ایک اہم اور نمایاں بینک ہے ملک بھر میں اسکی شاخوں اور اے ٹی ایم کا ایک وسیع نیٹ ورک ہے۔

پنجاب نیشنل بینک: یہ ہندوستان میں پبلک سیکٹر کے بڑے بینکوں میں سے ایک ہے۔ دیہی اور نیم شہری علاقوں میں اس کی نمایاں موجودگی

ہے۔

ایکس بینک: ایکس بینک اپنے جدید بینکنگ حل اور کسٹمر سروس پر مضبوط توجہ کے لیے جانا جاتا ہے۔

11.5 بینک خدمات میں حالیہ پیشرفت (Recent Developments in Bank Services)

- ڈیجیٹل تبدیلی: ہندوستانی بینکنگ سیکٹر نے موبائل بینکنگ، انٹرنیٹ بینکنگ اور ڈیجیٹل والیٹس جیسی ٹیکنالوجی کو اپنانے کے ساتھ ایک اہم ڈیجیٹل تبدیلی کی طرف گامزن ہے۔ حکومت کے "ڈیجیٹل انڈیا" پہل نے اس رجحان کو مزید تیز کر دیا ہے۔
- مالی شمولیت: پردھان منتری جن دھن یوجنا (PMJDY) جس کا مقصد مالی شمولیت ہے خاص طور پر دیہی علاقوں میں لاکھوں نئے بینک کھاتوں کو کھولنے کا باعث بنا ہے۔
- اثاثہ کے معیار کے چیلنجز: بینکنگ سیکٹر کو نان پرفارمنگ اثاثوں (NPAs) یا خراب قرضوں سے متعلق چیلنجز کا سامنا کرنا پڑا ہے خاص طور پر PSB کے حصے میں۔ حکومت اور RBI نے دیوالیہ پن اور دیوالیہ پن کوڈ (IBC) جیسے اقدامات کے ذریعے اس مسئلے کو حل کرنے کے لیے اقدامات کیے ہیں۔
- استحکام: حکومت نے کئی PSBs کے انضمام کا آغاز کیا ہے تاکہ بڑے اور ٹھوس مضبوط اداروں کو بنایا جاسکے۔ اس کا مقصد کارکردگی اور گورننس کو بہتر بنانا ہے۔
- کرائسز مینجمنٹ: بینکنگ سیکٹر COVID-19 وبائی امراض کے اثرات سے نبرد آزما ہے۔ آر بی آئی نے اس مدت کے دوران بینکوں اور قرض دہندگان کی مدد کے لیے مختلف امدادی اقدامات متعارف کروائے جن میں قرض کی روک تھام اور ریگولیٹری برداشت شامل ہے۔

مختصر آئیہ بینک ہندوستان میں بینکنگ کا شعبہ معیشت کا ایک اہم ستون ہے جو متنوع مالی ضروریات کو پورا کرتا ہے۔ حالیہ برسوں میں اس میں نمایاں تبدیلیاں آئی ہیں جن میں ڈیجیٹلائزیشن ریگولیٹری اصلاحات اور NPA کے مسائل کو حل کرنے کی کوششیں شامل ہیں۔ توقع ہے کہ ہندوستان میں بدلتے ہوئے مالیاتی منظر نامے کو پورا کرنے کے لیے اس شعبے کی ترقی جاری رہے گی۔

11.6 اسماں انڈسٹریز ڈیولپمنٹ بینک آف انڈیا (Small Industries Development Bank of India)

اسماں انڈسٹریز ڈیولپمنٹ بینک آف انڈیا

SIDBI (Small Industries Development Bank of India): ہندوستان کا ایک مالیاتی ادارہ ہے جو بنیادی طور پر ملک میں چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروباری اداروں (SMEs) کی حمایت اور فروغ پر توجہ مرکوز کرتا ہے۔ یہ 1990 میں انڈسٹریل ڈیولپمنٹ بینک آف انڈیا (IDBI) کے مکمل ملکیتی ذیلی ادارے کے طور پر قائم کیا گیا تھا اور اس کے بعد سے اس نے ہندوستان میں SME سیکٹر کی ترقی میں اہم کردار ادا کیا ہے۔ یہاں SIDBI پر تفصیلی نوٹ ہیں:

قیام اور پس منظر:

SIDBI ۲/ اپریل 1990 کو ہندوستانی پارلیمنٹ کے ایک ایکٹ کے تحت قائم کیا گیا تھا۔ یہ ایک آزاد مالیاتی ادارے کے طور پر قائم کیا گیا تھا لیکن ابتدائی طور پر IDBI کا ذیلی ادارہ تھا۔

SIDBI کا بنیادی مقصد ہندوستان میں مائیکرو وچھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروباری اداروں (MSMEs) کے شعبے کو فروغ دینا، مالی امداد فراہم کرنا اور ترقی دینا ہے۔ یہ ہندوستان میں MSME سیکٹر کے لیے پرنسپل مالیاتی ادارے کے طور پر کام کرتا ہے ان کی مختلف مالی اور ترقیاتی ضروریات کو پورا کرتا ہے۔

ملکیت اور حکمرانی:

شروع میں SIDBI، IDBI کا مکمل ملکیتی ماتحت ادارہ تھا۔ تاہم 2000 میں یہ ایک آزاد ادارہ بنایا گیا۔ SIDBI کی ملکیت مختلف اسٹیک ہولڈرز میں تقسیم ہے بشمول حکومت ہند، ریاستی حکومتیں، بینک اور مالیاتی ادارے۔ یہ ایک عوامی مالیاتی ادارے کے طور پر کام کرتا ہے جس کا انتظام بورڈ آف ڈائریکٹرز کرتا ہے۔

افعال اور سرگرمیاں:

SIDBI، MSMEs کو مالیاتی مصنوعات اور خدمات کی ایک وسیع فہرست پیش کرتا ہے بشمول مدتی قرضے ورکنگ کیپیٹل لون آلات کی فنڈنگ اور پروجیکٹ فنڈنگ۔

یہ MSMEs کو قرض دینے کے لیے بینکوں اور مالیاتی اداروں کو کریڈٹ سپورٹ اور ری فنڈنگ فراہم کرنے میں اہم کردار ادا کرتا ہے۔ SIDBI مختلف ترقیاتی اقدامات کے ذریعے بھی MSME سیکٹر کو سپورٹ کرتا ہے جیسے انٹر پرائیور شپ ڈیولپمنٹ پروگرام صلاحیت کی تعمیر اور ٹیکنالوجی اپ گریڈیشن اسکیم۔

یہ بہتر ماحولیاتی پر مبنی رجحانات والے اقدامات اور منصوبوں کی حمایت کر کے نہ صرف ماحولیاتی مسائل کو حل کرنے کی کوشش کرتا ہے بلکہ پائیدار ترقی کو فروغ دیتا ہے۔ MSME، SIDBI سے متعلقہ مختلف شعبوں بشمول مینوفیکچرنگ سروس اور انفرا سٹرکچر کو مالی امداد فراہم کرتا ہے۔

فنڈز اور وسائل:

SIDBI مختلف ذرائع سے فنڈز اکٹھا کرتا ہے بشمول ملکی اور بین الاقوامی منڈیوں سے ادھار، حکومتی گرانٹس اور اس کے حصص یافتگان کے تعاون سے۔ یہ کئی وقف شدہ فنڈز اور اسکیموں کا بھی انتظام کرتا ہے جیسے کہ کریڈٹ گارنٹی فنڈ ٹرسٹ برائے مائیکرو اینڈ اسمال انٹر پرائزز (CGTMSE) اور وینچر کیپیٹل فنڈ برائے (MSMEs VCF-MSE)۔

تعاون اور شراکتیں:

SIDBI ہندوستان میں MSME ماحولیاتی نظام کو بڑھانے کے لیے مختلف ملکی اور بین الاقوامی اداروں کے ساتھ تعاون کرتا ہے۔ یہ اپنی رسائی کو بڑھانے اور MSMEs کو مالیاتی مصنوعات اور خدمات فراہم کرنے کے لیے تجارتی بینکوں علاقائی دیہی بینکوں اور دیگر مالیاتی

اداروں کے ساتھ شراکت داری کرتا ہے۔

اثر اور رسائی (Impact and Reach)

SIDBI نے ہندوستانی MSME سیکٹر کی ترقی میں ایک اہم کردار ادا کیا ہے۔ روزگار پیدا کر کے غربت میں کمی اور اقتصادی ترقی میں نمایاں رول ادا کیا ہے۔ اس کے پاس پورے ہندوستان میں علاقائی دفاتر اور شاخوں کا ایک وسیع نیٹ ورک ہے جو وسیع پیمانے پر کوریج اور اس کی خدمات تک رسائی کو یقینی بناتا ہے۔

ریگولیٹری فریم ورک:

SIDBI ریزرو بینک آف انڈیا (RBI) اور وزارت خزانہ کے ذریعہ مقرر کردہ ریگولیٹری فریم ورک کے تحت کام کرتا ہے۔

حالیہ ترقیاں:

SIDBI نے MSME سیکٹر کی بدلتی ہوئی ضروریات کے مطابق ترقی اور موافقت جاری رکھی ہے۔ اس نے اپنے عمل کو ہموار کرنے اور رسائی کو بہتر بنانے کے لیے مختلف ڈیجیٹل اقدامات متعارف کرائے ہیں۔

خلاصہ یہ کہ SIDBI ہندوستان کا ایک اہم مالیاتی ادارہ ہے جو چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروباری اداروں کے فروغ و ترقی کے لیے سرگرم ہے۔ اپنی مالیاتی مصنوعات ترقیاتی پروگراموں اور تعاون کے ذریعے یہ ملک میں کاروبار کو بڑھانے اور اقتصادی ترقی کو فروغ دینے میں اہم کردار ادا کرتا ہے۔

11.7 نیشنل بینک برائے زراعت اور دیہی ترقی

(National Bank for Agriculture and Rural Development)

NABARD نیشنل بینک برائے زراعت اور دیہی ترقی ہندوستان کا ایک خصوصی مالیاتی ادارہ ہے جو زرعی اور دیہی ترقی پر توجہ مرکوز کرتا ہے۔ 1982 میں قائم کیا گیا NABARD ہندوستان میں زرعی اور دیہی شعبوں کی ترقی میں ایک اہم کردار ادا کرتا ہے۔

قیام اور پس منظر:

NABARD 12 جولائی 1982 کو ہندوستانی پارلیمنٹ کے ایک ایکٹ کے ذریعے قائم کیا گیا تھا۔ یہ ایک اعلیٰ ترقیاتی بینک کے طور پر قائم کیا گیا تھا تاکہ زراعت اور دیہی شعبوں کو توجہ مرکوز مالی اور ترقیاتی مدد فراہم کی جاسکے۔

نابارڈ کا بنیادی مقصد ہندوستان میں پائیدار اور مساوی زراعت اور دیہی ترقی کو فروغ دینا ہے۔ نیز مالی اور ترقیاتی امداد فراہم کر کے دیہی آبادی کے معیار زندگی اور معاشی بہبود کو بہتر بنانا بھی اسکے مقاصد میں شامل ہے۔

ملکیت اور انتظام:

نابارڈ حکومت ہند کی ملکیت ہے۔ یہ ایک خود مختار ترقیاتی مالیاتی ادارے کے طور پر کام کرتا ہے جس کا صدر دفتر ممبئی میں ہے۔ یہ ایک بورڈ آف ڈائریکٹرز کے زیر انتظام ہے جس میں حکومت ریزرو بینک آف انڈیا (RBI) اور دیگر اسٹیک ہولڈرز کے نمائندے شامل ہوتے ہیں۔

افعال اور سرگرمیاں (Functions and Activities)

نابارڈ زراعت اور دیہی شعبوں میں مختلف اسٹیک ہولڈرز کو مالی مدد فراہم کرتا ہے بشمول کسان کو کسان گروپ دیہی کو آپریٹو اور مالیاتی ادارے۔ یہ زراعت دیہی انفراسٹرکچر اور اس سے منسلک سرگرمیوں میں تعاون کرنے کے لیے مالیاتی مصنوعات اور خدمات کی ایک وسیع فہرست پیش کرتا ہے جیسے قرضے گرانٹس اور کریڈٹ کی سہولیات وغیرہ۔

نابارڈ کمرشل بینکوں اور کوآپریٹو بینکوں کو دیہی اور زرعی قرضے دینے کے لیے ری فنانسنگ میں اہم کردار ادا کرتا ہے۔ یہ پائیدار زراعت اور دیہی ترقی کے اقدامات کو فروغ دیتا ہے بشمول واٹرشیڈ کی ترقی، دیہی بنیادی ڈھانچے کی ترقی اور قدرتی وسائل کا انتظام۔ یہ ادارہ دیہی معیشت کو مضبوط کرنے کے لیے تکنیکی مدد تربیت اور صلاحیت سازی کے پروگرام بھی فراہم کرتا ہے۔

نابارڈ دیہی ترقی کے منصوبوں کی مدد کے لیے مختلف فنڈز اور اسکیمیں چلاتا ہے بشمول دیہی انفراسٹرکچر ڈیولپمنٹ فنڈ (RIDF) اور مائیکرو ایگریکیشن فنڈ (MIF)۔

فنڈز اور وسائل:

NABARD مختلف ذرائع سے فنڈز اکٹھا کرتا ہے بشمول حکومتی گرانٹس، ملکی اور بین الاقوامی منڈیوں سے ادھار اور اپنے حصص یافتگان کے تعاون سے۔ نیز مخصوص دیہی ترقی کے مقاصد کے لیے مالی وسائل کے بندوبست کرنے کے لیے کئی وقف شدہ فنڈز اور ٹرسٹ کا انتظام کرتا ہے۔

تعاون اور شراکتیں:

نابارڈ دیہی ترقیاتی منصوبوں اور اقدامات کو نافذ کرنے کے لیے ریاستی حکومتوں مالیاتی اداروں اور غیر سرکاری تنظیموں (این جی اوز) سمیت اسٹیک ہولڈرز کے ساتھ تعاون کرتا ہے۔ علاوہ ازیں دیہی ترقی کے پروگراموں کے لیے عالمی بہترین طریقوں اور فنڈنگ تک رسائی کے لیے بین الاقوامی تنظیموں کے ساتھ بھی شراکت کرتا ہے۔

اثر اور پہنچ (Impact and Reach)

NABARD نے ہندوستان میں دیہی ترقی پر ایک اہم اثر ڈالا ہے جس نے زرعی ترقی غربت میں کمی اور دیہی برادریوں کے لیے بہتر ذریعہ معاش میں تعاون کیا ہے۔

اس کے اقدامات نے زرعی پیداواری صلاحیت کو بڑھانے دیہی بنیادی ڈھانچے کی ترقی کو فروغ دینے اور کسانوں اور دیہی صنعت کاروں کے لیے قرض تک رسائی کو آسان بنانے میں مدد کی ہے۔

ریگولیٹری فریم ورک:

NABARD دیہی اور زرعی ترقی پر خاص توجہ کے ساتھ RBI اور وزارت خزانہ کے ذریعہ مقرر کردہ ریگولیٹری فریم ورک کے تحت کام کرتا ہے۔

حالیہ ترقیاں (Recent Developments)

نابارڈ نے اپنے کاموں کی کارکردگی کو بہتر بنانے اور دیہی علاقوں میں مالی شمولیت کو بڑھانے کے لیے ڈیجیٹل ٹیکنالوجی کو اپنایا ہے۔ یہ زرعی اور دیہی شعبوں میں ابھرتے ہوئے چیلنجوں جیسے کہ موسمیاتی تبدیلی اور پائیداری کے لیے اپنے پروگراموں اور اقدامات کو اپنانا جاری رکھے ہوئے ہے۔ اس طرح NABARD ہندوستان میں زراعت اور دیہی علاقوں کی ترقی میں اہم کردار ادا کرتا ہے۔ اپنی مالیاتی مصنوعات، ترقیاتی اقدامات اور شراکت داریوں کے ذریعے یہ دیہی آبادی کی زندگیوں کو بہتر بنانے پائیدار زراعت کو فروغ دینے اور ملک میں دیہی ترقی میں اپنا حصہ ڈالنے کی کوشش کرتی ہے۔

ہندوستان میں تجارتی بینک (Commercial Banks in India)

ہندوستان میں تجارتی بینک مالیاتی ادارے ہیں جو افراد کاروبار اور حکومت کو بیکاری اور مالیاتی خدمات کی ایک وسیع رینج فراہم کرتے ہیں۔ وہ ہندوستان کے مالیاتی نظام کا ایک اہم حصہ ہیں اور ملک کی اقتصادی ترقی میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔ ہندوستان میں تجارتی بینکوں کے بارے میں کچھ اہم نکات یہ ہیں:

ضابطہ اور نگرانی:

ہندوستان میں کمرشل بینکوں کو ریزرو بینک آف انڈیا کے ذریعے نگرانی اور منظم کیا جاتا ہے جو ملک میں مرکزی بینکنگ اتھارٹی ہے۔ بینکنگ ریگولیشن ایکٹ 1949 ہندوستان میں تجارتی بینکوں کے کام کرنے اور ریگولیشن کے لیے قانونی فریم ورک فراہم کرتا ہے۔

کمرشل بینکوں کے اقسام:

ہندوستان میں پبلک سیکٹر کے بینکوں، پرائیویٹ سیکٹر کے بینکوں اور اس کی حدود کے اندر کام کرنے والے غیر ملکی بینکوں کا مرکب ہے۔

پبلک سیکٹر کے بینک جیسے اسٹیٹ بینک آف انڈیا (SBI) اور پنجاب نیشنل بینک (PNB) حکومت کے زیر ملکیت اور چلائے جاتے ہیں۔

نجی شعبے کے بینک جیسے کہ آئی سی آئی سی آئی بینک اور ایچ ڈی ایف سی بینک نجی ملکیت میں ہیں اور چلائے جاتے ہیں۔ سٹی بینک اور اسٹیٹنڈرڈ چارٹرڈ جیسے غیر ملکی بینکوں کی ہندوستان میں موجودگی ہے۔

پیش کردہ خدمات:

ہندوستان میں کمرشل بینک مالیاتی خدمات کی ایک وسیع فہرست پیش کرتے ہیں بشمول بچت کھاتوں، کرنٹ اکاؤنٹس، فکسڈ ڈپازٹس، ریکریٹنگ ڈپازٹس اور مختلف قسم کے قرضے (ذاتی لون، ہوم لون، بزنس لون)۔ وہ ادائیگی کی خدمات کریڈٹ کارڈ اور دولت کا انتظام سرمایہ کاری کی مصنوعات اور غیر ملکی کرنسی کی خدمات بھی فراہم کرتے ہیں۔

مالی شمولیت:

ہندوستانی تجارتی بینکوں نے شاخوں کے قیام اور ٹیکنالوجی کے استعمال کے ذریعے دیہی اور پسماندہ علاقوں میں بینکنگ خدمات کو بڑھا کر مالی شمولیت کو فروغ دینے کی کوششیں کی ہیں۔ پردھان منتری جن دھن یوجنا (PMJDY) جیسی پہل نے بینکنگ خدمات کو غیر بینک والے

آبادیوں تک پھیلانے میں اہم کردار ادا کیا ہے۔

ڈیجیٹل تبدیلی:

ہندوستان میں کمرشل بینکوں نے ڈیجیٹل بینکنگ کو بخوبی استعمال کیا ہے۔ صارفین کی سہولت اور رسائی کو بڑھانے کے لیے آن لائن اور موبائل بینکنگ خدمات پیش کرتے ہیں۔ یونینفائیڈ پیمنٹس انٹرفیس (UPI) اور موبائل والیٹس ڈیجیٹل ادائیگی کے نظام کی مثالیں ہیں جنہوں نے بڑے پیمانے پر اپنایا جا رہا ہے۔

سرکاری بینکنگ:

کمرشل بینک اکثر حکومت کے لیے ثالث کے طور پر کام کرتے ہیں سرکاری کھاتوں کا انتظام کرتے ہیں۔ سبسڈی تقسیم کرتے ہیں اور حکومتی لین دین کرتے ہیں۔

رسک مینجمنٹ:

ہندوستان میں بینک مالی استحکام کو برقرار رکھنے کے لیے کریڈٹ کی تشخیص اثاثہ جات کے معیار کا جائزہ اور ریگولیٹری رہنما خطوط کی تعمیل کے ذریعے رسک مینجمنٹ پر توجہ مرکوز کرتے ہیں۔

مالی شمولیت:

ہندوستانی تجارتی بینکوں نے اکثر ٹیکنالوجی اور اختراعی مالیاتی مصنوعات کے استعمال کے ذریعے بینکاری خدمات کو محروم اور غیر بینکاری آبادیوں تک پہنچا کر مالی شمولیت کو فروغ دینے میں اہم کردار ادا کیا ہے۔ ہندوستان میں تجارتی بینک ملک کے مالیاتی منظر نامے کے لیے ضروری ہیں جو افراد کاروبار اور حکومت کی متنوع مالی ضروریات کو پورا کرنے کے لیے وسیع پیمانے پر خدمات پیش کرتے ہیں۔ وہ RBI کے ذریعے ریگولیٹ ہوتے ہیں اور کسٹمر سروس اور مالی شمولیت کو بڑھانے کے لیے ڈیجیٹل اختراعات کے مطابق ڈھال لیا ہے۔

علاقائی دیہی بینک (Regional Rural Banks)

علاقائی دیہی بینک (RRBs) ہندوستان میں وہ مالیاتی ادارے ہیں جو دیہی اور نیم شہری علاقوں کو بینکاری اور مالیاتی خدمات فراہم کرنے کے بنیادی مقصد کے ساتھ قائم کیے گئے تھے۔ ان کا قیام دیہی ترقی کو فروغ دینے مالی شمولیت بڑھانے اور زرعی اور دیہی شعبوں کی قرض کی ضروریات کو پورا کرنے کے لیے کیا گیا تھا۔ علاقائی دیہی بینکوں کے بارے میں کچھ اہم نکات یہ ہیں:

1975 میں نرسمہا ورنگ گروپ کی سفارشات کے نتیجے میں RRBs کا قیام 12 اکتوبر 1975 کو علاقائی دیہی بینک ایکٹ 1976 کی دفعات کے تحت کیا گیا تھا۔

ملکیت اور نگرانی:

RRBs مشترکہ طور پر حکومت ہند اور متعلقہ ریاستی حکومت اور اسپانسر بینک (عام طور پر ایک قومی بینک) کی ملکیت ہوتے ہیں۔ ملکیت کے ڈھانچے میں عام طور پر مرکزی حکومت 50 فیصد حصص رکھتی ہے، ریاستی حکومت 15 فیصد حصص رکھتی ہے اور اسپانسر بینک 35 فیصد حصص

رکھتا ہے۔ RRBs اپنے انتظام اور بورڈ آف ڈائریکٹرز کے ساتھ علیحدہ اداروں کے طور پر کام کرتے ہیں۔
خدمات کا دائرہ:

RRBs بنیادی طور پر دیہی اور نیم شہری علاقوں کی خدمت کرتے ہیں جس کا مقصد مقامی آبادی کی بینکنگ اور قرض کی ضروریات کو پورا کرنا ہے۔ وہ کسانوں، دیہی کاریگروں چھوٹے درجے کے کاروباریوں اور کم آمدنی والے گھرانوں کو مالی خدمات فراہم کرنے میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔
مقصد:

RRBs کا بنیادی مقصد دیہی ترقی خاص طور پر زرعی شعبے کو فروغ دینا ہے۔ ان کا مقصد دیہی برادریوں کو قابل رسائی بینکنگ خدمات فراہم کرنا زراعت اور اس سے منسلک سرگرمیوں میں قرض کے بہاؤ کو آسان بنانا اور غربت کے خاتمے میں تعاون کرنا ہے۔
افعال اور خدمات:

RRBs بینکنگ اور مالیاتی خدمات کی ایک وسیع فہرست بشمول بچت اور کرنٹ اکاؤنٹس فکسڈ ڈپازٹس ریکرنگ ڈپازٹس زرعی قرضے لائیو اسٹاک لون دیہی ہاؤسنگ لون اور چھوٹے کاروباری قرضے پیش کرتے ہیں۔ وہ مالی شمولیت کو فروغ دینے کے لیے ترسیلات زراعت کی تقسیم اور مالی خواندگی کے پروگرام جیسی خدمات بھی فراہم کرتے ہیں۔
ضابطہ اور نگرانی:

RRBs کو ریزرو بینک آف انڈیا (RBI) نیشنل بینک فار ایگریکلچر اینڈ رورل ڈیولپمنٹ (NABARD) اور نیشنل انسٹی ٹیوٹ آف رورل ڈیولپمنٹ اینڈ پنچایتی راج (NIRDPR) سمیت مختلف اتھارٹیز کے ذریعے منظم اور نگرانی کی جاتی ہے۔ RBI ان کے کام کاج بشمول سرمائے کی مناسبت قرض دینے کے اصول اور آپریشنل پالیسیاں کے لیے رہنما خطوط متعین کرتا ہے۔
کارکردگی اور چیلنجز:

RRBs نے کسانوں کو قرضہ فراہم کر کے اور دیہی اقتصادی سرگرمیوں کی حمایت کر کے دیہی ترقی میں اہم کردار ادا کیا ہے۔ تاہم انہیں اثاثوں کے معیار کے خدشات دیگر مالیاتی اداروں سے مسابقت اور کارکردگی کو بہتر بنانے کے لیے جدید کاری اور ڈیجیٹلائزیشن کی ضرورت جیسے چیلنجز کا سامنا ہے۔
مالی شمولیت:

RRBs نے دور دراز اور پسماندہ علاقوں میں شاخیں کھول کر اور پردھان منتری جن دھن یوجنا (PMJDY) جیسی سرکاری اسکیموں کو نافذ کر کے مالی شمولیت کو فروغ دینے میں اہم کردار ادا کیا ہے۔
اکٹھا کرنا:

حالیہ برسوں میں RRBs کی مالی صحت اور آپریشنل کارکردگی کو بہتر بنانے کے لیے ان کے استحکام کے لیے زور دیا گیا ہے۔ خلاصہ طور پر علاقائی دیہی بینک ہندوستان کے مالیاتی نظام کا ایک اہم جزو ہیں جن کی خاص توجہ دیہی اور نیم شہری علاقوں پر ہے۔ ان کا مقصد

قابل رسائی اور سستی بینکنگ خدمات فراہم کرنا دیہی ترقی کو فروغ دینا اور زرعی اور دیہی شعبوں کی قرض کی ضروریات کو پورا کرنا ہے۔

کو آپریٹو بینک (Cooperative banks)

ہندوستان میں کو آپریٹو بینک بینکنگ سیکٹر کا ایک منفرد طبقہ ہے جو خود مدد اور باہمی مدد کے کو آپریٹو اصول پر کام کرتا ہے۔ وہ مالیاتی ادارے ہیں جن کی ملکیت اور ان کے صارفین کے زیر انتظام ہیں جو شیئر ہولڈر بھی ہیں۔ کو آپریٹو بینک مالی شمولیت اور دیہی اور شہری علاقوں کی ترقی میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔ ہندوستان میں کو آپریٹو بینکوں کے بارے میں کچھ اہم نکات یہ ہیں:

تشکیل اور ضابطہ (Formation and Regulation)

کو آپریٹو بینک متعلقہ ریاستوں کے کو آپریٹو سوسائٹیز ایکٹ کے تحت بنائے گئے ہیں۔

ان کو دو بنیادی ریگولیٹری اداروں کے ذریعے منظم اور نگرانی کیا جاتا ہے: شہری کو آپریٹو بینکوں کے لیے ریزرو بینک آف انڈیا (RBI) اور دیہی کو آپریٹو بینکوں کے لیے نیشنل بینک برائے زراعت اور دیہی ترقی (NABARD)۔

ملکیت اور ساخت:

کو آپریٹو بینک ان کے ممبران کے زیر ملکیت اور چلائے جاتے ہیں جو عام طور پر بینک کے گاہک ہوتے ہیں۔ وہ ایک کو آپریٹو ڈھانچے کے تحت کام کرتے ہیں جہاں اراکین کو ووٹنگ کے حقوق حاصل ہوتے ہیں اور وہ فیصلہ سازی کے عمل میں حصہ لیتے ہیں۔

مقاصد:

کو آپریٹو بینکوں کے بنیادی مقاصد اپنے اراکین میں کفایت شعاری اور خود مدد کو فروغ دینا مناسب شرحوں پر قرض اور مالیاتی خدمات فراہم کرنا اور مالی شمولیت کو فروغ دینا ہیں۔

ان کا مقصد مختلف شعبوں بشمول زراعت دیہی علاقوں اور شہری کو آپریٹو سوسائٹیوں کی بینکاری ضروریات کو پورا کرنا ہے۔

کو آپریٹو بینکوں کی اقسام:

ہندوستان میں کو آپریٹو بینکوں کو دو اہم زمروں میں تقسیم کیا جاسکتا ہے: شہری کو آپریٹو بینک (UCBs) اور دیہی کو آپریٹو بینک (RCBs)۔

UCBs شہری اور نیم شہری علاقوں میں کام کرتے ہیں اور شہری صارفین اور کو آپریٹو سوسائٹیوں کو بینکنگ خدمات فراہم کرتے ہیں۔

RCBs دیہی علاقوں میں کام کرتے ہیں اور دیہی برادریوں کی ضروریات کو پورا کرتے ہیں خاص طور پر زراعت اور متعلقہ سرگرمیوں میں۔

پیش کردہ خدمات:

کو آپریٹو بینک مالیاتی خدمات کی ایک وسیع رینج پیش کرتے ہیں بشمول سیونگ اکاؤنٹس، فکسڈ ڈپازٹس، ریکرنگ ڈپازٹس، کرنٹ اکاؤنٹس اور قرض کی مختلف مصنوعات۔

وہ اکثر زرعی قرضوں فصلوں کے قرضے اور دیہی ترقی کے لیے قرضے فراہم کرنے میں مہارت رکھتے ہیں۔
کو آپریٹو بینک خدمات بھی پیش کرتے ہیں جیسے کہ ترسیلات زر لا کر کی سہولیات اور مالی خواندگی کے پروگرام۔
مالی شمولیت:

کو آپریٹو بینک اپنی خدمات کو پسماندہ اور دور دراز علاقوں تک پہنچا کر مالی شمولیت کو فروغ دینے میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔ وہ چھوٹے اور
پسماندہ کسانوں کار یگروں اور کم آمدنی والے گھرانوں کی ضروریات کو پورا کرتے ہیں اس طرح غربت میں کمی میں اپنا حصہ ڈالتے ہیں۔
چیلنجز اور خدشات:

کو آپریٹو بینکوں کو گورننس مالیاتی انتظام اور ریگولیٹری اصولوں کی تعمیل سے متعلق چیلنجز کا سامنا ہے۔
کچھ کو آپریٹو بینکوں میں اثاثہ کی کوالٹی اور نان پرفارمنگ اثاثہ جات (NPAs) تشویش کا باعث رہے ہیں۔
ڈیجیٹل تبدیلی:

بہت سے کو آپریٹو بینک کارکردگی کو بہتر بنانے اور اپنے صارفین کو آن لائن اور موبائل بینکنگ خدمات پیش کرنے کے لیے ڈیجیٹل بینکنگ
ٹیکنالوجی کو اپنارہے ہیں۔
استحکام اور مضبوطی:

کو آپریٹو بینکنگ سیکٹر کے مالی استحکام اور کسٹمر سروس کو بڑھانے کے لیے اس کو مضبوط اور مستحکم کرنے کی کوششیں کی گئی ہیں۔
خلاصہ یہ کہ ہندوستان میں کو آپریٹو بینک کمیونٹی پر مبنی مالیاتی ادارے ہیں جو دیہی اور شہری دونوں صارفین تک بینکنگ اور مالیاتی خدمات کی
توسیع میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔ وہ کو آپریٹو ڈھانچے کے تحت کام کرتے ہیں مالی شمولیت کو ترجیح دیتے ہیں اور اپنے متعلقہ علاقوں کی
اقتصادی ترقی میں حصہ ڈالتے ہیں۔

11.8 کلیدی الفاظ (Keywords)

- بینک
- بینک ایسے مالیاتی ادارے ہیں جو ثالث کے طور پر کام کرتے ہیں افراد کاروبار اور اداروں سے ڈپازٹ قبول کرتے ہیں اور قرضوں
سرمایہ کاری اور ادائیگی کی کارروائی سمیت وسیع پیمانے پر مالیاتی خدمات فراہم کرتے ہیں۔
- بچت
- بینکوں کے اس مقصد میں محفوظ اور سود والے ڈپازٹ اکاؤنٹس کی پیشکش کر کے لوگوں کو بچت کرنے کی ترغیب دینا شامل ہے جس
کے نتیجے میں بینکوں کو قرض دینے اور سرمایہ کاری میں مدد کے لیے ضروری فنڈز فراہم ہوتے ہیں۔
- ادائیگیوں کی سہولت
- بینک ادائیگی کی خدمات پیش کرتے ہیں بشمول چیکنگ اکاؤنٹس ڈیبٹ / کریڈٹ کارڈ اور آن لائن بینکنگ بغیر کسی رکاوٹ اور موثر

لیں دین کو قابل بنانے کے لیے جو معاشی سرگرمیوں اور تجارت کے لیے بہت ضروری ہیں۔

11.9 نمونہ امتحانی سوالات (Model Examination Questions)

الف: خالی جگہوں کو پُر کریں۔ (Fill in the Blanks)

1. ----- کے بنیادی مقاصد میں سے ایک مالی ثالث کے طور پر کام کرنا بچت کرنے والوں سے قرض لینے والوں تک رقوم پہنچانا ہے
2. RRBs اپنے انتظام اور ----- کے ساتھ علیحدہ اداروں کے طور پر کام کرتے ہیں۔
3. RRBs کا قیام 1975 میں ----- کی سفارشات کے نتیجے میں بنائے گئے تھے
4. ان کے ممبران کے زیر ملکیت اور چلائے جاتے ہیں جو عام طور پر بینک کے گاہک ہوتے ہیں۔
5. پبلک سیکٹر کے بینک جیسے ----- حکومت کے زیر ملکیت چلائے جاتے ہیں

جوابات: 1. بینکوں 2. بورڈ آف ڈائریکٹرز 3. زر سمہم ورکنگ گروپ 4. کوآپریٹو بینک 5. اسٹیٹ بینک آف انڈیا (SBI)

ب: مختصر جواب کے حامل سوالات (Short Answer type Questions)

1. کوآپریٹو بینکوں کے اقسام تحریر کیجیے۔
2. غیر بینکاری مالیاتی ادارے (NBFIs) سے کیا مراد ہے۔
3. بینک خدمات میں حالیہ پیشرفت سے آپ کیا سمجھتے ہیں۔

ج: طویل جواب کے حامل سوالات (Long Answer type Questions)

1. بینکنگ خدمات کے مقاصد پر تفصیل سے لکھیے۔
2. NABARD نیشنل بینک برائے زراعت اور دیہی ترقی پر نوٹ لکھیے۔
3. اسمال انڈسٹریز ڈیولپمنٹ بینک آف انڈیا کے بارے میں تفصیل سے لکھیے۔

11.10 تجویز کردہ اکتسابی مواد (Suggested Learning Resources)

1. Longenecker, J. G., Petty, J. W., Palich, L. E., & Hoy, F. (2020). Small Business Management: An Entrepreneurial Emphasis (Indian Edition). Cengage Learning.
2. Barrow C. The Essence of Small Business, Prentice Hall of India, New Delhi, 1997.
3. Vasanth Desai, Small Scale Industries and Entrepreneurship, Himalaya Publishing House, Mumbai, 2002.
4. Shukla M.B., Entrepreneurship and Small Business Management, KITAB MAHAL, New Delhi, 2003.

اکائی 12 - سپلائی ادارے

(Supply Institutions)

Structure	اکائی کے اجزاء
Introduction	12.0 تمہید
Objectives	12.1 مقاصد
Definition Of Supply Institutions	12.2 معنی مفہوم اور تعریف
National small Industries Corporation	12.3 نیشنل اسمال انڈسٹریز کارپوریشن (NSIC)
State Industrial Development Corporation	12.4 ریاستی صنعتی ترقی کارپوریشن (SIDCs)
Small Industries Development Bank of India	12.5 ضلعی صنعتی مرکز (DIC)
Online Shopping Partner for Small Business	12.6 چھوٹے کاروباری اداروں کے لیے آن لائن
Enterprises	شاپنگ پارٹنرز
Keywords	12.7 کلیدی الفاظ
Model Examination Questions	12.8 نمونہ امتحانی سوالات
Suggested Learning Resources	12.9 تجویز کردہ اکتسابی مواد

12.0 تمہید (Introduction)

بیشتر معیشتوں کی ریڑھ کی ہڈی مائیکرو اسمال اور میڈیم انٹرپرائزز (MSMEs) روزگار پیدا کرنے، اختراع کو فروغ دینے اور اقتصادی ترقی میں حصہ ڈالنے میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔ ان انٹرپرائزز کو چیلنجوں اور مواقع کے ایک منفرد مجموعہ کا سامنا ہے اور ان کی ترقی کا انحصار اکثر ایسے معاون ماحولیاتی نظام پر ہوتا ہے جو ضروری خدمات اور وسائل مہیا کرتا ہے۔

اس باب میں ہم MSMEs کے تناظر میں سپلائی اداروں کے ذریعے ادا کیے جانے والے اہم کردار کا جائزہ لیں گے۔ یہ ادارے جیسے کہ نیشنل اسمال انڈسٹریز کارپوریشن (NSIC) اور اسٹیٹ انڈسٹریل ڈیولپمنٹ کارپوریشن (SIDCs) خاص طور پر MSMEs کی مسابقت کو بڑھانے اور باختیار بنانے کے لیے بنائے گئے ہیں۔ وہ ان کے لئے ایک پل کا کام کرتے ہیں مختلف قسم کی امدادی خدمات اور وسائل فراہم کر کے چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروبار کی ترقی اور ترقی کو آگے بڑھاتے ہیں۔

ہم ان سپلائی اداروں کے مقاصد اور افعال کا تفصیل سے جائزہ لیں گے اس اہم کردار پر روشنی ڈالیں گے جو وہ MSMEs کو آج کے متحرک کاروباری ماحول میں پھلنے پھولنے کے قابل بنانے میں ادا کرتے ہیں۔ مالی مدد اور مارکیٹنگ کی مدد سے لے کر ٹیکنالوجی کو اپنانے اور معیار کی تعمیل تک یہ ادارے خدمات کا ایک جامع مجموعہ پیش کرتے ہیں جو MSMEs کو چیلنجوں پر قابو پانے اور مواقع سے فائدہ اٹھانے کے لیے باختیار بناتے ہیں۔

اس پورے باب میں ہم اس بات کا جائزہ لیں گے کہ سپلائی کے ادارے کیسے قائم ہوئے، ان کا تاریخی پس منظر اور MSMEs کی کامیابی میں ان کے جاری تعاون کیا ہیں۔ آخر میں آپ چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروباری اداروں کی ترقی اور پائیداری کی حمایت میں ان اداروں کے اہم کردار کے بارے میں گہری سمجھ حاصل کر لیں گے جو بالآخر انہیں مسلسل ترقی پذیر کاروباری منظر نامے میں بڑی کامیابی کی طرف لے جاتے ہیں۔

12.1 مقاصد (Objectives)

- اس اکائی کے مطالعہ کے بعد آپ ان درج ذیل موضوعات کو سمجھ سکیں گے۔
- سپلائی کے ادارے کے معنی مفہوم اور تعریف۔
 - 3 نیشنل اسمال انڈسٹریز کارپوریشن (NSIC)۔
 - ریاستی صنعتی ترقی کارپوریشنز (SIDCs)۔
 - ضلعی صنعتی مرکز (DIC)۔
 - چھوٹے کاروباری اداروں کے لیے آن لائن شاپنگ پورٹلز۔

12.2 سپلائی کے ادارے کی معنی مفہوم اور تعریف (Meaning and Definition of Bank Institutions)

سپلائی کے ادارے سپلائی چین میں ثالث یا سہولت کار کے طور پر کام کرتے ہیں جو سپلائرز مینوفیکچرر، ڈسٹری بیوٹر اور صارفین کے درمیان فرق کو پر کرنے میں مدد کرتے ہیں۔ وہ عمل کو ہموار کرنے، اخراجات کو کم کرنے، کارکردگی کو بڑھانے اور سپلائی چین میں رکاوٹوں کو کم کرنے پر توجہ مرکوز کرتے ہیں۔

تصور:

سپلائی اداروں کا تصور بہتر انتظام و کنٹرول کے حصول میں سپلائی چین کی سرگرمیوں کو مرکزی اور مربوط کرنے کے خیال کے ارد گرد گھومتا ہے۔ یہ ادارے سپلائی چین کے مقاصد کو وسیع تر تنظیمی اہداف اور مارکیٹ کے تقاضوں کے ساتھ ہم آہنگ کرنے کے لیے کام کرتے ہیں۔

تعریف:

سپلائی اداروں کی تعریف ایسی تنظیموں یا ایجنسیوں کے طور پر کی جاسکتی ہے جو سپلائی چین کے ذریعے سامان خدمات اور معلومات کی نقل و

حرکت کی منصوبہ بندی ہم آہنگی اور بہتر بنانے کے لیے ذمہ دار ہیں جس کا مقصد صارفین کو بہتر اور موثر طریقے سے قدر فراہم کرنا ہے۔
اہمیت:

سپلائی کے ادارے کئی وجوہات کی بنا پر انتہائی اہمیت کے حامل ہیں:
وہ پیداوار کے لیے خام مال اور اجزاء کی دستیابی کو یقینی بناتے ہیں۔
وہ لیڈ ٹائم کو کم کرتے ہیں اور طلب میں تبدیلی کے لیے سپلائی چین کی رد عمل کو بڑھاتے ہیں۔
وہ پیمانے کی معیشتوں اور موثر خریداری کے ذریعے لاگت کی کمی میں مدد کرتے ہیں۔
وہ سپلائی چین میں رکاوٹوں سے وابستہ خطرات کو کم کرتے ہیں۔
وہ بازار میں تنظیموں کی مجموعی مسابقت میں حصہ ڈالتے ہیں۔

12.3 نیشنل اسمال انڈسٹریز کارپوریشن (NSIC)

نیشنل اسمال انڈسٹریز کارپوریشن (این ایس آئی سی) کی بنیاد 1955 میں رکھی گئی تھی۔ اسے حکومت ہند کی وزارت مائیکرو اسمال اور میڈیم انٹرپرائز (MSME) کے تحت ایک خود مختار سرکاری ایجنسی کے طور پر قائم کیا گیا تھا۔ NSIC ہندوستان میں چھوٹے اور مائیکرو انٹرپرائز کو فروغ دینے اور ان کی مدد کرنے کے بنیادی مقصد کے ساتھ تشکیل دیا گیا تھا۔ کئی سالوں میں اس نے ان اداروں کی ترقی اور مسابقت کو بڑھانے کے لیے وسیع پیمانے پر خدمات اور تعاون فراہم کر کے ان کی مدد کرنے میں اہم کردار ادا کیا ہے۔
نیشنل اسمال انڈسٹریز کارپوریشن (این ایس آئی سی) ہندوستان میں ایک سرکاری ملکیتی ادارہ ہے جو بنیادی طور پر ملک میں چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروباری اداروں (SMEs) کو فروغ دینے اور ان کی حمایت پر توجہ دیتا ہے۔ NSIC مختلف خدمات اور معاونت فراہم کر کے ان انٹرپرائز کے فروغ اور ترقی کو آسان بنانے میں ایک اہم کردار ادا کرتا ہے۔ ادارے کے مقاصد کو تفصیل سے اس طرح بیان کیا جاسکتا ہے

- چھوٹی صنعتوں کا فروغ: NSIC کا مقصد ہندوستان میں چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروبار کو فروغ دینا اور ان کی پرورش کرنا ہے۔ اس میں مختلف ترغیبات اور امدادی پروگرام پیش کر کے ان اداروں کی ترقی کے لیے سازگار ماحول پیدا کرنا شامل ہے۔
- مالی اعانت: NSIC مدتی قرضوں اور ورکنگ کیپیٹل اسٹینڈس کی شکل میں SMEs کو مالی مدد فراہم کرتا ہے۔ اس سے انہیں توسیع جدید کاری یا مالی رکاوٹوں کو دور کرنے کے لیے ضروری فنڈز محفوظ کرنے میں مدد ملتی ہے۔
- مارکیٹنگ میں مدد: NSIC کے اہم مقاصد میں سے ایک SMEs کی مارکیٹ تک رسائی اور مرئیت کو بڑھانا ہے۔ یہ قومی اور بین الاقوامی سطح پر ان کی مصنوعات اور خدمات کی مارکیٹنگ میں ان کی مدد کر کے ایسا کرتا ہے۔ اس میں تجارتی میلوں نمائشوں اور خریداری بیچنے والے اجلاسوں کا انعقاد شامل ہے۔
- ٹیکنالوجی سپورٹ: NSIC، SMEs کو ان کی پیداواری صلاحیت اور مسابقت کو بڑھانے کے لیے جدید ٹیکنالوجی اور طریقوں

کو اپنانے میں مدد دے کر ٹیکنالوجی سے متعلق مدد فراہم کرتا ہے۔ اس میں ٹیکنالوجی فراہم کرنے والوں کے ساتھ گھ جوڑ کو آسان بنانا تکنیکی ترقی کے بارے میں رہنمائی فراہم کرنا شامل ہو سکتا ہے۔

- کو الٹی سرٹیفیکیشن اور معیارات: ادارہ SMEs کو کو الٹی سرٹیفیکیشن حاصل کرنے اور معیارات پر عمل کرنے میں مدد کرتا ہے جو مارکیٹ میں خاص طور پر برآمدات کے لیے اعتماد اور اعتبار حاصل کرنے کے لیے ضروری ہے۔

- کاروباری ترقی: NSIC چھوٹے کاروباری مالکان کی کاروباری صلاحیتوں کو فروغ دینے کے لیے مختلف تربیتی پروگرام اور ورکشاپس کا انعقاد کرتا ہے۔ اس میں انتظامی تربیت مہارت کی ترقی اور کاروباری منصوبہ بندی پر ورکشاپس شامل ہیں۔

- کریڈٹ ریٹنگ: ادارہ SMEs کی کریڈٹ ریٹنگ میں سہولت فراہم کرتا ہے۔ یہ کریڈٹ ریٹنگ انہیں زیادہ آسانی اور بہتر شرائط پر فنڈز تک رسائی میں مدد دے سکتی ہے۔

- سرکاری اسکیمیں اور سبسڈیز: NSIC، SMEs کو مختلف سرکاری اسکیموں ترغیبات اور سبسڈیز سے فائدہ اٹھانے میں مدد کرتا ہے جو ان کی عروج و ترقی کو فروغ دینے کے لیے بنائی گئی ہیں۔

- ایکسپورٹ پر موشن: بین الاقوامی منڈیوں کو تلاش کرنے کے لیے SMEs کی حوصلہ افزائی اور مدد کرنا ایک اہم مقصد ہے۔ NSIC برآمدی ضوابط کو سمجھنے برآمدی مواقع کی نشاندہی کرنے اور عالمی تجارتی تقریبات میں شرکت کرنے میں بھی مدد کرتا ہے۔

- انفراسٹرکچر سپورٹ: NSIC، SMEs کو بنیادی ڈھانچے کی سہولیات جیسے صنعتی شیڈز، ورکشاپس اور جانچ کی سہولیات فراہم کرنے کے لیے بزنس پارکس اور ٹیکنالوجی پارک چلاتا ہے۔

- کریڈٹ کی سہولت: یہ ادارہ SMEs اور مالیاتی اداروں کے درمیان ایک ثالث کے طور پر کام کرتا ہے جو انہیں زیادہ سازگار شرائط کے ساتھ قرضوں اور مالی امداد کو محفوظ بنانے میں مدد کرتا ہے۔

- پروکیورمنٹ سپورٹ: NSIC کے پاس ایک خریداری اور مارکیٹنگ سپورٹ اسکیم (PMA) ہے تاکہ SMEs (مائیکرو اور اسمال انڈسٹریز) کے لیے ان کی مصنوعات کے لیے سنگل پوائنٹ رجسٹریشن کی سہولت فراہم کی جاسکے۔ اس سے انہیں سرکاری ٹینڈرز اور خریداری میں حصہ لینے میں مدد ملتی ہے۔

- کلسٹر ڈویلپمنٹ: NSIC صنعتی کلسٹرز کی ترقی کو فروغ دیتا ہے جہاں SMEs مشترکہ انفراسٹرکچر اور وسائل سے اجتماعی طور پر فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔

- تحقیق اور ترقی: NSIC، SMEs کے درمیان تحقیق اور ترقی کی سرگرمیوں کو فروغ دیتا ہے تاکہ انہیں اپنی متعلقہ صنعتوں میں اختراعات اور مسابقتی رہنے میں مدد مل سکے۔

خلاصہ یہ کہ نیشنل اسمال انڈسٹریز کارپوریشن (NSIC) ہندوستان میں چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروباری اداروں کی جامع ترقی اور مدد کے لیے وقف ہے۔ اس کے مقاصد میں ملک میں SMEs کی ترقی اور مسابقت کو فروغ دینے کے لیے مالی امداد مارکیٹنگ کی معاونت

ٹیکنالوجی کو اپنانا کو الٹی ایٹورنس مہارت کی ترقی اور دیگر متعدد خدمات شامل ہیں۔

ساخت:

NSIC کے پاس اپنے کاموں کو مؤثر طریقے سے انجام دینے کے لیے ایک منظم تنظیمی فریم ورک ہے۔ اس کے تنظیمی ڈھانچے کے اہم اجزاء میں شامل ہیں:

(1) بورڈ آف ڈائریکٹرز: NSIC میں فیصلہ سازی کا اعلیٰ ترین ادارہ بورڈ آف ڈائریکٹرز ہے جو تنظیم کے کاموں کی نگرانی کرتا ہے اور پالیسیاں اور رہنما اصول طے کرتا ہے۔

(2) چیئرمین اور مینجنگ ڈائریکٹر: چیئرمین اور مینجنگ ڈائریکٹر NSIC کے مجموعی انتظام اور انتظامیہ کے لیے ذمہ دار اعلیٰ ترین ایگزیکٹو ہیں۔

(3) ڈویژن اور اکائیاں: NSIC میں کئی خصوصی ڈویژن اور اکائیاں ہیں جو مختلف کاموں اور سرگرمیوں کو سنبھالتی ہیں۔ یہ ڈویژن پروگراموں کو نافذ کرنے اور مارکیٹنگ فنانس ٹیکنالوجی تربیت اور کوالٹی کنٹرول جیسے شعبوں میں تعاون فراہم کرنے کے لیے ذمہ دار ہیں۔

(4) علاقائی اور برانچ دفاتر: NSIC کے پاس پورے ہندوستان میں علاقائی اور برانچ دفاتر کا نیٹ ورک ہے تاکہ اس بات کو یقینی بنایا جا سکے کہ اس کی خدمات اور مدد مختلف خطوں میں چھوٹے کاروباروں تک پہنچتی رہے۔

سرگرمیاں:

NSIC اپنے مقاصد کی تکمیل کے لیے مختلف سرگرمیاں انجام دیتا ہے۔ ان سرگرمیوں میں شامل ہیں:

(1) مارکیٹنگ سپورٹ: NSIC چھوٹے کاروباروں کو مارکیٹنگ سپورٹ فراہم کر کے ان کی مصنوعات اور خدمات کے لیے بازار تلاش کرنے میں مدد کرتا ہے۔ اس میں تجارتی میلوں نمائشوں اور خریداری بیچنے والے اجلاسوں میں شرکت شامل ہو سکتی ہے۔

(2) مالی اعانت: NSIC چھوٹے کاروباری اداروں کو ان کے سرمائے اور کام کرنے والے سرمائے کی ضروریات کے لیے قرضوں اور پیش قدمی کی شکل میں مالی مدد فراہم کرتا ہے۔

(3) تکنیکی معاونت: یہ چھوٹے کاروباروں کو ان کی ٹیکنالوجی کو اپ گریڈ کرنے اور ان کی پیداوار کے عمل کو بہتر بنانے میں مدد کرتا ہے۔

(4) ہنر کی ترقی اور تربیت: NSIC چھوٹے کاروباری اداروں میں افرادی قوت کی صلاحیتوں کو بڑھانے کے لیے تربیت اور ہنر مندی کے فروغ کے پروگرام فراہم کرتا ہے۔

(5) انفراسٹرکچر ڈویلپمنٹ: یہ تنظیم چھوٹے کاروباروں کے لیے مینوفیکچرنگ اور پیداواری ماحول کو بہتر بنانے کے لیے صنعتی اسٹیٹس ٹیکنالوجی پارکس اور مشترکہ سہولیات کے قیام کی حمایت کرتی ہے۔

(6) کوالٹی سرٹیفیکیشن اور ISO 9000 اسٹینڈرڈ: NSIC چھوٹے کاروباروں کو ISO 9000 جیسے معیاری سرٹیفیکیشن حاصل کرنے

میں مدد کرتا ہے جو ان کی مصنوعات اور خدمات کے معیار کو بڑھا سکتا ہے۔

7) ایکسپورٹ پرموشن: یہ چھوٹے کاروباروں کو بین الاقوامی منڈیوں میں داخل ہونے اور ان کی مصنوعات کو برآمد کرنے میں مدد کرتا ہے

12.4 ریاستی صنعتی ترقی کارپوریشن (SIDCs)

قیام اور پس منظر

اسٹیٹ انڈسٹریل ڈیولپمنٹ کارپوریشن (SIDCs) یا SIDCOs ریاستی حکومت کی ملکیتی تنظیمیں ہیں جو صنعتی ترقی خاص طور پر MSMEs کے درمیان ان کی متعلقہ ریاستوں میں فروغ دینے اور سہولت فراہم کرنے کے لیے قائم کی گئی ہیں۔ یہ کارپوریشن مختلف ہندوستانی ریاستوں میں قائم کی گئی تھیں تاکہ صنعتی ترقی کے لیے ایک پلیٹ فارم فراہم کیا جاسکے اور کاروبار بشمول MSMEs کو سپورٹ فراہم کیا جاسکے۔

2. بنیادی ڈھانچے کی ترقی:

SIDCs کے بنیادی کاموں میں سے ایک ان کی متعلقہ ریاستوں کے اندر صنعتی انفراسٹرکچر کو تیار کرنا ہے۔ اس میں صنعتی اسٹیٹس پارکس اور صنعتی کلسٹرز کی ترقی شامل ہے جو MSMEs کے لیے استعمال کے لیے تیار انفراسٹرکچر فراہم کرتے ہیں۔

3. مالی امداد:

MSMEs، SIDCs کو مدتی قرضوں ورننگ کیٹیٹل لون اور دیگر مالیاتی اسکیموں کی شکل میں مالی مدد اور مدد فراہم کرتے ہیں۔ وہ اکثر بینکوں اور مالیاتی اداروں کے ساتھ تعاون کرتے ہیں تاکہ MSMEs کے لیے کریڈٹ تک رسائی کو آسان بنایا جاسکے۔

4. مارکیٹنگ سپورٹ:

MSMEs، SIDCs کو اپنی مصنوعات کی مارکیٹنگ اور ان کی مارکیٹ تک رسائی کو بڑھانے میں مدد کرتے ہیں۔ وہ MSMEs کو ممکنہ گاہکوں اور شراکت داروں سے جوڑنے کے لیے اکثر تجارتی میلوں نمائشوں اور خریداری بیچنے والے اجلاسوں کا اہتمام کرتے ہیں۔

5. ٹیکنالوجی اپنانا:

ٹیکنالوجی کو اپنانے اور جدید بنانے میں سہولت فراہم کرنا ایک اور کلیدی کردار ہے۔ SIDCs ٹیکنیکی ترقی اور ٹیکنالوجی فراہم کرنے والوں کے ساتھ تعاون کے مواقع کے بارے میں رہنمائی فراہم کر کے MSMEs کو مسابقتی رہنے میں مدد کرتے ہیں۔

6. کلسٹر ڈیولپمنٹ:

SIDCs اکثر صنعتی کلسٹرز کی ترقی کو فروغ دیتے ہیں جہاں متعلقہ MSMEs کے گروپ مل کر وسائل کا اشتراک کرتے ہیں اور باہمی فائدے کے لیے تعاون کرتے ہیں۔

7. کاروباری ترقی:

وہ چھوٹے کاروباری مالکان کی کاروباری صلاحیتوں کو بڑھانے کے لیے بشمول انتظامی تربیت مہارت کی ترقی اور کاروباری منصوبہ بندی تربیتی پروگرام اور ورکشاپس پیش کرتے ہیں۔

8. کوالٹی سرٹیفیکیشن اور معیارات:

SIDCs MSMEs کو معیار کے سرٹیفیکیشن حاصل کرنے اور معیارات پر عمل کرنے میں مدد کرتے ہیں جو مارکیٹ میں اعتماد اور اعتبار حاصل کرنے کے لیے ضروری ہیں۔

9. پالیسی وکالت:

یہ تنظیمیں ریاستی حکومتوں کے ساتھ بات چیت میں MSMEs کے مفادات کی نمائندگی کرتی ہیں اور ان کی ترقی اور ترقی کے حق میں پالیسیوں کی وکالت کرتی ہیں۔

10. سرکاری اسکیموں تک رسائی:

SIDCs مختلف سرکاری پروگراموں ترغیبات اور سبسڈیز تک رسائی کی سہولت فراہم کرتے ہیں جو MSMEs کی ترقی میں مدد کے لیے بنائے گئے ہیں۔

11. کریڈٹ کی سہولت:

SIDCs، MSMEs اور مالیاتی اداروں کے درمیان ثالث کے طور پر کام کرتے ہیں جو انہیں زیادہ سازگار شرائط کے ساتھ قرضوں اور مالی امداد کو محفوظ بنانے میں مدد کرتے ہیں۔

12. تحقیق اور ترقی:

MSMEs کے درمیان تحقیق اور ترقی کی سرگرمیوں کو فروغ دیتے ہیں تاکہ انہیں اپنی متعلقہ صنعتوں میں اختراع کرنے اور مسابقتی رہنے میں مدد ملے۔

انفرادی ریاست کی پالیسیوں اور صنعتی ترقی کی ترجیحات کے لحاظ سے SIDCs کی طرف سے پیش کردہ مخصوص افعال اور خدمات ایک ریاست سے دوسری ریاست میں مختلف ہو سکتی ہیں۔ تاہم مجموعی مقصد ایک ہی رہتا ہے: اپنی متعلقہ ریاستوں کے اندر MSMEs کی ترقی کی حمایت اور فروغ دینا بالآخر علاقائی سطح پر اقتصادی ترقی اور روزگار کے مواقع پیدا کرنے میں تعاون کرنا ہے۔

12.5 ضلعی صنعتی مرکز (DIC) District Industry Center

ضلعی صنعتی مرکز (DIC) ایک سرکاری ایجنسی ہے جسے ہندوستان میں مائیکرو اور میڈیم انٹرپرائزز (MSME) کی وزارت نے قائم کیا ہے۔ DICs کسی خاص ضلع یا علاقے میں چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروباری اداروں (SMEs) کی ترقی کو فروغ دینے، سہولت فراہم کرنے اور ان کو منظم کرنے کے لیے ایک نوڈل پوائنٹ کے طور پر کام کرتے ہیں۔ ان کا بنیادی مقصد مقامی سطح پر صنعت کاری، روزگار پیدا کرنے اور اقتصادی ترقی کو فروغ دینے کے لیے کاروباری افراد اور چھوٹے کاروباری مالکان کو متعدد معاون خدمات

اور مراعات فراہم کرنا ہے۔

قیام:

ضلعی صنعتی مراکز (DICs) صنعتی ترقی کو فروغ دینے کے لیے ہندوستان کی صنعتی پالیسی کے ایک حصے کے طور پر قائم کیے گئے تھے۔ ان کا قیام آزاد ہندوستان کے ابتدائی سالوں سے ہے۔ DICs کے قیام کی صحیح تاریخیں ایک ریاست سے دوسری ریاست میں مختلف ہو سکتی ہیں اس بات پر منحصر ہے کہ انفرادی ریاستی حکومتوں نے ان مراکز کا قیام کب شروع کیا تھا۔

SIDC ہندوستان بھر کے مختلف اضلاع میں چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروباروں کو خدمات اور مدد فراہم کرنا ہے۔ ان کی سرگرمیوں میں عام طور پر مالی مدد فراہم کرنا، تربیت اور ہنرمندی کی ترقی مارکیٹنگ کی معاونت اور MSMEs سے متعلق حکومتی پالیسیوں اور پروگراموں کے نفاذ میں سہولت فراہم کرنا شامل ہے۔ DICs ایکو سسٹم کا ایک لازمی حصہ ہیں جو SMEs کی ترقی میں معاونت کرتا ہے۔ نچلی سطح پر معاشی ترقی اور ملازمتوں کی تخلیق میں نمایاں رول ادا کرتا ہے۔

ڈسٹرکٹ انڈسٹری سینٹر (DIC) کے کام (Function od DIC)

DIC کے کلیدی افعال میں درج ذیل شامل ہیں

- کریڈٹ سہولیات مشینری اور آلات کے انتظامات
- صنعتی کلسٹرز کی ترقی اور توسیع
- مناسب اسکیموں کی شناخت
- نئے کاروباری افراد کو پہچاننا اور ان کی مالی مدد کرنا
- فریبلٹی رپورٹس کی تیاری
- چھوٹی اکائیوں کو مالی مدد فراہم کرنا
- خام مال کی فراہمی

DICs کے کام کاج اور ان کی کامیابیوں کی نگرانی ایڈیشنل چیف سیکرٹری (صنعت) اور ڈائریکٹر آف انڈسٹریز اینڈ کامرس کرتے ہیں۔

DICs کی سرگرمیاں (Activities of DICs)

DICs کی طرف سے کی جانے والی سرگرمیاں حسب ذیل ہیں:

- i. DICs الیکٹریکل اور الیکٹرانک انڈسٹریل اسٹیٹس میں شیڈ الاٹ کرتے ہیں۔
- ii. سنگل ونڈومیٹنگ کے ذریعے لائسنس وغیرہ کی کلیئرنس فراہم کرتا ہے۔
- iii. تحریکی مہم چلاتا ہے۔
- iv. کاروباری افراد کے درمیان پروجیکٹ پروفاٹلز کی تقسیم میں مدد کرتا ہے۔

- v. چھوٹے پیمانے کی صنعتوں (SSIs) یونٹوں کو سبسڈی دیتا ہے۔
- vi. وزیر اعظم روزگار یوجنا (PMRY) کو نافذ کرتا ہے
- vii. اسمال انڈسٹریز ڈیولپمنٹ کارپوریشن (SIDCO) کے ذریعے مارکیٹنگ اور خام مال کی فراہمی میں مدد کرتا ہے۔
- viii. صنعتی کو آپریٹو سوسائٹیز کو منظم کرتا ہے۔
- ix. SSI یونٹس کو ایوارڈ اور KVIC اسکیم کے تحت بینکوں کو قرض کی درخواستوں کی سفارش کرتا ہے۔
- x. دستکاری / کاٹیج صنعتوں اور SSI یونٹس کی رجسٹریشن میں مدد کرتا ہے (مستقل / عارضی)
- xi. کمزور اور بیمار SSI یونٹوں کی بحالی میں مدد کرتا ہے۔
- xii. انٹرپرائیور ڈویلپمنٹ کے لیے تربیتی پروگرام کا انعقاد کرتا ہے۔

12.6 چھوٹے کاروباری اداروں کے لیے آن لائن شاپنگ پارٹنر

(Online Shopping Partner for Small Business Enterprises)

چھوٹے کاروباری اداروں کے لیے آن لائن شاپنگ پارٹنرز مختلف ای کامرس پلیٹ فارمز اور بازار ہو سکتے ہیں جو SMEs کو وسیع تر کسٹمر بیس تک پہنچنے اور اپنی مصنوعات یا خدمات کو آن لائن فروخت کرنے کے مواقع فراہم کرتے ہیں۔ یہاں کچھ مقبول اختیارات ہیں جن کے ساتھ چھوٹے کاروبار اپنی آن لائن موجودگی اور فروخت کو بڑھانے کے لیے شراکت داری پر غور کر سکتے ہیں:

- Amazon: Amazon دنیا کے سب سے بڑے ای کامرس پلیٹ فارم میں سے ایک ہے۔ چھوٹے کاروبار اپنے آن لائن اسٹورز قائم کرنے اور عالمی کسٹمر بیس تک پہنچنے کے لیے Amazon's Seller Central کا استعمال کرتے ہیں۔
- E-Bay: ای بے اپنی نیلامی کے انداز اور مقررہ قیمت کی فہرستوں کے لیے جانا جاتا ہے۔ یہ چھوٹے کاروباروں کے لیے ایک مقبول انتخاب ہے جو نئی اور استعمال شدہ دونوں اشیاء فروخت کرنا چاہتے ہیں۔
- Etsy: Etsy ہاتھ سے بنی اور پرانی اشیاء پر مرکوز ایک پلیٹ فارم ہے۔ یہ دستکاری فنون اور دستکاری کے مقام میں چھوٹے کاروباروں کے لیے ایک بہترین انتخاب ہے۔
- Shopify: Shopify ایک ای کامرس پلیٹ فارم ہے جو کاروبار کو اپنے آن لائن اسٹورز بنانے کی اجازت دیتا ہے۔ یہ ایک صارف دوست انٹرفیس اور حسب ضرورت کے لیے مختلف ٹولز فراہم کرتا ہے۔
- WooCommerce: ووڈپریس کے لیے ایک پلگ ان WooCommerce چھوٹے کاروباروں کو اپنی موجودہ ویب سائٹس پر ای کامرس کی فعالیت کو ترتیب دینے کی اجازت دیتا ہے جس سے یہ ان لوگوں کے لیے ایک ورسٹائل انتخاب بنتا ہے جن کی پہلے سے آن لائن موجودگی ہے۔
- BigCommerce: BigCommerce ایک ای کامرس پلیٹ فارم ہے جو تمام سائز کے کاروباروں کے لیے مختلف

- خصوصیات پیش کرتا ہے بشمول چھوٹے کاروباری ادارے جو اپنے آن لائن آپریشن کو اپنانا چاہتے ہیں۔
- Wix: Wix ایک ای کامرس حل پیش کرتا ہے جسے ان کے پلیٹ فارم کا استعمال کرتے ہوئے بنائی گئی ویب سائٹس میں ضم کیا جا سکتا ہے۔ یہ ان کاروباروں کے لیے ایک صارف دوست آپشن ہے جو تیزی سے آن لائن ہونا چاہتے ہیں۔
- Square آن لائن: Square چھوٹے کاروباروں کے لیے ایک مربوط نظام پیش کرتا ہے بشمول پوائنٹ آف سیل سلوشنز اور مصنوعات کی آن لائن فروخت کے لیے ایک ای کامرس پلیٹ فارم۔
- فیس بک شاپس: چھوٹے کاروبار اپنے فیس بک اور انسٹاگرام پروفائل پر براہ راست آن لائن اسٹورز قائم کرنے کے لیے فیس بک شاپس کا فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔
- گوگل شاپنگ: گوگل شاپنگ کاروباریوں کو اپنی مصنوعات کو گوگل کے تلاش کے نتائج میں درج کرنے کی اجازت دیتا ہے ممکنہ گاہکوں کو زیادہ مرئیت فراہم کرتا ہے۔
- علی بابا: ان کاروباروں کے لیے جو بین الاقوامی سطح پر مصنوعات کو منع کرنے یا فروخت کرنے کے خواہاں ہیں علی بابا ایک B2B ای کامرس پلیٹ فارم ہے جو عالمی سطح پر خریداروں اور فروخت کنندگان کو جوڑتا ہے۔
- Flipkart: یہ ہندوستان میں ایک مقبول ای کامرس پلیٹ فارم ہے جو ہندوستانی چھوٹے کاروباروں کو اپنی مصنوعات آن لائن فروخت کرنے کے مواقع فراہم کرتا ہے۔
- مقامی آن لائن بازار: بہت سے علاقوں کے اپنے مقامی آن لائن بازار ہوتے ہیں۔ مثال کے طور پر امریکہ میں EtsyBonanza اور Newegg جیسے پلیٹ فارم موجود ہیں۔ دوسرے ممالک میں مقامی مارکیٹوں کے مطابق اسی طرح کے پلیٹ فارم ہو سکتے ہیں۔

12.7 کلیدی الفاظ (Keywords)

اقتصادی ترقی: وقت کے ساتھ ملک کی ایشیا اور خدمات کی پیداوار میں مسلسل اضافہ جس کی پیمائش مجموعی گھریلو پیداوار (GDP) جیسے اشارے سے کی جاتی ہے جس کے نتیجے میں معیار زندگی بہتر روزگار کے مواقع اور مجموعی خوشحالی ہوتی ہے۔

معاون ماحولیاتی نظام: ایک ایسا ماحول یا فریم ورک جو کاروبار کی ترقی اور کامیابی کو فروغ دیتا ہے اور اس کی حوصلہ افزائی کرتا ہے بشمول وسائل تک رسائی انفراسٹرکچر پالیسی سپورٹ اور انٹرپرائیزور شپ کی ثقافت۔

نیشنل اسمال انڈسٹریز کارپوریشن (این ایس آئی سی) ہندوستان میں ایک سرکاری تنظیم جو MSMEs کو مختلف خدمات مالی امداد اور ان کی مسابقت اور مارکیٹ میں موجودگی کو بڑھانے کے مواقع پیش کر کے ان کی حمایت اور فروغ دیتی ہے۔

ریاستی صنعتی ترقیاتی کارپوریشن (SIDCs): بھارت میں ریاستی حکومت کے زیر ملکیت ادارے صنعتی ترقی کے لیے ذمہ دار ہیں بشمول ریاستی سطح پر چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروباری اداروں (SMEs) کی ترقی میں معاونت کرنا۔

12.8 نمونہ امتحانی سوالات (Model Examination Questions)

الف: خالی جگہوں کو پُر کریں۔ (Fill in the Blanks)

1. سپلائی کے ادارے _____ میں ثالث یا سہولت کار کے طور پر کام کرتے ہیں
2. _____ کا مقصد صارفین کو موثر طریقے سے قدر فراہم کرنا ہے۔
3. نیشنل اسمال انڈسٹریز کارپوریشن (این ایس آئی سی) کی بنیاد _____ میں رکھی گئی تھی
4. سپلائی اداروں کا سپلائی چین میں رکاوٹوں سے وابستہ _____ کو کم کرنا ہے
5. _____ برآمدی ضوابط کو سمجھنے برآمدی مواقع کی نشاندہی کرنے اور عالمی تجارتی تقریبات میں شرکت کرنے میں ان کی مدد کرتا ہے۔

جوابات: 1. سپلائی چین 2. سپلائی اداروں 3 1955 4 خطرات 5 NSIC

ب: مختصر جواب کے حامل سوالات (Short Answer type Questions)

1. سپلائی کے ادارے کی معنی مفہوم اور تعریف سے کیا مراد ہے
2. ڈسٹرکٹ انڈسٹری سینٹر (DIC) کے کام تحریر کیجیے
3. DICs کی طرف سے کی جانے والی سرگرمیاں بیان کیجیے

ج: طویل جواب کے حامل سوالات (Long Answer type Questions)

1. نیشنل اسمال انڈسٹریز کارپوریشن (این ایس آئی سی) کی وضاحت کریں
2. چھوٹے کاروباری اداروں کے لیے آن لائن شاپنگ پارٹنرز کو تحریر کیجیے
3. اسٹیٹ انڈسٹریل ڈیولپمنٹ کارپوریشن سے آپ کیا سمجھتے ہیں اس کی وضاحت کریں

12.9 تجویز کردہ اکتسابی مواد (Suggested Learning Resources)

1. Longenecker, J. G., Petty, J. W., Palich, L. E., & Hoy, F. (2020). Small Business Management: An Entrepreneurial Emphasis (Indian Edition). Cengage Learning.
2. Barrow C. The Essence of Small Business, Prentice Hall of India, New Delhi, 1997.

اکائی 13 - صنعتی بیماری

(Industrial sickness)

Structure	اکائی کے اجزاء
Introduction	13.0 تمہید
Objectives	13.1 مقاصد
Definition	13.2 معنی مفہوم اور تعریف
Importance of industrial sickness	13.3 صنعتی بیماری کی اہمیت
Causes of industrial sickness	13.4 صنعتی بیماری کی وجوہات
Solutions of addressing industrial sickness	13.5 صنعتی بیماری سے نمٹنے کے تدارک
Management Problems in industrial sickness	13.6 صنعتی بیماری میں انتظامی مسائل
The Board for Industrial and Financial Reconstruction (BIFR)	13.7 بورڈ برائے صنعتی اور مالیاتی تعمیر نو
Members of Board for Industrial and Financial Reconstruction	13.8 بورڈ کے ممبران برائے صنعتی اور مالیاتی تعمیر نو
Benefits of Board for Industrial and Financial Reconstruction	13.9 صنعتی اور مالیاتی تعمیر نو کے بورڈ کے فوائد
Limitations of Board for Industrial and Financial Reconstruction	13.10 بورڈ برائے صنعتی اور مالیاتی تعمیر نو کی حدود
Keywords	13.11 کلیدی الفاظ
Model Examination Questions	13.12 نمونہ امتحانی سوالات
Suggested Learning Resources	13.13 تجویز کردہ اکتسابی مواد

13.0 تمہید (Introduction)

صنعتی شعبہ ہندوستانی معیشت میں کافی اہم ہے۔ جی ڈی پی میں اس کا حصہ 27 فیصد سے زیادہ ہے۔ ہندوستان مختلف الانواع قسم کی صنعتوں کا گھر ہے۔ صنعتی بیماری ایک ایسا عمل ہے جو معیشت کو منفی طور پر متاثر کرتا ہے۔ صنعتی بیماری کو سمجھنا آسان ہے لیکن اس پر قابو پانا مشکل ہے۔ بہت سے ممالک کو صنعتی بیماری کا سامنا ہے۔ اس پر قابو پانے کے لیے حکومتوں پر بہت دباؤ ہے۔ بینکوں، کاروباری افراد، حکومت اور دیگر مالیاتی اداروں کو صنعتی بیماری کے تصور سے نمٹنے کے لیے محتاط رہنا چاہیے۔

صنعتی بیماری معاشی ترقی کی راہ میں ایک اہم رکاوٹ ہے۔ اسے ایک بیماری کے طور پر دیکھا جاتا ہے جو مضبوط یونٹ کو کم پیداوار کے ساتھ بیمار یا کمزور یونٹ میں تبدیل کرنے کی صلاحیت رکھتا ہے۔ یہ ایک زہر ہے جو وقت کے ساتھ ساتھ پھیلتا ہے۔ معیشت کو تباہ کرتا رہتا ہے۔ صنعتی بیماری کا مطلب ہے جب کوئی صنعتی یونٹ بھاری نقصان کا شکار ہو جاتا ہے اور اپنے اندرونی وسائل کی مدد سے اپنے معمول کے کاروبار کو جاری رکھنے کے قابل نہیں ہوتا ہے تو یہ ایک 'بیمار یونٹ' بن جاتا ہے۔ صنعتی بیماری ایک قسم کی طاعون ہے جو کسی ملک کی صنعتی ترقی کو متاثر کرتی ہے۔

13.1 مقاصد (Objectives)

اس اکائی کے مطالعہ کے بعد آپ ان موضوعات کو سمجھنے کے قابل ہو سکیں گے:

- صنعتی بیماری کی اہم وجوہات کو سمجھ سکیں گے۔
- صنعتی بیماری سے نمٹنے کے تدارک کو سمجھ سکیں گے۔
- صنعتی بیماری میں انتظامی مسائل کو سمجھ سکیں گے۔
- ہندوستان میں BIFR سے واقف ہو سکیں گے۔
- صنعتی اور مالیاتی تعمیر نو کے بورڈ کے فوائد اور حدود سے واقف ہو سکیں گے۔

13.2 صنعتی بیماری کے معنی مفہوم اور تعریف (Meaning and Definition of Industrial sickness)

عام زبان میں بیمار یونٹ وہ ہے جو صحت مند نہیں ہے۔ مالیاتی ادارہ کسی یونٹ کو بیمار سمجھتا ہے جب وہ اپنی معاہدہ کی ذمہ داری پوری کرنے میں ناکام رہتا ہے۔

بیمار کمپنیوں کو صنعتی اکائیوں (Sick Units) سے تعبیر کیا جاتا ہے جنہوں نے ماضی میں یعنی لگاتار دو مالی سالوں سے مسلسل نقدی نقصان اٹھایا ہے اور مستقبل میں نقصانات کا سامنا کرنے کا امکان ہے۔ مزید برآں اگر کمپنی 5 سال یا اس سے زیادہ عرصے سے رجسٹرڈ ہے تو دوسرے سال کے اختتام تک اس کے کل نقصانات اس کی خالص قیمت (Net Value) کے برابر یا اس سے زیادہ ہو جائیں گے۔ مزید برآں کمپنی قرض دہندہ (creditors) کے قرض کی واپسی تحریری طور پر مانگے جانے کے مطالبے کے باوجود مسلسل تین سہ ماہیوں کے اندر

قرض کا تصفیہ (settle debt) کرنے میں ناکام رہتی ہے۔

بیمار صنعتی کمپنیاں (خصوصی دفعات) ایکٹ 1985 کے مطابق ایک بیمار صنعتی انڈر ٹیکنگ کا مطلب ہے "ایک صنعتی کمپنی (جو کم از کم سات سال کے لیے رجسٹرڈ) جس نے کسی بھی مالی سال کے اختتام پر اپنے پورے نیٹ کے برابر یا اس سے زیادہ نقصان اٹھایا ہو۔ مالیاتی اور اس طرح کے مالیاتی سال اور اس طرح کے مالی سال سے پہلے کے مالی سال میں نقدی نقصانات کا بھی سامنا کرنا پڑا ہے۔"

صنعتی بیماری کی مناسب تعریف دینے کی اپنی کوشش میں حکومت نے 1985 میں ایک Sick Industrial Companies Act (SICA) وضع کیا جسے اسپیشل پروویژن ایکٹ بھی کہا جاتا ہے۔ ایسی دفعات جو بیمار اکائیوں کی بروقت شناخت کر سکیں۔

بورڈ فار انڈسٹریل اینڈ فنانشل ری کنسٹرکشن (SICA BIFR) کے تحت تشکیل دیا گیا تھا تاکہ اس طرح کے یونٹوں کی صنعتی بیماری کی حد کا تعین کیا جاسکے اور مزید یہ فیصلہ کیا جاسکے کہ آیا انہیں دوبارہ بحال کرنے یا مکمل طور پر بند کرنے کی ضرورت ہے۔ حکومت نے اپنے ایکٹ میں کچھ رہنما اصول وضع کیے جن کی بنیاد پر کسی بڑے یا درمیانے درجے کی کمپنی یا یونٹ کو بیمار قرار دیا جاسکتا ہے۔

ریزرو بینک آف انڈیا کی تعریف کے مطابق ایک بیمار یونٹ ایک ایسا صنعتی یونٹ ہے جو پچھلے سال سے خسارے میں ہے اور اسے مالیاتی بینک نے موجودہ اور آنے والے سال کے لیے بھی خسارے میں قرار دیا ہے۔ اس طرح کی اکائیوں میں اضافہ بھارت میں صنعتی بیماری کا باعث بنتا ہے اور ملک کی معیشت کو بہت برے طریقے سے متاثر کر سکتا ہے۔

13.3 صنعتی بیماری کی اہمیت (Importance of industrial sickness)

• اقتصادی اثر: ہندوستان کا صنعتی شعبہ اس کی مجموعی گھریلو پیداوار (جی ڈی پی) اور مجموعی اقتصادی ترقی میں اہم شراکت دار ہے۔ جب صنعتی یونٹ بیمار ہو جاتے ہیں یا ناکام ہو جاتے ہیں تو یہ پیداوار میں کمی، اقتصادی ترقی میں کمی اور قومی معیشت میں شراکت میں کمی کا باعث بن سکتا ہے۔

• روزگار: صنعتی شعبہ ہندوستان میں روزگار کا ایک بڑا ذریعہ ہے جو لاکھوں لوگوں کو روزگار فراہم کرتا ہے۔ صنعتی بیماری کے نتیجے میں ملازمتوں میں کمی، اجرت میں کمی اور کارکنوں اور ان کے خاندانوں کے لیے آمدنی میں عدم تحفظ پیدا ہو سکتا ہے جس سے سماجی اور اقتصادی مسائل پیدا ہو سکتے ہیں۔

• مالیاتی استحکام: صنعتی بیماری کا پھیلاؤ بینکاری اور مالیاتی شعبے میں اعلیٰ سطح کے غیر فعال اثاثوں (NPAs) کا باعث بن سکتا ہے۔ این پی اے کی ایک بڑی تعداد مالیاتی شعبے کو غیر مستحکم کر سکتی ہے جس سے معیشت کے مجموعی استحکام پر اثر پڑتا ہے۔

• سرکاری وسائل: صنعتی بیماری سے نمٹنے کے لیے اکثر حکومتی مداخلت اور وسائل بشمول مالی معاونت پالیسی میں اصلاحات اور بحالی کے پروگرام کی ضرورت ہوتی ہے۔ معاشی ترقی کے لیے ان وسائل کی موثر تقسیم بہت ضروری ہے۔

• مسابقت: ہندوستان کے صنعتی شعبے کو سرمایہ کاری کو راغب کرنے برآمدات کو فروغ دینے اور اقتصادی ترقی کی حمایت کرنے کے لیے عالمی مارکیٹ میں مسابقتی رہنا چاہیے۔ صنعتی بیماری مسابقت کی کمی کی نشاندہی کر سکتی ہے اصلاحات اور جدید کاری کی ضرورت

کو اجاگر کرتی ہے۔

- وسائل کا استعمال: صنعتی بیماری کی روک تھام سے موجودہ صنعتی انفراسٹرکچر سرمائے اور انسانی وسائل کے استعمال کو بہتر بنانے میں مدد ملتی ہے جس سے مجموعی اقتصادی کارکردگی میں مدد ملتی ہے۔
- جدت اور تکنیکی ترقی: صنعتی چیلنجوں سے نمٹنے میں اکثر اختراع کی حوصلہ افزائی اور جدید ٹیکنالوجی کو اپنانا شامل ہوتا ہے۔ یہ صنعتی شعبے کی مجموعی مسابقت کو بڑھاتا ہے اور مقامی تکنیکی ترقی کو فروغ دیتا ہے۔
- سماجی نتائج: معاشی اثرات سے ہٹ کر صنعتی بیماری کے اہم سماجی نتائج بشمول بڑھتی ہوئی غربت، سماجی عدم مساوات اور متاثرہ کمیونٹیز میں غیر معیاری زندگی ہو سکتے ہیں۔ سماجی استحکام کے لیے ان مسائل کو حل کرنا بہت ضروری ہے۔
- علاقائی ترقی: صنعتی بیماری کو روکنا، کم ترقی یافتہ علاقوں میں صنعتوں کو فروغ دینا اور علاقائی تفاوت کو کم کر کے متوازن علاقائی ترقی کو بڑھایا جاسکتا ہے۔
- برآمدی امکانات: ایک صحت مند صنعتی شعبہ اعلیٰ برآمدات میں حصہ ڈال سکتا ہے ملک کے لیے زرمبادلہ کما سکتا ہے اور تجارت کے سازگار توازن میں مدد فراہم کر سکتا ہے۔
- مالی صحت: صنعتی بیماری مداخلتوں اور مالی معاونت کے پروگراموں کے ذریعے حکومتی مالیات کو دبا سکتی ہے۔ صنعتی بیماری سے نمٹنے کے دوران مالیاتی نظم و ضبط کو برقرار رکھنا طویل مدتی معاشی استحکام کے لیے ضروری ہے۔

13.4 صنعتی بیماری کی وجوہات (Causes of industrial sickness)

صنعتی بیماری مختلف عوامل کے نتیجے میں ہو سکتی ہے جو کاروبار کے اندرونی یا بیرونی ہو سکتے ہیں۔ یہ وجوہات پیچیدگی اور شدت میں مختلف ہو سکتی ہیں۔ صنعتی بیماری کی کچھ عام وجوہات یہ ہیں:

(A) خارجی اسباب (External Causes)

(1) مارکیٹ میں کساد بازاری: کساد بازاری پوری صنعت کو بری طرح متاثر کرتی ہے۔ جس کے نتیجے میں طلب میں زبردست کمی کے نتیجے میں غیر فروخت شدہ اسٹاک اور انفرادی اکائیوں کو نقصان ہوتا ہے۔ کریڈٹ کی دستیابی بھی محدود ہے تاکہ خریدار فنانس کی خریداری کے قابل نہ رہیں تو ان مصنوعات کی طلب کو نقصان پہنچاتا ہے۔ اگر یہ صورت حال کچھ دیر تک برقرار رہتی ہے تو پیداواری یونٹس بیمار ہونے کا خدشہ ہے۔

(2) متبادل سے مقابلہ: متعدد ایسی مصنوعات ہیں جن کے لیے نئی مصنوعات تیار کی جاتی ہیں اور آہستہ آہستہ پرانی مصنوعات کی طلب ختم ہو جاتی ہے۔ یونٹس کس طرح پرانی مصنوعات تیار کر رہے تھے اپنا مارکیٹ شیئر کھو رہے تھے۔ پہلے منافع کم ہوتے ہیں اور وہ آہستہ آہستہ بیمار ہو جاتے ہیں۔

(3) مال کی بے ترتیب سپلائی (Erratic Supply of Inputs) کچھ یونٹس کو اب بھی خام مال، افرادی قوت، فنانس کریڈٹ

ٹرانسپورٹ وغیرہ کی بے ترتیب سپلائی سے دوچار ہونا پڑتا ہے جس کے نتیجے میں پیداواری شیڈول میں خلل پڑتا ہے اور یونٹ کو نقصان ہوتا ہے۔

(4) W.T.O معاہدہ: ورلڈ ٹریڈ آرگنائزیشن کے معاہدے کے مطابق بھارت ملٹی نیشنل کارپوریشن (MNCs) میں مفت داخلے کی اجازت دے رہا ہے۔ اس معاہدے کے مطابق کسٹم ڈیوٹی میں کمی کے ساتھ درآمدات اور برآمدات پر کم یا برائے نام پابندیاں ہیں۔ اس طرح ہماری گھریلو اکائیوں کو زبردست نقصان ہوا ہے۔ مثال کے طور پر ویڈیو کون اوئیڈا ٹیکسلا آسکر وغیرہ کو سام سنگ ایل جی سونی فلپس وغیرہ جیسی MNCs کے داخلے کی وجہ سے نقصان ہوا ہے۔

(5) حکومتی پالیسی: ضرورت سے زیادہ حکومتی کنٹرول اور پابندیاں صنعتی لائسنسنگ ایکسپورٹ امپورٹ وغیرہ سے متعلق حکومتی پالیسی میں اچانک تبدیلیاں قابل عمل یونٹوں کو راتوں رات بیمار کر سکتی ہیں۔ مثال کے طور پر ایک مصنوعات کے لیے ایک آزادانہ درآمدی پالیسی اسی طرح کی مصنوعات تیار کرنے والی گھریلو اکائیوں کے لیے ایک مسئلہ پیدا کر سکتی ہے۔

(6) غیر متوقع حالات: غیر متوقع وجوہات بھی صنعتی ترقی کو متاثر کرتی ہیں۔ یہ اسباب قدرتی آفات ہیں جیسے خشک سالی سیلاب زلزلہ لاک آؤٹ حادثات جنگ وغیرہ۔ ان کی وجہ سے منافع بخش یونٹ بیمار یونٹ میں تبدیل ہو سکتا ہے۔

(7) عمومی اقتصادی اور سیاسی عوامل: جب مجموعی اقتصادی ترقی میں کمی ہوتی ہے یا عالمی منڈی میں عام کمی ہوتی ہے تو یہ کسی ایک یونٹ یا ایک صنعت کے کنٹرول سے باہر ہوتا ہے۔ بعض اوقات سیاسی دباؤ کی وجہ سے سپلائرز کو بعض مصنوعات کی فراہمی سے انکار کر دیا جاتا ہے یا پابندیوں کے ذریعے سرمائے کی آمد کو روک دیا جاتا ہے جس سے قابل عمل یونٹس کے لیے مسائل پیدا ہوتے ہیں۔ مثال کے طور پر پوکھران نیو کلیئر ٹیسٹ کے وقت ریاستہائے متحدہ امریکہ نے صنعتی ان پٹ کی فراہمی پر پابندیاں عائد کر دی تھیں۔

(ب) اندرونی اسباب (Internal Causes)

- ناکام منصوبہ بندی: بڑے، درمیانی یا چھوٹے پیمانے کے یونٹ غلط منصوبہ بندی کی وجہ سے ناکام ہو چکے ہیں۔ اگر اس جگہ جہاں یونٹ قائم کیا گیا ہے وہاں انفراسٹرکچر کی سہولیات جیسے ٹرانسپورٹ کمیونیکیشن سسٹم گودام وغیرہ کا فقدان ہے تو یونٹ کو آپریشنل کرنے میں مشکلات کا سامنا کرنا پڑ سکتا ہے۔

- مزدوروں میں عدم اطمینانی: یہ بھی ایک بڑا اندرونی مسئلہ ہے۔ ایسے بہت سے یونٹس ہیں جو مزدوروں کی بدامنی کی وجہ سے بیمار ہو گئے ہیں جیسے کہ لاک آؤٹ تشدد ہڑتالیں وغیرہ جس کے نتیجے میں پیداوار میں کمی نقصان اور یونٹس کی بند ہو جاتی ہے۔

- غیر موثر کیپٹل پلاننگ: ناکارہ سرمائے کی منصوبہ بندی کی وجہ سے اب بھی مالی مسائل کا سامنا ہے۔ جب یونٹ غیر متوازن سرمائے کے ڈھانچے اور کم تخمینہ لاگت کے ساتھ شروع ہوتے ہیں تو پھر انہیں نقصان اٹھانا پڑتا ہے جس کے نتیجے میں یونٹ بیمار ہو جاتے ہیں۔

- فرسودہ ٹکنالوجی: فرسودہ ٹکنالوجی سے جڑے رہنے کی صورت میں جدید ٹیکنالوجی استعمال کرنے والے پیداواری یونٹوں کے

مقابلے میں کمتر معیار اور قلیل مقدار کی ہوتی ہے جس سے آہستہ آہستہ یونیٹ بیمار ہو جاتی ہیں۔

● مسابقت / مقابلہ آرائی: جدید دور میں پروڈیوسر کو نئے آنے والوں سے مسابقت کا سامنا ہے۔ چنانچہ مسابقتی ٹیکنالوجی کو بھی مارکیٹ کے حالات کے مطابق تبدیل کرنے کی ضرورت ہے۔ بہت سی ایسی مصنوعات ہیں جن کے لیے نئی مصنوعات تیار کی جاتی ہیں اور آہستہ آہستہ پرانی مصنوعات کی طلب ختم ہو جاتی ہے۔ پرانی مصنوعات تیار کرنے والے یونٹ زیادہ عرصے تک مارکیٹ میں زندہ نہیں رہتے ہیں۔

● مانگ میں کمی: اب مصنوعات اور سخت مقابلہ کو بعض اوقات طلب کے بحران کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ آہستہ آہستہ اس پراڈکٹ کا مارکیٹ شیئر کم ہوتا جاتا ہے اور وہ پیداوار برقرار نہیں رکھ پاتے اور بیمار ہو جاتے ہیں۔

● بڑے صارفین کی ناکامی: کچھ خدشات ان کی پیداوار کو ایک یا چند یونٹس کو فراہم کرنے پر منحصر ہیں۔ جب خریداری یونٹ کسی وجہ سے ناکام ہو جاتے ہیں تو بڑی رقم ہلاک ہو جاتی ہے۔ ورکنگ کیسٹیبل بلاک ہونا صنعتی بیماری کی ایک بڑی وجہ ہے۔

● ناقص انتظام: ناکافی مالی منصوبہ بندی، فیصلہ سازی اور کارپوریٹ گورننس سمیت غیر موثر انتظامی طریقے صنعتی بیماری کا باعث بن بنتے ہیں۔

● مالیاتی بد انتظامی: ناقص مالیاتی انتظام جیسے وسائل کی غلط تقسیم، ضرورت سے زیادہ قرض اور لاگت کا غیر موثر کنٹرول کاروبار کی مالی صحت کو خراب کر سکتا ہے۔

● مارکیٹ میں مندی: معاشی بد حالی صارفین کی ترجیحات میں تبدیلی یا مارکیٹ کی حرکیات میں تبدیلی فروخت اور منافع پر منفی اثر ڈال سکتی ہے۔

● ریگولیٹری چیلنجز: حکومت کی منفی پالیسیاں، ضرورت سے زیادہ ضابطے اور تعمیل کا بوجھ کاروباری کارروائیوں اور منافع میں رکاوٹ بن سکتا ہے۔

● ماحولیاتی اور پائیداری کے چیلنجز: ماحولیاتی قواعد و ضوابط اور پائیداری کے طریقوں پر توجہ بڑھانے سے کاروباروں پر اضافی اخراجات عائد ہو سکتے ہیں خاص طور پر جو ایسی تبدیلیوں کے لیے تیار نہیں ہیں۔

یہ ضروری ہے کہ صنعتی بیماری اکثر ان عوامل کے امتزاج سے ہوتی ہے اور مخصوص وجوہات ایک صنعت یا کاروبار سے دوسرے میں مختلف ہو سکتی ہیں۔ صنعتی بیماری کو روکنے یا کم کرنے کے لیے ان وجوہات کی جلد شناخت اور ان کا تدارک بہت ضروری ہے۔

13.5 صنعتی بیماری سے نمٹنے کے تدارک (Solutions of addressing industrial sickness)

ہندوستان میں صنعتی بیماری سے نمٹنے کے بنیادی مقاصد اقتصادی ترقی کو فروغ دینا، روزگار کی حفاظت اور صنعتی شعبے کے استحکام اور مسابقت کو یقینی بنانا ہے۔ ان اہداف کو حاصل کرنے کے لیے مختلف مخصوص مقاصد اور اقدامات کو بروئے عمل لایا جاتا ہے:

● کاروبار کی بندش کو روکنا: اولین مقصد عارضی مالی مشکلات کا سامنا کرنے والے قابل عمل صنعتی یونٹس کی بندش کو روکنا ہے۔ اس

- سے ملازمتوں، اثاثوں اور اقتصادی سرگرمیوں کو محفوظ رکھنے میں مدد ملتی ہے۔
- روزگار کی حفاظت کرنا: صنعتی بیماری اکثر ملازمت کے نقصان کا باعث بنتی ہے۔ حکومتی پالیسیوں کا مقصد بیماریوں کی بحالی اور بحالی میں سہولت فراہم کر کے کارکنوں کے روزگار کا تحفظ کرنا ہے۔
 - بیمار صنعتوں کی بحالی: بیمار صنعتی اکائیوں کی بحالی اور استقراری ایک کلیدی ہدف ہے۔ اس میں مالیاتی تنظیم نو جدید کاری یا کاروبار کو دوبارہ قابل عمل بنانے کے لیے انتظام میں تبدیلیاں شامل ہو سکتی ہیں۔
 - بینکوں اور مالیاتی اداروں کو کم سے کم نقصان: کاروبار بند ہونے سے حکومت بینکوں اور مالیاتی اداروں پر نان پرفارمنگ اثاثوں (این پی اے) کے بوجھ کو کم کر سکتی ہے جس سے مالیاتی شعبے کے استحکام کو برقرار رکھنے میں مدد ملتی ہے۔
 - صنعتی نمو کو فروغ دینا: صنعتی بیماری سے نمٹنے کو مجموعی صنعتی ترقی کو فروغ دینے کے لیے ضروری سمجھا جاتا ہے جس کے نتیجے میں قومی اقتصادی ترقی میں مدد ملتی ہے۔
 - وسائل کے استعمال کو بہتر بنائیں: موجودہ صنعتی انفراسٹرکچر اور وسائل کو موثر طریقے سے استعمال کرنے سے ان پونٹس میں کمی گئی سرمایہ کاری پر زیادہ سے زیادہ منافع حاصل کرنے میں مدد مل سکتی ہے۔
 - کاروباری ماحول کو بہتر بنائیں: پالیسی اقدامات کا مقصد زیادہ سازگار کاروباری ماحول پیدا کرنا ہو سکتا ہے بشمول ضوابط کو آسان بنانا نوکری کی رکاوٹوں کو کم کرنا اور صنعتی ترقی کے لیے مراعات فراہم کرنا۔
 - عالمی مسابقت کو بڑھانا: بیمار صنعتوں کی جدید کاری اور اپ گریڈنگ کی حمایت کرتے ہوئے ہندوستان کا مقصد عالمی مارکیٹ میں اپنے صنعتی شعبے کی مسابقت کو بڑھانا ہے۔
 - کارکنوں کے مفادات کی حفاظت کرنا: صنعتی بیماری سے متعلق پالیسیوں میں اکثر کارکنوں کے مفادات کے تحفظ کے لیے دفعات شامل ہوتی ہیں اس بات کو یقینی بنانا کہ وہ مشکل وقت میں بھی اپنی اجرت اور مراعات حاصل کریں۔
 - اقتصادی رکاوٹ کو کم کرنا: صنعتی بیماری کی روک تھام سے معاشی رکاوٹوں کو کم کرنے میں مدد ملتی ہے اور سپلائی چین اور منڈیوں کے ہموار کام کو یقینی بنایا جاتا ہے۔
 - جدت طرازی کو فروغ دینا: کچھ پالیسیاں صنعتی شعبے میں جدت اور تکنیکی ترقی کی حوصلہ افزائی کر سکتی ہیں تاکہ کاروبار کو مزید مسابقتی اور لچکدار بنایا جاسکے۔
 - برآمدات کو فروغ دینا: ایک صحت مند صنعتی شعبہ اعلیٰ برآمدات میں نمایاں حیثیت رکھتا ہے جس سے ملک کے لیے زرمبادلہ کمایا جاسکتا ہے۔
 - علاقائی تفاوت کو کم کرنا: صنعتی بیماری سے نمٹنے کی کوششوں کا مقصد کم ترقی یافتہ علاقوں میں صنعتی ترقی کو فروغ دے کر علاقائی اقتصادی تفاوت کو کم کرنا بھی ہو سکتا ہے۔
- ہندوستان میں صنعتی بیماری سے نمٹنے کے مقاصد کثیر جہتی ہیں جن میں اقتصادی ترقی، روزگار کا تحفظ، مالی استحکام اور صنعتی شعبے اور اس کے

اسٹیک ہولڈرز کی مجموعی بہبود شامل ہے۔ ان مقاصد کو پالیسی اقدامات مالی معاونت کے طریقہ کار اور ریگولیٹری اصلاحات کے امتزاج کے ذریعے حاصل کیا جاتا ہے۔

13.6 صنعتی بیماری میں انتظامی مسائل (Management Problems in industrial sickness)

انتظامی مسائل اکثر صنعتی بیماری کا مرکز ہوتے ہیں جو کاروبار کی مالی پریشانی اور آپریشنل چیلنجز میں نمایاں رول ادا کرتے ہیں۔ یہ مسائل مختلف طریقوں سے ظاہر ہو سکتے ہیں بالآخر کمپنی کی ترقی کی صلاحیت کو کمزور کر سکتے ہیں۔ صنعتی بیماری کے تناظر میں انتظامی مسائل حسب ذیل ہیں۔

1. ناقص مالیاتی انتظام:

ناکافی مالی منصوبہ بندی، بجٹ اور نگرانی کے نتیجے میں دائمی مالی عدم استحکام ہو سکتا ہے۔ اس میں ضرورت سے زیادہ خرچ، زیادہ قرض لینا یا ناکافی نقد بہاؤ کا انتظام شامل ہو سکتا ہے۔ ناقص مالیاتی انتظام لیکویڈیٹی کے مسائل مالی ذمہ داریوں کو پورا کرنے میں ناکامی (مثلاً قرض کی ادائیگی تنخواہوں) اور منافع میں کمی کا باعث بن سکتا ہے۔

مثال: ایک آٹوموبائل بنانے والا سرمایہ کاری پر مطلوبہ منافع حاصل کیے بغیر مسلسل مارکیٹنگ اور R&D پر زیادہ خرچ کرتا ہے۔ نتیجے کے طور پر کمپنی اہم قرض جمع کرتی ہے اور آپریشنل اخراجات کو پورا کرنے کے لیے جدوجہد کرتی ہے۔

2. غیر موثر اسٹریٹجک منصوبہ بندی:

انتظامیہ کی جانب سے وضاحتی اور موثر منصوبہ تیار کرنے اور اس پر عمل درآمد کرنے میں ناکامی کی وجہ کمپنی کی مارکیٹ کی بدلتی حرکیات کا جواب دینے کی صلاحیت میں رکاوٹ بنتی ہے۔

غیر موثر اسٹریٹجک منصوبہ بندی سمت کی کمی، مارکیٹ شیئر میں کمی اور نئے مواقع سے فائدہ اٹھانے یا خطرات سے نمٹنے میں ناکامی کا باعث بن سکتی ہے۔ مثال: ایک زمانے میں غالب الیکٹرانکس کمپنی موبائل آلات کی طرف تبدیلی کا اندازہ لگانے میں ناکام رہتی ہے اور روایتی کنزیومر الیکٹرانکس میں بہت زیادہ سرمایہ کاری کرتی ہے۔ نتیجتاً یہ اسمارٹ فون مارکیٹ میں حریفوں کے لیے زمین کھودیتا ہے۔

3. اختراع کے خلاف مزاحمت:

نئی ٹیکنالوجیز کاروباری ماڈلز یا مارکیٹ کے رجحانات کو اپنانے میں انتظامیہ کی ہچکچاہٹ کا نتیجہ جمود اور مسابقت میں کمی کا باعث بن سکتا ہے۔

جدت طرازی کے خلاف مزاحمت مصنوعات کی مطابقت میں کمی مارکیٹ شیئر میں کمی اور زیادہ اختراعی حریفوں کے پیچھے پڑنے کا باعث بن سکتی ہے۔

مثال: ایک روایتی اینٹ اور مارٹر خوردہ فروش آن لائن خریداری کے بڑھتے ہوئے رجحان کے باوجود ای کامرس پلیٹ فارم قائم

کرنے سے انکار کرتا ہے۔ نتیجے کے طور پر یہ آن لائن حربوں سے گاہکوں کو کھودیتا ہے۔

4. غیر موثر آپریشن:

خراب آپریشنل کارکردگی جس کی خصوصیت اعلیٰ پیداواری لاگت، ضیاع اور سست عمل ہے، منافع کے مارجن کو کم کر سکتی ہے اور مسابقت میں رکاوٹ بن سکتی ہے۔ غیر موثر کارروائیاں منافع میں کمی مصنوعات کے معیار کو کم کرنے اور مصنوعات یا خدمات کی فراہمی میں تاخیر کا باعث بن سکتی ہیں۔

مثال: ایک مینوفیکچرنگ کمپنی پرانی مشینری اور عمل کی اصلاح کی کمی کی وجہ سے اہم مواد کے ضیاع کا سامنا کرتی ہے۔ اس کے نتیجے میں اعلیٰ پیداواری لاگت اور کم مارجن ہوتے ہیں۔

5. قیادت اور حکمرانی کے مسائل:

قیادت کے مسائل جیسے ویژن کی کمی، جانشینی کی منصوبہ بندی یا اعلیٰ حکام کے درمیان صف بندی، الجھن، عدم استحکام اور کمزور فیصلہ سازی کا باعث بن سکتی ہے قیادت اور حکمرانی کے مسائل اندرونی انتشار پیدا کرتے ہیں۔ موثر فیصلہ سازی میں رکاوٹ بنتے ہیں اور ملازمین کے حوصلے کو کم کر سکتے ہیں۔

مثال: خاندان کی ملکیت والے کاروبار کو کمپنی کی سمت اور قیادت کے حوالے سے خاندان کے افراد کے درمیان تنازعات کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ ان تنازعات کے نتیجے میں مربوط حکمت عملی کی کمی اور کمپنی کی کارکردگی میں کمی واقع ہوتی ہے۔

6. انسانی وسائل کے چیلنجز:

انسانی وسائل کے انتظام کے ناکافی طریقے بشمول ملازمین کا کم حوصلہ، زیادہ کاروبار اور ناکافی تربیت اور ترقی افرادی قوت کو کمزور کر سکتے ہیں۔

7. انسانی وسائل کے چیلنجوں کے نتیجے میں صلاحیت کی کمی، پیداواری صلاحیت میں کمی اور ہنرمند ملازمین کو راغب کرنے اور برقرار رکھنے میں مشکلات پیدا ہو سکتی ہیں۔

مثال: ایک IT فرم کو کام کے ناخوشگوار کلچر اور ہنرمندی کی نشوونما کے لیے ناکافی مواقع کی وجہ سے ملازمین کے زیادہ کاروبار کا سامنا ہے۔ اس سے ٹیلنٹ کی کمی اور پروجیکٹ میں تاخیر ہوتی ہے۔

8. اخلاقی اور تعمیل کے خدشات:

اخلاقی معیارات اور ریگولیٹری تعمیل کی خلاف ورزی کمپنی کو قانونی مسائل، شہرت کو پہنچنے والے نقصان اور مالی جرمانے سے دوچار کر سکتی ہے۔ اخلاقی اور تعمیل کے مسائل کمپنی کی ساکھ کو نقصان پہنچا سکتے ہیں کسٹمر کے اعتماد کو ٹھوکر مار سکتے ہیں اور قانونی اور مالی ذمہ داریوں کا باعث بن سکتے ہیں۔

مثال: ایک فارماسیوٹیکل کمپنی غیر اخلاقی مارکیٹنگ کے طریقوں میں ملوث ہے اور اس کے بعد گمراہ کن اشتہارات اور منشیات کے معیار کے معیارات کی عدم تعمیل پر جرمانہ عائد کیا جاتا ہے۔

9. حد سے زیادہ توسیع اور تنوع:

انتظامیہ کی جانب سے غیر متعلقہ یا ضرورت سے زیادہ توسیعی کوششوں کا تعاقب و مسائل کو تنگ کر سکتا ہے اس کے نتیجے میں مالی مشکلات پیدا ہو سکتی ہیں۔ حد سے زیادہ توسیع اور تنوع، کمزور سرمائے کی تقسیم، بنیادی کاروباری سرگرمیوں پر توجہ کم کرنے اور توسیع شدہ پورٹ فولیو کو موثر طریقے سے منظم کرنے میں ناکامی کا باعث بن سکتا ہے۔

مثال: ایک گروپ واضح حکمت عملی یا مارکیٹ کی حرکیات کی سمجھ کے بغیر مختلف صنعتوں میں متنوع ہوتا ہے۔ یہ تنوع مالی دباؤ اور اس کے متنوع ہولڈنگز میں مربوط انتظام کی کمی کا باعث بنتا ہے۔

13.7 بورڈ برائے صنعتی اور مالیاتی تعمیر نو

(The Board for Industrial and Financial Reconstruction (BIFR))

بورڈ فار انڈسٹریل اینڈ فنانشل ری کنسٹرکشن (BIFR) ہندوستان میں ایک ریگولیٹری ادارہ تھا جسے Sick Industrial Companies Special Provisions Act, 1985 (SICA) کے تحت قائم کیا گیا تھا۔ BIFR کا بنیادی مقصد ملک میں مالی طور پر پریشان صنعتی کمپنیوں کے مسائل کو حل کرنا اور ان کی بحالی کرنا ہے۔ تاہم یہ ضروری ہے کہ بیمار صنعتی کمپنیز ایکٹ 1985 اور BIFR کو منسوخ کر دیا گیا ہے اور دیوالیہ پن اور دیوالیہ پن کوڈ 2016 (IBC) نے بڑے پیمانے پر پہلے کے فریم ورک کی جگہ لے لی ہے۔

یہاں ہندوستان میں BIFR کی تفصیلی وضاحت حسب ذیل ہے:

1. قیام اور پس منظر (Establishment and Background)

BIFR کا قیام 1987 میں ایک قانونی ادارہ کے طور پر Sick Industrial Companies (Special Provisions) Act کے تحت کیا گیا تھا۔ اس کے قیام کا بنیادی محرک صنعتی بیماری کے مسئلے کو حل کرنا تھا جو کہ 1980 کی دہائی میں ہندوستان میں بد انتظامی مالی پریشانی اور بیرونی دباؤ جیسے عوامل کی وجہ سے عام تھا۔

2. مقاصد (Objective)

BIFR کا بنیادی مقصد ممکنہ طور پر قابل عمل بیمار صنعتی کمپنیوں کی شناخت اور ان کی بحالی تھا۔ اس کا مقصد ملازمین قرض دہندگان اور شیئر ہولڈرز سمیت مختلف اسٹیک ہولڈرز کے مفادات کا تحفظ کرنا تھا۔

BIFR کو کسی کمپنی کی مالی صحت کا جائزہ لینے اس کی بیماری کا تعین کرنے اور اس کی بحالی کے لیے اقدامات کی سفارش کرنے کا اختیار تھا۔

3. دائرہ اختیار (Role and Functions)

BIFR کا ان صنعتی کمپنیوں پر دائرہ اختیار تھا جو "بیمار" یا ممکنہ طور پر بیمار تھیں جیسا کہ SICA کے تحت بیان کیا گیا ہے۔ کمپنیوں کو مختلف اسٹیک ہولڈرز بشمول خود کمپنی قرض دہندگان یا مرکزی حکومت کے ذریعے BIFR کو بھیجا جائے گا۔

4. کردار اور افعال:

BIFR کسی کمپنی میں بیماری کی وجوہات کا جائزہ لینے اس کی مالی قابل عملیت کا جائزہ لینے اور بحالی کا بیج بنانے کا ذمہ دار تھا۔ اس کے پاس کسی کمپنی کو "ممکنہ طور پر قابل عمل" "ممکنہ طور پر ناقابل عمل" یا "ناقابل عمل" قرار دینے کا اختیار تھا۔ BIFR کے پاس یہ بھی اختیار تھا کہ وہ ایسے اقدامات کی سفارش کرے جیسے کہ قرض کی تنظیم نو کیپٹل انفیوژن انتظام میں تبدیلیاں یا ایسی صورتوں میں جہاں بحالی ممکن نہ ہو کسی کمپنی کو سمیٹنا۔

5. کارروائی اور بحالی (Proceedings and Rehabilitation)

ایک بار جب کسی کمپنی کو BIFR کے پاس بھیج دیا جاتا ہے تو اسے ایک تفصیلی تشخیص کے عمل سے گزرنے ہوتا ہے۔ BIFR بحالی کی اسکیم کی تشکیل کا حکم دے سکتا ہے جس میں اکثر مالیاتی تنظیم نو قرض کی دوبارہ ترتیب اور انتظام میں تبدیلیاں شامل ہوتی ہیں۔ BIFR کے دائرہ اختیار میں رکھی گئی کمپنیوں کو عام طور پر قرض دہندگان کی کارروائیوں کے خلاف مختلف قانونی تحفظات دیے جاتے تھے جس سے انہیں بحالی کے منصوبے پر عمل درآمد کرنے کے لیے کچھ سانس لینے کی جگہ ملتی تھی۔

6. چیلنجز اور تنقید (Challenges and Criticisms)

BIFR کو کئی چیلنجوں اور تنقیدوں کا سامنا کرنا پڑا جن میں فیصلہ سازی میں تاخیر، اور کمپنی کا ناکارہ بورڈ BIFR کے تحت بحالی کے طویل عمل بعض اوقات بیمار کمپنیوں کے مزید بگاڑ کا باعث بنتے ہیں۔

7. منسوخی اور IBC میں منتقلی (Repeal and Transition to IBC)

بیمار صنعتی کمپنیاں (خصوصی دفعات) ایکٹ 1985 اور BIFR کو 2017 میں دیوالیہ پن کوڈ 2016 (IBC) کے تعارف کے ساتھ منسوخ کر دیا گیا تھا۔ IBC کا مقصد دیوالیہ پن کے مسائل کو حل کرنے کے لیے ایک زیادہ موثر اور وقتی فریم ورک فراہم کرنا تھا بشمول پریشان کن کمپنیوں کی بحالی یا ختم کرنا۔

خلاصہ طور پر BIFR ہندوستان میں ایک ریگولیٹری ادارہ تھا جس کو صنعتی بیماری سے نمٹنے اور مالی طور پر پریشان کمپنیوں کی بحالی کا کام سونپا گیا تھا۔ تاہم اسے مختلف چیلنجوں اور ناکارہ ایوں کا سامنا کرنا پڑا جس کی وجہ سے اس کی منسوخی اور دیوالیہ پن کوڈ کے ذریعے تبدیل کیا گیا جس نے ہندوستان میں دیوالیہ پن کے معاملات سے نمٹنے کے لیے ایک زیادہ جدید اور جامع فریم ورک متعارف کرایا۔

13.8 بورڈ کے ممبران برائے صنعتی اور مالیاتی تعمیر نو

(Members of Board for Industrial and Financial Reconstruction)

بورڈ فار انڈسٹریل اینڈ فنانشل ری کنسٹرکشن (BIFR) فنانس صنعت اور قانون کے شعبوں کے ماہرین کے ایک پینل پر مشتمل ہے۔ BIFR کے ممبران کا تقرر مرکزی حکومت ہند کرتی ہے۔ بی آئی ایف آر کی سربراہی ایک چیئرمین کرتی ہے جس کی تقرری مرکزی حکومت کرتی ہے۔ BIFR کے دیگر اراکین میں شامل ہیں:

- وزارت خزانہ حکومت ہند سے ایک رکن۔
- حکومت ہند کی وزارت قانون و انصاف سے ایک رکن۔
- حکومت ہند کی وزارت صنعت سے ایک رکن۔
- ریزرو بینک آف انڈیا سے ایک ممبر۔
- سیکورٹیز اینڈ ایکسچینج بورڈ آف انڈیا سے ایک ممبر۔
- حکومت ہند کے محکمہ پبلک انٹرنل ٹریزری سے ایک رکن۔
- پبلک سیکٹر کے بینکوں سے دو ممبر۔
- پبلک سیکٹر کے مالیاتی اداروں سے دو اراکین۔
- انشورنس ریگولیٹری اینڈ ڈیولپمنٹ اتھارٹی آف انڈیا سے ایک ممبر۔
- ایمپلائمنٹ پروویڈنٹ فنڈ آرگنائزیشن سے ایک ممبر۔
- پبلک سیکٹر انڈر ٹیکنالوجی سے دو ممبر۔
- نجی شعبے سے دو اراکین۔

13.9 صنعتی اور مالیاتی تعمیر نو کے بورڈ کے فوائد

(Benefits of Board for Industrial and Financial Reconstruction)

بورڈ فار انڈسٹریل اینڈ فنانشل ری کنسٹرکشن (BIFR) بیمار صنعتی کمپنیوں اور مجموعی طور پر معیشت کو کئی فوائد فراہم کرتا ہے۔ BIFR کے ممکنہ فوائد میں سے کچھ یہ ہیں

(1) مالیاتی اور آپریشنل تنظیم نو

BIFR بیمار صنعتی کمپنیوں کی مالی اور آپریشنل تنظیم نو فراہم کرتا ہے اور ان کی بحالی اور بحالی کے لیے مختلف اقدامات کرتا ہے۔ اس سے بیمار صنعتی کمپنیوں کو اپنی مالی مشکلات پر قابو پانے اور قابل عمل اور پائیدار بننے میں مدد ملتی ہے۔ کارکنوں اور دیگر اسٹیک ہولڈرز کے مفادات کا تحفظ

BIFR بیمار صنعتی کمپنیوں کے کارکنوں اور دیگر اسٹیک ہولڈرز کے مفادات کے تحفظ میں مدد کرتا ہے اور ایسی کمپنیوں کی انتظامیہ اور کارکنوں کے درمیان تنازعات کے حل کے لیے ایک طریقہ کار فراہم کرتا ہے۔

(2) صنعت کی منظم اور صحت مند ترقی کو فروغ

بی آئی ایف آر بیمار صنعتی کمپنیوں کی مالیاتی اور آپریشنل تنظیم نو کے لیے ایک طریقہ کار فراہم کرتی ہے اور ایسی کمپنیوں کے احیاء میں مدد دے کر ملک میں صنعت کی منظم اور صحت مند ترقی کو فروغ دیتا ہے۔

- (3) ملک کی اقتصادی ترقی میں حصہ
- بی آئی ایف آر بیمار صنعتی کمپنیوں کو بحال کرنے میں مدد کرتا ہے جو قومی معیشت میں اپنا حصہ ڈالتی ہیں اور ملک کی اقتصادی ترقی میں مدد کرتی ہیں۔
- (4) اثاثوں کو موثر طریقے سے استعمال
- بی آئی ایف آر اس بات کو یقینی بناتا ہے کہ بیمار صنعتی کمپنیوں کے اثاثوں کا استعمال انتہائی موثر اور بہترین انداز میں کیا جائے جس سے ان کی قیمت کو زیادہ سے زیادہ بڑھانے میں مدد ملتی ہے۔
- (5) تنازعات کے حل کے لیے ایک طریقہ کار
- بی آئی ایف آر بیمار صنعتی کمپنیوں کی انتظامیہ اور کارکنوں کے درمیان تنازعات کے حل کے لیے ایک طریقہ کار فراہم کرتا ہے جو صنعتی ہم آہنگی اور استحکام کو برقرار رکھنے میں مدد کرتا ہے۔
- (6) رہنمائی اور مدد فراہم
- بیمار صنعتی کمپنیوں کو بحالی کی اسکیموں کی تیاری اور نفاذ میں رہنمائی اور مدد فراہم کرتا ہے جس سے ایسی کمپنیوں کو اپنی مالی مشکلات پر قابو پانے اور قابل عمل اور پائیدار بننے میں مدد ملتی ہے۔
- (7) دیگر ایجنسیوں کے ساتھ ہم آہنگی
- بیمار صنعتی کمپنیوں کی بحالی کے لیے BIFR دیگر ایجنسیوں اور تنظیموں جیسے بینکوں اور مالیاتی اداروں کے ساتھ رابطہ کاری کرتا ہے جو ایسی کمپنیوں کو ضروری وسائل تک رسائی حاصل کرنے اور ان کی بحالی اور بحالی کے لیے معاونت کرنے میں مدد کرتا ہے۔

13.10 بورڈ برائے صنعتی اور مالیاتی تعمیر نو کی حدود

(Limitations of Board for Industrial and Financial Reconstruction)

- (1) محدود دائرہ اختیار
- بی آئی ایف آر کا دائرہ اختیار صرف بیمار صنعتی کمپنیوں پر ہے جن کی تعریف ایسی کمپنیوں کے طور پر کی جاتی ہے جو اپنے قرض ادا کرنے سے قاصر ہوتی ہیں اور جب وہ واجب الادا اور قابل ادا ہوئی ہیں اور جن کی مجموعی مالیت منفی ہو جاتی ہے۔ اس کا اختیار صحت مند کمپنیوں یا ان کمپنیوں پر نہیں ہے جو مالی مشکلات میں ہیں لیکن بیمار صنعتی کمپنی کی تعریف پر پورا نہیں اترتی ہیں۔
- (2) دیگر ایجنسیوں پر انحصار:
- بی آئی ایف آر اپنے احکامات کے نفاذ اور بیمار صنعتی کمپنیوں کی بحالی کے لیے دیگر ایجنسیوں اور تنظیموں جیسے بینکوں اور مالیاتی اداروں پر انحصار کرتا ہے۔ اس لیے BIFR کی تاثیر ایسی ایجنسیوں کے تعاون اور مدد سے محدود ہے۔
- (3) محدود اختیارات:

BIFR کے پاس اپنے احکامات کو نافذ کرنے اور اس کی ہدایات کی تعمیل کو یقینی بنانے کے محدود اختیارات ہیں۔ یہ بیمار صنعتی کمپنی کی انتظامیہ کے خلاف اس کے احکامات کی عدم تعمیل پر کارروائی کر سکتی ہے لیکن اس پر جرمانے عائد کرنے کا اختیار نہیں ہے۔

(4) محدود وسائل: BIFR کے پاس محدود وسائل اور افرادی قوت ہے جو اس کے دائرہ اختیار میں آنے والی بڑی تعداد میں بیمار صنعتی کمپنیوں سے مؤثر طریقے سے نمٹنے کی صلاحیت کو متاثر کر سکتی ہے۔

(5) محدود کامیابی کی شرح

بیمار صنعتی کمپنیوں کی بحالی اور بحالی میں BIFR کی کامیابی کی شرح محدود رہی ہے اور BIFR کی طرف سے بیمار قرار دی گئی بہت سی کمپنیاں بالآخر بند یا ختم کر دی گئی ہیں۔

13.11 کلیدی الفاظ (Keywords)

- BIFR (بورڈ برائے صنعتی اور مالیاتی تعمیر نو): ہندوستان میں ایک ریگولیٹری ادارہ ہے جو مالی طور پر پریشان صنعتی کمپنیوں کو حل کرنے اور ان کی بحالی کے لیے SICA کے تحت قائم کیا گیا ہے۔
- انتظامی مسائل (Management Problems) قیادت فیصلہ سازی اور تنظیمی تاثیر سے متعلق مسائل جو کمپنی کے مالی اور آپریشنل چیلنجوں میں آتے ہیں۔
- بحالی (Revival) مالی طور پر پریشان کمپنی کی مالی صحت اور آپریشنل استحکام کی بحالی کا عمل۔
- ریگولیٹری فریم ورک: قوانین قواعد اور اداروں کا ایک مجموعہ ہے جو کسی ملک کے اندر صنعتی اور مالیاتی سرگرمیوں کے مختلف پہلوؤں کو کنٹرول اور ریگولیٹ کرتے ہیں۔

13.12 نمونہ امتحانی سوالات (Model Examination Questions)

الف: خالی جگہوں کو پُر کریں۔ (Fill in the Blanks)

1. بیمار کمپنیوں کو صنعتی اکائیوں (Sick Units) سے تعبیر کیا جاتا ہے جنہوں نے ماضی میں یعنی لگاتار سے مسلسل نقدی کا نقصان کیا ہے اور مستقبل میں نقصانات کا سامنا کرنے کا امکان ہے
2. بی آئی ایف آر کا دائرہ اختیار صرف _____ پر ہے
3. _____ بیمار صنعتی کمپنی کی انتظامیہ کے خلاف اس کے احکامات کی عدم تعمیل پر کارروائی کر سکتی ہے
4. بیمار صنعتی کمپنیوں کو بحالی کی اسکیموں کی تیاری اور نفاذ میں _____ فراہم کرتا ہے
5. بی آئی ایف آر کی سربراہی ایک چیئر مین کرتی ہے جس کی تقرری _____ کرتی ہے

جوابات: 1. دو مالی سالوں 2. بیمار صنعتی کمپنیوں 3. بی آئی ایف آر 4. رہنمائی اور مدد 5. مرکزی حکومت

ب: مختصر جواب کے حامل سوالات (Short Answer type Questions)

1. ہندوستان میں صنعتی بیماری کی تعریف کریں
2. ہندوستان میں BIFR کی تفصیل سے وضاحت کریں۔
3. صنعتی بیماری میں انتظامی مسائل سے آپ کیا سمجھتے ہیں

ج: طویل جواب کے حامل سوالات (Long Answer type Questions)

1. صنعتی بیماری کا تصور کیا ہے اور یہ ہندوستانی معیشت کے تناظر میں کیوں اہم ہے۔
2. بورڈ برائے صنعتی اور مالیاتی تعمیر نو کے فوائد کی تفصیل میں وضاحت کریں۔
3. صنعتی بیماری سے نمٹنے کے حل تفصیلات کے ساتھ لکھیں۔

13.13 تجویز کردہ اکتسابی مواد (Suggested Learning Resources)

1. Longenecker, J. G., Petty, J. W., Palich, L. E., & Hoy, F. (2020). Small Business Management: An Entrepreneurial Emphasis (Indian Edition). Cengage Learning.
2. Barrow C. The Essence of Small Business, Prentice Hall of India, New Delhi, 1997.
3. Vasanth Desai, Small Scale Industries and Entrepreneurship, Himalaya Publishing House, Mumbai, 2002.
4. Shukla M.B., Entrepreneurship and Small Business Management, KITAB MAHAL, New Delhi, 2003.
5. Narasaiah M.L., Small Scale Entrepreneurship, Discovery Publishing House, New Delhi, 2001.

اکائی 14۔ مالیاتی اور مارکیٹنگ کے مسائل

(Financial and Marketing Problems)

Structure	اکائی کے اجزاء
Introduction	14.0 تمہید
Objectives	14.1 مقاصد
Meaning and Definition	14.2 مائیکرو و اسمال اور میڈیم انٹرپرائزز معنی مفہوم اور تعریف
Financial problems of MSMEs	14.3 MSME میں اہم مالی مسائل
Financial issues and challenges	14.4 مالی مسائل اور چیلنجز
Solving financial problems in MSMEs	14.5 MSMEs کے مالی مسائل کا حل
Marketing problems in MSMEs	14.6 MSMEs میں مارکیٹنگ کے مسائل
Addressing Marketing Issues in MSME	14.7 MSME میں مارکیٹنگ کے مسائل کا تدارک
Keywords	14.8 کلیدی الفاظ
Model Examination Questions	14.9 نمونہ امتحانی سوالات
Suggested Learning Resources	14.10 تجویز کردہ اکتسابی مواد

14.0 تمہید (Introduction)

مائیکرو و اسمال اور میڈیم انٹرپرائزز (MSMEs) کی متحرک دنیا میں مالی چیلنجز اکثر کامیابی کی راہ میں رکاوٹ کے طور پر بڑے ہوتے ہیں۔ تاہم MSME کو درپیش ہر مالی مسئلہ کے لیے عملی اور اسٹریٹجک حل موجود ہیں جو ان رکاوٹوں کو دور کرنے اور استحکام اور ترقی کی طرف راہ ہموار کرنے میں مدد کرتے ہیں۔ MSMEs کی لچک اور موافقت مالیاتی انتظام کے بارے میں سوچے سمجھے انداز کے ساتھ مل کر نقد بہاؤ کی پریشانیوں اور قرضوں کے بوجھ سے لے کر بجٹ لاگت کے انتظام اور آمدنی میں اضافہ تک کے مسائل کو حل کرنے میں کافی فرق پیدا کر سکتی ہے۔ اس آرٹیکل میں ہم علاج کی پیچیدگیوں کا جائزہ لیتے ہیں جو MSMEs مشترکہ مالی چیلنجز سے نمٹنے کے لیے استعمال کر سکتے ہیں ان اداروں کو ان ٹولز کے ساتھ باختیار بنانے کے لیے ہر ایک علاج کی جامع تلاش کی پیشکش کرتے ہیں جن کی انہیں مسابقتی کاروباری منظر نامے میں ترقی کی منازل طے کرنے کی ضرورت ہے۔

مائیکرو و اسمال اور میڈیم انٹرپرائزز (MSMEs) کے اندر مارکیٹنگ کے مسائل تشویش کے ایک اہم شعبے کی نمائندگی کرتے ہیں جو ان کاروباروں کی رفتار کو گہرا اثر انداز کر سکتے ہیں۔ انتہائی مسابقتی اور تیزی سے ترقی پذیر کاروباری منظر نامے میں MSMEs کو اکثر مارکیٹنگ سے متعلق بہت سے چیلنجز کا سامنا کرنا پڑتا ہے جو ان کی ترقی کی صلاحیت اور مجموعی کامیابی کو روکتے ہیں۔ یہ مسائل مارکیٹنگ کے دائرہ کار میں پھیلے ہوئے ہیں مارکیٹ ریسرچ اور برانڈ بیداری کے بنیادی پہلوؤں سے لے کر سامعین کو ہدف بنانے اور ڈیجیٹل موجودگی جیسے مزید اہم خدشات تک۔ جب کہ MSMEs متحرک اور لچکدار ہیں مارکیٹنگ کے مسائل سے نمٹنا ایک مشکل جنگ ہو سکتی ہے جو اپنے ہدف کے سامعین تک پہنچنے اپنی مصنوعات یا خدمات میں فرق کرنے اور بالآخر مارکیٹ میں ایک پائیدار جگہ بنانے کی ان کی صلاحیت کو متاثر کرتی ہے۔

14.1 مقاصد (Objectives)

- اس اکائی کے مطالعہ کے بعد آپ ان موضوعات کو سمجھنے کے قابل ہو سکیں گے کہ:
- MSME کی معنی مفہوم اور تعریف کو سمجھ سکیں گے۔
 - MSME میں اہم مالی مسائل سمجھ سکیں گے۔
 - MSMEs کے کاروباری اداروں میں مالی مسائل کا حل سمجھ سکیں گے۔
 - MSME میں مارکیٹنگ کے مسائل کا تدارک سے واقف ہو سکیں گے۔

14.2 مائیکرو و اسمال اور میڈیم انٹرپرائزز کے معنی مفہوم اور تعریف

(Meaning and Definition of MSMEs)

مائیکرو و اسمال میڈیم انٹرپرائزز (MSME's) وہ ادارے ہیں جو سامان اور اشیاء کی پیداوار مینوفیکچرنگ اور پروسیسنگ میں شامل ہیں۔ ہندوستان میں MSMEs کا ملک کی GDP میں تقریباً 8% مینوفیکچرنگ آؤٹ پٹ کا تقریباً 45% اور ملک کی برآمدات کا تقریباً 40% حصہ ہے۔ انہیں ”ملک کی ریڑھ کی ہڈی“ کہنا غلط نہیں ہوگا۔

حکومت ہند نے 2006 کے مائیکرو و اسمال اینڈ میڈیم انٹرپرائزز ڈیولپمنٹ (MSMED) ایکٹ کے ساتھ معاہدے کے تحت MSME یا مائیکرو و اسمال اور میڈیم انٹرپرائزز متعارف کرائے ہیں۔

MSMEs ہندوستانی معیشت کے لیے ایک اہم شعبہ ہے اور اس نے ملک کی سماجی و اقتصادی ترقی میں بہت زیادہ تعاون کیا ہے۔ یہ نہ صرف روزگار کے مواقع پیدا کرتا ہے بلکہ ملک کے پسماندہ اور دیہی علاقوں کی ترقی کے لیے بھی ہاتھ ملا کر کام کرتا ہے۔ حکومت کی سالانہ رپورٹ (2018-19) کے مطابق ہندوستان میں تقریباً 6,08,41,245 MSMEs ہیں۔

مائیکرو و اسمال انٹرپرائزز (Micro Enterprises)

مینو فیکچرنگ: پلانٹ اور مشینری میں سرمایہ کاری 25 لاکھ (2.5 ملین ہندوستانی روپے) سے زیادہ نہیں ہے۔
سروس: سالانہ کاروبار 10 لاکھ (1 ملین ہندوستانی روپے) تک ہے۔

چھوٹے کاروبار (Small Enterprises)

مینو فیکچرنگ: پلانٹ اور مشینری میں سرمایہ کاری 25 لاکھ (2.5 ملین روپے) سے زیادہ ہے لیکن 5 کروڑ (50 ملین روپے) سے زیادہ نہیں ہے۔

سروس: سالانہ کاروبار 10 لاکھ (10 لاکھ روپے) سے زیادہ ہے لیکن 2 کروڑ (20 ملین روپے) سے زیادہ نہیں ہے۔

درمیانے درجے کے کاروبار (Medium Enterprises)

مینو فیکچرنگ: پلانٹ اور مشینری میں سرمایہ کاری 5 کروڑ (50 ملین روپے) سے زیادہ ہے لیکن 10 کروڑ (100 ملین روپے) سے زیادہ نہیں ہے۔

سروس: سالانہ کاروبار 2 کروڑ (20 ملین روپے) سے زیادہ ہے لیکن 5 کروڑ (50 ملین روپے) سے زیادہ نہیں ہے۔

14.3 مائیکرو اور میڈیم انٹرپرائزز کے مالیاتی مسائل (Financial problems of MSMEs)

ہندوستان میں MSME میں اہم مالی مسائل حسب ذیل ہیں۔

1. کریڈٹ تک رسائی:

ضمانت کی کمی: بہت سے MSMEs قرضہ فراہم کرنے میں ناکامی کی وجہ سے کریڈٹ تک رسائی کے لیے جدوجہد کرتے ہیں۔
مثال کے طور پر دیہی علاقے میں دستکاری کے چھوٹے کاروبار کے پاس ضمانت کے طور پر گروی رکھنے کے لیے اثاثے نہیں ہو سکتے جس سے قرضوں کو محفوظ کرنا مشکل ہو جاتا ہے۔

2. ورکنگ کیپٹل مینجمنٹ:

تاخیر سے ادائیگیاں: MSMEs کو اکثر بڑے کارپوریٹوں کی جانب سے تاخیر سے ادائیگی کے مسائل کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ مثال کے طور پر ایک چھوٹی مینو فیکچرنگ یونٹ جو ایک بڑی آٹو موبائل کمپنی کو پرزہ جات فراہم کرتی ہے اگر ادائیگیاں وقت پر نہیں ملتی ہیں تو اس کے کام کرنے والے سرمائے پر اثر پڑے گا۔

3. زیادہ سود کی شرح:

مہنگے قرضے: MSMEs کو محدود اختیارات کی وجہ سے غیر بینکنگ مالیاتی اداروں سے زیادہ شرح سود والے قرضوں پر انحصار کرنا پڑ سکتا ہے۔ یہ زیادہ سود کی شرحیں ان کے مالیات کو دبا سکتی ہیں۔

4. لازمی عمل درآمد:

پیچیدہ GST تعمیل: گڈز اینڈ سروسز ٹیکس (GST) کی ضروریات کو پورا کرنا MSMEs کے لیے چیلنج ہو سکتا ہے۔ مثال کے طور

- پر ایک چھوٹے سے ریستوراں کو پیچیدہ GST ضوابط کو نیوگیٹ کرنا مشکل ہو سکتا ہے اور عدم تعمیل پر جرمانے لگ سکتے ہیں۔
5. مارکیٹ تک رسائی:
- برآمد کے محدود مواقع: کچھ MSMEs عالمی تجارت کے بارے میں وسائل اور معلومات کی کمی کی وجہ سے بین الاقوامی منڈیوں میں داخل ہونے کے لیے جدوجہد کر رہے ہیں۔ مثال کے طور پر ایک چھوٹا ٹیکسٹائل بنانے والا دوسرے ممالک کو مصنوعات برآمد کرنے سے قاصر ہو۔
6. فرسودہ ٹکنالوجی: MSMEs جو ٹیکنالوجی اپ گریڈ میں سرمایہ کاری نہیں کرتے ہیں کم مسابقتی ہو سکتے ہیں۔ مثال کے طور پر ایک چھوٹا الیکٹرانکس اسمبلی یونٹ اگر جدید ترین مینوفیکچرنگ ٹیکنالوجی کو نہیں اپناتا ہے تو اسے کئی مسائل سے دوچار ہونا پڑتا ہے۔
7. ہنرمند افرادی قوت:
- ہنر کا فرق: مخصوص صنعتوں میں ہنرمند لیبر کو تلاش کرنا مشکل ہو سکتا ہے۔ ایک مثال ایک چھوٹی آئی ٹی سروسز فرم ہے جو اہل سافٹ ویئر ڈویلپرز کی خدمات حاصل کرنے کے لیے جدوجہد کر رہی ہے۔
8. خام مال کی قیمتوں میں اتار چڑھاؤ: اشیاء پر انحصار کرنے والے MSMEs کو قیمتوں میں اتار چڑھاؤ کی وجہ سے مالی عدم استحکام کا سامنا کرنا پڑ سکتا ہے۔ مثال کے طور پر ایک چھوٹی فوڈ پروسیسنگ کمپنی غیر مستحکم زرعی اجناس کی قیمتوں سے متاثر ہو سکتی ہے۔
9. انفراسٹرکچر چیلنجز:
- نقل و حمل تک رسائی کا فقدان: نقل و حمل کا ناقص ڈھانچہ سامان کی نقل و حرکت میں رکاوٹ بن سکتا ہے۔ مثال کے طور پر ایک چھوٹا خراب ہونے والا سامان فراہم کرنے والے کو نقل و حمل کے ناکافی انفراسٹرکچر کی وجہ سے ڈیلیوری میں تاخیر کی وجہ سے مالی نقصان کا سامنا کرنا پڑ سکتا ہے۔
10. پائیداری اور ماحولیاتی تعمیل:
- فضلہ کے انتظام کے اخراجات: ماحولیاتی ضوابط اور پائیدار طریقوں کو پورا کرنا MSMEs کے لیے مہنگا ہو سکتا ہے۔ مثال کے طور پر ایک چھوٹے مینوفیکچرنگ یونٹ کو ماحولیاتی اصولوں کی تعمیل کرنے کے لیے فضلہ کے انتظام کے نظام میں سرمایہ کاری کرنے کی ضرورت پڑ سکتی ہے۔
11. ہندسوں کی تقسیم:
- محدود آن لائن موجودگی: مضبوط آن لائن موجودگی کے بغیر MSMEs ڈیجیٹل دور میں مواقع سے محروم رہ سکتے ہیں۔ اگر ایک چھوٹی بوتیک ای کامرس پلیٹ فارم قائم نہیں کرتی ہے تو اسے مالی مشکلات کا سامنا کرنا پڑ سکتا ہے۔
- یہ ان مالی چیلنجوں کی چند مثالیں ہیں جن کا ہندوستان میں MSMEs کو سامنا ہے۔ ان مسائل کو حل کرنے کے لیے اکثر حکومتی پالیسیوں مالی معاونت مہارت کی ترقی اور ان اہم کاروباری اداروں کی مالی صحت کو بہتر بنانے کے لیے حکمت عملی کی منصوبہ بندی کی ضرورت ہوتی ہے۔

14.4 مالی مسائل اور چیلنجز (Financial Issues and Challenges)

ہندوستان میں مائیکرو و اسمال اور میڈیم انٹرپرائزز (MSME) سیکٹر میں مالی مسائل اور چیلنجز متنوع اور کثیر جہتی ہیں۔ ان چیلنجز کو کئی اہم موضوعات میں تقسیم کیا جاسکتا ہے۔

1. کریڈٹ تک رسائی:

MSME کے لیے قرض کی مناسب سہولیات کا فقدان۔

ضمانت کی ضروریات کی وجہ سے قرضوں اور کریڈٹ کے حصول میں دشواری۔

زیادہ سود کی شرح اور غیر شفاف قرض دینے کے طریقے۔

2. ورکنگ کیپیٹل مینجمنٹ:

غیر موثر ورکنگ کیپیٹل مینجمنٹ جس کی وجہ سے کیش فلو کے مسائل پیدا ہوتے ہیں۔

انویٹری مینجمنٹ کے چیلنجز بشمول اوور اسٹاکنگ یا انڈر اسٹاکنگ۔

3. ریگولیٹری اور تعمیل کے مسائل:

پچھیدہ اور وقت طلب ریگولیٹری طریقہ کار۔

متعدد قوانین اور ضوابط کی تعمیل جیسے جی ایس ٹی لیبر قوانین اور ماحولیاتی اصول۔

4. ٹیکنالوجی اپنانا:

ٹیکنالوجی اور ڈیجیٹل ٹولز تک محدود رسائی۔

بہتر مالیاتی انتظام کے لیے آئی ٹی انفراسٹرکچر میں سرمایہ کاری کی ضرورت ہے۔

5. مارکیٹ تک رسائی اور مقابلہ:

بڑے اداروں سے سخت مقابلہ۔

نئی منڈیوں اور برآمدی مواقع تک رسائی میں دشواری۔

6. ہنرمند لیبر کی کمی:

ہنرمند لیبر کی کمی اور ہنر کو برقرار رکھنے میں دشواری۔

ملازمین کے لیے تربیت اور ہنرمندی کی فراہمی میں چیلنجز۔

7. بنیادی ڈھانچے کی پابندیاں:

بعض علاقوں میں بنیادی ڈھانچے کی سہولیات کا فقدان ہے

ناکافی نقل و حمل لاجسٹکس اور بجلی کی فراہمی۔

8. ایکویٹی فنڈنگ تک رسائی:

وینچر کیپیٹل اور پرائیویٹ ایکویٹی فنڈنگ تک محدود رسائی۔

9. سرمایہ بڑھانے کے لیے اسٹاک ایکسچینج میں لسٹنگ میں چیلنجز۔

10. مالی خواندگی اور تعلیم:

ایم ایس ایم ای مالکان اور مینیجرز میں مالی خواندگی کا فقدان۔

مالی منصوبہ بندی اور رسک مینجمنٹ کے بارے میں ناکافی معلومات۔

11. معاشی بد حالی اور بیرونی عوامل:

معاشی بد حالی اور عالمی اقتصادی جھٹکوں کا خطرہ۔

کرنسی کی شرح تبادلہ میں اتار چڑھاؤ بین الاقوامی تجارت کو متاثر کرتا ہے۔

12. سپلائی چین میں رکاوٹیں:

سپلائی چین میں رکاوٹیں پیداوار اور تقسیم کو متاثر کرتی ہیں۔

چند سپلائرز پر انحصار کاروبار کو خطرات کا شکار بناتا ہے۔

13. پائیداری اور ماحولیاتی خدشات:

پائیدار طریقوں کو اپنانے اور ماحولیاتی اصولوں کو پورا کرنے کی ضرورت ہے۔

ماحول دوست اقدامات کے لیے فنڈنگ کے چیلنجز۔

14. کریڈٹ گارنٹی سکیمیں:

حکومت کی کریڈٹ گارنٹی اسکیموں کے بارے میں محدود آگاہی اور استعمال۔

ان اسکیموں سے فوائد حاصل کرنے میں چیلنجز۔

15. ڈیجیٹل ادائیگی اور فن ٹیک:

ڈیجیٹل ادائیگیوں اور فن ٹیک حلوں میں منتقلی۔

کاروباری ماڈل میں ڈیجیٹل مالیاتی ٹولز کا انضمام۔

16. رسک مینجمنٹ:

مالیاتی خطرات کے انتظام میں چیلنجز بشمول شرح سود کا خطرہ کرنسی کا خطرہ اور کریڈٹ رسک۔

انشورنس کے اختیارات کی دستیابی اور استطاعت۔

یہ ہندوستان میں MSMEs کو درپیش مالی مسائل اور چیلنجز سے متعلق کچھ اہم موضوعات ہیں۔ ان چیلنجز سے نمٹنا

MSME سیکٹر کی ترقی اور پائیداری کے لیے ضروری ہے جو ہندوستانی معیشت میں ایک اہم کردار ادا کرتا ہے۔

14.5 MSMEs کے کاروباری اداروں میں مالی مسائل کا حل

(Solving financial problems in Micro, Small, and Medium-sized Enterprises (MSMEs))

مائیکرو چھوٹے اور درمیانی درجے کے کاروباری اداروں (MSMEs) میں مالی مسائل کا حل
MSMEs میں عام مالی مسائل کے کچھ تفصیلی حل یہ ہیں:

1. کیش فلو مینجمنٹ:
بجٹ سازی: ایک تفصیلی بجٹ بنائیں جس میں تمام آمدنی اور اخراجات شامل ہوں۔ ضرورت کے مطابق بجٹ کا باقاعدگی سے جائزہ لیں اور ایڈجسٹ کریں۔
2. پیش گوئی: فاضل اور خسارے کی مدت کا اندازہ لگانے کے لیے کیش فلو کی پیش گوئیاں تیار کریں
3. اوور ہیڈز کو کم کرنا: ضروری کاموں کے لیے نقد رقم خالی کرنے کے لیے غیر ضروری اخراجات کی شناخت اور کٹوتی کریں۔
4. ادائیگی کی شرائط پر گفت و شنید کریں: کیش فلو کو بہتر بنانے کے لیے سپلائرز کے ساتھ طویل ادائیگی کی شرائط اور صارفین کے ساتھ مختصر شرائط پر گفت و شنید کریں۔
5. ورکنگ کیپٹل مینجمنٹ:
موثر انویسٹری مینجمنٹ: انویسٹری کے اضافی اخراجات کو کم سے کم کرنے کے لیے صرف وقت میں انویسٹری کے طریقوں کو اپنائیں۔
لین آپریشنز: لیڈ ٹائم کو کم کرنے اور بندھے ہوئے سرمائے کو کم سے کم کرنے کے لیے پیداواری عمل کو بہتر بنائیں۔
انوائس فیکٹرنگ: وصول کیے جانے والے اکاؤنٹس کو فوری نقد میں تبدیل کرنے کے لیے انوائس فیکٹرنگ کی خدمات دریافت کریں۔
6. قرض کا انتظام:
ری فنانسنگ: سود کے اخراجات کو کم کرنے کے لیے زیادہ سود والے قرضوں کی ری فنانسنگ پر غور کریں۔
قرض کا استحکام: ادائیگی کے نظام الاوقات کو آسان بنانے اور ممکنہ طور پر شرح سود کو کم کرنے کے لیے متعدد چھوٹے قرضوں کو ایک میں یکجا کریں۔
قرض کی تنظیم نو: اگر مالی پریشانی کا سامنا ہو تو قرض کی ادائیگی کی شرائط کی تنظیم نو کے لیے قرض دہندگان سے بات چیت کریں۔
7. بجٹ اور مالیاتی منصوبہ بندی:
مالیاتی پیشہ ور افراد کی خدمات حاصل کریں: اگر ضرورت ہو تو بجٹ کی تیاری اور نگرانی کے لیے اکاؤنٹنٹس یا مالیاتی مشیروں سے مشورہ کریں۔
اکاؤنٹنگ سافٹ ویئر میں سرمایہ کاری کریں: بہتر فیصلہ سازی کے لیے مالیاتی لین دین کو ٹریک کرنے اور مالیاتی رپورٹیں تیار کرنے

کے لیے اکاؤنٹنگ سافٹ ویئر کا استعمال کریں۔

باقاعدگی سے جائزہ لیں اور ایڈجسٹ کریں: بجٹ کے مقابلے میں اپنی مالی کارکردگی کی مسلسل نگرانی کریں اور ضرورت کے مطابق اپنے منصوبوں کو ایڈجسٹ کریں۔

8. لاگت کا انتظام:

لاگت کا تجزیہ: باقاعدگی سے اپنے اخراجات کا تجزیہ کریں اور ان علاقوں کی نشاندہی کریں جہاں آپ معیار یا کارکردگی پر سمجھوتہ کیے بغیر اخراجات کم کر سکتے ہیں۔

9. وینڈرگفت و شنید: سپلائرز کے ساتھ بہتر شرائط پر گفت و شنید کریں رعایت کے لیے بڑی تعداد میں خریداری کی تلاش کریں اور سرمایہ کاری مؤثر سورسنگ کے لیے متبادل سپلائرز تلاش کریں۔

10. فروخت اور مارکیٹنگ کی حکمت عملی:

مارکیٹنگ کی کوششیں: فروخت کو بڑھانے اور اپنے کسٹمر بیس کو بڑھانے کے لیے مؤثر مارکیٹنگ کی حکمت عملیوں میں سرمایہ کاری کریں۔

قیمتوں کا تعین کرنے کی حکمت عملی: اپنی قیمتوں کا تعین کرنے کی حکمت عملیوں کا دوبارہ جائزہ لیں تاکہ یہ یقینی بنایا جاسکے کہ وہ لاگت کو پورا کرتی ہیں اور منافع پیدا کرتی ہیں۔

11. کریڈٹ کنٹرول:

واضح کریڈٹ پالیسیاں: ادائیگی کی مقررہ شرائط کے ساتھ واضح کریڈٹ پالیسیاں نافذ کریں اور انہیں فعال طور پر نافذ کریں۔

کریڈٹ چیکس: کریڈٹ کی شرائط پیش کرنے سے پہلے صارفین پر کریڈٹ چیک کریں۔

12. ٹیکس کی تعمیل:

ٹیکس پیشہ ور افراد کی خدمات حاصل کریں: ٹیکس کے ضوابط کی تعمیل کو یقینی بنانے کے لیے ٹیکس پیشہ ور افراد کی مہارت حاصل کریں۔

اکاؤنٹنگ سافٹ ویئر استعمال کریں: ٹیکس واجبات کو درست طریقے سے ٹریک کرنے اور رپورٹ کرنے کے لیے اکاؤنٹنگ سافٹ ویئر کا استعمال کریں۔

13. موثر ریکارڈ کیپنگ:

اکاؤنٹنگ سافٹ ویئر کا استعمال کریں: درست مالیاتی ریکارڈز کو برقرار رکھنے کے لیے قابل اعتماد اکاؤنٹنگ سافٹ ویئر کو اختیار کریں۔

14. باقاعدہ مفاہمت: تضادات کی نشاندہی کرنے اور انہیں فوری طور پر درست کرنے کے لیے بینک اسٹیٹمنٹس اور مالیاتی ریکارڈز کو

باقاعدگی سے جوڑیں۔

15. غیر متوقع اخراجات:

ایمر جنسی فنڈز: کاروبار کے مالیات پر دباؤ ڈالے بغیر غیر متوقع اخراجات کو پورا کرنے کے لیے ہنگامی فنڈ کو برقرار رکھیں۔
انشورنس: غیر متوقع واقعات کے مالی اثرات کو کم کرنے کے لیے کاروباری انشورنس پر غور کریں۔

16. ملازمین کا کاروبار:

ملازمین کو برقرار رکھنے کی حکمت عملی: ملازمین کو برقرار رکھنے کے پروگرام تیار کریں مسابقتی تنخواہیں پیش کریں اور کاروبار کو کم کرنے کے لیے ترقی کے مواقع فراہم کریں۔

17. کراس ٹریننگ: ٹرن اوور کی صورت میں بھی ضروری کرداروں کا احاطہ کرنے کو یقینی بنانے کے لیے کراس ٹریننگ ملازمین۔

MSME کے لیے یہ بہت ضروری ہے کہ وہ اپنی مالی صحت کی باقاعدگی سے نگرانی کریں بدلتے ہوئے حالات کے مطابق اپنائیں اور ضرورت پڑنے پر پیشہ ورانہ مشورہ لیں۔ اپنے کاروبار میں مخصوص مالی چیلنجوں سے نمٹنے کے لیے ایک موزوں حکمت عملی تیار کرنے کے لیے مالیاتی مشیروں اکاؤنٹنٹس یا کاروباری مشیروں سے مشورہ کریں۔ مزید برآں MSMEs کی مدد کے لیے بنائے گئے سرکاری پروگراموں اور ترغیبات پر غور کریں کیونکہ یہ قیمتی مالی امداد اور وسائل فراہم کر سکتے ہیں۔

14.6 MSMEs میں مارکیٹنگ کے مسائل (Marketing Problems in MSMEs)

1. ناکافی مارکیٹ ریسرچ:

MSMEs کبھی کبھی جامع مارکیٹ ریسرچ کیے بغیر نئی مصنوعات یا خدمات متعارف کراتے ہیں۔ یہ پیشکشوں میں سرمایہ کاری کا باعث بن سکتا ہے جو گاہک کی ترجیحات کے مطابق نہیں ہوتی ہیں اور اس کے نتیجے میں فروخت نہ ہونے والی انویسٹری ہوتی ہے۔ مثال کے طور پر ایک چھوٹا ٹیک اسٹارٹ اپ کسٹمر کی ضروریات کو اچھی طرح سمجھے بغیر سافٹ ویئر پروڈکٹ تیار کر سکتا ہے جس کے نتیجے میں اسے اپنا نام محدود ہو جاتا ہے۔

2. محدود برانڈ بیداری:

بہت سے MSMEs اپنے قریبی علاقے یا صنعت کے مقام سے باہر برانڈ بیداری پیدا کرنے کے لیے جدوجہد کر رہے ہیں۔ مثال کے طور پر ایک خاندان کی ملکیت والی مائیکرو بریوری کو مقامی بیئر کے شوقین کمیونٹی سے ہٹ کر پہچان حاصل کرنے میں چیلنجز کا سامنا کرنا پڑ سکتا ہے۔

3. غلط سامعین کو نشانہ بنانا:

MSMEs غلط سامعین کو مارکیٹنگ کر کے وسائل کو ضائع کر سکتے ہیں۔ مثال کے طور پر ایک مارکیٹنگ ایجنسی اپنی خدمات کا مقصد بڑے اداروں میں رکھ سکتی ہے جب خدمات اسٹارٹ اپس اور چھوٹے کاروباروں کے لیے بہتر طور پر موزوں ہوں۔

4. ڈیجیٹل موجودگی کی کمی:

آن لائن موجودگی کی بڑھتی ہوئی اہمیت کے ساتھ ایک MSME جو کسی کو قائم کرنے میں کوتاہی کرتا ہے کافی کسٹمر بیس سے محروم ہو سکتا ہے۔ ایک مثال ایک روایتی ماں اور باپ کتابوں کی دکان ہے جو آن لائن فروخت کرنے میں ناکام رہتی ہے اس کی رسائی مقامی گاہکوں تک

محدود ہوتی ہے۔

5. غیر متضاد مارکیٹنگ پیغام رسانی:

مارکیٹنگ پیغام رسانی میں مستقل مزاجی ایک مضبوط برانڈ بنانے کے لیے بہت ضروری ہے۔ ایک عدم مطابقت گاہک کی الجھن کا باعث بن سکتی ہے۔ مثال کے طور پر ایک ریستوراں جو مختلف مارکیٹنگ مواد میں عمدہ کھانے اور آرام دہ کھانے کے تجربات دونوں کی تشہیر کرتا ہے وہ اپنے ہدف کے سامعین کے ساتھ گونج نہیں سکتا۔

6. مسابقتی دباؤ:

MSMEs کو اکثر بڑے کھلاڑیوں سے شدید مقابلے کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ ایک مثال ملٹی نیشنل ریٹیل چیزز کے ساتھ مقابلہ کرنے والا ایک چھوٹا مقامی کپڑوں کی دکان ہے جس سے صارفین کو برقرار رکھنا اور منافع کے مارجن کو برقرار رکھنا مشکل ہو جاتا ہے۔

7. قیمتوں کے مسائل:

قیمتوں کا تعین کرنے والی مصنوعات یا خدمات بہت زیادہ یا بہت کم مسائل پیدا کر سکتی ہیں۔ ایک چھوٹی سی نفیس کافی شاپ جو اپنے مشروبات کی قیمتیں اپنے علاقے میں اوسط سے کافی زیادہ رکھتی ہیں قیمت سے آگاہ صارفین کو راغب کرنے کے لیے جدوجہد کر سکتی ہے۔

8. پروڈکٹ یا سروس کے معیار کے خدشات:

معیار کے مسائل ساکھ پر اہم اثر ڈال سکتے ہیں۔ ایک آٹوریمیئر شاپ جو اپنی مرمت کے معیار کے بارے میں صارفین کی شکایات کو دور کرنے میں ناکام رہتی ہے اسے نقصان پہنچا ساکھ اور صارفین کے نقصان کا سامنا کرنا پڑ سکتا ہے۔

9. غیر موثر تشہیر اور تشہیر:

مارکیٹنگ کے وسائل کی غلط تقسیم نااہلی کا باعث بن سکتی ہے۔ ایک مثال ایک ٹیکنالوجی اسٹارٹ اپ ہے جو اپنے بجٹ کا کافی حصہ پرنٹ اشتہارات پر خرچ کرتی ہے جب اس کے ہدف کے سامعین بنیادی طور پر ڈیجیٹل چینلز کے ذریعے معلومات استعمال کرتے ہیں۔

10. محدود مارکیٹنگ بجٹ:

MSMEs کے پاس مارکیٹنگ کے لیے اکثر محدود بجٹ ہوتے ہیں۔ یہ بڑے برانڈز کے ساتھ مقابلہ کرنا مشکل بنا سکتا ہے جو وسیع اشتہاری مہمات اور مارکیٹنگ کے اقدامات کو برداشت کر سکتے ہیں۔ مثال کے طور پر ایک چھوٹا مقامی آرگینک فوڈ پر وڈیو سربڑے حربوں کی طرح ایک ہی نمائش حاصل کرنے کے لیے جدوجہد کر سکتا ہے۔

11. مصنوعات کی تفریق میں دشواری:

بازاروں میں کام کرنے والے MSMEs کو حربوں سے اپنی مصنوعات یا خدمات میں فرق کرنے میں مشکلات کا سامنا کرنا پڑ سکتا ہے۔ ایک چھوٹی گرافک ڈیزائن ایجنسی جو مارکیٹ میں بہت سے دوسرے لوگوں کی طرح خدمات پیش کرتی ہے اسے ان کی منفرد قدر کی بنیاد پر گاہکوں کو اپنی طرف متوجہ کرنا مشکل ہو سکتا ہے۔

12. محدود تقسیم کے چینلز:

محدود تقسیم چینلز کی وجہ سے نئی منڈیوں تک پھیلنے میں رکاوٹ پیدا ہو سکتی ہے۔ مثال کے طور پر خصوصی ساس تیار کرنے والے MSME کو ڈسٹری بیوشن نیٹ ورک کی کمی کی وجہ سے دور دراز بازاروں میں صارفین تک پہنچنے میں مشکلات کا سامنا کرنا پڑ سکتا ہے۔

13. قلیل مدتی توجہ:

طویل مدتی کسٹمر تعلقات کے بجائے صرف فوری نتائج اور منصوبوں پر توجہ مرکوز کرنا ترقی کو محدود کر سکتا ہے۔ مثال کے طور پر ایک چھوٹی تعمیراتی کمپنی دیرپا تعلقات استوار کرنے اور حوالہ جات حاصل کرنے کے بجائے تیزی سے منصوبوں کو مکمل کرنے کو ترجیح دے سکتی ہے۔

14. متضاد کسٹمر مصروفیت:

گاہوں کے ساتھ متضاد مشغولیت برانڈ کی وفاداری کو کم کرنے کا باعث بن سکتی ہے۔ مثال کے طور پر ایک آن لائن زیورات کی دکان جو کبھی کبھار سوشل میڈیا پر پوسٹ کرتا ہے اور وقفے وقفے سے گاہک کے استفسارات کا جواب دیتا ہے گاہک کی مصروفیت کو برقرار رکھنے اور فروخت بڑھانے کے لیے جدوجہد کر سکتا ہے۔

15. غیر اطمینان بخش کسٹمر سروس:

ناقص کسٹمر سروس منفی جائزوں اور دوبارہ کاروبار کے نقصان کا باعث بن سکتی ہے۔ مثال کے طور پر مہمان نوازی کے شعبے میں ایک MSME جو کہ ناقص کسٹمر سروس کے لیے شہرت رکھتا ہے کسٹمر کی وفاداری اور مثبت حوالہ جات میں کمی دیکھ سکتا ہے۔ مارکیٹنگ کے ان مسائل کو حل کرنا MSMEs کے لیے مارکیٹ میں مضبوط موجودگی قائم کرنے اور گاہوں کو مؤثر طریقے سے راغب کرنے اور برقرار رکھنے کے لیے بہت ضروری ہے۔ ان چیلنجوں کی جلد شناخت اور صحیح حکمت عملیوں کو نافذ کرنے سے ان کاروباروں کو ان رکاوٹوں پر قابو پانے میں مدد مل سکتی ہے۔

MSME 14.7 میں مارکیٹنگ کے مسائل کا تدارک (Addressing Marketing Issues in MSME)

مائیکروسال اور میڈیم انٹرنیٹ پر انٹرنیٹ (MSMEs) میں مارکیٹنگ کے مسائل کے تدارک کو مزید تفصیل سے دیکھیں

1. جامع مارکیٹ ریسرچ:

تدارک: گاہک کی ضروریات ترجیحات اور مارکیٹ کی حرکیات کو سمجھنے کے لیے مکمل مارکیٹ ریسرچ میں سرمایہ کاری کریں۔ اس میں رجحانات اور مواقع کی شناخت کے لیے سروے فوکس گروپس اور ڈیٹا کا تجزیہ شامل ہو سکتا ہے۔

مثال: ایک چھوٹی سافٹ ویئر ڈیولپمنٹ فرم نئی پروڈکٹ شروع کرنے سے پہلے وسیع مارکیٹ ریسرچ کرتی ہے۔ وہ گاہک کے تاثرات اور مسابقتی ڈیٹا اکٹھا کرتے ہیں جس سے وہ ایک ایسی پروڈکٹ تیار کرنے کے قابل بناتے ہیں جو مارکیٹ کے تقاضوں کو پورا کرتا ہے جس کے نتیجے میں زیادہ فروخت اور کسٹمر کی اطمینان حاصل ہوتی ہے۔

2. برانڈ بیداری کی عمارت:

تدارک: برانڈنگ کی ایک جامع حکمت عملی تیار کریں جس میں آن لائن اور آف لائن مارکیٹنگ سوشل میڈیا کی موجودگی اور برانڈ بیداری

بڑھانے کے لیے تعلقات عامہ کی کوششیں شامل ہوں۔

مثال: ایک مقامی کاریگر بیکری سوشل میڈیا پلیٹ فارمز پر اپنی منفرد ہاتھ سے بنی مصنوعات کو نمایاں کرنے والی ایک مارکیٹنگ مہم چلاتی ہے اور مقامی نوڈ بلاگرز کے ساتھ مل کر برانڈ کی مرئیت کو اپنے قریبی پڑوس سے باہر بڑھاتی ہے۔

3. سامعین کی تقسیم:

تدارک: آبادیاتی طرز عمل اور ضروریات کی بنیاد پر ہدف کے سامعین کی شناخت اور ان کی تقسیم کریں۔ سامعین کے مخصوص حصوں کو مؤثر طریقے سے حل کرنے کے لیے مارکیٹنگ کے پیغامات اور چینلز کو تیار کریں۔

مثال: ایک مارکیٹنگ ایجنسی کو احساس ہوتا ہے کہ اس کی خدمات اسٹارٹ اپس اور چھوٹے کاروباروں کے لیے مثالی ہیں۔ وہ صحیح سامعین تک پہنچنے کے لیے تاجروں کے ذریعے اکثر پلیٹ فارمز پر ٹارگٹڈ مواد اور اشتہاری مہمات تخلیق کرتے ہیں۔

4. آن لائن موجودگی کی ترقی:

تدارک: صارف دوست ویب سائٹ بنا کر مواد کی مارکیٹنگ میں مشغول ہو کر اور وسیع تر کسٹمر بیس سے منسلک ہونے کے لیے سوشل میڈیا چینلز کا فائدہ اٹھا کر ایک مضبوط آن لائن موجودگی قائم کریں۔

مثال: سیاحت سے متعلق MSME ایک پیشہ ور ویب سائٹ بناتا ہے جس میں ٹریول پیکیجز منزل گائیڈز اور ایک مربوط بکنگ سسٹم کے بارے میں تفصیلی معلومات ہوتی ہیں جس سے مسافروں کے لیے معلومات تک رسائی اور آن لائن اپنے سفر کی بکنگ کرنا آسان ہو جاتا ہے۔

5. مسلسل مارکیٹنگ پیغام رسانی:

تدارک: ایک واضح اور مستقل مارکیٹنگ پیغام تیار کریں جو تمام مارکیٹنگ مواد اور چینلز پر برانڈ کی اقدار مصنوعات اور خدمات کی عکاسی کرے۔

مثال: ایک ریستوراں اپنی ویب سائٹ سے لے کر اپنے سوشل میڈیا اکاؤنٹس اور پرنٹ شدہ اشتہارات تک اپنے تمام مارکیٹنگ مواد میں ایک پرسکون خاندانی دوستانہ ماحول پیش کرنے کا ایک مستقل پیغام برقرار رکھتا ہے۔

6. مسابقتی حکمت عملی:

تدارک: حربوں کا تجزیہ کریں اور منفرد سیلنگ پوائنٹس (USPs) کی نشاندہی کریں جو MSME کو الگ کرتے ہیں۔ مارکیٹنگ کی کوششوں میں ان USPs پر زور دیں تاکہ گاہکوں کو اپنی طرف متوجہ کریں جو ان امتیازات کی قدر کرتے ہیں۔

مثال: کپڑے کی ایک چھوٹی دکان اپنی مقامی طور پر تیار کردہ پائیدار طریقے سے حاصل کردہ مصنوعات کو فروغ دینے پر توجہ مرکوز کرتی ہے تاکہ خود کو بڑی ریٹیل چینز سے ممتاز کیا جاسکے۔

7. قیمتوں کا تعین کرنے کی حکمت عملی کا جائزہ:

تدارک: قیمتوں کے تعین کی حکمت عملیوں کا جائزہ لیں تاکہ یہ یقینی بنایا جاسکے کہ وہ مارکیٹ اور کسٹمر کی توقعات کے مطابق ہیں۔ منافع کو برقرار رکھتے ہوئے ہدف کے صارفین کو راغب کرنے کے لیے اگر ضروری ہو تو قیمتوں کو ایڈجسٹ کریں۔

مثال: ایک گورمیٹ کافی شاپ مخصوص گھنٹوں کے دوران قیمتوں کو کم کرتی ہے تاکہ بجٹ سے آگاہ صارفین کو متوجہ کیا جاسکے جبکہ پریمیم کافی کی ادائیگی کے خواہشمندوں کے لیے باقاعدہ قیمتیں رکھی جائیں۔

8. معیار کی بہتری:

تدارک: کوالٹی کے مسائل کو فوری طور پر حل کریں اور بہتری لانے کے لیے صارفین کی رائے کو فعال طور پر تلاش کریں۔ کوالٹی اشورینس پر زور دیں اور مارکیٹنگ کے مواد میں کوالٹی سے متعلق کامیاب تبدیلیاں دکھائیں۔

مثال: آٹومرمت کی دکان کسٹمر کے خدشات کو تسلیم کرتی ہے کوالٹی کنٹرول کے بہتر اقدامات کو نافذ کرتی ہے اور ان تبدیلیوں کو مارکیٹنگ کے مواد کے ذریعے بتاتی ہے جس سے گاہک کا اعتماد بڑھتا ہے۔

9. مؤثر تشہیر اور فروغ:

تدارک: مارکیٹنگ کے وسائل کو ایسے چینلز پر منتقل کریں جو ہدف کے سامعین تک مؤثر طریقے سے پہنچیں۔ اگر یہ پلیٹ فارم آپ کے سامعین کے لیے زیادہ متعلقہ ہیں تو آن لائن مارکیٹنگ پے فی کلک اشتہارات اور سوشل میڈیا مہمات میں سرمایہ کاری کریں۔

مثال: ایک ٹیکنالوجی سٹارٹ اپ اپنے اشتہاراتی بجٹ کو پرنٹ سے ڈیجیٹل ایڈورٹائزنگ تک دوبارہ مختص کرتا ہے اپنے سامعین کے ترجیحی آن لائن چینلز کو ہدف بنا کر بہتر نتائج حاصل کرتا ہے۔

10. بجٹ مختص کی اصلاح:

تدارک: اعلیٰ اثر والی حکمت عملیوں کو ترجیح دے کر محدود مارکیٹنگ بجٹ سے زیادہ سے زیادہ فائدہ اٹھائیں۔ سرمایہ کاری کے مؤثر چینلز پر توجہ مرکوز کریں اور سرمایہ کاری پرواپسی (ROD) کی قریب سے نگرانی کریں۔

مثال: ایک چھوٹا آرگینک فوڈ پروڈیوسر مہنگی قومی اشتہاری مہموں کے بجائے مقامی کسانوں کی منڈیوں اور آن لائن فروخت پر توجہ مرکوز کرتا ہے بہتر نتائج کے لیے اپنے بجٹ کو بہتر بناتا ہے۔

11. مصنوعات کی تفریق:

تدارک: منفرد خصوصیات یا فوائد کی نشاندہی کریں جو آپ کی مصنوعات یا خدمات کو حریفوں سے ممتاز کرتی ہیں۔ مارکیٹنگ کے مواد میں ان فرقوں کو نمایاں کریں۔

مثال: ایک گرافک ڈیزائن ایجنسی ماحول دوست کمپنیوں کے لیے برانڈنگ مواد بنانے میں مہارت رکھتی ہے جو مارکیٹنگ کی مہموں میں ان کی پائیداری پر مرکوز خدمات کو نمایاں کرتی ہے۔

12. تقسیم کی توسیع:

تدارک: نئی منڈیوں تک پہنچنے یا جغرافیائی طور پر وسعت دینے کے لیے اضافی ڈسٹری بیوشن چینلز دریافت کریں۔ اس میں ای کامرس شراکت داری یا مقامی خوردہ فروش شامل ہو سکتے ہیں۔

مثال: ایک خاص چٹنی تیار کرنے والا گورمیٹ گروسری اسٹورز اور آن لائن بازاروں کے ساتھ شراکت داری کرتا ہے تاکہ دور دراز علاقوں

کے صارفین تک اپنی مصنوعات کی رسائی کو بڑھایا جاسکے۔

13. طویل مدتی توجہ:

تدارک: اعلیٰ معیار کی خدمت کو برقرار رکھتے ہوئے قلیل مدتی اور طویل مدتی اہداف کو متوازن رکھیں جبکہ پائیدار ترقی کے لیے تعلقات کی تعمیر اور صارفین کی اطمینان میں بھی سرمایہ کاری کریں۔

مثال: ایک تعمیراتی کمپنی پراجیکٹ کے معیار گاہک کے تعلقات اور سروس کے بعد کی مدد پر زور دیتی ہے جس سے کاروبار اور مثبت حوالہ جات کو دہرایا جاتا ہے۔

14. مسلسل گاہک کی مشغولیت:

تدارک: ایک مستقل منگنی کی حکمت عملی تیار کریں جس میں گاہک کی دلچسپی کو برقرار رکھنے کے لیے باقاعدہ سوشل میڈیا پوسٹس ای میل مارکیٹنگ اور ذاتی نوعیت کے گاہک کے معاملات شامل ہوں۔

مثال: ایک آن لائن جیولری اسٹور ہفتہ وار سوشل میڈیا پوسٹس کا شیڈول بناتا ہے اپنے سبسکرائبرز کو ماہانہ نیوز لیٹر بھیجتا ہے اور صارفین کو مصروف رکھنے کے لیے کسٹمر کی ترجیحات کی بنیاد پر ذاتی نوعیت کی مصنوعات کی سفارشات پیش کرتا ہے۔

15. کسٹمر سروس میں بہتری:

تدارک: کسٹمر سروس ٹریننگ میں سرمایہ کاری کریں اور خدشات کو فوری طور پر حل کرنے کسٹمر کی اطمینان کو بہتر بنانے اور منفی جائزوں کو کم کرنے کے لیے کسٹمر فیڈبیک میکانزم کو اپنائیں۔

مثال: مہمان نوازی MSME عملے کے تربیتی پروگراموں کو لاگو کرتی ہے اور سروس کے مسائل کی نشاندہی اور ان کی اصلاح کے لیے کسٹمر فیڈبیک سروے کا استعمال کرتی ہے جس سے بہتر جائزے ہوتے ہیں اور دوبارہ کاروبار میں اضافہ ہوتا ہے۔

ان طریقوں کو نافذ کرنے سے MSMEs کو ان کی مارکیٹنگ کے مسائل پر قابو پانے اور مارکیٹ میں ان کی مسابقت کو بڑھانے میں مدد مل سکتی ہے۔ ہر تدارک کو ان مخصوص چیلنجوں اور مواقع کے مطابق بنایا جانا چاہیے جن کا کاروبار کو سامنا ہے۔

14.8 کلیدی الفاظ (Keywords)

• ٹیکس کی تعمیل:

ٹیکس کی تعمیل کا مطلب قانونی اور مالی پیچیدگیوں سے بچنے کے لیے ٹیکس کی درست رپورٹنگ اور ادائیگی سمیت تمام متعلقہ ٹیکس قوانین اور ضوابط کی پابندی کرنا ہے۔

• کام چلانے کے لیے سرمایہ:

ورکنگ کیپیٹل وہ سرمایہ ہے جو کمپنی کے یومیہ ٹریڈنگ آپریشنز کے لیے استعمال ہوتا ہے بشمول آپریشنل لیکویڈٹی کو برقرار رکھنا اور قلیل مدتی مالیاتی ذمہ داریوں کو پورا کرنا۔

• رسک مینجمنٹ:

رسک مینجمنٹ میں ان ممکنہ خطرات کی شناخت تشخیص اور تخفیف شامل ہے جو کاروبار کے مالی استحکام اور آپریشنز کو متاثر کر سکتے ہیں۔

14.9 نمونہ امتحانی سوالات (Model Examination Questions)

الف: خالی جگہوں کو پُر کریں۔ (Fill in the Blanks)

1. غیر موثر ورکنگ کیپیٹل مینجمنٹ جس کی وجہ سے----- کے مسائل پیدا ہوتے ہیں
2. درمیانے درجے کے کاروبار کے مینوفیکچرنگ پلانٹ اور مشینری میں سرمایہ کاری----- سے زیادہ ہے لیکن 10 کروڑ سے زیادہ نہیں ہے۔

3. ----- کے سروس سیکٹر میں سالانہ کاروبار 10 لاکھ سے زیادہ ہے لیکن 2 کروڑ سے زیادہ نہیں ہے

4. مائیکرو انٹرپرائزز مینوفیکچرنگ پلانٹ اور مشینری میں سرمایہ کاری----- سے زیادہ نہیں ہے۔

5. مائیکرو انٹرپرائزز سروس سیکٹر میں----- 10 لاکھ سے زیادہ نہیں ہے۔

جوابات: 1. کیش فلو 25 کروڑ 3 چھوٹے کاروبار 254 لاکھ 5 سالانہ کاروبار

ب: مختصر جواب کے حامل سوالات (Short Answer Type Questions)

1. ناکافی مارکیٹ ریسرچ تحریر کیجیے
2. غیر اطمینان بخش کسٹمر سروس سے کیا مراد ہے
3. محدود برانڈ بیداری سے آپ کیا سمجھتے ہیں

ج: طویل جواب کے حامل سوالات (Long Answer Type Questions)

1. MSMEs کے مالی مسائل پر تفصیل لکھیں۔
2. MSMEs میں مارکیٹنگ کے مسائل پر نوٹ لکھیے۔
3. MSMEs میں مارکیٹنگ کے مسائل کا تدارک سے آپ کیا سمجھتے ہیں اس کی وضاحت کیجئے

14.10 تجویز کردہ اکتسابی مواد (Suggested Learning Resources)

1. Longenecker, J. G., Petty, J. W., Palich, L. E., & Hoy, F. (2020). Small Business Management: An Entrepreneurial Emphasis (Indian Edition). Cengage Learning.
2. Barrow C. The Essence of Small Business, Prentice Hall of India, New Delhi, 1997.

اکائی 15 - پیداواری مسائل

(Production problems)

Structure	اکائی کے اجزاء
Introduction	15.0 تمہید
Objectives	15.1 مقاصد
Definition	15.2 معنی مفہوم اور تعریف
Causes of Production Problem in small scale Business	15.3 چھوٹے پیمانے کی کمپنیوں میں پیداواری مسائل
Scarcity of Raw Materials	15.4 خام مال کی کمی
Technological Problems	15.5 چھوٹے پیمانے کے کاروبار میں تکنیکی مسائل
Solution of Technological Problems in Small Scale Business	15.6 چھوٹے پیمانے کے کاروبار میں تکنیکی حل
Power Problems in Small Scale Business	15.7 چھوٹے پیمانے کے کاروبار میں بجلی کے مسائل
Addressing Power Problems in Small Scale Business	15.8 چھوٹے پیمانے پر کاروبار میں بجلی کے مسائل کو حل کرنا
Labour Problems in Small Scale Business	15.9 چھوٹے پیمانے کے کاروبار میں مزدوری کے مسائل
Addressing Labor Problems in Small Scale Businesses	15.10 چھوٹے پیمانے کے کاروبار میں مزدوری کے مسائل کو حل کرنا
Keywords	15.11 کلیدی الفاظ
Model Examination Questions	15.12 نمونہ امتحانی سوالات
Suggested Learning Resources	15.13 تجویز کردہ اکتسابی مواد

15.0 تمہید (Introduction)

چھوٹے پیمانے کے کاروباروں کو ان کے کاموں کے مختلف پہلوؤں میں درپیش پیچیدگیوں اور چیلنجوں کا تعارف کراتے ہوئے یہ بحث ایسے کاروباری اداروں کے انتظام اور اسے برقرار رکھنے کی پیچیدگیوں کو تلاش کرتی ہے۔ پیداواری مسائل سے لے کر جو وسائل کو تیار سامان میں مؤثر طریقے سے تبدیل کرنے میں تکنیکی رکاوٹیں ہیں جن کے لیے فعال حکمت عملیوں کی ضرورت ہوتی ہے چھوٹے پیمانے کے کاروباروں کو کامیاب ہونے کے لیے بہت سے مسائل سے چھٹکارا پانا ضروری ہے مثلاً بجلی کے مسائل، بجلی کی فراہمی اور اس کی یقینی دونوں لحاظ سے ان اداروں کو گہرا اثر انداز کر سکتے ہیں۔ لیبر کے مسائل بھرتی اور برقرار رکھنے کی مشکلات سے لے کر لیبر کے ضوابط کی تعمیل تک افرادی قوت کے انتظام میں پیچیدگی کو بیان کرتے ہیں۔ اس تلاش میں ہم ان چیلنجوں کی اہم پیچیدگیوں کا جائزہ لیتے ہیں جو چھوٹے پیمانے کے کاروباروں کو درپیش کثیر جہتی مسائل کی ایک جامع تفہیم فراہم کرتے ہیں اور ان رکاوٹوں کو دور کرنے اور آج کے مسابقتی کاروباری منظر نامے میں ترقی کی منازل طے کرنے میں ان کی مدد کرنے کے لیے عملی حل پیش کرتے ہیں۔

15.1 مقاصد (Objectives)

اس اکائی کے مطالعے کے بعد آپ ان موضوعات کو سمجھنے کے قابل ہو جائیں گے:

- پیداوار کے مسائل کے معنی مفہوم سمجھ سکیں گے۔
- چھوٹے پیمانے کے کاروبار میں تکنیکی مسائل سمجھ سکیں گے۔
- چھوٹے پیمانے کے کاروبار میں تکنیکی حل سمجھ سکیں گے
- چھوٹے پیمانے کے کاروبار میں بجلی کے مسائل سے واقف ہو سکیں گے۔
- چھوٹے پیمانے پر کاروبار میں بجلی کے مسائل کو حل کرنا۔
- چھوٹے پیمانے کے کاروبار میں مزدوری کے مسائل اور حل کرنا سے واقف ہو سکیں گے۔

15.2 پیداوار کے مسائل کے معنی مفہوم اور تعریف

(Definition and Meaning of Production Problem)

پیداوار کا مسائل عام طور پر ایک مسئلہ یا چیلنج سے مراد ہے جو سامان یا خدمات کی تیاری یا پیداوار کے عمل کے دوران پیدا ہوتا ہے۔ یہ مسائل کی ایک وسیع فہرست کا احاطہ کرتا ہے جو پیداواری عمل میں رکاوٹ یا خلل ڈالتے ہیں جس سے تاخیر، لاگت میں اضافہ اور ممکنہ معیار کے مسائل ہوتے ہیں۔ پیداوار کے مسائل مختلف صنعتوں بشمول مینوفیکچرنگ زراعت تعمیرات اور خدمات میں الگ الگ ہو سکتے ہیں "پیداوار کا مسئلہ" عام طور پر ایک مسئلہ یا چیلنج سے مراد ہے جس کا سامنا کسی کمپنی یا تنظیم کو سامان اور خدمات کی تیاری یا پیداوار کے عمل میں کرنا پڑتا ہے۔ یہ مسئلہ مسائل کی ایک وسیع فہرست پر مبنی ہو سکتا ہے جیسے کہ پیداواری عمل میں ناکار کو الٹی کنٹرول کے مسائل سپلائی چین

میں رکاوٹیں، سامان کی ناکامی، افرادی قوت کے مسائل اور دیگر۔ مختلف مصنفین اور ماہرین نے پیداوار کے مسئلے کی تشکیل کے بارے میں اپنی الگ الگ تعریفیں اور نقطہ نظر فراہم کی ہیں۔ یہاں مختلف مصنفین کی چند تعریفیں یا وضاحتیں ہیں:

• آپریشنز مینجمنٹ کا نقطہ نظر:

آپریشنز مینجمنٹ کے نقطہ نظر سے پیداوار کے مسائل کو کسی بھی رکاوٹ کے طور پر بیان کیا جاسکتا ہے جو آدانوں (خام مال، محنت اور سرمایہ) کو آؤٹ پٹس (تیار شدہ مصنوعات یا خدمات) میں موثر طریقے سے تبدیل کرنے میں رکاوٹ بنتی ہے۔ ان رکاوٹوں میں رکاوٹیں تاخیر نقائص اور وسائل کی تقسیم کے مسائل شامل ہو سکتے ہیں۔

سپلائی چین کا نقطہ نظر:

سپلائی چین مینجمنٹ کے تناظر میں پیداواری مسائل کا حوالہ فراہم کنندگان سے پیداوار کے مقام تک سامان اور مواد کے بہاؤ میں رکاوٹوں یا ناکاریوں کا حوالہ دیا جاسکتا ہے۔ اس میں طلب میں اتار چڑھاؤ نقل و حمل کے مسائل یا سپلائر کی بھروسے کے خدشات جیسے مسائل شامل ہو سکتے ہیں۔

کوالٹی مینجمنٹ کا نقطہ نظر:

کوالٹی مینجمنٹ کے شعبے میں مصنفین پیداواری مسائل کو قائم شدہ معیار کے معیارات یا تصریحات سے کسی بھی انحراف کے طور پر بیان کرتے ہیں۔ اس میں پروڈکٹس میں نقائص، عمل کی مختلف حالتوں یا مستقل مزاجی اور بھروسے سے متعلق مسائل شامل ہو سکتے ہیں۔

بحالی اور قابل اعتماد نقطہ نظر:

دیکھ بھال اور قابل اعتماد انجینئرنگ کے شعبے میں مصنفین پیداواری مسائل کو آلات کی خرابی، ڈاؤن ٹائم اور دیکھ بھال کی ناکامیوں سے متعلق مسائل کے طور پر بیان کرتے ہیں جو پیداواری عمل میں خلل ڈالتے ہیں۔

پیداوار کے مسائل کی کچھ مثالیں مندرجہ ذیل ہیں

آلات کی خرابی: جب پیداوار میں استعمال ہونے والی مشینری یا سامان ٹوٹ جاتا ہے یا اسے دیکھ بھال کی ضرورت ہوتی ہے تو یہ پیداوار میں تاخیر کا باعث بن سکتی ہے۔

سپلائی چین میں رکاوٹیں: سپلائی چین کے مسائل جیسے خام مال کی قلت، نقل و حمل کے مسائل یا سپلائر کی تاخیر پیداوار کے نظام الاوقات میں خلل ڈال سکتی ہے۔

کوالٹی کنٹرول کے مسائل: اگر مواد یا کاریگری کے معیار میں تضادات ہیں تو یہ حتیٰ مصنوعات میں نقائص اور پیداواری لاگت میں اضافہ کا باعث بن سکتا ہے۔

لیبر کی کمی: ہنرمند یا دستیاب لیبر کی کمی پیداوار کو سست کر سکتی ہے یا اوور ٹائم کام کی ضرورت کا باعث بن سکتی ہے۔

عمل کی ناکامیاں: غیر موثر پیداواری عمل رکاوٹیں یا اصلاح کی کمی کے نتیجے میں پیداوار میں کمی اور پیداواری لاگت میں اضافہ ہو سکتا ہے۔

ریگولٹری تعمیل: صنعت کے ضوابط یا معیارات کی تعمیل مشکل ہو سکتی ہے اور اگر پورا نہ کیا جائے تو پیداواری مسائل پیدا ہو سکتے ہیں۔
 ماحولیاتی عوامل: قدرتی آفات، موسمی حالات یا دیگر ماحولیاتی عوامل زراعت یا تعمیرات جیسی صنعتوں میں پیداوار میں خلل ڈال سکتے ہیں۔
 ڈیزائن یا انجینئرنگ کی خامیاں: کسی پروڈکٹ کے ابتدائی ڈیزائن یا انجینئرنگ کے مسائل کے نتیجے میں پیداواری مسائل پیدا ہو سکتے ہیں کیونکہ
 تبدیلیوں یا ترمیم کی ضرورت ہو سکتی ہے۔
 صحت اور حفاظت کے خدشات: ایک محفوظ کام کرنے والے ماحول کو یقینی بنانا بہت ضروری ہے اور اگر توجہ نہ دی گئی تو حفاظتی خدشات
 پیداوار کو روک سکتے ہیں۔

مزدور ہڑتالیں یا احتجاج: مزدوری کے تنازعات کام کی روک تھام اور پیداوار میں رکاوٹ کا باعث بن سکتے ہیں۔

15.3 چھوٹے پیمانے کی کمپنیوں کی پیداواری مسائل کی وجوہات (Causes of Production Problem)

چھوٹے پیمانے کی کمپنیوں میں پیداواری مسائل متنوع اور کثیر جہتی ہو سکتے ہیں۔ اکثر وسائل کی رکاوٹوں اور محدود صلاحیتوں سے پیدا ہوتے
 ہیں۔ چھوٹے پیمانے کی کمپنیوں میں پیداواری مسائل کی کچھ عام وجوہات یہ ہیں:

1. محدود وسائل:
 چھوٹے پیمانے کی کمپنیوں کے پاس اکثر مالی وسائل، ٹیکنالوجی اور ہنر مند لیبر تک محدود رسائی ہوتی ہے۔ اس کے نتیجے میں ناکافی مشینری
 فرسودہ ٹیکنالوجی اور ناقص افرادی قوت پیدا ہو جاتی ہے جس کی وجہ سے پیداوار میں ناکامی ہو سکتی ہے۔

2. ناکافی منصوبہ بندی:
 ناقص منصوبہ بندی بشمول ناکافی مانگ کی پیش گوئی، وسائل کی تقسیم اور پیداوار کا نظام الاوقات ضرورت سے زیادہ پیداوار کم پیداوار یا
 طلب اور رسد کے درمیان مماثلت کا باعث بن سکتا ہے۔
 کوالٹی کنٹرول کے مسائل:

چھوٹے پیمانے کی کمپنیوں میں کوالٹی کنٹرول کے مضبوط عمل کی کمی ہو سکتی ہے۔ اس کے نتیجے میں خرابی کی شرح مصنوعات کی واپسی اور گاہک
 کی عدم اطمینان پیدا ہو سکتی ہے جس سے پیداوار کی کارکردگی اور ساکھ متاثر ہو سکتی ہے۔
 سپلائی چین میں رکاوٹیں:

3. افرادی قوت کے چیلنجز:
 چھوٹے پیمانے کی کمپنیاں سپلائی چین میں رکاوٹوں کے لیے زیادہ خطرے سے دوچار ہو سکتی ہیں جیسے کہ سپلائی کرنے والوں کی طرف سے تاخیر
 ترسیل یا خام مال کے غیر معتبر ذرائع۔ یہ رکاوٹیں پیداوار میں تاخیر اور اخراجات میں اضافے کا باعث بن سکتی ہیں۔

چھوٹے پیمانے کے کاروبار کو ہنر مند کارکنوں کی خدمات حاصل کرنے اور برقرار رکھنے کے ساتھ جدوجہد کرنا پڑ سکتی ہے۔ زیادہ کاروبار ناکافی
 تربیت اور کراس فنکشنل مہارتوں کی کمی پیداواری مسائل کا باعث بن سکتی ہے۔

4. انویٹری مینجمنٹ کے مسائل:

انویٹری کی اور اسٹانگ یا انڈر اسٹانگ چھوٹے پیمانے کی کمپنیوں میں عام مسائل ہو سکتے ہیں۔ ضرورت سے زیادہ انویٹری سرمایہ اور جگہ کو جوڑ دیتی ہے جبکہ ناکافی انویٹری پیداوار کو روکنے کا باعث بن سکتی ہے۔

5. سامان کی خرابی:

چھوٹے پیمانے کی کمپنیوں کے پاس سامان کی باقاعدہ دیکھ بھال اور اپ گریڈ کے لیے مالی وسائل کی کمی ہو سکتی ہے۔ اس کے نتیجے میں بار بار بریک ڈاؤن اور ڈاؤن ٹائم ہو سکتا ہے جس سے پیداواری کم ہو سکتی ہے

6. غیر موثر عمل:

غیر موثر اور فرسودہ پیداواری عمل ایک اہم مسئلہ ہو سکتا ہے۔ چھوٹے پیمانے کی کمپنیوں کے پاس آٹومیشن یا عمل میں بہتری میں سرمایہ کاری کرنے کے وسائل نہیں ہو سکتے ہیں جس سے وقت اور وسائل کا ضیاع ہوتا ہے۔

7. ریگولیٹری تعمیل اور اجازت نامے:

چھوٹے پیمانے پر کاروبار پیچیدہ ریگولیٹری تقاضوں کو نیوگیٹ کرنے کے لیے جدوجہد کر سکتے ہیں جس کے نتیجے میں تاخیر جرمانے یا عارضی پیداوار بند ہو سکتی ہے اگر وہ تعمیل کے معیارات کو پورا کرنے میں ناکام رہتے ہیں۔

8. توسیع پذیری کی کمی:

چھوٹے پیمانے کی کمپنیوں کو بڑھتی ہوئی مانگ کو پورا کرنے کے لیے پیداوار کو تیزی سے پیمانہ کرنا مشکل ہوتا ہے۔ اس کے نتیجے میں اور گاہک کی عدم اطمینان اور مواقع ضائع ہو سکتے ہیں۔

9. کیش فلو کے مسائل:

مالی رکاوٹیں بشمول کیش فلو کے مسائل خام مال کی خریداری ملازمین کو ادا ہنگی یا پیداواری کاموں کو برقرار رکھنے میں مسائل کا باعث بنتی ہیں۔ لیکویڈٹی کی کمی پیداوار میں خلل ڈال سکتی ہے۔

10. مارکیٹ میں اتار چڑھاؤ:

چھوٹے پیمانے پر کاروبار مارکیٹ کے اتار چڑھاؤ کے لیے زیادہ خطرے سے دوچار ہوتے ہیں جیسے کہ صارفین کی ترجیحات میں تبدیلی یا معاشی بد حالی۔ یہ عوامل پیداوار کی منصوبہ بندی اور طلب کی پیش گوئی کو متاثر کر سکتے ہیں۔

11. مواصلات اور رابطہ کاری:

چھوٹے پیمانے کی کمپنیوں میں باضابطہ عمل یا واضح کردار اور ذمہ داریوں کی کمی کی وجہ سے مواصلات اور رابطہ کاری کے مسائل پیدا ہو سکتے ہیں جس سے الجھن اور پیداوار میں تاخیر ہوتی ہے۔

پیداوار کے ان مسائل کو حل کرنے کے لیے چھوٹے پیمانے کی کمپنیوں کو بہتر منصوبہ بندی وسائل کی بہتر تقسیم ٹیکنالوجی میں سرمایہ کاری کوالٹی کنٹرول کے اقدامات اور افرادی قوت کی ترقی جیسی حکمت عملیوں کو نافذ کرنے کی ضرورت پڑ سکتی ہے۔ مزید برآں کاروباری

مشیروں، صنعتی انجمنوں اور مقامی حکومتی ایجنسیوں سے بیرونی مدد اور رہنمائی کے ذریعہ کچھ چیلنجوں کو کم کرنے میں مدد مل سکتا ہے۔

15.4 خام مال کی کمی (Scarcity of raw materials)

چھوٹے پیمانے پر کاروبار کے تناظر میں خام مال کی کمی سے مراد ایسی صورت حال ہے جس میں کمپنی کو اپنی پیداواری عمل کے لیے درکار ضروری آدانوں یا مواد کی کمی یا ناکافی دستیابی کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ یہ کمی مختلف وجوہات کی وجہ سے ہو سکتی ہے جو کاروبار کے عمل اور عملداری کو نمایاں طور پر متاثر کرتی ہے۔ چھوٹے پیمانے پر کاروبار میں خام مال کی کمی کے تصور کو سمجھنے کے لیے کچھ اہم نکات یہ ہیں:

1. ناکافی سپلائی: خام مال کی کمی کا مطلب یہ ہے کہ کاروبار اپنی مصنوعات کی تیاری یا خدمات فراہم کرنے کے لیے درکار ضروری وسائل کی مناسب فراہمی حاصل نہیں کر پاتا ہے۔ یہ مختلف عوامل بشمول سپلائر کے مسائل سپلائی چین میں رکاوٹیں یا وسائل کی دستیابی میں اتار چڑھاؤ کی وجہ سے ہو سکتا ہے۔

2. پیداوار پر اثر: جب خام مال کی کمی ہوتی ہے تو پیداواری عمل میں اکثر خلل پڑتا ہے یا سست پڑ جاتا ہے۔ اس سے پیداوار کا حجم کم ہو سکتا ہے آرڈر کی تکمیل میں تاخیر اور ممکنہ مالی نقصان ہو سکتا ہے۔

3. معیار کے خدشات: بعض صورتوں میں کاروباروں کو قلت کا سامنا کرنے پر متبادل یا کم معیار کے خام مال کا استعمال کرنے پر مجبور ہونا پڑتا ہے جو حتمی مصنوعات یا سروس کے معیار کو متاثر کر سکتا ہے۔

4. بڑھتی ہوئی لاگت: خام مال کی کمی بسا اوقات لاگت میں اضافے کی وجہ سے ہوتی ہے کیونکہ کاروباری اداروں کو زیادہ دور یا مہنگے سپلائرز سے مواد حاصل کرنے کی ضرورت پڑ سکتی ہے۔ یہ بدلے میں منافع کے مارجن کو کم کر سکتا ہے۔

5. مسابقتی نقصان: خام مال کی کمی کا سامنا کرنے والے چھوٹے پیمانے پر کاروبار زیادہ مضبوط سپلائی چین نیٹ ورکس اور وسائل تک زیادہ رسائی والے بڑے حریفوں کے مقابلے میں مسابقتی نقصان میں ہو سکتے ہیں۔

6. کاروبار کی بندش کا خطرہ: سنگین صورتوں میں اہم خام مال کی مسلسل کمی کاروبار کی پائیداری کے لیے خطرہ بن سکتی ہے اگر اس مسئلے پر توجہ نہ دی گئی تو ممکنہ طور پر کاروبار بند ہونے کا باعث بن سکتا ہے۔

7. قلت کی وجوہات: قلت مختلف عوامل کی وجہ سے ہو سکتی ہے بشمول مارکیٹ کے حالات میں تبدیلی، سپلائر کے مسائل، قدرتی آفات، سیاسی عدم استحکام، معاشی اتار چڑھاؤ اور ریگولیٹری تبدیلیاں جو خام مال کی دستیابی کو متاثر کرتی ہیں۔

8. خام مال کی کمی کے اثرات کو کم کرنے کے لیے چھوٹے پیمانے پر کاروباروں کو مختلف حکمت عملیوں پر غور کرنے کی ضرورت پڑ سکتی ہے بشمول ان کے سپلائر کی بنیاد کو متنوع بنانا، انویٹری کے انتظام کی تکنیکوں کو نافذ کرنا، متبادل مواد کی تلاش اور ممکنہ کمی کے

مسائل کا اندازہ لگانے اور ان کا جواب دینے کے لیے مارکیٹ کے حالات کی قریب سے نگرانی کرنا ہے۔ مزید برآں ہنگامی منصوبے قائم کرنے اور قابل اعتماد سپلائرز کے ساتھ تعلقات استوار کرنے سے چھوٹے پیمانے پر کاروباروں کو خام مال کی کمی کو

بہتر طریقے سے سنبھالنے اور ان کی پیداواری صلاحیتوں کو برقرار رکھنے میں مدد مل سکتی ہے۔

15.5 چھوٹے پیمانے کے کاروبار میں تکنیکی مسائل (Technical Problems in Small Scale Business)

تکنیکی مسائل تنظیموں کے اندر ٹیکنالوجی کے استعمال اور انتظام سے متعلق چیلنجوں کی ایک وسیع فہرست پر مبنی ہیں۔ یہ مسائل کاروبار کے روزمرہ کے کاموں سے لے کر اس کی طویل مدتی ترقی اور مسابقت تک کے مختلف پہلوؤں کو متاثر کرتے ہیں۔ ذیل میں کچھ عام تکنیکی مسائل ہیں جن کا کاروباروں کو سامنا ہو سکتا ہے:

1. فرسودہ ٹیکنالوجی:

کئی کاروبار کمپنیاں خاص طور پر چھوٹے پیمانے پر کاروبار پرانا ہارڈ ویئر یا سافٹ ویئر استعمال کر رہے ہیں۔ اس سے کارکردگی میں کمی، پروسیسنگ کا وقت سست اور سیوریٹی اپ ڈیٹس یا نئی خصوصیات کے لیے تعاون کی کمی ہو سکتی ہے۔

2. ناکافی آئی ٹی انفراسٹرکچر:

مناسب IT انفراسٹرکچر کی کمی جیسے کہ سرور نیٹ ورکنگ آلات یا ڈیٹا اسٹوریج کاروبار کے ڈیٹا اور آپٹیمائزیشن کو مؤثر طریقے سے بروئے کار لانے کی صلاحیت میں خلل ڈالتا ہے جس کی بنا پر کارکردگی کے مسائل اور ڈیٹا ضائع ہونے کا امکان ہو سکتا ہے۔

3. ڈیٹا سیوریٹی اور رازداری کے خدشات:

کاروباری اداروں کو سائبر خطرات اور خلاف ورزیوں سے حساس ڈیٹا کی حفاظت کرنے کی ضرورت ہے۔ ایسا کرنے میں ناکامی کے نتیجے میں ڈیٹا لیک ہو سکتا ہے۔ لہذا تعمیل کی خلاف ورزی تنظیم کی سیکورٹی کو نقصان پہنچا سکتا ہے۔

4. سائبر سیوریٹی کے خطرات:

سائبر سیوریٹی سے متعلق تکنیکی مسائل میں مالی ویئر فٹنگ حملے، رینسوم ویئر اور دیگر خطرات شامل ہو سکتے ہیں جو ڈیٹا سے سمجھوتہ کر سکتے ہیں کارروائیوں میں خلل ڈال سکتے ہیں اور مالی نقصانات کا باعث بن سکتے ہیں۔

5. انضمام کے چیلنجز:

مختلف سافٹ ویئر ایپلی کیشنز اور سسٹم کو مربوط کرنا پیچیدہ ہو سکتا ہے۔ عدم مطابقت کے مسائل ڈیٹا شیئرنگ اور کمیونٹی کیشن میں رکاوٹ بن سکتے ہیں جس سے مختلف محکموں کے لیے مؤثر طریقے سے کام کرنا مشکل ہو جاتا ہے۔

6. آئی ٹی کی مہارت کی کمی:

چھوٹے کاروباروں کے پاس اندرون ملک IT مہارت نہیں ہوتی ہے جس کی وجہ سے ٹیکنالوجی سے متعلق مسائل کا ازالہ اور حل کرنا مشکل ہو جاتا ہے۔ یہ ڈاون ٹائم میں اضافہ اور بیرونی IT سپورٹ پر انحصار کا باعث بن سکتا ہے۔

7. سافٹ ویئر کی خرابیاں اور:

مختلف کاروباری عملوں کے لیے استعمال کیے جانے والے سافٹ ویئر میں کیڑے یا خرابیاں ہو سکتی ہیں جو کاموں میں خلل ڈالتے ہیں پیداواری صلاحیت میں کمی کرتے ہیں اور ملازمین اور صارفین کو مایوس کرتے ہیں۔

8. ہارڈ ویئر کی ناکامیاں:

تکنیکی مسائل میں اکثر ہارڈ ویئر کی ناکامیاں شامل ہوتی ہیں جیسے کمپیوٹر سرور یا نیٹ ورکنگ کا سامان خراب ہونا۔ یہ ناکامیاں ڈاؤن ٹائم اور ڈیٹا کے نقصان کا باعث بن سکتی ہیں۔

9. ناکافی بیک اپ اور ریکوری کے حل:

ناکافی ڈیٹا بیک اپ اور ریکوری سسٹم کے نتیجے میں ہارڈ ویئر کی ناکامی یا ڈیٹا کرپٹ ہونے کی صورت میں اہم ڈیٹا ضائع ہو سکتا ہے۔

10. غیر موثر ورک فلو آٹومیشن:

آٹومیشن ٹولز اور ورک فلو کو نافذ کرنا ایک چیلنج ہو سکتا ہے۔ خراب طریقے سے ڈیزائن کیا گیا یا عمل میں لایا گیا آٹومیشن غلطیوں ناکاریوں اور ملازمین کی مزاحمت کا باعث بن سکتا ہے۔

11. تکنیکی فرسودہ پن:

ابھرتی ہوئی ٹیکنالوجی کو برقرار رکھنے میں ناکامی کے نتیجے میں مسابقتی نقصان ہو سکتا ہے۔ وہ کاروبار جو تکنیکی ترقی کو نظر انداز کرتے ہیں ان کی صنعتوں میں متروک ہونے کا خطرہ ہوتا ہے۔

12. انٹرنیٹ کنیکٹیویٹی کے مسائل:

غیر معتبر انٹرنیٹ کنکشن آپریشنز میں خلل ڈال سکتے ہیں خاص طور پر ان کاروباروں کے لیے جو آن لائن خدمات یا ای کامرس پر انحصار کرتے ہیں۔

13. تعمیل اور ضابطے کے چیلنجز:

صنعت سے متعلق مخصوص ضوابط اور تعمیل کی ضروریات پر عمل کرنا تکنیکی طور پر چیلنجنگ ہوتا ہے۔ ایسا کرنے میں ناکامی کے نتیجے میں قانونی مسائل اور جرمانے ہو سکتے ہیں۔

14. توسیع پذیری کے مسائل:

جیسے جیسے کاروبار بڑھتے ہیں ان کے تکنیکی بنیادی ڈھانچے کو اس کے مطابق پہانے کے قابل ہونا چاہیے۔ ناکافی مہارتی صلاحیت کارکردگی کی رکاوٹوں کا باعث بن سکتی ہے۔

15. تربیت اور اپنانے کے مسائل:

ملازمین نئی ٹیکنالوجی کو اپنانے کے لیے مزاحمت کرتے ہیں جس سے ان کی پیداواری صلاحیت متاثر ہو سکتی ہے اور تنظیم کی ڈیجیٹل تبدیلی کی کوششوں میں ممکنہ طور پر رکاوٹ پیدا ہو سکتی ہے۔

ان تکنیکی مسائل کو حل کرنے کے لیے کاروباری اداروں کو جدید اور قابل بھروسہ مندرجہ ٹیکنالوجی میں سرمایہ کاری کرنی چاہیے۔ سائبر سیورٹی کے مضبوط اقدامات قائم کرنے آئی ٹی کی تربیت اور مہارت کو ترجیح دینا، فعال دیکھ بھال اور نگرانی کو نافذ کرنا اور ایک ایسی ٹیکنالوجی حکمت عملی تیار کرنی چاہیے جو ان کے کاروباری اہداف کے مطابق ہو۔ ان کے ٹیکنالوجی کے بنیادی ڈھانچے اور سسٹم کا باقاعدگی سے جائزہ لینا اور

اپ ڈیٹ کرنا تیزی سے بدلتے ہوئے تکنیکی منظر نامے میں مسابقتی اور پگھلا رہنے کے لیے ضروری ہے۔

15.6 چھوٹے پیمانے کے کاروبار میں تکنیکی حل

(Solution of Technological Problems in Small Scale Business)

چھوٹے پیمانے پر کاروبار میں تکنیکی مسائل کو حل کرنے کے لیے ایک منظم اور فعال نقطہ نظر کی ضرورت ہوتی ہے۔ یہاں وہ اقدامات ہیں جو آپ تکنیکی مسائل کو مؤثر طریقے سے حل کرنے کے لیے اٹھائے جاسکتے ہیں:

1. مسئلہ کی نشاندہی کرنا:

پہلا قدم مخصوص تکنیکی مسئلہ یا چیلنج کی درست شناخت کرنا ہے۔ اس مسئلے کو مکمل طور پر سمجھنے کے لیے معلومات اکٹھا کریں، تشخیص کریں اور ملازمین یا IT پیشہ ور افراد سے مشورہ کریں۔

2. مسائل کو ترجیح دینا:

تمام تکنیکی مسائل کا آپ کے کاروبار پر ایک جیسا اثر نہیں ہوتا ہے۔ ان کی شدت اور ان کے ممکنہ نتائج کی بنیاد پر انہیں ترجیح دیں۔ اس سے آپ کو مؤثر طریقے سے وسائل مختص کرنے میں مدد ملے گی۔

3. وسائل مختص کرنا:

اس بات کو یقینی بنائیں کہ آپ کے پاس مسائل کو حل کرنے کے لیے ضروری وسائل موجود ہیں۔ اس میں نئے آلات سافٹ ویئر یا آئی ٹی سپورٹ کے لیے بجٹ سازی کے ساتھ ساتھ مسائل کو حل کرنے کے لیے وقت اور عملے کو مختص کرنا شامل ہونا چاہیے۔

4. ماہر کی مدد طلب کرنا:

اگر آپ کے پاس اندرون ملک IT مہارت کی کمی ہے تو بیرونی IT پیشہ ور افراد یا سروس فراہم کرنے والوں سے مشورہ کرنے پر غور کریں۔ وہ پیچیدہ مسائل کو حل کرنے میں تکنیکی علم اور مدد فراہم کر سکتے ہیں۔

5. پرانی ٹیکنالوجی کو اپ گریڈ کرنا یا تبدیل کرنا:

پرانا ہارڈ ویئر یا سافٹ ویئر بہت سے تکنیکی مسائل کی جڑ ہو سکتا ہے۔ جدید ٹیکنالوجی کے حل میں سرمایہ کاری کریں جو آپ کی کاروباری ضروریات کے مطابق ہوں۔

6. سائبر سیکیورٹی کے مضبوط اقدامات کا نفاذ:

سائبر سیکیورٹی کے مضبوط اقدامات جیسے فائر والز اینٹی وائرس سافٹ ویئر یا قاعدہ سافٹ ویئر اپ ڈیٹس اور سیکیورٹی کے بہترین طریقوں پر ملازمین کی تربیت کے ذریعے اپنے کاروبار کو سائبر خطرات سے بچائیں۔

7. ڈیٹا بیک اپ اور ریکوری کے طریقہ کار کا اہتمام کرنا:

یقینی بنائیں کہ کاروباری ڈیٹا کا باقاعدگی سے اور محفوظ طریقے سے بیک اپ لیا جاتا ہے۔ ڈیٹا ضائع ہونے کی صورت میں ڈیٹا ریکوری پلان تیار

کریں۔ تکنیکی ناکامی کی صورت میں کم سے کم ڈاؤن ٹائم کو یقینی بنائیں۔

8. ورک فلو کو موثر طریقے سے خود کار بنانا:

کارکردگی کو بہتر بنانے کے لیے ورک فلو آٹومیشن ٹولز اور طریقوں کو نافذ کریں۔ اس بات کو یقینی بنائیں کہ غلطیوں کو روکنے کے لیے آٹومیشن کو اچھی طرح سے ڈیزائن اور جانچ کی گئی ہے۔

9. آئی ٹی انفراسٹرکچر کو بہتر بنانا:

اپنے کاروبار کی ٹیکنالوجی کی ضروریات کو پورا کرنے کے لیے ایک قابل اعتماد IT انفراسٹرکچر میں سرمایہ کاری کریں بشمول سرور نیٹ ورکنگ کا سامان اور ڈیٹا اسٹوریج۔

10. ملازمین کی تربیت کو بہتر بنانا:

ملازمین کو تربیت اور تعاون کی پیشکش کریں تاکہ یہ یقینی بنایا جاسکے کہ وہ اس ٹیکنالوجی کو موثر طریقے سے استعمال کرتے رہیں اور اس کا ازالہ کر سکتے ہیں جس پر وہ انحصار کرتے ہیں۔ مسلسل سیکھنے اور موافقت کی ثقافت کی حوصلہ افزائی کریں۔

11. باقاعدگی سے دیکھ بھال اور نگرانی:

ہارڈ ویئر یا سافٹ ویئر کی ناکامیوں کو روکنے کے لیے باقاعدہ دیکھ بھال کے نظام الاوقات قائم کریں۔ مسلسل نگرانی آپ کو مسائل کی نشاندہی کرنے میں مدد کر سکتی ہے اس سے پہلے کہ وہ پیچیدہ ہو جائیں۔

12. تعمیل اور ضابطے کی پابندی:

یقینی بنائیں کہ کاروبار صنعت کے مخصوص ضوابط اور ڈیٹا کے تحفظ کے تقاضوں کے مطابق ہوں۔ ضرورت کے مطابق اپنے تعمیل کے طریقہ کار کا باقاعدگی سے جائزہ لیں اور اپ ڈیٹ کریں۔

13. توسیع پذیری کے حل کو لاگو کرنا:

توسیع پذیر ٹیکنالوجی کے حل کو لاگو کر کے ترقی کی منصوبہ بندی کریں جو کاروبار کو وسیع کرتے ہیں۔

14. ٹیکنیکل تعاون میں سرمایہ کاری کرنا:

IT سروس فراہم کنندگان یا منظم سروس فراہم کنندگان کے ساتھ شراکت داری پر غور کریں جو جاری تکنیکی معاونت پیش کرتے ہیں اور اپنی ٹیکنالوجی کو موثر طریقے سے منظم اور برقرار رکھنے میں آپ کی مدد کرتے ہیں۔

15. ٹیسٹ اور مانیٹرنگ و جائزہ لینا:

حل کو نافذ کرنے کے بعد باقاعدگی سے ان کی جانچ کریں اور ان کا جائزہ لیں تاکہ یہ یقینی بنایا جاسکے کہ وہ حسب منشا کام کر رہے ہیں اور آپ کی کاروباری ضروریات کو پورا کرنا جاری رکھیں گے۔

16. دستاویزی حل:

تکنیکی حل اور عمل کی جامع دستاویزات رکھیں۔ یہ خرابیوں کا سراغ لگانے اور تربیت میں مدد کرتا ہے۔

17. باخبر رہیں:

اپنی صنعت میں جدید ترین تکنیکی ترقی کے بارے میں باخبر رہیں اور غور کریں کہ وہ آپ کے کاروبار کو کیسے فائدہ پہنچا سکتے ہیں۔

18. مسلسل بہتری:

تکنیکی چیلنجز جاری ہیں۔ اپنی ٹکنالوجی کی زمین کی تزئین کی مسلسل نگرانی اور جائزہ لیں، ضرورت کے مطابق ایڈجسٹمنٹ اور بہتری کریں۔ چھوٹے پیمانے کے کاروباروں میں تکنیکی مسائل کو حل کرنے کے لیے فعال منصوبہ بندی، سرمایہ کاری، مہارت اور تکنیکی ترقی کے ساتھ تازہ ترین رہنے کے عزم کی ضرورت ہوتی ہے۔ ان چیلنجوں کو موثر طریقے سے حل کرنے سے کاروبار کی کارکردگی کو بہتر بنایا جاسکتا ہے۔ ڈاؤن ٹائم کو نہ صرف کم کیا جاسکتا ہے بلکہ کاروبار کی مسابقت کو بھی بڑھایا جاسکتا ہے۔

15.7 چھوٹے پیمانے کے کاروبار میں بجلی کے مسائل (Power Problems in Small Scale Business)

چھوٹے پیمانے کے کاروبار میں بجلی کے مسائل

چھوٹے پیمانے پر پیداوار میں بجلی کے مسائل مینوفیکچرنگ یا پیداواری سہولت کے اندر برقی طاقت کی فراہمی تقسیم اور انتظام سے متعلق مسائل کا حوالہ دیتے ہیں۔ یہ مسائل آپریشن میں خلل ڈالتے ہیں، مالی نقصانات کا باعث بنتے ہیں اور پیداواری عمل کی مجموعی کارکردگی اور اعتمادی کو متاثر کر سکتے ہیں۔ چھوٹے پیمانے پر پیداوار میں بجلی کے مسائل حسب ذیل ہیں:

1. دو لیٹج کا اتار چڑھاؤ:

دو لیٹج کے اتار چڑھاؤ بشمول دو لیٹج سیگس سرجز اور اسپانکس آلات اور مشینری کو نقصان پہنچا سکتے ہیں۔ یہ اکثر بیرونی عوامل جیسے گرڈ کی عدم استحکام یا سہولت کے اندر اندرونی عوامل کی وجہ سے ہوتے ہیں۔

2. تعدد تغیرات:

برقی سپلائی کی فریکوئنسی میں تغیرات آلات کی ہم آہنگی میں خلل ڈالتے ہیں اور خرابی یا نقصان کا باعث بنتے ہیں۔ کیونکہ اس سے نمٹنے کے لیے چھوٹے پیمانے پر کاروباروں کو پاور کنڈیشننگ کے آلات تک رسائی نہیں ہوتی ہے۔

3. براؤن آؤٹس:

براؤن آؤٹ دو لیٹج کی سطح میں نمایاں کمی ہے جس سے برقی آلات کی کارکردگی میں کمی واقع ہوتی ہے۔ یہ سست پیداوار کی رفتار اور آلات کے پہننے کا باعث بن سکتا ہے۔

4. بجلی کی بندش:

غیر طے شدہ بجلی کی بندش کا وقت بند ہو سکتا ہے پیداواری نظام الاوقات میں خلل پڑتا ہے اور اس کے نتیجے میں ممکنہ پروڈکٹ یا مادی نقصان ہو سکتا ہے کیونکہ بیک اپ پاور کے غیر موثر حل کافی کوریج فراہم نہیں کر پاتے ہیں۔

5. اعلیٰ توانائی کے اخراجات:

توانائی کا غیر موثر استعمال بجلی کے بلوں کا باعث بن سکتا ہے جس سے پیداواری لاگت متاثر ہوتی ہے۔ چھوٹے پیمانے کے کاروباروں میں اکثر توانائی کی بچت والی ٹیکنالوجی یا حل کے لیے سرمائے کی کمی ہوتی ہے۔

6. سامان کا نقصان:

بار بار بجلی کے مسائل جیسے ووٹج میں اضافے یا اتار چڑھاؤ حساس الیکٹرانک آلات کو نقصان پہنچاتے ہیں جس کی وجہ سے مہنگی مرمت یا تبدیلی ہوتی ہے۔

7. بجلی کی ناکافی فراہمی:

چھوٹے پیمانے پر کاروباروں کو مستقل اور مناسب بجلی کی فراہمی حاصل کرنے میں چیلنجز کا سامنا کرنا پڑ سکتا ہے خاص طور پر ان علاقوں میں جہاں بجلی کے غیر معتبر گرڈ ہیں۔

8. محدود بیک اپ پاور:

بیک اپ پاور کے ناکافی حل جیسے جنریٹر یا بلا تعطل پاور سپلائیز (UPS) بندش کے دوران ناکافی بجلی کا باعث بنتے ہیں جس کے نتیجے میں پیداوار میں خلل پڑتا ہے۔

9. حفاظتی خدشات:

بجلی کے مسائل ملازمین کے لیے حفاظتی خطرات پیدا کر سکتے ہیں خاص طور پر اگر وہ ووٹج کے اتار چڑھاؤ یا بجلی کی بندش کے دوران برقی آلات کو سنبھالنے کے لیے مناسب تربیت یافتہ نہیں ہیں۔

10. لازمی عمل درآمد:

بجلی کے استعمال اور اخراج سے متعلق ماحولیاتی اور حفاظتی ضوابط کی تعمیل چھوٹے پیمانے کے کاروباروں کے لیے مشکل ہوتی ہے

11. وسائل کی تقسیم:

بجلی کے مسائل کو حل کرنے کے لیے درکار مالی وسائل جیسے بیک اپ پاور شوئر یا پاور کواٹری آلات میں سرمایہ کاری دیگر آپریشنل ضروریات کو پورا نہیں کر پاتے ہیں۔

15.8 چھوٹے پیمانے پر کاروبار میں بجلی کے مسائل کو حل کرنا

(Addressing Power Problems in Small Scale Business)

1. پاور کواٹری کا سامان: ووٹج کے اتار چڑھاؤ کو کم کرنے اور حساس آلات کی حفاظت کے لیے پاور کنڈیشننگ اور سرچ پروٹیکشن آلات میں سرمایہ کاری کریں۔

2. بیک اپ پاور سولوشن: بجلی کی بندش کے دوران مسلسل آپریشن کو یقینی بنانے کے لیے قابل اعتماد بیک اپ پاور سسٹم جیسے جنریٹر یا UPS انسٹال کریں۔

3. توانائی کی بچت کے اقدامات: توانائی کی کھپت کو کم کرنے اور بجلی کی لاگت کو کم کرنے کے لیے توانائی کی بچت والی ٹیکنالوجیز اور جدید طریقوں کو نافذ کریں۔
 4. دیکھ بھال اور نگرانی: برقی آلات کو باقاعدگی سے برقرار رکھیں اور بجلی کے مسائل کا پتہ لگانے کے لیے نگرانی کے نظام کو نافذ کریں اس سے پہلے کہ وہ اہم نقصان یا خلل پیدا کریں۔
 5. ملازمین کی تربیت: ملازمین کو بجلی سے متعلق حفاظتی طریقہ کار پر تربیت دیں اور انہیں بجلی کے مسائل کو موثر طریقے سے نمٹنے کے لیے علم اور مہارت فراہم کریں۔
 6. ریگولیٹری تعمیل: برقی حفاظت اور توانائی کی کھپت سے متعلق متعلقہ ضوابط اور معیارات کی تعمیل کو یقینی بنائیں۔
 7. توانائی کے ذرائع کو متنوع بنائیں: گرڈ پر انحصار کم کرنے کے لیے توانائی کے متبادل ذرائع جیسے قابل تجدید توانائی کے حل جیسے سولر پینلز یا ونڈ ٹربائنز کی تلاش کریں۔
 8. خطرے کی تشخیص: خطرات کی نشاندہی کرنے اور پاور مینجمنٹ کی ایک جامع حکمت عملی تیار کرنے کے لیے ایک مکمل خطرے کی تشخیص کریں۔
 9. مالیاتی منصوبہ بندی: بجلی کے مسائل کو حل کرنے کے لیے بجٹ کے وسائل مختص کریں اور توانائی کے موثر اقدامات سے طویل مدتی لاگت کی بچت پر غور کریں۔
 10. مسلسل بہتری: کاروبار کے بڑھنے اور ٹیکنالوجی کی ترقی کے ساتھ ساتھ اپنی پاور مینجمنٹ کی حکمت عملیوں کا باقاعدگی سے جائزہ لیں اور اپ ڈیٹ کریں۔
- پیداواری صلاحیت کو برقرار رکھنے ڈاؤن ٹائم کو کم کرنے اور آپریشنل اخراجات کو کنٹرول کرنے کے لیے چھوٹے پیمانے پر پیداواری کاروباروں کے لیے موثر پاور مینجمنٹ بہت ضروری ہے۔ مناسب حل کے نفاذ کے ذریعے بجلی کے مسائل کو حل کر کے کاروبار اپنی آپریشنل چمک اور مسابقت کو بڑھا سکتے ہیں۔

15.9 چھوٹے پیمانے کے کاروبار میں مزدوری کے مسائل (Labour Problems in Small Scale Business)

چھوٹے پیمانے کے کاروباروں میں مزدوری کے مسائل افرادی قوت کے انتظام سے متعلق مسائل اور چیلنجوں کا حوالہ دیتے ہیں۔ یہ مسائل آپریشنز پیداواری صلاحیت اور کاروبار کی مجموعی کامیابی کو نمایاں طور پر متاثر کرتے ہیں۔ یہاں چھوٹے پیمانے کے کاروباروں میں مزدوری کے مسائل کو زیر تحریر لایا گیا ہے:

1. بھرتی کے چیلنجز:

چھوٹے پیمانے کے کاروبار اکثر اہل اور ہنرمند کارکنوں کو راغب کرنے اور ان کی خدمات حاصل کرنے کے لیے جدوجہد کرتے ہیں۔ انہیں بڑی کمپنیوں سے سخت مقابلے کا سامنا کرنا پڑ سکتا ہے اور انہیں پرکشش معاوضہ / تنخواہ پیش کرنے سے قاصر ہوتے ہیں۔

2. برقرار رکھنے کے مسائل:

ایک بار ملازمین کی خدمات حاصل کرنے کے بعد انہیں برقرار رکھنا مشکل ہو سکتا ہے۔ چھوٹے کاروبار بڑے اداروں کی طرح کیریئر کی ترقی کے مواقع یا فوائد پیش نہیں کر سکتے ہیں جس سے ملازمین کے لیے رخصت ہونا آسان ہو جاتا ہے۔

3. تربیت اور ترقی:

چھوٹے کاروباروں کے پاس جامع تربیت اور ترقیاتی پروگرام فراہم کرنے کے لیے وسائل کی کمی ہو سکتی ہے جس کے نتیجے میں افرادی قوت محدود مہارتوں اور ترقی کی صلاحیت کے حامل ہو سکتی ہے۔

4. معاوضہ اور فوائد:

ناکافی معاوضہ اور فوائد ملازمین میں عدم اطمینان کا باعث بنتے ہیں۔ چھوٹے کاروبار مسابقتی تنخواہ اور فوائد فراہم کرنے کے لیے جدوجہد کرتے ہیں جو ملازمین کے حوصلے اور برقراری کو متاثر کر سکتے ہیں۔

5. کام زندگی توازن:

چھوٹے پیمانے کے کاروباروں میں اکثر ملازمین کو متعدد کردار ادا کرنے کی ضرورت ہوتی ہے جس سے کام کا زیادہ بوجھ اور کام کی زندگی میں توازن خراب ہو سکتا ہے۔ یہ برن آؤٹ اور اٹریشن کا سبب بن سکتا ہے۔

6. مواصلات کے مسائل:

انتظامیہ اور ملازمین کے درمیان غیر موثر مواصلت غلط فہمیوں کو ہوا دینے، حوصلے کو پست کرنے اور ملازمت سے ناقص یا عدم اطمینان کا باعث بنتے ہے۔

7. کام کی جگہ کی حفاظت اور صحت:

چھوٹے کاروباروں کے پاس محفوظ اور صحت مند کام کے ماحول کو یقینی بنانے کے لیے وسائل نہیں ہوتے ہیں جو ممکنہ طور پر حادثات زخمیوں اور قانونی ذمہ داریوں کا باعث بنتے ہیں۔

8. مزدوری کے ضوابط اور تعمیل:

لیبر قوانین اور ضوابط کے مطابق رہنا پیچیدہ اور مہنگا ہوتا ہے۔ عدم تعمیل کے نتیجے میں جرمانے اور قانونی مسائل پیدا ہو سکتے ہیں۔

9. ملازم کی حوصلہ افزائی:

چھوٹے کاروبار اپنے ملازمین کی حوصلہ افزائی کے لیے جدوجہد کرتے ہیں کیونکہ ہو سکتا ہے کہ ان کے پاس ملازم کی شناخت کے رسمی پروگرام یا ترقی دہانچے موجود نہ ہوں۔

10. عدم موافقت اور تنازعات (Conflicts and Disputes) کام کی جگہ کے عدم موافقت اور تنازعات جیسے ملازمین کے درمیان

اختلاف انتظامی فیصلوں سے متعلق شکایات کام کے ماحول اور پیداواری صلاحیت میں خلل ڈالتے ہیں۔

11. تنوع اور شمولیت (Diversity and Inclusion)

چھوٹے پیمانے پر کاروباروں کو فروغ دینے اور اپنی افرادی قوت میں شمولیت میں چیلنجوں کا سامنا کرنا پڑتا ہے جو ممکنہ طور پر غیر نمائندہ اور کم اختراعی ٹیم کی طرف لے جاتا ہے۔

12. خصوصی کرداروں کا فقدان:

چھوٹے کاروباروں میں اکثر ملازمین کو وسائل کی رکاوٹوں کی وجہ سے ملازمت کے متعدد کرداروں کو سنبھالنے کی ضرورت ہوتی ہے۔ یہ اہم شعبوں میں خصوصی مہارت کی کمی کا باعث بن سکتا ہے۔

13. جانشینی کی منصوبہ بندی:

چھوٹے کاروباروں میں جانشینی کی مؤثر منصوبہ بندی کی کمی ہوتی ہے جو کلیدی ملازمین کے ریٹائرڈ ہونے یا کمپنی چھوڑنے پر چیلنجز پیدا کر سکتی ہے۔

14. مزدوریوں کے مسائل:

مزدوریوں کے چھوٹے پیمانے پر کاروبار کے ملازمین کی نمائندگی کرتی ہیں جس سے اجتماعی سودے بازی ہڑتالیں یا کام کے حالات پر تنازعات پیدا ہو سکتے ہیں۔

15.10 چھوٹے پیمانے کے کاروبار میں مزدوری کے مسائل کو حل کرنا

(Addressing labor problems in small scale businesses)

1. مؤثر بھرتی اور برقرار رکھنے کی حکمت عملی:

مطلوبہ اہداف کردہ بھرتی کی حکمت عملی تیار کریں اور صلاحیت مند کوراجب کرنے اور برقرار رکھنے کے لیے ترغیبات پیش کریں جیسے کام کے چکدار انتظامات، پیشہ ورانہ ترقی کے مواقع اور کام کا مثبت ماحول۔

2. تربیتی اور ترقیاتی پروگرام:

ملازمین کی تربیت اور ترقی میں سرمایہ کاری کریں تاکہ تنظیم میں ان کی مہارتوں اور کیریئر کے امکانات کو بہتر بنایا جاسکے۔

3. مسابقتی معاوضہ اور فوائد:

اعلیٰ صلاحیت مند کوراجب کرنے اور برقرار رکھنے کے لیے مسابقتی معاوضے کے پیکیجز پیش کریں بشمول تنخواہ بونس اور فوائد۔

4. ورک لائف بیلنس سپورٹ:

چکدار کام کے نظام الاوقات کا نفاذ اور ملازمین کی فلاح و بہبود کا فروغ کے علاوہ صحت مند کام اور زندگی کے توازن کی حوصلہ افزائی کریں۔

5. صاف مواصلات:

باقاعدگی سے فیڈبیک سیشن ٹیم میٹنگ اور شفاف مواصلاتی چینلز کے ذریعے تنظیم کے اندر مواصلات کو بہتر بنائیں۔

6. کام کی جگہ کی حفاظت اور صحت:

حفاظت اور صحت کے ضوابط کی تعمیل کریں۔ ضروری تربیت فراہم کریں اور کام کرنے کا محفوظ ماحول برقرار رکھیں۔
7. لیبر قوانین کی تعمیل:

آئینی قوانین کی تعمیل کو یقینی بنانے اور قانونی مسائل سے بچنے کے لیے لیبر قوانین اور ضوابط کے ساتھ اپ ڈیٹ رہیں۔
8. ملازم کی شناخت اور حوصلہ افزائی:

افراد کی قوت کی حوصلہ افزائی اور مشغولیت کے لیے ملازمین کی شناخت کے پروگرام اور ترغیبات نافذ کریں۔
9. تنازعات کے حل:

تنازعات کے حل کا ایک منظم طریقہ کار تیار کریں اور تنازعات کو مؤثر طریقے سے حل کرنے کے لیے تربیت فراہم کریں۔
10. تنوع اور شمولیت:

کام کی جگہ میں تنوع اور شمولیت کو فروغ دیں تاکہ کام کا زیادہ جدید اور ہم آہنگ ماحول بنایا جاسکے۔
11. خصوصی کردار:

اہم شعبوں میں مہارت کو یقینی بنانے کے لیے ماہرین کی خدمات حاصل کرنے یا مخصوص کاموں کو آؤٹ سورس کرنے پر غور کریں۔
12. جانشینی کی منصوبہ بندی:

جب کلیدی ملازمین کمپنی چھوڑ دیتے ہیں تو کاموں کے تسلسل کو یقینی بنانے کے لیے جانشینی کا منصوبہ تیار کریں۔
13. مزدور یونین تعلقات:

کھلے رابطے اور گفت و شنید کے ذریعے اگر قابل اطلاق ہو تو مزدور یونینوں کے ساتھ مثبت تعلقات استوار کریں۔
چھوٹے پیمانے کے کاروبار جو مزدوری کے مسائل کو مؤثر طریقے سے حل کرتے ہیں وہ زیادہ مثبت اور نتیجہ خیز کام کا ماحول بنا سکتے ہیں جس سے ملازمین کا اطمینان، اور ان کی کاروباری کارکردگی میں اضافہ ہوتا ہے۔

15.11 کلیدی الفاظ (Keywords)

- تکنیکی مسائل: ٹیکنالوجی سے وابستہ چیلنجز جیسے پرانے آلات سافٹ ویئر کی خرابیاں اور سائبر سیکورٹی کے خطرات۔
- لیبر کے مسائل: افرادی قوت کے انتظام سے متعلق چیلنجز بشمول بھرتی برقرار رکھنے تربیت اور لیبر قوانین کی تعمیل۔
- بھرتی کے چیلنجز: تنظیم کے لیے اہل اور ہنرمند ملازمین کو تلاش کرنے اور ان کی خدمات حاصل کرنے میں مشکلات۔
- ورک لائف بیلنس: ملازمین کے لیے کام اور ذاتی زندگی کے درمیان توازن قائم کرنا تاکہ برن آؤٹ اور تناؤ کو روکا جاسکے۔

15.12 نمونہ امتحانی سوالات (Model Examination Questions)

الف: خالی جگہوں کو پُر کریں۔ (Fill in the Blanks)

1. _____ کے پاس سامان کی باقاعدہ دیکھ بھال اور اپ گریڈ کے لیے مالی وسائل کی کمی ہو سکتی ہے
2. چھوٹے پیمانے کی کمپنیوں کے پاس آٹومیشن یا عمل میں بہتری میں سرمایہ کاری کرنے کے _____ نہیں ہو سکتے ہیں
3. چھوٹے پیمانے پر کاروبار مارکیٹ کے _____ کے لیے زیادہ خطرے سے دوچار ہو سکتے ہیں
4. خام مال کی _____ کاروبار کی پائیداری کے لیے خطرہ بنتی ہے اگر اس مسئلے پر توجہ نہ دی گئی تو ممکنہ طور پر کاروبار بند ہونے کا باعث بن سکتا ہے

5. تکنیکی مسائل کو حل کرنے کے لیے کاروباری اداروں کو جدید اور قابل اعتماد ٹیکنالوجی میں _____ کرنی چاہیے

جوابات: 1. چھوٹے پیمانے کی کمپنیوں 2. وسائل 3 اتار چڑھاو 4 مسلسل کمی 5 سرمایہ کاری

ب: مختصر جواب کے حامل سوالات (Short Answer type Questions)

1. چھوٹے پیمانے کے کاروبار میں تکنیکی مسائل تحریر کیجیے

2. خام مال کی کمی سے کیا مراد ہے

3. پیداوار کے مسائل سے آپ کیا سمجھتے ہیں

ج: طویل جواب کے حامل سوالات (Long Answer type Questions)

1. چھوٹے پیمانے کی کمپنیوں میں پیداواری مسائل پر تفصیل سے لکھیں۔

2. چھوٹے پیمانے کے کاروباروں میں مزدوری کے مسائل تحریر کریں۔

3. چھوٹے پیمانے پر کاروبار میں بجلی کے مسائل کو حل کرنا سے آپ کیا سمجھتے ہیں اس کی وضاحت کریں

15.13 تجویز کردہ اکتسابی مواد (Suggested Learning Resources)

1. Longenecker, J. G., Petty, J. W., Palich, L. E., & Hoy, F. (2020). Small Business Management: An Entrepreneurial Emphasis (Indian Edition). Cengage Learning.
2. Barrow C. The Essence of Small Business, Prentice Hall of India, New Delhi, 1997.
3. Vasanth Desai, Small Scale Industries and Entrepreneurship, Himalaya Publishing House, Mumbai, 2002.
4. Shukla M.B., Entrepreneurship and Small Business Management, KITAB MAHAL, New Delhi, 2003.

اکائی 16- تدارک کے اقدامات

(Remedial Measures)

Structure	اکائی کے اجزاء
Introduction	16.0 تمہید
Objectives	16.1 مقاصد
Definition and meaning of Govt loan schemes	16.2 سرکاری قرضے کی اسکیم کے معنی مفہوم اور تعریف
PMEGP	16.3 وزیراعظم کاروزگار پیدا کرنے کا پروگرام
PM Vishwakarma Yojana Benefits	16.4 پی ایم ویشوکرما یوجنا کے فوائد
Business Loan Schemes for Women	16.5 خواتین کاروباریوں کے لیے کاروباری قرض کی اسکیمیں
Entrepreneurs	16.6 PMMY کے تحت مددوں
MUDRA Loan under Pradhan Mantri Mudra Yojana	16.7 اسٹینڈ اپ انڈیا
Stand-Up India	16.8 59 منٹ میں اسٹارٹ اپس کے لیے
MSME Business Loans for Start-ups in 59 Minutes)	MSME بزنس لون
Credit Guarantee Scheme	16.9 کریڈٹ گارنٹی اسکیم
Bank Credit Facilitation Scheme	16.10 بینک کریڈٹ فیسیلی ٹیشن اسکیم
Small Business Loans for Women	16.11 خواتین کے لیے چھوٹے کاروباری قرضے
SIDBI Make in India Soft Loan Fund for MSMEs	16.12 SIDBI میک ان انڈیا سافٹ لون فنڈ برائے MSME

Keywords

16.11 کلیدی الفاظ

Model Examination Questions

16.12 نمونہ امتحانی سوالات

Suggested Learning Resources

16.13 تجویز کردہ اکتسابی مواد

16.0 تمہید (Introduction)

چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروباری ادارے (SMEs) ہندوستان کی معیشت میں ریڑھ کی ہڈی کی حیثیت رکھتے ہیں جو روزگار پیدا کرنے اور اقتصادی ترقی میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔ انٹرپرائز پر مشتمل فروغ دینے اور چھوٹے کاروباروں کی ترقی میں معاونت کی اہمیت کو تسلیم کرتے ہوئے ہندوستانی حکومت نے خواہشمند کاروباریوں اور موجودہ کاروباروں کی مالی ضروریات کو پورا کرنے کے لیے متعدد قرض کی اسکیمیں متعارف کروائی ہیں۔ یہ حکومتی حمایت یافتہ قرض کے پروگرام انتہائی ضروری مالی امداد فراہمی تجارتی کاروبار کی راہ میں حائل رکاوٹوں کو کم کرنے اور مختلف شعبوں میں چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروباری اداروں کی توسیع کی حوصلہ افزائی کے لیے بنائے گئے ہیں۔

ایسی ہی ایک پہل پر دھان منتری مدرا یوجنا (PMMY) ہے جو مائیکرو پونٹس ڈیولپمنٹ اینڈ ری فائننس ایجنسی (MUDRA) کے تحت آتی ہے۔ PMMY ایک جامع پروگرام ہے جو لاکھوں روپے تک کے قرضوں کی توسیع کرتا ہے۔ مائیکرو اسمال اور میڈیم انٹرپرائز (MSMEs) کو بغیر ضمانت کے 10 لاکھ روپے قرض دیا جاتا ہے۔ اس کا دائرہ کار وسیع پیمانے پر کاروباری سرگرمیوں پر محیط ہے جو دیہی اور شہری دونوں علاقوں میں کاروباری افراد کی متنوع ضروریات کو پورا کرتا ہے۔ چھوٹے مینوفیکچرنگ یونٹس سے لے کر سروس سیکٹر کے اداروں تک ہوٹل اور طعام فروشوں سے لے کر کاریگروں تک MUDRA قرضہ مینوفیکچرنگ ٹریڈنگ اور خدمات سمیت مختلف کاروباری طبقات کے لیے قابل رسائی ہیں۔

16.1 مقاصد (Objectives)

اس اکائی کے مطالعہ کے بعد آپ ان موضوعات کو سمجھنے کے قابل ہو سکیں گے:

- سرکاری قرضے کی اسکیم معنی مفہوم سمجھ سکیں گے۔
- وزیر اعظم روزگار پیدا کرنے کے پروگرام سمجھ سکیں گے۔
- PMMY کے تحت درالون سمجھ سکیں گے۔
- خواتین کاروباریوں کے لیے کاروباری قرض کو سمجھ سکیں گے۔
- اسٹینڈ اپ انڈیا کریڈٹ گارنٹی اسکیم سے واقف ہو سکیں گے۔

16.2 سرکاری قرضے کی اسکیم کے معنی مفہوم اور تعریف

(Definition and meaning of Govt loan schemes)

زیر بحث موضوع ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں اور درمیانی کاروباریوں کی مدد کے لیے بنائے گئے مختلف سرکاری قرضوں کی اسکیموں سے متعلق ہے۔ ہر ایک کلیدی عناصر کے لیے جامع تعریفیں اور معنی فراہم کی گئی ہیں:

سرکاری قرضے کی اسکیمیں:

تعریف: سرکاری قرض کی اسکیمیں چھوٹے کاروباروں اور درمیانی کاروباریوں کو قرض اور کریڈٹ کی سہولیات فراہم کرنے کے لیے ہندوستانی حکومت کی طرف سے قائم اور حمایت یافتہ مالیاتی اقدامات ہیں۔ یہ اسکیمیں سازگار شرائط مثلاً کم شرح سود اور آسان ضمانت کے ساتھ قرض فراہم کرتی ہیں جس کا مقصد انٹرپرائیز پر بنیور شپ کا فروغ، معاشی ترقی اور ملازمت کی تخلیق ہے۔

پردھان منتری مدرا یوجنا (PMMY):

PMMY مائیکرو یونٹس ڈیولپمنٹ اینڈ ری فنانس ایجنسی (MUDRA) کے تحت ایک مرکزی حکومتی قدم ہے جو ہندوستان میں مائیکرو اسمال اور میڈیم انٹرپرائزز (MSMEs) کو بغیر ضمانت کے قرضوں کو فراہم کرتا ہے۔ یہ قرض کی رقم کی بنیاد پر قرضوں کو شیشو کشور اور ترون میں درجہ بندی کرتا ہے جس سے کاروباری سرگرمیوں کی ایک وسیع رینج میں مدد ملتی ہے۔

59 منٹ میں اسٹارٹ اپس کے لیے MSME بزنس لون:

یہ اسکیم قرض کی تشخیص کے عمل کو خود کار بناتی ہے اس بات کو یقینی بناتی ہے کہ اہل کاروبار خاص طور پر اسٹارٹ اپ اہلیت کا خط اور قرض کی منظوری 59 منٹ کے اندر حاصل کریں۔ اس کا مقصد ان کاروباروں کے لیے ہے جو GST اور IT کی کم از کم چھ ماہ کی بینکنگ کی تربیت رکھتے ہیں۔

کریڈٹ گارنٹی اسکیم (CGS):

مطلب: مائیکرو اینڈ اسمال انٹرپرائزز (CGTMSE) کے لیے کریڈٹ گارنٹی فنڈ ٹرسٹ (CGTMSE) کے زیر انتظام CGSMSME سیکٹر کو کریڈٹ ڈیلیوری سسٹم کو مضبوط کرتا ہے۔ یہ قرض دینے والے اداروں کو گارنٹی فراہم کرتا ہے جس سے مینوفیکچرنگ اور خدمات میں نئے اور موجودہ MSMEs کے لیے کم ضمانتی ضروریات کے ساتھ قرضوں تک رسائی آسان ہو جاتی ہے۔

SIDBI میک انڈیا سافٹ لون فنڈ برائے (MSMEs SMILE):

مطلب: اسمال انڈسٹریز ڈیولپمنٹ بینک آف انڈیا (SIDBI) کے زیر انتظام سائل نئے MSMEs کے قیام اور ترقی میں مدد کے لیے نرم قرضے پیش کرتا ہے۔ اس اسکیم کا مقصد کاروباریوں کو ضروری قرض ایکویٹی تناسب کو برقرار رکھنے اور مسابقتی شرح سود کے ساتھ اپنے کام کو بڑھانے میں مدد کرنا ہے۔

اسٹینڈ اپ انڈیا:

مطلب: اسٹیٹ اپ انڈیا جس کی قیادت اسمال انڈسٹریز ڈیولپمنٹ بینک آف انڈیا (SIDBI) کرتا ہے درج فہرست ذاتوں (SC) درج فہرست قبائل (ST) اور خواتین سے تعلق رکھنے والے کاروباریوں کو مالی مدد فراہم کرتا ہے۔ یہ اسکیم 10 لاکھ روپے سے لے کر 1 کروڑ روپے تک بینک کے قرضے پیش کرتی ہے۔ اس کا مقصد ان محروم کمیونٹیز میں انٹرپرائیور شپ کو فروغ دینا ہے۔

بینک کریڈٹ سہولت سکیم:

نیشنل اسمال انڈسٹریز کارپوریشن (NSIC) کے زیر انتظام بینک کریڈٹ فیسی لیٹیشن اسکیم مختلف بینکوں کے ساتھ تعاون کر کے MSMEs کی کریڈٹ کی ضروریات کو پورا کرتی ہے۔ ضروری مالی وسائل تک رسائی ہونے کے ساتھ ساتھ یہ چھوٹے کاروباروں کو بغیر کسی لاگت کے کریڈٹ سپورٹ کا انتظام کرتا ہے۔

پی ایم و شو کر مایوجنا:

معنی: پی ایم و شو کر مایوجنا مائیکرو اسمال اینڈ میڈیم انٹرپرائز (ایم او ایم ایس ایم ای) کی وزارت کی ایک مرکزی سیکٹر اسکیم چار سالوں کے لیے 5% کی کم شرح سود پر بغیر ضمانت کے کریڈٹ پیش کرتی ہے۔ یہ بنیادی طور پر مخصوص تجارتوں میں مصروف کاریگروں اور دستکاروں کو ہدف بناتا ہے انہیں فنانسنگ ہنر کی تربیت اور ڈیجیٹل لین دین کی ترغیبات تک رسائی فراہم کرتا ہے۔

ان سرکاری قرضوں کی اسکیموں کا مقصد اجتماعی طور پر چھوٹے کاروباروں اور کاروباری افراد کو مالی مدد فراہم کر کے قرض کی منظوری کے عمل کو ہموار کر کے اور کاروبار کی ترقی اور فروغ میں مالی رکاوٹوں کو کم کرنا ہے۔

16.3 وزیر اعظم کاروزگار پیدا کرنے کا پروگرام (PMEGP)

پرائم منسٹر ایمپلائمنٹ جزییشن پروگرام (PMEGP) ہندوستان میں کریڈٹ سے منسلک سبسڈی اسکیم ہے جس کا مقصد خاص طور پر دیہی اور شہری علاقوں میں مائیکرو انٹرپرائز اور چھوٹے کاروباروں کو فروغ دے کر روزگار کے مواقع پیدا کرنا ہے۔ یہ پروگرام مائیکرو چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروباری اداروں (MSMEs) کی وزارت کے زیر انتظام ہے اور اسے کھادی اور گاؤں کی صنعت کمیشن (KVIC) اور ضلعی صنعتی مراکز (DICs) کے ذریعے لاگو کیا جاتا ہے۔

PMEGP پروگرام کی اہم خصوصیات اور تفصیلات میں شامل ہیں:

مقصد: PMEGP کا بنیادی مقصد خود روزگار کے پائیدار مواقع پیدا کرنا اور نان فارم سیکٹر کی سرگرمیوں میں روزگار پیدا کرنا ہے۔ یہ نئے منصوبوں کے قیام کے لیے افراد اور گروہوں کو مالی مدد فراہم کر کے کاروباری اور اقتصادی ترقی کی حوصلہ افزائی کرنا چاہتا ہے۔

اہلیت:

18 سال سے زیادہ عمر کے افراد PMEGP قرضوں کے لیے درخواست دینے کے اہل ہیں۔

یہ سیلف ہیلمپ گروپس اداروں اور خیراتی ٹرسٹوں کے لیے بھی دستیاب ہے۔

درج فہرست اور قبائل ذات، اور پس ماندہ طبقات کے علاوہ خواتین، سابق فوجیوں اور مختلف طور پر معذور افراد کو ترجیح دی جاتی ہے۔

مالی اعانت: PMEGP منظور شدہ منصوبوں کے لیے سبسڈی اور بینک قرض کی صورت میں مالی امداد فراہم کرتا ہے۔ سبسڈی کا حصہ کاروباری افراد کے زمرے کی بنیاد پر مختلف ہوتا ہے:

عام زمرے کے مستفیدین کے لیے شہری علاقوں میں پروجیکٹ کی لاگت کا 15 فیصد اور دیہی علاقوں میں 25 فیصد سبسڈی ہے۔ خصوصی زمرے کے فائدہ اٹھانے والوں (ایس سی / ایس ٹی / او بی سی، خواتین، سابق فوجی، اور مختلف طور پر معذور) کے لیے سبسڈی شہری علاقوں میں پروجیکٹ کی لاگت کا 25 فیصد اور دیہی علاقوں میں 35 فیصد ہے۔

پروجیکٹ کی لاگت: پروجیکٹ کی زیادہ سے زیادہ لاگت جس کی PMEGP کے تحت مالی اعانت کی جاسکتی ہے وہ مقام کے لحاظ سے مختلف ہوتی ہے۔ یہ عام طور پر شمال مشرقی علاقے اور پہاڑی علاقوں میں دیگر علاقوں کے مقابلے میں زیادہ ہے۔

قرض کی رقم: پروجیکٹ کی بقیہ لاگت جو سبسڈی میں شامل نہیں ہے بینک قرضوں کے ذریعے فنڈ کیا جاتا ہے۔ مقام اور منصوبے کی لاگت کے لحاظ سے قرض کی زیادہ سے زیادہ رقم مختلف ہوتی ہے۔

عمل آوری ایجنسیاں: PMEGP پروجیکٹوں کو قومی سطح پر KVIC کے ذریعے اور ریاستی اور ضلعی سطحوں پر DICs کے ذریعے لاگو کیا جاتا ہے۔

پروجیکٹ کی طبقاتی درجہ بندی: پروگرام مختلف شعبوں کا احاطہ کرتا ہے بشمول مینوفیکچرنگ اور سروس کی سرگرمیاں۔ فائدہ اٹھانے والے پروجیکٹ کی کسی بھی قسم کا انتخاب کر سکتے ہیں جو ان کی مہارتوں اور دلچسپیوں کے مطابق ہو۔

درخواست کا عمل: دلچسپی رکھنے والے افراد یا گروپ PMEGP قرضوں کے لیے آن لائن یا آف لائن طریقوں سے درخواست دے سکتے ہیں۔ انہیں دیگر ضروری دستاویزات کے ساتھ ایک تفصیلی پروجیکٹ رپورٹ متعلقہ عمل درآمد کرنے والی ایجنسی کو پیش کرنی ہوگی۔

تربیت: فائدہ اٹھانے والوں کو اکثر مہارت کی نشوونما اور انٹرپرائیور شپ کی تربیت فراہم کی جاتی ہے تاکہ وہ اپنے کاروبار کو کامیابی سے انجام دے سکیں۔

ادائیگی: قرض کی واپسی کی مدت عام طور پر چند سالوں تک ہوتی ہے اور سود کی شرح قرض دینے والے بینک یا مالیاتی ادارے کے لحاظ سے مختلف ہو سکتی ہے۔

PMEGP خاص طور پر ہندوستان کے دیہی اور اقتصادی طور پر پسماندہ علاقوں میں صنعت کاری کی حوصلہ افزائی خود روزگار کو فروغ دینے اور روزگار کے مواقع پیدا کرنے کے لیے ایک قابل قدر اقدام ہے۔ PMEGP قرضوں کے لیے درخواست دینے یا تازہ ترین معلومات حاصل کرنے کے لیے اس پروگرام میں دلچسپی رکھنے والے افراد اور گروپوں کو PMEGP کی آفیشل ویب سائٹ پر جانا ہوتا ہے یا اپنے مقامی DIC یا KVIC دفاتر سے رابطہ کرنا ہوگا۔

16.4 پی ایم و شو کر مایوجنا کے فوائد (PM Vishwakarma Yojana Benefits)

قرض لینے والوں کو اس اسکیم کے تحت درج ذیل فوائد حاصل کرنے کے لیے ڈیجیٹل آئی ڈی پی ایم و شو کر ماڈیجیٹل سرٹیفکیٹ اور پی ایم

وشو کرماشناختی کارڈ ملے گا:

اسکل اپ گریڈیشن

پی ایم وشو کرما کو شل سماں اسکیم قرض لینے والوں کو پیشہ ورانہ تربیتی مراکز میں تربیتی پروگرام پیش کرتی ہے۔ قرض لینے والے کو ڈی بی ٹی (ڈائریکٹ بینک ٹرانسفر) کے ذریعے آدھار سے منسلک بینک اکاؤنٹ میں 5-7 دن کی بنیادی تربیت کی تکمیل کے بعد تربیتی وظیفہ (روپے 500 / دن) ملے گا۔ دلچسپی رکھنے والے امیدوار 15 دنوں کے لیے متعین تربیتی مراکز میں ایڈوانسڈ ٹریننگ کے لیے بھی درخواست دے سکتے ہیں۔ ٹریننگ کے دوران بورڈ اور رہائش مفت فراہم کی جائے گی۔

ٹول کٹ ترغیب

اس اسکیم کے تحت ان قرض دہندگان کو 15,000 روپے تک کے ٹول کٹ مراعات دی جاتی ہے جنہوں نے 'ہنرمندی اپ گریڈیشن' کے تحت اسکل ایسیسٹ لیا ہے۔ مراعاتی رقم e-RUPI/e-vouchers کے ذریعے نامزد مراکز سے بہتر آلات کی خریداری کے لیے پیش کی جاتی ہے۔

سستی کریڈٹ تک رسائی

یہ اسکیم تمام اہل درخواست دہندگان کو ضمانت کے بغیر قرضے فراہم کرتی ہے۔ یہاں تک کہ وہ لوگ بھی جن کی کریڈٹ ہسٹری نہیں ہے اس اسکیم کے تحت قرض حاصل کر سکتے ہیں۔

مارکیٹنگ سپورٹ

قرض دہندگان کو NCM (نیشنل کمیٹی برائے مارکیٹنگ) سے ان کے پسندیدہ علاقوں میں مارکیٹنگ کی مدد ملے گی۔ سپورٹ میں مصنوعات اور خدمات کے لیے جسمانی اور آن لائن موجودگی برانڈ کی تعمیر پیکیجنگ ڈیزائن اور ترقی تجارتی میلوں کی تشہیر برآمد کنندگان سے رابطے مصنوعات کا معیار اور ای کامرس پورٹلز پر مصنوعات کی فہرست سازی شامل ہے۔ درج ذیل علاقوں کی لاگت NCM کے ذریعے ادا کی جائے گی۔

کوالٹی سرٹیفیکیشن

ای کامرس پلیٹ فارمز پر آن بورڈنگ

تجارتی میلوں میں شرکت

ڈیجیٹل لین دین کے لیے ترغیب

یہ اسکیم UPI ڈیجیٹل لین دین کے فروغ کے لیے ترغیبات پیش کرتی ہے۔ Re کی ترغیبی رقم 1 فی اہل ڈیجیٹل لین دین (ماہانہ 100 اہل لین دین تک) آدھار پینٹ برج سسٹم (APBS) کے ذریعے مستفیدین کے آدھار سے منسلک بینک اکاؤنٹ میں جمع کیا جائے گا۔

پی ایم وشو کرما یوجنا کی اہلیت

درخواست دہندہ کو خود روزگار کی بنیاد پر غیر منظم / غیر رسمی شعبے میں 18 مخصوص خاندان پر مبنی روایتی تجارت (ذیل میں مذکور) میں سے

کسی ایک میں کارگیر (ہنرمند) ہونا چاہیے۔

رجسٹریشن کی تاریخ پر درخواست گزار کی کم از کم عمر 18 سال ہونی چاہیے۔

پچھلے 5 سالوں میں پی ایم سوانیدھی پی ایم ای جی پی مدراسے مستفید ہونے والے درخواست دہندہ اس اسکیم کے اہل نہیں ہوں گے۔ تاہم MUDRA اور SVANidhi کے درخواست دہندگان جنہوں نے اپنے قرضوں کی مکمل ادائیگی کر دی ہے وہ PM و شوکرما کے تحت قرض کے لیے درخواست دے سکتے ہیں۔ قرض کی منظوری کی تاریخ سے 5 سال کا حساب لگایا جاتا ہے۔

کسی بھی سرکاری سروس (مرکزی / ریاست) میں ملازمت کرنے والا درخواست دہندہ اور اس کے خاندان کے افراد (شریک حیات اور ان کے غیر شادی شدہ بچے) اس اسکیم کے اہل نہیں ہیں۔

اس اسکیم کار جسٹریشن اور فوائد خاندان کے صرف ایک فرد تک محدود ہیں۔

پی ایم و شوکرما یوجنا کے لیے درکار دستاویزات

آدھار کارڈ

موبائل فون کا نمبر

بینک اکاؤنٹ کی تفصیلات

راشن کارڈ (اگر درخواست دہندگان کے پاس راشن کارڈ نہیں ہے تو انہیں اپنے خاندان کے تمام افراد کا آدھار نمبر فراہم کرنا ہوگا)

اگر بینک اکاؤنٹ کی عدم موجودگی کی صورت میں ایک درخواست دہندہ کو سب سے پہلے ایک اکاؤنٹ کھولنے کی ضرورت ہوگی جس کے لیے CSC بینڈ ہولڈنگ کے عمل کو دیکھے گا۔

16.5 خواتین کاروباریوں کے لیے کاروباری قرض کی اسکیمیں

(Business Loan Schemes for Women Entrepreneurs)

سینٹرل بینک آف انڈیا سے سینٹ کلیانی

سنٹرل بینک آف انڈیا ان خواتین کاروباریوں کے لیے کاروبار اور اسٹارٹ اپ قرضوں کی پیشکش کرتا ہے جو نیا کاروبار کھولنا چاہتی ہیں یا اپنے موجودہ کاروبار کو بڑھانا یا تبدیل کرنا چاہتی ہیں۔

خصوصیات:

شرح سود کی حد: 8.70% فی سال۔ - 8.95% فی سالانہ

10 لاکھ روپے تک کے قرض کے لیے شرح سود: 8.70% سالانہ

دس لاکھ روپے سے زیادہ اور 100 لاکھ روپے تک قرض کے لیے شرح سود: 8.95% سالانہ

مقصد: روزمرہ کی ضروریات کو پورا کرنا جیسے پلانٹ اور مشینری / آلات وغیرہ کی خریداری اور کام کرنے والے سرمائے کے اخراجات۔

قرض کی نوعیت: ٹرم لون فنڈ پر مبنی ورکنگ کیسیٹل کی سہولت - اور ڈرافٹ / کیش کریڈٹ نان فنڈ پر مبنی ورکنگ کیسیٹل - لیٹر آف کریڈٹ / لیٹر آف گارنٹی وغیرہ۔

قرض کی رقم: 10 لاکھ روپے سے لے کر 100 لاکھ روپے تک

پروسیڈنگ فیس: کوئی نہیں۔

CGTMSE کو رجسٹرڈ: دستیاب ہے۔

کولیٹرل / سیکیورٹی یا تھرڈ پارٹی گارنٹی: ضرورت نہیں جیسا کہ CGTMSE کے گارنٹی کور کے تحت آتا ہے

انشورنس: بینک کی شق کے ساتھ اسٹاک مشینری / سامان وغیرہ کی جامع انشورنس

خواتین کاروباری جو دیہی اور کاٹیج صنعتوں MSMEs اور کاشتکاری، خوردہ فروشی اور حکومت کی حمایت یافتہ فرموں میں کام کرنے والی خواتین کو خدمات فراہم کر رہی ہیں کاروباری قرض حاصل کر سکتی ہیں۔

16.6 PMMY کے تحت مدرالون (MUDRA Loan under Pradhan Mantri Mudra Yojana)

2015 میں شروع کیا گیا پردھان منتری مدرالون (PMMY) کے تحت MUDRA لون ایک قرض کی اسکیم ہے جو بینکوں کی جانب سے افراد اسٹارٹ اپس اور کاروباری مالکان کے ساتھ ساتھ ہندوستان بھر کی خواتین کاروباریوں کے لیے پیش کی جاتی ہے۔ اس اسکیم کے تحت قرض کی رقم 10 لاکھ روپے تک ان خواتین کو پیش کی جاتی ہے جو اپنا کاروبار شروع کرنا چاہتی ہیں یا موجودہ کاروبار کو بڑھانا چاہتی ہیں۔ قرض کی رقم شیشو کشور اور ترون نامی تین زمروں کے تحت پیش کی جاتی ہے۔ مدرالون کے تحت بینکوں اور NBFCs کی طرف سے پیش کردہ قرض اسکیم کی بنیادی خصوصیات ذیل میں تلاش کریں:

خصوصیات:

خواتین کاروباریوں کے لیے رعایتی شرح سود

کولیٹرل فری بزنس لونز: بینکوں یا NBFCs کے لیے کوئی ضمانت یا سیکیورٹی درکار نہیں ہے۔

قرض کی قسم: ٹرم لون / اور ڈرافٹ

3 قرض کے زمرے: شیشو کشور اور ترون

قرض کی رقم: کوئی کم از کم حد نہیں اور زیادہ سے زیادہ روپے تک - 10 لاکھ

ادائیگی کی مدت: 5 سال تک

پروسیڈنگ فیس: منظور شدہ قرض کی رقم کا صفر سے 0.50%

ہندوستان کے شہری اور دیہی دونوں علاقوں میں رہنے والی خواتین کے لیے قرض

16.7 اسٹینڈ اپ انڈیا (Stand-Up India)

اسٹینڈ اپ انڈیا ایک قرض کی اسکیم ہے جسے حکومت نے شروع کیا ہے۔ گرین فیلڈ انٹرپرائزز کے قیام کے لیے قرض کی رقم کے لیے قرض کی سہولیات کی پیشکش کرنا۔ 10 لاکھ سے روپے 1 کروڑ۔
خصوصیات:

شرح سود: (بیس ریٹ + Tenor Premium) + 3% (MCLR)

ادائیگی کی مدت: 7 سال تک بشمول 18 ماہ کی موقوف مدت

ورکنگ کیٹیڈل کی حد روپے سے اوپر کیش کریڈٹ کی حد کے ذریعے 10 لاکھ کی منظوری دی جائے گی۔

قرض کی تفصیلات پراجیکٹ کی لاگت کا 85 فیصد پورا کرنے کی امید ہے۔ تاہم یہ لاگو نہیں ہوگا اگر قرض لینے والے کا تعاون کنورجنس سپورٹ کے ساتھ کسی دوسری اسکیم سے آتا ہے جو پروجیکٹ لاگت کے 15 فیصد سے زیادہ ہے۔

کولیٹرل: اسٹینڈ اپ انڈیا لون (CGFSIL) کے لیے بنیادی سیکورٹی یا کریڈٹ گارنٹی اسکیم کی ضمانت کے طور پر درکار ہے۔

5. پی این بی مہیلا ادی

ٹرم لون اور ورکنگ کیٹیڈل لون میں قرض کی نوعیت۔ بزنس لون اسکیم 10 لاکھ روپے تک نئی اور موجودہ اکائیوں کے لیے 3 تا 5 سال کی مدت (ٹرم لون) اور 3 سال (اور ڈرافٹ سہولت) کے ساتھ 3 تا 6 ماہ کی معطلی مدت کے ساتھ سرگرمی کی قسم اور آمدنی پیدا کرنے پر منحصر ہے۔ مارجن 2 لاکھ روپے تک صفر ہے مگر اس سے اوپر 2 لاکھ تا 5 لاکھ روپے پر 20 فیصد اور 5 لاکھ سے 10 لاکھ روپے تک 25 فیصد ہے۔

اہلیت کا معیار:

کوئی بھی انفرادی خاتون / خواتین کاروباری / انٹرپرائزز جہاں خواتین کاروباری افراد کے پاس مالیاتی ہولڈنگ کا 50 فیصد سے کم نہیں۔
تاہم ST/SC/BPL کارڈ ہولڈرز سے تعلق رکھنے والی خواتین کو ترجیح دی جائے گی۔

R-SETIs / اسکل ڈیولپمنٹ انسٹی ٹیوشنز وغیرہ میں خواتین انٹرپرائزز کی کیٹیگریز کو زیادہ ترجیح دی جاتی ہے کسی دوسرے ٹریننگ انسٹی ٹیوٹ کو درخواست دہندہ کو کسی بھی بینک / مالیاتی ادارے کا ڈیفالٹر نہیں ہونا چاہئے۔
حکومت کے تحت مستفیدین کے ذریعہ حاصل کردہ قرض کی سہولت اسکیم اہل نہیں ہیں۔

16.8 59 منٹ میں اسٹارٹ اپس کے لیے MSME بزنس لون

(MSME Business Loans for Start-ups in 59 Minutes)

59 منٹ میں اسٹارٹ اپس کے لیے MSME بزنس لون MSME سیکٹر میں ایک اور جہت کا اضافہ کرتے ہیں اور اس کے بعد 8.50 فیصد کی معمولی شرح سود پر پیش کی جاتی ہے۔ کریڈٹ گارنٹی فنڈ ٹرسٹ فار مائیکرو اینڈ اسمال انٹرپرائزز (CGTMSE) کی سربراہی میں اس

اقدام کا مقصد قرض کی تشخیص کے لیے مختلف عملوں کو اس طرح خود کار بنانا ہے کہ کسی کو 59 منٹ کے اندر قرض کی منظوری کے ساتھ اہلیت کا خط بھی مل جائے۔ درخواست دہندہ آسانی سے رسائی کے لیے اپنی پسند کے بینک کا انتخاب کر سکتا ہے۔ عام طور پر تصدیق کے عمل کے بعد 7 تا 8 کام کے دنوں میں قرض کی منظوری / تقسیم کی جاتی ہے۔

اہلیت: اس مخصوص قرض کے لیے اہل ہونے کے لیے قرض لینے والے کو GSTIT کے مطابق ہونا چاہیے اور اس کی کم از کم 6 ماہ کی بینک ہسٹری ہونی چاہیے۔ ایک کمپنی کی اہلیت کا تعین کرنے کے لیے لازمی پیرامیٹرز ہیں:

الف: آمدنی

ب: ادائیگی کی صلاحیت

ج: موجودہ کریڈٹ سہولیات

د: کوئی بھی دیگر عوامل جیسا کہ قرض دہندگان (بینک یا NBFCs) کے ذریعہ مقرر کیا گیا ہے
مالی ترغیبات: اس اسکیم کے تحت اسٹارٹ اپس کے لیے کاروباری قرضے کم از کم روپے سے قرض کی رقم کے ساتھ فراہم کیے جاتے ہیں۔
1 لاکھ اور زیادہ سے زیادہ 5 کروڑ روپے تک اس اسکیم کے تحت پیش کردہ شرح سود 8.50 فیصد پر دیا جاتا ہے۔

16.9 کریڈٹ گارنٹی اسکیم (Credit Guarantee Scheme (CGS))

کریڈٹ گارنٹی فنڈ ٹرسٹ فار مائیکرو اینڈ اسمال انٹرپرائزز (سی جی ٹی ایم ایس ای) اسکیم کو حکومت نے ایم ایس ایم ای سیکٹر کو کریڈٹ ڈیلیوری سسٹم کو مضبوط اور سہولت فراہم کرنے کے لیے شروع کیا تھا۔ اس اسکیم کے تحت عوامی نجی اور غیر ملکی بینکوں کے ساتھ علاقائی دیہی بینکوں (RRBs) اور SBI اس کے ساتھی بینکوں کو قرض دینے والے اداروں میں شامل کیا گیا ہے۔

اہلیت: خوردہ تجارت تعلیمی ادارے زراعت سیلف ہیلمپ گروپس (SHGs) تربیتی ادارے کو چھوڑ کر مینوفیکچرنگ یا سروس کی سرگرمیوں میں مصروف نئے اور موجودہ MSMEs اس اسکیم کے لیے اہل ہیں۔

مالی مراعات: اسکیم کی کچھ تفصیلات یہ ہیں:

کاروباری افراد کے لیے اس MSME اسکیم میں ٹرم لون اور / یا ورکنگ کیپیٹل لون کی سہولت شامل ہے 2 کروڑ روپے تک قرض لینے والا نی یونٹ فراہم کردہ گارنٹی کو 1.5 کروڑ روپے تک کی کریڈٹ سہولت کے 75 فیصد تک ہے۔

مائیکرو اینڈ اسمال 5 لاکھ روپے تک کا قرض 85 فیصد کریڈٹ سہولت کی صورت میں فراہم کیے جاتے ہیں۔

80 فیصد کریڈٹ کی سہولت MSMEs کے لیے جن کی ملکیت / چلتی ہے خواتین اور تمام قرضے سکم سمیت شمال مشرقی خطے کو

MSME خوردہ تجارت کے لیے گارنٹی کورر کم 50 فیصد ہے جو ڈیفالٹ میں زیادہ سے زیادہ 50 لاکھ روپے کے تابع ہے۔

16.10 بینک کریڈٹ فیسیلیٹیشن اسکیم (Bank Credit Facilitation Scheme)

نیشنل اسمال انڈسٹریز کارپوریشن (این ایس آئی سی) کی سربراہی میں اس اسکیم کا مقصد ایم ایس ایم ای یونٹس کی کریڈٹ کی ضروریات کو پورا کرنا ہے۔ این ایس آئی سی نے اس مقصد کے لیے مختلف قومی اور نجی شعبے کے بینکوں کے ساتھ مفاہمت کی یادداشت (ایم او) کی ہے۔ ان بینکوں کے ساتھ سنڈیکیشن کے ذریعے NSIC MSMEs کو بغیر کسی لاگت کے بینکوں سے کریڈٹ سپورٹ (فنڈ-یا غیر فنڈ پر مبنی حدود) کا بندوبست کرتا ہے۔

اہلیت: ہندوستان میں رجسٹرڈ MSMEs

16.11 خواتین کے لیے چھوٹے کاروباری قرضے (Small Business Loans for Women)

شرح سود: خواتین قرض دہندگان کے لیے رعایتی شرح سود جو بینک کی نوعیت لے لحاظ سے مختلف ہوگی
قرض کی رقم: کوئی کم از کم حد نہیں ہے، قرض کی رقم زیادہ سے زیادہ 10 لاکھ روپے تک ہو سکتا ہے۔
ادائیگی کی مدت: 12 ماہ سے 5 سال تک

کولیٹرل / سیکیورٹی یا تھرڈ پارٹی گارنٹی: درکار نہیں۔

قرض کی قسم: ٹرم لون (مختصر یا طویل مدتی) غیر محفوظ قرض ورکنگ کیپٹل لون اور ڈرافٹ
اہلیت کا معیار

عمر کا معیار: کم سے کم 18 سال اور زیادہ سے زیادہ 65 سال

ایسے درخواست دہندگان پر غور کیا جائے گا جن کا ماضی میں کوئی قرضہ نہیں ہے۔

ٹریڈنگ مینوفیکچرنگ اور خدمات کے شعبے میں مصروف افراد MSMEs واحد ملکیت پارٹنرشپ فرمز اور لمیٹڈ لائیبلٹی پارٹنرشپس (LLPs) اہل ہیں

سالانہ ٹرن اوور: بینک یا قرض دہندہ کے ذریعہ بیان کیا جائے گا۔

SIDBI 16.12 میک انڈیا سافٹ لون فنڈ برائے MSMEs

(SIDBI Make in India Soft Loan Fund for MSME)

2015 میں شروع کیا گیا SMILE اس سال انڈسٹری ڈیولپمنٹ بینک آف انڈیا (SIDBI) کے زیر انتظام ہے۔ اس اسکیم کا مقصد نرم قرضوں کی فراہمی نئے MSMEs کے قیام کے لیے مطلوبہ قرض ایکویٹی تناسب کو پورا کرنا اور موجودہ کے لیے ترقی کو قابل بنانا ہے۔ SMILE اسکیم کے تحت پیش کردہ سود کی شرح 8.36 فیصد سے زیادہ ہو سکتی ہے۔

اہلیت: موجودہ مینوفیکچرنگ اور خدمات کے شعبوں کے ساتھ بورڈ میں موجود نئے ادارے اس اسکیم کے لیے درخواست دے سکتے ہیں۔

اپنے کاروبار کو بڑھانے کے لیے اپ گریڈیشن یا دوسرے پروجیکٹ شروع کرنے والے موجودہ کاروباری ادارے بھی اس اسکیم کے تحت آئیں گے۔ قرض کی ادائیگی کی زیادہ سے زیادہ مدت 10 سال ہے جس میں 36 ماہ کی مہلت کی مدت شامل ہے۔

مالی مراعات:

سمائیل اسکیم کے تحت پیش کردہ قرض کی رقم کم از کم روپے 25 لاکھ اور اس سے زائد ہے۔

16.13 کلیدی الفاظ (Keywords)

- **مدرا یوجنا:** ایک سرکاری اسکیم جو ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں اور کاروباریوں کو بغیر ضمانت کے قرضوں کی پیشکش کرتی ہے۔
- **MSME قرضے:** قرض کی منظوری کے آسان عمل کے ساتھ مائیکرو و اسمال اور میڈیم انٹرنیٹز بشمول اسٹارٹ اپس کے لیے مالی مدد۔
- **کریڈٹ گارنٹی اسکیم:** ایک ایسا پروگرام جو ہندوستان میں MSME سیکٹر کو قرض دینے کو مضبوط اور آسان بنانے کے لیے کریڈٹ گارنٹی فراہم کرتا ہے۔

16.14 نمونہ امتحانی سوالات (Model Examination Questions)

الف: خالی جگہوں کو پُر کریں۔ (Fill in the Blanks)

1. 2015 میں شروع کیا گیا پردھان منتری مدرا یوجنا (PMMY) کے تحت۔۔۔۔۔۔۔۔۔۔ ایک قرض کی اسکیم ہے
2. PM وشو کرما کے تحت کسی بھی سرکاری سروس (مرکزی / ریاست) میں ملازمت کرنے والا درخواست دہندہ اور اس کے خاندان کے افراد (شریک حیات اور ان کے غیر شادی شدہ بچے) اس اسکیم کے۔۔۔۔۔۔۔۔۔۔ ہیں۔
- 3.۔۔۔۔۔۔۔۔۔۔ کے تحت قرض دہندگان کو NCM (نیشنل کمیٹی برائے مارکیٹنگ) سے ان کے پسندیدہ علاقوں میں مارکیٹنگ کی مدد ملے گی
4. پرائم منسٹرز ایمپلائمنٹ جزییشن پروگرام (PMEGP) ہندوستان میں کریڈٹ سے منسلک۔۔۔۔۔۔۔۔۔۔ ہے جس کا مقصد مائیکرو انٹرنیٹز اور چھوٹے کاروباروں کو فروغ دے کر روزگار کے مواقع پیدا کرنا ہے
5. 2015 میں شروع کیا گیا۔۔۔۔۔۔۔۔۔۔ اسمال انڈسٹریز ڈیولپمنٹ بینک آف انڈیا (SIDBI) کے زیر انتظام ہے

جوابات: 1. MUDRA لون 2. اہل نہیں 3. PM وشو کرما 4. سبسڈی اسکیم 5. SMILE

ب: مختصر جواب کے حامل سوالات (Short Answer type Questions)

1. اسٹینڈ اپ انڈیا تحریر کیجیے

2. چھوٹے کاروبار بینک کریڈٹ سہولت سکیم سے کیا مراد ہے
3. بینک کریڈٹ فینسلیٹیشن اسکیم سے آپ کیا سمجھتے ہیں

ج: طویل جواب کے حامل سوالات (Long Answer type Questions)

1. کیا آپ ہندوستان میں پردھان منتری مدرا یوجنا (PMMY) کے تحت فراہم کردہ قرضوں کی تین اقسام (ششو، کشور اور ترون) کی وضاحت کر سکتے ہیں اور کاروبار ہر زمرے کے لیے کس طرح اہل ہوتے ہیں
2. آپ پی ایم وشو کرما یوجنا اور اس کے فوائد کا ایک جائزہ فراہم کریں
3. وزیر اعظم کاروبار گارپیدا کرنے کا پروگرام کو تفصیل سے بیان کریں۔

16.15 تجویز کردہ اکتسابی مواد (Suggested Learning Resources)

1. Longenecker, J. G., Petty, J. W., Palich, L. E., & Hoy, F. (2020). Small Business Management: An Entrepreneurial Emphasis (Indian Edition). Cengage Learning.
2. Barrow C. The Essence of Small Business, Prentice Hall of India, New Delhi, 1997.
3. Vasanth Desai, Small Scale Industries and Entrepreneurship, Himalaya Publishing House, Mumbai, 2002.
4. Shukla M.B., Entrepreneurship and Small Business Management, KITAB MAHAL, New Delhi, 2003.
5. Narasaiah M.L., Small Scale Entrepreneurship, Discovery Publishing House, New Delhi, 2001.

اکائی 17۔ برآمدات

(Exports)

Structure	اکائی کے اجزاء
Introduction	17.0 تمہید
Objectives	17.1 مقاصد
Definition	17.2 برآمدات کی معنی مفہوم اور تعریف
Export Benefits	17.3 ایکسپورٹ فوائد
Limitation of Export	17.4 برآمد کی تحدیدات
Government Support to Exporters	17.5 برآمد کنندگان کے لیے حکومتی معاونت
Factors Affecting small business Exports	17.6 چھوٹے کاروبار کی برآمدات کو متاثر کرنے والے عوامل
Keywords	17.7 کلیدی الفاظ
Model Examination Questions	17.8 نمونہ امتحانی سوالات
Suggested Learning Resources	17.9 تجویز کردہ اکتسابی مواد

17.0 تمہید (Introduction)

برآمدات کا تعارف:

ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کی طرف سے برآمدات ملک کی معیشت کا ایک اہم اور بڑھتا ہوا پہلو ہے۔ ہندوستان کے پاس ایک متحرک چھوٹے اور درمیانے درجے کے انٹرپرائز (SME) کا شعبہ ہے جو عالمی تجارت میں فعال طور پر حصہ لیتا ہے۔ برآمدات بین الاقوامی تجارت کا ایک بنیادی جزو ہیں جو ایک ملک کے اندر پیدا ہونے والی اشیاء اور خدمات کی غیر ممالک میں موجود صارفین یا کاروباروں کو فروخت کی نمائندگی کرتی ہیں۔ یہ اقتصادی سرگرمی عالمی تجارت میں سہولت فراہم کرنے اقتصادی ترقی کو آگے بڑھانے اور بین الاقوامی تعاون کو فروغ دے کر ملک کی معیشت میں اہم کردار ادا کرتی ہے۔

17.1 مقاصد (Objectives)

اس اکائی کے مطالعہ کے بعد آپ ان موضوعات کو سمجھنے کے قابل ہو سکیں گے:

- برآمدات کی معنی مفہوم اور تعریف کو سمجھ سکیں گے۔
- ایکسپورٹ فوائد اور تحدیدات کو سمجھ سکیں گے۔
- برآمد کنندگان کے لیے حکومتی معاونت کو سمجھ سکیں گے۔
- چھوٹے کاروبار کی برآمدات کو متاثر کرنے والے عوامل کو سمجھ سکیں گے۔

17.2 برآمدات کی معنی مفہوم اور تعریف (Meaning and Definition of Export)

برآمدات کسی ملک کے اندر پیدا ہونے والی مصنوعات یا خدمات کو دوسرے ممالک میں موجود افراد تنظیموں یا حکومتوں کو فروخت کرنے کے عمل سے مراد ہیں۔ یہ مصنوعات خام مال تیار کردہ اشیاء زرعی مصنوعات اور مشاورت سافٹ ویئر کی ترقی یا سیاحت جیسی خدمات سمیت سامان کی ایک وسیع رینج کو گھیر سکتی ہیں۔

برآمدات کا تصور

برآمدات کا تصور کسی ملک کی اقتصادی رسائی کو اس کی سرحدوں سے باہر بڑھانے کے خیال کے گرد گھومتا ہے۔ برآمدی تصور کے کلیدی پہلوؤں میں شامل ہیں۔

سرحد پار تجارت: برآمدات میں لین دین شامل ہوتا ہے جو بین الاقوامی سرحدوں کو عبور کرتے ہیں۔ ایک ملک میں کاروبار اپنی مصنوعات یا خدمات کے لیے گاہکوں کو تلاش کرنے کے لیے غیر ملکی منڈیوں تک پہنچتے ہیں۔

زر مبادلہ: برآمدات میں اکثر کرنسی کا تبادلہ شامل ہوتا ہے کیونکہ لین دین برآمد کرنے والے ملک کی کرنسی میں ہوتا ہے جسے درآمد کرنے والے ملک کی کرنسی میں تبدیل کرنے کی ضرورت پڑ سکتی ہے۔

عالمی مارکیٹ تک رسائی: برآمد کرنا وسیع تر کسٹمر بیس اور ممکنہ طور پر بڑی منڈیوں تک رسائی فراہم کرتا ہے جس سے فروخت اور آمدنی میں اضافہ ہو سکتا ہے۔

برآمدات کی تعریف اس طرح کی جاسکتی ہے

"برآمدات سے مراد کسی ملک کے اندر پیدا ہونے والی مصنوعات یا خدمات کو غیر ممالک میں موجود صارفین یا کاروباروں کو فروخت کرنے کی تجارتی سرگرمی ہے۔ یہ تجارتی مشق کسی ملک کے اقتصادی افق کو وسعت دینے بین الاقوامی تجارتی تعلقات کو فروغ دینے اور اقتصادی ترقی اور استحکام میں حصہ ڈالتی ہے۔"

خلاصہ یہ کہ برآمدات مقامی طور پر تیار کردہ اشیاء یا خدمات کی غیر ملکی منڈیوں میں فروخت کی نمائندگی کرتی ہیں۔ یہ تصور بین الاقوامی

تجارت کے لیے لازم و ملزوم ہے اور دنیا بھر کی قوموں کی معیشتوں کے لیے اس کے دور رس اثرات ہیں۔

17.3 ایکسپورٹ فوائد (Export Benefits)

برآمد سے مراد ایک ملک میں تیار کردہ سامان اور خدمات دوسرے ملک کے صارفین کو فروخت کرنے کا عمل ہے۔ ایکسپورٹ برآمد کرنے والے ملک اور بین الاقوامی تجارت میں مصروف کاروبار دونوں کے لیے کئی فوائد پیش کرتا ہے۔ یہاں برآمد کرنے کے کچھ اہم فوائد ہیں

- (1) ریونیو جنریشن
ایکسپورٹنگ کاروباروں کو بڑی مارکیٹوں میں جانے کی اجازت دیتی ہے جس سے ان کے کسٹمر بیس اور سیلز کی صلاحیت میں اضافہ ہوتا ہے۔ یہ زیادہ آمدنی اور منافع کی قیادت کر سکتا ہے۔
- (2) منڈیوں کا تنوع
مکمل طور پر گھریلو منڈیوں پر انحصار کرنا خطرناک ہو سکتا ہے۔ ایکسپورٹ کاروبار کو اپنے کسٹمر بیس کو متنوع بنانے کسی ایک مارکیٹ پر انحصار کو کم کرنے اور خطرے کو پھیلانے کے قابل بناتا ہے۔
- (3) پیمانے کی معیشتیں
جیسا کہ کاروبار بین الاقوامی منڈیوں کی خدمت کے لیے اپنے کام کو بڑھاتے ہیں وہ اکثر پیمانے کی معیشتوں سے فائدہ اٹھا سکتے ہیں جس کی وجہ سے پیداوار اور مارکیٹنگ میں لاگت میں کمی واقع ہوتی ہے۔
- (4) پیداوار اور روزگار میں اضافہ: بین الاقوامی منڈیوں میں توسیع کے لیے کاروباری اداروں کو اپنی پیداواری صلاحیت بڑھانے کی ضرورت پڑ سکتی ہے جس کے نتیجے میں برآمد کنندہ ملک میں ملازمتیں پیدا ہوتی ہیں اور معاشی ترقی ہوتی ہے۔
- (5) مسابقتی فائدہ
بین الاقوامی منڈیوں میں داخل ہونے سے کاروبار کو مسابقتی فائدہ مل سکتا ہے۔ وہ غیر ملکی منڈیوں میں قدم جمانے کے لیے اپنی مہارت منفرد مصنوعات یا ٹیکنالوجیز کا فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔
- (6) برانڈ کی نمائندگی
برآمد کرنے سے کاروباروں کو بین الاقوامی سطح پر برانڈ کی آگاہی اور ساکھ بڑھانے میں مدد مل سکتی ہے جس کا ان کی مقامی مارکیٹ پر بھی مثبت اثر پڑ سکتا ہے۔
- (7) شرح مبادلہ کے مواقع
شرح مبادلہ میں اتار چڑھاؤ برآمد کنندگان کے حق میں کام کر سکتا ہے۔ ایک کمزور ملکی کرنسی برآمدات کو زیادہ مسابقتی بنا سکتی ہے جس سے فروخت میں اضافہ ہوتا ہے۔

8) وسائل تک رسائی: برآمد کرنے سے وسائل اور ان پٹ تک رسائی مل سکتی ہے جو دستیاب نہیں ہیں یا مقامی طور پر زیادہ مہنگے ہیں اس طرح پیداوار کی کارکردگی میں بہتری آتی ہے۔

9) سیکھنے کے مواقع

بین الاقوامی تجارت میں مشغول ہونے سے کاروبار کو مارکیٹ کی نئی حرکیات ثقافتی اختلافات اور ریگولیٹری ماحول سے روشناس کرایا جاتا ہے۔ یہ سیکھنا مستقبل کی کاروباری کوششوں کے لیے قابل قدر ہو سکتا ہے۔

10) استحکام اور خطرے کی تخفیف

متعدد منڈیوں میں تنوع پیدا کر کے کاروبار ایک ہی منڈی میں معاشی بد حالی یا سیاسی عدم استحکام کے لیے اپنے خطرے کو کم کر سکتے ہیں۔

11) جدت اور مصنوعات کی بہتری

بین الاقوامی صارفین سے موصول ہونے والے تاثرات مصنوعات میں بہتری اور اختراعات کا باعث بن سکتے ہیں جس سے کاروبار کو عالمی سطح پر مزید مسابقتی بنایا جاسکتا ہے۔

12) حکومتی معاونت

بہت سی حکومتیں برآمد کنندگان کے لیے معاونت اور ترغیبات فراہم کرتی ہیں جیسے کہ برآمدی فنانسنگ ٹیکس کے فوائد اور برآمدی فروغ کے پروگرام۔

13) عالمی نیٹ ورک

برآمد کرنے میں اکثر غیر ملکی منڈیوں میں تقسیم کاروں ایجنٹوں اور شراکت داروں کے ساتھ تعلقات استوار کرنا شامل ہوتا ہے جس سے ایک عالمی نیٹ ورک تیار ہوتا ہے جس سے مستقبل کے مواقع کا فائدہ اٹھایا جاسکتا ہے۔

14) طویل مدتی ترقی

برآمدات کاروبار کے لیے طویل مدتی ترقی کا ایک اہم محرک ثابت ہو سکتی ہیں جس سے وہ اپنی گھریلو حدود سے آگے بڑھ سکتے ہیں۔ یہ نوٹ کرنا ضروری ہے کہ برآمد کرنے سے جہاں اہم فوائد حاصل ہوتے ہیں وہیں اس میں چیلنجز بھی آتے ہیں بشمول غیر ملکی ضوابط کی تعمیل ثقافتی اختلافات لاجسٹکس اور شپنگ کی پیچیدگیاں اور کرنسی کا خطرہ۔ کامیاب برآمد کنندگان کو بین الاقوامی تجارت کے فوائد سے بھرپور فائدہ اٹھانے کے لیے احتیاط سے منصوبہ بندی کرنے غیر ملکی منڈیوں کے مطابق ڈھالنے اور مسلسل نگرانی اور اپنی حکمت عملیوں کو ایڈجسٹ کرنے کی ضرورت ہے۔

17.4 برآمد کی حد (Limitation of Export)

ہندوستان سے برآمدات کے بے شمار فوائد ہیں لیکن اسے کئی حدود اور چیلنجز کا بھی سامنا ہے۔ ہندوستان سے برآمدات کی کچھ اہم حدود میں شامل ہیں:

- (1) بنیادی ڈھانچے کی کمی
ہندوستان کا بنیادی ڈھانچہ بشمول نقل و حمل بندرگاہیں اور لاجسٹکس تاریخی طور پر پسماندہ اور غیر موثر رہا ہے۔ اس کے نتیجے میں برآمد کنندگان کے لیے تاخیر اور اخراجات میں اضافہ ہو سکتا ہے۔
 - (2) بیوروکریسی اور ریڈ ٹیپ
برآمد کنندگان کو اکثر پیچیدہ بیوروکریٹک طریقہ کار دستاویزات کی ضروریات اور ریگولیٹری رکاوٹوں کا سامنا کرنا پڑتا ہے جو برآمدی عمل کو سست کر سکتے ہیں اور تعمیل کی لاگت میں اضافہ کر سکتے ہیں۔
 - (3) کسٹم اور ٹیرف
مختلف ممالک میں مختلف کسٹم ڈیوٹی اور ٹیرف ہوتے ہیں جو ہندوستانی برآمدات کی مسابقت کو متاثر کر سکتے ہیں۔ کچھ بازاروں میں زیادہ ٹیرف ہندوستانی مصنوعات کو کم مسابقتی بنا سکتے ہیں۔
 - (4) کرنسی کے اتار چڑھاؤ
شرح مبادلہ میں اتار چڑھاؤ برآمدات کے منافع کو متاثر کر سکتا ہے۔ ہندوستانی روپے کی اچانک گراؤٹ ہندوستانی برآمدات کو زیادہ پرکشش بنا سکتی ہے لیکن اس سے درآمدی ان پٹ کی لاگت بھی بڑھ سکتی ہے۔
 - (5) معیار اور معیارات
بین الاقوامی معیار کے معیارات اور سرٹیفیکیشن کو پورا کرنا کچھ ہندوستانی کاروباروں کے لیے ایک چیلنج ہو سکتا ہے۔ اس بات کو یقینی بنانا کہ مصنوعات غیر ملکی صارفین کی معیاری توقعات پر پورا اترتی ہیں۔
 - (6) مالیات تک رسائی
چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروباری اداروں (SMEs) کو اکثر برآمدی سرگرمیوں کے لیے سستی فنانسنگ تک رسائی میں مشکلات کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ ایکسپورٹ کریڈٹ اور تجارتی مالیات محدود ہو سکتے ہیں خاص طور پر نئے برآمد کنندگان کے لیے۔
 - (7) مارکیٹ میں داخلے کی رکاوٹیں
ثقافتی فرق زبان کی رکاوٹوں اور مقامی نیٹ ورکس اور تقسیم کے چینلز قائم کرنے کی ضرورت کی وجہ سے غیر ملکی بازاروں میں داخل ہونا مشکل ہو سکتا ہے۔
 - (8) دانشورانہ املاک کا تحفظ
کچھ برآمدی منڈیوں میں املاک دانش کے حقوق (IPR) کا تحفظ کمزور ہو سکتا ہے جس کی وجہ سے جعل سازی اور دانشورانہ املاک کی چوری کے خدشات پیدا ہوتے ہیں۔
- مسابقت
- ہندوستانی برآمد کنندگان کو دوسرے ممالک سے مسابقت کا سامنا کرنا پڑتا ہے جن کی پیداواری لاگت کم ہو سکتی ہے زیادہ جدید ٹیکنالوجی

ہو سکتی ہے یا مارکیٹ میں موجود ہے۔

(9) سیاسی اور ریگولیٹری خطرات

سیاسی عدم استحکام تجارتی پالیسیوں میں تبدیلی اور برآمدی منڈیوں میں ریگولیٹری غیر یقینی صورتحال ہندوستانی برآمد کنندگان کے لیے خطرات پیدا کر سکتی ہے۔

(10) مارکیٹ کا تنوع

ہندوستانی برآمدات اکثر چند کلیدی منڈیوں میں مرکوز ہوتی ہیں جس کی وجہ سے وہ ان منڈیوں میں معاشی اتار چڑھاؤ کا شکار ہو جاتے ہیں۔ نئی منڈیوں میں تنوع پیدا کرنا ایک چیلنج ہو سکتا ہے۔

(11) ایکسپورٹ پروموشن کا فقدان

کچھ سیکٹرز کو محدود حکومتی مدد اور ایکسپورٹ کو فروغ مل سکتا ہے جو بین الاقوامی منڈیوں کو مؤثر طریقے سے تلاش کرنے کی ان کی صلاحیت میں رکاوٹ ہے۔

(12) دستاویزات اور تعمیل

برآمد کنندگان کو مختلف دستاویزات کے تقاضوں کی تعمیل کرنی چاہیے بشمول کسٹم دستاویزات برآمدی لائسنس اور برآمدی اعلامیہ۔ عدم تعمیل تاخیر اور جرمانے کا باعث بن سکتی ہے۔

(13) لاجسٹکس کے اخراجات

ٹرانسپورٹیشن اور گودام سمیت لاجسٹکس کے زیادہ اخراجات ہندوستانی برآمدات کی مسابقت کو ختم کر سکتے ہیں۔

ان حدود کو دور کرنے کے لیے ہندوستانی حکومت نے بنیادی ڈھانچے کو بہتر بنانے ریگولیٹری رکاوٹوں کو کم کرنے اور برآمدات کو فروغ دینے کے لیے مختلف اقدامات نافذ کیے ہیں۔ مزید برآں ہندوستانی برآمد کنندگان بین الاقوامی تجارت کے چیلنجوں سے نمٹنے کے لیے اکثر ایکسپورٹ پروموشن کونسلز تجارتی انجمنوں اور مالیاتی اداروں سے تعاون حاصل کرتے ہیں۔ ان حدود کے باوجود ہندوستان عالمی برآمدی منڈی میں خاص طور پر آئی ٹی فارماسیوٹیکل ٹیکسٹائل اور آٹو موٹیو پوزوں جیسے شعبوں میں ایک اہم کھلاڑی کے طور پر جاری ہے۔

17.5 برآمد کنندگان کے لیے حکومتی معاونت (Government Support to Exporters)

دنیا بھر کی حکومتیں اکثر برآمد کنندگان کو بین الاقوامی تجارت کو فروغ دینے اور معیشت کو فروغ دینے کے لیے مختلف قسم کی مدد فراہم کرتی ہیں۔ ہندوستان میں حکومت برآمد کنندگان کی مدد کے لیے کئی امدادی اقدامات اور مراعات بھی پیش کرتی ہے۔ ہندوستان میں برآمد کنندگان کے لیے حکومت کی معاونت کے چند اہم اقدامات میں شامل ہیں:

(1) ایکسپورٹ پروموشن کونسلز (EPCs)

ہندوستان کے پاس مختلف شعبوں کے لیے متعدد EPCs ہیں جیسے کہ جواہرات اور زیورات ٹیکسٹائل انجینئرنگ الیکٹرانکس وغیرہ۔ یہ

کونسلیں برآمد کنندگان کو مارکیٹ کی معلومات تربیت اور رہنمائی پیش کرتی ہیں اور انہیں بین الاقوامی خریداروں سے رابطہ قائم کرنے میں مدد کرتی ہیں۔

(2) ایکسپورٹ کریڈٹ

ایکسپورٹ امپورٹ بینک آف انڈیا (EXIM بینک) ہندوستانی برآمد کنندگان کو ایکسپورٹ کریڈٹ اور مالیاتی سہولیات فراہم کرتا ہے۔ ان میں پری شپمنٹ اور پوسٹ شپمنٹ کریڈٹ ایکسپورٹ بل میں چھوٹ اور ایکسپورٹ کریڈٹ انشورنس شامل ہیں۔

(3) ایکسپورٹ پروموشن سکیمیں

حکومت نے برآمدات کو فروغ دینے کی مختلف اسکیموں کو نافذ کیا ہے بشمول تجارتی سامان کی برآمدات برائے انڈیا اسکیم (MEIS) اور خدمات کی برآمدات فرام انڈیا اسکیم (SEIS)۔ یہ اسکیمیں برآمد کنندگان کو ڈیوٹی کریڈٹ اسکرپس کی شکل میں مراعات فراہم کرتی ہیں جن کا استعمال کسٹم ڈیوٹی کو پورا کرنے کے لیے کیا جاسکتا ہے۔

(4) ایکسپورٹ پروموشن کیپٹل گڈز (EPCG) اسکیم

ای پی سی جی اسکیم برآمد کنندگان کو برآمدی ذمہ داریوں کے ساتھ مشروط صفر یا رعایتی کسٹم ڈیوٹی پر پری پروڈکشن یا پوسٹ پروڈکشن کے لیے کیپٹل گڈز درآمد کرنے کی اجازت دیتی ہے۔

(5) مارکیٹ تک رسائی کے اقدامات

حکومت ہندوستانی برآمد کنندگان کو نئی منڈیوں کی تلاش اور ان میں داخل ہونے میں مدد کے لیے مارکیٹ تک رسائی کے اقدامات اور تجارتی فروغ کے پروگراموں کا انعقاد کرتی ہے۔ اس میں بین الاقوامی تجارتی میلوں اور نمائشوں میں شرکت بھی شامل ہے۔

(6) ایکسپورٹ سہولت مراکز

ایکسپورٹ پروموشن انڈسٹریل پارکس (EPIP) اور خصوصی اقتصادی زونز (SEZs) برآمدات کو فروغ دینے کے لیے بنیادی ڈھانچہ اور سہولیات فراہم کرتے ہیں۔ یہ زون ڈیوٹی فری درآمدات اور آسان برآمدی طریقہ کار جیسے فوائد پیش کرتے ہیں۔

(7) ایکسپورٹ فنانس اور انشورنس

ایکسپورٹ کریڈٹ گارنٹی کارپوریشن آف انڈیا (ECGC) برآمد کنندگان کو عدم ادائیگی اور سیاسی خطرات سے بچانے کے لیے برآمدی کریڈٹ انشورنس فراہم کرتا ہے۔ یہ انشورنس برآمد کنندگان کو بیرون ملک خریداروں کی طرف سے ڈیفالٹ کے خطرے کو کم کرنے میں مدد کرتا ہے۔

(8) دستاویزات اور تربیت برآمد کریں۔

سرکاری ایجنسیاں تربیتی پروگرام اور برآمدی دستاویزات اور بین الاقوامی تجارتی ضوابط کی تعمیل پر رہنمائی پیش کرتی ہیں۔

(9) تجارتی معاہدے

ہندوستان نے دو طرفہ اور علاقائی تجارتی معاہدے کیے ہیں جو ہندوستانی برآمد کنندگان کے لیے محصولات اور تجارتی رکاوٹوں کو کم کرتے

ہوئے بعض منڈیوں تک ترجیحی رسائی فراہم کر سکتے ہیں۔

(10) ایکسپورٹ پروموشن ایجنسیاں

مختلف سرکاری ادارے جیسے ڈائریکٹوریٹ جنرل آف فارن ٹریڈ (DGFT) اور وزارت تجارت اور صنعت برآمدی پالیسیاں بنانے اور برآمد کنندگان کو ریگولیٹری مدد فراہم کرنے میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔

(11) تحقیق اور مارکیٹ انٹیلی جنس

حکومت برآمد کنندگان کو برآمدی مواقع اور ہدف کی منڈیوں کی شناخت میں مدد کے لیے مارکیٹ ریسرچ اور انٹیلی جنس رپورٹس فراہم کرتی ہے۔

17.6 چھوٹے کاروبار کی برآمدات کو متاثر کرنے والے عوامل

(Factors Affecting small business Exports)

حالیہ برسوں میں حکومت نے بین الاقوامی سطح پر ہندوستانی مصنوعات کی آن لائن فروخت کی حوصلہ افزائی کے لیے ای کامرس کی برآمدات کے لیے ترغیبات اور آسان طریقہ کار متعارف کروائے ہیں۔

(1) چھوٹے کاروبار کی برآمدات کو متاثر کرنے والے عوامل

جب ان کی مصنوعات یا خدمات کو برآمد کرنے کی بات آتی ہے تو چھوٹے کاروباروں کو منفرد چیلنجوں اور تحفظات کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ کئی عوامل چھوٹے کاروباروں کی بین الاقوامی تجارت میں کامیابی کے ساتھ شامل ہونے کی صلاحیت کو متاثر کر سکتے ہیں

(2) مالی وسائل

محدود مالی وسائل چھوٹے کاروباروں کی بین الاقوامی مارکیٹ ریسرچ مارکیٹنگ اور لاجسٹکس میں سرمایہ کاری کرنے کی صلاحیت کو محدود کر سکتے ہیں۔ چھوٹے کاروبار کی برآمد کنندگان کے لیے ایکسپورٹ فنڈنگ اور سرمائے تک رسائی بہت ضروری ہے

(3) مارکیٹ کی تحقیق

چھوٹے کاروباروں کے پاس غیر ملکی منڈیوں میں جامع مارکیٹ ریسرچ کرنے کے لیے وسائل کی کمی ہو سکتی ہے۔ برآمدی کامیابی کے لیے مارکیٹ کی طلب صارفین کی ترجیحات اور مسابقت کو سمجھنا بہت ضروری ہے۔

(4) تعمیل اور ضوابط

پچھیدہ بین الاقوامی تجارتی ضوابط کسٹمز کے طریقہ کار اور تعمیل کی ضروریات کو نیویگیٹ کرنا چھوٹے کاروباروں کے لیے مشکل ہو سکتا ہے خاص طور پر اگر ان کے پاس ریگولیٹری تعمیل کے لیے مہارت یا وسائل کی کمی ہو۔

(5) نیٹ ورکس تک رسائی

غیر ملکی منڈیوں میں تقسیم کاروں ایجنٹوں اور شراکت داروں کے ساتھ تعلقات استوار کرنا ان چھوٹے کاروباروں کے لیے مشکل ہو سکتا ہے

جن کے پاس موجودہ عالمی نیٹ ورک نہیں ہے۔

(6) پیداوار کا پیمانہ

چھوٹے کاروباروں کے پاس اس پیمانے کی معیشتیں نہیں ہو سکتی ہیں جس سے بڑے حریف لطف اندوز ہوتے ہیں جس کی وجہ سے قیمت پر مقابلہ کرنا یا بین الاقوامی صارفین سے آرڈر کے بڑے مطالبات کو پورا کرنا مشکل ہو جاتا ہے۔

(7) زبان اور ثقافتی رکاوٹیں

زبان اور ثقافتی فرق بین الاقوامی منڈیوں میں چھوٹے کاروباروں کے لیے مواصلات اور گفت و شنید کے چیلنجز کا باعث بن سکتے ہیں۔

(8) لاجسٹکس اور شپنگ

چھوٹے کاروبار لاجسٹکس اور شپنگ کی پیچیدگیوں کے ساتھ جدوجہد کر سکتے ہیں بشمول نقل و حمل کسٹم کلیئرنس اور گودام جو برآمدات کی کارکردگی کو متاثر کر سکتے ہیں۔

(9) مصنوعات کی موافقت

مصنوعات یا خدمات کو غیر ملکی منڈیوں کی مخصوص ضروریات اور ترجیحات کو پورا کرنے کے لیے اضافی وسائل اور مہارت کی ضرورت پڑ سکتی ہے۔

(10) رسک مینجمنٹ

چھوٹے کاروباروں کے پاس بین الاقوامی تجارت سے وابستہ خطرات کو سنبھالنے کی محدود صلاحیت ہو سکتی ہے بشمول کرنسی کے اتار چڑھاؤ، سیاسی عدم استحکام اور غیر ملکی گاہکوں کی طرف سے ادائیگی کی ڈیفالٹ۔

(11) ٹریڈ فنانس اور انشورنس

ایکسپورٹ کریڈٹ ٹریڈ فنانس اور ایکسپورٹ کریڈٹ انشورنس تک رسائی چھوٹے کاروباروں کے لیے زیادہ مشکل ہو سکتی ہے جس سے مالی خطرات کا انتظام کرنے کی ان کی صلاحیت کو محدود کیا جاسکتا ہے۔

(12) حکومتی تعاون

چھوٹے کاروباروں کے لیے دستیاب حکومتی تعاون اور برآمدی فروغ کے اقدامات کی سطح ہر ملک میں مختلف ہو سکتی ہے۔ کچھ حکومتیں برآمدی سرگرمیوں کی حوصلہ افزائی کے لیے چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروباری اداروں (SMEs) کے لیے مخصوص پروگرام اور مراعات پیش کرتی ہیں۔

(13) مسابقتی زمین کی تزئین کی

چھوٹے کاروباروں کو بین الاقوامی منڈیوں میں بڑے قائم حریفوں سے شدید مقابلے کا سامنا کرنا پڑ سکتا ہے۔ ایک مخصوص یا منفرد فروخت کی تجویز کی شناخت اہم ہو سکتی ہے۔

(14) دانشورانہ املاک کا تحفظ

دانشورانہ املاک کے حقوق کا تحفظ ایک تشویش کا باعث ہو سکتا ہے خاص طور پر ان مارکیٹوں میں جہاں اسٹیکچوئل پر اپرٹی کا نفاذ کمزور ہے۔
(15) ٹیکنالوجی اور ای کامرس

ٹیکنالوجی اور ای کامرس پلیٹ فارم کا فائدہ اٹھانا چھوٹے کاروباروں کو عالمی صارفین تک زیادہ آسانی اور لاگت سے پہنچنے میں مدد کر سکتا ہے۔
(16) مارکیٹ تنوع

چھوٹے کاروبار محدود تنوع کی وجہ سے معاشی بد حالی یا کسی ایک برآمدی منڈی میں رکاوٹوں کا زیادہ شکار ہو سکتے ہیں۔ ان چیلنجوں کے باوجود چھوٹے کاروبار بین الاقوامی منڈیوں میں فوائد کے طور پر اپنی چستی جدت اور ذاتی کسٹمر سروس کا بھی فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔ وہ اپنی ضروریات کے مطابق وسائل تربیت اور مدد تک رسائی کے لیے سرکاری ایجنسیوں تجارتی انجمنوں اور برآمدی فروغ دینے والی تنظیموں کے ساتھ شراکت داری کر سکتے ہیں۔ مزید برآں بڑے کاروباری اداروں کے ساتھ سٹریٹجک اتحاد یا تعاون کی تشکیل چھوٹے کاروباروں کو غیر ملکی منڈیوں میں زیادہ موثر طریقے سے داخل ہونے میں مدد دے سکتی ہے۔ محتاط منصوبہ بندی رسک مینجمنٹ اور معیار اور صارفین کی اطمینان کے لیے مضبوط عزم چھوٹے کاروباروں کو برآمدات سے منسلک بہت سے چیلنجوں پر قابو پانے کے قابل بنا سکتا ہے۔

17.7 کلیدی الفاظ (Keywords)

- ایکسپورٹ امپورٹ بینک آف انڈیا (EXIM بینک) ہندوستانی برآمد کنندگان کو ایکسپورٹ کریڈٹ اور مالیاتی سہولیات فراہم کرتا ہے۔ ان میں پری شپمنٹ اور پوسٹ شپمنٹ کریڈٹ ایکسپورٹ بل میں چھوٹے اور ایکسپورٹ کریڈٹ انشورنس شامل ہیں۔
- ایکسپورٹ کریڈٹ گارنٹی کارپوریشن آف انڈیا (ECGC) برآمد کنندگان کو عدم ادائیگی اور سیاسی خطرات سے بچانے کے لیے برآمدی کریڈٹ انشورنس فراہم کرتا ہے۔ یہ انشورنس برآمد کنندگان کو بیرون ملک خریداروں کی طرف سے ڈیفالٹ کے خطرے کو کم کرنے میں مدد کرتا ہے
- کوالٹی کے معیارات

یقینی بنائیں کہ مصنوعات ٹارگٹ مارکیٹوں میں لاگو معیار اور حفاظتی معیارات پر پورا اترتی ہیں۔

17.8 نمونہ امتحانی سوالات (Model Examination Questions)

الف: خالی جگہوں کو پُر کریں۔ (Fill in the Blanks)

1. برآمد سے مراد ایک ملک میں----- دوسرے ملک کے صارفین کو فروخت کرنے کا عمل ہے
2. منڈیوں میں داخل ہونے سے کاروبار کو مسابقتی فائدہ مل سکتا ہے
3. کو اپنے کسٹمر بیس کو متنوع بنانے کسی ایک مارکیٹ پر انحصار کو کم کرنے اور خطرے کو پھیلانے کے قابل بناتا ہے
4. برآمدات میں اکثر----- کا تبادلہ شامل ہوتا ہے

5. برآمد کرنے سے کاروباروں کو بین الاقوامی سطح پر برآمد کی آگاہی اور ساکھ بڑھانے میں----- مل سکتی ہے

جوابات. 1 تیار کردہ سامان اور خدمات. 2 بین الاقوامی 3 ایکسپورٹ کاروبار 4 کرنسی 5 مدد

ب: مختصر جواب کے حامل سوالات (Short Answer type Questions)

1. برآمدات کی تعریف تحریر کیجیے

2. چھوٹے کاروبار میں برآمدات کی معنی سے کیا مراد ہے

3. برآمد کی حد تحدید اتنے آپ کیا سمجھتے ہیں

ج: طویل جواب کے حامل سوالات (Long Answer type Questions)

1. برآمد کنندگان کے لیے حکومتی معاونت کی اہمیت پر لکھیں۔

2. ایکسپورٹ فوائد سے آپ کیا سمجھتے ہیں اس کی وضاحت کریں

3. چھوٹے کاروبار کی برآمدات کو متاثر کرنے والے عوامل لکھیں

17.9 تجویز کردہ اکتسابی مواد (Suggested Learning Resources)

1. Longenecker, J. G., Petty, J. W., Palich, L. E., & Hoy, F. (2020). Small Business Management: An Entrepreneurial Emphasis (Indian Edition). Cengage Learning.
2. Barrow C. The Essence of Small Business, Prentice Hall of India, New Delhi, 1997.
3. Vasanth Desai, Small Scale Industries and Entrepreneurship, Himalaya Publishing House, Mumbai, 2002.
4. Shukla M.B., Entrepreneurship and Small Business Management, KITAB MAHAL, New Delhi, 2003.
5. Narasaiah M.L., Small Scale Entrepreneurship, Discovery Publishing House, New Delhi, 2001.

اکائی 18۔ برآمدی فروغ

(Export Promotion)

Structure	اکائی کے اجزاء
Introduction	18.0 تمہید
Objectives	18.1 مقاصد
Meaning and Definition of Industrial sickness	18.2 صنعتی بیماری کی معنی مفہوم اور تعریف
Importance of Industrial sickness	18.3 صنعتی بیماری کی اہمیت
Causes of industrial sickness	18.4 صنعتی بیماری کی وجوہات
Solutions of addressing industrial sickness	18.5 صنعتی بیماری سے نمٹنے کے تدارک
Management Problems in industrial sickness	18.6 صنعتی بیماری میں انتظامی مسائل
The Board for Industrial and Financial Reconstruction (BIFR)	18.7 بورڈ برائے صنعتی اور مالیاتی تعمیر نو
Members of Board for Industrial and Financial Reconstruction	18.8 بورڈ کے ممبران برائے صنعتی اور مالیاتی تعمیر نو
Benefits of Board for Industrial and Financial Reconstruction	18.9 صنعتی اور مالیاتی تعمیر نو کے بورڈ کے فوائد
Limitations of Board for Industrial and Financial Reconstruction	18.10 بورڈ برائے صنعتی اور مالیاتی تعمیر نو کی حدود
Keywords	18.11 کلیدی الفاظ
Model Examination Questions	18.12 نمونہ امتحانی سوالات
Suggested Learning Resources	18.13 تجویز کردہ اکتسابی مواد

18.0 تمہید (Introduction)

برآمدات کو فروغ دینا عالمی معیشت میں ایک اہم کردار ادا کرتا ہے جو معاشی ترقی روزگار کی تخلیق اور بین الاقوامی منڈی میں ملک کے مسابقتی فائدہ کو بڑھانے کے لیے ایک اہم ترین کام کے طور پر کام کرتا ہے۔ برآمدات کا فروغ جسے برآمدی فروغ بھی کہا جاتا ہے سے مراد حکومتوں تنظیموں یا کاروباری اداروں کے ذریعے بین الاقوامی منڈیوں میں مقامی طور پر تیار کردہ ایشیا اور خدمات کی فروخت کی حوصلہ افزائی اور سہولت فراہم کرنے کے لیے حکمت عملیوں پالیسیوں اور سرگرمیوں کا مجموعہ ہے۔ برآمدات کے فروغ کا بنیادی مقصد کسی ملک یا کمپنی کی برآمدات کو بڑھانا ہے جس سے مختلف معاشی فوائد حاصل ہو سکتے ہیں جیسے کہ آمدنی میں اضافہ روزگار کی تخلیق اور اقتصادی ترقی۔ برآمدات کو فروغ دینا ان ممالک اور کاروباروں کے لیے ضروری ہے جو اپنی منڈیوں کو متنوع بنانے اور گھریلو صارفین پر انحصار کم کرنے کے خواہاں ہیں۔ یہ معاشی استحکام روزگار کی تخلیق اور عالمی سطح پر مسابقت میں اضافہ کر سکتا ہے۔ تاہم موثر برآمدی فروغ کے لیے محتاط منصوبہ بندی وسائل اور بین الاقوامی منڈیوں اور تجارتی حرکیات کی گہری سمجھ کی ضرورت ہوتی ہے۔

18.1 مقاصد (Objectives)

اس اکائی کے مطالعہ کے بعد آپ ان موضوعات کو سمجھنے کے قابل ہو سکیں گے:

- صنعتی بیماری کی معنی مفہوم اور تعریف سمجھ سکیں گے۔
- صنعتی بیماری کی وجوہات سمجھ سکیں گے۔
- صنعتی بیماری سے نمٹنے کے تدارک سمجھ سکیں گے۔
- صنعتی بیماری میں انتظامی مسائل سمجھ سکیں گے۔
- بورڈ برائے صنعتی اور مالیاتی تعمیر نو سمجھ سکیں گے۔
- صنعتی اور مالیاتی تعمیر نو کے بورڈ کے فوائد اور حدود سمجھ سکیں گے۔

18.2 صنعتی بیماری کی معنی مفہوم اور تعریف (Meaning and Definition of Industrial sickness)

برآمدات کو فروغ دینے سے مراد پالیسیوں حکمت عملیوں اور سرگرمیوں کا ایک مجموعہ ہے جو حکومتوں تنظیموں یا کاروباری اداروں کے ذریعے برآمدات کی ترقی کی حوصلہ افزائی اور حوصلہ افزائی کے لیے لاگو کیا جاتا ہے۔ برآمدات کے فروغ کا بنیادی مقصد کسی ملک یا کمپنی کی غیر ملکی منڈیوں میں سامان اور خدمات کی بین الاقوامی فروخت کو بڑھانا ہے۔ یہ بدلے میں مختلف اقتصادی فوائد کا باعث بن سکتا ہے جیسے کہ غیر ملکی زرمبادلہ کی کمائی میں اضافہ ملازمت کی تخلیق اور اقتصادی ترقی میں اضافہ۔

مختلف مصنفین اور ماہرین برآمدات کے فروغ کے بارے میں قدرے اہم تعریفیں اور نقطہ نظر فراہم کر سکتے ہیں۔ یہاں قابل ذکر مصنفین کی چند تعریفیں اور وضاحتیں ہیں:

مائیکل پورٹر: مائیکل پورٹر ایک مشہور ماہر اقتصادیات اور ہارورڈ بزنس سکول کے پروفیسر اپنے "نیشنل ایڈوانٹج کے ڈائمنڈ ماڈل" میں ایکسپورٹ کو فروغ دینے کی اہمیت پر زور دیتے ہیں۔ ان کا استدلال ہے کہ ایک ملک کا مسابقتی فائدہ بنیادی ڈھانچے ہنرمند مزدوروں اور حکومتی پالیسیوں جیسے عوامل پر استوار ہوتا ہے۔ اس تناظر میں برآمدی فروغ سے مراد ایسے ماحول کو فروغ دینے میں حکومت کے کردار کی طرف اشارہ ہے جو بین الاقوامی سطح پر مقابلہ کرنے کے قابل صنعتوں اور کاروباروں کی ترقی میں معاونت کرتا ہے۔

انٹرنیشنل ٹریڈ سینٹر (ITC): ITC اقوام متحدہ اور ورلڈ ٹریڈ آرگنائزیشن (WTO) کی مشترکہ ایجنسی برآمدات کے فروغ کو "پالیسیوں اور پروگراموں کے ایک سیٹ کے طور پر بیان کرتی ہے جو برآمدات میں سہولت فراہم کر کے معلومات فراہم کرتے ہوئے کسی ملک کی تجارتی کارکردگی کو بڑھانے کے لیے بنائے گئے ہیں۔ اور برآمد کنندگان کی مدد اور نئی منڈیوں کو کھولنے کے لیے حکمت عملیوں کو نافذ کرنا۔"

پال کرگمین اور موریس اوبسٹ فیلڈ: اپنی وسیع پیمانے پر استعمال ہونے والی درسی کتاب "انٹرنیشنل اکنامکس" میں کرگمین اور اوبسٹ فیلڈ ممالک کے لیے اقتصادی ترقی کے حصول کے لیے برآمدات کے فروغ پر بات کرتے ہیں۔ وہ بیرون ملک اپنے سامان اور خدمات کو فروخت کرنے کے لئے ملک کی صلاحیت کی اہمیت کو اجاگر کرتے ہیں اور کس طرح تجارتی لبرلائزیشن اور گھریلو صنعتوں کی حمایت جیسی پالیسیاں برآمدات کو فروغ دے سکتی ہیں۔

UNCTAD (اقوام متحدہ کی تجارت اور ترقی کی کانفرنس): UNCTAD برآمدات کے فروغ کی تعریف "ایک حکمت عملی کے طور پر کرتا ہے جس کا مقصد سامان اور خدمات کی برآمد کو ملکی ضروریات سے زیادہ بڑھانا ہے۔" یہ تعریف برآمدات کے فروغ کے اسٹریٹجک پہلو کی نشاندہی کرتی ہے جس میں کسی ملک کی بین الاقوامی منڈی تک رسائی کو بڑھانے کے لیے اقدامات اور پالیسیوں پر توجہ دی جاتی ہے۔

خلاصہ یہ کہ برآمدات کے فروغ میں پالیسیوں حکمت عملیوں اور اقدامات کی ایک رینج شامل ہوتی ہے جن کا مقصد ملک کی برآمدات کی ترقی کی حوصلہ افزائی اور سہولت فراہم کرنا ہے۔ ان پالیسیوں میں تجارتی لبرلائزیشن انفراسٹرکچر میں سرمایہ کاری تجارتی فنانشنگ مارکیٹ ریسرچ اور بین الاقوامی تجارت میں مصروف کاروباروں کی مدد کی مختلف شکلیں شامل ہو سکتی ہیں۔ برآمدی فروغ کے مخصوص معنی اور زور مختلف مصنفین اور تنظیموں کے نقطہ نظر اور اہداف کی بنیاد پر مختلف ہو سکتے ہیں۔

18.3 صنعتی بیماری کی اہمیت (Importance of industrial sickness)

- اقتصادی اثر: ہندوستان کا صنعتی شعبہ اس کی مجموعی گھریلو پیداوار (جی ڈی پی) اور مجموعی اقتصادی ترقی میں اہم شراکت دار ہے۔ جب صنعتی یونٹ بیمار ہو جاتے ہیں یا ناکام ہو جاتے ہیں تو یہ پیداوار میں کمی اقتصادی ترقی میں کمی اور قومی معیشت میں شراکت میں کمی کا باعث بن سکتا ہے۔
- روزگار: صنعتی شعبہ ہندوستان میں روزگار کا ایک بڑا ذریعہ ہے جو لاکھوں لوگوں کو روزگار فراہم کرتا ہے۔ صنعتی بیماری کے نتیجے

میں ملازمتوں میں کمی اجرت میں کمی اور کارکنوں اور ان کے خاندانوں کے لیے آمدنی میں عدم تحفظ پیدا ہو سکتا ہے جس سے سماجی اور اقتصادی چیلنجز پیدا ہو سکتے ہیں۔

- مالیاتی استحکام: صنعتی بیماری کا پھیلاؤ بینکاری اور مالیاتی شعبے میں اعلیٰ سطح کے غیر فعال اثاثوں (NPAs) کا باعث بن سکتا ہے۔ این پی اے کی ایک بڑی تعداد مالیاتی شعبے کو غیر مستحکم کر سکتی ہے جس سے معیشت کے مجموعی استحکام پر اثر پڑتا ہے۔
- سرکاری وسائل: صنعتی بیماری سے نمٹنے کے لیے اکثر حکومتی مداخلت اور وسائل کی ضرورت ہوتی ہے بشمول مالی معاونت پالیسی میں اصلاحات اور بحالی کے پروگرام۔ معاشی ترقی کے لیے ان وسائل کی موثر تقسیم بہت ضروری ہے۔
- مسابقت: ہندوستان کے صنعتی شعبے کو سرمایہ کاری کو راغب کرنے پر آمدات کو فروغ دینے اور اقتصادی ترقی کی حمایت کرنے کے لیے عالمی مارکیٹ میں مسابقتی رہنما چاہیے۔ صنعتی بیماری مسابقت کی کمی کی نشاندہی کر سکتی ہے اصلاحات اور جدید کاری کی ضرورت کو اجاگر کرتی ہے۔
- وسائل کا استعمال: صنعتی بیماری کی روک تھام سے موجودہ صنعتی انفراسٹرکچر سرمائے اور انسانی وسائل کے استعمال کو بہتر بنانے میں مدد ملتی ہے جس سے مجموعی اقتصادی کارکردگی میں مدد ملتی ہے۔
- جدت اور تکنیکی ترقی: صنعتی چیلنجوں سے نمٹنے میں اکثر اختراع کی حوصلہ افزائی اور جدید ٹیکنالوجی کو اپنانا شامل ہوتا ہے۔ یہ صنعتی شعبے کی مجموعی مسابقت کو بڑھاتا ہے اور مقامی تکنیکی ترقی کو فروغ دیتا ہے۔
- سماجی نتائج: معاشی اثرات سے ہٹ کر صنعتی بیماری کے اہم سماجی نتائج ہو سکتے ہیں بشمول بڑھتی ہوئی غربت سماجی عدم مساوات اور متاثرہ کمیونٹیز میں معیار زندگی کا کم ہونا۔ سماجی استحکام کے لیے ان مسائل کو حل کرنا بہت ضروری ہے۔
- علاقائی ترقی: صنعتوں کو فروغ دینا اور صنعتی بیماری کو روکنا ترقی یافتہ علاقوں میں صنعتی ترقی کی حوصلہ افزائی کر کے علاقائی تفاوت کو کم کر کے متوازن علاقائی ترقی کا باعث بن سکتا ہے۔
- برآمدی امکانات: ایک صحت مند صنعتی شعبہ اعلیٰ برآمدات میں حصہ ڈال سکتا ہے ملک کے لیے زرمبادلہ کما سکتا ہے اور تجارت کے سازگار توازن میں مدد فراہم کر سکتا ہے۔
- مالی صحت: صنعتی بیماری مداخلتوں اور مالی معاونت کے پروگراموں کے ذریعے حکومتی مالیات کو دبا سکتی ہے۔ صنعتی بیماری سے نمٹنے کے دوران مالیاتی نظم و ضبط کو برقرار رکھنا طویل مدتی معاشی استحکام کے لیے ضروری ہے۔

18.4 صنعتی بیماری کی وجوہات (Causes of industrial sickness)

صنعتی بیماری مختلف عوامل کے نتیجے میں ہو سکتی ہے جو کہ کاروبار کے اندرونی یا بیرونی ہو سکتے ہیں۔ یہ وجوہات پیچیدگی اور شدت میں مختلف ہو سکتی ہیں۔ صنعتی بیماری کی کچھ عام وجوہات یہ ہیں:

(A) خارجی اسباب (External Causes)

(8) مارکیٹ میں کساد بازاری: کساد بازاری پوری صنعت کو بری طرح متاثر کرتی ہے۔ جس کے نتیجے میں طلب میں زبردست کمی کے نتیجے میں غیر فروخت شدہ اسٹاک اور انفرادی اکائیوں کو نقصان ہوا۔ کریڈٹ کی دستیابی بھی محدود ہے تاکہ خریدار فنانس کی خریداری کے قابل نہ رہیں تو ان مصنوعات کی طلب کو نقصان پہنچنا ہی ہے۔ اگر یہ صورت حال کچھ دیر تک برقرار رہتی ہے تو پیداواری یونٹس بیمار ہونے کا خدشہ ہے۔

(9) متبادل سے مقابلہ: بہت سی ایسی مصنوعات ہیں جن کے لیے نئی مصنوعات تیار کی جاتی ہیں اور آہستہ آہستہ پرانی مصنوعات کی طلب ختم ہو جاتی ہے۔ یونٹس کس طرح پرانی مصنوعات تیار کر رہے تھے اپنا مارکیٹ شیئر کھو رہے تھے۔ پہلے منافع کم ہوتے ہیں اور وہ آہستہ آہستہ بیمار ہو جاتے ہیں۔

(10) مال کی بے ترتیب سپلائی (Erratic Supply of Inputs) کچھ یونٹس کو اب بھی خام مال بجلی انفرادی قوت فنانس کریڈٹ ٹرانسپورٹ وغیرہ کی بے ترتیب سپلائی کا سامنا ہے جس کے نتیجے میں پیداواری شیڈول میں خلل پڑتا ہے اور یونٹ کو نقصان ہوتا ہے۔

(11) W.T.O معاہدہ: ورلڈ ٹریڈ آرگنائزیشن کے معاہدے کے مطابق بھارت ملٹی نیشنل کارپوریشنز (MNCs) میں مفت داخلے کی اجازت دے رہا ہے۔ اس معاہدے کے مطابق کسٹم ڈیوٹی میں کمی کے ساتھ درآمدات اور برآمدات پر کم یا برائے نام پابندیاں ہیں۔ اس طرح ہماری گھریلو اکائیوں کو کٹ تھروٹ مقابلے کی وجہ سے نقصان ہوا ہے۔ مثال کے طور پر ویڈیو کون اوئیڈا ٹیکسلا آسکر وغیرہ کو سام سنگ ایل جی سونی فلپس وغیرہ جیسی MNCs کے داخلے کی وجہ سے نقصان ہوا ہے۔

(12) حکومتی پالیسی: ضرورت سے زیادہ حکومتی کنٹرول اور پابندیاں صنعتی لائسنسنگ ٹا ایکسپورٹ امپورٹ وغیرہ سے متعلق حکومتی پالیسی میں اچانک تبدیلیاں قابل عمل یونٹوں کو راتوں رات بیمار کر سکتی ہیں۔ مثال کے طور پر ایک مصنوعات کے لیے ایک آزادانہ درآمدی پالیسی اسی طرح کی مصنوعات تیار کرنے والی گھریلو اکائیوں کے لیے ایک مسئلہ پیدا کر سکتی ہے۔

(13) غیر متوقع حالات: غیر متوقع وجوہات بھی صنعتی ترقی کو متاثر کرتی ہیں۔ یہ اسباب قدرتی آفات ہیں جیسے خشک سالی سیلاب زلزلہ لاک آؤٹ حادثات جنگ وغیرہ۔ ان کی وجہ سے منافع بخش یونٹ بیمار یونٹ میں تبدیل ہو سکتا ہے۔

(14) عمومی اقتصادی اور سیاسی عوامل: جب مجموعی اقتصادی ترقی میں کمی ہوتی ہے یا عالمی منڈی میں عام کمی ہوتی ہے تو یہ کسی ایک یونٹ یا ایک صنعت کے کنٹرول سے باہر ہوتا ہے۔ بعض اوقات سیاسی دباؤ کی وجہ سے سپلائرز کو بعض مصنوعات کی فراہمی سے انکار کر دیا جاتا ہے یا پابندیوں کے ذریعے سرمائے کی آمد کو روک دیا جاتا ہے جس سے قابل عمل یونٹس کے لیے مسائل پیدا ہوتے ہیں۔ مثال کے طور پر پوکھران نیوکلیئر ٹیسٹ کے وقت ریاستہائے متحدہ امریکہ نے صنعتی ان پٹ کی فراہمی پر پابندیاں عائد کر دی تھیں۔

(ب) اندرونی اسباب (Internal Causes)

• ناکام منصوبہ بندی: بہت سے بڑے یا چھوٹے پیمانے کے یونٹ غلط منصوبہ بندی کی وجہ سے ناکام ہو چکے ہیں۔ اگر اس جگہ جہاں

یونٹ قائم کیا گیا ہے وہاں انفراسٹرکچر کی سہولیات جیسے ٹرانسپورٹ کمیونیکیشن سسٹم گودام وغیرہ کا فقدان ہے تو یونٹ کو آپریشنل کرنے میں مشکلات کا سامنا کرنا پڑ سکتا ہے۔

- مزدور بے چینی: یہ بھی ایک بڑا اندرونی مسئلہ ہے۔ ایسے بہت سے یونٹس ہیں جو مزدوروں کی بد امنی کی وجہ سے بیمار ہو گئے ہیں جیسے کہ لاک آؤٹ تشدد ہڑتالیں وغیرہ جس کے نتیجے میں پیداوار میں کمی نقصان اور یونٹس کی بندش ہوتی ہے۔
- غیر موثر کیپٹل پلاننگ: ناکارہ سرمائے کی منصوبہ بندی کی وجہ سے اب بھی مالی مسائل کا سامنا ہے۔ جب یونٹ غیر متوازن سرمائے کے ڈھانچے اور کم تخمینہ لاگت کے ساتھ شروع ہوتے ہیں تو پھر وہ نقصان اٹھانے کے پابند ہوتے ہیں جس کے نتیجے میں یونٹ بیمار ہوتے ہیں۔

- فرسودہ ٹکنالوجی: فرسودہ ٹکنالوجی کو اپنانے کی صورت میں جدید ٹیکنالوجی استعمال کرنے والے پیداواری یونٹوں کے مقابلے میں کمتر معیار کی ہو سکتی ہے۔ تاکہ وہ اس کی پیداوار کو اٹھانے کے قابل نہ رہیں اور آہستہ آہستہ بیمار ہو جائیں۔
- مقابلہ: جدید دور میں ہمارے پروڈیوسرز کو اب بھی نئے آنے والوں سے مسابقت کا سامنا ہے۔ اب مسابقتی ٹیکنالوجی کو بھی مارکیٹ کے حالات کے مطابق تبدیل کرنے کی ضرورت ہے۔ بہت سی ایسی مصنوعات ہیں جن کے لیے نئی مصنوعات تیار کی جاتی ہیں اور آہستہ آہستہ پرانی مصنوعات کی طلب ختم ہو جاتی ہے۔ پرانی مصنوعات تیار کرنے والے یونٹ زیادہ عرصے تک مارکیٹ میں زندہ نہیں رہتے۔

- مانگ میں کمی: اب مصنوعات اور کٹے ہوئے مقابلہ کو بعض اوقات طلب کے بحران کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ آہستہ آہستہ اس پراڈکٹ کا مارکیٹ شیئر کم ہوتا جاتا ہے اور وہ پیداوار برقرار نہیں رکھ پاتے اور بیمار ہو جاتے ہیں۔
- بڑے صارفین کی ناکامی: کچھ خدشات ان کی پیداوار کو ایک یا چند یونٹس کو فراہم کرنے پر منحصر ہیں۔ جب خریداری یونٹ کسی وجہ سے ناکام ہو جاتے ہیں تو بڑی رقم بلاک ہو جاتی ہے۔ ورکنگ کیسٹیبل کا بلاک ہونا صنعتی بیماری کی ایک بڑی وجہ ہے۔
- ناقص انتظام: ناکافی مالی منصوبہ بندی فیصلہ سازی اور کارپوریٹ گورننس سمیت غیر موثر یا غیر موثر انتظامی طریقے صنعتی بیماری کا باعث بن سکتے ہیں۔

- مالیاتی بد انتظامی: ناقص مالیاتی انتظام جیسے وسائل کی غلط تقسیم ضرورت سے زیادہ قرض اور لاگت کا غیر موثر کنٹرول کاروبار کی مالی صحت کو خراب کر سکتا ہے۔

- مارکیٹ میں مندی: معاشی بد حالی صارفین کی ترجیحات میں تبدیلی یا مارکیٹ کی حرکیات میں تبدیلی فروخت اور منافع پر منفی اثر ڈال سکتی ہے۔

- ریگولیٹری چیلنجز: حکومت کی منفی پالیسیاں ضرورت سے زیادہ ضابطے اور تعمیل کا بوجھ کاروباری کارروائیوں اور منافع میں رکاوٹ بن سکتا ہے۔

- ماحولیاتی اور پائیداری کے چیلنجز: ماحولیاتی قواعد و ضوابط اور پائیداری کے طریقوں پر توجہ بڑھانے سے کاروباروں پر اضافی

اخراجات عائد ہو سکتے ہیں خاص طور پر جو ایسی تبدیلیوں کے لیے تیار نہیں ہیں۔
یہ نوٹ کرنا ضروری ہے کہ صنعتی بیماری اکثر ان عوامل کے امتزاج سے ہوتی ہے اور مخصوص وجوہات ایک صنعت یا کاروبار سے دوسرے میں مختلف ہو سکتی ہیں۔ صنعتی بیماری کو روکنے یا کم کرنے کے لیے ان وجوہات کی جلد شناخت اور ان کا تدارک بہت ضروری ہے۔

18.5 صنعتی بیماری سے نمٹنے کے تدارک (Solutions of addressing industrial sickness)

- ہندوستان میں صنعتی بیماری سے نمٹنے کے بنیادی مقاصد اقتصادی ترقی کو فروغ دینا روزگار کی حفاظت اور صنعتی شعبے کے استحکام اور مسابقت کو یقینی بنانا ہے۔ ان اہداف کو حاصل کرنے کے لیے مختلف مخصوص مقاصد اور اقدامات کا اکثر تعاقب کیا جاتا ہے:
- کاروبار کی بندش کو روکنا: اولین مقصد عارضی مالی مشکلات کا سامنا کرنے والے قابل عمل صنعتی یونٹس کی بندش کو روکنا ہے۔ اس سے ملازمتوں اٹاٹوں اور اقتصادی سرگرمیوں کو محفوظ رکھنے میں مدد ملتی ہے۔
 - روزگار کی حفاظت کریں: صنعتی بیماری اکثر ملازمت کے نقصان کا باعث بنتی ہے۔ حکومتی پالیسیوں کا مقصد بیمار یونٹوں کی بحالی اور بحالی میں سہولت فراہم کر کے کارکنوں کے روزگار کا تحفظ کرنا ہے۔
 - بیمار صنعتوں کی بحالی: بیمار صنعتی اکائیوں کی بحالی اور بحالی ایک کلیدی ہدف ہے۔ اس میں مالیاتی تنظیم نو جدید کاری یا کاروبار کو دوبارہ قابل عمل بنانے کے لیے انتظام میں تبدیلیاں شامل ہو سکتی ہیں۔
 - بینکوں اور مالیاتی اداروں کو کم سے کم نقصان: کاروبار بند ہونے سے حکومت بینکوں اور مالیاتی اداروں پر نان پر فارمنگ اٹاٹوں (این پی اے) کے بوجھ کو کم کر سکتی ہے جس سے مالیاتی شعبے کے استحکام کو برقرار رکھنے میں مدد ملتی ہے۔
 - صنعتی نمو کو فروغ دیں: صنعتی بیماری سے نمٹنے کو مجموعی صنعتی ترقی کو فروغ دینے کے لیے ضروری سمجھا جاتا ہے جس کے نتیجے میں قومی اقتصادی ترقی میں مدد ملتی ہے۔
 - وسائل کے استعمال کو بہتر بنائیں: موجودہ صنعتی انفراسٹرکچر اور وسائل کو موثر طریقے سے استعمال کرنے سے ان یونٹس میں کی گئی سرمایہ کاری پر زیادہ سے زیادہ منافع حاصل کرنے میں مدد مل سکتی ہے۔
 - کاروباری ماحول کو بہتر بنائیں: پالیسی اقدامات کا مقصد زیادہ سازگار کاروباری ماحول پیدا کرنا ہو سکتا ہے بشمول ضوابط کو آسان بنانا نو کر شاہی کی رکاوٹوں کو کم کرنا اور صنعتی ترقی کے لیے مراعات فراہم کرنا۔
 - عالمی مسابقت کو بڑھانا: بیمار صنعتوں کی جدید کاری اور اپ گریڈنگ کی حمایت کرتے ہوئے ہندوستان کا مقصد عالمی مارکیٹ میں اپنے صنعتی شعبے کی مسابقت کو بڑھانا ہے۔
 - کارکنوں کے مفادات کی حفاظت کریں: صنعتی بیماری سے متعلق پالیسیوں میں اکثر کارکنوں کے مفادات کے تحفظ کے لیے دفعات شامل ہوتی ہیں اس بات کو یقینی بنانا کہ وہ مشکل وقت میں بھی اپنی اجرت اور مراعات حاصل کریں۔
 - اقتصادی رکاوٹ کو کم کریں: صنعتی بیماری کی روک تھام سے معاشی رکاوٹوں کو کم کرنے میں مدد ملتی ہے اور سپلائی چین اور منڈیوں

کے ہموار کام کو یقینی بنایا جاتا ہے۔

- جدت طرازی کو فروغ دیں: کچھ پالیسیاں صنعتی شعبے میں جدت اور تکنیکی ترقی کی حوصلہ افزائی کر سکتی ہیں تاکہ کاروبار کو مزید مسابقتی اور لچکدار بنایا جاسکے۔
- برآمدات کو فروغ دیں: ایک صحت مند صنعتی شعبہ اعلیٰ برآمدات میں حصہ ڈال سکتا ہے جس سے ملک کے لیے زر مبادلہ کمایا جاسکتا ہے۔
- علاقائی تفاوت کو کم کریں: صنعتی بیماری سے نمٹنے کی کوششوں کا مقصد کم ترقی یافتہ علاقوں میں صنعتی ترقی کو فروغ دے کر علاقائی اقتصادی تفاوت کو کم کرنا بھی ہو سکتا ہے۔

خلاصہ طور پر ہندوستان میں صنعتی بیماری سے نمٹنے کے مقاصد کثیر جہتی ہیں جن میں اقتصادی ترقی روزگار کا تحفظ مالی استحکام اور صنعتی شعبے اور اس کے اسٹیک ہولڈرز کی مجموعی بہبود شامل ہے۔ ان مقاصد کو پالیسی اقدامات مالی معاونت کے طریقہ کار اور ریگولیٹری اصلاحات کے امتزاج کے ذریعے حاصل کیا جاتا ہے۔

18.6 صنعتی بیماری میں انتظامی مسائل (Management Problems in industrial sickness)

انتظامی مسائل اکثر صنعتی بیماری کا مرکز ہوتے ہیں جو کاروبار کی مالی پریشانی اور آپریشنل چیلنجز میں نمایاں طور پر حصہ ڈالتے ہیں۔ یہ مسائل مختلف طریقوں سے ظاہر ہو سکتے ہیں بالآخر کمپنی کی ترقی کی صلاحیت کو کمزور کر سکتے ہیں۔ صنعتی بیماری کے تناظر میں انتظامی مسائل یہ ہیں۔

1. ناقص مالیاتی انتظام:

ناکافی مالی منصوبہ بندی بجٹ اور نگرانی کے نتیجے میں دائمی مالی عدم استحکام ہو سکتا ہے۔ اس میں ضرورت سے زیادہ خرچ زیادہ قرض لینا یا ناکافی نقد بہاؤ کا انتظام شامل ہو سکتا ہے ناقص مالیاتی انتظام لیکویڈیٹی کے مسائل مالی ذمہ داریوں کو پورا کرنے میں ناکامی (مثلاً قرض کی ادائیگی تنخواہوں) اور منافع میں کمی کا باعث بن سکتا ہے۔

مثال: ایک آٹو موبائل بنانے والا سرمایہ کاری پر مطلوبہ منافع حاصل کیے بغیر مسلسل مارکیٹنگ اور R&D پر زیادہ خرچ کرتا ہے۔ نتیجے کے طور پر کمپنی اہم قرض جمع کرتی ہے اور آپریشنل اخراجات کو پورا کرنے کے لیے جدوجہد کرتی ہے۔

2. غیر موثر اسٹریٹجک منصوبہ بندی:

انتظامیہ کی جانب سے ایک واضح اور موافق تزویراتی منصوبہ تیار کرنے اور اس پر عمل درآمد کرنے میں ناکامی کمپنی کی مارکیٹ کی بدلتی حرکیات کا جواب دینے کی صلاحیت میں رکاوٹ بن سکتی ہے۔

غیر موثر اسٹریٹجک منصوبہ بندی سمت کی کمی مارکیٹ شیئر میں کمی اور نئے مواقع سے فائدہ اٹھانے یا خطرات سے نمٹنے میں ناکامی کا باعث بن سکتی ہے۔ مثال: ایک زمانے میں غالب الیکٹرانکس کمپنی موبائل آلات کی طرف تبدیلی کا اندازہ لگانے میں ناکام رہتی ہے اور روایتی کنزیومر

الیکٹرانکس میں بہت زیادہ سرمایہ کاری کرتی ہے۔ نتیجتاً یہ سمارٹ فون مارکیٹ میں حریفوں کے لیے زمین کھودیتا ہے۔

3. اختراع کے خلاف مزاحمت:

نئی ٹیکنالوجی کاروباری ماڈلز یا مارکیٹ کے رجحانات کو اپنانے میں انتظامیہ کی ہچکچاہٹ کا نتیجہ جمود اور مسابقت میں کمی کا باعث بن سکتا ہے۔ جدت طرازی کے خلاف مزاحمت مصنوعات کی مطابقت میں کمی مارکیٹ شیئر میں کمی اور زیادہ اختراعی حریفوں کے پیچھے پڑنے کا باعث بن سکتی ہے۔

مثال: ایک روایتی اینٹ اور مارٹر خوردہ فروش آن لائن خریداری کے بڑھتے ہوئے رجحان کے باوجود ای کامرس پلیٹ فارم قائم کرنے سے انکار کرتا ہے۔ نتیجے کے طور پر یہ آن لائن حریفوں سے گاہکوں کو کھودیتا ہے۔

غیر موثر آپریشنز:

خراب آپریشنل کارکردگی جس کی خصوصیت اعلیٰ پیداواری لاگت ضیاع اور سست عمل ہے منافع کے مارجن کو کم کر سکتی ہے اور مسابقت میں رکاوٹ بن سکتی ہے۔

غیر موثر کارروائیاں منافع میں کمی مصنوعات کے معیار کو کم کرنے اور مصنوعات یا خدمات کی فراہمی میں تاخیر کا باعث بن سکتی ہیں۔ مثال: ایک مینوفیکچرنگ کمپنی پرانی مشینری اور عمل کی اصلاح کی کمی کی وجہ سے اہم مواد کے ضیاع کا سامنا کرتی ہے۔ اس کے نتیجے میں اعلیٰ پیداواری لاگت اور کم مارجن ہوتے ہیں۔

4. قیادت اور حکمرانی کے مسائل:

قیادت کے مسائل جیسے وژن کی کمی جانشینی کی منصوبہ بندی یا اعلیٰ حکام کے درمیان صف بندی الجھن عدم استحکام اور کمزور فیصلہ سازی کا باعث بن سکتی ہے قیادت اور حکمرانی کے مسائل اندرونی انتشار پیدا کر سکتے ہیں مؤثر فیصلہ سازی میں رکاوٹ بن سکتے ہیں اور ملازمین کے حوصلے کو کم کر سکتے ہیں۔

مثال: خاندان کی ملکیت والے کاروبار کو کمپنی کی سمت اور قیادت کے حوالے سے خاندان کے افراد کے درمیان تنازعات کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ ان تنازعات کے نتیجے میں مربوط حکمت عملی کی کمی اور کمپنی کی کارکردگی میں کمی واقع ہوتی ہے۔

5. انسانی وسائل کے چیلنجز:

انسانی وسائل کے انتظام کے ناکافی طریقے بشمول ملازمین کا کم حوصلہ زیادہ کاروبار اور ناکافی تربیت اور ترقی افرادی قوت کو کمزور کر سکتے ہیں۔ انسانی وسائل کے چیلنجوں کے نتیجے میں ٹیلنٹ کی کمی پیداواری صلاحیت میں کمی اور ہنرمند ملازمین کو راغب کرنے اور برقرار رکھنے میں مشکلات پیدا ہو سکتی ہیں۔

مثال: ایک IT فرم کو کام کے زہریلے کلچر اور ہنرمندی کی نشوونما کے لیے ناکافی مواقع کی وجہ سے ملازمین کے زیادہ کاروبار کا سامنا ہے۔ اس سے ٹیلنٹ کی کمی اور پروجیکٹ میں تاخیر ہوتی ہے۔

6. اخلاقی اور تعمیل کے خدشات:

اخلاقی معیارات اور ریگولیٹری تعمیل کی خلاف ورزی کمپنی کو قانونی پریشانیوں شہرت کو پہنچنے والے نقصان اور مالی جرمانے سے دوچار کر سکتی ہے۔

7. اثر: اخلاقی اور تعمیل کے مسائل کمپنی کی ساکھ کو نقصان پہنچا سکتے ہیں کسٹمر کے اعتماد کو ختم کر سکتے ہیں اور قانونی اور مالی ذمہ داریوں کا باعث بن سکتے ہیں۔

مثال: ایک فارماسیوٹیکل کمپنی غیر اخلاقی مارکیٹنگ کے طریقوں میں ملوث ہے اور اس کے بعد گمراہ کن اشتہارات اور منشیات کے معیار کے معیارات کی عدم تعمیل پر جرمانہ عائد کیا جاتا ہے۔

8. حد سے زیادہ توسیع اور تنوع:

انتظامیہ کی جانب سے غیر متعلقہ یا ضرورت سے زیادہ توسیعی کوششوں کا تعاقب وسائل کو تنگ کر سکتا ہے کمپنی کو بہت پتلا پھیلا سکتا ہے اور اس کے نتیجے میں مالی مشکلات پیدا ہو سکتی ہیں۔

حد سے زیادہ توسیع اور تنوع غریب سرمائے کی تقسیم بنیادی کاروباری سرگرمیوں پر توجہ کم کرنے اور توسیع شدہ پورٹ فولیو کو موثر طریقے سے منظم کرنے میں ناکامی کا باعث بن سکتا ہے۔

مثال: ایک گروپ واضح حکمت عملی یا مارکیٹ کی حرکیات کی سمجھ کے بغیر مختلف صنعتوں میں متنوع ہوتا ہے۔ یہ تنوع مالی دباؤ اور اس کے متنوع ہولڈنگز میں مربوط انتظام کی کمی کا باعث بنتا ہے۔

18.7 بورڈ برائے صنعتی اور مالیاتی تعمیر نو

(The Board for Industrial and Financial Reconstruction (BIFR))

بورڈ فار انڈسٹریل اینڈ فنانشل ری کنسٹرکشن (BIFR) ہندوستان میں ایک ریگولیٹری ادارہ تھا جسے Sick Industrial Companies (Special Provisions) Act, 1985 (SICA) کے تحت قائم کیا گیا تھا۔ BIFR کا بنیادی مقصد ملک میں مالی طور پر پریشان صنعتی کمپنیوں کو حل کرنا اور ان کی بحالی کرنا تھا۔ تاہم یہ نوٹ کرنا ضروری ہے کہ بیمار صنعتی کمپنیز ایکٹ 1985 اور BIFR کو منسوخ کر دیا گیا ہے اور دیوالیہ پن اور دیوالیہ پن کوڈ 2016 (IBC) نے بڑے پیمانے پر پہلے کے فریم ورک کی جگہ لے لی ہے۔ یہاں ہندوستان میں BIFR کی تفصیلی وضاحت ہے:

1. قیام اور پس منظر (Establishment and Background)

BIFR کا قیام 1987 میں ایک قانونی ادارہ کے طور پر Sick Industrial Companies (Special Provisions) Act 1985 کے تحت کیا گیا تھا۔

اس کے قیام کا بنیادی محرک صنعتی بیماری کے مسئلے کو حل کرنا تھا جو کہ 1980 کی دہائی میں ہندوستان میں بد انتظامی مالی پریشانی اور بیرونی دباؤ جیسے عوامل کی وجہ سے عام تھا۔

2. مقاصد (Objective)

BIFR کا بنیادی مقصد ممکنہ طور پر قابل عمل بیمار صنعتی کمپنیوں کی شناخت اور ان کی بحالی تھا۔ اس کا مقصد ملازمین قرض دہندگان اور شیئر ہولڈرز سمیت مختلف اسٹیک ہولڈرز کے مفادات کا تحفظ کرنا تھا۔

BIFR کو کسی کمپنی کی مالی صحت کا جائزہ لینے اس کی بیماری کا تعین کرنے اور اس کی بحالی کے لیے اقدامات کی سفارش کرنے کا اختیار تھا۔

3. دائرہ اختیار (Role and Functions)

BIFR کا ان صنعتی کمپنیوں پر دائرہ اختیار تھا جو "بیمار" یا ممکنہ طور پر بیمار تھیں جیسا کہ SICA کے تحت بیان کیا گیا ہے۔ کمپنیوں کو مختلف اسٹیک ہولڈرز بشمول خود کمپنی قرض دہندگان یا مرکزی حکومت کے ذریعے BIFR کو بھیجا جائے گا۔

4. کردار اور افعال:

BIFR کسی کمپنی میں بیماری کی وجوہات کا جائزہ لینے اس کی مالی قابل عملیت کا جائزہ لینے اور بحالی کا پیکج بنانے کا ذمہ دار تھا۔ اس کے پاس کسی کمپنی کو "مکنہ طور پر قابل عمل" یا "مکنہ طور پر ناقابل عمل" یا "ناقابل عمل" قرار دینے کا اختیار تھا۔ BIFR کے پاس یہ اختیار تھا کہ وہ ایسے اقدامات کی سفارش کرے جیسے کہ قرض کی تنظیم نو کیپٹل انفیوژن انتظام میں تبدیلیاں یا ایسی صورتوں میں جہاں بحالی ممکن نہ ہو کسی کمپنی کو سمیٹنا۔

5. کارروائی اور بحالی (Proceedings and Rehabilitation)

ایک بار جب کسی کمپنی کو BIFR کے پاس بھیج دیا جاتا ہے تو یہ ایک تفصیلی امتحان اور تشخیص کے عمل سے گزرے گی۔ BIFR بحالی کی اسکیم کی تشکیل کا حکم دے سکتا ہے جس میں اکثر مالیاتی تنظیم نو قرض کی دوبارہ ترتیب اور انتظام میں تبدیلیاں شامل ہوتی ہیں۔

BIFR کے دائرہ اختیار میں رکھی گئی کمپنیوں کو عام طور پر قرض دہندگان کی کارروائیوں کے خلاف مختلف قانونی تحفظات دیے جاتے تھے جس سے انہیں بحالی کے منصوبے پر عمل درآمد کرنے کے لیے کچھ سانس لینے کی جگہ ملتی تھی۔

6. چیلنجز اور تنقید (Challenges and Criticisms)

BIFR کو کئی چیلنجز اور تنقیدوں کا سامنا کرنا پڑا جن میں فیصلہ سازی میں تاخیر نا کارہیاں اور یہ تاثر کہ وہ اکثر نادہندہ کمپنیوں کے لیے نرم رویہ رکھتی ہے۔

BIFR کے تحت بحالی کے طویل عمل بعض اوقات بیمار کمپنیوں کے مزید بگاڑ کا باعث بنتے ہیں۔

7. منسوخی اور IBC میں منتقلی (Repeal and Transition to IBC)

بیمار صنعتی کمپنیاں (خصوصی دفعات) ایکٹ 1985 اور BIFR کو 2017 میں دیوالیہ اور دیوالیہ پن کوڈ 2016 (IBC) کے تعارف کے ساتھ منسوخ کر دیا گیا تھا۔

IBC کا مقصد دیوالیہ پن اور دیوالیہ پن کے مسائل کو حل کرنے کے لیے ایک زیادہ موثر اور وقتی فریم ورک فراہم کرنا تھا بشمول پریشان کن

کمپنیوں کی بحالی یا ختم کرنا۔

خلاصہ طور پر BIFR ہندوستان میں ایک ریگولیٹری ادارہ تھا جس کو صنعتی بیماری سے نمٹنے اور مالی طور پر پریشان کمپنیوں کی بحالی کا کام سونپا گیا تھا۔ تاہم اسے مختلف چیلنجوں اور ناکارہیوں کا سامنا کرنا پڑا جس کی وجہ سے اس کی منسوخی اور دیوالیہ پن کوڈ کے ذریعے تبدیل کیا گیا جس نے ہندوستان میں دیوالیہ پن اور دیوالیہ پن کے معاملات سے نمٹنے کے لیے ایک زیادہ جدید اور جامع فریم ورک متعارف کرایا۔

18.8 بورڈ کے ممبران برائے صنعتی اور مالیاتی تعمیر نو

(Members of Board for Industrial and Financial Reconstruction)

بورڈ فار انڈسٹریل اینڈ فنانشل ری کنسٹرکشن (BIFR) فنانس صنعت اور قانون کے شعبوں کے ماہرین کے ایک پینل پر مشتمل ہے۔ BIFR کے ممبران کا تقرر مرکزی حکومت ہند کرتی ہے۔ بی آئی ایف آر کی سربراہی ایک چیئرمین کرتی ہے جس کی تقرری مرکزی حکومت کرتی ہے۔ BIFR کے دیگر اراکین میں شامل ہیں:

- وزارت خزانہ حکومت ہند سے ایک رکن۔
- حکومت ہند کی وزارت قانون و انصاف سے ایک رکن۔
- حکومت ہند کی وزارت صنعت سے ایک رکن۔
- ریزرو بینک آف انڈیا سے ایک ممبر۔
- سیکورٹیز اینڈ ایکسچینج بورڈ آف انڈیا سے ایک ممبر۔
- حکومت ہند کے محکمہ پبلک انٹرنیٹرز سے ایک رکن۔
- پبلک سیکٹر کے بینکوں سے دو ممبر۔
- پبلک سیکٹر کے مالیاتی اداروں سے دو اراکین۔
- انشورنس ریگولیٹری اینڈ ڈیولپمنٹ اتھارٹی آف انڈیا سے ایک ممبر۔
- ایمپلائز پراویڈنٹ فنڈ آرگنائزیشن سے ایک ممبر۔
- پبلک سیکٹر انڈر ٹیلنگز سے دو ممبر۔
- نجی شعبے سے دو اراکین۔

18.9 صنعتی اور مالیاتی تعمیر نو کے بورڈ کے فوائد

(Benefits of Board for Industrial and Financial Reconstruction)

بورڈ فار انڈسٹریل اینڈ فنانشل ری کنسٹرکشن (BIFR) بیمار صنعتی کمپنیوں اور مجموعی طور پر معیشت کو کئی فوائد فراہم کرتا ہے۔

BIFR کے ممکنہ فوائد میں سے کچھ یہ ہیں

1. مالیاتی اور آپریشنل تنظیم نو
بی آئی ایف آر بیمار صنعتی کمپنیوں کی مالی اور آپریشنل تنظیم نو فراہم کرتا ہے اور ان کی بحالی اور بحالی کے لیے مختلف اقدامات کرتا ہے۔ اس سے بیمار صنعتی کمپنیوں کو اپنی مالی مشکلات پر قابو پانے اور قابل عمل اور پائیدار بننے میں مدد ملتی ہے۔
2. کارکنوں اور دیگر اسٹیک ہولڈرز کے مفادات کا تحفظ
بی آئی ایف آر بیمار صنعتی کمپنیوں کے کارکنوں اور دیگر اسٹیک ہولڈرز کے مفادات کے تحفظ میں مدد کرتا ہے اور ایسی کمپنیوں کی انتظامیہ اور کارکنوں کے درمیان تنازعات کے حل کے لیے ایک طریقہ کار فراہم کرتا ہے۔
3. صنعت کی منظم اور صحت مند ترقی کو فروغ
بی آئی ایف آر بیمار صنعتی کمپنیوں کی مالیاتی اور آپریشنل تنظیم نو کے لیے ایک طریقہ کار فراہم کر کے اور ایسی کمپنیوں کے احیاء میں مدد دے کر ملک میں صنعت کی منظم اور صحت مند ترقی کو فروغ دیتا ہے۔
4. ملک کی اقتصادی ترقی میں حصہ
بی آئی ایف آر بیمار صنعتی کمپنیوں کو زندہ کرنے میں مدد کرتا ہے جو قومی معیشت میں اپنا حصہ ڈالتی ہیں اور ملک کی اقتصادی ترقی میں مدد کرتی ہیں۔
5. اثاثوں کو موثر طریقے سے استعمال
بی آئی ایف آر اس بات کو یقینی بناتا ہے کہ بیمار صنعتی کمپنیوں کے اثاثوں کا استعمال انتہائی موثر اور بہترین انداز میں کیا جائے جس سے ان کی قیمت کو زیادہ سے زیادہ بڑھانے میں مدد ملتی ہے۔
6. تنازعات کے حل کے لیے ایک طریقہ کار
بی آئی ایف آر بیمار صنعتی کمپنیوں کی انتظامیہ اور کارکنوں کے درمیان تنازعات کے حل کے لیے ایک طریقہ کار فراہم کرتا ہے جو صنعتی ہم آہنگی اور استحکام کو برقرار رکھنے میں مدد کرتا ہے۔
7. رہنمائی اور مدد فراہم
بیمار صنعتی کمپنیوں کو بحالی کی اسکیموں کی تیاری اور نفاذ میں رہنمائی اور مدد فراہم کرتا ہے جس سے ایسی کمپنیوں کو اپنی مالی مشکلات پر قابو پانے اور قابل عمل اور پائیدار بننے میں مدد ملتی ہے۔
8. دیگر ایجنسیوں کے ساتھ ہم آہنگی
بیمار صنعتی کمپنیوں کی بحالی کے لیے BIFR دیگر ایجنسیوں اور تنظیموں جیسے بینکوں اور مالیاتی اداروں کے ساتھ رابطہ کاری کرتا ہے جو ایسی کمپنیوں کو ضروری وسائل تک رسائی حاصل کرنے اور ان کی بحالی اور بحالی کے لیے معاونت کرنے میں مدد کرتا ہے۔

18.10 بورڈ برائے صنعتی اور مالیاتی تعمیر نو کی حدود

(Limitations of Board for Industrial and Financial Reconstruction)

1. محدود دائرہ اختیار
بی آئی ایف آر کا دائرہ اختیار صرف بیمار صنعتی کمپنیوں پر ہے جن کی تعریف ایسی کمپنیوں کے طور پر کی جاتی ہے جو اپنے قرض ادا کرنے سے قاصر ہوتی ہیں اور جب وہ واجب الادا اور قابل ادائیگی ہوتی ہیں اور جن کی مجموعی مالیت منفی ہو جاتی ہے۔ اس کا اختیار صحت مند کمپنیوں یا ان کمپنیوں پر نہیں ہے جو مالی مشکلات میں ہیں لیکن بیمار صنعتی کمپنی کی تعریف پر پورا نہیں اترتی ہیں۔
2. دیگر ایجنسیوں پر انحصار:
بی آئی ایف آر اپنے احکامات کے نفاذ اور بیمار صنعتی کمپنیوں کی بحالی کے لیے دیگر ایجنسیوں اور تنظیموں جیسے بینکوں اور مالیاتی اداروں پر انحصار کرتا ہے۔ اس لیے BIFR کی تاثیر ایسی ایجنسیوں کے تعاون اور مدد سے محدود ہے۔
3. محدود اختیارات:
بی آئی ایف آر کے پاس اپنے احکامات کو نافذ کرنے اور اس کی ہدایات کی تعمیل کو یقینی بنانے کے محدود اختیارات ہیں۔ یہ بیمار صنعتی کمپنی کی انتظامیہ کے خلاف اس کے احکامات کی عدم تعمیل پر کارروائی کر سکتی ہے لیکن اسے جرمانے یا جرمانے عائد کرنے کا اختیار نہیں ہے۔
4. محدود وسائل: BIFR کے پاس محدود وسائل اور افرادی قوت ہے جو اس کے دائرہ اختیار میں آنے والی بڑی تعداد میں بیمار صنعتی کمپنیوں سے مؤثر طریقے سے نمٹنے کی صلاحیت کو متاثر کر سکتی ہے۔
5. محدود کامیابی کی شرح
بیمار صنعتی کمپنیوں کی بحالی اور بحالی میں BIFR کی کامیابی کی شرح محدود رہی ہے اور BIFR کی طرف سے بیمار قرار دی گئی بہت سی کمپنیاں بالآخر بند یا ختم کر دی گئی ہیں۔

18.11 کلیدی الفاظ (Keywords)

- BIFR (بورڈ برائے صنعتی اور مالیاتی تعمیر نو): ہندوستان میں ایک ریگولیٹری ادارہ جو کہ مالی طور پر پریشان صنعتی کمپنیوں کو حل کرنے اور ان کی بحالی کے لیے SICA کے تحت قائم کیا گیا ہے۔
- انتظامی مسائل (Management Problems) قیادت فیصلہ سازی اور تنظیمی تاثیر سے متعلق مسائل جو کمپنی کے مالی اور آپریشنل چیلنجوں میں حصہ ڈال سکتے ہیں۔
- بحالی (Revival) مالی طور پر پریشان کمپنی کی مالی صحت اور آپریشنل استحکام کی بحالی کا عمل۔
- ریگولیٹری فریم ورک: قوانین قواعد اور اداروں کا ایک مجموعہ جو کسی ملک کے اندر صنعتی اور مالیاتی سرگرمیوں کے مختلف پہلوؤں کو

اکائی 19۔ برآمد کے طریقے

(Methods of Export)

Structure	اکائی کے اجزاء
Introduction	19.0 تمہید
Objectives	19.1 مقاصد
Common Methods of Export	19.2 برآمد کے عام طریقے
Exporting is the appropriate strategy in the following conditions	19.3 درج ذیل حالات میں برآمد کرنا مناسب حکمت عملی ہے
Advantages of Exporting	19.4 ایکسپورٹ کے فوائد
Disadvantages of Exporting	19.5 ایکسپورٹ کے نقصانات
Export Incentive	19.6 ایکسپورٹ مراعات
Sector-wise subsidy in India	19.7 ہندوستان میں سیکٹر وار سبسڈی
Keywords	19.8 کلیدی الفاظ
Model Examination Questions	19.9 نمونہ امتحانی سوالات
Suggested Learning Resources	19.10 تجویز کردہ اکتسابی مواد

19.0 تمہید (Introduction)

بڑھتی ہوئی عالمگیریت کی دنیا میں، گھریلو سرحدوں سے باہر کاروبار کی توسیع معاشی ترقی کا ایک بنیادی پہلو بن گیا ہے۔ کاروباری اداروں کے لیے بین الاقوامی منڈیوں تک پہنچنے کے لیے ایک اہم راستہ برآمد کا طریقہ ہے۔ برآمد کرنا، ایک اسٹریٹجک کاروباری نقطہ نظر کے طور پر، کاروباری افراد اور چھوٹے کاروباری مالکان کو غیر ملکی علاقوں میں جانے کا موقع فراہم کرتا ہے، اس طرح ان کے کسٹمر بیس کو وسیع کرتا ہے، ان کی آمدنی کے سلسلے کو متنوع (diverse) بناتا ہے، اور ایک متحرک عالمی بازار میں مسابقتی برتری (competitive edge) حاصل کرتا ہے۔

سیدھے الفاظ میں، برآمد کرنا، کسی کے آبائی ملک میں تیار کردہ سامان یا خدمات کو غیر ملکی منڈیوں میں فروخت کرنے کے عمل کا نام ہے۔ اس میں تیار کردہ سامان سے لے کر خدمات تک مصنوعات کی ایک وسیع رینج شامل ہو سکتی ہے، اور یہ ایک کثیر جہتی عمل ہے جس

کے لیے محتاط منصوبہ بندی، عمل درآمد اور بین الاقوامی تجارتی ضوابط (regulation) کی پابندی کی ضرورت ہوتی ہے۔

گلوبلائزیشن (globalization) اور ٹیکنیکی ترقی کی وجہ سے سرحدوں کے پار ہموار تجارت اور مواصلات (communication) کی سہولت فراہم کرنے کے ساتھ، حالیہ دہائیوں میں کاروباری کارروائیوں کو وسعت دینے کے اس طریقے نے بہت زیادہ اہمیت حاصل کی ہے۔ برآمدات کا تصور دنیا بھر کی معیشتوں کے باہم مربوط ہونے کے نتیجے سے تیار ہوا ہے۔ خاص طور پر، چھوٹے کاروباروں نے، برآمد کو ایک قابل عمل ترقی کی حکمت عملی کے طور پر پایا ہے، کیونکہ یہ انہیں نئی منڈیوں تک رسائی، مقامی مارکیٹ کے اتار چڑھاؤ سے منسلک خطرات کو کم کرنے، اور اپنی منفرد مصنوعات یا خدمات کے مسابقتی فوائد سے لیوریج (leverage) اٹھانے کی اجازت دیتا ہے۔

برآمد کرنا محض ایک لین دین نہیں ہے۔ بلکہ یہ عمل (process)، حکمت عملی (strategies)، اور غور و فکر کی ایک وسیع صف کو مجسم کرتا ہے۔ برآمد کے طریقہ کار کو سمجھنے اور موثر طریقے سے استعمال کرنے کی اہمیت کو مبالغہ (overstated) نہیں دیا جا سکتا۔ یہ ایک اسٹریٹجک ٹول ہے جو نہ صرف چھوٹے کاروبار کے منافع کو بڑھاتا ہے بلکہ اپنے ملک کی معاشی بہبود (economic well-being) میں بھی حصہ لیتا ہے۔ برآمدات کی مختلف جہتوں (dimensions) کی بنیاد پر کاروبار بہتر فیصلے کر سکتے ہیں۔ پائیدار عالمی تعلقات (sustainable global relationship) استوار کر سکتے ہیں، اور بین الاقوامی تجارت کی پیچیدگیوں کو اعتماد کے ساتھ سمجھا سکتے ہیں۔

19.1 مقاصد (Objectives)

اس اکائی کے مطالعے کے بعد آپ اس قابل ہو جائیں گے کہ:

- ایک چھوٹے کاروباری تناظر میں برآمد کرنے کے بنیادی تصورات کی وضاحت سکیں گے۔
- کاروبار کی ترقی کے لیے ایک اسٹریٹجک نقطہ نظر کے طور پر برآمد کی اہمیت اور مقاصد کی وضاحت سکیں گے۔
- چھوٹے کاروباروں کو برآمدی سرگرمیوں میں مشغول ہونے کی بنیادی وجوہات اور ضروریات کی نشاندہی کر سکیں گے۔
- چھوٹے کاروباری اداروں کے لیے برآمد سے منسلک فوائد اور حدود کا جائزہ لے سکیں گے۔
- مرحلہ وار برآمدی عمل کی وضاحت سکیں گے۔
- عالمی کاروباری منظر نامے اور اس میں برآمد کرنے کے کردار کے بارے میں ایک جامع تفہیم تیار کر سکیں گے۔

19.2 برآمد کے عام طریقے (Common Methods of Export)

اصطلاح "برآمد کے طریقے" سے مراد وہ مختلف طریقے یا حکمت عملی ہے جو کاروبار اپنی مصنوعات یا خدمات کو غیر ملکی منڈیوں میں فروخت کرنے کے لیے استعمال کرتے ہیں۔ برآمد میں مختلف ممالک میں موجود صارفین کو سامان یا خدمات فروخت کرنا شامل ہے، اور مختلف طریقے ہیں جو کاروبار ان بین الاقوامی لین دین کو آسان بنانے کے لیے اپنا سکتے ہیں۔ یہ طریقے پیچیدگی، لاگت اور

کنٹرول کی سطح میں مختلف ہو سکتے ہیں۔

(1) براہ راست برآمد (Direct Exporting): براہ راست برآمد میں، کمپنی اپنی مصنوعات براہ راست غیر ملکی منڈیوں میں صارفین یا تقسیم کاروں کو فروخت کرتی ہے۔ اس نقطہ نظر کے لیے اکثر مارکیٹ ریسرچ، ڈسٹری بیوشن چینلز کے قائم کرنا، اور لاجسٹکس اور ریگولیٹری تقاضوں سے نمٹنے میں زبردست سرمایہ کاری کی ضرورت ہوتی ہے۔

(2) بالواسطہ برآمد (Indirect Exporting): بالواسطہ برآمد میں بین الاقوامی فروخت کی سہولت کے لیے بیچوانوں کا استعمال شامل ہے۔ ان بیچوانوں میں ایکسپورٹ ایجنٹ، ایکسپورٹ ٹریڈنگ کمپنیاں، یا ایکسپورٹ مینجمنٹ کمپنیاں شامل ہو سکتی ہیں۔ وہ کمپنی کی جانب سے برآمدی عمل کے مختلف پہلوؤں کو سنبھالتے ہیں، جس سے کاروبار کے لیے غیر ملکی منڈیوں میں داخل ہونا آسان ہو جاتا ہے۔

(3) ای کامرس پلیٹ فارمز (E-commerce Platforms): ای کامرس کے عروج کے ساتھ، بہت سے کاروبار، عالمی صارفین تک پہنچنے کے لیے eBay، Amazon، یا Alibaba جیسے آن لائن پلیٹ فارمز کا استعمال کرتے ہیں۔ یہ پلیٹ فارم بین الاقوامی سیلز اور شپنگ کے لیے ایک ریڈی میڈ انفراسٹرکچر فراہم کرتے ہیں۔

(4) ایکسپورٹ کنسورٹیا (Export Consortia): چھوٹے کاروبار، برآمد کنسورٹیا بنانے کے لیے اسی قسم کے دوسرے کاروباروں کے ساتھ تعاون کر سکتے ہیں۔ یہ تعاون پر مبنی نقطہ نظر انہیں زیادہ موثر طریقے سے غیر ملکی منڈیوں تک رسائی کے لیے وسائل اور مہارت کو یکجا کرنے کی مدد کرتا ہے۔

(5) لائسنسنگ اور فرنچائزنگ (Licensing and Franchising): کچھ کمپنیاں اپنی انٹیلیکچوئل پراپرٹی کو لائسنس دینے کا انتخاب کرتی ہیں یا غیر ممالک میں اپنے کاروباری کاموں کو فرنچائز کرنے کا انتخاب کرتی ہیں۔ یہ غیر ملکی شراکت داروں کو کمپنی کے برانڈ اور کاروباری ماڈل کے تحت کام کرنے کی اجازت دیتا ہے۔

کمپنیاں غیر ملکی مینوفیکچررز کو اپنی مصنوعات یا ٹیکنالوجی کا لائسنس دے سکتی ہیں، جو اس کے بعد مقامی مارکیٹ میں مصنوعات تیار اور فروخت کرتے ہیں۔ یہ نقطہ نظر مصنوعات کے معیار پر کنٹرول برقرار رکھتے ہوئے مقامی پیداوار اور تقسیم کی اجازت دیتا ہے۔

(6) جوائنٹ وینچر ز اور پارٹنرشپ (Joint Ventures and Partnerships): غیر ملکی منڈیوں میں مقامی کاروباری اداروں کے ساتھ مشترکہ منصوبے یا شراکت داری، برآمد کرنے کا ایک طریقہ ہو سکتا ہے۔ اس نقطہ نظر میں غیر ملکی مارکیٹ کو نیوگیٹ کرنے کے لیے ایک مقامی ادارے کے ساتھ ملکیت اور کنٹرول کا اشتراک شامل ہے۔

(7) ذیلی ادارے اور براہ راست غیر ملکی سرمایہ کاری (FDI) (Subsidiaries and Foreign Direct Investment): بعض صورتوں میں، کمپنیاں مکمل ملکیتی ذیلی کمپنیاں (subsidiary companies) قائم کرتی ہیں یا مقامی طور پر اپنی مصنوعات تیار کرنے یا فروخت کرنے کے لیے براہ راست بیرونی ممالک میں سرمایہ کاری کرتی ہیں۔ یہ نقطہ نظر ایک اعلیٰ سطحی کنٹرول فراہم کرتا ہے لیکن اس میں کافی مالی وعدے شامل ہیں۔

8) ایجنٹوں اور تقسیم کاروں کے ذریعے برآمد کرنا (Exporting via Agents and Distributors): کمپنیاں اپنی مصنوعات کی نمائندگی کرنے اور فروخت کو فروغ (promote) دینے کے لیے غیر ملکی منڈیوں میں ایجنٹ یا تقسیم کار مقرر کر سکتی ہیں۔ یہ بیچوان ہدف والے ملک میں مارکیٹنگ، سیلز اور کسٹمر سپورٹ کو سنبھال سکتے ہیں۔

9) تجارتی نمائشوں اور نمائشوں کے ذریعے برآمد کرنا (Exporting via Trade Shows and Exhibitions): بین الاقوامی تجارتی شوز اور نمائشوں میں شرکت سے کاروباری اداروں کو اپنی مصنوعات کو عالمی سامعین کے سامنے دکھانے اور ممکنہ غیر ملکی خریداروں اور شراکت داروں کے ساتھ رابطے قائم کرنے میں مدد مل سکتی ہے۔

19.3 برآمد کی حکمت عملی کے لیے بہترین حالات (Optimal Conditions for Exporting Strategy)

درج ذیل حالات میں برآمد کرنا مناسب حکمت عملی ہے:

- 1) غیر ملکی کاروبار کا حجم (volume) جب ایسی غیر ملکی مارکیٹوں میں مکمل ملکیتی مینوفیکچرنگ یونٹس کے قیام کے لیے بھی پرکشش نہ ہو۔
- 2) جب غیر ملکی منڈیوں میں پیداواری لاگت اتنی زیادہ ہو کہ کاروباری اداروں کے منافع کو بری طرح متاثر کر سکے، اس کے ساتھ ساتھ مختلف پیداواری رکاوٹیں، جیسے بنیادی ڈھانچے کے مسائل، مال کی فراہمی میں مسائل وغیرہ۔
- 3) جب کسی بیرونی ملک میں سرمایہ کاری کے سیاسی یا دیگر خطرات موجود ہوں، تو برآمد کرنا دوسرے کے مقابلے میں زیادہ آرام دہ اور محفوظ متبادل ہے۔
- 4) جب بیرونی ملک کی حکومت ملک کے مختلف شعبوں میں غیر ملکی سرمایہ کاری کے حق میں نہیں ہے۔
- 5) جب بیرونی ملک یا غیر ملکی مارکیٹ میں انٹری پر انرز کی واقفیت عارضی نوعیت کی ہو اور مستقل نہیں ہوتی، عام طور پر اس صورت میں جب ایسی مارکیٹوں میں مستقبل میں کاروبار کے مواقع کی کوئی ضمانت نہ ہو۔

19.4 ایکسپورٹ کے فوائد (Advantages of Exporting)

برآمد کرنے کے فوائد درج ذیل ہیں۔ آئیے تفصیلات پر غور کریں:

1) معاشی ترقی (Economic Growth)

غیر ملکی کرنسی لانے کے ذریعے، برآمدات ملک کی معاشیاتی ترقی میں نمایاں طور پر حصہ لیتی ہیں، جسے درآمدات (import) اور بین الاقوامی قرضوں کی ادائیگی کے لیے استعمال کیا جاسکتا ہے۔ زرمبادلہ کے ذخائر (foreign exchange reserve) کی یہ آمد ملکی کرنسی کو مستحکم کرتی ہے اور اس کے معاشی استحکام کو مضبوط کرتی ہے۔

(2) مارکیٹ کا تنوع (Market Diversification)

برآمد کرنے سے کاروباری اداروں کو بین الاقوامی منڈیوں میں مصنوعات اور خدمات فروخت کر کے مقامی مارکیٹ پر اپنا انحصار کم کرنے کا موقع ملتا ہے۔ مارکیٹ کا تنوع (diversification) انہیں صرف ایک مارکیٹ پر انحصار کرنے سے وابستہ خطرات سے بچنے میں مدد کرتا ہے اور معاشی بد حالی کے خلاف حفاظت فراہم کرتا ہے۔

(3) مسابقتی فائدہ (Competitive Advantage)

سرمایہ کاری موثر اور اعلیٰ معیار کی مصنوعات اور خدمات والے کاروبار بین الاقوامی منڈیوں میں مسابقتی برتری حاصل کرتے ہیں۔ یہ خریداروں کو اپنی طرف متوجہ کرتا ہے جو ان کے پیسے کے لئے قیمتی سامان تلاش کرتے ہیں اور ایک قابل اعتماد اور لاگت سے موثر عالمی تجارتی پارٹنر کے طور پر کاروبار کی سزا کو بڑھاتا ہے۔

(4) جدت طرازی اور معیار میں بہتری (Innovation and Quality Improvement)

بین الاقوامی معیارات پر پورا اترنا اور مختلف منڈیوں میں صارفین کی متنوع ترجیحات (diverse preference) کو پورا کرنا کاروباروں کی حوصلہ افزائی کرتا ہے کہ وہ اپنی مصنوعات اور خدمات کے معیار کو مسلسل بہتر بنائیں۔ اس عمل سے ملکی اور بین الاقوامی صارفین کو فائدہ ہوتا ہے۔

(5) روزگار کے مواقع (Employment Opportunities)

برآمدات پر مبنی صنعتیں (industries) اکثر مزدور پر مبنی (labor-intensive) ہوتی ہیں، جو افراد کے ایک اہم حصے کے لیے ملازمت کے مواقع پیدا کرتی ہیں۔ اس سے نہ صرف بے روزگاری میں کمی آتی ہے بلکہ ہنر کی ترقی اور صلاحیت کی تعمیر میں بھی مدد ملتی ہے۔

(6) براہ راست غیر ملکی سرمایہ کاری (FDI) (Foreign Direct Investment)

ایک مضبوط برآمدی شعبہ غیر ملکی سرمایہ کاروں کو راغب کر سکتا ہے جو ملک کی منڈیوں اور صنعتوں میں امکانات (potential) دیکھتے ہیں۔ ایف ڈی آئی (FDI) ملک کی معیشت کو مزید فروغ دے کر سرمایہ (capital)، ٹیکنالوجی (Technology) اور مہارت (Expertise) لاسکتا ہے۔

(7) منافع میں اضافہ (Increased Profits)

برآمد کرنے سے منافع میں اضافہ ہو سکتا ہے کیونکہ یہ کاروبار کے لیے مارکیٹ کو وسعت دیتا ہے۔ عالمی کسٹمر بیس تک رسائی کا مطلب ہے زیادہ فروخت اور، بہت سے معاملات میں، مصنوعات یا خدمات کی اعلیٰ قیمتوں کو امکان کی صلاحیت، خاص طور پر اگر وہ برآمدی منڈیوں میں نایاب (scarce) ہوں۔ بڑھتی ہوئی فروخت اور زیادہ قیمتیں زیادہ منافع میں حصہ ڈالتی ہیں، خاص طور پر جب براہ راست برآمد کا استعمال کیا جاتا ہے۔

(8) خطرے میں تخفیف (Risk Mitigation)

برآمد کرنا کاروبار کے کسٹمر بیس کو متنوع بناتا ہے، جس سے کسی ایک ملکی معیشت پر انحصار کم ہوتا ہے۔ یہ تنوع کاروبار کو گھریلو کاروباری

سائیکل میں اتار چڑھاؤ سے بچانے میں مدد کرتا ہے، اس طرح آمدنی اور ملازمین کی حفاظت ہوتی ہے۔

(Economies of Scale) پیمانے کی معیشتیں

برآمدات کے لیے اکثر غیر ملکی منڈیوں کی مانگ (demand) کو پورا کرنے کے لیے پیداوار میں اضافے کی ضرورت ہوتی ہے۔ پیداوار میں اس اضافے کے نتیجے میں مصنوعات کی فی اکائی لاگت کم ہو سکتی ہے، جس کے نتیجے میں پیمانے کی معیشتیں (economies of scale) ہو سکتی ہیں۔ پیداواری لاگت میں کمی کاروبار کے مجموعی منافع کو بڑھا سکتی ہے اور ترقی میں مزید سرمایہ کاری میں مدد مل سکتی ہے۔

19.5 ایکسپورٹ کے نقصانات (Disadvantages of Export)

ایکسپورٹ کرنے کے بہت سے فوائد کے باوجود، یہ اپنے نقصانات کے بغیر نہیں ہے۔ بین الاقوامی کاروبار میں برآمد کرنے کے چند اہم نقصانات یہ ہیں:

- 1) ریگولیٹری پیچیدگیاں (Regulatory Complexities): برآمدی طریقہ کار میں اکثر کاغذی کارروائی، منظوری اور مختلف ضوابط (regulations) کی پابندی شامل ہوتی ہے۔ نوکری (bureaucratic) کے منظر نامے کو نیویگیٹ (navigate) کرنا مشکل ہو سکتا ہے اور خاص طور پر چھوٹے کاروباروں کے لیے وقت لگ سکتا ہے۔
- 2) بنیادی ڈھانچے کے چیلنجز (Infrastructure Challenges): ناکافی نقل و حمل (inadequate transportation)، لاگسٹکس (logistics)، اور بندر گاہ کی ناکافی سہولیات برآمدی عمل میں تاخیر اور برآمد کنندگان کے لیے اخراجات میں اضافے کا باعث بن سکتی ہیں۔ برآمدی شعبے کی کارکردگی کو بڑھانے کے لیے انفراسٹرکچر کو بہتر بنانا بہت ضروری ہے۔
- 3) کرنسی کے اتار چڑھاؤ (Currency Fluctuations): شرح مبادلہ (Exchange rate) میں اتار چڑھاؤ برآمدات کے منافع کو متاثر کر سکتا ہے۔ کرنسی کی اچانک گراؤٹ غیر ملکی منڈیوں میں مصنوعات یا خدمات کو زیادہ مسابقتی (competitive) بنا سکتی ہے، لیکن مقامی کرنسی میں واپس بھیجے جانے پر اس کے نتیجے میں کم منافع ہو سکتا ہے۔
- 4) عالمی مسابقت (Global Competition): برآمد کنندگان (exporters) کو مختلف شعبوں (sectors) میں دوسرے ممالک کے کاروبار سے شدید مقابلے کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ مارکیٹ شیئر کو برقرار رکھنے اور بڑھانے کے لیے مسلسل جدت (innovation) اور اعلیٰ معیار اور قدر کی فراہمی کی ضرورت ہوتی ہے۔
- 5) کوالٹی کنٹرول اور معیارات (Quality Control and Standards): بین الاقوامی کوالٹی کے معیارات پر پورا اترنا اور سرٹیفیکیشن حاصل کرنا مہنگا اور وقت طلب کام ہو سکتا ہے۔ خاص طور پر چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروباری اداروں کو وسائل کی حدود کی وجہ سے مختلف بین الاقوامی ضوابط کی تعمیل کرنے کے لیے جدوجہد کرنا پڑ سکتی ہے۔
- 6) جغرافیائی سیاسی اور تجارتی پالیسی کے خطرات (Geopolitical and Trade Policy Risks): عالمی تجارتی پالیسیوں،

محصولات (Tariffs)، اور جغرافیائی سیاسی تناؤ میں تبدیلیاں ملک کے برآمدی امکانات کو متاثر کر سکتی ہیں۔ غیر متوقع تجارتی حرکیات (Unpredictable trade dynamics) اور بین الاقوامی تنازعات کاروبار کے لیے غیر یقینی صورتحال پیدا کر سکتے ہیں اور ان کی برآمدی حکمت عملیوں کو متاثر کر سکتے ہیں۔

7) سپلائی چین میں خلل (Supply chain disruptions): وہ پروڈکٹس جو خریدار تک پہنچنے میں ناکام رہتے ہیں اس کے نتیجے میں ناخوش گاہک، رقم کی واپسی، غیر ضروری طور پر آپ کے کاروبار کی لاگت میں اضافہ کرتا ہے۔ COVID-19 وبائی مرض کی روشنی میں، اور اس کے نتیجے میں سپلائی چینز میں رکاوٹیں، شپمنٹ میں تاخیر سے آپ کے کاروبار کی کامیابی کے لیے خطرہ ہو سکتی ہے۔

8) ثقافتی رکاوٹیں (Cultural hurdles): اگر آپ بالکل مختلف ثقافت والے ملک کو برآمد کرنے کا منصوبہ بنا رہے ہیں، تو ثقافتی تفہیم کے لیے وسائل کو وقف کرنا سب سے اہم ہے۔ زبان کی رکاوٹیں اور ثقافتی رسم و رواج مارکیٹ میں نئے کاروبار کے لیے بڑی رکاوٹیں کھڑی کر سکتے ہیں۔ اور اگر آپ کا کاروبار ثقافتی جمود (cultural status quo) کے مطابق نہیں ہوتا ہے، تو اس سے آپ کے کاروبار کی کامیابی کو نقصان دے سکتی ہے۔

خلاصہ یہ کہ جب برآمدات مختلف فوائد کی پیشکش کرتی ہیں، کاروباری اداروں کو عالمی منڈی میں کامیابی کے لیے ریگولیٹری پیچیدگیوں، بنیادی ڈھانچے کے چیلنجز، اور عالمی مسابقت سے وابستہ نقصانات کو دور کرنا چاہیے۔ کرنسی کے اتار چڑھاؤ کو منظم کرنا، بین الاقوامی کوالٹی کے معیارات پر عمل پیرا ہونا، اور عالمی تجارتی پالیسیوں کو تبدیل کرنا دنیا بھر کے برآمد کنندگان کے لیے اہم امور ہیں۔

19.6 ایکسپورٹ مراعات (Export Incentive)

ہندوستان میں چھوٹے پیمانے کی صنعتوں کے لیے کئی برآمدی مراعات دستیاب ہیں۔ حکومت ملک میں انفراسٹرکچر اور انٹرپرائیور شپ (entrepreneurship) کی بنیاد بنانے کے لیے کاروباری افراد کو آزادانہ رعایتیں اور سبسڈیز فراہم کرتی ہے۔ ہندوستانی برآمد کنندگان کو دستیاب اہم مراعات درج ذیل ہیں:

- 1) ایکسپورٹ پروموشن کیپٹل گڈز (EPCG) اسکیم (Export Promotion Capital Goods)
 - EPCG اسکیم SSIs کو کم یا صفر کسٹم ڈیوٹی کی شرح پر کیپیڈ ٹل گڈز درآمد کرنے کی اجازت دیتی ہے۔ یہ کیپٹل گڈز اپنی مینوفیکچرنگ اور ایکسپورٹ کی صلاحیتوں کو بڑھانے کے لیے ضروری ہیں۔
 - اس اسکیم کے ذریعے جدید مشینری اور ٹیکنالوجی حاصل کر کے، SSIs اپنی مصنوعات کے کوالٹی اور کارکردگی کو بہتر بنا سکتے ہیں، جس سے وہ بین الاقوامی منڈیوں میں زیادہ مسابقتی بن سکتے ہیں۔

- 2) ایکسپورٹ کریڈٹ گارنٹی کارپوریشن (ECGC) کور (Export Credit Guarantee Corporation cover)
 - ECGC SSIs کو برآمد کرنے سے منسلک مختلف خطرات سے بچانے کے لیے انشورنس کور (cover) فراہم کرتا ہے۔

اس میں کریڈٹ رسک (غیر ملکی خریداروں کی جانب سے عدم ادائیگی کا خطرہ)، سیاسی خطرہ (مثلاً، حکومتی پالیسیوں میں تبدیلی) اور تجارتی خطرہ (مثلاً، خریداروں کی دیوالیہ پن) شامل ہیں۔

• ECGC کو بین الاقوامی صارفین کے ساتھ ڈیل کرتے وقت SSIs کو اعتماد دیتا ہے اور برآمد کرنے کے مالی خطرات کو کم کرتا ہے۔

(3) ڈیوٹی ڈرا بیک اسکیم (Duty Drawback Scheme)

- اس اسکیم کے تحت، SSIs درآمد شدہ خام مال اور برآمدی سامان کی تیاری میں استعمال ہونے والے ان پٹس (inputs) پر ادا کیے گئے کسٹم اور ایکسائز ڈیوٹی کی واپسی کا دعویٰ کر سکتے ہیں۔
- اس سے پیداواری لاگت کو کم کرنے میں مدد ملتی ہے، جس سے SSI مصنوعات عالمی منڈیوں میں زیادہ مسابقتی بنتی ہیں۔

(4) ہندوستانی اسکیم (MEIS) سے تجارتی سامان کی برآمدات (Merchandise Exports from India Scheme)

- SSIs MEIS کو ان کی برآمدی کارکردگی کی بنیاد پر انعامات دیتا ہے۔ وہ ڈیوٹی کریڈٹ اسکریپس (duty credit crips) وصول کرتے ہیں، جن کا استعمال مختلف ڈیوٹیوں اور ٹیکسوں کو پورا کرنے کے لیے کیا جاسکتا ہے۔
- ڈیوٹی کریڈٹ اسکریپس کو خام مال، کیپٹل گڈز، اور مزید کی درآمد کے لیے استعمال کیا جاسکتا ہے، جس سے SSIs کے لیے پیداواری لاگت کو مؤثر طریقے سے کم کیا جاسکتا ہے۔

(5) سود کی مساوات کی اسکیم (Interest Equalization Scheme)

- یہ اسکیم شپمنٹ سے پہلے اور پوسٹ شپمنٹ ایکسپورٹ کریڈٹ پر شرح سود میں رعایت فراہم کرتی ہے۔ SSIs کم شرح سود پر قرض حاصل کر سکتے ہیں، جس سے کریڈٹ زیادہ قابل رسائی اور سستا ہو گا۔
- قرض لینے کے اخراجات میں کمی SSIs کو اپنے ورکنگ کیپیٹل کو زیادہ مؤثر طریقے سے منظم کرنے میں مدد کرتی ہے۔

(6) مارکیٹ ایکسیس انیشیٹیو اسکیم (Market Access Initiative (MAI) Scheme)

- MAI نئی برآمدی منڈیوں کو تلاش کرنے اور ان تک رسائی کے لیے SSIs کو مالی مدد فراہم کرتا ہے۔ یہ تجارتی میلوں، نمائشوں، خریداری بیچنے والے سے ملاقاتوں اور پروموشنل مہمات (promotional campaigns) کے انعقاد میں مدد کرتا ہے۔

- یہ سرگرمیاں SSIs کو نئی منڈیوں میں موجودگی قائم کرنے اور ممکنہ گاہکوں کو راغب کرنے میں مدد کرتی ہیں۔

(7) ایڈوانس اوٹھورائزیشن اسکیم (Advance Authorization Scheme)

- SSIs کسٹم ڈیوٹی (custom duty) کی ادائیگی کے بغیر ان پٹ درآمد کرنے کے لیے ایڈوانس اوٹھورائزیشن کے لیے درخواست دے سکتے ہیں۔ ان پٹ کو برآمدی سامان کی پیداوار میں استعمال کیا جاسکتا ہے۔
- کسٹم ڈیوٹی کے جزو کو ختم کرنے سے، SSIs اپنی پیداواری لاگت کو کم کرتے ہیں اور عالمی مارکیٹ میں مسابقتی رہتے ہیں۔

8) خصوصی معاشی زونز (SEZs) (Special Economic Zones)

- SEZs کے اندر کام کرنے والے SSIس ٹیکس مراعات، کسٹم کے آسان طریقہ کار، اور ریگولیٹری نرمی سے فائدہ اٹھاتے ہیں۔ اس سے انہیں ان زونز میں مینوفیکچرنگ یونٹس قائم کرنے کی ترغیب ملتی ہے۔
- SEZ فریم ورک SSIس کے لیے اپنے سامان کی پیداوار اور برآمد کرنے کے لیے اسے زیادہ لاگت سے موثر بناتا ہے۔

9) ٹرانسپورٹ اور مارکیٹنگ اسسٹنس اسکیم (Transport and Marketing Assistance)

- TMA اسکیم مخصوص مقامات تک اہل سامان کی نقل و حمل میں لگنے والے فریٹ چارجز کی ادائیگی کے لیے مالی امداد فراہم کرتی ہے۔

- یہ سپورٹ ایکسپورٹ سے منسلک لاجسٹک اخراجات کو کم کرتا ہے، جس سے SSIس کی مصنوعات زیادہ قیمتوں کے مقابلے میں مسابقتی بنتی ہیں۔

10) کوالٹی سرٹیفیکیشن اور مارکیٹ تک رسائی کی اسکیم (Quality Certification and Market Access Scheme)

- SSIس بین الاقوامی کوالٹی کے سرٹیفیکیشن حاصل کرنے کے لیے مالی مدد تک رسائی حاصل کر سکتے ہیں، جیسے ISO (International Organization for Standardization)، CE (European Conformity)، یا دیگر صنعت کے مخصوص معیارات۔

- یہ سرٹیفیکیشن عالمی منڈیوں تک رسائی حاصل کرنے کے لیے ضروری ہیں، جہاں کوالٹی اور حفاظت کے معیارات سخت ہیں۔ یہ برآمدی مراعات نہ صرف ہندوستان میں چھوٹے پیمانے کی صنعتوں کی ترقی اور مسابقت کو فروغ دیتے ہیں بلکہ ملک کی مجموعی معاشی ترقی اور عالمی تجارتی موجودگی میں بھی حصہ ڈالتے ہیں۔ وہ اپنی برآمدی سرگرمیوں کو بڑھانے، روزگار پیدا کرنے اور غیر ملکی زرمبادلہ کی کمائی کو بڑھانے کے لیے SSIس کی حوصلہ افزائی میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔

19.7 ہندوستان میں سیکٹر وار سبسڈی (Sector-wise subsidy in India)

- ہندوستان میں مختلف شعبوں میں چھوٹے کاروباروں کی مدد کرنے میں سبسڈی اہم کردار ادا کرتی ہے۔ حکومت کی طرف سے یہ سبسڈی چھوٹے کاروباریوں پر مالی بوجھ کو کم کرنے، سرمایہ کاری کی حوصلہ افزائی اور معاشی ترقی کو فروغ دینے کے لیے پیش کی جاتی ہے۔ ذیل میں، ہندوستان کے کچھ اہم شعبوں کا جائزہ اور ان شعبوں میں چھوٹے کاروباروں کو فراہم کردہ سبسڈی کی مثالیں ہیں:

1) زراعت کا شعبہ (Agriculture Sector)

- **Pradhan Mantri Kisan Samman Nidhi (PM-KISAN)**: یہ براہ راست انکم سپورٹ اسکیم چھوٹے کسانوں کو ان کے زرعی اخراجات کو پورا کرنے میں مدد کے لیے مالی مدد فراہم کرتی ہے۔ اس پروگرام کے تحت، اہل کسانوں کو سالانہ INR 6,000 کی ایک مقررہ رقم ملتی ہے، جو براہ راست ان کے بینک اکاؤنٹوں میں جمع کی جاتی ہے۔

(2) مینوفیکچرنگ سیکٹر (Manufacturing Sector)

- **Credit Linked Capital Subsidy Scheme (CLCSS):** اس اسکیم کا مقصد چھوٹے پیمانے پر مینوفیکچرنگ یونٹس کو کیپیٹل سبسڈی فراہم کر کے ٹیکنالوجی کی اپ گریڈیشن کو فروغ دینا ہے۔ یہ چھوٹے کاروباروں کی حوصلہ افزائی کرتا ہے کہ وہ جدید ٹیکنالوجی کو اپنائیں اور اپنی مسابقت کو بہتر بنائیں۔

(3) ٹیکسٹائل اور ملبوسات کا شعبہ (Textile and Apparel Sector)

- **Amended Technology Upgradation Fund Scheme (ATUFS):** چھوٹے ٹیکسٹائل اور ملبوسات کے یونٹس کو ان کی مشینری اور سامان (equipment) کو جدید بنانے اور اپ گریڈ کرنے کے لیے مالی مدد فراہم کرتا ہے۔ یہ سبسڈی سرمائے کی سرمایہ کاری کے ایک حصے کا احاطہ کرتی ہے، جو اسے چھوٹے کاروباروں کے لیے زیادہ سستی بناتی ہے۔

(4) فوڈ پروسیسنگ سیکٹر (Food Processing Sector)

- **Pradhan Mantri Kisan Sampada Yojana:** خاص طور پر چھوٹے کاروباروں کے لیے، یہ اسکیم فوڈ پروسیسنگ انڈسٹری کو فروغ دینے کے لیے مختلف سبسڈیز پیش کرتی ہے۔ فوڈ پروسیسنگ یونٹس کے قیام، انفراسٹرکچر کو بہتر بنانے اور کولڈ چین کی سہولیات کو بڑھانے کے لیے سبسڈیز دستیاب ہیں۔

(5) قابل تجدید توانائی کا شعبہ (Renewable Energy Sector)

- **Subsidies on Solar Power:** شمسی توانائی (solar power) کی پیداوار میں شامل چھوٹے کاروبار حکومت کی طرف سے فراہم کردہ سبسڈی سے فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔ یہ سبسڈیز سولر پنیلز اور سسٹمز کے قیام میں شامل سرمائے کے اخراجات کا ایک حصہ پورا کر سکتی ہیں۔

(6) برآمد اور بین الاقوامی تجارت (Export and International Trade)

- **(MAI) Market Access Initiative:** یہ اسکیم چھوٹے کاروباروں کو بین الاقوامی تجارتی میلوں اور نمائشوں میں شرکت کے لیے مالی مدد فراہم کرتی ہے۔ اس سے انہیں عالمی خریداروں کے سامنے اپنی مصنوعات کی نمائش اور نئی منڈیوں کی تلاش میں مدد ملتی ہے۔

(7) اسٹارٹ اپ کا شعبہ (Startup Sector)

- **Startup India Scheme:** چھوٹے کاروبار، خاص طور پر سٹارٹ اپ، مختلف سبسڈیز اور مراعات حاصل کر کے اس اسکیم سے فائدہ اٹھا سکتے ہیں، جیسے کہ ٹیکس میں چھوٹ، فاسٹ ٹریک پیٹنٹ رجسٹریشن، اور فنڈنگ سپورٹ، تاکہ جدت اور کاروبار کو فروغ دیا جاسکے۔

(8) MSME سیکٹر

- **Credit Guarantee Fund Trust for Micro and Small Enterprises (CGTMSE):** یہ اسکیم چھوٹے کاروباروں کو کریڈٹ گارنٹی فراہم کرتی ہے اور اس بات کو یقینی بناتی ہے کہ وہ ضمانت یا تیسرے فریق کی ضمانتوں کے بغیر قرضوں اور کریڈٹ کی سہولیات کو محفوظ بنا سکیں۔ یہ MSMEs کو قرض دینے کی حوصلہ افزائی کرتا ہے۔

(9) ہیلتھ کیئر کا شعبہ (Healthcare Sector)

- **Credit Linked Capital Subsidy Scheme for Technology Upgradation**: صحت کی دیکھ بھال کے چھوٹے کاروبار، جیسے کہ تشخیصی لیبر (diagnostics labs) یا طبی سامان (medical equipment) بنانے والے، اپنی ٹیکنالوجی اور سامان کو اپ گریڈ کرنے، خدمات اور مصنوعات کے کوالٹی کو بڑھانے کے لیے سبسڈی حاصل کر سکتے ہیں۔ یہ سبسڈی بھارتی حکومت کی طرف سے مختلف شعبوں میں چھوٹے کاروباروں کو تقویت دینے کے لیے فراہم کیے گئے مختلف امدادی اقدامات کی طرف سے چند مثالیں ہیں۔ یہ نوٹ کرنا ضروری ہے کہ سبسڈی پروگرام اور اہلیت (eligibility) کے کوالٹی وقت کے ساتھ بدل سکتے ہیں، اس لیے چھوٹے کاروباری مالکان کو چاہئے کہ وہ ترقی کے ان مواقع سے بھرپور فائدہ اٹھانے کے لیے حکومتی اعلانات اور مقامی حکام کے ساتھ اپ ڈیٹ رہیں۔

19.8 کلیدی الفاظ (Keywords)

- 1) براہ راست برآمد (Direct Exporting): یہ مالیاتی یا غیر مالیاتی انعامات ہیں جو حکومتوں کی طرف سے فراہم کیے جاتے ہیں تاکہ کاروبار کو ان کی برآمدی سرگرمیوں میں حوصلہ افزائی اور مدد فراہم کی جاسکے۔
- 2) سبسڈیز (Subsidies): سبسڈی مالی امداد یا فوائد ہیں جو حکومت کی طرف سے اخراجات کو کم کرنے، اقتصادی ترقی کو تیز کرنے، یا مخصوص صنعتوں یا شعبوں کی مدد کے لیے دی جاتی ہیں۔
- 3) MSME: MSME کا مطلب مائیکرو، اسمال اور میڈیم انٹرنیشنل انڈسٹری ہے، جو ان کاروباروں کا حوالہ دیتے ہیں جو آمدنی اور روزگار کے معیار کی ایک متعین حد میں آتے ہیں، جو معاشی ترقی کے لیے اہم ہیں۔
- 4) Pradhan Mantri Kisan Samman Nidhi (PM-KISAN): ایک ہندوستانی حکومت کی اسکیم ہے جو چھوٹے کسانوں کو براہ راست آمدنی میں مدد فراہم کرتی ہے، ان کے زرعی اخراجات کو پورا کرنے میں ان کی مدد کرتی ہے۔
- 5) اسٹارٹ اپ انڈیا اسکیم (Start-up India Scheme): یہ ہندوستانی حکومت کی طرف سے چھوٹے کاروباروں کے درمیان انٹرنیشنل ریسرچ اور اختراع کو فروغ دینے اور اس کی حمایت کرنے کا ایک پہل ہے، جس میں مختلف مراعات اور فوائد پیش کیے جاتے ہیں۔

19.9 نمونہ امتحانی سوالات (Model Examination Questions)

- خالی جگہوں کو پر کریں (Fill in the blanks)
- 1) زرعی شعبے میں، _____ اسکیم ہندوستان میں چھوٹے کسانوں کو مالی مدد فراہم کرتی ہے، اور انہیں ان کے زرعی اخراجات کو پورا کرنے کے لیے سالانہ INR 6,000 فراہم کرتی ہے۔
 - 2) کریڈٹ لنکڈ کیپٹل سبسڈی اسکیم (CLCSS) کا مقصد _____ سیکٹر میں ٹیکنالوجی اپ گریڈیشن کو فروغ دینا ہے، چھوٹے پیمانے پر مینوفیکچرنگ یونٹس کو کیپٹل سبسڈی فراہم کرنا ہے۔

3) قابل تجدید توانائی (renewable energy sector) کے شعبے میں چھوٹے کاروبار حکومتی سبسڈی سے فائدہ اٹھا سکتے ہیں، خاص طور پر _____ اور شمسی نظام کے قیام کے لیے۔

4) مارکیٹ ایکسیس اینیٹی ایٹو (MAI) اسکیم چھوٹے کاروباروں کو بین الاقوامی تجارتی میلوں اور نمائشوں میں شرکت کرنے کے لیے مالی مدد فراہم کرتی ہے، جس سے انہیں نئی _____ تلاش کرنے میں مدد ملتی ہے۔

5) کریڈٹ گارنٹی فنڈ ٹرسٹ برائے مائیکرو اینڈ اسمال انٹرپرائزز (CGTMSE) چھوٹے کاروباروں کو کریڈٹ گارنٹی فراہم کرتا ہے، اس بات کو یقینی بناتے ہوئے کہ وہ _____ یا فریق ثالث کی عہد کی ضرورت کے بغیر قرضوں کو محفوظ کر سکتے ہیں۔

جوابات 1. PM-KISAN 2. مینوفیکچرنگ 3. شمسی توانائی (solar power) 4. منڈیاں 5. ضمانت

مختصر جوابات کے حامل سوالات (Short Answer Type Questions)

- 1) برآمدی مراعات کیا ہیں، اور وہ ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کے لیے کیوں اہم ہیں؟
- 2) ہندوستان میں پردھان منتری کسان سمان ندھی (PM-KISAN) اسکیم کے مقاصد اور فوائد کی وضاحت کریں۔
- 3) مینوفیکچرنگ سیکٹر میں ٹیکنالوجی اپ گریڈیشن کو فروغ دینے میں کریڈٹ لنکنڈ کیپٹل سبسڈی اسکیم (CLCSS) کے کردار کی وضاحت کریں۔

طویل جوابات کے حامل سوالات (Long Answer Type Questions)

- 1) قابل تجدید توانائی کے شعبے کے تناظر میں، شمسی توانائی کے لیے پیش کی جانے والی سبسڈیز پر تبادلہ خیال کریں۔ یہ سبسڈیز اس شعبے میں چھوٹے کاروبار کی ترقی میں کس طرح معاون ہیں؟
- 2) مارکیٹ ایکسیس اینیٹی ایٹو (MAI) اسکیم اور ہندوستان میں چھوٹے کاروباروں کے لیے اس کی اہمیت کی تفصیل۔ یہ نئی بین الاقوامی منڈیوں کی تلاش میں ان کی کس طرح مدد کرتا ہے؟
- 3) مائیکرو اینڈ اسمال انٹرپرائزز (CGTMSE) کے لیے کریڈٹ گارنٹی فنڈ ٹرسٹ پر تبادلہ خیال کریں اور یہ کہ یہ چھوٹے کاروباروں کو کریڈٹ حاصل کرنے میں کس طرح مدد کرتا ہے۔ ہندوستان میں MSME سیکٹر پر اس تعاون کا کیا اثر ہے؟

19.10 تجویز کردہ اکتسابی مواد (Suggested Learning Resources)

- 1) Longenecker, J. G., Petty, J. W., Palich, L. E., & Hoy, F. (2020). *Small Business Management: An Entrepreneurial Emphasis (Indian Edition)*. Cengage Learning.
- 2) Barrow C. *The Essence of Small Business*, Prentice Hall of India, New Delhi, 1997.
- 3) Vasanth Desai, *Small Scale Industries and Entrepreneurship*, Himalaya Publishing House, Mumbai, 2002.
- 4) Shukla M.B., *Entrepreneurship and Small Business Management*, KITAB MAHAL, New Delhi, 2003.

اکائی 20۔ برآمد کے دستاویز

(Documentation of Export)

Structure	اکائی کے اجزاء
Introduction	20.0 تمہید
Objectives	20.1 مقاصد
Process of Export	20.2 برآمد کا عمل
Documents procedure for export	20.3 برآمد کے لیے دستاویزات کا طریقہ کار
Legal challenges in export documentation	20.4 برآمدی دستاویزات میں قانونی چیلنجز
Steps to tackle the challenges in export	20.5 برآمد میں درپیش چیلنجز سے نمٹنے کے لیے اقدامات
Keywords	20.6 کلیدی الفاظ
Model Examination Questions	20.7 نمونہ امتحانی سوالات
Suggested Learning Resources	20.8 تجویز کردہ اکتسابی مواد

20.0 تمہید (Introduction)

آج کے متحرک کاروباری منظر نامے میں، چھوٹے کاروباری ادارے جدت طرازی، معاشی ترقی (Economic Growth) اور ملازمتوں کی تخلیق کو فروغ دینے میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔ یہ کاروبار بہت سی معیشتوں میں ریڑھ کی ہڈی کی حیثیت رکھتے ہیں، جو مقامی اور عالمی منڈیوں میں نمایاں حصہ ڈالتے ہیں۔ تاہم، ترقی کی منازل طے کرنے اور جدید تجارت کے پیچیدہ سطحوں پر پہنچنے کے لیے چھوٹے کاروباروں کو دستاویز کے موثر طریقہ کار کو قائم کرنا اور برقرار رکھنا چاہیے، خاص طور پر جب برآمد کر رہے ہو۔ مزید برآں، انہیں اپنے مفادات کے تحفظ اور قانونی تعمیل کو برقرار رکھنے کے لیے دستاویزات سے وابستہ بے شمار قانونی چیلنجوں سے نمٹنے میں مدد کرتے ہیں۔

"چھوٹے کاروبار کے لیے دستاویز کا طریقہ کار۔" مناسب دستاویزات محض ایک انتظامی کام نہیں ہے۔ یہ منظم کاروباری کارروائیوں کی بنیاد ہے۔ اس میں دستاویزات کی مختلف اقسام شامل ہیں، جیسے رسیدیں، خریداری کے آرڈرز، اور ملازمین کے ریکارڈ، ہر ایک الگ الگ کام کرتا ہے۔ ایک موثر اسٹوریج اور تنظیمی نظام یکساں طور پر اہم ہے، چاہے اس میں آف لائن ریکارڈ یا ڈیجیٹل ریکارڈ شامل

ہوں۔ مزید برآں، کاروباری اداروں کو تعمیل اور عملیت کو متوازن کرنے کے لیے برقرار رکھنے کی پالیسیاں قائم کرنی چاہئیں۔

آگے بڑھتے ہوئے، "چھوٹے کاروبار کے لیے دستاویزات اور طریقہ کار برآمد کرنا" اہم مرحلہ ہے۔ جب چھوٹے کاروبار بین الاقوامی تجارت میں قدم رکھتے ہیں، برآمدی دستاویزات پر نیویگیٹ (navigate) کرنا ضروری ہو جاتا ہے۔ ان دستاویزات میں کمرشل انوائس (commercial invoice)، بلز آف لیڈنگ (bills of lading)، سرٹیفکیٹ آف اوریجن (certificates of origin)، اور کسٹم ڈیکلاریشنز (customs declarations) شامل ہیں۔ برآمدی عمل میں مارکیٹ ریسرچ، مصنوعات کی موافقت (product adaptation)، قیمتوں کے تعین (pricing strategies) کی حکمت عملی، لاجسٹکس اور قانونی تعمیل شامل ہوتی ہے۔ خاص طور پر، بین الاقوامی تجارت کی دنیا میں نئے کاروباروں کے لیے مختلف ذرائع سے مدد حاصل کرنا اہم ثابت ہو سکتا ہے۔

آخر میں، "دستاویزات کے لیے قانونی چیلنجز" شامل ہے۔ چھوٹے کاروباروں کو اس ڈومین میں احتیاط سے رہنا چاہیے۔ قانونی تعمیل (Legal compliance) ایک بنیادی ضرورت ہے، جس میں ڈیٹا پرائیویسی (data privacy)، معاہدے (contracts)، دانشورانہ املاک (intellectual property)، اور ریگولیٹری رپورٹنگ (regulatory reporting) جیسے شعبوں کا احاطہ کیا گیا ہے۔ کاروبار کے مفادات کے تحفظ اور ممکنہ قانونی خطرات کو کم کرنے کے لیے مناسب دستاویزات ضروری ہیں۔ یہ ٹیکس لگانے کا ایک اہم پہلو بھی ہے، ساتھ ہی اس بات کو یقینی بنانا کہ لیبر قوانین اور ملازمین سے متعلقہ معاملات کا موثر طریقے سے نمٹا کیا جائے۔

خلاصہ یہ کہ یہ مطالعہ چھوٹے کاروباری اداروں کو دستاویز کے طریقہ کار میں مہارت حاصل کرنے، برآمدی چیلنجوں سے نمٹنے اور دستاویزات کی قانونی پیچیدگیوں کو نیویگیٹ کرنے کے لیے درکار علم اور بصیرت سے آراستہ کرنے کی کوشش کرتا ہے۔ ایسا کرنے سے، چھوٹے کاروبار اپنی آپریشنل کارکردگی کو بڑھا سکتے ہیں، بین الاقوامی تجارت کے ذریعے اپنے افق (horizon) کو بڑھا سکتے ہیں، اور تیزی سے تیار ہوتے کاروباری ماحول میں قانونی تعمیل کو یقینی بناتے ہوئے اپنے مفادات کا تحفظ کر سکتے ہیں۔

20.1 مقاصد (Objectives)

اس اکائی کے مطالعے کے بعد آپ اس قابل ہو جائیں گے کہ:

- ضروری برآمدی دستاویزات اور بین الاقوامی تجارت میں ان کے کردار کو سمجھ سکیں گے۔
- برآمدی کنٹرول کے قوانین پر عمل اور ضروری لائسنس کو حاصل کر سکیں گے۔
- قانونی خطرات کو کم کرنے کے لیے ایک موثر برآمدی تعمیل پروگرام قائم کر سکیں گے۔
- دانشورانہ املاک کی حفاظت اور عالمی ضابطوں کی تعمیل کر سکیں گے۔
- بین الاقوامی لین دین میں کاروباری مفادات کے تحفظ کے لیے رسک مینجمنٹ کی حکمت عملیوں کا اطلاق کر سکیں گے۔

20.2 برآمد کا عمل (Process of Export)

چھوٹے کاروبار کے لیے برآمدی عمل میں مارکیٹ ریسرچ اور مصنوعات کی موافقت سے لے کر شپنگ اور دستاویزات تک کئی مراحل شامل ہوتے ہیں۔ یہاں چھوٹے کاروباروں کے لیے برآمدی عمل کی تفصیلی وضاحت ہے:

(1) مارکیٹ ریسرچ (Market Research)

- مارکیٹ کا انتخاب (Market Selection): ممکنہ ہدف مارکیٹوں (potential target market) کی شناخت کے لیے جامع مارکیٹ ریسرچ کریں۔ مارکیٹ کے سائز، ترقی کی صلاحیت، مقابلہ، اور ثقافتی عوامل (cultural factors) جیسے عوامل کا تجزیہ کریں جو آپ کے پروڈکٹ یا سروس کی کامیابی کو متاثر کر سکتے ہیں۔
- مارکیٹ میں داخلے کی حکمت عملی (Market Entry Strategy): مارکیٹ میں داخلے کی سب سے موزوں حکمت عملی کا تعین کریں، جیسے براہ راست برآمد کرنا، بیچوانوں (ایجنٹوں یا تقسیم کاروں) کا استعمال، شراکت قائم کرنا، یا ذیلی (subsidiary) ادارہ قائم کرنا۔ قیمت، کنٹرول، اور مارکیٹ کے علم جیسے عوامل پر غور کریں۔
- ریگولیٹری اور تعمیل کی تحقیق (Regulatory and Compliance Research): اپنی ٹارگٹ مارکیٹ کی مخصوص ریگولیٹری اور تعمیل کی ضروریات کی چھان بین کریں۔ اس میں کسٹم کے ضوابط (Regulations)، مصنوعات کے معیارات، لیبلنگ کی ضروریات اور درآمدی پابندیاں شامل ہیں۔ تاخیر اور مسائل سے بچنے کے لیے ان ضوابط کی تعمیل بہت ضروری ہے۔

(2) مصنوعات کی موافقت (Product Adaptation)

- مصنوعات کی تشخیص (Product Assessment): اس بات کا اندازہ کریں کہ کیا آپ کی مصنوعات یا خدمات کو ہدف مارکیٹ کی ترجیحات یا ضوابط کو پورا کرنے کے لیے ترمیم کی ضرورت ہے۔ اس میں پیکیجنگ، لیبلنگ، سائزنگ، یا مصنوعات کی خصوصیات میں تبدیلیاں شامل ہو سکتی ہیں۔
- معیار اور درجہ (Quality and Standard): اس بات کو یقینی بنائیں کہ آپ کی مصنوعات ٹارگٹ مارکیٹ کے مطلوبہ معیار اور حفاظتی معیارات پر پورا اترتی ہیں، جو ہدف مارکیٹ کے لیے درکار ہیں۔ متعلقہ سرٹیفیکیشن حاصل کرنا یا بین الاقوامی معیارات کے مطابق ہونا ضروری ہو سکتا ہے۔

(3) قیمتوں کا تعین کرنے کی حکمت عملی (Pricing Strategy)

- مسابقتی تجزیہ (Competitive Analysis): ہدف مارکیٹ میں اپنے حریفوں کی قیمتوں کے تعین کی حکمت عملیوں کا تجزیہ کریں۔ مسابقتی اور حقیقت پسندانہ قیمتیں متعین کریں جو پیداواری لاگت، درآمدی ڈیوٹی، نقل و حمل کے اخراجات، اور مقامی مارکیٹ کی قیمت کی حساسیت پر غور کریں۔
- کرنسی کا انتظام (Currency Management): اس کرنسی کا فیصلہ کریں جس میں آپ لین دین کریں گے۔ شرح مبادلہ کے

اتار چڑھاؤ کے خطرات کا اندازہ کریں اور اپنی گھریلو کرنسی یا مقامی کرنسی میں قیمتوں کا تعین کرنے پر غور کریں۔

(4) لاجسٹک اور شپنگ (Logistics and Shipping)

- نقل و حمل کا طریقہ (Mode of Transport): قیمت، ٹرانزٹ ٹائم، اور مصنوعات کی نوعیت جیسے عوامل کی بنیاد پر اپنے سامان کے لیے نقل و حمل کا سب سے مناسب طریقہ منتخب کریں۔ عام انتخاب میں سمندری مال بردار (sea freight)، ایئر فریٹ، اور زمینی نقل و حمل شامل ہیں۔
- فریٹ فارورڈر کا انتخاب (Freight Forwarder Selection): ایک قابل اعتماد فریٹ فارورڈر یا شپنگ ایجنٹ کے ساتھ شراکت داری کریں جو آپ کی طرف سے لاجسٹکس کو سنبھال سکتا ہے، نقل و حمل کا بندوبست کر سکتا ہے اور کسٹم دستاویزات کا انتظام کر سکتا ہے۔
- میپکنگ اور لیبلنگ (Packaging and Labeling): یہ یقینی بنائیں کہ آپ کی مصنوعات کو بین الاقوامی شپنگ کے ضوابط کے مطابق مناسب طریقے سے پیک اور لیبل لگایا گیا ہے۔ مناسب پیکیجنگ ٹرانزٹ کے دوران سامان کی حفاظت کرتی ہے اور یہ یقینی بناتی ہے کہ وہ اچھی حالت میں پہنچیں۔

(5) قانونی تعمیل (Legal Compliance)

- ایکسپورٹ لائسنسنگ اور دستاویزات (Export Licensing and Documentation): اس بات کا تعین کریں کہ کیا آپ کی مصنوعات کو ایکسپورٹ لائسنس یا اجازت نامہ درکار ہے۔ تمام ضروری برآمدی دستاویزات تیار کریں اور ان کی تصدیق کریں، جس میں تجارتی انوائس، بل آف لینڈنگ، سرٹیفکیٹ آف اورجین، اور کسٹم ڈیکلریشن شامل ہو سکتے ہیں۔
- کسٹمز کلیئرنس (Customs Clearance): کسٹم بروکر یا ایجنٹ کے ساتھ تعاون کریں تاکہ برآمد اور درآمد دونوں بندرگاہوں پر اپنے سامان کی کلیئرنس کو آسان بنایا جاسکے۔ کسٹم کے طریقہ کار اور ضوابط کی تعمیل ضروری ہے۔

(6) ادائیگی کے طریقے (Payment Methods)

- ادائیگی کی شرائط (Payment Terms): اپنے فروخت کے معاہدوں میں واضح اور باہمی رضامندی سے ادائیگی کی شرائط قائم کریں۔ بین الاقوامی تجارت کے لیے مقبول ادائیگی کے طریقوں میں لیٹر آف کریڈٹ (LC)، اوپن اکاؤنٹ کی شرائط، پیشگی ادائیگی (advance payment)، اور بہت کچھ شامل ہے۔
- ادائیگی کے خطرے میں تخفیف (Payment Risk Mitigation): عدم ادائیگی یا ادائیگی میں تاخیر کے خطرے کو کم کرنے کے لیے تجارتی مالیاتی ٹولز، جیسے ایکسپورٹ کریڈٹ انشورنس، استعمال کرنے پر غور کریں۔ یہ آلات دونوں فریقوں کو مالی تحفظ اور یقین دہانی فراہم کرتے ہیں۔

(7) برآمد امداد (Export Assistance)

- سرکاری وسائل (Government Resources): سرکاری ایجنسیوں کی طرف سے فراہم کردہ وسائل سے فائدہ اٹھائیں جو چھوٹے کاروباری برآمد کنندگان کی مدد کرتے ہیں۔ یہ ایجنسیاں معلومات، مالی معاونت، اور برآمدی ضوابط کو نیوگیٹ کرنے میں مدد فراہم کرتی ہیں۔
- تجارتی ایسوسی ایشنز (Trade Associations): صنعت کے لیے مخصوص تجارتی ایسوسی ایشنز اور تنظیموں میں شامل ہوں۔ یہ گروپس آپ کو ماہرین اور ممکنہ شراکت داروں سے مربوط کرتے ہوئے قیمتی بصیرت، مارکیٹ کی ذہانت، اور نیٹ ورکنگ کے مواقع فراہم کر سکتے ہیں۔

(8) دستاویزی طریقہ کار (Documentation Procedures)

- دستاویز کی تیاری (Document Preparation): تمام مطلوبہ برآمدی دستاویزات کو درست طریقے سے تیار کریں۔ معلومات کو دوبارہ چیک کریں اور یقینی بنائیں کہ تمام دستاویزات مکمل ہیں اور برآمد اور درآمد کرنے والے ممالک کے ضوابط کے مطابق ہیں۔
- دستاویز کی تصدیق (Document Verification): تصدیق کریں کہ آپ کے دستاویزات درست طریقے سے بھرے گئے ہیں، دستخط کیے گئے ہیں، اور تمام ضروری تفصیلات شامل ہیں۔ کوئی بھی تضاد یا غلطیاں کسٹم میں تاخیر اور پیچیدگیوں کا باعث بن سکتی ہیں۔

(9) شپنگ اور ڈیلیوری (Shipping and Delivery)

- شپمنٹ کی نگرانی (Shipment Monitoring): شپنگ کے عمل کی مسلسل نگرانی کریں۔ شپمنٹ کی ترقی کے بارے میں اپ ڈیٹس حاصل کرنے کے لیے کیریئر، شپنگ کمپنی، یا فریٹ فارورڈر کے ساتھ رابطے میں رہیں۔
- خریدار کو ڈیلیوری (Delivery to Buyer): اس بات کو یقینی بنائیں کہ سامان خریدار کو طے شدہ شرائط کے مطابق پہنچایا جائے۔ خریدار کی ضروریات کے لیے جو ابده رہیں اور سامان کی آسانی سے وصولی کے لیے معلومات فراہم کریں۔

(10) فروخت کے بعد سپورٹ (After-Sales Support)

- فروخت کے بعد اپنے بین الاقوامی صارفین کو مدد فراہم کرنا جاری رکھیں۔ مثبت کاروباری ساکھ کو برقرار رکھنے کے لیے خریداری کے بعد کی کسی بھی پوچھ گچھ، مسائل، یا خدشات کو فوری اور پیشہ ورانہ طریقے سے حل کریں۔
- برآمد کرنا ایک پیچیدہ عمل ہو سکتا ہے، لیکن محتاط منصوبہ بندی، مکمل تحقیق، ضوابط کی سخت تعمیل، اور صحیح شراکت داری کے ساتھ، چھوٹے کاروبار بین الاقوامی منڈیوں میں کامیابی کے ساتھ پھیل سکتے ہیں۔ ہر مارکیٹ اپنے منفرد چیلنجز پیش کر سکتی ہے، لیکن ایک اچھی طرح سے منظم اور باخبر نقطہ نظر کامیاب برآمدی منصوبوں کا باعث بن سکتا ہے۔

20.3 برآمد کے لیے دستاویزات کا طریقہ کار (Documents procedure for export)

چھوٹے کاروباروں کی برآمد کے لیے دستاویزی طریقہ کار میں ضروری دستاویزات اور اقدامات کا ایک سلسلہ شامل ہوتا ہے جن پر عمل کرنا ضروری ہے تاکہ بین الاقوامی صارفین کو سامان یا خدمات فروخت کرتے وقت ہموار اور قانونی طور پر تعمیل عمل کو یقینی بنایا جاسکے۔ یہ طریقہ کار بین الاقوامی تجارت کو آسان بنانے اور چھوٹے کاروباروں کو اپنی منڈیوں کو وسعت دینے میں مدد دینے کے لیے اہم ہیں۔ یہاں برآمد کے لیے دستاویز کے طریقہ کار کی وضاحت ہے:

(1) کمرشل انوائس (Commercial Invoice)

تجارتی انوائس برآمدی لین دین کی بنیاد ہے۔ یہ ایک تفصیلی دستاویز ہے جو بیچے جانے والے سامان کو ان کی تفصیل، مقدار اور قدروں سمیت بیان کرتی ہے۔ انوائس فروخت کی شرائط کی وضاحت کرتی ہے جس میں منفقہ ادائیگی کا طریقہ، کرنسی، اور دیگر متعلقہ شرائط شامل ہیں۔ یہ برآمد کنندگان اور خریدار دونوں کے رابطے کی معلومات کی بھی شناخت کرتا ہے۔ کسٹم حکام، بینک اور خریدار لین دین کی تصدیق کرنے اور قابل اطلاق ڈیوٹی اور ٹیکس کا حساب لگانے کے لیے اس دستاویز کا حوالہ دیں گے۔

(2) بل آف لڈنگ (Bill of Lading) (B/L)

لڈنگ کا بل ایک اہم ٹرانسپورٹ دستاویز ہے۔ یہ ایک رسید اور گاڑی کے معاہدے دونوں کے طور پر کام کرتا ہے۔ اس کی دو بنیادی اقسام ہیں۔ گفٹ و شنید بل (negotiable bill) اور غیر گفٹ و شنید بل (non-negotiable bill)۔ ٹرانزٹ کے دوران سامان کی ملکیت کی منتقلی کے لیے قابل گفٹ و شنید بل کا استعمال کیا جاسکتا ہے، جب کہ غیر گفٹ و شنید والا بل عام طور پر اس وقت استعمال ہوتا ہے جب سامان کی ادائیگی پہلے ہی کر دی گئی ہو۔ لڈنگ کے بل میں ضروری معلومات شامل ہوتی ہیں، جیسے کہ منزل، سامان کی تفصیل، اور ان کی مقدار۔ منزل کی بندرگاہ پر سامان چھوڑنا ضروری ہے۔

(3) سرٹیفکیٹ آف اوریجن (Certificate of Origin)

سرٹیفکیٹ آف اوریجن ایک دستاویز ہے جو اس ملک کی تصدیق کرتی ہے جس میں سامان تیار کیا گیا تھا۔ یہ کسٹم مقاصد کے لیے ایک اہم دستاویز ہے، کیونکہ یہ تجارتی معاہدوں اور محصولات کے لیے اہلیت کا تعین کرنے میں مدد کرتا ہے۔ مختلف ممالک میں اس دستاویز کے فارمیٹ اور مواد کے لیے مخصوص تقاضے ہیں۔

(4) پیکنگ کی فہرست برآمد کریں (Export Packing List)

یہ دستاویز تفصیلی اقدامات فراہم کرتی ہے کہ شپمنٹ کے لیے سامان کیسے پیک کیا جاتا ہے۔ اس میں پیکوں (packages) کی تعداد، ان کے طول و عرض، وزن، اور ہر پیک کے مواد کی تفصیلی فہرست شامل ہے۔ برآمدی پیکنگ لسٹ کسٹم حکام اور شپنگ کے عمل میں شامل دیگر فریقین کو شپمنٹ کے مواد کو سمجھنے میں مدد کرتی ہے، جس سے معائنہ اور تصدیق میں مدد ملتی ہے۔

5) کسٹمز ڈیکلریشن (Customs Declaration)

کسٹمز ڈیکلریشن، جسے کسٹمز انٹری (customs entry) یا ایکسپورٹ ڈیکلریشن بھی کہا جاتا ہے، ایک جامع دستاویز ہے جو برآمد شدہ سامان کے بارے میں تفصیلی معلومات فراہم کرتی ہے۔ اس میں سامان کی قیمت، مقدار، تفصیل اور درجہ بندی شامل ہے۔ یہ دستاویز کسٹمز کلیئرنس اور برآمدی ضوابط کی تعمیل کے لیے اہم ہے۔ چھوٹے کاروبار اس دستاویز کو درست طریقے سے مکمل کرنے اور جمع کرانے کے لیے کسٹمز بروکرز (brokers) یا ماہرین کے ساتھ کام کرنے کا انتخاب کر سکتے ہیں۔

6) نقل و حمل کے دستاویزات (Transport Documents)

نقل و حمل کے موڈ کا انتخاب، چاہے سمندر کے ذریعے، ہوا کے ذریعے، زمین کے ذریعے، یا ان طریقوں کا مجموعہ، مطلوبہ نقل و حمل کے مخصوص دستاویزات کا تعین کرتا ہے۔ ایئر فریٹ کے لیے، ایک ایئر وے بل عام طور پر استعمال ہوتا ہے، جبکہ ٹرانسپورٹ کے مختلف طریقوں کا استعمال کرتے ہوئے مشترکہ ترسیل (delivery) کے لیے ملٹی موڈل ٹرانسپورٹ (multi-mode transport) دستاویزات ضروری ہو سکتی ہیں۔

7) بیمہ کے دستاویزات (Insurance Documents)

چھوٹے کاروبار اکثر ٹرانزٹ کے دوران سامان کے لیے انشورنس کو ریج کا انتظام کرتے ہیں تاکہ ممکنہ نقصان سے بچایا جاسکے۔ دستاویزات جیسے کہ انشورنس کا سرٹیفکیٹ یا مکمل انشورنس پالیسی شامل کی جانی چاہیے تاکہ اس بات کو یقینی بنایا جاسکے کہ سامان مناسب طریقے سے کور (cover) کیا گیا ہے۔

8) برآمدی لائسنس اور اجازت نامے (Export Licenses and Permits)

سامان کی نوعیت اور منزل مقصود ملک کے لحاظ سے چھوٹے کاروباروں کو مخصوص برآمدی لائسنس یا اجازت ناموں کی ضرورت ہو سکتی ہے۔ یہ تجارتی ضوابط، برآمدی کنٹرول، اور پابندیوں کی تعمیل کو یقینی بنانے کے لیے ضروری ہیں۔ ضروری لائسنس اور اجازت نامے حاصل کرنے میں ناکامی قانونی اور مالی نقصانات کا باعث بن سکتی ہے۔

9) تعمیل کے دستاویزات برآمد کریں (Export Compliance Documents)

کچھ برآمدات، خاص طور پر جن میں حساس ٹیکنالوجیز یا اسٹریٹجک اشیا شامل ہیں، اضافی تعمیل دستاویزات کی ضرورت ہو سکتی ہیں۔ یہ دستاویزات اس بات کی تصدیق کرتی ہیں کہ برآمد شدہ سامان برآمدی کنٹرول کے قوانین کی خلاف ورزی نہیں کرتا اور کسی بھی پابندی سے آزاد ہے۔

10) ادائیگی کے دستاویزات (Payment Documents)

منفقہ ادائیگی کی شرائط پر انحصار کرتے ہوئے ادائیگی سے متعلق مختلف دستاویزات درکار ہو سکتی ہیں۔ مثال کے طور پر، لیٹر آف کریڈٹ (LC) یا دیگر مالیاتی آلات برآمد کنندہ اور خریدار کے درمیان ادائیگی کی سہولت کے لیے استعمال کیے جاسکتے ہیں۔ معاہدے کی شرائط کے مطابق ادائیگی کو یقینی بنانا بہت ضروری ہے۔

چھوٹے کاروباروں کو برآمد کے لیے ان دستاویزات کے طریقہ کار سے احتیاط سے رجوع کرنا چاہیے، اس بات کو یقینی بناتے ہوئے کہ تمام دستاویزات مکمل، درست اور بین الاقوامی تجارتی ضوابط کے مطابق ہوں۔ بین الاقوامی تجارتی دستاویزات کی پیچیدگیوں کو نیوگیٹ کرنے کے لیے تجارتی ماہرین یا سرکاری ایجنسیوں، جیسے مقامی چیمبر آف کامرس (local chamber of commerce) یا یو ایس اسمال بزنس ایڈمنسٹریشن (US small business administration) سے رہنمائی حاصل کریں۔ تفصیل اور تعمیل پر یہ توجہ ایک کامیاب اور پریشانی سے پاک برآمدی عمل کے لیے بہت ضروری ہے۔

20.4 برآمدی دستاویزات میں قانونی چیلنجز (Legal challenges in export documentation)

چھوٹے کاروباروں کے لیے برآمدی دستاویزات قانونی چیلنجز سے بھری ہو سکتی ہیں جن کے لیے تفصیل پر توجہ دینے اور بین الاقوامی ضوابط کی تعمیل کی ضرورت ہوتی ہے۔ برآمدی دستاویزات میں کچھ اہم قانونی چیلنجز یہ ہیں:

1) ایکسپورٹ کنٹرول قوانین (Export Control Laws)

- ایکسپورٹ لائسنسنگ (Export Licensing): برآمد کیے جانے والے سامان کی نوعیت کے لحاظ سے وہ برآمدی کنٹرول کے تابع ہو سکتے ہیں اور برآمدی لائسنس کی ضرورت ہو سکتی ہے۔ ضروری لائسنس حاصل کرنے میں ناکامی کے نتیجے میں قانونی مسائل برآمد ہو سکتے ہیں۔

- دوہری استعمال کی اشیاء (Dual-Use Items): کچھ اشیاء میں سویلین (civilian) اور ملٹری ایپلی کیشنز (military applications) ہوتے ہیں، اور ان کی برآمد پر پابندی لگ سکتی ہے۔ ایسی اشیاء کی درست طریقے سے شناخت اور درجہ بندی بہت ضروری ہے۔

2) جرمانہ اور پابندیاں (Sanctions and Embargoes)

- چھوٹے کاروباروں کو ان کی اپنی حکومت اور بین الاقوامی اداروں کی طرف سے عائد تجارتی جرمانے اور پابندیوں سے آگاہ ہونا چاہیے۔ پابندیوں کے تحت ممالک یا اداروں کو برآمد کرنا سختی سے ممنوع ہے اور یہ سخت قانونی سزاؤں کا باعث بن سکتا ہے۔

3) کسٹمز کی تعمیل (Customs Compliance)

- کسٹمز کے ضوابط کی تعمیل کو یقینی بنانا ضروری ہے۔ کسٹمز سے متعلق مسائل اور ممکنہ قانونی پریشانیوں سے بچنے کے لیے درست کسٹمز دستاویزات، جیسے کہ بل آف لاڈنگ اور کسٹمز ڈیکلریشن بہت ضروری ہے۔

4) دانشورانہ املاک کے حقوق (IPR) (Intellectual Property Rights)

- اپنی دانشورانہ املاک کی حفاظت کرنا، جیسے پینٹ، ٹریڈ مارکس، اور کاپی رائٹس، بہت ضروری ہے۔ اس بات کو یقینی بنائیں کہ آپ کی برآمدات دوسروں کے دانشورانہ املاک کے حقوق کی خلاف ورزی نہیں کرتی ہیں، اور اپنے آئی پی آر (IPR) کی حفاظت کے لیے اقدامات کریں۔

5) اے نئی منی لانڈرنگ (AML) اور انسداد رشوت ستانی کے قوانین (Anti-Money Laundering (AML) and Anti-Bribery Laws)

- منی لانڈرنگ کی سرگرمیوں میں ملوث ہونے کو روکنے کے لیے اپنے صارفین اور شراکت داروں پر مناسب احتیاط برتتے ہوئے AML قوانین کی تعمیل کریں۔ یو ایس فارن کرپٹ پریکٹسز ایکٹ (U.S. Foreign Corrupt Practices Act) اور UK رشوت ستانی ایکٹ (UK Bribery Act) جیسے انسداد رشوت ستانی کے قوانین پر عمل کرتے ہوئے رشوت ستانی اور بد عنوانی سے بچیں۔

6) ڈیٹا پرائیویسی اور سیکورٹی (Data Privacy and Security)

- برآمد کرنے میں ذاتی ڈیٹا یا احساس معلومات کی منتقلی شامل ہو سکتی ہے۔ ڈیٹا کے تحفظ کے قوانین کی تعمیل کو یقینی بنائیں اور رازداری کی خلاف ورزیوں اور قانونی ذمہ داریوں کو روکنے کے لیے اس ڈیٹا کی حفاظت کریں۔

7) مصنوعات کی حفاظت اور معیارات (Product Safety and Quality Standards)

- مختلف ممالک میں مصنوعات کی حفاظت اور معیارات مختلف ہیں۔ غیر معیاری یا غیر محفوظ مصنوعات برآمد کرنا قانونی چیلنجوں کا باعث بن سکتا ہے جس میں مصنوعات کی واپسی اور واجبات شامل ہیں۔

8) دستاویزات کی درستگی (Documentation Accuracy)

- برآمدی دستاویزات میں غلطیاں قانونی مسائل کا باعث بن سکتی ہیں، بشمول کسٹم میں تاخیر، جرمانے، یا یہاں تک کہ منزل پر سامان کو مسترد کرنا۔ سامان برآمد کرنے سے پہلے تمام برآمدی دستاویزات کی درستگی کی تصدیق کریں۔

9) ریگولیٹری رپورٹنگ (Regulatory Reporting)

- کچھ صنعتوں کو مخصوص رپورٹنگ یا معلومات کے افشاء کی ضرورت ہوتی ہے، جیسے کیمیکل، دواسازی، یا خطرناک مواد کے معاملے میں۔ رپورٹنگ کے ان تقاضوں کی تعمیل کرنے میں ناکامی قانونی نتائج کا باعث بن سکتی ہے۔

10) ٹیکس کی تعمیل (Tax Compliance)

- ایکسپورٹ پر ٹیکس کے مضمرات ہو سکتے ہیں، بشمول VAT (ویلیو ایڈڈ ٹیکس)، GST (گڈز اینڈ سروسز ٹیکس) اور کسٹم ڈیوٹی۔ ٹیکس حکام کے ساتھ قانونی تنازعات سے بچنے کے لیے درست ٹیکس کی درجہ بندی اور تعمیل کو یقینی بنانا ضروری ہے۔

11) لیبر قوانین (Labor Laws)

- ملازمین کے ریکارڈ، معاہدوں، اور ملازمت کے طریقوں سے نمٹنے کے دوران لیبر قوانین کی تعمیل ضروری ہے۔ لیبر قوانین کی خلاف ورزی کے نتیجے میں ملازمت کے تنازعات سمیت قانونی چیلنجز ہو سکتے ہیں۔

12) معاہدہ کی ذمہ داریاں (Contractual Obligations)

- معاہدہ کی ذمہ داریوں کو پورا کرنا بہت ضروری ہے۔ معاہدوں میں اتفاق کردہ مصنوعات یا خدمات کی فراہمی میں ناکامی خریدار کی

طرف سے معاہدے کے تنازعات اور قانونی کارروائیوں کا باعث بن سکتی ہے۔

برآمدی دستاویزات میں ان قانونی چیلنجوں سے نمٹنے کے لیے، چھوٹے کاروباروں کو قانونی مشاورت (legal counsel) یا ایکسپورٹ کمپلائنس ماہرین میں سرمایہ کاری کرنی چاہیے تاکہ تعمیل کے مضبوط پروگرام قائم کیے جائیں اور درست اور مکمل دستاویزات کو برقرار رکھا جائے، اور ابھرتے ہوئے ضوابط اور بین الاقوامی تجارتی معاہدوں کے بارے میں آگاہ رہنا چاہیے۔ ان قانونی تقاضوں کی تعمیل نہ صرف خطرے میں کمی کے لیے ضروری ہے بلکہ عالمی منڈی میں ایک قابل اعتماد ساکھ بنانے کے لیے بھی ضروری ہے۔

20.5 برآمدات میں درپیش چیلنجوں سے نمٹنے کے لیے اقدامات

(Steps to Tackle the Challenges in Export)

برآمدات کے قانونی چیلنجوں اور پیچیدگیوں سے نمٹنے کے لیے ایک منظم اور فعال نقطہ نظر کی ضرورت ہے۔ چھوٹے کاروبار موثر طریقے سے ان چیلنجوں سے نمٹنے اور ان پر قابو پانے کے لیے درج ذیل اقدامات کر سکتے ہیں:

(1) باخبر رہیں اور قانونی مشورہ حاصل کریں (Stay Informed and Seek Legal Advice)

- برآمدی ضوابط، تجارتی پابندیوں، اور اپنی صنعت اور ٹارگٹ مارکیٹوں سے متعلقہ ایکسپورٹ کنٹرول لسٹوں کے بارے میں اپ ڈیٹ رہیں۔
- قانونی مشورہ حاصل کریں یا برآمدی تعمیل کے ماہرین سے مشورہ کریں جو پیچیدہ قانونی تقاضوں کو نیوگیٹ کرنے کے لیے بین الاقوامی تجارتی قانون میں مہارت رکھتے ہیں۔

(2) جامع مستعدی کا مظاہرہ کریں (Conduct Comprehensive Due Diligence)

- ممکنہ بین الاقوامی صارفین، تقسیم کاروں، اور شراکت داروں پر پوری طرح مستعدی سے کام کریں تاکہ یہ یقینی بنایا جاسکے کہ وہ باوقار ہیں اور مقامی اور بین الاقوامی قوانین کی تعمیل کرتے ہیں۔

(3) ضروری لائسنس اور اجازت نامہ حاصل کریں (Obtain Necessary Licenses and Permits)

- شناخت کریں کہ آیا آپ کی مصنوعات کو برآمدی لائسنس یا اجازت نامے کی ضرورت ہے اور کسی بھی منصوبہ بند برآمدات سے پہلے انہیں اچھی طرح حاصل کریں۔ درخواست کے عمل کو احتیاط سے پیروی کریں۔

(4) کسٹمز کی تعمیل (Customs Compliance)

- اپنے عمل کو تربیت دیں یا کسٹمز ماہرین کو شامل کریں تاکہ یہ یقینی بنایا جاسکے کہ آپ کی دستاویزات اور طریقہ کار کسٹمز کے ضوابط کی تعمیل کرتے ہیں۔ منظم اور درست ریکارڈ کو برقرار رکھیں۔

(5) دانشورانہ املاک کا تحفظ (Intellectual Property Protection)

- متعلقہ دائرہ اختیار میں ٹریڈ مارکس، پیٹنٹ، اور کاپی رائٹس کو رجسٹر کر کے اپنی دانشورانہ املاک کی حفاظت کریں۔ ممکنہ خلاف

ورزیوں سے آگاہ رہیں اور اگر ضروری ہو تو قانونی کارروائی کریں۔

6 ڈیٹا پرائیویسی اور سیکورٹی (Data Privacy and Security)

- ڈیٹا کے تحفظ کے ضوابط کی تعمیل کریں اور حساس معلومات کو محفوظ رکھیں۔ ڈیٹا کی خلاف ورزیوں کو روکنے کے لیے ڈیٹا انکرپشن (data encryption) اور سائبر سیکورٹی (cyber security) کے اقدامات کو نافذ کریں۔

7 مصنوعات کی حفاظت اور اس کا معیار (Product Safety and Quality Standards)

- تصدیق کریں کہ آپ کی مصنوعات ٹارگٹ مارکیٹ کے حفاظتی اور معیار پر پورا اترتی ہیں۔ جہاں ضرورت ہو تسلیم شدہ ٹیسٹنگ اور سرٹیفیکیشن سروسز استعمال کریں۔

8 دستاویزات کی درستگی اور تعمیل (Documentation Accuracy and Compliance)

- بین الاقوامی معیارات اور ضوابط کی درستگی اور تعمیل کے لیے تمام برآمدی دستاویزات کو دوبار چیک کریں۔ مستقل مزاجی اور درستگی کو یقینی بنانے کے لیے اندرونی کنٹرول کو نافذ کریں۔

9 ریگولیٹری رپورٹنگ (Regulatory Reporting)

- کسی بھی صنعت کی مخصوص رپورٹنگ کی ضروریات کی نشاندہی کریں اور بروقت اور درست رپورٹنگ کو یقینی بنائیں۔ ہم آہنگ رہنے کے لیے صنعتی ایسوسی ایشنز اور ماہرین کے ساتھ کام کریں۔

10 ٹیکس کی تعمیل (Tax Compliance)

- اپنی برآمدات کے ٹیکس مضمرات کو سمجھیں، بشمول VAT، GST، اور کسٹم ڈیوٹی۔ ٹیکس کی مناسب درجہ بندی اور تعمیل کو یقینی بنانے کے لیے ٹیکس پیشہ ور افراد سے مشورہ کریں۔

11 مزدور قانون کی تعمیل (Labor Law Compliance)

- لیبر قوانین اور روزگار کے طریقوں کی تعمیل کو یقینی بنائیں۔ ملازمین کے ساتھ واضح معاہدہ کریں اور اجرت اور مزدوری کے ضوابط کی پابندی کریں۔

12 معاہدہ کی ذمہ داریاں (Contractual Obligations)

- خریداروں، سپلائرز، اور شراکت داروں کے ساتھ معاہدے کی ذمہ داریوں کا احترام کریں۔ معاہدے کے تنازعات سے بچنے کے لیے کسی بھی مسئلے یا تاخیر کی صورت میں واضح اور فعال طور پر بات چیت کریں۔

13 ایک ایکسپورٹ کمپلائنس پروگرام نافذ کریں (Implement an Export Compliance Program)

- برآمدی ضابطوں کی مسلسل تعمیل کو یقینی بنانے کے لیے ایک جامع برآمدی تعمیل پروگرام تیار کریں اور اس پر عمل درآمد کریں جس میں پالیسیاں، تربیت، نگرانی اور باقاعدہ آڈٹ شامل ہوں۔

14) ریکارڈ کو برقرار رکھنا (Maintain Records)

- تمام برآمدی لین دین کا تفصیلی ریکارڈ رکھیں، بشمول دستاویزات، موصلات، اور تعمیل کی کوششیں۔ ان ریکارڈز کو مطلوبہ مدت کے لیے اپنے پاس رکھیں، جیسا کہ برآمدی ضوابط میں بیان کیا گیا ہے۔
- ان اقدامات پر عمل کرتے ہوئے، چھوٹے کاروبار برآمد کرنے سے منسلک قانونی چیلنجوں کو بہتر طریقے سے نیوگیٹ کر سکتے ہیں اور عالمی منڈی میں قابل اعتماد اور تعمیل کے لیے اپنی ساکھ بنا سکتے ہیں۔ موثر برآمدی تعمیل نہ صرف قانونی خطرات کو کم کرنے میں مدد کرتی ہے بلکہ بین الاقوامی کاروباری کوششوں کی کامیابی اور پائیداری میں بھی معاون ثابت ہوتی ہے۔

20.6 کلیدی الفاظ (Keywords)

- 1) برآمدی کنٹرول کے قوانین (Export Control Laws): مخصوص اشیاء کی برآمد کو کنٹرول کرنے والے ضوابط، جن میں قومی سلامتی اور تعمیل کو یقینی بنانے کے لیے لائسنس یا اجازت نامے کی ضرورت ہوتی ہے۔
- 2) مناسب مستعدی (Intellectual Property Protection): بین الاقوامی تجارت میں ممکنہ شراکت داروں اور صارفین کی مناسبت اور تعمیل کا اندازہ لگانے کے لیے مکمل تحقیق اور تفتیش۔
- 3) دانشورانہ املاک کا تحفظ (Customs Compliance): ٹریڈ مارکس، پیٹنٹ اور کاپی رائٹس کو خلاف ورزی سے بچانے کے لیے قانونی تحفظات، آپ کے منفرد اثاثوں کو محفوظ بناتے ہوئے۔
- 4) کسٹمز کی تعمیل (Customs Compliance): اس بات کو یقینی بنانا کہ دستاویزات اور طریقہ کار کسٹمز کے ضوابط کے مطابق ہوں، تاخیر اور قانونی مسائل کو روکیں۔
- 5) ایکسپورٹ کسٹمز پروگرام (Export Compliance Program): پالیسیوں، تربیت، اور آڈٹ کا ایک جامع نظام برآمدی ضوابط کی مسلسل پابندی کو یقینی بنانے اور قانونی خطرات کو کم سے کم کرنے کے لیے۔

20.7 نمونہ امتحانی سوالات (Model Examination Questions)

- خالی جگہوں کو پر کریں (Fill in the blanks):
- 1) برآمدی ضوابط کی تعمیل کرنے کے لیے، چھوٹے کاروباروں کو برآمدی کنٹرول کے تحت مخصوص قسم کے سامان کے لیے _____ حاصل کرنے کی ضرورت پڑ سکتی ہے۔
 - 2) بین الاقوامی تجارت میں مستعدی سے ممکنہ _____ اور _____ کی تعمیل اور ساکھ کا اندازہ لگانے کے لیے مکمل تحقیق کرنا شامل ہے۔
 - 3) دانشورانہ املاک کا تحفظ کمپنی کے _____، _____، اور _____ کو غیر مجاز استعمال یا تولید سے

- بچاتا ہے۔
- (4) کسٹم کی تعمیل کے تناظر میں، مناسب دستاویزات بشمول _____، _____، اور _____، کسٹم کے ذریعے سامان کی آسانی سے گزرنے کے لیے ضروری ہے۔
- (5) ایک موثر برآمدی تعمیل پروگرام میں عام طور پر برآمدی ضوابط کی پابندی کو یقینی بنانے کے لیے داخلی پالیسیوں، ملازم _____، باقاعدہ _____، اور _____ کی ترقی شامل ہوتی ہے۔
- (6) _____ ممکنہ ہدف کی منڈیوں کی شناخت اور برآمد کے لیے ان کی مناسبت کا اندازہ لگانے کے لیے تحقیق ضروری ہے۔

- (7) _____ کے تحت ممالک یا اداروں کو برآمد کرنا سختی سے ممنوع ہے اور سخت قانونی سزاؤں کا باعث بن سکتا ہے۔
- جوابات : 1. ایکسپورٹ لائسنس 2. گاہک، شراکت دار 3. پیٹنٹ، ٹریڈ مارک، کاپی رائٹس 4. لڈنگ کابل، کمرشل انوائس، کسٹم ڈیکلریشن 5. تربیت، آڈٹ، نگرانی 6. مارکیٹ 7. تجارتی پابندیاں

مختصر جوابات کے حامل سوالات (Short Answer Type Questions)

- (1) برآمدی لائسنس کیا ہے، اور چھوٹے کاروبار کو اس کی ضرورت کیوں ہو سکتی ہے؟
- (2) مستعدی سے چھوٹے کاروباروں کو بین الاقوامی تجارت میں قانونی خطرات کو کم کرنے میں کس طرح مدد مل سکتی ہے؟
- (3) برآمد کنندگان کے لیے املاک دانش کا تحفظ کیوں اہم ہے؟

طویل جوابات کے حامل سوالات (Long Answer Type Questions)

- (1) کیا آپ ایکسپورٹ لائسنس حاصل کرنے کے عمل کو تفصیل سے بتا سکتے ہیں؟
- (2) قانونی تعمیل کو یقینی بنانے اور قانونی خطرات کو کم کرنے کے لیے ممکنہ بین الاقوامی صارفین یا شراکت داروں کا جائزہ لیتے وقت چھوٹے کاروبار کس طرح موثر مستعدی کا مظاہرہ کر سکتے ہیں؟
- (3) کیا آپ ایکسپورٹ میں شامل چھوٹے کاروباروں کے لیے کسٹم کی تعمیل کے لیے مرحلہ وار گائیڈ فراہم کر سکتے ہیں، بشمول کلیدی دستاویزات اور عمل کرنے کے طریقہ کار؟

20.8 تجویز کردہ اکتسابی مواد (Suggested Learning Resources)

- 1) Longenecker, J. G., Petty, J. W., Palich, L. E., & Hoy, F. (2020). *Small Business Management: An Entrepreneurial Emphasis (Indian Edition)*. Cengage Learning.
- 2) Barrow C. *The Essence of Small Business*, Prentice Hall of India, New Delhi, 1997.
- 3) Vasanth Desai, *Small Scale Industries and Entrepreneurship*, Himalaya Publishing House, Mumbai, 2002.
- 4) Shukla M.B., *Entrepreneurship and Small Business Management*, KITAB MAHAL, New Delhi, 2003.

اکائی 21- بین الاقوامی تجارت اور معاشی نظام

(International Business and Economic System)

Structure	اکائی کے اجزاء
Introduction	21.0 تمہید
Objectives	21.1 مقاصد
Meaning and Definition of International Business	21.2 بین الاقوامی کاروبار کے معنی اور تعریف
Features of International Business	21.3 بین الاقوامی کاروبار کی خصوصیات
Scope of International Business	21.4 بین الاقوامی کاروبار کا دائرہ
Nature of International Business	21.5 بین الاقوامی کاروبار کی نوعیت
Importance of International Business	21.6 بین الاقوامی کاروبار کی اہمیت
Global Economic System	21.7 عالمی معاشی نظام کا تعارف
Types of Economic System	21.8 معاشی نظام کی اقسام
Meaning and Role of Globalization	21.9 عالمگیریت کا مفہوم اور کردار
Advantages of Globalization	21.10 گلوبلائزیشن کے فوائد
Disadvantages of Globalization	21.11 گلوبلائزیشن کے نقصانات
Keywords	21.12 کلیدی الفاظ
Model Examination Questions	21.13 نمونہ امتحانی سوالات
Suggested Learning Resources	21.14 تجویز کردہ اکتسابی مواد

21.0 تمہید (Introduction)

دنیا ایک 'گلوبل ویج' بن چکی ہے۔ کاروبار پھیل چکا ہے اور اب کسی ملک کی طبعی حدود تک محدود نہیں رہا۔ یہاں تک کہ وہ ممالک جو خود انحصار تھے اب سامان اور خدمات کی خریداری کے لیے دوسروں پر انحصار کر رہے ہیں۔ وہ ترقی پذیر ممالک کو سامان اور خدمات فراہم کرنے کے لیے بھی تیار ہیں۔ خود انحصاری سے انحصار میں تبدیلی آتی ہے۔ اس کی وجہ ٹیلی کمیونیکیشن کے نئے طریقوں اور بنیادی ڈھانچے کی

سہولیات کی ترقی ہے جیسے نقل و حمل کے تیز اور زیادہ موثر ذرائع۔ انہوں نے ممالک کو ایک دوسرے کے قریب لایا ہے۔
ورلڈ ٹریڈ آرگنائزیشن (ڈبلیو ٹی او) کی ٹیکنالوجی، انفراسٹرکچر اور کمیونیکیشن میں ترقی کے علاوہ مختلف ممالک کی حکومتوں کی جانب سے کی گئی اصلاحات بھی ممالک کے درمیان تجارتی روابط بڑھانے کی ایک بڑی وجہ ہیں۔ ہندوستان ایک طویل عرصے سے دوسرے ممالک کے ساتھ تجارت کر رہا ہے لیکن اب وہ بڑے پیمانے پر عالمگیریت کے عمل میں پھنس چکا ہے اور اپنی معیشت کو عالمی معیشت کے ساتھ مربوط کر رہا ہے۔

بین الاقوامی کاروبار سے مراد وہ کاروباری سرگرمیاں ہیں جو کسی ملک کی جغرافیائی حدود سے باہر ہوتی ہیں۔ اس میں نہ صرف ایشیا اور خدمات کی بین الاقوامی نقل و حرکت شامل ہے، بلکہ سرمایہ، عملہ، ٹیکنالوجی، اور دانشورانہ املاک جیسے پیٹنٹ، ٹریڈ مارک، جانکاری، اور کاپی رائٹس بھی شامل ہیں۔

21.1 مقاصد (Objectives)

اس اکائی کے مطالعے کے بعد آپ اس قابل ہو جائیں گے کہ:

- بین الاقوامی کاروبار کے بنیادی اصولوں اور اس کے اجزاء کو سمجھ سکیں گے۔
- بین الاقوامی کاروبار کی اہم خصوصیات کی نشاندہی کر سکیں گے۔
- مختلف معاشی نظاموں اور ان کے اثرات کو سمجھ سکیں گے۔
- ہندوستان کی معیشت اور ثقافت میں عالمگیریت کے کردار کا جائزہ سکیں گے۔
- عالمگیریت کے فوائد اور نقصانات کو پہچان سکیں گے۔
- عالمی کاروباری کارروائیوں پر بین الاقوامی پابندیوں کے اثرات کا تجزیہ کر سکیں گے۔

21.2 بین الاقوامی کاروبار کے معنی اور تعریف

(Meaning and Definition of International Business)

بین الاقوامی کاروبار سے مراد وہ کاروباری سرگرمیاں ہیں جو کسی ملک کی جغرافیائی حدود سے باہر ہوتی ہیں۔
"بین الاقوامی کاروبار ایسے لین دین پر مشتمل ہوتا ہے جو افراد، کمپنیوں اور تنظیموں کے مقاصد کو پورا کرنے کے لیے قومی سرحدوں کے پار وضع کیے جاتے ہیں اور کیے جاتے ہیں۔ یہ لین دین مختلف شکلیں اختیار کرتے ہیں جو اکثر آپس میں جڑے ہوتے ہیں۔"

Michael R. Czinkota –

"بین الاقوامی کاروبار میں تجارتی سرگرمیاں شامل ہیں جو قومی سرحدوں کو عبور کرتی ہیں" – Roger Bennett
اس طرح، اس میں نہ صرف ایشیا اور خدمات کی بین الاقوامی نقل و حرکت شامل ہے، بلکہ سرمایہ، عملہ، ٹیکنالوجی، اور دانشورانہ

املاک جیسے پیٹنٹ، ٹریڈ مارک، جانکاری، اور کاپی رائٹس وغیرہ شامل ہیں۔
یہ ایک ایسا کاروبار ہے جو کسی ملک کی حدود سے باہر ہوتا ہے، یعنی دو ملکوں کے درمیان۔ اس میں سامان اور خدمات کی بین الاقوامی نقل و حرکت، سرمایہ، عملہ، ٹیکنالوجی، اور دانشورانہ املاک کے حقوق جیسے پیٹنٹ، ٹریڈ مارک، اور جانکاری شامل ہیں۔ اس سے مراد کسی ملک کی جغرافیائی حدود سے باہر اشیاء اور خدمات کی خرید و فروخت ہے۔

21.3 بین الاقوامی کاروبار کی خصوصیات (Features of International Business)

بین الاقوامی کاروبار کی خصوصیات درج ذیل ہیں۔

1. دو یا دو سے زیادہ ممالک شامل ہیں (Involves Two or more countries)

بین الاقوامی کاروبار تبھی ممکن ہے جب مختلف ممالک میں لین دین ہو۔

2. بڑے پیمانے پر آپریشنز (Large Scale Operations)

بین الاقوامی کاروبار بہت بڑے پیمانے پر کیے جاتے ہیں۔ وہ عالمی سطح پر مختلف ممالک میں اپنا آپریشن کرتے ہیں۔ ان کی کاروباری سرگرمیاں ان کی مصنوعات کی پیداوار، مارکیٹنگ اور فروخت سے لے کر سائز میں بہت بڑی ہیں۔ یہ کاروبار مقامی مارکیٹوں کے مطالبات کو پورا کرتے ہیں جہاں وہ موجود ہیں اور عالمی سطح پر مختلف ممالک کے مطالبات کو بھی پورا کرتے ہیں۔ یہی وجہ ہے کہ وہ بڑے مطالبات کو پورا کرنے کے لیے بڑی مقدار میں سامان اور خدمات تیار کرتے ہیں۔

3. زر مبادلہ کماتا ہے (Earns Foreign Exchange)

بین الاقوامی کاروبار زر مبادلہ کمانے کے لیے ایک اہم ذریعہ کے طور پر کام کرتے ہیں۔ مختلف ممالک کی غیر ملکی کرنسیاں ان کاروباروں میں لین دین میں شامل ہیں۔ اس سے ملک کے لیے کافی زر مبادلہ کے ذخائر حاصل کرنے میں مدد ملتی ہے۔

4. معیشتوں کو مربوط کرتا ہے (Integrate Economies)

بین الاقوامی کاروبار کی ایک اور اہم خصوصیت یہ ہے کہ یہ دنیا بھر کے مختلف ممالک کی معیشتوں کو مربوط کرتا ہے۔ یہ مختلف معیشتوں سے فائدہ اٹھاتا ہے اور اس کا مقصد معاشی طور پر اپنی خدمات فراہم کرنا ہے۔ یہ ایک ملک سے لیبر، ایک ملک سے ٹیکنالوجی اور دوسرے ملک سے فنائس لیتا ہے۔ نیز، یہ نہ صرف ایک ملک بلکہ مختلف ممالک میں اپنی مصنوعات کو ڈیزائن، تیار اور اسمبل کرتا ہے۔ اس سے مختلف معیشتوں سے فائدہ اٹھانے اور معاشی بننے میں مدد ملتی ہے۔

5. مڈل مین کی ایک بڑی تعداد (A large number of middlemen)

بین الاقوامی کاروبار سائز میں بہت بڑے ہیں۔ ان کے آپریشنز کا پیمانہ صرف ایک ملک تک محدود نہیں ہے بلکہ عالمی سطح پر مختلف ممالک میں کارکردگی کا مظاہرہ کرتا ہے۔ بین الاقوامی کاروبار سے وابستہ درمیانی افراد کی ایک بڑی تعداد ہے۔ یہ تمام افراد کاروبار کی کارکردگی کے لیے اپنی خدمات مناسب طریقے سے پیش کرتے ہیں۔ ان کی خدمات کاروبار کو آسان تو سبب اور ترقی میں مدد کرتی ہیں۔

6. ہائی ریسک (High Risk)

بین الاقوامی کاروبار سے وابستہ خطرے کی ڈگری بہت زیادہ ہے۔ ان کاروباروں کو اپنے کاموں کو انجام دینے کے لیے رقم اور افرادی قوت دونوں لحاظ سے بہت زیادہ وسائل درکار ہوتے ہیں۔ ان کو مختلف ممالک میں بڑے فاصلے پر تجارت کرنے کی ضرورت ہے۔ ان سامان اور خدمات کو لے جانے کے لیے بہت زیادہ لاگت اور وقت درکار ہوتا ہے۔ اس کے علاوہ، بعض اوقات مختلف معیشتوں کو ناموافق حالات کا سامنا کرنا پڑتا ہے جو کاروباری حالات کو متاثر کرتی ہیں۔

7. شدید مقابلہ (Intense competition)

بین الاقوامی کاروبار کو بین الاقوامی سطح پر بڑے پیمانے پر خطرات کا سامنا ہے۔ یہ کاروبار اپنی مصنوعات کی تشہیر میں بڑی رقم لگاتے ہیں۔ بین الاقوامی مارکیٹ میں حریفوں کی ایک بڑی تعداد ہے۔ قیمت، معیار، ڈیزائن، پیکنگ وغیرہ کے حوالے سے سخت مقابلہ ہے۔

8. بین الاقوامی پابندیاں (International restrictions)

بین الاقوامی کاروباری اداروں کو مختلف ممالک میں اپنی کارروائیوں کے دوران بڑی پابندیوں کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ بعض اوقات انہیں سامان، ٹیکنالوجی اور مختلف وسائل کی آمد و اخراج کی اجازت نہیں ہوتی۔ انہیں مختلف ممالک کی حکومتوں نے اپنے ممالک میں داخل نہ ہونے پر پابندی لگا رکھی ہے۔ انہیں متعدد غیر ملکی کرنسی کی رکاوٹوں، تجارتی رکاوٹوں اور تجارتی بلاکس کا سامنا ہے جو بین الاقوامی کاروبار کے لیے نقصان دہ ہیں۔

9. انتہائی حساس طبیعت (Highly sensitive nature)

بین الاقوامی کاروبار فطرت میں انتہائی حساس ہوتے ہیں۔ ان کاروباروں کو موثر طریقے سے انجام دینے کے لیے مناسب مارکیٹ ریسرچ ضروری ہے۔ ایک ملک میں کوئی بھی ناموافق معاشی حالات کاروبار پر منفی اثر ڈالیں گے۔ اگر کوئی معاشی، سیاسی، یا تکنیکی تبدیلی ہوتی ہے تو براہ راست کاروبار کے کام کو متاثر کرے گی۔ لہذا، ان کاروباروں کو تبدیلی سے بچنے کے لیے وقتاً فوقتاً اپنی سرگرمیوں کو تبدیل کرنا چاہیے۔

21.4 بین الاقوامی کاروبار کا دائرہ (Scope of International Business)

1) غیر ملکی سرمایہ کاری (Foreign Investments)

غیر ملکی سرمایہ کاری بین الاقوامی کاروبار کا ایک اہم حصہ ہے۔ غیر ملکی سرمایہ کاری مالی واپسی کے بدلے بیرون ملک سے فنڈز کی سرمایہ کاری پر مشتمل ہے۔ غیر ملکی سرمایہ کاری بین الاقوامی کاروبار کے ذریعے بیرونی ممالک میں سرمایہ کاری کے ذریعے کی جاتی ہے۔ غیر ملکی سرمایہ کاری دو قسم کی ہیں جو براہ راست سرمایہ کاری اور پورٹ فولیو سرمایہ کاری ہیں۔

2) تجارتی سامان کی برآمدات اور درآمدات (Exports and Imports of Merchandise)

تجارتی مال وہ سامان ہیں جو ٹھوس ہیں۔ (وہ سامان جنہیں دیکھا اور چھوا جاسکتا ہے۔) جیسا کہ اوپر ذکر کیا گیا تجارتی سامان کی برآمد کا مطلب ہے اپنے ملک کا سامان دوسرے ممالک کو بھیجنا جو ٹھوس ہیں اور تجارتی سامان کی درآمد کا مطلب ہے ٹھوس سامان کو اپنے ملک میں

(3) لائسنسنگ اور فرنچائزنگ (Licensing and Franchising)

فرنچائزنگ کا مطلب ہے کہ غیر ملکی ملک کی نئی پارٹی کو اپنے ٹریڈ مارک، پیٹنٹ، یا کاپی رائٹس کے تحت کچھ فیس کے عوض سامان تیار کرنے اور بیچنے کی اجازت دینا بھی بین الاقوامی کاروبار میں داخل ہونے کا طریقہ ہے۔ لائسنسنگ سسٹم سے مراد پیپسی اور کوکا کولا جیسی کمپنیاں ہیں جو کہ مقامی بوتلز بیرونی ممالک میں تیار اور فروخت کرتی ہیں۔

(4) سروس ایکسپورٹ اینڈ امپورٹس (Service Export and Import)

خدمات کی برآمدات اور درآمدات غیر محسوس اشیاء پر مشتمل ہوتی ہیں جنہیں دیکھا اور چھوا نہیں جاسکتا۔ خدمات کے ممالک کے درمیان تجارت کو پوشیدہ تجارت بھی کہا جاتا ہے۔ سیاحت، سفر، بورڈنگ، قیام، تعمیر، تربیت، تعلیمی، مالیاتی خدمات وغیرہ جیسی خدمات کی ایک قسم ہے۔ سیاحت اور سفر خدمات میں عالمی تجارت کے اہم اجزاء ہیں۔

(5) ترقی کے مواقع (Growth Opportunities)

عالمی سطح پر ایک دوسرے کے ساتھ تجارت کر کے دونوں ممالک، ترقی پذیر اور کم ترقی پذیر ممالک کے لیے ترقی کے بہت سے مواقع موجود ہیں۔ ممالک کی درآمدات اور برآمدات ان کے منافع میں اضافہ کرتی ہیں اور انہیں عالمی سطح پر بڑھنے میں مدد دیتی ہیں۔

(6) کرنسی ایکسچینج سے فائدہ اٹھانا (Benefitting from currency exchange)

بین الاقوامی کاروبار بھی کرنسی کی شرح تبادلہ میں اہم کردار ادا کرتا ہے کیونکہ کوئی بھی کرنسی کے اتار چڑھاؤ سے فائدہ اٹھا سکتا ہے۔ مثال کے طور پر، جب امریکی ڈالر کی قیمت کم ہوتی ہے، تو ہو سکتا ہے کہ آپ زیادہ برآمد کر سکیں کیونکہ غیر ملکی گاہکوں کو کرنسی کے تبادلے کی سازگار شرح سے فائدہ ہوتا ہے۔

(7) گھریلو مارکیٹ کی حدود (Limitations of the Domestic Market)

اگر کسی ملک کی مقامی مارکیٹ چھوٹی ہے تو میزبان ملک میں کاروبار کی ترقی کے لیے بین الاقوامی کاروبار ایک اچھا آپشن ہے۔ گھریلو مارکیٹ کی فرموں کا ڈپریشن انہیں غیر ملکی منڈیوں کو تلاش کرنے پر مجبور کرے گا۔

21.5 بین الاقوامی کاروبار کی نوعیت (Nature of International Business)

بین الاقوامی کاروبار کی نوعیت درج ذیل ہے:

(1) بین الاقوامی پابندیاں (International Restrictions)

بین الاقوامی کاروبار میں ان پابندیوں کا خوف ہے جو مختلف ممالک کی حکومتوں کی طرف سے لگائی جاتی ہیں۔ بہت سے ممالک کی حکومتیں اپنے ملک میں بین الاقوامی کاروبار کی اجازت نہیں دیتی ہیں۔ ان میں تجارتی بلاکس، ٹیرف رکاوٹیں، غیر ملکی زر مبادلہ کی پابندیاں وغیرہ ہیں۔ یہ چیزیں بین الاقوامی کاروبار کے لیے نقصان دہ ہیں۔

2) حصہ لینے والے ممالک کے لیے فوائد (Benefits to participating countries)

یہ ان ممالک کو فائدہ دیتا ہے جو بین الاقوامی کاروبار میں حصہ لے رہے ہیں۔ امیر یا ترقی یافتہ ممالک اپنے کاروبار کو عالمی سطح پر بڑھاتے ہیں اور انہیں زیادہ سے زیادہ فوائد حاصل ہوتے ہیں۔ ترقی پذیر ممالک کو جدید ترین ٹیکنالوجی، غیر ملکی سرمایہ، روزگار کے مواقع، تیز رفتار صنعتی ترقی وغیرہ ملتی ہے، اس سے ترقی پذیر ممالک کو ان کی معیشت کو ترقی دینے میں مدد ملتی ہے۔ اس لیے ترقی پذیر ممالک اپنی معیشت کو بیرونی سرمایہ کاری کے لیے کھول دیتے ہیں۔

3) بڑے پیمانے پر آپریشنز (Large scale operations)

بین الاقوامی کاروبار ایک وقت میں بڑی تعداد میں آپریشنز پر مشتمل ہوتا ہے کیونکہ یہ عالمی سطح پر بڑے پیمانے پر کیا جاتا ہے۔ بڑے پیمانے پر ایشیا کی پیداوار، انہیں عالمی سطح پر مانگ پوری کرنی پڑتی ہے۔ پروڈکٹ کی مارکیٹنگ بھی بڑے پیمانے پر کی جاتی ہے تاکہ انہیں پروڈکٹ سے آگاہ کیا جاسکے۔ پہلے وہ ملکی طلب کو پورا کرتے ہیں اور پھر وہ اضافی رقم کو بیرونی منڈیوں میں برآمد کرتے ہیں۔

4) معیشتوں کا انضمام (Integrations of economies)

بین الاقوامی کاروبار بہت سے ممالک کی معیشتوں کو یکجا کرتا ہے۔ کمپنیاں دوسرے ممالک کے فنانس، لیبر، وسائل اور انفراسٹرکچر کا استعمال کرتی ہیں جن میں وہ کام کر رہی ہیں۔ وہ مختلف ممالک میں پرزے تیار کرتے ہیں، دوسرے ممالک میں پروڈکٹ کو جمع کرتے ہیں، اور اپنی مصنوعات کو دوسرے ممالک میں فروخت کرتے ہیں۔

5) ترقی یافتہ ممالک کا غلبہ (Dominated By Developed Countries)

بین الاقوامی کاروبار پر ترقی یافتہ ممالک اور ان کی MNCs کا غلبہ ہے۔ امریکہ، یورپ اور جاپان جیسے ممالک وہ تمام ممالک ہیں جو اعلیٰ معیار کی مصنوعات تیار کرتے ہیں، ان کے لیے لوگ اعلیٰ تنخواہوں پر کام کرتے ہیں۔ ان کے پاس بڑے مالی اور دیگر وسائل ہیں جیسے بہترین ٹیکنالوجی اور ریسرچ اینڈ ڈویلپمنٹ مراکز۔ لہذا، وہ کم قیمتوں پر اچھے معیار کی مصنوعات اور خدمات تیار کرتے ہیں۔ وہ عالمی منڈی پر قبضہ کرنے میں ان کی مدد کرتے ہیں۔

6) بازار کی دائرہ بندی (Market Segmentation)

بین الاقوامی کاروبار صارفین کی جغرافیائی تقسیم کی بنیاد پر مارکیٹ کی تقسیم پر مبنی ہے۔ مختلف ممالک میں صارفین کی مانگ کے مطابق مارکیٹ کو مختلف گروپوں میں تقسیم کیا گیا ہے۔ یہ مارکیٹ کے مختلف حصوں کے صارفین کی مانگ کے مطابق سامان تیار کرتا ہے۔

7) حساس فطرت (Sensitive Nature)

بین الاقوامی کاروبار معاشی پالیسیوں، سیاسی ماحول، ٹیکنالوجی وغیرہ سے بہت زیادہ متاثر ہوتا ہے۔ یہ کاروبار کو بہتر بنانے میں مثبت کردار ادا کر سکتا ہے اور کاروبار کے لیے منفی بھی ہو سکتا ہے۔ یہ مکمل طور پر حکومت کی طرف سے بنائی گئی پالیسیوں پر منحصر ہے، یہ کاروبار کو بڑھانے اور منافع کو زیادہ سے زیادہ کرنے میں مدد کر سکتا ہے اور اس کے برعکس۔

(1) مارکیٹ کی توسیع (Market Expansion)

بین الاقوامی کاروبار دنیا کے مختلف ممالک میں کاروبار کرنے کے لیے کھولے گئے ہیں۔ یہ کاروبار اپنی سرگرمیوں کو بڑھاتا رہتا ہے اور زیادہ سے زیادہ مصنوعات فروخت کرنے کے لیے نئی منڈیوں کی تلاش کرتا رہتا ہے۔ بین الاقوامی کاروبار بہت زیادہ منافع کماتا ہے جس سے ان کے مارکیٹ شیئر کو بڑھانے میں مدد ملتی ہے۔

(2) زر مبادلہ لاتا ہے (Bring Foreign Exchange)

بین الاقوامی کاروبار اپنی مصنوعات کو مختلف ممالک میں فروخت کر کے بھاری زر مبادلہ کماتا ہے۔ تمام ادائیگیاں غیر ملکی کرنسی کے لحاظ سے وصول کی جاتی ہیں جو اس کا آبائی ملک درآمدات کی ادائیگی کے لیے استعمال کرتا ہے۔ ان کاروباروں سے حاصل ہونے والا زر مبادلہ ملک کی مجموعی معاشی ترقی میں مددگار ثابت ہوتا ہے۔

(3) کاروباری خطرات کا پھیلاؤ (Spreading of Business Risk)

دنیا بھر میں بین الاقوامی کاروباروں کی موجودگی اس کے خطرے کو پھیلانے میں مدد کرتی ہے۔ اگر اس کاروبار سے کسی ایک ملک میں نقصان ہوا ہے تو اسے دوسرے ممالک میں کمائے گئے منافع سے آسانی سے ایڈجسٹ کیا جاسکتا ہے۔ بین الاقوامی کاروبار اپنے فاضل سامان یا وسائل کو ایک ملک میں دوسرے ملک میں منتقل کرتا ہے جس سے ان کے خطرے کو کم کرنے میں مدد ملتی ہے۔

(4) پیمانے کی معیشت (Economies of Scale)

یہ کاروبار اپنی بڑے پیمانے پر پیداوار کی وجہ سے پیمانے کی معیشتوں سے لطف اندوز ہونے کے قابل ہیں۔ بین الاقوامی کاروبار مختلف ممالک میں فروخت کے لیے بڑی مقدار میں سامان تیار کرتے ہیں۔ پیداوار کی مقدار میں اضافے کے ساتھ، سامان کی پیداوار کی فی یونٹ لاگت کم ہو جاتی ہے جس سے انہیں بڑا منافع کمانے میں مدد ملتی ہے۔

(5) لاگت کا فائدہ (Cost Advantage)

بین الاقوامی کاروبار ایک ملک میں سامان تیار کر کے اور دوسرے ملک کو برآمد کر کے اپنے حریفوں پر لاگت کا فائدہ اٹھاتا ہے۔ وہ اپنی پیداوار ایسے ملک میں جاری رکھتے ہیں جہاں پیداوار کے عوامل آسانی سے اور سستے داموں دستیاب ہوں۔ اس سے مصنوعات کی لاگت کو کم کرنے میں مدد ملتی ہے اور انہیں دوسرے ممالک میں بہتر قیمتوں پر فروخت کر کے بھاری منافع کمایا جاتا ہے۔

(6) بین الاقوامی تعلقات کو بہتر بنانا (Improves International Relations)

بین الاقوامی کاروبار ممالک کے درمیان معاشی تعلقات کو مضبوط بنانے میں مدد کرتا ہے۔ یہ کاروبار دوسری قوموں کو ان کی ضروریات کے مطابق سامان برآمد کر کے ان کی مدد کرتا ہے۔ اس سے ممالک کے درمیان بہتر باہمی افہام و تفہیم پیدا کرنے میں مدد ملتی ہے جس کی وجہ سے وہ ضرورت کے وقت ایک دوسرے کا ساتھ دینے کے لیے تیار رہتے ہیں۔

7) روزگار کے مواقع فراہم کریں (Provide Employment Opportunities)

بین الاقوامی کاروبار دنیا بھر میں اپنے کاموں کو انجام دینے کے لیے لوگوں کی ایک بڑی تعداد کو ملازمت دیتا ہے۔ وہ بہت سے ممالک میں بڑے پیمانے پر آپریشن کرتے ہیں جس کے لیے انہیں بڑی مقدار میں انسانی وسائل کی ضرورت ہوتی ہے۔

8) حکومتی تعاون (Government Support)

یہ کاروبار اپنے کاموں کو انجام دینے اور اپنے سائز کو بڑھانے کے لیے حکومتی تعاون سے بھی لطف اندوز ہوتے ہیں۔ حکومت ان کاروباروں کو ٹیکس اور مالی فوائد فراہم کرتی ہے کیونکہ یہ ملک کے لیے غیر ملکی ذخائر کی ایک بڑی رقم حاصل کرتے ہیں۔

21.7 عالمی معاشی نظام کا تعارف (Global Economic System)

معاشی نظام ایک ایسا ذریعہ ہے جس کے ذریعے معاشرے یا حکومتیں دستیاب وسائل، خدمات اور سامان کو کسی جغرافیائی خطے یا ملک میں منظم اور تقسیم کرتی ہیں۔ معاشی نظام پیداوار کے عوامل کو منظم کرتا ہے، بشمول زمین، سرمایہ، محنت، اور جسمانی وسائل۔ ایک معاشی نظام بہت سے اداروں، ایجنسیوں، اداروں، فیصلہ سازی کے عمل، اور کھپت کے نمونوں پر مشتمل ہوتا ہے جو کسی دیے گئے کمیونٹی کے معاشی ڈھانچے پر مشتمل ہوتے ہیں۔

ایک معاشی نظام سے مراد معاشرے میں سامان کی پیداوار اور مختص کرنا ہے۔ معاشی نظام معاشرے کی نوعیت اور خصوصیات کے بارے میں بہت حد تک تعین کرتے ہیں — یہ کتنا مساوی ہے، اس کے اراکین کتنے امیر ہیں، اور یہاں تک کہ لوگ انصاف اور حقوق جیسی بظاہر غیر متعلقہ چیزوں کے بارے میں کیسے سوچتے ہیں۔

21.8 معاشی نظام کی اقسام (Types of Economic system)

دنیا بھر میں کئی طرح کی معیشتیں ہیں۔ ہر ایک کی اپنی الگ-الگ خصوصیات ہیں، حالانکہ وہ سب کچھ بنیادی خصوصیات کا اشتراک کرتے ہیں۔ ہر معیشت حالات اور مفروضوں کے ایک منفرد سیٹ کی بنیاد پر کام کرتی ہے۔ معاشی نظاموں کو چار اہم اقسام میں درجہ بندی کیا جاسکتا ہے: روایتی معیشتیں، کمانڈ اکانومی، مخلوط معیشتیں، اور مارکیٹ اکانومی۔

1. روایتی معاشی نظام (Traditional Economic System)

روایتی معاشی نظام سامان، خدمات اور کام پر مبنی ہے، یہ سبھی کچھ مخصوص رجحانات کی پیروی کرتے ہیں۔ یہ لوگوں پر بہت زیادہ انحصار کرتا ہے، اور محنت یا مہارت کی بہت کم تقسیم ہے۔ خلاصہ یہ کہ روایتی معیشت بہت بنیادی اور چار اقسام میں سب سے قدیم ہے۔ دنیا کے کچھ حصے اب بھی روایتی معاشی نظام کے ساتھ کام کرتے ہیں۔ یہ عام طور پر دوسری اور تیسری دنیا کے ممالک میں دیہی ماحول میں پایا جاتا ہے، جہاں معاشی سرگرمیاں بنیادی طور پر کاشتکاری یا دیگر روایتی آمدنی پیدا کرنے والی سرگرمیاں ہیں۔

روایتی معاشی نظام کے ساتھ کمیونٹیز میں اشتراک کرنے کے لیے عام طور پر بہت کم وسائل ہوتے ہیں۔ خطے میں یا تو چند وسائل

قدرتی طور پر پائے جاتے ہیں یا ان تک رسائی کسی نہ کسی طریقے سے محدود ہے۔ اس طرح، روایتی نظام، دیگر تینوں کے برعکس، اضافی پیدا کرنے کی صلاحیت کا فقدان ہے۔ اس کے باوجود، قطعی طور پر اپنی ابتدائی نوعیت کی وجہ سے، روایتی معاشی نظام انتہائی پائیدار ہے۔ اس کے علاوہ، اس کی چھوٹی پیداوار کی وجہ سے، دیگر تین نظاموں کے مقابلے میں بہت کم ضیاع ہے۔

A. روایتی معاشی نظام کے فوائد (Advantages of traditional economic System)

- سامان یا وسائل میں شاذ و نادر ہی کوئی اضافی
- کمیونٹی کے ارکان عام طور پر سماجی کرداروں میں زیادہ مطمئن ہوتے ہیں۔
- مجموعی معاشی درجہ بندی کی عدم موجودگی معاشی مسابقت کی کمی کا نتیجہ ہے۔

B. روایتی معاشی نظام کی حدود (Limitations of traditional economic System)

- تقسیم کے قدیم طریقے
- ترقی اور ٹیکنالوجی کی ترقی کا فقدان
- مقامی وسائل اور خدمات پر انحصار عالمگیریت کو روکتا ہے۔
- صنعتی پیداوار پر کم توجہ اور زرعی عمل پر زیادہ توجہ

2. کمانڈ معاشی نظام (Command Economic System)

کمانڈ سسٹم میں، ایک غالب مرکزی اتھارٹی ہوتی ہے۔ عام طور پر حکومت۔ جو معاشی ڈھانچے کے ایک اہم حصے کو کنٹرول کرتی ہے۔ ایک منصوبہ بند نظام کے نام سے بھی جانا جاتا ہے، کمیونسٹ معاشروں میں کمانڈ اکنامک سسٹم عام ہے کیونکہ پیداوار کے فیصلے حکومت کے پاس ہوتے ہیں۔

اگر ایک معیشت بہت سے وسائل تک رسائی حاصل کرتی ہے، تو امکانات یہ ہیں کہ وہ کمان معاشی ڈھانچے کی طرف جھک سکتی ہے۔ ایسے میں حکومت آتی ہے اور وسائل پر کنٹرول کا استعمال کرتی ہے۔ مثالی طور پر، مرکزی کنٹرول قیمتی وسائل جیسے سونا یا تیل کا احاطہ کرتا ہے۔ لوگ معیشت کے دیگر کم اہم شعبوں جیسے زراعت کو منظم کرتے ہیں۔

اصولی طور پر، کمانڈ سسٹم اس وقت تک بہت اچھا کام کرتا ہے جب تک کہ مرکزی اتھارٹی عام آبادی کے بہترین مفادات کو ذہن میں رکھ کر کنٹرول کرتی ہے۔ تاہم، ایسا شاذ و نادر ہی ہوتا ہے۔ کمانڈ کی معیشتیں دوسرے نظاموں کے مقابلے سخت ہیں۔ وہ تبدیلی کے لیے دھیرے دھیرے رد عمل کا اظہار کرتے ہیں کیونکہ طاقت مرکزی ہے۔ اس سے وہ معاشی بحرانوں یا ہنگامی حالات کا شکار ہو جاتے ہیں، کیونکہ وہ بدلتے ہوئے حالات کے ساتھ تیزی سے ایڈجسٹ نہیں ہو پاتے۔

A. کمانڈ اکنامک سسٹم کے فوائد (Advantages of Command Economic System)

- حکومتی کنٹرول کی وجہ سے ضروری وسائل کے بڑے پیمانے پر متحرک ہونے کی صلاحیت پیدا کرتا ہے۔
- وسائل کی نقل و حرکت میں اضافے کی وجہ سے کمیونٹی کے اراکین اور شہریوں کے لیے اضافی ملازمتیں پیدا کرتا ہے۔

- انفرادی مفادات سے زیادہ معاشرے کے فائدے پر توجہ مرکوز کرتا ہے۔
- قیمتی وسائل کے زیادہ موثر استعمال کی حوصلہ افزائی کرتا ہے۔

B. کمانڈ معاشی نظام کے نقصانات (Limitations of Command Economic System)

- انفرادی ضروریات کے لیے منصوبہ بندی نہ کرنے کی وجہ سے قلت پیدا ہوتی ہے۔
- مقررہ قیمتوں پر مانگ کا حساب لگانے میں ناکامی کی وجہ سے حکومت کو راشن دینے پر مجبور کرتا ہے۔
- مارکیٹ کے مقابلے کو ختم کرتا ہے، جس کے نتیجے میں جدت اور ترقی کی کمی ہوتی ہے۔
- تخلیقی ملازمتوں اور کیریئر کو آگے بڑھانے کے لیے ملازمین کی آزادی کو روکتا ہے۔

3. آزاد مارکیٹ کا معاشی نظام (Free Market economic system)

مارکیٹ کے معاشی نظام آزاد منڈیوں کے تصور پر مبنی ہیں۔ دوسرے لفظوں میں حکومتی مداخلت بہت کم ہے۔ حکومت وسائل پر بہت کم کنٹرول رکھتی ہے، اور یہ معیشت کے اہم حصوں میں مداخلت نہیں کرتی ہے۔ اس کے بجائے، ضابطہ عوام سے آتا ہے اور طلب اور رسد کے درمیان تعلق۔

مارکیٹ کا معاشی نظام زیادہ تر نظریاتی ہے۔ کہنے کا مطلب یہ ہے کہ ایک خالص مارکیٹ کا نظام واقعی موجود نہیں ہے۔ کیوں؟ ٹھیک ہے، تمام معاشی نظام کسی مرکزی اتھارٹی کی مداخلت کے تابع ہیں۔ مثال کے طور پر، زیادہ تر حکومتیں ایسے قوانین نافذ کرتی ہیں جو منصفانہ تجارت اور اجارہ داریوں کو منظم کرتی ہیں۔

نظریاتی نقطہ نظر سے، مارکیٹ کی معیشت کافی ترقی کی سہولت فراہم کرتی ہے۔ دلیل سے، مارکیٹ معاشی نظام کے تحت ترقی سب سے زیادہ ہے۔ مارکیٹ کی معیشت کا سب سے بڑا منفی پہلو یہ ہے کہ یہ نجی اداروں کو بہت زیادہ معاشی طاقت جمع کرنے کی اجازت دیتا ہے، خاص طور پر وہ لوگ جو بہت زیادہ قیمتی وسائل کے مالک ہیں۔ وسائل کی تقسیم منصفانہ نہیں ہے کیونکہ جو لوگ معاشی طور پر کامیاب ہوتے ہیں وہ ان میں سے زیادہ تر کو کنٹرول کرتے ہیں۔

A. آزاد مارکیٹ کے معاشی نظام کے فوائد (Advantages of the Free market economic system)

- اختراعی انٹرپرائیزور شپ کے لیے ترغیب فراہم کرتا ہے۔
- صارفین کو سامان، خدمات اور خریداری کی قیمتوں میں انتخاب فراہم کرتا ہے۔
- وسائل کے لیے مارکیٹ میں مسابقت پیدا کرتا ہے، جس کے نتیجے میں معیاری پیشکشیں اور سامان پیدا کرنے کے لیے وسائل کا موثر استعمال ہوتا ہے۔

- تحقیق، ترقی، اور اشیا اور سامان کی پیداوار میں پیشرفت کی ترغیب دیتا ہے۔

B. آزاد مارکیٹ کے معاشی نظام کے نقصانات (Limitations of the Free market economic system)

- انتہائی مسابقتی مارکیٹیں پسماندہ افراد کے لیے وسائل کی کمی کا سبب بن سکتی ہیں۔

- صنعتوں اور طاقوں پر اجارہ داری کے لیے ممکنہ، جیسے ٹیکنالوجی، صحت کی دیکھ بھال، اور دواسازی
- سماجی، برادری اور انسانی ضروریات پر معاشی ضروریات پر توجہ دے کر آمدنی کے تفاوت کو بڑھا سکتا ہے۔

4. مخلوط معاشی نظام (Mixed Economic System)

مخلوط نظام مارکیٹ کی خصوصیات کو یکجا کرتے ہیں اور معاشی نظام کو کمانڈ کرتے ہیں۔ اس وجہ سے، مخلوط نظام کو دوہری نظام کے طور پر بھی جانا جاتا ہے۔ بعض اوقات یہ اصطلاح سخت ریگولیٹری کنٹرول کے تحت مارکیٹ کے نظام کو بیان کرنے کے لیے استعمال ہوتی ہے۔

ترقی یافتہ مغربی نصف کرہ کے بہت سے ممالک مخلوط نظام کی پیروی کرتے ہیں۔ زیادہ تر صنعتیں نجی ہیں، جبکہ باقی، بنیادی طور پر عوامی خدمات پر مشتمل ہیں، حکومت کے کنٹرول میں ہیں۔

مخلوط نظام عالمی سطح پر معمول ہیں۔ قیاس کیا جاتا ہے، ایک مخلوط نظام مارکیٹ اور کمانڈ سسٹم کی بہترین خصوصیات کو یکجا کرتا ہے۔ تاہم، عملی طور پر، مخلوط معیشتوں کو آزاد منڈیوں اور حکومتی کنٹرول کے درمیان صحیح توازن تلاش کرنے کے چیلنج کا سامنا ہے۔ حکومتیں ضرورت سے کہیں زیادہ کنٹرول کرتی ہیں۔

A. مخلوط معاشی نظام کے فوائد (Advantages of Mixed Economic System)

- نجی کمپنیوں کو کم سرکاری نگرانی کی وجہ سے زیادہ موثر طریقے سے کام کرنے اور آپریشنل اخراجات کو کم کرنے کی اجازت دیتا ہے۔
- بعض حکومتی مداخلت کی اجازت دے کر مارکیٹ کی ناکامیوں کے لیے ایک آؤٹ لیٹ بناتا ہے۔
- حکومتوں کو سماجی تحفظ، صحت کی دیکھ بھال، اور خوراک اور غذائیت کے پروگرام جیسے خالص پروگرام بنانے کے قابل بناتا ہے۔
- حکومتوں کو ٹیکس پالیسیوں کے ذریعے آمدنی کو دوبارہ تقسیم کرنے کا اختیار دیتا ہے، آمدنی میں تفاوت کو کم کرتا ہے۔

B. مخلوط معاشی نظام کے نقصانات (Limitations of Mixed Economic System)

- حکومتی مداخلت بہت بار بار ہو سکتی ہے یا کافی نہیں ہوتی، جس سے عدم توازن پیدا ہوتا ہے۔
- سرکاری زیر انتظام صنعتوں کے اندر سرکاری ذیلی اداروں کے لیے صلاحیت پیدا کرتا ہے۔
- سرکاری صنعتوں میں مسابقت کی کمی کے ساتھ سبسڈی والی سرکاری صنعتوں کو قرض میں جانے کا سبب بن سکتی ہے۔

معاشی نظام کا اختتام (Conclusion of economic system)

معاشی نظاموں کو روایتی، کمانڈ، مارکیٹ اور مخلوط نظاموں میں تقسیم کیا گیا ہے۔ روایتی نظام سامان، خدمات اور کام کی بنیادی باتوں پر توجہ مرکوز کرتے ہیں، اور وہ روایات اور عقائد سے متاثر ہوتے ہیں۔ ایک مرکزی اتھارٹی کمانڈ سسٹم پر اثر انداز ہوتی ہے، جبکہ مارکیٹ کا نظام طلب اور رسد کی قوتوں کے کنٹرول میں ہوتا ہے۔ آخر میں، مخلوط معیشتیں کمانڈ اور مارکیٹ سسٹمز کا مجموعہ ہیں۔

21.9 عالمگیریت کا مفہوم اور کردار (Meaning and Role of Globalization)

عالمگیریت کی اصطلاح سے مراد عالمی معیشت کے ساتھ قوم کی معیشت کا انضمام ہے۔ یہ ایک کثیر جہتی پہلو ہے۔ یہ متعدد حکمت

عملیوں کے مجموعے کا نتیجہ ہے جو دنیا کو ایک دوسرے سے زیادہ انحصار اور انضمام کی طرف تبدیل کرنے کے لیے ہدایت کی گئی ہیں۔ اس میں سماجی، معاشی اور جغرافیائی رکاوٹوں کو تبدیل کرنے والے نیٹ ورکس کی تخلیق اور تعاقب شامل ہیں۔ عالمگیریت اس طرح سے روابط استوار کرنے کی کوشش کرتی ہے کہ ہندوستان میں ہونے والے واقعات کا تعین فاصلے پر ہونے والے واقعات سے کیا جاسکے۔ دوسرے الفاظ میں، گلوبلائزیشن لوگوں، کارپوریٹوں، اور حکومتوں کے درمیان عالمی سطح پر بات چیت اور اتحاد کا طریقہ ہے۔

ہندوستان میں عالمگیریت کا کردار (Role of Globalization in India)

A. ہندوستان میں عالمگیریت کا اثر (Effect of Globalization in India)

- ہندوستان ان ممالک میں سے ایک ہے جو عالمگیریت کے آغاز اور نفاذ کے بعد نمایاں طور پر کامیاب ہوئے۔ ملک میں کارپوریٹ، ریٹیل اور سائنسی شعبے میں غیر ملکی سرمایہ کاری کی ترقی بہت زیادہ ہے۔
- سماجی، مالیاتی، ثقافتی اور سیاسی شعبوں پر بھی اس کا زبردست اثر پڑا۔ حالیہ برسوں میں، نقل و حمل اور انفارمیشن ٹیکنالوجی میں بہتری کی وجہ سے عالمگیریت میں اضافہ ہوا ہے۔ بہتر عالمی ہم آہنگی کے ساتھ، عالمی تجارت، عقائد اور ثقافت میں اضافہ ہوتا ہے۔

B. ہندوستانی معیشت میں عالمگیریت (Globalization in the Indian economy)

- شہری کاری اور عالمگیریت کے بعد ہندوستانی معاشرہ تیزی سے بدل رہا ہے۔ معاشی پالیسیوں کا معیشت کے بنیادی ڈھانچے کی تشکیل میں براہ راست اثر رہا ہے۔
- حکومت کی طرف سے قائم اور زیر انتظام معاشی پالیسیوں نے معاشرے میں بچت، روزگار، آمدنی اور سرمایہ کاری کی سطحوں کی منصوبہ بندی میں بھی اہم کردار ادا کیا۔
- کراس کنٹری ثقافت ہندوستانی معاشرے پر عالمگیریت کے اہم اثرات میں سے ایک ہے۔ اس نے ملک کے ثقافتی، سماجی، سیاسی اور معاشی سمیت کئی پہلوؤں کو نمایاں طور پر تبدیل کر دیا ہے۔
- تاہم، معاشی اتحاد وہ اہم عنصر ہے جو کسی ملک کی معیشت میں بین الاقوامی معیشت میں زیادہ سے زیادہ حصہ ڈالتا ہے۔

21.10 گلوبلائزیشن کے فوائد (Advantages of Globalization)

(1) ٹیکنالوجی کی منتقلی (Transfer of Technology)

دنیا بھر میں ٹیکنالوجی کی منتقلی ہمارے لیے اچھا ہے۔ کوئی بھی ملک معاہدے کے ذریعے ٹیکنالوجی کو ادھار لے سکتا ہے اور اپنی مجموعی ترقی کے لیے اسے اپنے ملک میں نافذ کر سکتا ہے۔ ہم کم سے کم لاگت، وقت اور کوشش میں جدید ٹیکنالوجی کا استعمال کر کے دنیا کے کسی بھی حصے سے آسانی سے ایک دوسرے کے ساتھ بات چیت کر سکتے ہیں۔

(2) بہتر خدمات (Better Services)

عالمگیریت ہمیں ہمیشہ بہتر خدمات فراہم کرتی ہے۔ تکنیکی ترقی کے ذریعے، ہماری خدمات جیسے پانی کی فراہمی، موبائل نیٹ ورکنگ، انٹرنیٹ،

بجلی کی فراہمی، اور دیگر خدمات پہلے سے زیادہ آسان اور بہتر ہو گئی ہیں۔ ویسے پوری دنیا میں انٹرنیٹ تک آسان رسائی بھی گلوبلائزیشن کا ہی نتیجہ ہے۔

(3) زندگی کی معیاری کاری (Standardization of Living)

عالمگیریت کے کلیدی عمل کے طور پر معیشتوں کا انضمام ممالک کو غربت کے خلاف لڑنے اور لوگوں کے معیار زندگی کو بہتر بنانے کے قابل بناتا ہے۔ بہت سے محققین نے کہا ہے کہ جب کوئی ملک دنیا کے لیے اپنی تجارت کھولتا ہے تو اس کی معاشی ترقی کی شرح تیز ہوتی ہے اور معیار زندگی میں اضافہ ہوتا ہے۔

(4) انفراسٹرکچر کی ترقی (Development of Infrastructure)

تکنیکی ترقی اور پوری دنیا میں اس کی منتقلی ملک کے بنیادی ڈھانچے کو بہتر بنانے میں مدد کرتی ہے۔ ممالک اپنی خدمات عوام تک پہنچانے کے زیادہ اہل ہیں۔ انفراسٹرکچر کی ترقی کا مطلب متعلقہ ممالک کی مجموعی ترقی ہے۔ یہاں یہ کہنا ضروری ہے کہ معاشی ترقی اور انفراسٹرکچر کی ترقی ایک دوسرے سے ہم آہنگ ہیں۔

(5) زرمبادلہ کے ذخائر (Foreign Exchange Reserves)

عالمگیریت کے ذریعے، ممالک بین الاقوامی مالیاتی بہاؤ کی وجہ سے زرمبادلہ کے ذخائر بنا سکتے ہیں۔

(6) معاشی ترقی (Economic Growth)

گلوبلائزیشن کا مطلب وسائل کا زیادہ سے زیادہ استعمال ہے جس میں خسارے کے وسائل کو حاصل کیا جاتا ہے اور اضافی وسائل دوسرے ممالک کو برآمد کیے جاتے ہیں۔ یہ مجموعی معاشی ترقی کو یقینی بناتا ہے۔

(7) سستی مصنوعات (Affordable Products)

جدید ترین ٹیکنالوجی تک رسائی کے ساتھ، ممالک اپنے ہم وطنوں کو سستی قیمتوں پر مصنوعات فراہم کر سکتے ہیں۔ عالمگیریت ملکی معیشتوں میں مسابقت کو فروغ دیتی ہے اور مسابقت کے خلاف مقابلہ کرنے کی ان کی کوشش میں، کمپنیاں مصنوعات کی قیمتیں کم کرتی ہیں یا قیمتوں کے تعین کی حکمت عملی پر عمل کرتی ہیں۔

(8) عالمی جی ڈی پی کی شرح نمو میں شراکت (Contribution to World GDP Growth Rate)

عالمگیریت دنیا کی جی ڈی پی نمو میں ہر ملک کی شراکت کو یقینی بناتی ہے۔

(9) مارکیٹ کی توسیع (Extensions of Market)

سب سے بڑھ کر، گلوبلائزیشن مارکیٹ کی توسیع کو فروغ دیتی ہے۔ یہ گھریلو کمپنیوں کو عالمی سطح پر جانے کا موقع فراہم کرتا ہے۔ مثال کے طور پر، مقامی طور پر، کمپنیاں اپنی مصنوعات یا خدمات کی مانگ میں سنتریتی کا مشاہدہ کر سکتی ہیں لیکن عالمگیریت کے ذریعے، گھریلو کمپنیاں غیر ملکی صارفین کی بڑھتی ہوئی مانگ کو برقرار اور پورا کر سکتی ہیں۔

گلوبلائزیشن جو ایک ملک کے لیے اچھا کام کرتی رہتی ہے وہ درست نہیں ہے۔ یہ ہم پر کثیر جہتی انداز میں اثر انداز ہوتا ہے۔ تو اس کے کچھ نقصانات بھی ہیں۔

(1) بڑھتی ہوئی عدم مساوات (Growing Inequality)

عالمگیریت مہارت اور تجارت کو بڑھا کر پوری دنیا میں عدم مساوات کو بڑھا سکتی ہے۔ اگرچہ تخصص اور تجارت فی کس آمدنی کو بڑھاتی ہے یہ نسبتاً غربت کا سبب بن سکتی ہے۔

اس کی وضاحت کے لیے ہم ایک مثال لیں گے۔ دنیا کی تمام غالب MNCs ریاستہائے متحدہ میں واقع ہیں۔ یہ تمام کمپنیاں اپنی مصنوعات کی تیاری یا اسمبلنگ کے لیے ترقی پذیر یا پسماندہ ممالک سے سستی لیبر خرید رہی ہیں۔ چین، بھارت اور افریقہ اس کی اہم مثالیں ہیں۔ اس سے ایسے ممالک کے روزگار میں اضافہ ہوتا ہے لیکن وہ نسبتاً ترقی یافتہ ممالک سے پیچھے ہیں۔ ایک بار پھر، وہ کمپنیاں ان ممالک میں سستی مزدوری کے لیے آتی ہیں، وہ اس ملک کے یعنی امریکی لوگوں کو بھی کام سے محروم کر دیتی ہیں۔ تو ایسا لگتا ہے کہ ترقی یافتہ ممالک میں بھی نسبتاً غربت پیدا ہو رہی ہے۔

(2) بے روزگاری کی شرح میں اضافہ (Increasing the Unemployment rate)

عالمگیریت بے روزگاری کی شرح کو بڑھا سکتی ہے۔ جہاں لوگوں کو روزگار مل رہا ہے، یہ کیسے ممکن ہے؟ یہ ہے وضاحت۔ عالمگیریت سستی قیمتوں پر اعلیٰ ہنر مند کام کا مطالبہ کرتی ہے۔ لیکن وہ ممالک، جہاں ادارے نسبتاً کمزور ہیں، اعلیٰ ہنر مند کارکن پیدا کرنے کے قابل نہیں ہیں۔ اس کے نتیجے میں ان ممالک میں بے روزگاری کی شرح بڑھ رہی ہے۔

جب بہت سی غیر ملکی کمپنیاں ترقی پذیر ممالک میں بہت زیادہ سرمایہ کاری کرتی ہیں تو وہ اس ملک سے ملازمین کی خدمات حاصل کرتی ہیں۔ بعض صورتوں میں، ان کی تنخواہیں دوسرے ترقی یافتہ ممالک کے مقابلے بہت کم ہیں۔ مزید یہ کہ ترقی یافتہ ممالک میں ان ملازمین کی مانگ بہت کم ہے۔ مزید یہ کہ عالمی معاشی بحران کے ابھرنے سے ان کی ملازمتیں ختم ہونے کا خطرہ ہے۔

(3) تجارتی عدم توازن (Trade Imbalance)

تجارت کے توازن سے مراد کسی ملک کی برآمد شدہ اور درآمد شدہ ایشیا اور خدمات کے درمیان اقدار کا توازن ہے۔ عالمگیریت کے نتیجے میں کوئی بھی ملک دنیا کے کسی بھی حصے کے ساتھ تجارت کر سکتا ہے۔ یہی وجہ ہے کہ بعض صورتوں میں، ترقی پذیر ممالک ایشیا کی درآمد کے معاملے میں ترقی یافتہ ممالک پر اس قدر انحصار کرتے ہیں لیکن ان کی برآمدی صلاحیت درآمد سے کم ہوتی ہے۔ تجارتی عدم توازن پیدا ہو رہا ہے۔

لہذا، تجارتی عدم توازن سے مراد کسی ملک کے درآمدی اور برآمدی سامان اور خدمات کے درمیان اقدار کا عدم توازن ہے۔ اسے تجارتی خسارہ بھی کہا جاتا ہے۔ ترقی یافتہ ممالک میں ان کے حربوں کے ذریعہ تجارتی عدم توازن میں اضافہ ہو سکتا ہے۔

4) ماحولیاتی لوٹ (Environmental Loot)

عالمگیریت کے نتیجے میں صنعت کاری کی رفتار بڑھ رہی ہے۔ صنعت کاری معاشی ترقی کو فروغ دیتی ہے لیکن یہ ماحولیات کو بھی نقصان پہنچاتی ہے۔ عالمگیریت فطرت کو لوٹتی ہے اور یہ ہمیں بہت بری طرح نقصان پہنچاتی ہے۔

آئیے مثال سے سمجھنے کی کوشش کرتے ہیں۔ Coca-Cola دنیا کی معروف سافٹ ڈرنک کمپنی ہے۔ یہ کمپنی سافٹ ڈرنکس بنانے کے لیے بہت زیادہ پانی استعمال کرتی ہے۔ شمالی ہندوستان کی ایک ریاست، اتر پردیش میں، کوکا کولا کے بوتل کے پلانٹ کو حکومتی حکم کے ذریعے بند کر دیا گیا کیونکہ مقامی کسانوں کے دعوے کے مطابق پانی کے بہت زیادہ استعمال کا۔

شمالی ہندوستان میں، زیر زمین پانی کی سطح بہت کم ہے، لیکن ایک MNC کے مفاد کے لیے اس پانی کا بہت زیادہ استعمال گھریلو کھیتی کے لیے بہت نقصان دہ ہے۔

جنوبی ہندوستان کی ریاست کیرالہ میں کوکا کولا پلانٹ بھی مقامی آبادیوں کو فراہم کیے جانے والے پانی کے آلودہ ہونے کی وجہ سے بند کر دیا گیا تھا۔ نیز، MNCs مختلف ممالک کے قدرتی وسائل کو اپنے ذاتی فائدے کے لیے بڑے پیمانے پر استعمال کرتی ہیں۔ مختلف کیمیائی صنعتیں مٹی، پانی اور ہوا کو آلودہ کر کے ہماری صحت کے لیے بہت نقصان دہ ہیں۔

نتیجہ (Conclusion)

گلوبلائزیشن کے فوائد اور نقصانات پر مذکورہ بالا بحث سے یہ کہا جاسکتا ہے کہ گلوبلائزیشن کے فوائد کی فہرست کو آسانی سے طویل کیا جاسکتا ہے۔ تاہم، کچھ نقصانات ہیں۔ ناقدین کے مطابق اس عمل سے غریبوں کو کوئی فائدہ نہیں ہوا۔ کا اثر ماحولیاتی تحفظ پر عالمگیریت بہت بڑی نہیں ہے اور عالمی معیشت کو مستحکم نہیں کیا۔

آئی ایم ایف، ورلڈ بینک اور ورلڈ ٹریڈ آرگنائزیشن کی وضع کردہ پالیسیاں صرف ترقی یافتہ دنیا کے مفادات کی تکمیل کرتی ہیں۔ خاص طور پر ان ممالک کے اندرونی مفادات۔ ترقی پذیر ممالک کی اس میں کوئی جگہ نہیں۔ عالمگیریت کے حوالے سے ان تمام ممالک کے نظریات ایک خاص معاشی اور سماجی منظر نامے کے گرد گھومتے ہیں۔

21.12 کلیدی الفاظ (Keywords)

- 1) بین الاقوامی کاروبار (International Business): کاروباری سرگرمیوں کا انعقاد جو قومی حدود سے باہر ہے، جس میں تجارت، سرمایہ کاری، اور ملکوں کے درمیان سامان، خدمات اور وسائل کا تبادلہ شامل ہے۔
- 2) اقتصادی نظام (Economic System): اس سے مراد معاشرے کے اندر اشیا اور خدمات کی پیداوار، تقسیم اور استعمال کو منظم اور منظم کرنے کے مختلف طریقوں سے ہے۔
- 3) گلوبل ویلج (Global Village): یہ ایک اصطلاح ہے جو مواصلات اور نقل و حمل میں ترقی کی وجہ سے بین الاقوامی کاروبار کی سہولت فراہم کرنے کی وجہ سے دنیا کے باہمی ربط کو کہتے ہیں۔

- 4) زر مبادلہ کے ذخائر (Foreign Exchange Reserve): اس کا مطلب ہے کسی ملک کے مرکزی بینک کے پاس جمع شدہ غیر ملکی کرنسیوں، جو اکثر بین الاقوامی تجارت کے نتیجے میں ہوتی ہیں۔
- 5) مخلوط معیشت (Mixed Economy): یہ ایک ایسا معاشی نظام ہے جو سرمایہ دارانہ معیشت اور کمانڈ اکانومی دونوں کے عناصر کو یکجا کرتا ہے، جس سے حکومت اور نجی شعبے کی شمولیت میں توازن پیدا ہوتا ہے۔
- 6) مارکیٹ کی تقسیم (Market segmentations): یہ مارکیٹوں کی مختلف گروپوں میں تقسیم ہے جو صارفین کی طلب اور مؤثر مصنوعات کی ہدف بندی کے لیے خصوصیات کی بنیاد پر ہے۔

21.13 نمونہ امتحانی سوالات (Model Examination Questions)

A: خالی جگہوں کو پر کریں (Fill in the blanks)

- 1) بین الاقوامی کاروبار میں، _____ سے مراد ممالک کے درمیان سامان اور خدمات کا تبادلہ ہے۔
- 2) ایک کمانڈ اقتصادی نظام کی خصوصیت وسائل اور پیداواری فیصلوں پر مرکزی حکومت کے کنٹرول سے ہوتی ہے، جو اکثر _____ معاشروں میں دیکھا جاتا ہے۔
- 3) عالمگیریت کی وجہ سے _____ میں اضافہ ہوا ہے کیونکہ ممالک مزید ایک دوسرے سے جڑے ہوئے ہیں، خیالات اور مصنوعات کا اشتراک کرتے ہیں۔
- 4) مخلوط معیشت میں، حکومت بعض شعبوں کو منظم کرنے میں کردار ادا کرتی ہے، جبکہ _____ کو کچھ سطح کی آزادی کے ساتھ کام کرنے کی اجازت دیتی ہے۔
- 5) تجارتی عدم توازن اس وقت ہوتا ہے جب کوئی ملک اپنے _____ سے زیادہ سامان اور خدمات درآمد کرتا ہے۔

جوابات 1. تجارت 2. کمیونسٹ 3. باہمی انحصار 4. مارکیٹ 5. برآمدات

B: مختصر جوابات کے حامل سوالات (Short Answer Type Questions)

- 1) وضاحت کریں کہ بین الاقوامی کاروبار کیا ہے؟
- 2) بین الاقوامی کاروبار کی خصوصیات پر تبادلہ خیال کریں؟
- 3) مخلوط اقتصادی نظام کے تصور کی وضاحت کریں؟
- 4) عالمگیریت کسی ملک کی ثقافت اور معاشرے کو کیسے متاثر کرتی ہے؟ وضاحت کریں۔
- 5) کسی ملک کی معیشت کے لیے عالمگیریت کے فوائد پر بحث کریں؟

C: طویل جوابات کے حامل سوالات (Long Answer Type Questions)

- 1) بین الاقوامی کاروبار کے اہم اجزاء اور عالمی معیشت میں ان کی اہمیت پر تبادلہ خیال کریں۔

- (2) روایتی، کمانڈ، اور مارکیٹ کی معیشتوں کی خصوصیات کا موازنہ اور ان کے برعکس، ان کی طاقتوں اور کمزوریوں کو نمایاں کریں۔
- (3) کسی ملک کے زر مبادلہ کے ذخائر اور مجموعی معاشی ترقی کی تشکیل میں بین الاقوامی تجارت کے کردار کا تجزیہ کریں۔
- (4) معاشی، سماجی اور ثقافتی جہتوں پر غور کرتے ہوئے، ہندوستان جیسے ترقی پذیر ملک پر عالمگیریت کے اثرات کو دریافت کریں۔
- (5) عالمگیریت کے ماحولیاتی نتائج کا جائزہ لیں، اس بات پر توجہ مرکوز کرتے ہوئے کہ ملٹی نیشنل کارپوریشنز قدرتی وسائل اور ماحولیاتی نظام کو کس طرح متاثر کر سکتی ہیں۔

21.14 تجویز کردہ اکتسابی مواد (Suggested Learning Resources)

- 1) Longenecker, J. G., Petty, J. W., Palich, L. E., & Hoy, F. (2020). *Small Business Management: An Entrepreneurial Emphasis (Indian Edition)*. Cengage Learning.
- 2) Barrow C. *The Essence of Small Business*, Prentice Hall of India, New Delhi, 1997.
- 3) Vasanth Desai, *Small Scale Industries and Entrepreneurship*, Himalaya Publishing House, Mumbai, 2002.
- 4) Shukla M.B., *Entrepreneurship and Small Business Management*, KITAB MAHAL, New Delhi, 2003.
- 5) Narasaiah M.L., *Small Scale Entrepreneurship*, Discovery Publishing House, New Delhi, 2001.

اکائی 22۔ معاشی اصلاحات

(Economic Reforms)

Structure	اکائی کے اجزاء
Introduction	تمہید 22.0
Objectives	مقاصد 22.1
Factors that led to LPG Reforms	ایل پی جی ریفرمز کا باعث بننے والے عوامل 22.2
General Features of LPG Reforms	ایل پی جی اصلاحات کی عمومی خصوصیات 22.3
Advantages and Disadvantages of LPG reforms	ایل پی جی اصلاحات کے فوائد اور نقصانات 22.4
Meaning of Liberalization	لبرلائزیشن کے معنی 22.5
Need of Liberalization	لبرلائزیشن کی ضرورت 22.6
Objectives of Liberalization	لبرلائزیشن کے مقاصد 22.7
Advantages of Liberalization	لبرلائزیشن کے فوائد 22.8
Disadvantages of Liberalization	لبرلائزیشن کے نقصانات 22.9
Reforms under Liberalization	لبرلائزیشن کے تحت اصلاحات 22.10
Introduction and Goals of Privatization	نجیکاری کا معنی اور مقاصد 22.11
Various methods of Privatization	نجیکاری کے حصول کے مختلف طریقے 22.12
Advantages of Privatization	نجیکاری کے فوائد 22.13
Disadvantages of Privatization	نجیکاری کے نقصانات 22.14
Introduction of Globalization	گلوبلائزیشن کا معنی 22.15
Advantages of Globalization	گلوبلائزیشن کے فوائد 22.16
Disadvantages of Globalization	گلوبلائزیشن کے نقصانات 22.17
Keywords	کلیدی الفاظ 22.18
Model Examination Questions	نمونہ امتحانی سوالات 22.19
Suggested Learning Resources	تجویز کردہ اکتسابی مواد 22.20

1991 کی اصلاح (reforms) سے پہلے کا ہندوستان کیسا تھا؟

1991 کی تاریخی اصلاحات نے لبرلائزیشن کا آغاز کیا جس نے ہندوستان کو ترقی کے انجن میں تبدیل کیا جو آج ہے۔ اس سے پہلے بھارت کو 'لائسنس راج' کی پابندیوں سے بہت نقصان اٹھانا پڑا تھا۔ 15 اگست 1947 کو جب ہندوستان نے آزادی حاصل کی تو ملک وسیع پیمانے پر غربت اور زراعت (agriculture) کے ساتھ صنعتوں (industries) کے بحرانوں سے دوچار تھا۔ پہلا پانچ سالہ منصوبہ 1951 میں شروع کیا گیا تھا جس میں بنیادی طور پر پرائمری سیکٹر (primary sector) کی ترقی پر توجہ مرکوز کی گئی تھی۔

پانچ سال بعد، 14 مئی 1956 کو، دوسرے پانچ سالہ منصوبے کا اعلان کیا گیا، جسے مہلانوبس ماڈل (Mahalanobis Model) کے نام سے جانا جاتا ہے۔ اس منصوبے کا زور حکومت کی زیر قیادت صنعت کاری (industrialization) پر تھا۔ مسٹر نہرو نے حکومت کے مرکزی کردار کا خاکہ پیش کیا جب انہوں نے کہا، پبلک سیکٹر کو پرائیویٹ سیکٹر کی طرح ترقی کرنی چاہیے۔

اس طرح ہندوستان میں لائسنس-پر مٹ-کوئٹ راج شروع ہوا، جس میں حکومت کا کنٹرول اتنا مضبوط تھا کہ یہ نہ صرف یہ طے کرتا تھا کہ کون سی کمپنی کیا پیداوار کرے گی، بلکہ پیداوار کی مقدار کے ساتھ ساتھ اشیاء کی قیمت بھی حکومت طے کرے گی۔ 1969 میں بینکوں کے قومیاں (nationalization) اور 1970 کے مونوپولیز اینڈ ریسٹریکٹڈ ٹریڈ پریکٹسز (Monopolies and Restrictive Trade Practices) ایکٹ کے ساتھ، لائسنس راج کو مزید تقویت ملی۔

لائسنس راج کے تحت لوگوں کو اپنی روزمرہ کی زندگی میں جو انتخاب دستیاب تھے وہ بہت محدود تھے۔ مثال کے طور پر، کاریں ایک رنگ میں دستیاب تھیں، اور مارکیٹ میں صرف دو سے تین برانڈز کی کاریں یا سکوٹر موجود تھے۔ لائسنس راج کی خاصیت یہ تھی کہ لائسنس کو خود ایک نایاب شے بنا دیا گیا تھا۔ لہذا، اگر کوئی کمپنی پیداوار کو بڑھانا چاہتی ہے، تو اسے ایسا کرنے کے لیے لائسنس کی ضرورت تھی، جو آسانی سے دستیاب نہیں تھا۔ لائسنس کے لیے ایک مارکیٹ تیار کی گئی تھی اور لائسنس کی بھی ایک قیمت تھی۔ لائسنس راج کے تحت کاروباری مقابلے کا مطلب ہے اپنے حریفوں سے پہلے لائسنس حاصل کرنا۔ اکثر کاروباروں نے لائسنس حاصل کیے، پیداوار کے لیے نہیں، بلکہ دوسروں کو پھیلنے سے روکنے کے لیے۔

لائسنس راج نے معیشت میں ایک کمی پیدا کر دی اور یہ کمی غیر ملکی ذخائر میں بھی ظاہر ہوتی ہے جب سے ہم نے سوڈیشی کی مشق کی۔ ادائیگی کے توازن کا بحران (Balance of Payment crisis) 1970 کی دہائی میں پیدا ہوا اور 1980 کی دہائی کے آخر تک مزید خراب ہو گیا۔ ادائیگیوں کے توازن کی صورت حال 1991 میں تباہی کے دہانے پر پہنچ گئی، اس کی بنیادی وجہ یہ ہے کہ کرنٹ اکاؤنٹ خسارے کی مالی اعانت بیرون ملک سے قرض لے کر کی گئی۔ ہندوستان کی معاشی صورتحال نازک تھی۔ حکومت ڈیفالٹ (default) کے قریب تھی۔ جنوری 1991 میں ہندوستان کے غیر ملکی زرمبادلہ کے ذخائر (foreign exchange reserves) USD 1.2 بلین کے ساتھ اور جون تک نصف رہ گئے، جو کہ تقریباً تین ہفتوں کی ضروری درآمدات کو پورا کرنے کے لیے بمشکل کافی تھے، ہندوستان اپنے بیرونی

توازن ادائیگی کی ذمہ داریوں کو پورا کرنے میں صرف چند ہفتے دور تھا۔

ہندوستان کو بین الاقوامی مالیاتی فنڈ (International Monetary Fund) سے بیل آؤٹ کی ضرورت تھی۔ اور بیل آؤٹ کی قیمت لائسنس راج تھی۔

22.1 مقاصد (Objectives)

اس اکائی کے مطالعے کے بعد آپ اس قابل ہو جائیں گے کہ:

- ہندوستان میں اصلاحات سے پہلے کے معاشی حالات کی وضاحت کر سکیں گے۔
- ہندوستان میں ایل پی جی اصلاحات کے پیچھے محرک عوامل کا جائزہ لے سکیں گے۔
- لبرلائزیشن کی خصوصیات اور فوائد کا تجزیہ کر سکیں گے۔
- نجیکاری کے مقاصد اور طریقوں کی وضاحت کر سکیں گے۔
- نجیکاری کے فوائد اور نقصانات کا اندازہ لگا سکیں گے۔
- ہندوستان پر گلوبلائزیشن کے اثرات کا مطالعہ کر سکیں گے۔
- ہندوستان میں ایل پی جی کی وجہ سے مخصوص اصلاحات کے بارے میں جان سکیں گے۔

22.2 ایل پی جی ریفرمز کا باعث بننے والے عوامل (Factors that led to LPG Reforms)

مندرجہ ذیل عوامل ہیں جو ایل پی جی میں اصلاحات کا باعث بنے:

- قیمتوں میں اضافہ (Price Increase): افراط زر 6.7% (inflation) سے بڑھ کر 16.7% ہو گیا، جس سے ملک کی معاشی صورتحال خراب ہو گئی۔
- بڑھتا ہوا مالیاتی خسارہ (Increased Fiscal Deficit): غیر ترقیاتی اخراجات بڑھنے سے حکومت کا مالیاتی خسارہ (fiscal deficit) بڑھ گیا۔ بجٹ میں عدم توازن (imbalance) کے باعث قومی قرضوں اور شرح سود میں اضافہ ہوا ہے۔ سودی واجبات 1991 میں مجموعی سرکاری اخراجات کا 36.4 فیصد تھے۔
- نامناسب BOP میں اضافہ (Increase in the Unfavorable Balance of Payments): یہ 1980-81 میں 2214 کروڑ روپے اور 1990-91 میں 17,367 کروڑ روپے تھی۔ خسارے کو پورا کرنے کے لیے کافی تعداد میں غیر ملکی قرضوں کی ضرورت تھی اور شرح سود میں اضافہ کرنا پڑا۔
- عراق جنگ 1990-91 میں شروع ہوئی جس کے نتیجے میں پٹرول کی قیمتوں میں اضافہ ہوا۔ خلیجی ممالک (gulf countires) سے غیر ملکی کرنسی کی آمد بند ہو گئی جس سے صورتحال مزید خراب ہو گئی۔

- PSU کارکردگی (PSU performance): سیاسی اثر و رسوخ کی وجہ سے، PSUs کم کارکردگی کا مظاہرہ کر رہے تھے اور حکومت کے لیے ایک بڑا بوجھ بن گئے۔
- غیر ملکی زرمبادلہ کے ذخائر کی کمی (Foreign Exchange Reserves Depletion): 1990-91 میں، ہندوستان کے زرمبادلہ کے ذخائر اس حد تک کم ہو گئے جہاں وہ دو ہفتے کے درآمدی بل کو پورا کرنے سے قاصر تھے۔

22.3 ایل پی جی اصلاحات کی عمومی خصوصیات (General Features of LPG Reforms)

ایل پی جی ریفارمز کی عمومی خصوصیات درج ذیل ہیں:

- تبدیلی کی لازمی شق کو ہٹانا (Removing the mandatory convertibility clause)
- درآمدی محصولات کو کم کرنا (Reducing the import tariffs)
- مارکیٹ ڈی ریگولیشن (Market deregulation)
- ٹیکسوں کو کم کرنا (Reducing the taxes)
- صنعتی لائسنسنگ / پرمٹ راج کو چھوڑنا (Letting go of Industrial licensing / Permit Raj)
- پبلک سیکٹر کا کردار کم ہو گیا تھا (The role of the public sector was decreased)
- نجیکاری کا آغاز (Beginning of privatization)
- غیر ملکی سرمایہ کاری اور ٹیکنالوجی پر کوئی پابندی نہیں۔ (Restriction free entry to foreign investment and technology)
- صنعتی محل وقوع کی پالیسی کو آزاد کیا گیا (Industrial location policy liberalized)
- نئے منصوبوں کے لیے مرحلہ وار مینوفیکچرنگ پروگرام کا خاتمہ (Abolition of phased manufacturing programmes for new projects)

22.4 ایل پی جی اصلاحات کے فوائد اور حدود (Benefits and Limitations of LPG reforms)

- A. ایل پی جی ریفارمز کے فوائد (Benefits of LPG reforms)
- اس نے جی ڈی پی (GDP) کی شرح نمو میں سال بہ سال اضافہ کیا اور 2015-16 کے لیے یہ IMF کے ذریعہ 1990-91 میں 1.1 فیصد سے 7.5 فیصد رہنے کا تخمینہ لگایا گیا۔
 - ہندوستانی معیشت میں غیر ملکی سرمایہ کاری کے بہاؤ میں اضافہ ہوا، اب یہ 2019-20 تک (اگست تک) 19.33 بلین امریکی ڈالر ہے۔

• بڑھتی ہوئی غیر ملکی سرمایہ کاری نے ملازمتوں کی تخلیق میں اضافے کو سہولت فراہم کی اس طرح بے روزگاری کی شرح میں کمی واقع ہوئی۔

• روزگار میں اضافہ، فی کس آمدنی میں اضافہ ہوا، اور ہندوستان کی برآمدات میں بھی اضافہ ہوا۔

B. ایل پی جی ریفرمز کی حدود (Limitations of LPG reforms)

• جی ڈی پی میں زراعت (agriculture) کے حصہ میں 18 فیصد تک کمی، کسانوں کی فی کس آمدنی میں کمی، اور دیہی (rural) قرضوں میں اضافہ۔

• بڑی ملٹی نیشنل کمپنیوں اور چھوٹی ملکی فرموں کے درمیان غیر مساوی (unequal) کاروباری مقابلہ۔

• معاشی ترقی کی قیمت پر گلوبلائزیشن کی وجہ سے قدرتی وسائل کا بڑھتا ہوا استحصال۔

• شرح نمو میں اضافہ لوگوں کی اکثریت کی کم ہوتی آمدنی کی قیمت پر حاصل کیا گیا، اس طرح عدم مساوات (inequalities) میں اضافہ ہوا۔

نوٹ: آئیے اب ایل پی جی (LPG) کی اصلاحات کو تفصیل سے سمجھتے ہیں۔

22.5 لبرلائزیشن کے معنی (Meaning of Liberalization)

لبرلائزیشن معاشی سرگرمیوں پر ریاست کے کنٹرول کو ہٹانے یا کم کرنے کا عمل یا ذریعہ ہے۔ یہ کاروباری اداروں کو فیصلہ سازی میں زیادہ خود مختاری دیتا ہے اور حکومتی مداخلت کو ختم کرتا ہے۔ اس کا استعمال اس تناظر میں کیا جاتا ہے کہ حکومت معاشی یا سماجی پالیسیوں پر اپنی پہلے سے عائد پابندیوں میں نرمی کرتی ہے۔ ہندوستان میں، صنعتی شعبے کو ڈی ریگولیٹ کرنے، مالیاتی شعبے میں اصلاحات، ٹیکس میں اصلاحات، اور غیر ملکی زرمبادلہ کی اصلاحات کے ذریعے لبرلائزیشن کی گئی۔

• لبرلائزیشن نجی شعبے کی سرگرمیوں سے پابندیوں کو ہٹانا ہے جو عام طور پر معاشی نظام سے متعلق ہوتی ہیں۔

• لبرلائزیشن میں کسی ملک کی معیشت سے کنٹرول اور ضوابط کو ہٹانا شامل ہے تاکہ اس بات کو یقینی بنایا جاسکے کہ کاروبار اور کارپوریشنز معاشی ترقی میں اپنا تعاون زیادہ سے زیادہ کر سکیں۔

• ہندوستان میں، اس کی شروعات ادائیگی کے توازن کے بحران (Balance of payment crisis) کے حالات سے نمٹنے کے لیے ایک نئی معاشی پالیسی کے آغاز کے ساتھ ہوئی۔

• لبرلائزیشن کو صنعت کاری، نجی اور غیر ملکی سرمایہ کاری کے کردار میں توسیع، اور آزاد منڈی کے نظام کا معنی جیسے مقاصد کے حصول کے لیے کیا گیا تھا۔

22.6 لبرلائزیشن کی ضرورت (Need for Liberalization)

- آزادی کے بعد، ہندوستان نے غیر ملکی تجارت اور سرمایہ کاری کی راہ میں رکاوٹیں کھڑی کیں تاکہ ملکی پروڈیوسروں (producers) کو غیر ملکی مسابقت سے بچایا جاسکے۔ یہ خیال کیا جاتا تھا کہ درآمدات نے ان صنعتوں کی ترقی کو روک دیا ہوگا۔
- ایک وسیع عقیدہ ہے کہ مخلوط معیشت کا فریم ورک جو آزادی کے بعد سے رائج ہے، اس کے نتیجے میں متعدد قواعد و ضوابط قائم ہوئے، جس کا نتیجہ پر مٹ لائنسنس رائج پر منتج ہوا۔
- 1990-1991 کے دوران، حکومت اپنے غیر ملکی قرضوں کی ادائیگی کرنے سے قاصر تھی۔
- درآمدات کو پورا کرنے کے لیے کم فاریکس ریزرو: 1990-91 میں، ہندوستان کے زرمبادلہ کے ذخائر اتنے کم تھے کہ وہ 10 دن کے درآمدی بل کو پورا کرنے کے لیے ناکافی تھے۔ غیر ملکی زرمبادلہ کے ذخائر 1986-87 میں 8,151 کروڑ روپے سے کم ہو کر 1989-90 میں 6,252 کروڑ روپے رہ گئے۔
- ناقص مالیاتی انتظام (Poor fiscal management): 1980 کی دہائی کے دوران، حکومتی اخراجات آمدنی سے بڑھ گئے، اور ترقیاتی پروگراموں پر مسلسل اخراجات سے اضافی آمدنی نہیں ہوئی۔
- حکومت داخلی ذرائع جیسے ٹیکسیشن (taxation) سے خاطر خواہ آمدنی حاصل کرنے میں ناکام رہی۔ اخراجات کا ایک بڑا حصہ سماجی شعبے اور دفاع (defense) جیسے شعبوں میں چلا گیا ہے۔
- خسارے میں چلنے والے PSUs: 1951 میں ہندوستان میں صرف 5 پبلک سیکٹر انٹرپرائزز تھے، لیکن مارچ 1991 تک یہ تعداد بڑھ کر 246 ہو گئی تھی۔ ان کی ترقی میں کئی ہزار کروڑ روپے کی سرمایہ کاری کی گئی ہے۔ پہلے 15 سال تک ان کی کارکردگی حوصلہ افزا رہی لیکن پھر ان کی اکثریت پیسے سے محروم ہونے لگی۔ پبلک سیکٹر کے ادارے خراب کارکردگی کے نتیجے میں قرض (libilities) میں تبدیل ہوتے گئے۔
- غیر ملکی حکومتوں / ملٹی نیشنل اداروں سے ادھار لیا گیا پیسہ حکومت کی کھپت کی ضروریات کو پورا کرنے کے لیے استعمال کیا گیا۔
- سود کی کوریج (Tax coverage) کے لیے قرض لینا: ایک موقع پر، بین الاقوامی قرض دہندگان کو واجب الادا سود کی ادائیگی کے لیے غیر ملکی کرنسی کافی نہیں تھی۔
- ہندوستان نے قرضوں کے لیے بین الاقوامی مالیاتی اداروں جیسے IBRD اور IMF سے رابطہ کیا، اور قرضے دیتے وقت، بین الاقوامی ایجنسیوں نے ہندوستان سے پرائیویٹ سیکٹر پر سے پابندیاں ہٹا کر معیشت کو آزاد اور کھولنے کی توقع کی اور کئی شعبوں میں حکومت کے کردار کو بھی کم کیا۔
- اس کا نتیجہ بالآخر 1991 کی نئی معاشی اصلاحات کی صورت میں نکلا۔

22.7 لبرلائزیشن کے مقاصد (Objectives of Liberalization)

- ہندوستان میں ملٹی نیشنل فرموں اور نجی کمپنیوں کی شرکت کی حوصلہ افزائی کرنا۔
- ہندوستانی معیشت کی گلوبلائزیشن کو قابل بنانا۔
- برآمدات میں اضافہ، اور ملک میں غیر ملکی تجارت کو فروغ دینا۔
- ہندوستان کے توازن ادائیگی کے بحران پر قابو پانے کے لیے۔
- ہندوستان کی معیشت کی ترقی میں نجی شعبے کی شرکت کو بڑھانا۔
- ہندوستانی صنعتوں میں براہ راست غیر ملکی سرمایہ کاری کی مقدار میں اضافہ کرنا۔
- گھریلو کاروباروں کے درمیان مسابقتی ماحول پیدا کرنا۔

22.8 لبرلائزیشن کے فوائد (Advantages of Liberalization)

لبرلائزیشن کے فوائد درج ذیل ہیں:

- (1) **صنعتوں کا ڈی لائسنسنگ (Di-licensing of industries):** صنعتوں کے ڈی لائسنسنگ کا مطلب ہے کہ حکومت نے صنعتوں کے قوانین اور لائسنس پر حد سے زیادہ پابندی ہٹا دی۔ لبرلائزیشن نے لائسنس حاصل کرنے کے طویل عمل کو ختم کر دیا۔ اس سے لوگوں کو اس صنعت میں آسانی سے نیا کاروبار کھولنے میں مدد ملتی ہے، مزید یہ کہ اس سے معیشت کو مسابقت اور ملک کی کارکردگی بڑھانے میں مدد ملتی ہے۔
- (2) **ایف ڈی آئی میں اضافہ (Increase in FDI):** اس ایکٹ کو ہٹانے سے کاروباروں کو غیر ملکی سرمایہ کاروں سے آزادانہ اور تیزی سے سرمایہ کاری لینے میں بھی مدد ملتی ہے۔ جس سے کاروبار کو بڑھانے میں مدد ملتی ہے۔ موجودہ صورتحال میں غیر ملکی سرمایہ کار کمپنی میں 49% (سیکٹر پر منحصر) تک سرمایہ کاری کر سکتے ہیں۔ کمپنی کی ملکیت ہیڈ آف نیشن (hands on nation) کے لوگوں کے پاس رہنی چاہئے۔
- (3) **غیر ملکی ٹیکنالوجی میں اضافہ (Increasing in foreign technology):** اس کے نتیجے میں جدید ٹیکنالوجی کے استعمال کے لیے غیر ملکی ٹیکنالوجی کی درآمد میں اضافہ ہوتا ہے تاکہ کاروبار موثر طریقے سے چل سکے۔ جیسا کہ، کاروبار سے اور بہتر کوالٹی کے سامان تیار کر سکتے ہیں۔
- (4) **زندگی کے معیار بہتر بناتا ہے (Improves the standard of life):** ناپسندیدہ قوانین کو ہٹا کر، کمپنی ایک صنعتی مقام قائم کر سکتی ہے جہاں کاروبار موثر طریقے سے چل سکتا ہے۔ جیسا کہ پہلے حکومت سے مختلف مقامات پر صنعتیں لگانے کی اجازت لینے میں کافی وقت لگتا ہے۔ مقامی لوگوں کے لیے روزگار، ترقی اور زندگی کا اعلیٰ معیار حاصل کرنا اچھا ہے۔
- (5) **تیز رفتار ترقی اور غربت میں کمی (Faster growth & Poverty reduction):** برآمدات اور درآمدات میں اضافے کی وجہ سے ملک کو تیزی سے ترقی کرنے اور روزگار میں اضافہ کرنے میں بھی مدد ملتی ہے۔ جس کے نتیجے میں غربت میں کمی آتی ہے۔

22.9 لبرلائزیشن کا نقصانات (Disadvantages of Liberalization)

لبرلائزیشن کے نقصانات درج ذیل ہیں:

- (1) انحصار میں اضافہ (Increase Dependency): غیر ملکی تجارت میں اضافے کے نتیجے میں قوم کا انحصار دوسری قوموں کی ٹیکنالوجی کے خام مال وغیرہ پر ہو جاتا ہے، اگر قوموں کے درمیان کچھ ہو یعنی تجارتی پابندی، تو اس سے بھوک کی صورت حال پیدا ہو سکتی ہے اور ایک منحصر قوم کے کاروبار کو بہت زیادہ نقصان ہو سکتا ہے۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ وہ پوری طرح سے دوسری قوموں پر منحصر ہیں۔
- (2) ملکی اکائی میں نقصان (Loss in the domestic unit): غیر ملکی تجارت میں اضافے کے نتیجے میں قوم خام مال اور ٹیکنالوجی پر منحصر ہو جاتی ہے کیونکہ یہ چین وغیرہ جیسے بیرونی ممالک سے بہت سستی ہے۔ کیونکہ کوئی بھی مہنگی گھریلو مصنوعات نہیں خریدنا چاہتا۔
- (3) غیر متوازن معیشت (Unbalanced economy): لبرلائزیشن معیشت کو ایک غیر متوازن معیشت بناتی ہے کیونکہ یہ اسے دوسرے ممالک پر انحصار کرتی ہے اگر غیر ملکی معیشت میں کوئی اتار چڑھاؤ ہوتا ہے تو یہ بھی معیشت میں اتار چڑھاؤ کا سبب بنتا ہے۔
- (4) ٹیکنالوجی کا اثر (Technological Impact): ٹیکنالوجی میں تیز تبدیلیوں کی وجہ سے، بہت سے کاروباری اداروں اور چھوٹی کمپنیوں کو تبدیلیوں کو اپنانے اور ٹیکنالوجی کو اپ گریڈ کرنے میں مسائل کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ نئی ٹیکنالوجی ملازمین کو سمجھنا بھی مشکل بناتی ہے۔

22.10 لبرلائزیشن کے تحت اصلاحات (Reforms under Liberalization)

ان پابندیوں کو ختم کرنے اور معیشت کے مختلف شعبوں کو کھولنے کے لیے لبرلائزیشن متعارف کرائی گئی۔ اگرچہ 1980 کی دہائی میں صنعتی لائسنسنگ، برآمدی درآمدی پالیسی، ٹیکنالوجی کی اپ گریڈیشن، مالیاتی پالیسی اور غیر ملکی سرمایہ کاری کے شعبوں میں کچھ لبرلائزیشن کے اقدامات متعارف کرائے گئے تھے، لیکن 1991 میں شروع کی گئی اصلاحاتی پالیسیاں زیادہ جامع تھیں۔

- (1) صنعتی شعبے کی ڈی ریگولیشن (Deregulation of the Industrial Sector):
 - صنعتی لائسنسنگ (Industrial Licensing) تقریباً تمام پروڈکٹ کیٹیگریز کے لیے ختم کر دی گئی تھی مثال کے طور پر الکحل (Alcohol)، سگریٹ، خطرناک کیمیکل، صنعتی دھماکہ خیز مواد، الیکٹرانکس، ایرو اسپیس، اور منشیات اور دواسازی۔
 - صرف وہ صنعتیں جو اب پبلک سیکٹر کے لیے مخصوص ہیں جوہری توانائی (atomic energy) کی پیداوار اور ریلوے ٹرانسپورٹ میں کچھ بنیادی سرگرمیاں شامل ہیں۔
 - چھوٹے پیمانے کی صنعتوں کی طرف سے تیار کی جانے والی بہت سی اشیاء کو اب غیر محفوظ (de-reserved) کر دیا گیا ہے۔
 - زیادہ تر صنعتوں میں، مارکیٹ کو قیمتوں کا تعین کرنے کی اجازت دی گئی ہے۔

(2) مالیاتی شعبے کی اصلاحات (Financial Sector Reforms)

- RBI کے کردار کو ریگولیٹر سے مالیاتی شعبے کے سہولت کار (facilitator) میں تبدیل کر دیا گیا۔ اس کا مطلب ہے کہ مالیاتی شعبے کو RBI

سے مشورہ کیے بغیر بہت سے معاملات پر فیصلے کرنے کی اجازت دی جاسکتی ہے۔

- بینکوں میں غیر ملکی سرمایہ کاری کی حد تقریباً 74 فیصد تک بڑھادی گئی۔
- وہ بینک جو کچھ شرائط کو پورا کرتے ہیں انہیں RBI کی منظوری کے بغیر نئی شاخیں قائم کرنے اور اپنے موجودہ برانچ نیٹ ورک کو معقول بنانے کی آزادی دی گئی ہے۔
- غیر ملکی ادارہ جاتی سرمایہ کار (FII)، جیسے مرچنٹ بینکرز، میوچل فنڈز، اور پنشن فنڈز، کو اب ہندوستانی مالیاتی منڈیوں میں سرمایہ کاری کرنے کی اجازت ہے۔

(3) ٹیکس اصلاحات (Tax Reforms)

A. براہ راست ٹیکس (Direct taxes)

- 1991 کے بعد سے، انفرادی آمدنی پر ٹیکسوں میں مسلسل کمی کی گئی ہے کیونکہ یہ محسوس کیا گیا تھا کہ انکم ٹیکس کی بلند شرحیں ٹیکس چوری کی ایک اہم وجہ ہیں۔
- کارپوریشن ٹیکس کی شرح، جو پہلے بہت زیادہ تھی، آہستہ آہستہ کم کی گئی ہے۔

B. بالواسطہ ٹیکس (Indirect Taxes)

- 2016 میں، ہندوستانی پارلیمنٹ نے ہندوستان میں ایک متحد بالواسطہ ٹیکس نظام کو آسان بنانے اور معنی کرانے کے لیے ایک قانون، گڈز اینڈ سروسز ٹیکس ایکٹ (Goods and Service Act) 2016 منظور کیا۔ یہ قانون جولائی 2017 میں نافذ ہوا تھا۔
- جی ایس ٹی میں شامل ویلیو ایڈڈ ٹیکس، (value added tax) سروس ٹیکس، ایکسائز ڈیوٹی، اور سیلز ٹیکس۔
- اس شعبے میں اصلاحات کا ایک اور جزو سادگی (simplification) ہے۔ ٹیکس دہندگان کی جانب سے بہتر تعمیل کی حوصلہ افزائی کے لیے، بہت سے طریقہ کار کو آسان بنایا گیا ہے اور شرحیں بھی کافی حد تک کم کی گئی ہیں۔

(4) فارن ایکسچینج ریفرمز (Foreign Exchange Reforms)

- 1991 میں، ادائیگیوں کے توازن (BoP) کے بحران (crisis) کو حل کرنے کے لیے فوری اقدام کے طور پر، غیر ملکی کرنسیوں کے مقابلے روپے کی قدر میں کمی کی گئی۔ جس سے زرمبادلہ کی آمد میں اضافہ ہوا۔
- اس نے زرمبادلہ کی منڈی میں روپے کی قدر کے تعین کو حکومتی کنٹرول سے آزاد کرنے کا انداز بھی قائم کیا۔

(5) تجارت اور سرمایہ کاری کی پالیسی میں اصلاحات (Trade and Investment Policy Reforms)

- درآمدی لائسنسنگ کو ختم کر دیا گیا سوائے خطرناک اور ماحولیاتی طور پر حساس صنعتوں کے معاملے کے۔
- اپریل 2001 سے تیار کردہ اشیائے صرف اور زرعی مصنوعات کی درآمد پر مقدراری پابندیاں بھی مکمل طور پر ہٹا دی گئیں۔
- بین الاقوامی منڈیوں میں ہندوستانی سامان کی مسابقتی پوزیشن کو بڑھانے کے لیے برآمدی محصولات ہٹا دیے گئے ہیں۔

نتیجہ (Conclusion)

ہندوستانی معیشت کے توازن ادائیگی کے بحران پر قابو پانے کے لیے لبرلائزیشن کو ایک مجبوری کے طور پر شروع کیا گیا۔ اس اصلاحات میں پچھلی پابندیوں جیسے لائسنس راج وغیرہ کو ہٹا کر ہندوستانی معیشت کو کھولنا بھی شامل ہے۔ اس سے معیشت کی ترقی میں مدد ملی بلکہ اسے مسابقتی کاروباری ماحول کا بھی خطرہ بنا۔

22.11 نجی کاری کے معنی اور مقاصد (Introduction and Goals of Privatization)

نجی کاری نیشنلائزیشن کے برعکس ہے۔ یہ ملکیت، جائیداد، یا کاروبار کی حکومت سے نجی شعبے کو منتقلی ہے اور حکومت اس ادارے یا کاروبار کا مالک ہونا بند کر دیتی ہے۔ دوسرے لفظوں میں، حکومت یا تو اقلیتی اسٹیک ہولڈر بن جاتی ہے یعنی 50% سے کم ایکویٹی رکھتی ہے، یا پہلے حکومت کے زیر انتظام اداروں میں ملکیت کو مکمل طور پر منتقل کر دیتی ہے۔ جنوری 2022 میں، ایئر انڈیا کی نجی کاری کی گئی اور اسے ٹاٹا گروپ کو منتقل کر دیا گیا۔ یہ مضمون نجی کاری کے مختلف پہلوؤں پر روشنی ڈالتا ہے۔

نجی کاری کے اہم نکات:

- نجی کاری ملکیت، جائیداد، یا کاروبار کو حکومت سے نجی شعبے کو منتقل کرنے کا عمل ہے۔
- کارپوریشن یا کاروبار اب حکومت کی ملکیت نہیں ہے۔
- پرائیویٹائزیشن نیشنلائزیشن کے بالکل برعکس ہے، جو کہ حکومتوں کی جانب سے اہم کمپنیوں سے حاصل ہونے والی آمدنی کو برقرار رکھنے کے لیے استعمال کی جانے والی پالیسی ہے، خاص طور پر وہ جن پر غیر ملکی مفادات کے ذریعے کنٹرول کیا جاسکتا ہے۔
- نجی کاری ڈی ریگولیشن کی طرف بھی اشارہ کرتی ہے کیونکہ یہ نجی اور عوامی ملکیتی کارپوریشنوں کے درمیان مسابقت پر پابندیوں کو روکتی ہے۔

- نجی کاری معاشی میدان میں ریاستی غلبہ کو کم کرتی ہے اور نجی شعبے کے تحفظ میں بھی مدد کرتی ہے۔

نجی کاری کے مقاصد (Goals of Privatization)

- پبلک انٹرپرائز کی آپریٹنگ کارکردگی میں اضافہ۔
- صنعت میں مسابقتی ماحول تیار کرنا۔
- بجٹ خسارے (budget deficit) کے لیے وسائل کی تخلیق۔
- گھریلو صنعتوں کی گلوبلائزیشن۔
- غیر ملکی سرمائے (FDI) کی آمد میں اضافہ کرنا۔
- برآمدات کی تعداد میں اضافہ اور غیر ملکی کرنسی میں کمائی۔
- ملک کے قدرتی وسائل کے موثر استعمال کو قابل بنانا۔

- تیز رفتار صنعت کاری کے لیے ماحول پیدا کرنا۔
- حکومت کی طرف سے فلاحی (welfare) سرگرمیوں کو ترجیح دینا۔
- خسارے میں چلنے والے اداروں کے آپریشن کو روکیں۔

22.12 نجی کاری کے حصول کے مختلف طریقے (Various methods of Privatization)

نجی کاری درج ذیل طریقوں سے کی جاسکتی ہے:

- (1) مسابقتی بولی (Competitive Bidding): اس طریقہ کار میں، کمپنی کے حصص اور اثاثے (shares and assets) ٹینڈر کے ذریعے فروخت کیے جاتے ہیں۔ ایک انٹرپرائز پورے کاروبار کے بجائے ایک انڈر ٹیکنگ (undertaking) بیچنے کا انتخاب کر سکتا ہے۔
- (2) ڈس انویسٹمنٹ (Dis-investment): یہ طریقہ اس وقت اختیار کیا جاتا ہے جب حکومت کے زیر انتظام ادارے کے حصص کو اسٹاک مارکیٹ میں درج کر کے عام لوگوں کو فروخت کیا جاتا ہے۔
- (3) اسٹریٹجک ڈس انویسٹمنٹ (Strategic Dis-investment): اس بات کو یقینی بنانے کے لیے کہ حکومت انٹرپرائز میں اکثریتی اسٹیک ہولڈر ہے وہ صرف 50% تک شیئرز فروخت کرتی ہے۔
- (4) پرائیویٹ پلےسمنٹ (Private Placement): پرائیویٹ پلےسمنٹ چند نجی افراد کے ہاتھ میں ملکیت کی منتقلی ہے۔ حکومت عوامی کمپنی کی ملکیت منتخب افراد کو منتقل کر سکتی ہے جو ان کی ضروریات اور معیار پر پورا اترتے ہیں۔
- (5) سرمائے کی کمزوری (Dilution of Capital): سرکاری شعبے کی کمپنی کے حصص کو فروخت کرنے کے بجائے نجی سرمایہ کاروں کو سرکاری شعبے کی کمپنی کے حصص جاری کر کے سرمائے کو بڑھایا جاتا ہے۔ اس لیے ایسی کمپنیوں میں حکومت کی حصہ داری کم ہو جاتی ہے۔
- (6) مینجمنٹ ایمپلوائی بائی آؤٹ (Management Employee Buyout): اس میں کمپنی کے ملازمین کو انٹرپرائز کے پورے یا ایک حصے کے حصص کی فروخت شامل ہے۔
- (7) بڑے پیمانے پر نجکاری (Mass Privatization): یہ ایک ایسا طریقہ ہے جہاں ایک ہی بار میں بڑی تعداد میں کاروباری اداروں کی نجکاری کی جاتی ہے۔ اس کو حاصل کرنے کے لیے، اوپر بیان کردہ مختلف طریقوں کا ایک مجموعہ استعمال کیا جاتا ہے۔

22.13 نجی کاری کے فوائد (Advantages of Privatization)

نجی کاری کا مطلب ہے تیزی سے ترقی کرنے کی دوڑ میں شامل ہونا۔ حالیہ اعداد و شمار (statistics) کے مطابق، ترقی یافتہ قومیں نجی شعبے میں زیادہ مصروفیت رکھتی ہیں اور اسی لیے ان کی جی ڈی پی ترقی پذیر ممالک سے بہتر ہے۔ مستحق افراد کو روزگار، غربت سے نجات اور وسائل کا صحیح استعمال نجی کاری کے چند بڑے فوائد ہیں۔ کچھ اور وجوہات جن کی وجہ سے ترقی پذیر قومیں نجی کاری کی طرف مائل ہیں ذیل میں دی جا رہی ہیں۔

1. روزگار کے ذریعے غربت کا خاتمہ (Eradication of Poverty through Employment)

"غربت" ایک عالمی چیلنج ہے جس کے خلاف تمام انسان لڑتے ہیں۔ پچھلے 30 سالوں میں "غربت" کے زمرے میں آنے والے لوگوں کی کل تعداد میں نمایاں کمی آئی ہے۔ تیسرے اور چوتھے صنعتی انقلابات اور عالمی سطح پر تیز رفتار معاشی ترقی نے اعداد و شمار کو نئی شکل دی ہے۔ روزگار شاید نجی کاری کے سب سے بڑے فوائد میں سے ایک ہے۔

منصوبوں کو بروقت اور موثر (timely and efficiently) طریقے سے مکمل کرنے کے لیے نجی اداروں کو افرادی قوت کی ضرورت ہے۔ جہاں مقامی لوگوں کو کام کے زیادہ مواقع مل سکتے ہیں، صنعتیں جلد از جلد کاموں کو انجام دینے کے لیے مقامی ہنر کی تلاش کرتی ہیں۔ حکومتوں کی جانب سے نجی شعبے کو بڑے منصوبوں کے لیے وسائل مختص کرنے سے زیادہ ہنر مند افراد کو روزگار کے مواقع ملتے ہیں۔ مزید نجی کاری ہر جگہ لوگوں کی زندگیوں کو بہتر بنانے کا ایک بہترین موقع ہے۔

2. تنخواہ اور مراعات (Salary and Incentives)

نجی شعبہ منافع سے چلتا ہے۔ آپ جتنا زیادہ کام کریں گے، اتنا ہی بہتر تنخواہ ملے گی۔ لہذا نجی تنظیموں کے مینیجرز کو اخراجات میں کمی کرنے اور اپنے ملازمین کو زیادہ موثر ہونے کی ترغیب دینے کی ترغیب ہوتی ہے اگر وہ بہتر مراعات چاہتے ہیں۔ زیادہ تنخواہیں اور باقاعدہ مراعات نجی شعبے کی ملازمتوں کے کچھ بڑے فوائد ہیں۔

ملازمین مہینے کے آخر میں مزید تنخواہ حاصل کرنے کے لیے اضافی گھنٹے کام کر سکتے ہیں۔ نیشنل ٹریژری ایسپلائز یونین (National Treasury Employees Union) کی طرف سے کی گئی ایک تحقیق کے مطابق، وفاقی شعبے (federal sector) میں کام کرنے والے ملازمین کو اسی عہدے کے لیے نجی شعبے میں ملنے والے معاوضے سے 23.1 فیصد تک کم معاوضہ ملتا ہے۔

3. بڑھنے کے مواقع (Opportunities to Grow)

نجی شعبے کی ملازمتیں ملازمین کو ترقی کے مزید مواقع فراہم کرتی ہیں۔ HRD سے تنخواہ کی منظوری کے جائزوں پر غور کرنے کا وقت بھی اس سے کم ہے جو سرکاری شعبوں میں لیا جاتا ہے۔ ایک تنظیم کے پاس کسی ملازم کو ان کی کارکردگی کی بنیاد پر فروغ دینے، حوصلہ افزائی کرنے اور ایوارڈ دینے کا اختیار ہے۔

یہ نجی کاری کے فوائد کی ایک بہترین وجہ ہو سکتی ہے۔ مزید برآں، پرائیویٹ سیکٹر ملازمین کو تنظیم کے اندر بہتر پیداوار دینے والے کرداروں کی طرف جانے کی اجازت دینے میں زیادہ لچکدار ہے۔

4. جدید ترین ٹیکنالوجی پر مبنی منصوبے (Projects based on Latest Technology)

کمپیوٹر اور انفارمیشن ٹیکنالوجی امریکی جی ڈی پی میں پانچ بڑے شراکت داروں میں سے ایک ہے۔ آئی ٹی ملازمتیں نجی شعبے میں سب سے زیادہ معاوضہ لینے والی ملازمتیں ہیں، جو ملازمین کو جدید ترین ٹیکنالوجی پیش کرتی ہیں۔ آئی ٹی ڈومین (IT domain) وہ جگہ ہے جہاں ایک فرد جدید سیکھنے اور ترقی پذیر تصورات کے ساتھ تازہ ترین رہ سکتا ہے۔ جب بھی مارکیٹ میں کوئی نئی چیز آتی ہے تو آپ کو اپنی صلاحیتوں کو چمکانے کا موقع ملتا ہے۔

چونکہ نجی شعبے کا کاروبار منافع پیدا کرنے پر زور دیتا ہے، اس لیے اسے حالیہ کاروباری ماڈلز پر زیادہ انحصار کرنے کی ضرورت ہے۔ ایسی تنظیموں کے پاس بیوروکریٹک پروٹوکول (bureaucratic protocols) کم ہوتے ہیں، جس کی وجہ سے نئے منصوبوں اور متعلقہ بنیادی ڈھانچے کے لیے فنڈنگ کی منظوری حاصل کرنا آسان ہو جاتا ہے۔

5. وسائل کا زیادہ سے زیادہ استعمال (Optimum Utilization of Resources)

سرکاری شعبے وسائل کو بہتر استعمال میں ناکام رہتے ہیں، نجی شعبہ وسائل کے بڑے پیمانے پر استعمال کو سنبھالنے اور ان کے انتظام میں زیادہ سرمایہ کاری کرتا ہے۔ یہی وجہ ہے کہ بہت سی وفاقی حکومتیں اپنے طور پر کسی کو سنبھالنے کے بجائے نجی کاری کا انتخاب کرتی ہیں۔ نجی شعبہ کارکردگی اور بہتر وسائل کی منصوبہ بندی اور انتظامی نظام کو برقرار رکھتے ہوئے وسائل کے زیادہ سے زیادہ استعمال میں کامیاب ہونے کا رجحان رکھتا ہے۔ پرائیویٹ سیلٹری کمپنیاں یوٹیلیٹیز (utilities) سے لے کر لیبر اور مینینجرز تک خرچ ہونے والی ہر ایک پائی کا حساب رکھتی ہیں۔

6. نجی شعبے بروقت ٹیکس ادا کرنے والے ہیں (Private Sectors are timely Tax Payers)

نجی شعبہ 90% ملازمتیں پیدا کرتا ہے، تمام سرمایہ کاری کا 60% فنڈز فراہم کرتا ہے، اور ترقی پذیر ممالک میں 80% سے زیادہ حکومتی آمدنی (government revenue) فراہم کرتا ہے۔ نجی کاری نے ترقی پذیر ممالک میں بینکنگ، ٹیلی کام، صحت کی دیکھ بھال اور تعلیم سمیت ضروری خدمات کا بڑھتا ہوا گراف فراہم کیا ہے۔

حیرت کی بات یہ ہے کہ یہ نجی کارپوریشنز ہی ہیں جو امریکہ میں سب سے زیادہ ٹیکس ادا کرتی ہیں۔ اپل (Apple)، والمارٹ (Walmart)، آئی بی ایم (IBM)، مائیکروسافٹ (Microsoft)، اور جے پی مورگن (JP Morgan) سرکردہ شرکت دار ہیں جو حکومت کی آمدنی کا 80% سے زیادہ ادائیگی کرتے ہیں۔

22.14 نجی کاری کے نقصانات (Disadvantages of Privatization)

نجی کاری عوامی اداروں سمیت کئی اداروں کے لیے فائدہ مند ثابت ہو سکتی ہے۔ عوام پر اس کے منفی اثرات پڑ سکتے ہیں جو بالواسطہ یا بلاواسطہ ان کے معیار زندگی کو متاثر کر سکتے ہیں۔ انشورنس اور تعلیم سے لے کر پنشن (pension) یا دیگر الاؤنسز (allowances) تک، نجی کاری کے ان نقصانات پر سنجیدگی سے غور کیا جانا چاہیے۔

(1) کوئی نوکری کی سیکیورٹی نہیں (No Job Security)

ملازمت کا تحفظ نہ ہونا درحقیقت نجی کاری کے سب سے بڑے نقصانات میں سے ایک ہے۔ یہ عدم تحفظ (insecurity) نجی شعبے کے لیے موروثی (inherent) ہے، جو معیشت پر کساد بازاری (Recession) کے وقت تباہی میں بدل سکتا ہے۔ مزدوروں کو کسی بھی وقت پیشگی اطلاع اور کسی معاوضے کے بغیر اپنی ملازمت سے فارغ کیا جاسکتا ہے۔ تاہم، اگر وہ پبلک سیکٹر کی تنظیم میں ملازم ہیں تو ایسا نہیں ہو سکتا۔

(2) حکومت کی طرف سے فنڈز کی کمی (Lack of Funds from Government)

حکومت عام طور پر نجی شعبے کے اداروں کو کم سے کم ضروریات اور مالی اخراجات کے ساتھ وسائل مختص کرنا چاہتی ہے۔ ہر منصوبہ فنڈنگ، ڈیڈ لائن، کاروباری ضروریات وغیرہ کے لحاظ سے منظوری لیتا ہے۔ پراجیکٹ کو پرائیویٹ کمپنی کے حوالے کرنے سے پہلے بجٹ کے معاملات پر تبادلہ خیال کیا جاتا ہے۔

تاہم، اگر حکومت کسی پروجیکٹ کے بیچ میں فنڈنگ روک دیتی ہے، تو کمپنی رقم، آلات (equipments) اور افرادی قوت کے نقصان کے لیے جوابدہ ہوگی۔ اس صورت میں، انتظامیہ کو مزدوری، ٹیکس اور یوٹیلٹی کے لیے ادائیگی کرنی پڑتی ہے۔ دوسرے لفظوں میں، نجی شعبے کو اپنی درآمدی ضروریات، پیداوار کی فروخت، مالیت وغیرہ کو پورا کرنے کے لیے حکومت پر بہت زیادہ انحصار کرنا پڑتا ہے۔

(3) نجی کاری کے نقصانات - مہنگائی اور ٹیکس (Disadvantages of Privatization - Inflation & Taxes)

چونکہ ہر نجی ادارہ منافع پر مبنی ہوتا ہے، اس لیے ایک نجی کمپنی عوامی منصوبے پر خرچ ہونے والی آمدنی کی وصولی کا حق رکھتی ہے۔ جب پبلک سیکٹر کی کوئی تنظیم کسی پرائیویٹ کمپنی پراجیکٹ کے حوالے کرتی ہے، تو پرائیویٹ کمپنی کے پاس اس پراجیکٹ کو مکمل کرنے کے لیے آگے بڑھنے کا مکمل اختیار ہوتا ہے۔

مثال کے طور پر، فرض کریں کہ ایک پرائیویٹ کمپنی ہائی ویز یا ریل روڈ (Highways or Rail road) بنانے کے لیے ایک پروجیکٹ شروع کرتی ہے۔ وہ فیصلہ کرتے ہیں کہ روڈ ٹیکس کی وصولی کیسے کی جائے، کتنی وصولی کی جائے، اور وصولی کا عمل کب تک جاری رکھا جائے۔ یہی بات دیگر خدمات جیسے کہ تعلیم، صحت، ٹیلی کام، یا پبلک ٹرانسپورٹ کے ساتھ بھی ہے۔ ٹیلی کمیونیکیشن آپریٹرز کی طرف سے اضافی رومنگ فیسیں اس صورتحال کی بہترین وضاحت کرتی ہیں۔

(4) شدید مسابقت اور ملازمین کے لیے کم مراعات (Intense Competition and Lesser Perks for employees)

ایک نجی تنظیم کے ملازمین کو بنیادی تنخواہ سے باہر ملازمت سے وابستہ مراعات حاصل کرنے کے مواقع کم ہوتے ہیں۔ سرکاری ملازمت رکھنے والوں کے مقابلے میں، وہ طبی فوائد، پنشن، ٹرانسپورٹ، مکان کا کرایہ، مہنگائی الاؤنسز وغیرہ حاصل کرنے کے معاملے میں بہت پیچھے ہیں۔ یہاں تک کہ ملٹی نیشنل نجی کمپنیاں بھی ملازمین کی محنت کی تعریف ان کی کارکردگی کا جائزہ لینے کے بعد ہی کرتی ہیں۔ مقابلے کے علاوہ، ملازمین 100٪ کوشش کرنے کے باوجود مایوسی اور بے قدر محسوس کر سکتے ہیں۔

(5) نجی کمپنیاں اس بات پر توجہ مرکوز کرتی ہیں کہ کیا چیز منافع بخش ہے (Private Companies focus on what's Profitable)

پرائیویٹ سیکٹر کی اکائیاں ان علاقوں میں متاثر ہوتی ہیں، جن سے انہیں زیادہ آمدنی اور منافع ملتا ہے۔ اس لیے ہر کمپنی چند ایسی جگہوں پر سرمایہ کاری کرنا چاہتی ہے جہاں انہیں سستی مزدوری میسر ہو اور بہت کم ان پیٹ کے ساتھ زیادہ سے زیادہ وسائل استعمال کر سکیں۔

وسائل کا غلط استعمال اور وسائل کا استحصال (exploitation) نجی کاری کے بنیادی نقصانات ہیں۔ پرائیویٹ سیکٹر بہتر کوالٹی پر توجہ مرکوز کرتا ہے چاہے انہیں کم ترین اجرت پر لوگوں کو ملازمت پر رکھنا پڑے۔ بدترین صورت حال میں، کچھ نجی شعبے کی کمپنیاں وسائل کو بچانے کے لیے بد عنوانی (corruptions) کا استعمال کر سکتی ہیں اگر وہ تخمینہ شدہ بجٹ (estimated budget) کے اندر لیبر اور خدمات

تلاش نہ کر سکیں۔

نتیجہ (Conclusions)

پرائیویٹائزیشن، اگر مناسب اقدامات کے ساتھ نہیں کی گئی تو، غیر ملکی اداروں، فرموں اور فنڈز کو منصفانہ یا کم قیمت پر فروخت کا باعث بن سکتی ہے، اور ترقی پذیر ملکی معیشت کو فروغ دینے کے نقطہ نظر پر منفی اثرات مرتب کر سکتی ہے۔ گرین فیلڈ غیر ملکی سرمایہ کاری اور اسٹریٹجک ڈس انویسٹمنٹ (Strategic dis-investment) جیسے اقدامات کی حوصلہ افزائی کی جانی چاہیے۔ حکومت کو غیر سٹریٹجک شعبوں میں محض ایک ریگولیٹر ہونا چاہیے تاکہ یہ یقینی بنایا جاسکے کہ منصفانہ مسابقت ہو اور ملکی فرموں کو اس وقت تک مدد فراہم کی جائے جب تک کہ وہ کثیر القومی کمپنیوں سے مقابلہ نہ کر سکیں۔ اگرچہ نجی شعبہ معاشی ترقی اور غربت میں کمی کے لیے اہم ہے، لیکن یہ اکیلے کام نہیں کر سکتا، حکومت کے تعاون کے بغیر نہیں۔

22.15 گلوبلائزیشن کا معنی (Introduction of Globalization)

گلوبلائزیشن میں کسی ملک کی معیشت کا عالمی معیشت کے ساتھ انضمام ہونا شامل ہے جس کے نتیجے میں سرمایہ، علم، انسانوں، کاروبار وغیرہ کا آزادانہ بہاؤ ہوتا ہے۔ گلوبلائزیشن کا جدید پہلو سرد جنگ (cold war) کے خاتمے اور 1991 میں سوویت یونین (soviet union) کے ٹوٹنے سے اس کی اصل (origin) کا پتہ لگاتا ہے، گلوبلائزیشن، لبرلائزیشن اور نجیکاری کی پالیسیوں کا نتیجہ ہے۔

گلوبلائزیشن پر اہم نکات:

- گلوبلائزیشن کو ایک ایسے عمل کے طور پر دیکھا جاتا ہے جو دنیا کی معیشتوں کے بڑھتے ہوئے باہمی انحصار (interdependence) کی وضاحت کرتا ہے۔
- یہ اصطلاح معاشی گلوبلائزیشن کے لیے بھی استعمال ہوتی ہے، جو کہ تجارت، ایف ڈی آئی (FDI)، سرمائے کے بہاؤ، تکنیکی ترقی، اور بڑے پیمانے پر نقل مکانی کے ذریعے علاقائی معیشتوں کو عالمی معیشتوں کے ساتھ ہم آہنگ (aligining) کرنے کا عمل ہے۔
- 1991 میں معاشی لبرلائزیشن کے بعد ہی ہندوستانی معیشت نے حقیقی معنوں میں تجارت کی آزادی کا تجربہ کیا جو گلوبلائزیشن کے ذریعے لائی گئی تھی۔
- گلوبلائزیشن، لبرلائزیشن اور نجیکاری کی پالیسیوں کا نتیجہ ہے۔
- اس سے مراد قومی سرحدوں کے پار سامان، خدمات اور ٹیکنالوجیز کی آزادانہ نقل و حرکت ہے۔

22.16 گلوبلائزیشن کے فوائد (Advantages of Globalization)

گلوبلائزیشن کے فوائد درج ذیل ہیں:

- ہندوستانی اور بین الاقوامی تنظیموں کے درمیان بین الاقوامی تعاون میں اضافہ جیسے کہ TATA، Corus، Tetley اور NatSteel

- کے حصول کے ساتھ ساتھ VSNL جیسی کمپنیوں کے حصول۔
- عالمی تجارتی سرگرمیوں میں بڑی ہندوستانی کثیر القومی کمپنیوں کی شرکت نے ہندوستان کے لیے ورلڈ ٹریڈ آرگنائزیشن (WTO) میں منصفانہ تجارتی قوانین (fair trade rules) کے لیے آواز اٹھائی۔
- اس سے زیادہ سرمایہ کاری، نئی ملازمتیں، خام مال کی فراہمی کرنے والی مقامی کمپنیوں کی بہتر شرکت وغیرہ ہو سکتی ہے۔
- برآمدات میں اضافہ تجارت کو زیادہ سازگار بناتا ہے۔
- تکنیکی ترقی اور تجارتی حجم میں اضافہ بالآخر دنیا کی جی ڈی پی میں اضافہ کرے گا۔
- معاشرے کے سب سے زیادہ کمزور اور دراز طبقات تک جدید سہولیات کی توسیع۔ مثال کے طور پر ملک کے دور دراز دیہی علاقوں میں انٹرنیٹ کی سہولیات اور انفراسٹرکچر فراہم کرنا۔
- نئے طریقوں جیسے کنٹریکٹ فارمنگ وغیرہ کے معنی کے ساتھ زرعی طریقوں (agricultural practices) میں تنوع (diversification)۔
- گلوبلائزیشن نے معیشت کے مختلف شعبوں میں مسابقت میں اضافہ کیا ہے، جس کے نتیجے میں ملکی صنعت کی پیداواری صلاحیت میں اضافہ ہوا ہے۔
- گلوبلائزیشن نے قیمتوں کو کم کرتے ہوئے مصنوعات کے معیار کو بہتر کیا ہے۔
- گلوبلائزیشن کی بدولت صارفین کے پاس اب مزید اختیارات ہیں۔
- معاشرے کے ایک بڑے طبقے کے لیے آمدنی اور مواقع میں اضافے کی وجہ سے، گلوبلائزیشن کے دور میں معیار زندگی بلند ہوا ہے۔
- گلوبلائزیشن کے نتیجے میں آئی ٹی انڈسٹری میں بڑے پیمانے پر توسیع ہوئی ہے۔
- مقامی کاروبار جو بڑی صنعتوں کو خام مال فراہم کرتے ہیں گلوبلائزیشن سے فائدہ اٹھایا ہے۔ اس کے نتیجے میں ہندوستانی صنعتوں کی مقامی سے عالمی تک توسیع ہوئی ہے، ان میں سے کچھ بڑی MNCs بن گئی ہیں۔
- FPI اور FDI دونوں نمایاں طور پر بہتر ہو رہے ہیں۔ 1990-1991 میں، FPI اور FDI دونوں کا مجموعی طور پر صرف \$100 بلین تھا۔ 2020-21 میں صرف FDI کا بہاؤ 80 بلین ڈالر سے زیادہ تھا۔
- 1990-91 میں زر مبادلہ کے ذخائر تقریباً نصف بلین ڈالر تھے، اور اب 2021 میں یہ 634 بلین ڈالر ہیں۔
- 1980 سے پہلے، جی ڈی پی (GDP) کی شرح نمو ہندو شرح نمو (Hindu growth rate) کے نام سے مشہور تھی اور تقریباً 3% تھی۔ تاہم، لبرلائزیشن کے بعد، اس میں ڈرامائی طور پر اضافہ ہوا۔
- خدمات کے شعبے میں ہونے والی نمو جی ڈی پی کی نمو کا زیادہ تر حصہ ہے۔

22.17 گلوبلائزیشن کے نقصانات (Disadvantages of Globalization)

گلوبلائزیشن کے نقصانات درج ذیل ہیں:

- تجارتی خسارے (Trade deficit) میں اضافہ اور ترقی یافتہ اور غیر ترقی یافتہ معیشتوں کے درمیان خلیج کو بڑھانا۔
- معیشتوں کے آپس میں جڑنے کی وجہ سے، مالیاتی بحران بھی منتقل ہوتا ہے جیسا کہ COVID-19 کے بحران اور 2008 کے مالیاتی بحران کے دوران دیکھا گیا تھا۔
- نوآبادیات (colonialism) کی نئی شکلوں کو گلوبلائزیشن کی آڑ میں نوآبادیاتی نظام (neocolonialism) کہا جاتا ہے۔
- بین الاقوامی فرموں کا پوری دنیا میں زیادہ سیاسی اثر و رسوخ ہے جس سے معاشی عدم مساوات (economic inequalities) بڑھ رہی ہے۔
- روایتی خدمات فراہم کرنے والوں کی تبدیلی۔ مثال کے طور پر پرانے ریستوراں، پرائیڈوں اور لسی کی جگہ McDonald نے لے لی ہے۔ ڈونلڈز، چینی ریستوراں (Donald's, Chinese restaurants) وغیرہ۔
- گلوبلائزیشن نے دیہی اور شہری ہندوستانی بے روزگاری کے ساتھ ساتھ کچی آبادیوں کے دارالحکومتوں کی ترقی اور دہشت گردی کی سرگرمیوں کے خطرے کے درمیان تفاوت کو بڑھا دیا ہے۔ شہری علاقوں کے امیر طبقے کو سب سے زیادہ فائدہ ہوتا ہے۔
- گلوبلائزیشن نے ہندوستانی مارکیٹ میں غیر ملکی اور گھریلو فرموں کے درمیان مسابقت کو بڑھا دیا۔ عالمی مسابقت کی وجہ سے، کچھ چھوٹے پروڈیوسرز کا خاتمہ ہوا ہے۔ بیٹریاں (batteries)، پلاسٹک کے کھلونے، ٹائر، اور MSMEs سمیت کئی صنعتیں بند ہو گئیں، جس کے نتیجے میں ملازمتیں ختم ہو گئیں۔
- مسابقت / غیر یقینی صورتحال کی وجہ سے، لچکدار / عارضی بنیادوں پر مزید ملازمتیں پیدا کی جا رہی ہیں۔
- ہندوستانی مینوفیکچرنگ سیکٹر کو مجموعی طور پر نقصان ہوا، لیکن خدمات کے شعبے کو فائدہ ہوا۔
- کچھ ممالک میں گھریلو صنعتوں کو دی جانے والی سبسڈی کے نتیجے میں گھریلو صنعتوں کو بھی نقصان پہنچا۔
- اصلاحات کی قیادت میں ترقی نے زیادہ ملازمتیں پیدا نہیں کیں اور جب کہ نمو خاطر خواہ رہی ہے روزگار پیدا کرنا ترقی کے ساتھ ہم آہنگ نہیں ہے۔
- زراعت میں عوامی سرمایہ کاری، خاص طور پر بنیادی ڈھانچے جیسے کہ آبپاشی (irrigation)، بجلی، سڑکیں، مارکیٹ لنکیج، R&D، اصلاحات کی مدت کے دوران کم کر دی گئی، اور یہ معاشی اصلاحات کا سب سے بڑا نقصان تھا۔
- عالمی مسابقت کے نتیجے میں کچھ MSMEs کو مکمل طور پر ختم کر دیا گیا تھا۔ کھلونے کی صنعت ایک بہترین مثال ہے۔
- پاور سیکٹر میں اصلاحات کے نتیجے میں بجلی کے نرخوں (tariffs) میں نمایاں اضافہ ہوا، جس نے معاشرے کے ایک مخصوص طبقے کو متاثر کیا۔ مثال کے طور پر، سرسیلیا کے پاور لومز کا بند ہونا۔

- چھوٹے اور معمولی کسانوں پر منفی اثر پڑا ہے، جس کی وجہ سے ملک کے دکن کے علاقے میں کپاس کے کسانوں کی خودکشی میں اضافہ ہوا ہے۔
- صنعتی شعبے کو بھی نقصان اٹھانا پڑا کیونکہ ہندوستانی ساختہ سامان عالمی معیار کے نہیں تھے، اور سستی درآمدات نے گھریلو سامان کی مانگ کی جگہ لے لی۔
- گلوبلائزیشن کی وجہ سے، صرف چند شعبوں نے سرمایہ کاری کو راغب کیا، اور پورے ملک میں بنیادی ڈھانچے کی کمی رہی۔
- ترقی یافتہ ممالک کی طرف سے لاگو کی جانے والی تحفظ پسند پالیسیوں کے نتیجے میں برابری کا میدان نہیں ہے اور اس نے ترقی پذیر ممالک کو نقصان پہنچایا ہے جیسے کہ ہندوستان کی برآمدی آمدنی۔
- مجموعی طور پر، ٹیرف میں کمی اور کثیر جہتی قرض دینے والے اداروں کے دباؤ کے نتیجے میں ترقیاتی اور فلاحی اخراجات پر منفی اثر پڑتا ہے۔

نتیجہ (Conclusion)

گلوبلائزیشن ایک وسیع رجحان ہے جو ہندوستانی معیشت اور مجموعی طور پر سماج کے مختلف شعبوں اور پہلوؤں سے متعلق ہے۔ اس نے ممالک کو اپنی عالمی حیثیت کو بڑھانے اور اپنی ترقی کو بڑھانے میں مدد کی ہے۔۔ انفارمیشن اینڈ کمیونیکیشن ٹیکنالوجیز (ICT) کی آمد کی وجہ سے، حالیہ برسوں میں آؤٹ سورسنگ کی مقبولیت میں اضافہ ہوا ہے۔ ہندوستان میں اصلاحات کے بعد کے دور میں، کم اجرت کی شرح اور انگریزی بولنے والے ہنرمند افرادی قوت کی دستیابی نے اسے عالمی آؤٹ سورسنگ کے لیے ایک منزل بنا دیا ہے۔

22.18 کلیدی الفاظ (Keywords)

- (1) لبرلائزیشن (Liberalization): معاشی سرگرمیوں پر ریاستی کنٹرول کو ہٹانے کا عمل، زیادہ خود مختاری اور کاروباری فیصلوں میں حکومتی مداخلت کو کم کرتا ہے۔
- (2) نجیکاری (Privatization): سرکاری اداروں یا خدمات کی ملکیت یا انتظام کی نجی شعبے کی منتقلی، ایک مالک یا آپریٹر کے طور پر حکومت کے کردار کو کم کرتی ہے۔
- (3) گلوبلائزیشن (Globalization): عالمی معیشت کے ساتھ کسی ملک کی معیشت کا انضمام، جس کے نتیجے میں ممالک اور معیشتوں کے درمیان باہمی ربط اور باہمی انحصار میں اضافہ ہوتا ہے۔
- (4) معاشی ترقی (Economic Growth): کسی ملک کی معیشت کی توسیع، جو اکثر مجموعی گھریلو پیداوار (جی ڈی پی) میں اضافے اور معیار زندگی میں بہتری سے ماپا جاتا ہے۔
- (5) ملازمت کی تخلیق (Job Creation): روزگار کے نئے مواقع پیدا کرنے کا عمل، جو اکثر نجیکاری اور گلوبلائزیشن سے منسلک ہوتا ہے، لیکن معاشی ترقی سے بھی منسلک ہوتا ہے۔

خالی جگہوں کو پر کریں (Fill in the blanks):

(1) ہندوستان میں لبرلائزیشن کا مقصد معاشی سرگرمیوں پر ریاستی کنٹرول کو ہٹانا اور کاروباری اداروں میں فیصلہ سازی کو فروغ دینا ہے۔

(2) نجیکاری میں ملکیت یا کاروبار کو حکومت سے _____ شعبے میں منتقل کرنا شامل ہے۔

(3) گلوبلائزیشن ایک قوم کی معیشت کے عالمی معیشت کے ساتھ انضمام کا باعث بنتی ہے، جس کے نتیجے میں سرمایہ، علم، کاروبار اور _____ کا آزادانہ بہاؤ ہوتا ہے۔

(4) مسابقتی بولی (competitive bidding) _____ کو حاصل کرنے کے طریقوں میں سے ایک ہے، جہاں کمپنی کے حصص اور اثاثے ٹینڈر کے ذریعے فروخت کیے جاتے ہیں۔

(5) ہندوستان میں لبرلائزیشن، جس کا آغاز 1991 میں بھرپور طریقے سے ہوا، جس کا مقصد معیشت پر سے _____ کا کنٹرول ختم کرنا اور نجی شعبے کی ترقی کو فروغ دینا تھا۔

(6) گلوبلائزیشن نے ہندوستانی اور بین الاقوامی تنظیموں کے درمیان بین الاقوامی تعاون میں اضافہ کیا ہے، غیر ملکی _____ اور سرمایہ کاری کو فروغ دیا ہے۔

(7) نجیکاری میں ملکیت یا کاروبار کو حکومت سے _____ شعبے میں منتقل کرنا، حکومتی ملکیت کو کم کرنا شامل ہے۔

جوابات: 1. خود مختاری 2. نجی 3. انسان 4. نجکاری 5. حکومت 6. تجارت 7. نجی

مختصر جوابات کے حامل سوالات (Short Answer Type Questions)

(1) ہندوستانی معیشت میں لبرلائزیشن کا بنیادی مقصد کیا ہے؟

(2) نجیکاری کیا ہے، اور یہ قومیا نے (nationalization) سے کیسے مختلف ہے؟

(3) ہندوستان میں لبرلائزیشن اور نجیکاری سے گلوبلائزیشن کیسے متاثر ہوئی ہے؟

(4) 1991 میں ہندوستان میں ایل پی جی (Liberalization, Privatization and Globalization) اصلاحات کی وجہ کون سے بڑے عوامل تھے؟

(5) نجکاری کے کچھ فوائد اور نقصانات پر تبادلہ خیال کریں۔

طویل جوابات کے حامل سوالات (Long Answer Type Questions)

(1) ان تاریخی تناظر اور کلیدی عوامل کی وضاحت کریں جن کی وجہ سے 1991 میں ہندوستان میں ایل پی جی (لبرلائزیشن،

- پرائیویٹائزیشن، گلوبلائزیشن) اصلاحات ہوئیں۔ ان اصلاحات نے ہندوستانی معیشت پر کیا اثر ڈالا؟
- (2) لبرلائزیشن کے بنیادی مقاصد کیا ہیں، اور اس نے ہندوستان میں معاشی ترقی میں کس طرح تعاون کیا؟
- (3) نجی کاری حاصل کرنے کے مختلف طریقوں اور حکومت اور نجی شعبے پر ان کے اثرات پر تبادلہ خیال کریں۔ نجی کاری ملازمت کے تحفظ اور فنڈنگ کو کیسے متاثر کرتی ہے؟
- (4) گلوبلائزیشن کے تناظر میں، مواد میں بتائے گئے فوائد اور نقصانات کیا ہیں؟ گلوبلائزیشن نے ہندوستانی معیشت کے مختلف شعبوں کو کیسے متاثر کیا ہے؟
- (5) ہندوستانی معیشت کی ترقی کی رفتار کو تشکیل دینے میں لبرلائزیشن، پرائیویٹائزیشن اور گلوبلائزیشن کے کردار کا اندازہ لگائیں۔ ان پالیسیوں نے ہندوستان میں براہ راست غیر ملکی سرمایہ کاری، روزگار کی تخلیق، اور آمدنی میں عدم مساوات جیسے عوامل کو کیسے متاثر کیا ہے؟

22.15 تجویز کردہ اکتسابی مواد (Suggested Learning Resources)

- 1) Longenecker, J. G., Petty, J. W., Palich, L. E., & Hoy, F. (2020). *Small Business Management: An Entrepreneurial Emphasis (Indian Edition)*. Cengage Learning.
- 2) Barrow C. *The Essence of Small Business*, Prentice Hall of India, New Delhi, 1997.
- 3) Vasanth Desai, *Small Scale Industries and Entrepreneurship*, Himalaya Publishing House, Mumbai, 2002.
- 4) Shukla M.B., *Entrepreneurship and Small Business Management*, KITAB MAHAL, New Delhi, 2003.
- 5) Narasaiah M.L., *Small Scale Entrepreneurship*, Discovery Publishing House, New Delhi, 2001.

اکائی 23۔ منتخب ممالک میں چھوٹے کاروبار

(Small Business in select countries)

Structure	اکائی کے اجزاء
Introduction	23.0 تمہید
Objectives	23.1 مقاصد
The Significance of Small Businesses in Developing Countries	23.2 چھوٹے کاروبار کی ترقی پذیر ممالک میں اہمیت
Opportunities for Small Businesses in developing countries	23.3 چھوٹے کاروبار کے ترقی پذیر ممالک میں مواقع
Challenges for Small Businesses	23.4 چھوٹے کاروباروں کے لیے چیلنجز
Factors affecting the success of small business in developing countries	23.5 ترقی پذیر ممالک میں چھوٹے کاروبار کی کامیابی کو متاثر کرنے والے عوامل
Government Support programme for small businesses	23.6 چھوٹے کاروباروں کے لیے سرکاری امدادی پروگرام
Non-government Support Programme	23.7 غیر سرکاری امدادی پروگرام
Common regulatory framework for small businesses in developing countries	23.8 ترقی پذیر ممالک میں چھوٹے کاروباروں کے لیے مشترکہ ریگولیٹری فریم ورک
Keywords	23.9 کلیدی الفاظ
Model Examination Questions	23.10 نمونہ امتحانی سوالات
Suggested Learning Resources	23.11 تجویز کردہ اکتسابی مواد

23.0 تمہید (Introduction)

ہماری عالمی معیشت کی متحرک ٹیپسٹری (tapestry) میں، ترقی پذیر ممالک میں چھوٹے کاروبار ترقی کی لچکدار اور متحرک بنیاد کے

طور پر کھڑے ہیں۔ یہ ادارے اگرچہ اکثر پیمانے پر معمولی ہوتے ہیں لیکن اپنی اپنی قوموں کے معاشی، سماجی اور ثقافتی منظر ناموں کی تشکیل میں بڑا کردار ادا کرتے ہیں۔ ترقی پذیر ممالک میں چھوٹے کاروبار کا انتظام ایک کثیر جہتی (Multidimensional) کوشش ہے، جو کاروباری جذبے کو وسائل اور موافقت کے ساتھ ملاتی ہے۔

یہ ایک ایسا سفر ہے جو چیلنجوں، مواقع اور جامع ترقی کے وعدے کے لیے جانا جاتا ہے۔ یہ تعارف ترقی پذیر ممالک میں چھوٹے کاروبار کے انتظام کی پیچیدگیوں اور اہمیت کو بتاتا ہے اور اس اہم کردار پر روشنی ڈالتا ہے جو یہ کاروباری ادارے اقتصادی ترقی کو فروغ دینے، غربت کے خاتمے، اور جدت کو فروغ دینے میں ادا کرتے ہیں، جبکہ اس کے ساتھ ساتھ ان پیچیدگیوں اور رکاوٹوں کو بھی دور کرتے ہیں جن پر انہیں قابو پانا ضروری ہے۔

جدید عالمی منظر نامے میں، چھوٹے کاروبار ترقی پذیر ممالک میں تبدیلی کے اہم ایجنٹ کے طور پر ابھرے ہیں۔ یہ انٹرپرائزز، عام طور پر اپنے معمولی سائز کی وجہ سے جانے جاتے ہیں اور مختلف شعبوں جیسے کہ زراعت (agriculture)، خوردہ (retail)، خدمات (service)، مینوفیکچرنگ اور ٹیکنالوجی میں کام کرتے ہیں۔ اگرچہ ان کاروباروں کا پیمانہ کم دکھائی دے سکتا ہے، لیکن ان کا اجتماعی اثر بہت زیادہ ہے۔

ترقی پذیر ممالک میں چھوٹے کاروبار کا انتظام ایک زبردست اور کثیر جہتی موضوع ہے جس کے قریب سے جاننے کی ضرورت ہے۔ یہ عزم، لچک اور آسانی کا بیان ہے، کیونکہ کاروباری افراد چیلنجوں اور مواقع کے پیچیدہ ویب (complex web) کو حل کرتے ہیں جو ان کے آپریٹنگ ماحول کی وضاحت کرتے ہیں۔

23.1 مقاصد (Objectives)

اس اکائی کے مطالعے کے بعد آپ اس قابل ہو جائیں گے کہ:

- ترقی پذیر ممالک میں چھوٹے کاروباروں کو درپیش چیلنجوں کو سمجھ سکیں گے۔
- اقتصادی ترقی میں چھوٹے کاروباروں کے کردار کو سمجھ سکیں گے۔
- چھوٹے کاروباروں پر حکومتی پالیسیوں کے اثرات کا تجزیہ کر سکیں گے۔
- ان ممالک میں چھوٹے کاروباروں کی منفرد خصوصیات کا جائزہ لے سکیں گے۔
- ترقی پذیر معیشتوں میں چھوٹے کاروبار کی کامیابی کے لیے حکمت عملیوں کی نشاندہی کر سکیں گے۔

23.2 چھوٹے کاروبار کی ترقی پذیر ممالک میں اہمیت

(The Significance of Small Businesses in Developing Countries)

- ترقی پذیر ممالک میں چھوٹے کاروبار اپنی اپنی معیشتوں میں ایک منفرد اور اہم مقام رکھتے ہیں۔ وہ اکثر اقتصادی ترقی کے انجن کے

طور پر کام کرتے ہیں، اپنی قوموں کی مجموعی گھریلو پیداوار (جی ڈی پی) میں خاطر خواہ حصہ ڈالتے ہیں۔ مزید برآں، وہ روزگار پیدا کرنے میں اہم کردار ادا کرتے ہیں، لاکھوں افراد کو ملازمتیں فراہم کرتے ہیں، خاص طور پر ان علاقوں میں جہاں ملازمت کے رسمی مواقع محدود ہیں۔ روزگار کی تخلیق میں یہ کردار غربت کے خاتمے اور سماجی استحکام (social stability) کے لیے ضروری ہے۔

• چھوٹے کاروبار تخلیقی صلاحیتوں (creativity) اور موافقت (adaptability) کے کلچر کو پروان چڑھاتے ہوئے جدت طرازی اور انٹرپرائیزور شپ کو بھی فروغ دیتے ہیں۔ ان منصوبوں میں، افراد اکثر اپنی برادریوں میں غیر پورا ہونے والی ضروریات کی نشاندہی کرتے ہیں اور حل تیار کرتے ہیں، جس کے نتیجے میں مقامی جدت طرازی ہوتی ہے جو بعد میں وسیع تر مارکیٹوں تک پہنچ سکتی ہے۔

• مزید برآں، وہ مقامی معیشت کے تنوع میں شراکت کرتے ہیں۔ مختلف شعبوں میں مشغول ہو کر، چھوٹے کاروبار کسی ایک صنعت یا آمدنی کے ذرائع پر انحصار کم کرتے ہیں، اس طرح معاشی استحکام میں اضافہ ہوتا ہے۔

• چھوٹے کاروبار ترقی پذیر ممالک میں مختلف وجوہات کی بنا پر بہت اہمیت رکھتے ہیں۔ ان کا اثر ان کے معمولی پیمانے سے کہیں زیادہ پھیلا ہوا ہے، جس سے وہ ان قوموں کی اقتصادی، سماجی اور ثقافتی ترقی میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔

یہاں کچھ اہم وجوہات ہیں جن کی وجہ سے چھوٹے کاروبار ترقی پذیر ممالک میں اہم ہیں:

(1) ملازمت کی تخلیق (Job Creation): چھوٹے کاروبار روزگار پیدا کرنے والے بڑے ادارے ہیں۔ وہ آبادی کے ایک بڑے حصے کو ملازمتیں فراہم کرتے ہیں، بے روزگاری اور کم روزگاری کو کم کرنے میں مدد کرتے ہیں، جو ترقی پذیر ممالک میں اکثر اہم مسائل ہوتے ہیں۔ اس کے نتیجے میں، غربت میں کمی اور گھریلو آمدنی میں اضافہ ہوتا ہے۔

(2) معاشی ترقی (Economic Growth): چھوٹے کاروبار معاشی ترقی کے ضروری محرک ہیں۔ وہ سامان اور خدمات کی پیداوار، آمدنی پیدا کرنے، اور مجموعی گھریلو پیداوار (جی ڈی پی) میں حصہ ڈال کر مقامی معیشتوں کو متحرک کرتے ہیں۔ ان کی ترقی ذیلی صنعتوں (ancillary industries) کی ترقی اور معاشی تنوع میں اضافہ کا باعث بن سکتی ہے۔

(3) جدت اور موافقت (Innovation and Adaptability): چھوٹے کاروبار اکثر بڑی کارپوریشنوں کے مقابلے زیادہ چست اور جدتی (agile and innovative) ہوتے ہیں۔ وہ مارکیٹ کے بدلتے ہوئے مطالبات کا فوری جواب دے سکتے ہیں اور نئی مصنوعات یا خدمات لانچ (launch) کر سکتے ہیں۔ یہ موافقت معاشی مسابقت کو فروغ دیتی ہے اور معیشت میں وسیع تر جدت کو فروغ دے سکتی ہے۔

(4) دولت کی تقسیم (Wealth Distribution): چھوٹے کاروبار آبادی کے وسیع تر طبقے میں کاروبار اور دولت کی تخلیق (entrepreneurship and wealth creation) کے مواقع فراہم کر کے دولت کی دوبارہ تقسیم میں مدد کر سکتے ہیں۔ ترقی پذیر ممالک میں آمدنی میں عدم مساوات (income inequality) کو دور کرنے کے لیے یہ خاص طور پر اہم ہے۔

- (5) **مقامی ترقی (Local Development):** چھوٹے کاروباروں کی جڑیں ان کی مقامی برادریوں میں گہری ہوتی ہیں۔ وہ اکثر مقامی طور پر اپنی معلومات کا ذریعہ بناتے ہیں، اپنی کمیونٹیز میں دوبارہ سرمایہ کاری کرتے ہیں، اور مقامی انفراسٹرکچر کی ترقی میں ایک اہم کردار ادا کرتے ہیں۔ یہ کمیونٹی بانڈز کو مضبوط کرتا ہے اور پائیدار ترقی کو فروغ دیتا ہے۔
- (6) **مقامی پروڈیوسرز کے لیے مارکیٹ تک رسائی (Market Access for Local Producers):** چھوٹے کاروبار اکثر ثالث (intermediaries) کے طور پر کام کرتے ہیں، جو مقامی پروڈیوسرز کو وسیع تر مارکیٹوں سے جوڑتے ہیں۔ یہ چھوٹے پیمانے پر کسانوں اور کاریگروں کو بڑے کسٹمر بیس تک رسائی حاصل کرنے، ان کی آمدنی میں اضافہ اور ان کے معیار زندگی کو بہتر بنانے کے لیے مدد کر سکتا ہے۔
- (7) **ثقافتی تحفظ (Cultural Preservation):** ترقی پذیر ممالک میں بہت سے چھوٹے کاروبار روایتی دستکاری اور ثقافتی سرگرمیوں میں مصروف ہوتے ہیں۔ وہ ثقافتی ورثے (cultural heritage) کو محفوظ رکھنے اور مقامی آرٹ اور مصنوعات کو فروغ دینے میں مدد کرتے ہیں، جو قوم کے لیے فخر اور سیاحت کی آمدنی کا ذریعہ بن سکتے ہیں۔
- (8) **انٹرپرائیور شپ اور اسکلز ڈویلپمنٹ (Entrepreneurship and Skills Development):** چھوٹے کاروبار انٹرپرائیور شپ اور ضروری مہارتوں (skills) کی ترقی کی حوصلہ افزائی کرتے ہیں، جیسے کہ مالیاتی انتظام، مارکیٹنگ، اور کسٹمر سروس۔ یہ افراد کو بااختیار بناتا ہے اور انہیں مختلف معاشی کرداروں کے لیے تیار کرتا ہے۔
- (9) **دیہی اور دور دراز کے علاقے کی ترقی (Rural and Remote Area Development):** چھوٹے کاروبار اکثر دیہی اور دور دراز علاقوں میں کام کرتے ہیں، ان خطوں میں معاشی مواقع اور خدمات لاتے ہیں جنہیں بصورت دیگر نظر انداز کیا جاسکتا ہے۔ اس سے شہری نقل مکانی (urban migration) میں کمی اور زیادہ متوازن علاقائی ترقی ہو سکتی ہے۔
- (10) **سماجی استحکام (Social Stability):** معاشی ترقی اور روزگار کے انجن کے طور پر، چھوٹے کاروبار غربت، جرائم اور سماجی بد امنی کو کم کر کے سماجی استحکام میں اپنا کردار ادا کر سکتے ہیں۔ وہ معاشی شمولیت اور اوپر کی طرف نقل و حرکت کے احساس کو فروغ دیتے ہیں۔ خلاصہ یہ کہ ترقی پذیر ممالک میں چھوٹے کاروبار نہ صرف اپنی براہ راست معاشی شراکت کے لیے بلکہ روزگار کی تخلیق، غربت میں کمی، جدت طرازی اور مقامی ترقی پر ان کے وسیع اثرات کے لیے بھی اہم ہیں۔ وہ ان قوموں میں معاشی ترقی اور بہتر معیار زندگی کے سفر میں اہم اداکار ہیں۔

23.3 چھوٹے کاروبار کے ترقی پذیر ممالک میں مواقع

(Opportunities for Small Businesses in developing countries)

ترقی پذیر ممالک میں چھوٹے کاروبار کے لیے مواقع درج ذیل ہیں:

- (1) مزید ملازمت کے مواقع (more Job opportunities): چھوٹے کاروبار ترقی پذیر ممالک میں ملازمت کے بڑے تخلیق کار

- ہیں۔ وہ آبادی کے ایک اہم حصے کو روزگار کے مواقع فراہم کرتے ہیں، بشمول دیہی اور غیر رسمی شعبوں میں بھی۔
- (2) معاشی ترقی (Economic Growth): چھوٹے کاروبار اشیاء اور خدمات کی طلب کو متحرک کر کے، آمدنی کی سطح میں اضافہ، اور جی ڈی پی کو بڑھا کر مقامی اور قومی معاشی ترقی میں اہم اداکار ہوتے ہیں۔
- (3) مقامی توجہ (Local Focus): چھوٹے کاروبار اکثر مقامی یا علاقائی بازاروں کی خدمت کرتے ہیں، جس سے وہ اپنی برادریوں کے مخصوص مطالبات اور ترجیحات کو بہتر طور پر سمجھ سکتے ہیں۔ یہ مقامی معلومات ٹارگٹڈ مارکیٹنگ اور کسٹمر کی اطمینان کا باعث بن سکتی ہے۔
- (4) انٹرپرائیزور شپ پروموشن (Entrepreneurship Promotion): چھوٹے کاروبار افراد کو اپنے منصوبے شروع کرنے، ضروری کاروباری مہارتیں سیکھنے، اور آزادی حاصل کرنے کے مواقع فراہم کر کے انٹرپرائیزور شپ کی حوصلہ افزائی کرتے ہیں۔
- (5) دولت کی تقسیم (Wealth Distribution): چھوٹے کاروبار آبادی کے وسیع تر طبقے کے درمیان دولت کی تخلیق کے مواقع فراہم کر کے دولت کو زیادہ یکساں طور پر تقسیم کرنے میں مدد کرتے ہیں، جس سے آمدنی میں عدم مساوات کم ہوتی ہے۔
- (6) جدت اور موافقت (Innovation and Adaptability): چھوٹے کاروبار اکثر زیادہ جست ہوتے ہیں اور مارکیٹ کے بدلتے ہوئے حالات کے مطابق تیزی سے ڈھل سکتے ہیں۔ یہ موافقت مقامی ضروریات کے مطابق جدتی حل اور مصنوعات کا باعث بن سکتی ہے۔
- (7) کمیونٹی ڈویلپمنٹ (Community Development): چھوٹے کاروبار ان کی برادریوں میں گہری جڑیں رکھتے ہیں۔ وہ اکثر مقامی اقدامات کی حمایت کرتے ہیں، تقریبات کو سپانسر (sponsor) کرتے ہیں، اور کمیونٹی کی ترقی کی سرگرمیوں میں مشغول ہوتے ہیں، جو کمیونٹی بانڈ کو مضبوط بناتے ہیں۔
- (8) فنانس تک رسائی (Access to Finance): مائیکرو فنانس (micro finance) اداروں اور ڈیجیٹل مالیاتی خدمات کے عروج نے چھوٹے کاروباروں کی سرمائے اور مالیاتی خدمات تک رسائی کو بہتر کیا ہے، جس سے ترقی اور سرمایہ کاری پہلے سے زیادہ ممکن ہوئی ہے۔

23.4 چھوٹے کاروباروں کے لیے چیلنجز (Challenges for Small Businesses)

چھوٹے کاروباروں کے لیے درج ذیل چیلنجز ہیں:

- (1) سرمائے تک محدود رسائی (Limited Access to Capital): ترقی پذیر ممالک میں چھوٹے کاروباروں کے لیے فنانسنگ تک رسائی ایک اہم چیلنج بنی ہوئی ہے، کیونکہ ان کے پاس اکثر ضمانت (collateral) کی کمی ہوتی ہے اور انہیں روایتی قرض دہندگان کی جانب سے اعلیٰ شرح سود (high interest rate) کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔
- (2) ریگولیٹری رکاوٹیں (Regulatory Hurdles): پیچیدہ ریگولیٹری ماحول کو نیوگیٹ کرنا چھوٹے کاروباروں کے لیے مشکل ہو سکتا

ہے، جس سے ضرورت سے زیادہ کاغذی کارروائی، بد عنوانی (corruption) اور تعمیل کے چیلنجز (compliance challenges) کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔

(3) بنیادی ڈھانچے کے خسارے (Infrastructure Deficits): ناکافی انفراسٹرکچر، بشمول خراب سڑکیں، خراب بجلی، اور انٹرنیٹ تک محدود رسائی، چھوٹے کاروباروں کے کام اور ترقی میں رکاوٹ بن سکتی ہے۔

(4) مارکیٹ کا مقابلہ (Market Competition): چھوٹے کاروباروں کو اکثر بڑی، قائم فرموں یا غیر رسمی معاشی اداروں سے سخت مقابلے کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ مقابلہ منافع کے مارجن کو کم کر سکتا ہے۔

(5) ہنر اور ٹریننگ کی کمی (Skills and Training Gaps): چھوٹے کاروباری مالکان کے پاس باضابطہ کاروباری تعلیم اور تربیت کی کمی ہو سکتی ہے، جو مالیات کا انتظام کرنے، صحیح پیمانے پر کام کرنے اور اختراع کرنے کی ان کی صلاحیت کو متاثر کر سکتی ہے۔

(6) ناکامی کا خطرہ (Risk of Failure): اکثر معاشی اتار چڑھاؤ، مارکیٹ کے اتار چڑھاؤ اور محدود وسائل کی وجہ سے ترقی پذیر ممالک میں چھوٹے کاروباروں میں ناکامی کا زیادہ خطرہ ہوتا ہے۔

(7) ٹیکنالوجی تک رسائی (Access to Technology): اگرچہ ٹیکنالوجی اپنانے میں اضافہ ہو رہا ہے چھوٹے کاروباروں کے پاس اب بھی جدید ٹیکنالوجی اور ڈیجیٹل انفراسٹرکچر تک محدود رسائی ہو سکتی ہے، جو مسابقت کو متاثر کر سکتی ہے۔

(8) محدود مارکیٹنگ اور برانڈنگ (Limited Marketing and Branding): چھوٹے کاروباروں کو مارکیٹنگ اور برانڈنگ میں دشواری کا سامنا کرنا پڑ سکتا ہے اور یہ ان کی مرئیت (visibility) اور مارکیٹ کی پہنچ کو متاثر کر سکتا ہے۔

(9) عالمی منڈیوں تک رسائی (Access to Global Markets): تجارتی رکاوٹوں، مارکیٹ کی معلومات کی کمی، اور رسد کے مسائل (logistics issues) کی وجہ سے بین الاقوامی منڈیوں میں داخل ہونے کی کوشش کرتے وقت چھوٹے کاروباروں کو اکثر چیلنجز کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔

(10) معاشی جھٹکوں کا خطرہ (Vulnerability to Economic Shocks): چھوٹے کاروبار اکثر معاشی جھٹکوں کے لیے انتہائی حساس ہوتے ہیں، جیسے کرنسی کے اتار چڑھاؤ، افراط زر، اور صارفین کے رویے میں تبدیلی، جو ان کی عملداری کو متاثر کر سکتے ہیں۔

کامیابی اور ترقی کی منازل طے کرنے کے لیے، ترقی پذیر ممالک میں چھوٹے کاروباروں کو مواقع سے فائدہ اٹھاتے ہوئے ان چیلنجز پر قابو پانے میں مدد کی ضرورت ہے۔ حکومتی پالیسیاں، سرمائے تک رسائی، تربیت اور صلاحیت سازی کے پروگرام، اور بنیادی ڈھانچے کی ترقی چھوٹے کاروبار کی ترقی کے لیے ایک سازگار ماحول پیدا کرنے کے لیے مداخلت کے کلیدی شعبے ہیں۔

23.5 ترقی پذیر ممالک میں چھوٹے کاروبار کی کامیابی کو متاثر کرنے والے عوامل

(Factors affecting the success of small business in developing countries)

ترقی پذیر ممالک میں چھوٹے کاروباروں کی کامیابی بہت سے عوامل سے متاثر ہوتی ہے جو معاشی، سماجی، ریگولیٹری اور ماحولیاتی جہتوں پر محیط

ہوتے ہیں۔ ان عوامل کو سمجھنا پالیسی سازوں، کاروباری افراد اور سرمایہ کاروں کے لیے بہت ضروری ہے۔
یہاں کچھ اہم عوامل ہیں جو ترقی پذیر ممالک میں چھوٹے کاروباروں کی کامیابی کو متاثر کرتے ہیں:

- (1) سرمائے تک رسائی (Access to Capital): چھوٹے کاروباروں کے لیے فنانس کی دستیابی اور سرمائے تک رسائی بہت اہم ہے۔ چھوٹے کاروبار اکثر ذاتی بچت (personal saving)، خاندان اور دوستوں کے قرضوں یا ابتدائی سرمائے کے لیے مائیکرو فنانس اداروں پر انحصار کرتے ہیں۔ سستی کریڈٹ اور مالیاتی خدمات تک رسائی ان کی کامیابی میں اہم کردار ادا کرتی ہے۔
- (2) حکومتی پالیسیاں اور ضابطے (Government Policies and Regulations): ریگولیٹری ماحول کا چھوٹے کاروباروں پر کافی اثر پڑتا ہے۔ سازگار پالیسیاں، جیسا کہ رجسٹریشن کا آسان طریقہ، ٹیکس مراعات، اور کاروباری دوستانہ ضوابط، ترقی کو آسان بنا سکتے ہیں۔ اس کے برعکس، ضرورت سے زیادہ بیوروکریسی (bureaucracy)، زیادہ ٹیکس اور بد عنوانی کامیابی کی راہ میں رکاوٹ بن سکتی ہے۔
- (3) بنیادی ڈھانچہ اور ٹیکنالوجی (Infrastructure and Technology): مناسب انفراسٹرکچر، بشمول قابل اعتماد بجلی، نقل و حمل کے نیٹ ورکس، اور انٹرنیٹ تک رسائی، آپریشن اور توسیع کے لیے ضروری ہے۔ چھوٹے کاروبار کارکردگی اور مسابقت کے لیے ٹیکنالوجی کا فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔
- (4) مارکیٹ تک رسائی (Market Access): منڈیوں تک رسائی اور توسیع (expansion) کی صلاحیت بہت ضروری ہے۔ چھوٹے کاروباروں کو صارفین، سپلائرز اور تقسیم کے نیٹ ورکس تک رسائی کی ضرورت ہوتی ہے۔ مارکیٹ میں داخلے اور مسابقت میں رکاوٹیں کامیابی میں رکاوٹ بن سکتی ہیں۔
- (5) مارکیٹ ریسرچ اور تفہیم (Market Research and Understanding): چھوٹے کاروبار جو مارکیٹ ریسرچ کرتے ہیں اور اس کے مطابق اپنی پیش کشوں کو اپناتے ہیں ان کے کامیاب ہونے کا زیادہ امکان ہوتا ہے، جس کے لئے مارکیٹ کی حرکیات، صارفین کی ترجیحات، اور حریفوں کی سمجھ بہت ضروری ہے۔
- (6) تعلیم اور ہنر (Education and Skills): معیاری تعلیم، تربیت، اور ترقیاتی پروگراموں تک رسائی کاروبار کو موثر طریقے سے منظم کرنے کی ان کی صلاحیت کو بڑھا سکتی ہے، اس لیے صحیح ہنر کے حامل کاروباری افراد اور ملازمین کے پھلنے پھولنے کا زیادہ امکان ہوتا ہے۔
- (7) نیٹ ورکنگ اور سپورٹ سسٹم (Networking and Support Systems): چھوٹے کاروبار نیٹ ورکنگ اور سپورٹ سسٹمز، جیسے بزنس ایسوسی ایشنز (business associations)، چیمبرز آف کامرس (chambers of commerce)، اور مینٹرشپ پروگرامز (mentorship programs) سے فائدہ اٹھاتے ہیں۔ یہ وسائل رہنمائی، مشورہ اور تعاون کے مواقع فراہم کرتے ہیں۔
- (8) جدت اور موافقت (Innovation and Adaptability): چھوٹے کاروبار جو جدت کرتے ہیں اور بدلتے ہوئے بازار کے حالات کے مطابق زیادہ لچکدار ہوتے ہیں۔ مواقع اور چیلنجوں کی شناخت اور ان کا جواب دینے کی صلاحیت کامیابی کی کلید ہے۔
- (9) عالمی منڈیوں تک رسائی (Access to Global Markets): بین الاقوامی تجارت اور عالمی منڈیوں تک رسائی ترقی کے مواقع فراہم کرتی ہے۔ چھوٹے کاروبار جو اپنی مصنوعات یا خدمات برآمد کر سکتے ہیں وہ اپنے کسٹمر بیس کو نمایاں طور پر بڑھا سکتے ہیں۔

10) ثقافتی اور سماجی عوامل (Cultural and Social Factors): مقامی ثقافت اور سماجی حرکیات کو سمجھنا کامیابی کو بڑھا سکتا ہے۔ وہ کاروبار جو مقامی رسم و رواج اور روایات کا احترام کرتے ہیں اور ان سے منسلک ہوتے ہیں اکثر گاہکوں کے ساتھ مضبوط تعلقات استوار (build up) کرتے ہیں۔

11) سپورٹ اور وسائل تک رسائی (Access to Support and Resources): چھوٹے کاروبار سرکاری یا غیر سرکاری پروگراموں سے فائدہ اٹھا سکتے ہیں جو مالی یا تکنیکی مدد فراہم کرتے ہیں، جیسے کہ گرانٹ (grant)، تربیت (training)، اور کاروباری ترقی کی خدمات (business development services)۔

12) معاشی اور سیاسی استحکام (Economic and Political Stability): کسی ملک میں معاشی اور سیاسی استحکام کاروباری کامیابی کے لیے اہم ہے۔ سیاسی بد امنی اور معاشی اتار چڑھاؤ آپریشنز اور سرمایہ کاری کو متاثر کر سکتا ہے۔

13) ماحولیاتی پائیداری (Environmental Sustainability): ماحولیاتی پائیداری اور ذمہ دار کاروباری طریقوں کے بارے میں بڑھتی ہوئی بیداری صارفین کی ترجیحات پر مثبت اثر ڈال سکتی ہے اور ایسی مصنوعات اور خدمات کے لیے نئی منڈیاں کھول سکتی ہے جو ماحول کو نقصان نہیں پہنچاتی ہیں۔

14) مارکیٹ کی جگہ اور تفریق (Market Niche and Differentiation): چھوٹے کاروبار جو ایک منفرد مارکیٹ کی جگہ تلاش کرتے ہیں یا مخصوص مصنوعات اور خدمات تیار کرتے ہیں وہ کم مسابقت کا سامنا کر سکتے ہیں اور کامیابی کے بہتر امکانات رکھتے ہیں۔

15) گاہک کی مصروفیت اور معیاری خدمت (Customer Engagement and Quality Service): گاہکوں کے ساتھ مضبوط تعلقات استوار کرنا، اعلیٰ معیار کی مصنوعات یا خدمات پیش کرنا، اور بہترین کسٹمر سروس فراہم کرنا کامیابی کے لیے بنیادی عوامل ہیں۔

16) کاروباری مہارتیں اور ذہنیت (Entrepreneurial Skills and Mindset): عزم، استقامت اور ترقی کی ذہنیت کے حامل کاروباری افراد کے چیلنجوں پر قابو پانے اور طویل مدت میں کامیاب ہونے کے امکانات زیادہ ہوتے ہیں۔

ترقی پذیر ممالک میں چھوٹے کاروباروں کی کامیابی کا انحصار اوپر زیر بحث عوامل کے امتزاج پر ہے، اور ان کی متعلقہ اہمیت مخصوص سیاق و سباق (specific context) اور صنعت کی بنیاد پر مختلف ہو سکتی ہے۔ پالیسی سازوں، کاروباری مالکان، اور اسٹیک ہولڈرز کو ایک قابل ماحول بنانے کے لیے مل کر کام کرنا چاہیے جو چھوٹے کاروبار کی ترقی اور پائیداری کو فروغ دیتا ہے۔

23.6 چھوٹے کاروباروں کے لیے سرکاری امدادی پروگرام

(Government Support programme for small businesses)

چھوٹے کاروباروں کے لیے سپورٹ پروگرام، چاہے وہ سرکاری یا غیر سرکاری تنظیموں کی طرف سے شروع کیے گئے ہوں، انٹرپرائیور شپ کو فروغ دینے، معاشی ترقی کو فروغ دینے اور چھوٹے کاروباری مالکان کو درپیش چیلنجوں سے نمٹنے میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔ یہاں کچھ مشترکہ حکومت اور امدادی پروگراموں کا ایک جائزہ ہے جن کا مقصد چھوٹے کاروباروں کی مدد کرنا ہے:

- (1) مالی اعانت (Financial Assistance): حکومتیں اکثر گرانٹس، سبسڈیز، یا کم سود والے قرضوں کی شکل میں مالی مدد پیش کرتی ہیں تاکہ چھوٹے کاروباروں کو آغاز یا توسیع کے لیے سرمائے تک رسائی میں مدد ملے۔
- (2) ٹیکس مراعات (Tax Incentives): ٹیکس میں چھوٹ، کمی، یا چھوٹ چھوٹے کاروبار کی ترقی کی حوصلہ افزائی کر سکتی ہے۔ یہ مراعات معاشی ترقی کو فروغ دینے کے لیے مخصوص صنعتوں یا خطوں پر لاگو ہو سکتی ہیں۔
- (3) آسان ضابطے (Simplified Regulations): کاروبار کے اندراج کے عمل کو ہموار کیا گیا اور ریگولیٹری بوجھ میں کمی سے کاروباری افراد کے لیے چھوٹے کاروبار شروع کرنے اور چلانے میں آسانی ہو سکتی ہے۔
- (4) برآمد میں مدد (Export Assistance): حکومتی پروگرام چھوٹے کاروباروں کو مدد فراہم کر سکتے ہیں جو اپنی مصنوعات یا خدمات برآمد کرنا چاہتے ہیں۔ اس میں مارکیٹ ریسرچ، تجارتی مشن، اور تجارتی مالیات کے ساتھ تعاون شامل ہے۔
- (5) تربیت اور ترقی (Training and Development): حکومت کے زیر اہتمام تربیت اور صلاحیت سازی کے پروگرام چھوٹے کاروباری مالکان اور ملازمین کو انتظام، مارکیٹنگ (marketing) اور مالیاتی منصوبہ بندی (financial planning) جیسے شعبوں میں ضروری مہارتیں (essential skills) اور علم حاصل کرنے کے مواقع فراہم کرتی ہیں۔
- (6) پبلک پروکیورمنٹ تک رسائی (Access to Public Procurement): حکومتیں چھوٹے کاروباروں کے لیے پبلک پروکیورمنٹ کے معاہدوں (public procurement contract) کا ایک حصہ الگ کر سکتی ہیں، جس سے وہ سرکاری معاہدوں کے لیے مقابلہ کر سکیں اور قیمتی تجربہ حاصل کر سکیں۔
- (7) ٹیکنالوجی اور انوویشن سپورٹ (Technology and Innovation Support): چھوٹے کاروباروں میں ٹیکنالوجی کو اپنانے اور جدت کو فروغ دینے والے اقدامات ان کی مسابقت کو بہتر بنا سکتے ہیں۔ اس میں تحقیق اور ترقی (R&D) منصوبوں کے لیے فنڈنگ شامل ہو سکتی ہے۔
- (8) برآمدی منڈیوں تک رسائی (Access to Export Markets): حکومتیں اکثر مارکیٹ تک رسائی اور معلومات فراہم کرتی ہیں، جس سے چھوٹے کاروباروں کو برآمدی فروغ دینے والی ایجنسیوں اور تجارتی فروغ کے پروگراموں کے ذریعے بین الاقوامی منڈیوں میں داخل ہونے میں مدد ملتی ہے۔
- (9) بزنس انکیوبیٹرز اور ایکسلریٹرز (Business Incubators and Accelerators): یہ پروگرام شروع کرنے والوں اور چھوٹے کاروباروں کو بڑھنے اور کامیاب ہونے کے لیے دفتر کی جگہیں، رہنمائی (mentorship)، اور نیٹ ورکنگ کے مواقع (networking opportunities) فراہم کرتے ہیں۔
- (10) سستی ورک اسپیس تک رسائی (Access to Affordable Workspace): چھوٹے کاروباروں کے لیے دفتری اور صنعتی جگہ کی لاگت کو کم کرنے کے لیے کچھ حکومتوں کی جانب سے سستی کام کرنے کی جگہوں اور کاروباری پارکوں (business parks) کی مدد کی جاتی ہے۔

11) ماحولیاتی پائیداری کے پروگرام (Environmental Sustainability Programs): حکومتی اقدامات اچھے ماحولیاتی طریقوں کی حوصلہ افزائی کر سکتے ہیں اور چھوٹے کاروباروں کو ماحولیاتی پائیدار ٹیکنالوجیز (environment-sustainable technologies) کو اپنانے کے لیے ترغیبات پیش کر سکتے ہیں۔

23.7 غیر سرکاری امدادی پروگرام (Non-Government Support Programme)

- 1) مائیکروفنانس ادارے (Microfinance Institutions): غیر سرکاری تنظیمیں (NGOs) اور مائیکروفنانس ادارے، چھوٹے قرضوں، بچت کھاتوں اور ان کاروباریوں کے لیے مالیاتی خدمات تک رسائی فراہم کرتے ہیں جو روایتی بینکنگ (traditional banking) کے لیے اہل نہیں ہوتے ہیں۔
- 2) بزنس ڈیولپمنٹ سروسز (Business Development Services): این جی اوز چھوٹے کاروباری مالکان کی صلاحیتوں کو بڑھانے کے لیے کاروباری منصوبہ بندی، مارکیٹنگ اور مالیاتی انتظام جیسے شعبوں میں مشاورتی خدمات اور تکنیکی مدد پیش کرتی ہیں۔
- 3) رہنمائی اور نیٹ ورکنگ (Mentorship and Networking): مینٹرشپ پروگرام تجربہ کار کاروباری افراد کو چھوٹے کاروباری مالکان سے جوڑتے ہیں، اور رہنمائی، مشورہ اور نیٹ ورکنگ کے مواقع فراہم کرتے ہیں۔
- 4) تربیتی ورکشاپس اور سیمینارز (Training Workshops and Seminars): غیر سرکاری تنظیمیں اکثر کاروبار سے متعلق مختلف موضوعات پر تربیتی ورکشاپس اور سیمینار منعقد کرتی ہیں، بشمول قانونی تعمیل (legal compliance)، مارکیٹنگ (marketing)، اور مالیاتی خواندگی (financial literacy)۔
- 5) خواتین اور اقلیتی کاروباری معاونت (Women and Minority Business Support): مخصوص پروگرام خواتین اقلیتوں، اور دیگر کم نمائندگی والے گروہوں کو ہدف بناتے ہیں تاکہ ان کو کاروبار شروع کرنے اور بڑھانے میں مدد ملے، تنوع اور شمولیت (diversification and inclusion) کو فروغ دیا جائے۔
- 6) انڈسٹری ایسوسی ایشنز (Industry Associations): یہ تنظیمیں کسی خاص شعبے کے اندر چھوٹے کاروباروں کی مدد کے لیے وکالت (advocacy)، نیٹ ورکنگ، اور صنعت کے لیے مخصوص وسائل فراہم کرتی ہیں۔
- 7) معاشی ترقی کی ایجنسیاں (Economic Development Agencies): علاقائی اور مقامی معاشی ترقی کی ایجنسیاں اکثر این جی اوز کے ساتھ مل کر چھوٹے کاروباروں کو راغب کرنے اور برقرار رکھنے کے لیے کام کرتی ہیں، جو نقل مکانی یا توسیع کے لیے ترغیبات اور وسائل پیش کرتی ہیں۔
- 8) تجارتی ایسوسی ایشنز (Trade Associations): تجارت اور صنعت کی ایسوسی ایشنز سے وابستہ این جی اوز تجارت کو فروغ دینے (trade promotion)، معیارات کی تعمیل (standards compliance) اور مارکیٹ تک رسائی کے شعبوں میں مدد اور تعاون پیش کر سکتی ہیں۔

9) سماجی کاروباری اقدامات (Social Entrepreneurship Initiatives): کچھ این جی اوز سماجی کاروباریوں اور چھوٹے کاروباروں کی حمایت کرتی ہیں جو سماجی اور ماحولیاتی مسائل کو حل کرنے پر مضبوط توجہ رکھتے ہیں۔

10) عالمی منڈیوں تک رسائی (Access to Global Markets): این جی اوز بین الاقوامی تجارت اور برآمدی تیاری میں مدد فراہم کر سکتی ہیں، چھوٹے کاروباروں کو تجارتی فروغ اور صلاحیت سازی کے پروگراموں کے ذریعے عالمی منڈیوں میں داخل ہونے میں مدد فراہم کر سکتی ہیں۔

یہ سرکاری اور غیر سرکاری امدادی پروگرام چھوٹے کاروباروں کی مختلف ضروریات کو پورا کرنے کے لیے بنائے گئے ہیں، بشمول فنانس تک رسائی، کاروباری ترقی، تعلیم، اور مارکیٹ کی توسیع۔ ان وسائل سے فائدہ اٹھا کر، چھوٹے کاروباری مالکان اپنی کامیابی کے امکانات کو بڑھا سکتے ہیں اور اپنی کمیونٹی اور ممالک کی معاشی ترقی میں اپنا ایک اہم کردار ادا کر سکتے ہیں۔

23.8 ترقی پذیر ممالک میں چھوٹے کاروباروں کے لیے مشترکہ ریگولیٹری فریم ورک

(Common regulatory framework for small businesses in developing countries)

اس میں قانونی اور انتظامی قواعد و ضوابط (legal and administrative rules and procedures) شامل ہیں جو ان

اداروں کے قیام (establishments)، آپریشن اور انتظام کو کنٹرول کرتے ہیں۔ یہ فریم ورک کاروبار کرنے میں آسانی، کاروباری سرگرمیوں اور معاشی ترقی کو نمایاں طور پر متاثر کر سکتا ہے۔

ترقی پذیر ممالک میں چھوٹے کاروباروں کے لیے ریگولیٹری فریم ورک کے اہم عناصر یہ ہیں:

1. کاروبار کی رجسٹریشن اور لائسنسنگ (Business Registration and Licensing)

• آسان رجسٹریشن (Simplified Registration): ترقی پذیر ممالک آسان کاروباری رجسٹریشن کے عمل کی پیشکش کر سکتے ہیں جو چھوٹے کاروباری مالکان کے لیے انتظامی بوجھ اور اخراجات کو کم کرتے ہیں۔ یہ رسمی بنانے (formalization) کی حوصلہ افزائی کرتا ہے اور رسمی معیشت میں داخلے کو آسان بناتا ہے۔

• لائسنسنگ کے تقاضے (Licensing Requirements): لائسنسنگ اور اجازت نامے (licensing and permits) کے ضوابط (regulations) واضح اور شفاف ہونے چاہئیں، معیاری تقاضوں (standardized requirements) اور فیسوں کے ساتھ، بدعنوانی کے ابہام اور مواقع کو کم کرنا۔

2. ٹیکس (Taxation)

• ٹیکس کی تعمیل (Tax Compliance): واضح تعمیل کے طریقہ کار کے ساتھ آسان اور شفاف ٹیکس نظام چھوٹے کاروباروں پر ٹیکس کے بوجھ کو کم کر سکتا ہے۔

• ٹیکس مراعات (Tax Incentives): ٹیکس کی مراعات، جیسے ٹیکس میں وقفے یا کم شرحیں، چھوٹے کاروبار کی ترقی اور سرمایہ کاری

کی حوصلہ افزائی کر سکتی ہیں۔

3. روزگار کے ضوابط (Employment Regulations)

- لیبر قوانین (Labor Laws): لیبر کے ضوابط لچکدار ہونے چاہئیں، جس سے چھوٹے کاروباروں کو نسبتاً آسانی کے ساتھ ملازمین کی خدمات حاصل کرنے اور ان کا انتظام کرنے کی اجازت دی جائے۔ اس میں ملازمین کی بھرتی، اور ان کو برقرار رکھنے اور برطرف (dismissed) کرنے کے طریقہ کار کو آسان بنایا جاسکتا ہے۔
- کم از کم اجرت (Minimum Wage): ایک مناسب کم از کم اجرت پر غور کرنا جو چھوٹے کاروباری مالکان پر زیادہ بوجھ یا روزگار پر منفی اثر نہ ڈالے۔

4. ماحولیاتی اور حفاظتی ضابطے (Environmental and Safety Regulations)

- تعمیل کے تقاضے (Compliance Requirements): ماحولیاتی اور حفاظتی معیارات کے حوالے سے واضح ضابطے موجود ہونے چاہئیں۔ ان کو ذمہ دار کاروباری طریقوں کو فروغ دینے کے لیے ڈیزائن کیا جانا چاہیے۔

5. مالیات تک رسائی (Access to Finance)

- مائیکرو فنانس ریگولیشنز (Microfinance Regulations): مائیکرو فنانس اداروں کے لیے معاون ضوابط چھوٹے کاروباروں کے لیے قرض تک رسائی کو بہتر بنا سکتے ہیں، جس سے وہ سرمایہ کاری اور ترقی کر سکتے ہیں۔
- متبادل فنانسنگ (Alternative Financing): ایسے ضوابط جو کراؤڈ فنڈنگ، پیر ٹو پیر قرضے (peer to peer lending)، اور دیگر متبادل مالیاتی ذرائع کے ظہور کے قابل بناتے ہیں، چھوٹے کاروباروں کو فائدہ پہنچا سکتے ہیں۔

6. دانشورانہ املاک کے حقوق (Intellectual Property Rights)

- IP کا تحفظ (Protection of IP): چھوٹے کاروباروں کو ایک قانونی فریم ورک تک رسائی حاصل ہونی چاہیے جو ان کی دانشورانہ املاک (جدت، ٹریڈ مارکس، اور کاپی رائٹس) کی حفاظت کرتا ہو اور جدت اور مصنوعات کی ترقی کو فروغ دیتا ہو۔

7. مارکیٹ تک رسائی اور مقابلہ (Market Access and Competition)

- عدم اعتماد اور مسابقت کے ضوابط (Anti-trust and Competition Regulations): قابل نفاذ عدم اعتماد (Enforceable antitrust) کے قوانین اور مسابقتی پالیسیاں مارکیٹ کی اجارہ داریوں (Monopolies) کو روکنے میں مدد کرتی ہیں، اس بات کو یقینی بناتے ہوئے کہ چھوٹے کاروبار منصفانہ مقابلہ کر سکتے ہیں۔

8. انفراسٹرکچر اور لاجسٹکس (Infrastructure and Logistics)

- ریگولیٹری سپورٹ (Regulatory Support): قواعد و ضوابط کو اہم بنیادی ڈھانچے کی ترقی اور دیکھ بھال میں مدد کرنی چاہیے، بشمول سڑکیں، نقل و حمل کے نیٹ ورکس (Transportation networks)، اور ڈیجیٹل انفراسٹرکچر، کاروباری کارروائیوں میں

سہولت فراہم کرنے کے لیے۔

9. صارفین کا تحفظ (Consumer Protection)

- صارفین کے حقوق (Consumer Rights): وہ ضوابط جو صارفین کے حقوق کا تحفظ کرتے ہیں اور منصفانہ کاروباری طریقوں کو یقینی بناتے ہیں جو چھوٹے کاروباروں کے لیے مارکیٹ کے اعتماد اور پائیداری میں ایک اہم کردار ادا کرتے ہیں صارفین کے تحفظ کے نام سے جانا جاتا ہے۔

10. امدادی خدمات (Support Services)

- حکومتی پروگرام (Government Programs): ترقی پذیر ممالک ایسے پروگرام قائم کر سکتے ہیں جو چھوٹے کاروباروں کو ان کے علم اور مہارت کو بڑھانے کے لیے مشاورتی خدمات، تربیت، اور مدد فراہم کرتے ہوں۔

11. برآمد اور درآمد کے ضوابط (Export and Import Regulations)

- تجارتی پالیسیاں (Trade Policies): برآمدات کی حوصلہ افزائی اور درآمد اور برآمد کے طریقہ کار کو ہموار کرنے سے چھوٹے کاروباروں کو فائدہ پہنچ سکتا ہے جو بین الاقوامی تجارت میں مشغول ہونا چاہتے ہیں۔

12. غیر رسمی شعبے کا انضمام (Informal Sector Integration)

- منتقلی کے طریقہ کار (Transition Mechanisms): ضوابط میں ایسے میکانزم (mechanisms) شامل ہو سکتے ہیں جو غیر رسمی کاروباروں (informal businesses) کی رسمی شعبے (formal sector) میں منتقلی میں سہولت فراہم کرتے ہیں اور انہیں رسمی بازاروں اور خدمات تک رسائی فراہم کرتے ہیں۔

13. ڈیجیٹل اکانومی اور ای کامرس (Digital Economy and E-commerce)

- ای کامرس کے ضوابط (E-commerce Regulations): ای کامرس، ڈیٹا کے تحفظ، اور آن لائن لین دین کے لیے ریگولیٹری فریم ورک تیزی سے اہم ہوتے جا رہے ہیں کیونکہ چھوٹے کاروبار ڈیجیٹل سرگرمیوں (digital activities) میں مشغول ہوتے ہیں۔

14. سماجی اور ماحولیاتی ذمہ داری (Social and Environmental Responsibility)

- کارپوریٹ سماجی ذمہ داری (CSR) (Corporate Social Responsibility): چھوٹے کاروباروں کو ذمہ دارانہ کاروباری طریقوں میں شامل ہونے کی ترغیب دینا، بشمول سماجی اور ماحولیاتی (social and environmental) ذمہ داریاں، CSR ریگولیٹری فریم ورک کا حصہ ہو سکتی ہیں۔

مخصوص ریگولیٹری فریم ورک ملک اور علاقے کے لحاظ سے مختلف ہوتا ہے، جو تاریخی (historical)، ثقافتی (cultural)

اور معاشی عوامل سے متاثر ہوتا ہے۔ جبکہ کچھ ضابطے عوامی بہبود اور حفاظت (public welfare and safety) کو یقینی بنانے، انتظامی عمل کو آسان اور ہموار کرنے، تعمیل کے اخراجات کو کم کرنے، اور چھوٹے کاروباروں کے لیے ایک قابل ماحول کو فروغ دینے

کے لیے اہم ہو سکتے ہیں جو ترقی پذیر ممالک میں ان کی ترقی اور پائیداری کے لیے ضروری ہیں۔ ریگولیشن اور انٹرپرائیز پر بنیور شپ کے درمیان صحیح توازن قائم کرنا ایک پیچیدہ چیلنج ہے، اور چھوٹے کاروبار کی ترقی کے لیے جاری ریگولیشنری اصلاحات ضروری ہو سکتی ہیں۔

23.9 کلیدی الفاظ (Keywords)

- (1) مائیکرو فنانس (Microfinance): مائیکرو فنانس میں ان افراد یا چھوٹے کاروباروں کو چھوٹے قرضے اور مالیاتی خدمات فراہم کرنا شامل ہے جو ان کی خدمت سے محروم کیونٹیز میں ہیں، جس سے ان کو کاروباری ترقی کے لیے سرمائے تک رسائی میں مدد ملتی ہے۔
- (2) انفورمل سیکٹر (Informal Sector): غیر رسمی شعبے میں ایسی معاشی سرگرمیاں شامل ہیں جو سرکاری طور پر رجسٹرڈ یا حکومت کے ذریعہ ریگولیٹ نہیں ہوتی ہیں، جن میں اکثر چھوٹے پیمانے پر، غیر رجسٹرڈ کاروبار شامل ہوتے ہیں۔
- (3) انٹرپرائیز شپ (Entrepreneurship): انٹرپرائیز شپ سے مراد ایک نئے کاروباری منصوبے کی تخلیق، ترقی اور انتظام کے عمل کو اکثر ایک اختراعی خیال (innovative idea) یا نقطہ نظر (approach) کہتے ہیں۔
- (4) SME (چھوٹے اور درمیانے درجے کے انٹرپرائیز): SMEs وہ کاروبار ہیں جو بڑے کارپوریشنوں کے مقابلے میں چھوٹے پیمانے پر ہوتے ہیں، عام طور پر کم لوگوں کو ملازمت دیتے ہیں اور سالانہ آمدنی کم ہوتی ہے۔ لیکن وہ معیشت میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔
- (5) پائیداری (Sustainability): پائیداری میں کاروبار کو اس طریقے سے چلانا شامل ہے جو مستقبل کی نسلوں کی اپنی ضروریات کو پورا کرنے کی صلاحیت پر سمجھوتہ کیے بغیر موجودہ ضروریات کو پورا کرتا ہے، اکثر معاشی، ماحولیاتی اور سماجی پہلوؤں کو حل کرتا ہو۔

23.10 نمونہ امتحانی سوالات (Model Examination Questions)

- خالی جگہوں کو پر کریں (Fill in the blanks)
- (6) ترقی پذیر ممالک میں چھوٹے کاروباروں کے لیے ایک آسان ریگولیشنری فریم ورک بہت اہم ہے کیونکہ یہ نوکریوں کی رکاوٹوں کو کم کرتا ہے اور _____ کو ترقی کی منازل طے کرنے اور معاشی ترقی میں حصہ ڈالنے کے لیے ایک بہتر ماحول بناتا ہے۔
 - (7) لیبر قوانین چھوٹے کاروباری کاموں پر اثر انداز ہوتے ہیں جیسے کہ ملازمت (hiring)، کام کے حالات (working conditions)، اور ملازم _____ رکھنا۔
 - (8) چھوٹے کاروباروں کے لیے دانشورانہ املاک کا تحفظ (Intellectual property protection) ضروری ہے، کیونکہ یہ ان کی جدت (innovations)، ٹریڈ مارکس (trademarks)، اور _____ کی حفاظت کرتا ہے، اس طرح ان کے مسابقتی فائدہ کو محفوظ رکھتا ہے۔

جوابات 1. انٹرپرائیز شپ 2. برقرار رکھنا (retention) 3. کاپی رائٹس

مختصر جوابات کے حامل سوالات (Short Answer Type Questions)

- 1) ترقی پذیر ممالک میں چھوٹے کاروبار کے تناظر میں "ریگولیٹری فریم ورک" کا کیا مطلب ہے؟
- 2) حکومتی مراعات (government incentives) ریگولیٹری فریم ورک کے اندر چھوٹے کاروباروں کی مدد کیسے کر سکتی ہیں؟ وضاحت کریں۔

- 3) ایک چھوٹے کاروبار کی بین الاقوامی تجارتی سرگرمیوں کی تشکیل میں برآمدی اور درآمدی ضوابط کیا کردار ادا کرتے ہیں؟
- 4) ہندوستان میں چھوٹے پیمانے پر کاروبار کے لیے دستیاب مواقع پر تبادلہ خیال کریں۔
- 5) چھوٹے پیمانے کے کاروباری اداروں پر ایک مختصر نوٹ لکھیں۔

طویل جوابات کے حامل سوالات (Long Answer Type Questions)

- 1) جو چھوٹے کاروباروں کی کامیابی میں مختلف عوامل کے کردار پر تفصیل سے بحث کریں۔
- 2) ماحولیاتی ضوابط کی تعمیل کرتے وقت ترقی پذیر ممالک میں چھوٹے کاروباروں کو درپیش چیلنجوں کا ایک جائزہ فراہم کریں۔ چھوٹے کاروبار کی ترقی کی حمایت کرتے ہوئے پائیداری (sustainability) کی حوصلہ افزائی کے لیے ان ضوابط کو کیسے متوازن بنایا جاسکتا ہے؟
- 3) ہندوستان میں چھوٹے کاروبار کی مدد کے لیے سپورٹ اور نان سپورٹ پروگراموں کی وضاحت کریں۔

23.11 تجویز کردہ اکتسابی مواد (Suggested Learning Resources)

- 1) Longenecker, J. G., Petty, J. W., Palich, L. E., & Hoy, F. (2020). *Small Business Management: An Entrepreneurial Emphasis (Indian Edition)*. Cengage Learning.
- 2) Barrow C. *The Essence of Small Business*, Prentice Hall of India, New Delhi, 1997.
- 3) Vasanth Desai, *Small Scale Industries and Entrepreneurship*, Himalaya Publishing House, Mumbai, 2002.
- 4) Shukla M.B., *Entrepreneurship and Small Business Management*, KITAB MAHAL, New Delhi, 2003.
- 5) Narasaiah M.L., *Small Scale Entrepreneurship*, Discovery Publishing House, New Delhi, 2001.

اکائی 24۔ عالمی تجارتی تنظیم

(World Trade Organisation)

Structure	اکائی کے اجزاء
Introduction	24.0 تمہید
Objectives	24.1 مقاصد
Meaning and Definition WTO	24.2 ڈیلیوٹی او کے معنی اور تعریف
Features of WTO`	24.3 ڈیلیوٹی او کی خصوصیات
Objectives of WTO	24.4 ڈیلیوٹی او کے مقاصد
Role of WTO	24.5 ڈیلیوٹی او کا کردار
Dispute Settlement Mechanism of WTO	24.6 ڈیلیوٹی او کا تنازعات کے تصفیہ کا طریقہ کار
Functions of WTO	24.7 ڈیلیوٹی او کے افعال
WTO Ministerial Conferences	24.8 ڈیلیوٹی او وزارتی کانفرنس
WTO Agreements	24.9 ڈیلیوٹی او کے معاہدے
Keywords	24.10 کلیدی الفاظ
Model Examination Questions	24.11 نمونہ امتحانی سوالات
Suggested Learning Resources	24.12 تجویز کردہ اکتسابی مواد

24.0 تمہید (Introduction)

GATT کے یوراگوئے راؤنڈ (Uruguay round) (1986-93) نے ورلڈ ٹریڈ آرگنائزیشن کو جنم دیا۔ GATT کے ممبران نے WTO کے نام سے ایک نئی تنظیم کے قیام کے لیے اپریل 1994 میں مراکش (Morocco) میں یوراگوئے راؤنڈ (The Uruguay round) کے ایک معاہدے پر دستخط کیے تھے۔

یہ باضابطہ طور پر 1 جنوری 1995 کو تشکیل دیا گیا تھا، اور اس نے ایک مؤثر رسمی (formal) تنظیم کے طور پر GATT کی جگہ لی۔ GATT ایک غیر رسمی (informal) تنظیم تھی جس نے 1948 سے عالمی تجارت کو منظم کیا۔ GATT کی عارضی نوعیت کے

برعکس، WTO ایک مستقل تنظیم ہے جو شریک ممالک کی طرف سے منظور شدہ بین الاقوامی معاہدے (international treaty) کی بنیاد پر قائم کی گئی ہے۔ اس نے آئی ایم ایف اور آئی بی آر ڈی جیسی بین الاقوامی حیثیت حاصل کی، لیکن یہ اقوام متحدہ کی تنظیم (UNO) کی ایجنسی نہیں ہے۔

ورلڈ ٹریڈ آرگنائزیشن (WTO) کی تشکیل بین الاقوامی تجارت کے حوالے سے پوری دنیا کی معیشت کے لیے ایک عظیم اہمیت رکھتی ہے۔ یہ ورلڈ ٹریڈ آرگنائزیشن بین الاقوامی تجارت میں قانون (law in international Trade) کی حکمرانی قائم کرنے والے نئے عالمی تجارتی قوانین (new global trade rules) کا انتظام کرے گی۔

ڈبلیو ٹی او کے پہلے ڈائریکٹر جنرل پیٹر سدر لینڈ (Peter Sutherland) نے کہا، "WTO اقوام کو ایک عالمی تعاون پر مبنی کوششوں کا پابند کرتا ہے تاکہ منصفانہ اور کھلی تجارت کے ذریعے آمدنی میں اضافہ اور مزید ملازمتیں پیدا کی جاسکیں۔"

24.1 مقاصد (Objectives)

- اس اکائی کے مطالعے کے بعد آپ اس قابل ہو جائیں گے کہ
- ڈبلیو ٹی او کے معنی اور تعریف کی وضاحت کر سکیں گے۔
 - ڈبلیو ٹی او کی خصوصیات کی وضاحت کر سکیں گے۔
 - ڈبلیو ٹی او کے افعال اور مقاصد کی وضاحت کر سکیں گے۔
 - ڈبلیو ٹی او کے کردار کی وضاحت کر سکیں گے۔
 - ڈبلیو ٹی او کے تنازعات کے تصفیہ کا طریقہ کار کی وضاحت کر سکیں گے۔

24.2 ڈبلیو ٹی او کے معنی اور تعریف (Meaning and Definition of WTO)

ورلڈ ٹریڈ آرگنائزیشن (WTO) کی تعریف اس طرح کی جاسکتی ہے:

ورلڈ ٹریڈ آرگنائزیشن (WTO) ایک بین الاقوامی تنظیم ہے جو 1995 میں اقوام کے درمیان بین الاقوامی تجارت کو منظم کرنے اور سہولت فراہم کرنے کے لیے قائم کی گئی تھی۔ اس کا بنیادی مقصد بین الاقوامی سرحدوں کے پار ایشیا اور خدمات کے ہموار، پیش قیاسی اور منصفانہ بہاؤ کے لیے ایک فریم ورک بنانا ہے۔ ڈبلیو ٹی او اپنے رکن ممالک کو تجارتی معاہدوں پر مذاکرات کرنے، تجارتی تنازعات کو حل کرنے اور بین الاقوامی تجارتی قواعد و ضوابط قائم کرنے کے لیے ایک پلیٹ فارم فراہم کرتا ہے۔ اس کا مقصد اقتصادی ترقی کو فروغ دینا، تجارتی رکاوٹوں کو کم کرنا، اور اس بات کو یقینی بنانا ہے کہ تجارت عالمی سطح پر قائم کردہ اصولوں کے مطابق چلتی ہے۔

GATT کی بنیاد 1948 میں 23 ممالک کے ساتھ ایک عالمی (بین الاقوامی) تجارتی تنظیم کے طور پر رکھی گئی تھی جو تمام ممالک کو تجارتی امکانات کے بین الاقوامی تبادلے میں منصفانہ مواقع فراہم کر کے تمام کثیر الجہتی تجارتی معاہدوں کی خدمت کرتی ہے۔ ورلڈ ٹریڈ

آرگنائزیشن، 1995 میں GATT (جنرل ایگریمنٹ آن ٹریڈ اینڈ ٹیرف) کی وارث تنظیم کے طور پر قائم کی گئی تھی۔ ڈبلیو ٹی او کو ایک اصول پر مبنی تجارتی حکومت بنانے کی ضرورت ہے جس میں ممالک تجارت پر غیر معقول رکاوٹیں نہیں ڈال سکتے۔

اس کے علاوہ، ورلڈ ٹریڈ آرگنائزیشن کا مشن خدمات کے ذخیرے اور تجارت کو بڑھانا، عالمی وسائل کے زیادہ سے زیادہ استعمال کو یقینی بنانا، اور ماحولیات کا تحفظ کرنا ہے۔ ڈبلیو ٹی او کے معاہدوں میں ٹیکس کے خاتمے کے ساتھ ساتھ نان ٹیرف (non-tariff) رکاوٹوں اور تمام رکن ممالک تک زیادہ سے زیادہ بازار تک رسائی کے نفاذ کے ذریعے بین الاقوامی تجارت (دو طرفہ اور کثیر الطرفہ) کو فروغ دینے کے لیے اشیاء کی تجارت کے ساتھ ساتھ خدمات بھی شامل ہیں۔

ڈبلیو ٹی او کے ایک بااثر رکن کے طور پر، ہندوستان منصفانہ عالمی قوانین بنانے اور ترقی پذیر نظام کے خدشات کو دور کرنے میں مدد کرتا ہے۔ ہندوستان نے درآمدات پر مقدراری حدود کو ختم کر کے اور ٹیرف چارجز کو کم کر کے ڈبلیو ٹی او میں تجارت کو آزاد کرنے کے اپنے وعدوں کو پورا کیا ہے۔

24.3 ڈبلیو ٹی او کی خصوصیات (Features of WTO)

WTO کی اہم خصوصیات درج ذیل ہیں:

- (i) یہ کثیر جہتی تجارت (multi-lateral trade) کو فروغ دینے کے لیے ایک طاقتور بین الاقوامی ادارہ ہے۔
- (ii) اس نے GATT سیٹ اپ کی جگہ لے لی ہے۔
- (iii) یہ بین الاقوامی تجارت میں ٹیرف اور نان ٹیرف رکاوٹوں کو ہٹا کر تجارت کو آسان بناتا ہے۔
- (iv) ڈبلیو ٹی او نے قواعد و ضوابط کے ایک سیٹ کو حتمی شکل دی ہے اور اس کی قانونی حیثیت ہے۔ جو کہ ممبران کے ذریعے باہمی طور پر ڈیزائن کیے گئے ہیں۔
- (v) رکن ممالک کے ذریعے طے پانے والے معاہدے ڈبلیو ٹی او کے تمام ممبران پر پابند ہوتے ہیں۔
- (vi) اس میں اشیاء کی تجارت، اور خدمات کی تجارت شامل ہے، اور تمام اراکین کے لیے املاک دانش کے حقوق (IPR)، اور غیر ملکی سرمایہ کاری کا بھی تحفظ کرتا ہے۔
- (vii) یہ آئی ایم ایف (IMF) اور ورلڈ بینک (world Bank) کے برعکس یونائیٹڈ نیشن (UN) کا ایجنٹ نہیں ہے۔
- (viii) تمام اراکین کو ووٹنگ کے مساوی حقوق حاصل ہیں (ایک ملک - ایک ووٹ)۔
- (ix) WTO کا ایک بڑا سیکرٹریٹ (secretariat) ہے اور اس کا ایک بہت بڑا تنظیمی سیٹ اپ بھی ہے۔

24.4 ڈبلیو ٹی او کے مقاصد (Objectives of WTO)

WTO کے بنیادی مقاصد درج ذیل ہیں:

- (i) ڈبلیو ٹی او کا بنیادی مقصد نئے عالمی تجارتی معاہدے کو نافذ کرنا ہے۔
 - (ii) کئی ممالک کے درمیان کثیر الجہتی تجارت کو فروغ دینا۔
 - (iii) تمام رکاوٹوں کو ہٹا کر آزادانہ تجارت کو فروغ دینا۔
 - (iv) عالمی تجارت کو فروغ دینا جس سے تمام اراکین کو فائدہ ہو۔
 - (v) تمام رکن ممالک میں اقتصادی ترقی کو فروغ دینے کے لیے کھلے عالمی تجارتی نظام کی ترقی کی راہ میں حائل تمام رکاوٹوں کو دور کرنا۔
 - (vi) بین الاقوامی تجارت کے سلسلے میں ترقی پذیر ممالک کے مفادات کا تحفظ کرنا۔
 - (vii) تمام اراکین کے درمیان مسابقت کو بڑھانا۔
 - (viii) روزگار کی سطح کو بڑھانے کے لیے پیداوار کی سطح کو بڑھانا۔
 - (ix) عالمی معاشی وسائل کو زیادہ سے زیادہ بہتر انداز میں پھیلانا اور استعمال کرنا۔
 - (x) اس دنیا کی آبادی کے لیے معیار زندگی کو بہتر بنانا اور رکن ممالک کے درمیان معاشی ترقی کی رفتار کو تیز کرنا۔
 - (xi) دنیا کی غریب ترین قوموں کی ترقی کے لیے خصوصی اقدامات لینا۔
- اس طرح، ڈبلیو ٹی او دنیا میں سب سے زیادہ طاقتور اور سب سے زیادہ خفیہ بین الاقوامی اداروں میں سے ایک ہے۔ یہ تیزی سے عالمی حکومت کا کردار سنبھال رہا ہے، کیونکہ امریکہ سمیت 134 قومی ریاستیں ان کے وسیع اختیارات کو سونپ چکی ہیں۔ ڈبلیو ٹی او اس پوری دنیا میں معاشی گلوبلائزیشن کی پالیسی کے قواعد پر مبنی نظام کی بھی نمائندگی کرتا ہے۔

24.5 ڈبلیو ٹی او کا کردار (Role of WTO)

ڈبلیو ٹی او کا کردار:

- (1) ورلڈ ٹریڈ آرگنائزیشن (WTO) مندرجہ ذیل طریقے سے نئے عالمی تجارتی قوانین کے انتظام کے لیے اہم کردار ادا کر رہی ہے:
 - سب سے پہلے، ڈبلیو ٹی او مختلف کونسلوں اور کمیٹیوں (councils and committees) کے ذریعے، یوراگوئے راؤنڈ (Uruguay Round) کے حتمی ایکٹ میں شامل 28 معاہدوں کے علاوہ متعدد کثیر فریقی معاہدوں کا انتظام کرتا ہے، بشمول ایک سرکاری پروکیورمنٹ (government procurement) بھی شامل ہے۔
 - (2) دوسری بات، ڈبلیو ٹی او ٹیرف میں نمایاں کمی (اوسط 40 فیصد) کے نفاذ اور تجارتی مذاکرات میں طے شدہ نان ٹیرف اقدامات میں کمی کی نگرانی بھی کرتا ہے۔
 - (3) تیسرا، ڈبلیو ٹی او بین الاقوامی تجارت کا ایک نگران ادارہ ہے، جو باقاعدگی سے انفرادی ممبران کے تجارتی نظام کا جائزہ لیتا ہے۔ اس کے مختلف اداروں میں، چند اراکین دوسروں کی طرف سے ایسے اقدامات کی تجویز یا مسودہ تیار کرتے ہیں جو تجارتی تنازعات کا سبب بن سکتے ہیں۔ ممبران کو مختلف تجارتی اقدامات اور اعداد و شمار کی تفصیل سے مطلع کرنے کی بھی ضرورت ہے، جنہیں WTO نے ایک

بڑے ڈیٹا بیس میں محفوظ رکھا ہے۔

4) تجارتی تنازعات جو اراکین کے درمیان پیدا ہو سکتے ہیں WTO اس کے لیے ایک خوشگوار حل تلاش کرنے کے لیے کئی مفاہمت (reconciliation) کے طریقہ کار فراہم کرتا ہے۔

5) تجارتی تنازعات جو دوطرفہ بات چیت کے ذریعے حل نہیں کیے جاسکتے ہیں ان کا فیصلہ ڈبلیو ٹی او ڈسپیوٹ سیٹلمنٹ کورٹ (Dispute Settlement Court) کے تحت کیا جاتا ہے۔ ورلڈ ٹریڈ آرگنائزیشن کے قوانین کی روشنی میں تنازعات کا جائزہ لینے اور احکام فراہم کرنے کے لیے آزاد ماہرین کے پینل قائم کیے جاتے ہیں۔ یہ سخت ہموار طریقہ کار تمام تجارتی شراکت داروں کے ساتھ مساوی سلوک کو یقینی بناتا ہے اور اراکین کو اپنی ذمہ داریوں کو پورا کرنے کی ترغیب دیتا ہے۔

6) ڈبلیو ٹی او عالمی تجارت کے لیے انتظامی مشیر (management consultant) ہے۔ اس کے ماہرین معاشیت عالمی معیشت کی نبض پر گہری نظر رکھتے ہیں اور آج کے اہم تجارتی مسائل پر مطالعہ فراہم کرتے ہیں۔ سیکرٹریٹ (secretariat) ترقی پذیر ممالک کو ایک نئے قائم کردہ ترقیاتی ڈویژن اور مضبوط تکنیکی تعاون اور تربیتی تقسیم کے ذریعے یوراگوئے راؤنڈ (Uruguay Round) کے نتائج کے نفاذ میں مدد کرتا ہے۔

7) ڈبلیو ٹی او ایک ایسا فورم (forum) ہو گا جہاں ممالک پوری دنیا میں تجارتی رکاوٹوں کے تبادلے پر مسلسل بات چیت کرتے ہیں۔ اور ڈبلیو ٹی او کے پاس پہلے ہی بہت سے شعبوں میں مزید مذاکرات کے لیے کافی ایجنڈا موجود ہے۔

یہ توقع کی جاسکتی ہے کہ ڈبلیو ٹی او GATT سے مختلف ہے اور اس میں بہتری ہے کیونکہ سب سے پہلے، WTO اپنی رکنیت میں GATT سے زیادہ عالمی ہو گا۔ اس کی ممکنہ رکنیت پہلے سے ہی تقریباً 150 ممالک اور علاقوں پر مشتمل ہے، بہت سے دوسرے ممالک اس میں شامل ہونے پر غور کر رہے ہیں۔ دوسری بات یہ کہ ڈبلیو ٹی او کے پاس اپنے پیشرو سے کہیں زیادہ وسیع دائرہ کار ہے، جس میں پہلی بار کثیر الجہتی تجارتی نظام، تجارتی سرگرمیوں جیسے خدمات میں تجارت، اور دانشورانہ املاک کے تحفظ اور سرمایہ کاری کے تناظر میں خیالات کا تبادلہ شامل ہے۔

اس وقت ڈبلیو ٹی او آزمائشوں، مصیبتوں اور چیلنجوں سے گزر رہا ہے۔ لیکن تنظیم نے اپنے ابتدائی مدت میں ہی برداشت کرنے والے دباؤ اور تناؤ کو اچھی طرح سے سنبھالا ہے۔ اس نے پہلے ہی ایک متحرک تنظیم میں بڑھنے کے امید افزا آثار دکھانا شروع کر دیے ہیں جو مستقبل میں عالمی تجارت اور معیشت کی ترقی میں اہم کردار ادا کرنے کے لائق ہے۔

ڈبلیو ٹی او اس وقت تجارت پر تنازعات کو حل کرنے کے لیے کہیں زیادہ طاقتور طریقہ کار پیش کرتا ہے۔ رکن ممالک کے درمیان منڈیوں کے لیے بڑھتا ہوا مقابلہ تجارتی شراکت داروں کے درمیان بار بار جھگڑوں اور تنازعات کو جنم دیتے ہے۔ اس طرح موجودہ حالات میں تجارتی تنازعات کو حل کرنے کے طریقہ کار کی بہت ضرورت ہے۔ ڈبلیو ٹی او پر اب ایسا طریقہ کار فراہم کرنے کی ذمہ داری عائد ہوتی ہے۔

معاشی گلوبلائزیشن اور انضمام کے اس پورے عمل کی نگرانی کے لیے ڈبلیو ٹی او جیسے عالمی ادارے کی ضرورت ہے۔ عالمی تجارتی منظر

نامے کے تحت ڈبلیو ٹی او کی مناسبت پر غور کرتے ہوئے، چین نے حال ہی میں ورلڈ ٹریڈ آرگنائزیشن (ڈبلیو ٹی او) سے جلد الحاق (Affiliation) حاصل کرنے کے لیے حکومت کی کوششوں کے حصے (part of the Government efforts) کے طور پر غیر ملکی تجارت اور مالیاتی خدمات پر دہائیوں سے جاری ریاستی اجارہ داری کو ختم کرنے کا فیصلہ کیا ہے۔

24.6 ڈبلیو ٹی او کا تنازعات کے تصفیہ کا طریقہ کار (Dispute Settlement Mechanism of WTO)

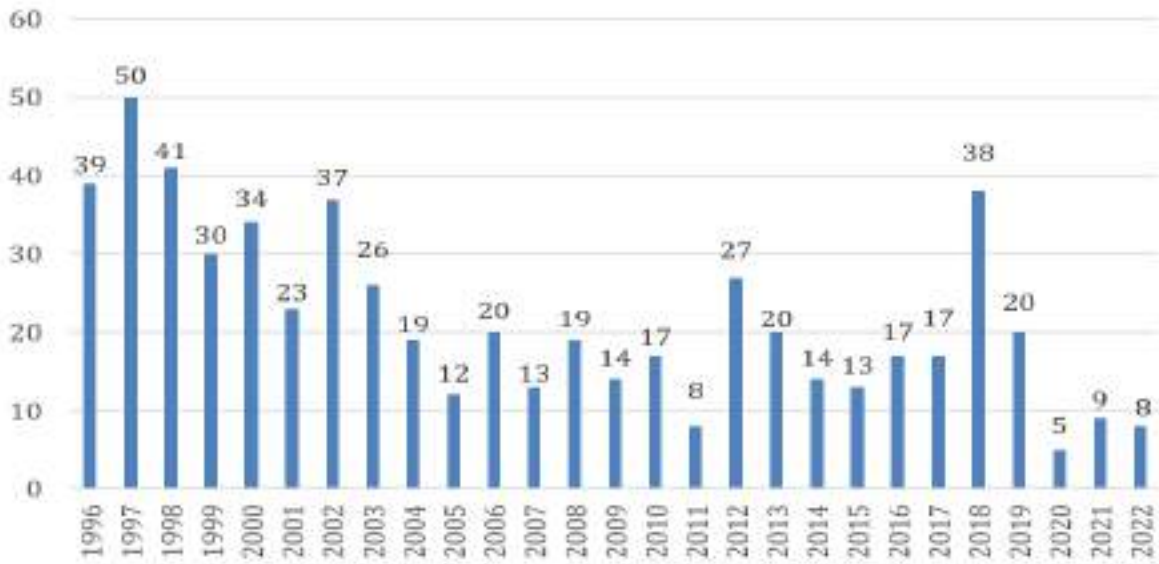
تجارتی تنازعات کے حل کے مراحل:

مرحلہ 1: مشاورت (Consultations):

کسی بھی تنازعہ کو ثالثی (mediator) کی طرف رجوع کرنے یا کوئی اور اقدام کرنے سے پہلے، WTO کے دونوں رکن ممالک اپنے تنازعات کو مشاورت کے ذریعے حل کرنے کی تصدیق کریں گے۔ اگر WTO کارکن سابق رکن کے کاموں کو متاثر کرنے والے اقدامات کے بارے میں کسی دوسرے رکن سے مشاورت کی درخواست کرتا ہے، تو مؤخر الذکر رکن کو ایسی درخواست کو 10 دنوں کے قبول کرنا ہوگا اور 30 دنوں کے اندر مشاورت کرنا ہوگی۔

اگر مشاورت کے لیے درخواست کی وصولی کی تاریخ کے بعد 60 دنوں کے اندر مشاورت مسئلے کا تسلی بخش حل فراہم کرنے میں ناکام رہتی ہے، تو شکایت کرنے والا فریق پینل کے بنانے کی درخواست کر سکتا ہے۔ مشورے اور فریق پینل بنانے کے لیے ایسی تمام درخواستوں کو تحریری طور پر مطلع کیا جائے گا جس میں شکایت کرنے والے رکن کی طرف سے تنازعات کے تصفیے (Dispute Settlement Body) کے ادارے کو ایسی درخواستوں کی وجوہات بتانا بھی شامل ہیں۔ 2022 کے آخر تک، ڈبلیو ٹی او کے اراکین نے مشاورت کے لیے 615 درخواستیں جمع کرائی تھیں، جو تنازعات کے تصفیے کے عمل کا پہلا مرحلہ ہے۔

مشاورت کی درخواستیں (1995-2022)



مرحلہ 2: پینلز کا قیام (Establishments of Panels):

اگر رکن ممالک کے درمیان مشاورت کے ذریعے کوئی تسلی بخش حل نہیں نکلتا ہے، تو شکایت کرنے والا رکن تنازعات کے تصفیے کے ادارے کو تحریری طور پر پینلز کے قیام کی درخواست کر سکتا ہے جس میں کیس کا خلاصہ اور اس کے مسائل شامل ہیں۔ پینل (Dispute Settlement Body) DSB کی دوسری میٹنگ میں قائم کیا گیا ہے جس میں درخواست میٹنگ کے ایجنڈا آئٹم کے طور پر ظاہر ہوتی ہے۔

پینل کا کام تنازعہ کے معاملے کو حل کرنے میں تنازعات کے تصفیے کی باڈی کی مدد کرنا ہے۔ پینل کیس کے حقائق اور اس میں شامل مسائل سمیت پورے تنازعہ کا جائزہ لیتا ہے اور اس بات کا جائزہ لیتا ہے کہ آیا یہ رکن ممالک کے درمیان احاطہ کیے گئے معاہدے کے مطابق ہے۔ پینل اپنی حتمی رپورٹ فریقین کو پینل کے طریقہ کار شروع ہونے کی تاریخ سے 6 ماہ کے اندر فراہم کرے گا۔

مرحلہ 3: پینلسٹس کا انتخاب (Selection of Panelists)

پینل کے قیام کے بعد، اگلا مرحلہ پینلسٹس کا انتخاب کرنا ہے۔ پینلسٹس کا انتخاب ڈبلیو ٹی او سیکرٹریٹ کرتا ہے۔ فریقین اس وقت تک انتخاب کی مخالفت نہیں کر سکتے جب تک کہ وہ سیکرٹریٹ کو تسلی بخش وجوہات بیان نہ کریں۔ پینل تین پینلسٹس پر مشتمل ہوگا۔ اگر وہ پینل کے قیام سے 10 دن کے اندر ضروری سمجھیں تو فریقین پانچ پینلسٹس کو بورڈ میں رکھنے پر راضی ہو سکتے ہیں۔

ڈبلیو ٹی او سیکرٹریٹ تمام سرکاری اور غیر سرکاری افراد کی فہرست بنا کر پینلسٹس کے انتخاب میں فریقین کی مدد کرتا ہے جن کے پاس کچھ اہلیتیں ہیں جن میں سے فریقین پینلسٹ منتخب کر سکتے ہیں۔

اراکین، کسی بھی مناسب وقت پر، افراد کی فہرست میں ان افراد کا نام تجویز کر کے اضافہ کر سکتے ہیں جو بین الاقوامی تجارتی قانون یا معاہدے میں شامل کسی بھی معاملات سے متعلق معلومات فراہم کر کے فریقین کی مدد کر سکتے ہیں جس کی وجہ سے تنازعہ پیدا ہوا ہے۔ فہرست میں اضافہ ڈیسپوٹ سیٹلمنٹ باڈی کی منظوری کے بعد ہی کیا جاسکتا ہے۔

اگر پینل کے قیام کی تاریخ کے بعد 20 دنوں کے اندر پینلسٹس کا انتخاب نہیں کیا جاتا ہے، تو ڈائریکٹر جنرل، ڈیسپوٹ سیٹلمنٹ باڈی کے چیئرمین اور متعلقہ کونسل یا کمیٹی کے چیئرمین کی مشاورت سے پینلسٹ مقرر کرتے ہیں جسے وہ مناسب سمجھتے ہیں۔

تنازعات کے تصفیے کی باڈی کا چیئرمین، پھر 10 دنوں کے اندر ارکان کو پینل کی تشکیل سے آگاہ کرتا ہے۔

مرحلہ 4: پینل کا طریقہ کار (Procedure of panel)

پینلسٹ، پینل کی تشکیل کے بعد ایک ہفتے کے اندر پینل کے عمل کے لیے ٹائم ٹیبل طے کریں گے۔ اس کے بعد، پینل ہر فریق کی طرف سے تحریری جمع کرانے کی آخری تاریخ طے کرتا ہے۔ ہر پارٹی کو اپنی گذارشات سیکرٹریٹ میں جمع کرانی ہوں گی جو ہر جمع آوری کو پینل میں منتقل کر دے گی اور ایک فریق کی طرف سے جمع کرائی گئی جمع آوری دوسری پارٹی کو بھی بھیجی جائے گی۔ پینل کی پہلی اہم میٹنگ میں، شکایت کرنے والا فریق جواب دینے والے فریق کے سامنے اپنا کیس پیش کرنے والا پہلا فرد ہوگا۔

فریق ثالث جنہوں نے تنازعات کے تصفیے کی باڈی کو مطلع کیا ہے کہ وہ تنازعہ کے موضوع میں خاطر خواہ دلچسپی رکھتے ہیں ان سے

بھی اسی میٹنگ کے دوران اپنے خیالات پیش کرنے کو کہا جاتا ہے۔ فریقین کے درمیان کوئی بھی تردید پینل کے بعد کی میٹنگ میں کی جائے گی۔ یہاں، جواب دینے والا فریق شکایت کرنے والے فریق کے خلاف پہلا جواب دینے والا ہوگا۔ اس میٹنگ سے پہلے فریقین کو اپنی تحریری تردید پینل کو پیش کرنی ہوگی۔ پینل، اگر وہ اسے ضروری سمجھتا ہے، تو اس میٹنگ کے دوران جواب دینے کے لیے فریقین کے سامنے کوئی سوال رکھے۔

جہاں جانچ کے بعد فریقین کے درمیان کوئی حل طے پا گیا ہے، بینڈ میٹنگ سیشنلٹ باڈی کو ایک تحریری رپورٹ پیش کرے گا جس میں کیس کی مختصر تفصیل کے ساتھ حل کا بتانا بھی شامل ہے۔ جہاں حل نہیں پایا گیا ہے، پینل تنازعات کے تصفیے کی باڈی کو ایک تحریری رپورٹ بھیجے گا جس میں اس کیس کے نتائج اور سفارشات کا ذکر کرے گا۔

جانچ کے چھ ماہ کے اندر رپورٹ بھیجی ہوگی۔ Perishable goods کے کیس سمیت فوری ضرورت کی صورت میں رپورٹ تین ماہ کے اندر بھیجی ہوگی۔ رپورٹ بھیجنے کی زیادہ سے زیادہ مدت پینل کے قیام سے نو ماہ (9 months) ہے۔

مرحلہ 5: عبوری رپورٹ (Interim report)

زبانی دلائل اور تردید کے بعد جو انجام دیا گیا ہے اور جانچ پڑتال کی گئی ہے، پینل فریقین کو ایک مسودہ رپورٹ جاری کرے گا۔ فریقین کو پینل کی طرف سے مقرر کردہ مدت کے اندر مسودہ رپورٹ موصول ہونے کے بعد تحریری طور پر اپنے تاثرات پیش کرنے ہوں گے۔ فریقین سے تبصرے حاصل کرنے کے لیے مذکورہ مدت کی میعاد ختم ہونے کے بعد، پینل ایک عبوری رپورٹ جاری کرے گا، بشمول مسودہ رپورٹ (draft report) اور اس کے نئے نتائج۔ دونوں فریق، دیے گئے وقت کے اندر پینل کی عبوری رپورٹ پر نظر ثانی کرنے کے لیے اپنی تحریری درخواست جمع کر سکتے ہیں۔

فریقین کی طرف سے کی گئی درخواست پر، پینل فریقین کی طرف سے تنازعہ پر کیے گئے تبصروں پر بحث کرنے کے لیے مزید میٹنگ طلب کرے گا۔ اگر دونوں فریق طے شدہ حل سے مطمئن ہیں، تو اس طرح کی نظر ثانی شدہ عبوری رپورٹ حتمی پینل رپورٹ ہوگی اور اسے اراکین میں منتقل کیا جائے گا۔

اگر فریقین موصول ہونے والی رپورٹ کے نتائج سے مطمئن نہیں ہیں تو تنازعات کے تصفیے کے باڈی کے اجلاس میں اراکین کے اعتراض پر غور کیا جائے گا۔ اس طرح کے اعتراضات کی اطلاع ڈیپوٹ سیشنلٹ باڈی کے اجلاس سے کم از کم 10 دن پہلے دینی ہوگی۔ پینل کی رپورٹ ممبران کو بھیجے جانے کی تاریخ سے 60 دنوں کے اندر ڈیپوٹ سیشنلٹ باڈی کی طرف سے حتمی رپورٹ کو اپنایا جائے گا جب تک کہ تنازعہ کا کوئی بھی فریق ایسی رپورٹ سے مطمئن نہ ہو اور تنازعہ کے تصفیے کرنے والے ادارے یا تنازعہ کو اپیل کرنے کے اپنے فیصلے کو مطلع نہ کرے۔ سیشنلٹ باڈی متفقہ طور پر (unanimously) فیصلہ کرتی ہے کہ ایسی رپورٹ کو قبول نہ کیا جائے۔ اپیل کی صورت میں، رپورٹ کو ڈیپوٹ سیشنلٹ باڈی کے ذریعے قبول کرنے کے لیے غلط سمجھا جائے گا جب تک کہ اسٹینڈنگ اپیلیٹ باڈی (Standing Appellate Body) اپنی اپیلیٹ باڈی رپورٹ فراہم نہ کرے۔

مرحلہ 6: اپیل (Appeal)

پینل کی رپورٹ کے فیصلے سے غیر مطمئن فریقین میں سے کوئی بھی تنازعات کے تصفیے کے ادارے (DSB) کے قائم کردہ اسٹینڈنگ اپیلیٹ باڈی میں اپیل کر سکتے ہیں۔ صرف تنازعہ کے فریق پینل کی رپورٹ پر اپیل کر سکتے ہیں نہ کہ تیسرے فریق۔ فریق ثالث کو صرف اس صورت میں سننے کی اجازت دی جاسکتی ہے جب ایسے فریق ثالث نے ڈیسپوٹ سیٹلمنٹ باڈی کو تحریری طور پر مطلع کیا ہو کہ اس طرح کے تنازعہ میں اس کی خاطر خواہ دلچسپی ہے۔

اپیلیٹ باڈی کی کارروائی اس تاریخ سے 60 دنوں سے زیادہ نہیں ہوگی جب تنازعہ کا فریق اپیلیٹ باڈی کو ڈیسپوٹ سیٹلمنٹ باڈی میں اپیل کرنے کے اپنے ارادے کو مطلع کرتا ہے۔ تاخیر کی صورت میں، اپیلیٹ باڈی کو دی گئی زیادہ سے زیادہ مدت 90 دن ہے۔ اپیلیٹ باڈی کو تحریری طور پر تنازعات کے تصفیے کی باڈی کو اس کی تاخیر کی وجوہات کے ساتھ اس مدت کے ساتھ جمع کرانا ہوگا جس کے اندر حتمی فیصلے کی اطلاع دی گئی ہے۔

اپیلیٹ باڈی ثبوتوں، مسائل، یا سابقہ دلائل کے کسی ٹکڑوں کا دوبارہ جائزہ نہیں لے گی لیکن اس کی جانچ پینل کی رپورٹ میں شامل قوانین یا پینا سٹ کے ذریعہ تیار کردہ قانونی تشریح تک محدود ہوگی۔ اپیلیٹ باڈی کے پاس پینل کی رپورٹ کو برقرار رکھنے، اس میں ترمیم کرنے یا اسے تبدیل کرنے اور ایک حتمی رپورٹ فراہم کرنے کا اختیار ہے۔

مرحلہ 7: تنازعات کے تصفیے کے ادارے کے ذریعے رپورٹ کی منظوری

(Acceptance of Report by Dispute Settlement body)

ڈیسپوٹ سیٹلمنٹ باڈی کو یا تو اپیلیٹ باڈی کی رپورٹ کو قبول کرنا ہوگا یا ایسی رپورٹ موصول ہونے کے بعد زیادہ سے زیادہ 30 دنوں کے اندر اسے مسترد کرنا ہوگا۔ رپورٹ کو متفقہ طور پر ہی مسترد کیا جاسکتا ہے۔

24.7 ڈبلیو ٹی او کے افعال (Functions of WTO)

ڈبلیو ٹی او کے اہم افعال ذیل میں زیر بحث ہیں۔

1. تجارتی پالیسی کے جائزے کے طریقہ کار سے متعلق قواعد و ضوابط کو نافذ کرنا۔
2. رکن ممالک کو تجارت اور محصولات سے متعلق مستقبل کی حکمت عملی طے کرنے کے لیے ایک پلیٹ فارم فراہم کرنا۔
3. عالمی تجارت کے کثیر جہتی اور دو طرفہ معاہدوں کے نفاذ، انتظامیہ اور آپریشن کے لیے سہولیات فراہم کرنا۔
4. تنازعات کے تصفیے سے متعلق قواعد و ضوابط کا انتظام کرنا۔
5. عالمی وسائل کے زیادہ سے زیادہ استعمال کو یقینی بنانا۔
6. عالمی معاشی پالیسی کے تعین میں ہم آہنگی (coherence) قائم کرنے میں بین الاقوامی تنظیموں جیسے IMF اور IBRD کی مدد کرنا۔

24.8 ڈبلیو ٹی او وزارتی کانفرنس (WTO Ministerial Conference)

ڈبلیو ٹی او کا سب سے اعلیٰ فیصلہ ساز ادارہ وزارتی کانفرنس ہے، جس کا اجلاس عام طور پر ہر دو سال بعد ہوتا ہے۔ یہ WTO کے تمام ممبران کو اکٹھا کرتا ہے، یہ سبھی ممالک یا کسٹم یونین ہیں۔ وزارتی کانفرنس کسی بھی کثیرالطرفہ (multilateral) تجارتی معاہدوں کے تحت تمام معاملات پر فیصلے لے سکتی ہے۔

ڈبلیو ٹی او وزارتی کانفرنس ورلڈ ٹریڈ آرگنائزیشن (ڈبلیو ٹی او) کے رکن ممالک کا ایک اعلیٰ سطحی اجلاس ہے۔ یہ WTO کے اعلیٰ ترین فیصلہ ساز ادارے کے طور پر کام کرتا ہے اور عالمی تجارتی پالیسیوں اور معاہدوں کی تشکیل میں اہم کردار ادا کرتا ہے۔ وزارتی کانفرنس عام طور پر ہر دو سال بعد منعقد ہوتی ہے، اور اس کے بنیادی مقاصد درج ذیل ہیں:

1. گفت و شنید اور فیصلہ سازی (Negotiation and Decision-Making)

وزارتی کانفرنس ڈبلیو ٹی او کے رکن ممالک کو تجارت سے متعلق مختلف امور پر بات چیت اور فیصلے کرنے کے لیے ایک پلیٹ فارم مہیا کرتی ہے، بشمول ٹیرف میں کمی، خدمات میں تجارت، اور تجارتی قواعد۔ ان کانفرنسوں کے دوران ہی بڑے تجارتی معاہدوں اور اقدامات کا آغاز یا اختتام کیا جاتا ہے۔

2. جائزہ اور تشخیص (Review and Evaluation)

کانفرنس WTO کے کام کی پیشرفت اور پچھلے معاہدوں کے نفاذ کا جائزہ لیتی ہے۔ رکن ممالک اس بات کا جائزہ لیتے ہیں کہ آیا پچھلے معاہدوں کے اہداف اور مقاصد پورے ہو رہے ہیں اور کسی بھی چیلنج یا تنازعات پر بات کرتے ہیں جو پیدا ہو سکتے ہیں۔

3. تجارتی پالیسی کے مباحث (Trade Policy Discussions)

رکن ممالک تجارتی پالیسیوں، تجارت سے متعلق مسائل اور عالمی معاشی چیلنجوں پر بات چیت میں مشغول ہونے کے لیے وزارتی کانفرنس کا استعمال کرتے ہیں۔ یہ بات چیت نئی پالیسیوں یا اقدامات کی تشکیل کا باعث بن سکتی ہے۔

4. تنازعات کا تصفیہ (Dispute Settlement)

WTO کے تحت تنازعات کے حل کے طریقہ کار اور احکام پر تبادلہ خیال اور جائزہ لیا جاتا ہے، اور رکن ممالک تجارتی معاہدوں کے تناظر میں پیدا ہونے والے کسی بھی تنازعات کو حل کر سکتے ہیں۔

5. ترقیاتی مسائل (Development Issues)

وزارتی کانفرنس کے دوران اکثر ترقی پذیر ممالک کے خدشات اور مفادات پر خصوصی توجہ دی جاتی ہے۔ یہ ممالک اکثر ترقی، تکنیکی مدد، اور صلاحیت کی تعمیر (capacity building) سے متعلق مسائل اٹھاتے ہیں۔

6. تجارتی سہولت اور کثیر جہتی معاہدے (Trade Facilitation and Multilateral Agreements)

کانفرنس بین الاقوامی تجارت کے مختلف پہلوؤں پر توجہ دے سکتی ہے، بشمول تجارت کو آسان بنانے، تجارتی رکاوٹوں کو کم کرنے، اور معاشی

ترقی کو فروغ دینے کے اقدامات۔

7. تجارت اور ماحولیات (Trade and Environment)

تجارت اور ماحولیاتی مسائل پر بھی تبادلہ خیال کیا جاتا ہے، خاص طور پر اس بارے میں کہ کس طرح تجارتی پالیسیاں ماحولیاتی استحکام (environmental sustainability) اور تحفظ کو متاثر کر سکتی ہیں۔

یہ بات قابل غور ہے کہ وزارتی کانفرنسیں عالمی تجارتی تعاون کو آگے بڑھانے میں اہم ہیں، کیونکہ یہ WTO کے رکن ممالک کے درمیان گفت و شنید اور اتفاق رائے پیدا کرنے کے لیے ایک فورم فراہم کرتی ہیں۔ ان کانفرنسوں کے نتائج بین الاقوامی تجارتی پالیسیوں اور طریقوں پر نمایاں اثر ڈالتے ہیں اور عالمی تجارتی نظام کو کنٹرول کرنے والے قواعد و ضوابط کی تشکیل میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔

Ministerial Conference of WTO

Ministerial Conference	Year	Place
MC1	9-13 Dec., 1996	Singapore
MC2	18-20 May, 1998	Geneva (Switzerland)
MC3	30 Nov.-3 Dec., 1999	Seattle (USA)
MC4	9-13 Nov., 2001	Doha (Qatar)
MC5	10-14 Sep., 2003	Cancun (Mexico)
MC6	13-18 Dec., 2005	Hong Kong
MC7	30 Nov.-2 Dec., 2009	Geneva (Switzerland)
MC8	15-17 Dec., 2011	Geneva (Switzerland)
MC9	3-6 Dec., 2013	Bali, (Indonesia)
MC10	15-19 Dec., 2015	Nairobi (Kenya)
MC11	10-13 Dec., 2017	Buenos Aires (Argentina)
MC12	12-17 June, 2022	Geneva (Switzerland)
MC13	26-29 Feb., 2024	Abu Dhabi

24.9 ڈبلیو ٹی او معاہدے (WTO Agreements)

ڈبلیو ٹی او کے قوانین اور معاہدے اراکین کے درمیان ہونے والی بات چیت کا نتیجہ ہیں۔ موجودہ سیٹس (current sets) 1986-93 کے یوراگوئے راؤنڈ مذاکرات کا نتیجہ تھے جس میں اصل جنرل ایگریمنٹ آن ٹیرف اینڈ ٹریڈ (GATT) کی ایک بڑی نظر ثانی شامل تھی۔ GATT اب سامان کی تجارت کے لیے WTO کی اصولی کتاب (rule-book) ہے۔ یوراگوئے راؤنڈ (Uruguay Round) نے خدمات میں تجارت، دانشورانہ املاک کے متعلقہ پہلوؤں، تنازعات کے تصفیے، اور تجارتی پالیسی کے جائزوں سے نمٹنے کے لیے نئے اصول بھی بنائے۔

مکمل سیٹ تقریباً 30,000 صفحات پر مشتمل ہے جس میں تقریباً 30 معاہدوں اور الگ الگ وعدوں (جسے شیڈول کہا جاتا ہے) مخصوص شعبوں جیسے کہ کسٹم ڈیوٹی کی کم شرح اور خدمات کی مارکیٹ کھولنے میں انفرادی ممبران کی طرف سے کیے گئے ہیں۔

ان معاہدوں کے ذریعے، ڈبلیو ٹی او کے اراکین ایک غیر امتیازی تجارتی نظام چلاتے ہیں جو ان کے حقوق اور ان کی ذمہ داریوں کو بیان کرتا ہے۔ ہر ملک کو اس بات کی ضمانت ملتی ہے کہ اس کی برآمدات کو دوسرے ممالک کی منڈیوں میں منصفانہ اور مستقل طور پر برتا جائے گا۔ ہر ملک اپنی منڈی میں درآمدات کے لیے ایسا ہی کرنے کا وعدہ کرتا ہے۔ یہ نظام ترقی پذیر ممالک کو اپنے وعدوں کو عملی جامہ پہنانے میں کچھ پلک بھی دیتا ہے۔

(a) سامان (Goods)

یہ سب سامان کی تجارت سے شروع ہوا۔ 1947 سے 1994 تک، GATT کسٹم ڈیوٹی کی کم شرحوں اور دیگر تجارتی رکاوٹوں پر بات چیت کا فورم تھا۔ جنرل ایگریمنٹ کے متن (text) میں 1995 کے بعد سے اہم، قواعد، خاص طور پر غیر امتیازی سلوک کو بیان کیا گیا ہے، تازہ کاری شدہ GATT سامان کی تجارت کے لیے WTO کا umbrella agreement بن گیا ہے۔

اس میں زراعت اور ٹیکسٹائل جیسے مخصوص شعبوں اور ریاستی تجارت، مصنوعات کے معیارات، سب سڈیز (subsidies)، اور ڈپنگ کے خلاف کارروائی جیسے مخصوص مسائل سے متعلق منسلک ہیں۔

(b) خدمات (Services)

بینک، انشورنس فرم، ٹیلی کمیونیکیشن کمپنیاں، ٹور آپریٹرز، ہوٹل چیئرز، اور ٹرانسپورٹ کمپنیاں جو بیرون ملک کاروبار کرنا چاہتی ہیں اب آزاد اور منصفانہ کے انہی اصولوں سے لطف اندوز ہو سکتی ہیں جو اصل میں صرف سامان کی تجارت پر لاگو ہوتے ہیں۔ یہ اصول نئے جنرل ایگریمنٹ آن ٹریڈ ان سروسز (GATS) میں ظاہر ہوتے ہیں۔ ڈبلیو ٹی او کے اراکین نے بھی GATS کے تحت انفرادی وعدے کیے ہیں کہ ان کے خدمات کے کون سے شعبے، وہ غیر ملکی مقابلے کے لیے کھولنے کے لیے تیار ہیں اور وہ مارکیٹیں کتنی بڑی ہیں۔

(c) دانشورانہ املاک (Intellectual Property)

WTO کا دانشورانہ املاک کا معاہدہ تجارت اور خیالات اور تخلیقی (ideas and creativity) صلاحیتوں میں سرمایہ کاری کے قوانین کے مترادف ہے۔ تجارت کے قواعد یہ بتاتے ہیں کہ کاپی رائٹس، پیٹنٹ، ٹریڈ مارکس، جغرافیائی ناموں کی شناخت کے لیے استعمال ہونے والے پروڈکٹس، صنعتی ڈیزائن، مربوط سرکٹ لے آؤٹ ڈیزائن، اور غیر ظاہر شدہ معلومات جیسے کہ تجارتی راز اور "دانشورانہ املاک" کو محفوظ کیا جانا چاہیے۔

(d) تنازعات کا تصفیہ (Dispute Settlement)

تنازعات کے تصفیہ کی تفہیم کے تحت تجارتی جھگڑوں کو حل کرنے کے لیے ڈبلیو ٹی او کا طریقہ کار قوانین کو نافذ کرنے اور اس لیے اس بات کو یقینی بنانے کے لیے ضروری ہے کہ تجارت آسانی سے ہو۔

ممالک اگر یہ سمجھتے ہیں کہ معاہدوں کے تحت ان کے حقوق کی خلاف ورزی ہو رہی ہے پھر وہ تنازعات کو ڈبلیو ٹی او میں لاتے ہیں۔ خصوصی طور پر مقرر کردہ آزاد ماہرین (independent experts) کے فیصلے معاہدوں کی تشریحات اور انفرادی ممالک کے وعدوں پر

مبنی ہوتے ہیں۔

یہ نظام ممالک کو اپنے اختلافات کو مشاورت کے ذریعے حل کرنے کی ترغیب دیتا ہے۔ اس میں ناکام ہونے پر وہ احتیاط سے مرحلہ وار طریقہ کار کی پیروی کر سکتے ہیں جس میں ماہرین کے پینل کے ذریعے فیصلے کا امکان اور قانونی بنیادوں پر فیصلے کے خلاف اپیل کرنے کا موقع شامل ہے۔ نظام پر اعتماد ڈبلیو ٹی او میں لائے گئے مقدمات کی تعداد سے ظاہر ہوتا ہے، کہ WTO نے آٹھ سالوں میں تقریباً 300 مقدمات جبکہ GATT (1947-94) نے اتنے مقدمات اپنی پوری زندگی کے دوران نمٹائے ہیں۔

(e) پالیسی کا جائزہ (Policy Reviews)

تجارتی پالیسی کا جائزہ لینے کے طریقہ کار کا مقصد شفافیت (transparency) کو بہتر بنانا، ان پالیسیوں کی زیادہ سے زیادہ سمجھ پیدا کرنا ہے جو ممالک اپنا رہے ہیں، اور ان کے اثرات کا اندازہ لگانا ہے۔ بہت سے ممبران جائزوں کو اپنی پالیسیوں پر constructive feedback کے طور پر بھی دیکھتے ہیں۔

WTO کے تمام اراکین کو وقتاً فوقتاً جانچ پڑتال سے گزرنا پڑتا ہے، ہر جائزہ میں متعلقہ ملک اور WTO سیکرٹریٹ کی رپورٹس

ہوتی ہیں۔

24.10 کلیدی الفاظ (Keywords)

- (1) ڈبلیو ٹی او (ورلڈ ٹریڈ آرگنائزیشن): ایک بین الاقوامی تنظیم جو 1995 میں عالمی تجارت کو منظم کرنے اور فروغ دینے کے لیے قائم کی گئی تھی، GATT کی جگہ لے کر، منصفانہ اور کھلی تجارت کو آسان بنانے پر توجہ مرکوز کرتے ہوئے۔
- (2) تنازعات کے تصفیے کا طریقہ کار (DSB): رکن ممالک کے درمیان تجارتی تنازعات کو حل کرنے کے لیے WTO کے اندر ایک منظم عمل، جس میں مشاورت، پینلز اور ممکنہ اپیلیں شامل ہیں۔
- (3) Trade Policy Review Mechanism: WTO کی جانب سے رکن ممالک کی تجارتی پالیسیوں اور طریقوں کی شفافیت اور اثرات کا جائزہ لینے اور اس کو بڑھانے کے لیے استعمال کیا جانے والا نظام۔
- (4) GATT: یہ ایک غیر رسمی تنظیم تھی جو 1948 میں ٹیرف میں کمی اور ایشیا کے لیے تجارتی قواعد پر بات چیت کے لیے قائم کی گئی تھی۔
- (5) Multilateral Trade Agreements: یہ وہ معاہدے ہیں جن پر WTO کے تحت متعدد ممالک گفت و شنید اور اپنائے گئے (negotiated and adopted) معاہدے ہیں، جن کا مقصد تجارتی رکاوٹوں کو کم کرنا اور مختلف شعبوں میں بین الاقوامی تجارت کو فروغ دینا ہے، بشمول سامان، خدمات، اور دانشورانہ املاک۔

24.11 نمونہ امتحانی سوالات (Model Examination Questions)

خالی جگہوں کو پر کریں (Fill in the blanks)

- 1) ورلڈ ٹریڈ آرگنائزیشن (WTO) کو باضابطہ طور پر _____، 1995 کو تشکیل دیا گیا تھا۔
 - 2) WTO کے تنازعات کے تصفیے کے طریقہ کار (Dispute Settlement Mechanism) کا بنیادی کردار مشاورت (consultations)، پنل (Panels) اور ممکنہ _____ کے ذریعے رکن ممالک کے درمیان تجارتی تنازعات کو حل کرنے کے لیے ایک منظم عمل فراہم کرنا ہے۔
 - 3) WTO کی تجارتی پالیسی پر نظر ثانی کے طریقہ کار کا مقصد شفافیت کو بڑھانا اور رکن ممالک کی _____ پالیسیوں کے اثرات کا جائزہ لینا ہے۔
 - 4) GATT، محصولات اور تجارت (Tariffs and Trade) کا عمومی معاہدہ، _____ میں ایک غیر رسمی تنظیم کے طور پر قائم کیا گیا تھا۔
 - 5) WTO کے تحت طے پانے والے کثیر الجہتی تجارتی معاہدوں (Multilateral trade agreements) میں تجارتی رکاوٹوں کو کم کرنے اور بین الاقوامی _____ کو فروغ دینے کے مقصد کے ساتھ اشیاء، خدمات اور املاک دانش سمیت مختلف شعبوں کا احاطہ کیا گیا ہے۔
- جوابات 1. یکم جنوری 2. اپیلیں (Appeals) 3. تجارت (Trade) 4. (1948) 5. تجارت (Trade)

مختصر جوابات کے حامل سوالات (Short Answer Type Questions)

- 1) ورلڈ ٹریڈ آرگنائزیشن (WTO) کا بنیادی کام کیا ہے، اور اسے سرکاری طور پر کب تشکیل دیا گیا تھا؟
- 2) WTO کے تنازعات کے تصفیے کے طریقہ کار کے اہم اجزاء اور تجارتی تنازعات کو حل کرنے میں اس کے کردار کی وضاحت کریں۔
- 3) WTO کے اندر تجارتی پالیسی پر نظر ثانی کے طریقہ کار کا مقصد کیا ہے، اور اس سے رکن ممالک کو کیا فائدہ ہوتا ہے؟
- 4) WTO کا پیشرو کیا تھا، اور یہ کب قائم ہوا؟ اس کی بنیادی توجہ کیا تھی؟
- 5) WTO کے تحت طے پانے والے کثیر الجہتی تجارتی معاہدے عالمی تجارت میں کس طرح حصہ ڈالتے ہیں، اور وہ کن شعبوں میں کام کرتے ہیں؟

طویل جوابات کے حامل سوالات (Long Answer Type Questions)

- 1) کیا آپ ورلڈ ٹریڈ آرگنائزیشن (WTO) اور جنرل ایگریمنٹ آن ٹیر فز اینڈ ٹریڈ (GATT) کے درمیان ان کی ساخت اور افعال کے لحاظ سے اہم فرق کی وضاحت کر سکتے ہیں؟
- 2) WTO کے اندر تنازعات کے تصفیے کے عمل میں شامل مراحل کی وضاحت کریں، مشاورت سے لے کر اپیلیٹ باڈی میں ممکنہ اپیل

تک۔

(3) WTO کی تجارتی پالیسی پر نظر ثانی کا طریقہ کار کیسے کام کرتا ہے، اور رکن ممالک کی تجارتی پالیسیوں اور طریقوں کے لیے یہ کیوں

اہم ہے؟

(4) ترقی پذیر ممالک کی حمایت میں اس کے کردار پر توجہ مرکوز کرتے ہوئے، بین الاقوامی تجارت اور معاشی ترقی کو فروغ دینے میں ڈبلیو ٹی

او کے اہم مقاصد اور افعال کا ایک جائزہ فراہم کریں۔

(5) WTO کے تحت طے پانے والے کثیر الجہتی تجارتی معاہدوں کی اہمیت پر تبادلہ خیال کریں، بشمول تجارتی رکاوٹوں کو کم کرنے اور

مختلف شعبوں میں عالمی تجارت کو فروغ دینے پر ان کے اثرات۔

24.12 تجویز کردہ اکتسابی مواد (Suggested Learning Resources)

- 1) Longenecker, J. G., Petty, J. W., Palich, L. E., & Hoy, F. (2020). *Small Business Management: An Entrepreneurial Emphasis (Indian Edition)*. Cengage Learning.
- 2) Barrow C. *The Essence of Small Business*, Prentice Hall of India, New Delhi, 1997.
- 3) Vasanth Desai, *Small Scale Industries and Entrepreneurship*, Himalaya Publishing House, Mumbai, 2002.
- 4) Shukla M.B., *Entrepreneurship and Small Business Management*, KITAB MAHAL, New Delhi, 2003.
- 5) Narasaiah M.L., *Small Scale Entrepreneurship*, Discovery Publishing House, New Delhi, 2001.

نمونہ امتحانی پرچہ

B.Com 5th Semester

Subject Code : BAH301CCT

Subject : Small Business Management

پرچہ: اسمال بزنس مینجمنٹ

Time : 3 hours

Marks : 70

ہدایات

یہ پرچہ سوالات تین حصوں پر مشتمل ہے: حصہ اول، حصہ دوم، حصہ سوم۔ ہر جواب کے لیے لفظوں کی تعداد اشارہ ہے۔ تمام حصوں سے سوالوں کا جواب دینا لازمی ہے۔

1- حصہ اول میں 10 لازمی سوالات ہیں جو کہ معروضی سوالات ہیں۔ ہر سوال کا جواب لازمی ہے۔ ہر سوال کے لیے 1 نمبر مختص ہے۔

(10 x 1 = 10 Marks)

2- حصہ دوم میں 8 سوالات ہیں۔ اس میں سے طالب علم کو کوئی پانچ سوالوں کے جواب دینے ہیں۔ ہر سوال کا جواب تقریباً دو سو (200) لفظوں پر مشتمل ہے۔ ہر سوال کے لیے 6 نمبرات مختص ہیں۔

(5x6=30 Marks)

3- حصہ سوم میں پانچ سوالات ہیں۔ اس میں سے طالب علم کو کوئی 3 سوالوں کے جواب دینے ہیں۔ ہر سوال کا جواب تقریباً پانچ سو (500) لفظوں پر مشتمل ہے۔ ہر سوال کے لیے 10 نمبرات مختص ہیں۔

(3x10=30 Marks)

حصہ اول

سوال نمبر 1:

- i. کاروبار کا بنیادی مقصد کیا ہے؟
- ii. معاشی ترقی میں چھوٹے کاروباری اداروں کی بنیادی اہمیت کیا ہے؟
- iii. کاروبار میں ماحول کو سمجھنے کا بنیادی مقصد کیا ہے؟
 - (a) آپریشنل کارکردگی میں اضافہ
 - (b) بہتر کسٹمر سروس
 - (c) اسٹریٹجک منصوبہ بندی اور فیصلہ سازی میں اضافہ
 - (d) پیداوار میں اضافہ
- iv. ہندوستان میں MSMEs کو درپیش بنیادی چیلنجوں میں سے ایک کیا ہے؟

- (a) کریڈٹ تک محدود رسائی
- (b) حد سے زیادہ ریگولیشن اور ضرورت سے زیادہ بیوروکریسی
- (c) حکومتی مراعات کا فقدان
- (d) ان کی مصنوعات اور خدمات کی کم مارکیٹ مانگ
- .v _____ کی صنعتی پالیسی کی قرارداد ہندوستان کی معاشی تاریخ میں ایک اہم سنگ میل کی حیثیت رکھتی ہے۔
- .vi
- .vii میک ان انڈیا کے مشن میں حکومت نے مالیاتی ادارے کو ہدایت کی ہے کہ وہ MSME سیکٹر میں کاروباری اداروں کو مزید قرضہ دیں۔ صحیح یا غلط
- .viii نیشنل سماں انڈسٹریز کارپوریشن (این ایس آئی سی) کی بنیاد 1965 میں رکھی گئی تھی صحیح یا غلط
- .ix MUDRA یوجنا جیسے حکومتی اقدامات کا مقصد ان کاروباری اداروں کو مالی امداد اور کریڈٹ کی سہولیات فراہم کرنا ہے صحیح یا غلط
- .x بی آئی ایف آر کی سربراہی ایک چیئر مین کرتی ہے جس کی تقرری حکومت ریاستی حکومت کرتی ہے

حصہ دوم

2. کاروبار کی نوعیت بیان کریں، ان تصورات کو واضح کرنے کے لیے مثالیں بھی لکھیں۔
3. چھوٹے کاروباری اداروں کے مشترکہ تین اہم مقاصد پر بحث کریں اور وضاحت کریں کہ یہ مقاصد ان کی کامیابی کے لیے کیوں اہم ہیں۔
4. اصطلاح "کاروباری ماحول" سے کیا مراد ہے اور یہ کاروبار کے لیے کیوں ضروری ہے؟
5. ہندوستان میں MSME ایکٹ 2006 کے مطابق مائیکرو، سماں اور میڈیم انٹرنیٹرز (MSMEs) کے معنی اور تعریفیں بیان کریں۔
6. ہندوستان میں صنعتی پالیسیوں کے ارتقاء پر ایک مختصر نوٹ لکھیں اور وضاحت کریں کہ اس ارتقاء کے پیچھے محرک عوامل کیا تھے؟
7. چھوٹے پیمانے کی صنعتوں کی ترقی میں مدد کے لیے ہندوستانی حکومت کی طرف سے متعارف کرائی جانے والی کلیدی پالیسیاں اور اسکیمیں کون سی تھیں، اور ان کا اس شعبے کی ترقی پر کیا اثر پڑا ہے؟
8. مالیاتی اداروں کے چند اہم فوائد لکھیں
9. غیر بینکاری مالیاتی ادارے (NBFIs) سے کیا مراد ہے

حصہ سوم

10. کاروبار کو متاثر کرنے والے عوامل کا تجزیہ کریں، وضاحت کریں کہ یہ عوامل کس طرح کاروباری سرگرمیوں کو فعال اور محدود کر سکتے ہیں۔

11. چھوٹے کاروباری اداروں کے تصور کی وضاحت کریں۔

12. کاروباری ماحول کی ایک جامع تعریف فراہم کریں اور اس کے اجزاء کی وضاحت کریں۔

13. MSMED ایکٹ 2006 کی اہم شقوں کا ایک جائزہ فراہم کریں، اور وضاحت کریں کہ یہ شقیں ہندوستان میں MSMEs کو کس طرح سپورٹ اور ریگولیٹ کرتی ہیں۔

14. 1956 کی صنعتی پالیسی نے ہندوستان میں صنعتی منظر نامے کو کس طرح تشکیل دیا، خاص طور پر پبلک سیکٹر کے اداروں کے سلسلے میں؟ وضاحت کریں